



中國物資流通百強企業

張皓若題

# 1992年中国物资流通百强企业

主 编 桓玉珊

副主编 王明光 胡贻志 丁长青

中国物资出版社

# 序

去年，全国物资系统在加快改革开放，发展经济建设的大潮中，物资流通市场化进程加快，生产资料市场建设取得很大进展，物资企业转换经营机制的改革逐步深入，各项经济指标普遍完成较好。根据调查统计，去年全国物资系统物资销售总额为 3688 亿元，其中销售总值在亿元以上的物资企业就有近千家，其中县级物资局有 426 个。在促进和发展物资流通事业中，我们注意到有两支队伍的力量发挥了重要的作用，一支是近几年崛起的起主导和骨干作用的物资企业群体，另一支是综合实力较强的县级物资部门。这两股力量汇合在一起对加快社会化大市场、大流通的建设和发展起着重要的作用。今年 4 月进行的中国物资流通百强企业和中国物资流通百强县的评选排序活动，就是对全社会物资供销实力的一次大检阅。这次百强排序是分别根据上述销售总值亿元以上的千家物资企业和 426 个县级物资局去年的统计报表确定的，它具有权威性、社会性和代表性。通过百强排序，充分显示出流通产业对国民经济的运行和发展起着重要的作用；可以有力地推动流通领域的工作再上新台阶。

众所周知，市场和流通不只是简单的商品交换的场所和活动，不只是连接生产与消费的纽带，而且在

国民经济的运行和发展中对资源合理配置与资金有效周转能起到重要作用,从而提高全社会的经济效益。可以说,社会化的大生产离不开社会化的大市场、大流通。没有统一的市场和发达的流通,国民经济就不可能有效地运行和发展。特别是流通产业发展程度如何,是衡量一个国家经济现代化水平的重要标志之一。发达国家经济发展成功的经验表明,流通产业应在一个国家工业化发展进程中处于先导地位。因此,建立强大的流通产业和企业群体,就成为建设大市场、发展大流通的当务之急。

当前我们物资流通部门要以改革为契机,以观念转变为先导,通过全方位的联合与规模化的经营,提高流通产业的整体实力,促进大市场的形成,更好地为经济建设服务。为此,要做好以下几方面的工作。

一是不折不扣地继续贯彻落实国务院关于全民所有制企业转换经营机制的条例,继续下功夫搞好和壮大国有流通企业,尤其要搞活大、中型国有流通企业,这是推进改革的中心环节。我们要在扩大经营规模、发展与工贸、金融联合、兴办实业等方面切实抓出成效,努力提高流通企业自身的素质和实力,更好地发挥骨干和主导作用。我们现在的百强流通企业(最大的企业年销售额100来个亿),与国外大的流通企业相比,特别是与日本九大综合商社(年销售额500—1000亿美元)相比,差距还很大。如果我们也能

出现10个、20个特大型的流通企业集团，那么流通产业的大发展就有更大的希望。县级物资部门要加大对流通产业发展的投入，加强流通设备和基础设施的建设，重视人才的培养和引进，这是加快县级物资流通产业发展的前提。同时还要深化企业内部的改革，把企业进一步推向市场，加快主体市场化的进程。为此，县级物资企业要尽快成为自主经营、自负盈亏、自我发展、自我约束的经营实体。有条件的也可以探讨按照规范化的要求，实行股份制，组建企业集团。

二是抓好生产资料市场的建设，做好物资的供应工作。我们要巩固和完善现已建立的生产资料市场，做好重要生产与重点建设项目的物资供应，特别是对基础设施、基础产业的物资供应。根据我国乡镇企业发展的情况，积极发展农村物资供应的市场网点，保证农用生产资料和乡镇企业物资的需要，支援农业生产和乡镇企业的发展。要切实做好对供求形势分析和市场预测工作，总结经验与教训，少走弯路。

三是在市场发生变化时，要及时调整经营战略，增强应变能力和抗风险能力。当前，应在以下几点作文章。第一，经营品种多样化，把眼光从经营少数传统产品转移到经营生产、建设等社会急需的多种品种上来。第二，继续与生产企业建立稳定的合作关系。工贸之间有长期以来形成的购销关系，利益休戚相关，如果在困难时帮名优产品厂家一把，那么他们就会更加

与我们加强合作关系。此外，还可与外商在流通设备和基础设施以及开发新产品等方面，合资或合作，加快自身的发展。第三，发挥流通企业的群体优势，把需要量相对集中，扩大订货批量，争取批量价格优惠，并同生产企业协商建立批零价差制度，增强我们的市场竞争能力。第四，继续搞好服务，以服务促经营。做好服务工作虽然花费很多人力和物力，也见不到多少直接效益，但是间接效益很大。我们要把眼光放长远一点，市场经济离不开竞争，这里就包含产品质量竞争、价格竞争和服务竞争。谁的服务工作做好了，谁就能在市场竞争中站稳脚跟。

中国物资流通百强企业和中国物资流通百强县，在全国物资流通行业中金榜题名，荣膺百强称号，是在激烈的市场竞争中拼搏得来的，可喜可贺。祝愿这些百强再接再厉，争取更大的成绩；希望全国物资流通企业和各县物资部门，在商海搏击、百舸争流中，努力达到百强的彼岸，不断发展壮大自己的实力。

《中国物资流通百强企业》和《中国物资流通百强县》，记载了百强经营取得成功的经验。它们的出版，不只是宣传和交流经验，更主要的是促进流通系统切实转换经营机制，深化改革，激励内贸同仁加快建设大市场、发展大流通的步伐。

张皓若

1993年9月8日

## 1992 年中国物资流通百强企业排序表

排序名次	单 位 名 称	销售总额 (万元)
1	上海汽车工业供销公司	1009492
2	中国黑色金属材料总公司	844464
3	中国汽车贸易总公司	728754
4	上海市金属材料总公司	674903
5	中国轻工物资供销总公司	601067
6	中国机电设备总公司	558352
7	中国铁路物资总公司	530015
8	广东省深圳市物资总公司	491404
9	中国有色金属材料总公司	431488
10	上海市化轻总公司	331174
11	中国石化物资装备公司	325354
12	中国水利电力物资总公司	309222
13	中国物资储运总公司 (不含储运经营额)	306395
14	上海市机电设备总公司	281887
15	中国石油物资装备总公司	266405
16	中国轻工业原材料总公司	240896
17	上海市燃料总公司	232990
18	中国航空油料总公司	232391
19	中国邮电器材总公司	222316
20	中国纺织物资总公司	195248
21	中国机械工业供销总公司	194677
22	浙江省金属材料公司	180277
23	中国农业机械总公司	173122
24	江苏省苏州市物资集团公司	168878
25	中国电子物资总公司	163584

续 表

排序名次	单 位 名 称	销售总额 (万元)
26	中国钢铁炉料总公司	162376
27	上海市浦东物资总公司	159681
28	北京市机电设备总公司	154425
29	中国化工轻工总公司	153200
30	上海物资贸易中心	151000
31	浙江省机电设备公司	137970
32	浙江省燃料公司	129113
33	广东省机电设备公司	127320
34	上海市木材总公司	125112
35	辽宁省金属材料总公司	122785
36	北京市金属材料总公司	115979
37	中国木材总公司	115967
38	天津市物资综合贸易中心	115100
39	四川省物资贸易中心	107297
40	中国船舶工业物资总公司	106257
41	中国建筑材料总公司	105697
42	山东省青岛市金属材料总公司	103622
43	中国交通物资总公司	102586
44	广东省金属材料公司	102083
45	天津市金属材料总公司	101143
46	湖南省金属材料总公司	101079
47	天津市机电设备总公司	100861
48	辽宁省物资集团公司	100368
49	上海市郊县工业供销公司	99836
50	江苏省燃料总公司	99495
51	江苏省无锡市金属材料公司	96660
52	天津市煤建总公司	96527



续 表

排序名次	单 位 名 称	销售总额 (万元)
53	山东省汽车销售集团公司	94958
54	广东省广州市金属材料公司	94327
55	中国印刷物资公司	89422
56	江苏省武进物资(集团)公司	88811
57	中国(深圳)物资工贸集团有限 公司	86389
58	河北省唐山市机电化轻物资总 公司	85287
59	辽宁省沈阳市金属材料总公司	84402
60	广东省燃料公司	83923
61	深圳宏昌实业有限公司	81475
62	山西省金属材料总公司	81345
63	江苏省无锡县金属材料公司	78097
64	湖北省武汉市黑色金属材料总 公司	77691
65	江苏省无锡市机电设备公司	76543
66	北京市汽车工业供销公司	76473
67	中国航空工业供销总公司	76305
68	辽宁省化工轻工总公司	74050
69	中国汽车工业昆明贸易公司	73763
70	湖北省金属材料公司	72874
71	北京市纺织工业供销公司	72126
72	中国核工业物资供销总公司	72059
73	上海市化学工业供销公司	71662
74	浙江省物资协作开发公司	71246
75	辽宁省大连市金属材料总公司	70936

续 表

排序名次	单 位 名 称	销售总额 (万元)
76	上海市有色金属总公司供销公司	70298
77	四川省重庆市金属材料公司	69200
78	江苏省南京市金属材料公司	69107
79	江苏省木材总公司	68618
80	广西区金属材料总公司	67745
81	中国物资再生利用总公司	67370
82	天津市纺织局供销公司	67292
83	上海市纺织工业局供销公司	66865
84	河南省机电设备总公司	65982
85	四川省成都市物资贸易中心	65277
86	中国商业物资总公司	64829
87	河南省金属材料总公司	64748
88	广西区机电设备总公司	64714
89	辽宁省沈阳市机电设备总公司	64652
90	云南省机电设备公司	64251
91	辽宁省机电设备总公司	61788
92	北京建筑材料经贸集团总公司	61780
93	山东省烟台市金属材料公司	61267
94	河北省金属材料总公司	60515
95	湖北省机电设备公司	60471
96	广西区化轻建材总公司	60029
97	四川省金属材料公司	60011
98	山东齐鲁石油化工联营开发总公司	59001
99	中国重型汽车销售公司	58986
100	黑龙江省化工轻工材料总公司	58907

# 目 录

序.....	(1)
1992年中国物资流通百强企业排序表 .....	(1)
上海汽车工业供销公司.....	(1)
中国黑色金属材料总公司.....	(3)
中国汽车贸易总公司 .....	(11)
上海市金属材料总公司 .....	(16)
中国轻工物资供销总公司 .....	(19)
中国机电设备总公司 .....	(28)
中国铁路物资总公司 .....	(33)
中国有色金属材料总公司 .....	(37)
上海市化轻总公司 .....	(42)
中国石化物资装备公司 .....	(45)
中国水利电力物资总公司 .....	(47)
中国物资储运总公司 .....	(57)
上海市机电设备总公司 .....	(60)
中国石油物资装备总公司 .....	(65)
上海市燃料总公司 .....	(68)
中国航空油料总公司 .....	(71)
中国邮电器材总公司 .....	(74)
中国纺织物资总公司 .....	(78)
中国机械工业供销总公司 .....	(81)
浙江省金属材料公司 .....	(89)

浙江省金属材料公司 .....	(89)
中国农业机械总公司 .....	(101)
江苏省苏州市物资集团公司 .....	(104)
中国电子物资总公司 .....	(107)
上海市浦东物资总公司 .....	(112)
中国化工轻工总公司 .....	(114)
上海物资贸易中心 .....	(118)
浙江省机电设备公司 .....	(126)
上海市木材总公司 .....	(133)
辽宁省金属材料总公司 .....	(137)
中国木材总公司 .....	(140)
天津市物资综合贸易中心 .....	(142)
中国船舶工业物资总公司 .....	(149)
中国交通物资总公司 .....	(153)
广东省金属材料公司 .....	(155)
天津市金属材料总公司 .....	(157)
湖南省金属材料总公司 .....	(162)
天津市机电设备总公司 .....	(166)
辽宁省物资集团公司 .....	(168)
上海市郊县工业供销公司 .....	(172)
江苏省燃料总公司 .....	(174)
江苏省无锡市金属材料公司 .....	(177)
天津市煤建总公司 .....	(180)
广东省广州市金属材料公司 .....	(186)
中国印刷物资公司 .....	(188)
河北省唐山市机电化轻物资总公司 .....	(191)
辽宁省沈阳市金属材料总公司 .....	(197)

广东省燃料公司·····	(203)
深圳宏昌实业有限公司·····	(207)
山西省金属材料总公司·····	(211)
江苏省无锡县金属材料公司·····	(214)
湖北省武汉市黑色金属材料总公司·····	(217)
江苏省无锡市机电设备公司·····	(221)
北京市汽车工业供销公司·····	(225)
辽宁省化工轻工总公司·····	(228)
中国核工业物资供销总公司·····	(232)
上海市化学工业供销公司·····	(242)
浙江省物资协作开发公司·····	(245)
辽宁省大连市金属材料总公司·····	(247)
四川省重庆市金属材料公司·····	(250)
江苏省南京市金属材料公司·····	(254)
江苏省木材总公司·····	(258)
中国物资再生利用总公司·····	(261)
上海市纺织工业局供销公司·····	(265)
四川省成都市物资贸易中心·····	(267)
河南省金属材料总公司·····	(269)
辽宁省沈阳市机电设备总公司·····	(273)
辽宁省机电设备总公司·····	(276)
山东省烟台市金属材料公司·····	(279)
河北省金属材料总公司·····	(282)
胶州市物资总公司·····	(285)
跋·····	(290)

# 上海汽车工业供销公司

上海汽车工业供销公司成立于1989年12月,其前身为上海汽车拖拉机物资公司和上海汽车拖拉机销售公司。为加强上海汽车工业系统经营性公司的管理,有利于集中人力、物力和财力,提高工作效率,进一步搞好上海汽车工业总公司所属生产企业的物资供应和产品销售工作,合并组建了上海汽车工业供销公司。

上海汽车工业供销公司近年来的长足进步和飞速发展,主要得益于国家宏观政策和宏观经济环境、上海市委和市府以及上级领导的亲切关怀与鼎力支持,也同该公司在上海汽车产品的销售中,坚持冷静地思考市场,不断地研讨并改进营销策略,制订了一个较为完善的上海汽车工业营销总方针及有效的经营手段分不开的。该公司1992年完成销售额100多亿元。

该公司以全国中心城市为依托,打破条块分割与地域界限,本着“共担风险、共享利益、共争市场和共谋发展”的原则,建立多层次、多渠道、多形式的集“整车销售、配件供应、维修服务和信息反馈”四位一体的销售服务体系。在全国各地建有20多家联营销售公司,将400余个经销网点原则上纳入各地联营公司的管理渠道,形成一个较为完整的营销网络系统。调动了与之联姻的各地物资或汽贸等流通企业经销上海汽车产品的积极性。

上海汽车工业供销公司谋求一个长期稳定的产品市场，在我国汽车市场看好之时，坚持突出重点、兼顾一般，科学合理地投放桑塔纳资源。突出国家机关、军队、公检法等公务用车市场、突出企事业单位和出租旅游等企业的商务用车市场。目前，上海桑塔纳轿车已进入被进口车充塞的首都、深圳和广州等地的出租汽车市场，中国出租汽车业的有识之士认为，上海桑塔纳轿车将越来越成为我国出租用车的首选基本车型。

上海汽车工业供销公司自 1992 年起，组建了安达储运公司、安吉租赁公司、众联实业公司和上海实业公司等四个服务性公司。他们在桑塔纳轿车(商品车)的中转分流、桑塔纳轿车的租赁业务、桑塔纳轿车(商品车)的售前服务和拾遗补缺等方面，不仅取得较好的经济效益，而且收到了良好的社会效益。

随着上海汽车工业的发展，上海汽车工业供销公司已由单纯的供销专业公司逐渐发展成为业务复杂、门类繁多的综合性公司，成为大型的物资流通企业。已引进美国 IBM 公司的 AC/400 系列 E<sub>15</sub> 小型计算机，配置 36 台终端显示器。目前实施了桑塔纳轿车的销售开票与结算计算机化，正在开发的公司管理系统应用软件，将对整个公司的人财物、供产销、产品流向、库存中转以及联营公司工作等均实行卓有成效的管理。

“精益求精”是上海汽车工业的行业精神，上海汽车工业供销公司始终把“精益求精”作为提高工作质量、服务质量、经营质量的准绳，决心以崭新的面貌，谦虚谨慎，踏实苦干，朝“整车销售网络化、配件供应系列化、中转分流合理化和销售管理电脑化”的目标，创造新的业绩。

# 中国黑色金属材料总公司

1992年,总公司认真贯彻全国物资工作会议、部属公司经理会议精神,深入学习邓小平同志南巡谈话和中共中央、国务院《关于加快发展第三产业的决定》、《全民所有制工业企业转换经营机制条例》,解放思想、转变观念、转换内部经营机制,抓住时机,加快发展,壮大公司实力。各项工作都跃上了一个新台阶。

总公司系统全年实现销售额84.4亿元,完成年度计划54.4亿元的155%,实现利润净额4646万元,完成年度计划116%,比上年增长36.7%;上交利税5856万元,比上年增长16.2%。物资流转费用水平为2.56%,比上年降低1.61个百分点,比年计划降低1.74个百分点。定额流动资金周转天数为72天,比上年快82天,比计划快70天。

## 一、1992年经营工作的特点

(一)经营规模跃上新台阶。1989、1990、1991年的三年间,总公司销售额一直维持在42~47亿元之间。1992年由于他们动手早、行动快、预测准、措施得当,使公司经营取得了长足的进展。全年实现销售总额84.4亿元,创总公司成立以来的最高记录。

(二)市场经营比重已占绝对优势。几年来,他们致力于由指令性计划供应任务为主向以市场经营为主的转变,黑色总



公司的主业是开展市场经营。1989年首次经销自组资源25万吨,其后又连续两年自组资源销售量连年翻番。1992年总公司系统市场销售额达到70亿元,占总经营规模的83%,总公司已基本实现转轨变型走向市场。

**(三)全方位地调整经营发展战略,黑色金属材料以外的经营项目开始起步。**经过三年争取,去年他们获得了黑色金属材料以外部分生产资料的经营权,有色金属、汽车等生产资料开始经营,全年实现销售收入5.53亿元,占经营总规模的6.5%。

## 二、一年来的工作体会

**(一)解放思想,制订了高起点的经营目标。**年初,公司领导班子通过反复学习小平同志南巡谈话,统一了思想,认识到随着改革开放和经济建设步伐的加快,必将带动国内钢材市场需求转旺。这正是企业加速发展、壮大实力的机遇。为此,总公司根据部领导的意见,果断地制订了实现年销售额60亿元的奋斗目标。在三月份召开的直属公司经理会上,从总公司的领导班子到直属公司经理都表示了背水一战的决心:如果1992年实现不了销售额突破60亿元的奋斗目标,集体辞职!实践证明,只有确立高标准的起点,才能做出高水平的成绩。

5月末,针对国家的经济形势和公司经营状况,他们又组织各直属公司和总公司有关部门经理,召开深入学习小平同志谈话研讨会。通过学习、座谈,大家进一步解放了思想,转变了观念,坚定了大胆试、大胆闯的信心,并确立了总公司下一步更高的奋斗目标:3~5年内经营规模和经济效益翻番,即实现年销售额100亿元,利润8000万到1亿元。并确立了“一