# 优质高产保市场 齐心协力渡难关

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-06-30

*优质高产保市场 齐心协力渡难关 2024年，在集团公司党政领导的亲切关怀下，在集团公司各单位的大力支持、配合下，我们股份公司的全体干部、员工克服了连续不休息所带来的重重困难，用你们的心血和汗水为股份公司的发展史写下了浓重的一笔。鲜花和荣誉的...*

优质高产保市场 齐心协力渡难关

2024年，在集团公司党政领导的亲切关怀下，在集团公司各单位的大力支持、配合下，我们股份公司的全体干部、员工克服了连续不休息所带来的重重困难，用你们的心血和汗水为股份公司的发展史写下了浓重的一笔。鲜花和荣誉的背后是我们广大基层领导、一线工人、各级管理人员所付出的极大的牺牲。我为股份公司能够拥有你们这些以大局为重、为公司长远发展不计眼前个人得失的可爱员工而倍感自豪，你们是股份公司的宝贵财富，是股份公司发展的基石。

当新世纪的阳光真真切切地照在我们身上的时候，也许很多人并没有意识到，今天升起的太阳同昨天落下去的太阳有什么两样。在2024年，我们以灵活的营销策略和保质保量的供货赢得了市场上的主动，遏制了竞争对手的发展，但是，只要今天我们在激烈的市场竞争中稍有懈怠，给竞争对手以喘息的机会，那么，对手的疯狂反扑势必给我们明天的市场前景蒙上厚厚的阴影。

我们今天这么好的市场形势，是我们一直以来坚持“全厂围绕生产转，生产围绕销售转，销售围绕市场转”这一经营指导思想的结果；是我们广大员工在过去的一年里苦苦拼搏保证了质量稳定、供货及时，最终赢得了用户的信任和认可的结果，我们要倍加珍惜这来之不易的市场形势。

今年的市场高峰期比我们预计的时间来的要早（2月份就开始了）；持续的时间也可能很长（大概3、4个月）；而且市场需求还具有机型多、机型变化快的特点。这给我们的生产组织和日均衡生产带来了很大的难度。同时，我们在经历了一次次提升产量之后，生产线可挖潜力越来越小，对我们生产能力的进一步扩大形成了制约，部分单位不得不靠加班加点完成生产任务。毋庸讳言，我们这一次上日产1050台产量台阶的难度甚于以往任何一次。面对这些困难，我们不能回避、不能退缩，多年残酷的市场竞争经验告诉我们，如果企业生产不能适应市场的需求，那么，它就会在这场没有硝烟的战争中逐渐削弱战斗力，直至消亡。所以，我们必须想尽一切办法、不计任何代价克服这些前进中遇到的困难，提升我们的生产能力。尽管我们前进的道路上遇到了这样、那样的难题，但同时也应该看到我们上产量的有利条件。我们也有上产量的良好物资和精神基础：一是集团公司各单位的大力支持；二是我们有一支经历了市场洗礼和改革大潮锤炼的特别能吃苦耐劳、敢打硬仗的干部员工队伍；三是我们有连续几年上产量所积累的宝贵经验；四是这次上产量是我们对各单位生产能力的详细摸底综合权衡的，各单位也都提前一、二个月做了大量上产量的准备工作。这些都为我们上日产1050台产量提供了有力的保障。

市场经济如逆水行舟，不进则退。面对市场我们没有讨价还价的余地，只有提高产量以满足用户的需求，没有任何捷径。我们上产量绝不是为了完成每年上几个台阶的搞形式，而是针对市场形势采取的必要、有效的手段。上产量对我们具有非常重要的意义和深远影响：

一、 是为了保持市场最 大化的需要

市场需求是我们赖以生存的根本，通过市场最大化实现规模经济是我们降成本的需要，同时也是我们长远发展的需要。当前，销售局面已经打开，能否保持“市场最大化”的关键已经是看我们产品的供应能力，是看我们现场能否满足市场的需求。今天的市场，是我们经过几年惨烈的市场拼杀换来的，是通过做了大量方方面面的细致、艰苦的工作争取来的。我们现在的生产能力与我们为之配套的几个主要厂的总生产能力还存在较大差距，目前，几个厂日产量至少可达1600台，如果开足马力的话，可高达2024台以上。正是因为市场的需求暂时还没有使这些车厂的生产能力全都充分发挥，才给了我们以喘息的机会，为我们提供了保住市场的机会，我们一定要抓住这次机会。否则，一旦市场出现供不应求的旺销局面，因为我们生产能力与主配车厂之间的巨大差距就会使我们的市场占有率急剧缩水。为了防止竞争对手对我们市场份额的蚕食和提高我们自身适应市场能力的需要，我们必须保证“市场最大化”，通过上1050的日产和牺牲绝大部分休息日力保“不丢一张订单、不丢一份市场份额”这一目标的实现。

二、 是为了一鼓作气 打 垮竞争对手的需要

我们现在面临的这么好的市场形势，绝不是整个市场的供不应求，我们的竞争对手还存在生产能力过剩的问题，我们一旦贻误了战机，放弃了部分订单，就会给竞争对手抢占我们市场份额以可乘之机，我们苦苦拼搏一年的市场就有一泻千里的可能，那时，我们就决不仅仅是丢掉几千台市场份额的问题了，可能就会步步退守、一败再败，我们再要夺回失去的市场份额，则必然要付出更高的代价。董事长在股份公司二届二次职代会中一再提醒我们在2024年要“准备一场恶战”，要求我们“宜将剩勇追穷寇，不可沽名学霸王”，要乘势而上，不获全胜绝不收兵。现在，这场战争已经提前打响了，能不能取得“全胜”的关键还要看我们能不能把握住市场先机，“两军相遇勇者胜”，我们一定要利用好已经占领制高点的有利优势，一鼓作气、乘胜追击，不给负隅顽抗的竞争对手以任何东山再起的机会。

三、 最根本的是为了我 们自身生存和发展的需要

正如一些专家所言：中国汽车市场正在进入群雄奋起的“春秋战国”时代，而随着新一轮竞争的不断加剧，这场“战乱”不会长久，许多企业不是在“战火”中永生，就是在“战火”中灭亡。激烈的市场竞争已经把我们推到了战场的最前沿，我们已经到了生死决战的关键时刻。“皮之不存，毛将焉附”，我们一旦在市场上陷入被动局面，不但公司的生产经营要面临巨大的困难，我们每位员工的切身利益也会受到严重的影响。用产量的攀升促进各项管理的不断深化，上产量的同时也是我们管理取得突破的最佳时机，这已经在2024年的生产经营中得到了验证。随着2024年的日益临近，汽车市场的竞争将更加激烈，我们只有在通过与国内竞争对手的竞争中不断积累经验，以上产量为契机，完善企业内部的经营管理，加快与国际先进管理体制接轨的步伐，我们才会逐步形成具有与国际厂商一决雌雄的实力。

所以，优质高产保市场已是“箭在弦上，不得不发”，没有退路可走。

面对市场的强大需求，即使我们上到了1050的产量，每月的排产也还是要牺牲广大员工大量的休息日，这对我们全体干部、员工的体力和毅力将是一个严峻的考验，这就要求广大干部、员工要服从大局，要正视上产量给个人带来的种种不便。我们只有通过不断地做深入细致的思想工作，让广大员工理解我们上产量的重要意义，我们才有上产量的群众基础，广大员工群众才是我们上产量真正的英雄。“上下同一者胜”，只要我们全体干部、员工齐心协力、坚持不懈，我们就一定能够打赢2024年这场营销攻坚战，胜利将属于我们。

“黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还”，我们一定要坚定一个必胜的信心和决心，作好百日决战的充分思想准备，在新世纪的生死决战中取得最终的胜利。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找