

第一部类·专文

推行代理制加快建立汽车流通新体系

国内贸易部副部长 应文华

党的十四届五中全会提出“两个转变”的方针，为国有流通企业指明了前进的方向。而构筑适应社会主义市场经济要求的汽车流通组织体系、营运体系和管理体系，是汽车流通系统实现“两个转变”的关键。确定汽车流通体系的目标，立足点是实现汽车流通体制和经济增长方式的转变，既要考虑汽车这种商品在生产、销售、消费、报废、回收等环节的特点，又要考虑目前汽车流通中存在的问题，因此汽车流通体系改革的目标：一是建立专业化、规模经营的流通渠道；二是形成适度分工、适度竞争的流通秩序；三是培育促进生产、保障消费的流通功能；四是达到低成本高效率、高质量的流通效果。

汽车流通新体系应以一批专业化规模经营的工贸结合、贸工结合或贸贸结合的大公司为主体；以推行代理制来构筑高质量、高效率的营销网络；以完善法制来规范主体行为，推动新旧体系转换；建立一批中介组织和主体相匹配；逐步与国际市场接轨，加快汽车流通国际化步伐。

一、实施大公司战略，塑造一批经营汽车流通业务的大企业，使之成为新体系的主体

通过一定数量的大公司及其一套完整的销售服务体系实现汽车流通的专业化、大规模经营。从生产与流通密切衔接的要求来看，塑造经营汽车流通业务的大公司，应该是工贸结合、贸工结合，保持与汽车生产企业利益方向一致，唇齿相依、共存共荣；从改造流通现状的要求来看，这样的公司必须能容纳现有各类汽车流通企业的进入，确保各投资者的投资利益。这种改造必然牵动原有多个渠道的组合与变化。当然构筑汽车流通大公司，也可从物资企业组织结构调整着手，走集团化、规模化经营的路子，一种是以资产为纽带组建横向集团；一种是以市场为纽带组建纵向集团，发挥整体优势，提高市场占有率，获得规模效益。有这样一批实力雄厚的汽车流通企业出现，可为与国内外汽车生产集团建立代理关系奠定坚实基础。

二、以推行代理制来建立新型工商关系，构筑高质量、高效率的营销网络

推行汽车代理制是社会主义市场经济的必然要求，也是构筑汽车流通体系的必然选择。其核心是产销双方按照合理分工、风险共担和平均利润率的原则，形成工商协作、携手开拓市场的新型工商关系，有利于使流通体系达到高效率和高效益。

代理制是一种高透明度、直达式的营销方式。实行统一的最终销售价，价格公开、划一性高，中间环节少，流通路线最短，流通成本最低。很显然，这些特点都将直接导致汽车流通的高质量和高效益。借鉴国外的成功经验，立足我国现实建设代理网络，以地区代理商——分销商（专营店）模式为好。生产企业给予流通企业销售代理权，成为地区总代理商，双方以经济合同确定代理量及相应权责利关系。根据地域大小再由地区总代理确定合理数量的分销商。地区代理具有排它性，为了开拓市场、提高市场占有率，必须完善服务功能和设施，以优质的服务在竞争中求发展。

三、继续办好汽车批发市场，把有形市场和无形市场建设有机地结合起来

汽车有形市场是汽车无形市场的补充，市场主体由国内主要汽车生产集团（生产企业）、大型汽车流通公司和主要消费单位构成。市场具有现代化手段的交易场所和综合服务设施，以及健全、规范的市场管理体系，保证供、需双方进行公开、公正、公平交易，发挥市场规范交易、信息窗口、形成价格、引导生产和配置资源的功能。政府通过市场实现宏观调控，达到平抑物价、调节供求和合理配置资源的目的。国家应以行政的、经济的和法律的手段，培育和建设全国性汽车市场，以形成统一开放、竞争有序的汽车市场体系和相应的信息网络系统。

要处理好全国性汽车批发市场与企业自己建立的销售渠道的关系。引导得法，应该是点商结合，相辅相成。企业自行建立的销售网络，一般讲是排它性

的,有自己的目标市场。而全国性汽车批发市场是按交易规则,众多生产厂家进行竞价销售的统一、开放的市场。全国性汽车批发市场,应以其用户集中、交易规范、手续简便、履约率高和流通成本低来吸引生产厂家踊跃入市交易,积极投放资源,使市场流动性大、形成交易规模。生产厂家要把全国性汽车批发市场作为自己出卖生产能力的一个重要交易场所,要拿出一定比例的资源,形成集中订货,扩大市场功能,增强辐射能力;把入市交易和通过企业自己渠道销售结合起来,互为补充;从市场的有序竞争中,获得多种信息,来改进生产、提高产品竞争力。

四、汽车流通新体系,由新车、旧车、报废车三个子系统构成。他们之间又互相交叉、有机结合

旧车流通体系,在许多发达资本主义国家是和新车销售体系有机结合在一起的,有分有合,有的汽车行收旧卖新,同时又有独立的二手车市场、二手车拍卖行。因此旧车流通体系也由有形市场和无形市场构成。有形市场包括:一是旧车展销市场的建立完善、规范提高;二是汽车拍卖市场的建立和发展。无形市场主要是旧车的销售和租赁系统的建立等。旧车市场体系的改革重点是旧车市场的整顿和规范,目前旧车市场秩序混乱,有的成为偷盗车销赃场所,以及报废车重新流入市场的渠道,全国老旧汽车更新领导小组已决定加以整顿。

报废车体系主要是废车回收系统和废车拆解系统的建立。重点是制定老旧汽车的更新标准,报废回收等管理办法;重点在全国建立若干个现代化的废车拆解的样板。废车回收、拆解行业在国外已形成一个专门的行业,得到政府和社会的高度重视,有一套扶植政策和现代化拆解设施。我国应瞄准国际水平,迎头赶上。为了使汽车流通简捷、快速、通畅、低成本、高效率,新、旧车流通体系都要相应具备配件供应、维修服务、信息反馈、统收税费、代上牌照等一条龙服务功能和相应设施,做到买车方便、用车放心、修车简捷,为汽车进入家庭创造条件。

五、在汽车流通中目前亟待解决的问题和加快建立汽车流通新体系应采取的重大举措

一是经营单位繁杂,流通环节过多,价格混乱;二是购车手续繁琐,乱收费现象严重,用户价外费用负担过重;三是市场交易存在违法经营及不正当竞争行为;四是走私车、进口散件拼装车严重冲击国内市场;五是国家对培育、建设全国性汽车批发市场缺乏有力的宏观管理手段和政策、资金上的支持。加快建立汽车流通新体系应采取的重大举措。(1) 清理经营单位,整顿流通秩序:一是实行全国统一的轿车经营资格标准,改变由国家定期公布轿车定点经营单位的做法,实行由国家工商行政管理部门按国家统一经营资格标准审定注册的办法。二是各部门、各地区必须加强对自办的汽车交易市场的规划和管理,严禁无经营资格的经营者进场交易,加强对经营行为的监督,采取有效措施制止不正当竞争行为。(2) 改革附加费征管办法,简化车辆购置手续;实行全国统一的收费规定;简化安全性能检测手续,合并“检车费”、“临时检车费”、“牌照费”、“临时牌照费”;统一车辆落籍凭证和收费标准。(3) 严格加强轿车进口管理,严厉打击走私犯罪活动。没收的走私车辆一律由国家指定的专业汽车拍卖行处理。同时严格进口散件的审批,严禁以维修为名散件拼装整车销售和“套牌车”等违法行为。(4) 调整轿车消费政策。小轿车从以集团消费为主转变为以个人消费为主,提倡生产企业和经营企业对家庭购车采取分期付款和银行储蓄购车担保赊销、银行提供贷款等促销方式。(5) 积极发展汽车租赁业、拍卖业,以满足不同层次的消费需求。为了保证汽车流通体制改革的顺利进行,国内贸易部应会同有关部门尽快制定相关的配套管理法规,近期拟发的有《整顿旧车交易市场》的通知、《老旧汽车更新定额补贴暂行办法》、《报废汽车回收管理办法》;修订的有《汽车报废标准》;准备制定的有《轿车经营资格条件》、《汽车市场管理办法》、《汽车代理法规》、《汽车租赁管理办法》、《汽车拍卖管理办法》等。同时要逐步建立、健全协会、学会、商会等中介组织。

(摘自1996年1月在全国汽车订货会上的讲话)

汽车流通亟待实行代理制

国内贸易部机电设备流通司司长 顾向东

汽车作为一种特殊的商品,在国民经济、社会发展及人民生活中的作用越来越突出。如何按照社会主义市场经济要求建立汽车生产、流通、消费体制,一直得到党和国家的高度重视,同时也是社会舆论关注的热点。但是,从目前情况看,汽车流通领域存在的

问题格外突出,因此,改革现有流通方式,构筑汽车流通新体系,便成为促进汽车市场发育和完善的当务之争。

(一)

随着我国经济体制改革的深化,汽车流通体制已

由计划经济下的统购包销走向市场。1994年,我国汽车年产量的96%已进入市场交易。1996年国家汽车分配的指令性计划已经减少到5万辆,小轿车国家订货计划减少到2万辆,市场已成为汽车流通的主要方式。我国的汽车年产量到1994年已达到138万辆,比1980年增长10倍以上,据国家《汽车工业产业政策》规划,到2010年,汽车生产将形成600万辆生产能力。现代化、大批量、快速发展的汽车工业呼唤建立与其匹配的现代化、高效率、少环节的流通体制。但目前汽车流通体制却不能适应这种需要,供需关系不稳定,价格不稳定,合同履约率低,缺少法律约束。销售网络的建设处于各自为政、重复分散和混乱无序状态。一方面生产企业为保销售投入一定的资金、人力、物力建立销售网点,另一方面流通企业已建的网点却不能充分发挥作用,造成极大浪费。这种工商关系,不仅不利于发挥国有流通企业的主渠道作用,也不利于汽车工业走向规模化、集约化、高效率的发展目标。

从国际汽车流通发展史及我国改革开放以来的实践经验来看,通过代理制来建立一种利益共享、风险共担、唇齿相依、长期稳定的工商关系,是构筑汽车流通的新体制的必然选择。

(二)

各项调查研究表明,推行代理制具有十分明显的优越性。首先,有利于建立专业化规模经营的汽车流通体系。据不完全统计,全国经销汽车的流通企业几万家,仅北京市和沈阳市就分别有一两千家。东风汽车公司所在地十堰市就有几千家销售整车和零配件的企业,而我国汽车年产量不到140万辆。这么多的经销企业,必然造成经营规模小,专业化程度低。代理制的特点与销售制恰恰相反,代理制形成的工商关系具有鲜明的稳定性,对利润分配更加注重长期目标的主导作用。实行代理制投入小、占用少,具有一定地域内的排它性,工商双方致力于提高所代理销售地域的市场占有率,且具有整车销售、配件供应、维修服务、信息反馈等“四位一体”的服务功能,使流通网络极易扩展和调整。

其次,推行代理制有利于形成适度分工、适度竞争的流通秩序。过度、无序的竞争是当前汽车流通领域秩序混乱的主要症结。实行代理制后,一方面国家可用法律、法规对流通企业经营行为进行规范;另一方面由于生产流通利益一致,代理商以其规模经营、优良服务形成强大市场组织能力,在竞争中淘汰不具资格的杂牌企业,由此可净化流通秩序。

第三,有利于促进生产和保护消费。销售制是以

买卖关系为主要特征的,而汽车作为特殊商品,其流通功能决不仅限于买卖,更重要的是要能够促进生产、保证消费。实行代理制完全将汽车的生产、流通、消费捆在一起,生产和消费的要求自然融入到流通的功能之中,这就为促进生产、保障消费创造了良好的前提。

第四,有利于使汽车流通体制达到高效率和高效益。代理制是一种高透明度、直达式的流通制度。在代理制下,应由生产企业确定统一公开的最终销售价,这样,中间环节少,流通过程短,流通成本低。据美国商务部调查,独立批发商营销费用率为14%,而销售代理商仅为4%,显然,这些特点都将直接导致汽车流通的高效率和高效益。

(三)

实行汽车代理制首先要选择适当的模式。借鉴国外经验,立足我国现实,我国选择汽车代理制的模式有3点是可以明确的。

一是代理网络建设以地区代理商——分销商(专卖店)模式为好。在这种模式下,生产企业给予流通企业销售代理权,成为地区总代理商,双方以经济合同确定代理量及相应权责,根据地域大小再由地区总代理确定合理数量的分销商。从目前实践看,汽车生产与流通企业都有类似的要求。

二是生产与流通的利益分配以佣金代理比较适宜。佣金代理在佣金比例一定的情况下,代理商的收益只与代理数量有关,这样,生产企业和代理商在任何情况下都会保持利益取向的高度一致,从而保证代理关系的长期稳定。

三是代理商要具备“四位一体”的服务功能。维修服务技术性、时效性很强,用户及生产企业也最关心,代理商可把主要精力放在产品推销、备品供应、信息收集和树立企业产品形象上。

实行汽车代理制是流通领域的一项重大改革,在当前我国经济关系比较复杂的情况下,仅靠企业的力量是不够的,还需要政府采取必要的措施予以保障。一是要制定必要的规范。主要是制定《代理法》,以便规范代理制的基本原则和各主体的行为标准,把代理制纳入法制化的轨道。二是提供一定的资金支持。试点伊始,除了要很好地利用企业现有资金外,政府还须提供一笔专项资金支持启动。三是加强指导和协调。为了保证汽车流通体制向代理制发展,政府要从宏观上制订总体规划,以加强指导和协调。在起始阶段,要精心选择好试点企业,并切实解决试点工作中遇到的困难和问题,以取得成功的经验用于推广。

汽车代理制试点情况和思路

国内贸易部机电设备流通司司长 顾向东

一、代理制试点进展情况

(一) 代理制试点协议签订及完成情况良好。

1996年, 79家试点流通企业分别与5家试点生产企业签订全年代理量为189770辆, 代理金额220多亿元, 代理量占5家试点生产企业全年计划产量的25%, 实际销售177246辆, 完成全年代理量的93.4%。从上述统计数字看, 79家代理企业的销售量占5家生产企业销售量的比重还是比较高的, 在当前汽车市场疲软的情况下, 代理试点流通企业仍保持相当的销售规模, 反映了代理企业的实力和开拓市场的能力, 从而也进一步证实了汽车代理制是一种可操作、有生命力的营销方式。

(二) 有关代理制扶持政策正在逐步落实。

1. 在汽车代理流动资金贷款方面, 工商行、上汽公司已为桑塔纳20家代理企业解决了10亿元流动资金贷款规模。1996年8月23日, 在上海举行了中国工商银行给上海汽车工业总公司19亿元专项贷款签字仪式, 其中给上汽公司20家代理试点流通企业6亿元流动资金贷款规模、4亿元票据贴现和银行承兑汇票规模。目前多数贷款已经落实。

2. 在代理与配送专项技术改造贷款方面, 国家经贸委去年增加了7000万元规模, 重点解决了浙江省机电设备公司、四川省机电设备总公司、江苏省机电设备总公司、中国农机华北公司、湖南省机电设备总公司5个单位申报的汽车销售、服务“四位一体”项目, 解决贷款规模4400万元, 现在5个项目都在建设中。

3. 积极配合国家工商局研究起草《销售代理制管理暂行办法》, 同时根据试点企业的要求, 对部分试点流通企业申报的二级网点、小轿车经营权的376家单位进行了审定, 并分别征得有关代理试点生产企业的同意。

(三) 代理试点企业为试行代理经营, 积极进行配套改革。

1. 试点生产企业为加快实行代理制, 都认真地研究自己的产品和适应自己产品的代理营销网络体系, 如: 天津汽车工业销售总公司, 不是把代理商作为生产企业的销售部门, 也不是汽车销售总公司与子公司的关系, 而是作为平等互惠的贸易伙伴, 他们在不同范围内分大区、省、部委级和部分地、市级两个层次建立A、B级代理, 由A、B级代理企业选择C级网点, 总公司只负责向A、B级代理供货, 发生代理关系。C级网点将从A、B级代理公司进货, 享受

统一的含运费车价, 然后直销用户。在市场滞销时, 规定最低限价, 防止降价抛售, 扰乱市场; 在市场畅销时, 规定最高限价, 防止盲目涨价, 侵害消费者利益, 使代理企业与生产企业成为紧密合作的命运共同体。又如: 上海汽车工业销售总公司按照整车销售、配件供应、维修服务与信息反馈“四位一体”的要求, 在全国各地建立了114家合资销售公司, 销售量已占到整个桑车销售的70%。为方便代理企业, 他们还建立了7个分流分销中心, 这种设立分销中心的做法具有方向性, 是汽车流通中一种进步。

2. 试点流通企业在开展代理经营中, 加强服务功能及设施建设, 树立“一包到底, 全面服务”、“吃辛苦饭、吃服务饭”的意识。如: 上海机电设备总公司在推行代理制方面做了大量工作, 一是调整经营结构, 成立进货总部, 变分散进货为集中进货, 成立营销总部, 将网点经营与下厂、下乡结合起来; 二是发展代理制网络搞连锁经营, 从价格、资金、资源、售后服务、信息、广告宣传等方面对这些网点给予支持, 使经营规模进一步扩大; 三是进一步完善服务体系, 兴建了汽车修理厂和汽车自选商场, 在验车、上牌、送车一条龙服务的基础上, 增加保险, 上门续保, 发放更新优惠证等服务项目。山东汽车销售股份有限公司, 根据二级代理网络建设规划, 分别选择了120家和85家实力强、信誉好、市场占有率高的经营单位作为上汽和一汽的二级代理网点, 每年召开两次专业代理工作会议, 统一制定二级代理网络供货价格, 并按照优惠政策最大限度地让给二级网点, 实现一级代理与二级代理共同发展。江苏省机电设备总公司立足本地, 辐射周边, 组编新的网络, 目前已建立了14个二级经营网点, 所销车辆已占公司销量的60%。北京市汽车贸易公司是上汽公司在北京的地区代理面, 在北京市设立了连锁专卖店, 统一店名、统一标记、统一装潢、统一订货、统一销售价格、统一促销宣传、统一结算, 现正实行电脑联网, 加强营销管理和资源信息传递。以上列举了部分代理商在改革、改组、改造方面的好做法, 说明推动代理制确实推进了流通企业的改革进程。

(四) 非试点企业也在积极进行代理制的探索。

代理制试点工作开展以来, 在面上产生了积极的影响, 不少汽车流通企业也把推行代理制作为今年的重点工作来抓, 这些非试点企业也积极参照试点方案, 主动与生产企业联系, 签订企业代理协议, 实行代理经营。如山西省机电设备公司先后与9家国内主

要汽车生产企业签订了代理协议;四川省机电设备公司也分别与5家生产企业建立了代理关系;广东省物资集团汽车贸易公司与重庆五十铃开展代理营销业务,销量已位于全国同行前茅。非试点生产企业也积极要求加入代理试点行列,如江西五十铃、长安有限责任公司等企业虽未被列入试点行列,但一方面积极争取,另一方面也根据自己的实际情况开展了汽车代理工作。

从上述进程中,已初步显示出实行代理制的积极作用:

一是有利于稳定工商关系。生产企业与流通企业的关系进一步得到理顺,已逐步成为平等互惠的贸易伙伴,成为利益共享、风险共担、开拓市场、共谋发展的命运共同体。如天津汽车工业销售总公司在1996年7月市场滑坡最严峻的时候,夏利车却实现零库存。

二是实行代理制有利于推动企业思想观念的转变和组织结构的调整,集中体现在售前、售中和售后服务质量的提高上。不断摒弃“官商”作风,变“坐商”为“行商”,吃服务饭,辛苦饭,从优化服务、扩大销售中要效益。想方设法进行流通设施的改造,建立“四位一体”服务体系,实行汽车“一条龙”服务,从经营设施、企业形象和服务方式等方面开始向国外代理商水平发展。

三是实行代理制有利于建立良好的流通秩序。实践证明代理制可以改变汽车流通企业过多过滥、供销人员满天飞的局面。代理商以专业化、规模经营挤走了专搞拼缝赚钱的“游击队”,更好发挥国有流通企业的主渠道作用。同时通过逐步统一价格,市场畅销时规定最高限价,滞销时规定最低限价,可缓解“炒价”风,有利于平抑物价。

四是代理制试点工作已逐步向规范化方向发展。如生产企业多数搞区域代理,由区域代理发展二级网络,直接对用户,因此,有的生产企业开始搞统一价格的“零公里”商品车,以保障区域代理的实现,还有的生产企业实行统一费率优惠,使商家处于公平竞争,视批量大小实行费率优惠,使商家得到公平的回报;代理流通企业在发展二级网络时,同样考虑二级网点的利益,为二级网点创造条件,实现自身与二级网点同步发展,还有的对二级网点初步试行了佣金代理形式,有效地建立了相对稳定、布局合理,竞争有序的专业产品流通体系。

二、存在的困难和问题

汽车代理制试点工作虽然取得了一定的进展,但也存在困难和问题,主要是:

(一)代理制试点还不够规范,部分试点企业反映:有的试点生产企业代理品种单一;有的生产企业在同一地区搞多家代理,使经营同一产品的流通代理

企业之间相互竞争,既无法维护自身的利益,也无法维护厂方的利益;有的刚签订代理合同,货还没有到,厂家就降价了,给流通企业造成被动,经营出现亏损;汽车价格进销倒挂,代理企业效益极差,严重挫伤了代理商的积极性。当然这里也有个别代理商观念未转变、机制不适应的原因。

(二)代理制试点流通企业资金短缺现象还未得到缓解。流通企业实行代理经营后,经营规模扩大,增大了资金需求。79家试点流通企业1996年共申请流动资金贷款32亿元,目前只解决了上汽公司20家试点企业10亿元规模,其它4家生产企业、59家流通企业的流动资金贷款还需进一步探讨解决落实的途径。建设“四位一体”服务设施,需投入很大的资金。79家试点流通企业共申请了13亿元技改资金,目前只解决了4个技改项目3400万元贷款,距实际需要也有很大距离。

(三)代理经营需要在税费征收办法等方面给予政策支持。按现行税收办法中有关增值税发票必须与付款凭证、收货单位相一致的规定,影响流通企业的分销,无法灵活进行代理经营中的三角结算,这不仅制约流通企业发展二级代理网络,实行规模化经营,而且因资金在途时间长,占压资金多,无形中增加了代理流通企业的税负。另外,目前各地自行征收的一些税费基金等都按销售额计征,如沈阳市按销售收入1.2%收取城市维护防洪费,按2%收取新开河综合治理工程基本建设维护费。还有的代理企业还没与生产企业结算,税务部门即按销售发票征税。这对汽车代理企业来说,负担过重。

(四)目前,有的代理企业的思想观念和竞争意识还不适应代理制的要求。对开展代理制缺乏正确的认识,不能妥善处理工商之间的关系,在提供商品、交流信息、开拓市场、资金偿还等方面不尽尽职尽责,不信守协议,特别是在利益分配方面,不从产销双方的利益考虑,没有真正体现利益共享、风险共担、唇齿相依、共谋发展的代理原则。

三、对进一步推进汽车代理制试点工作的几点想法

(一)试点企业要进一步转变思想观念,提高认识,不等不靠,加强企业内部的改革、改组、改造,加强服务,优化服务,增强功能,优化功能,以适应代理经营的需要。要学习交流会上介绍的中外先进经验,争当一个合格的优秀的代理商。建议建立对代理商的评价制度,以奖励先进,淘汰落后。

(二)要进一步研究代理制的规范化问题。目前,我们所搞的代理,很大程度上还只处于初级阶段,还有很多不尽合理的地方,制约、影响着代理制发展。如:区域独家代理的问题;实现统一价格,按销量提取合理佣金的问题;税收制度的配套改革问题等都有

待于解决。因此我们要善于总结经验,不断进步,同时,要加强理论与具体操作的结合。借鉴国外的先进经验和失败的教训,要立足中国国情研究问题,使汽车代理制工作由不完善到完善,由初级到高级,由点到面,逐步探索出一条适合中国国情的汽车代理路子。为此建议在试点中要重点探索规范化的具体路子 and 办法,适时加以交流推广。

(三) 加快落实有关试点扶持政策,继续抓紧落实国家经贸委等4部门下发的896号文件中提出的5项支持政策。尤其要加快金融机构对代理制的配套改革。从国外情况看,代理制的开展,离不开生产企业、流通企业和金融机构,金融机构参与进来即可利用银行信用解决代理企业的财务结算和流动资金问题。请中国工商银行继续协商解决一汽、二汽、天汽、跃进4个生产企业代理单位的贷款规模。技改贷款明年在国家经贸委代理制专项贷款规模下,要多争取汽车代理技改贷款规模,以用于“四位一体”的设施建设,搞现代化物流。实行银行承兑汇票结算和解决政策性亏损挂帐问题等要继续向有关部门反映,尽快落实。

(四) 研究改进税收征管办法,减轻代理试点流通企业负担。尽快研究并改进增值税发票须与付款、收货单位相一致的做法,在加强税收管理的同时,为试点企业实行代理经营、进行三角结算提供方便;研究加快物资流通企业老库存增值税抵扣问题。对各地政府自己规定的,按企业销售额征收的各种税费、基金等,由一级代理商统一上缴,其二级代理网点不再征收,避免企业因实行代理而增加税费负担。

(五) 加快代理法规建设,引导代理制向法制化、规范化方向发展。为在代理经营中解决好工商双方责、权、利问题,迫切需要制定有关法规,做到有法必依,有章可循。

当前我国的宏观外部环境十分有利于开展汽车代理制工作。首先,有国务院领导和各部门领导同志的重视和支持;其次,社会主义市场经济体制的逐步建立和汽车产品买方市场的形成,也有利于工商双方共同稳定和开拓市场。汽车企业应抓住时机,大胆实践,知难而进,勇于开拓,创造成绩来迎接全国代理制工作会议的召开!

汽车工业的发展与改革

机械工业部汽车司副司长 蒋雷

1996年是整个国民经济发展比较平稳的一年,也是汽车工业发展相对平稳的一年。在适应经济体制和经济增长方式“两个根本转变”的过程中,汽车行业全体职工努力拼搏、积极奋进,在“九五”计划实施的第一年,按照中央提出的“开好头、起好步”的要求,在走向振兴我国汽车工业使之成为国民经济支柱产业目标的道路上又迈进了一步。

一、1996年汽车工业的经济运行情况

1996年全行业生产汽车147.49万辆,比1995年生产145.27万辆增长1.53%,增速回落5.81个百分点;销售汽车145.87万辆,同比增长1.17%;完成工业产值(按90年不变价)2333.15亿元,同比增长15.47%,比上年增长回落5.14个百分点;工业增加值(现价)576.15亿元,同比增长6.55%,比上年增速提高1.67个百分点;产品销售收入2330.44亿元,同比增长7.14%,增速回落10.21个百分点;实现利税211.20亿元,同比下降6.88%,比上年增速增加4.77个百分点,其中利润总额75.16亿元,同比下降12.14%,比上年增速增加0.29个百分点。

汽车工业经济运行的特点,主要表现为生产保持低速增长,但增速比上年趋缓;产品结构调整逐步趋向合理,但对汽车市场的应变能力仍较薄弱;规模经

济优势已初见成效,但全行业的经济效益仍然低下;买方市场的格局基本形成,价格、质量、品种和服务的竞争日趋深化;规范有序统一的汽车市场尚未形成,外部环境有待改善。

二、“九五”规划与项目实施

汽车工业“九五”规划的总体安排基本就绪,重点项目前期工作在逐项落实。列入“九五”规划的项目共414项(不含结转,其中摩托车50项)总投资1467亿元,其中,上海通用轿车、跃进福特发动机、兵器总公司奥拓轿车、航空、航天等军转民发动机共20个国家重点项目,总投资488亿元。行业已提出项目建议书或可行性报告的初审意见,并得到国家批准。同时根据国家“九五”、“双加二期”技改专项编制原则,汽车行业列入“双加二期”的零部件、发动机、专用车、大中型客车等技改项目共193项,总投资155亿元,为“九五”国家重点项目的启动创造了条件。

1996年的基本建设投资仍以续建项目为主,国家安排基建投资62.7亿元,贷款16.5亿元,重点保轿车及其支撑项目的投产和新开工EF1项目的建设。1996年技术改造是承上启下的一年,“八五”技改项目已大部收尾,1996年57个续建项目,投资

18.4 亿元,其中限上 23 项,投资 13.7 亿元,新开工项目 63 项,当年投资 10 亿元,其中“双加工程”48 项,当年投资 8.2 亿元。

三、产品开发、质量翻身、结构优化“三大战役”的进展

(一) 提高产品开发能力。

1. 1996 年机械工业部举办了有 80 多家外国公司和 210 多家国内单位参与的“当代国际汽车新产品、开发技术与中国汽车工业技术交流研讨及展示会”,展出整车 300 多辆和大量产品开发新技术,参观人数达 30 万人。并以先进的开发、试验和计算机应用技术,以及探索建立中国汽车工业技术开发体系的途径为题,组织有 5600 人参加的 41 场研讨交流会,提出了今后 5 年内中国汽车工业产品开发能力的发展目标、发展步骤、工作重点、改革措施以及对外合作的整体思路。

2. 1996 年组织了“八五”3 个国家级重点科研项目、25 个专项的验收,其中“汽车电子控制技术研究”被评为国家重大科技成果。

3. 1996 年列入国家“九五”重大科技计划的项目有轿车车身设计开发技术研究、电动车概念车研究开发项目、汽车电子控制技术等 3 项,落实国家拨款 6000 多万元,比“八五”增加近 2 倍。另外,汽车行业参与的汽车材料、机器人应用等项目也已落实。

4. 汽油机电子控制系统等重大高新技术零部件项目 1996 年已进入建设阶段,项目进展顺利,资金按时到位。上海、无锡、西安三地建设已经开工,与有关整车、整机厂的技术匹配正在进行。电子控制自动防抱死系统及安全气囊项目也已列入国家“九五”规划,具体项目正积极筹备推进。

5. 利用国际援助资金推行科技进步的主要项目有:(1) 氟利昂替代回收项目,1996 年汽车空调及发泡替代 12 个项目共获多边基金援助 839 万美元,项目完成后,全行业每年将减少 1347 吨 CFC 用量。(2) 福特中国稀土催化剂研究项目,外方提供的 50 万美元中,一期资金 20 万美元已到位,其项目承担单位选定工作,已基本结束,得到国家自然科学基金委、中国科学院、国家科委和国家环保局的支持。

(二) 提高产品质量。

1. 1996 年机械工业部召开了汽车行业质量工作会,推出了《汽车工业“九五”质量发展规划》、《汽车设计评审守则》、《汽车工业整车出厂质量保证检测线管理办法》、《落实轿车、客车质量上台阶的初步方案》和《可靠性高速试验大纲》等,并在全行业开展了汽车产品质量全国统检工作和国家监督抽查工作,完成了轻型汽车、轻型车排放、汽车前照灯、汽车车轮、重型汽车钢板弹簧、中型改装汽车统检,以及摩托车整车行检,基本理顺并初步完成了汽车质

量监督检验和新产品鉴定试验机构的调整工作,使汽车产品鉴定试验和管理纳入规范化管理的轨道。

2. 落实《汽车工业产业政策》提出的汽车产品管理由产品鉴定向产品型式认证过渡,尽快建立汽车技术法规体系,确立了我国汽车法规体系参照欧洲 ECE/EEC 汽车法规体系建立的总体思路。提出了我国汽车法规体系构成:其中主动安全 36 项,被动安全 24 项,一般安全 21 项,噪声方面 6 项,排放方面 12 项。自 1993 年起为制定我国的技术法规,全行业组织主要研究机构和检测单位进行了法规体系的研究论证,并组织中国汽车技术研究中心、天津摩托车技术中心、清华大学、吉林工大、一汽、东风、重汽、上海等单位翻译整理最新 ECE 法规文本,至 1996 年完成 99 个 ECE 法规共计 1 万页 500 万字的全部翻译工作,开始了其中 44 项的法规草案的转换工作,为 1997 年分季度完成法规的审批和颁布打下了基础。1996 年全行业还成立了中国汽车法规工作组和 6 个专家组,对应欧洲 ECE/WP29,建立了行业技术法规工作组织并制定了工作制度。首次组织行业有关单位参加了欧洲 ECE/WP29 灯光、排放能源、噪声、制动 4 个专家组工作会议,同时机械部还代表中国政府参加了亚太经合组织运输工作组的工作,成为指导委员会的成员。建立了国际汽车法规协调与联系的正式渠道,这对于我国汽车法规的制定具有长远的指导意义。

3. 围绕行业的质量工作,1996 年组织筹建了汽车行业的质量体系认证中心,主要是负责产品认证工作中的企业质量管理体系和工厂条件的审核工作,包括制定对企业工厂条件审核细则;接受国内外企事业单位的委托,按 GB/T19000-ISO9000 系列标准进行质量体系第三方认证,已起草完成了《章程》、《质量手册及程序文件》,确定了管理委员会组成方案,召开了管委会全体委员会议,审定章程手册及组织机构,报国家技术监督部门审批。同时还完成了《缺陷车辆的报告及回收管理办法》、《汽车整车产品质量检验评定办法》、《可靠性评定办法》以及《摩托车修理更换退货责任实施细则》的修订工作。

(三) 优化组织结构。

机械部汽车司按照《汽车工业产业政策》的目标,积极推进几大集团的发展。以重点骨干企业(集团)为主,强化科研与销售体系的建设。充分利用现有存量,把通过资产重组实现结构优化作为调整汽车产业结构的一项重点工作来抓。沈阳金杯公司被“一汽”集团公司收购后,由于引入先进管理手段和管理措施,经济效益大幅度增长,已成为一汽集团重要的轻型车生产基地;上海汽车工业总公司兼并了上海客车制造公司,新型客车年生产能力可达 3000 辆,成为上海汽车公司新的经济增长点;“重汽”集团积极推

进科、工、贸一体化的组织结构,有效运用财务公司的融资、投资职能,缓解了资金困难,当年实现集团的扭亏为盈目标。在创建母子公司体制,发展零部件专业化小型巨人方面,一汽公司将散热器厂、化油器厂改组为两个分公司;东风公司将5个零部件厂改为全资子公司,使这些零部件专业化企业在满足子公司配套需要的基础上,面向社会提供商品,增强了企业活力。

四、展开对行业发展的重大问题调查研究

1. 通过对“八五”期间国家重点投资的企业和重点项目在其产品开发、技术和管理、销售服务以及企业发展战略是否与市场发展相适应,能否产生好的效益,能否按期偿还贷款本息,以及面临的风险等问题进行调研和重点分析,完成了《汽车工业投入产出与市场发展》报告。机械部与国家计委于1996年5月召开了全行业“投入产出与市场发展”的战略研讨会,并提出行业措施及对国家的政策建议。

2. 调查了解汽车行业经济运行动态,按期向国家宏观经济综合管理部门提供汽车工业经济运行情况分析,反映行业的突出问题,同时提出措施、建议,在1996年12月机械部汽车司召开的汽车行业生产计划座谈会上,提出了1993~1995年汽车生产经营运行的分析报告。通过组织骨干企业分析汽车工业近年来经济运行情况特点,提出问题,摸索和研究企业应采取的措施和政策建议。

3. 根据“九五”规划要点中的有关对各主要企业的生产、发展条件的要求,进一步深化、完善摩托车工业“九五”发展纲要,促进摩托车工业健康发展。针对摩托车工业发展中存在的问题,1996年分整车和零部件两个小组对摩托车重点企业及重点省市的市场进行现场考察。全面了解我国摩托车工业企业结构、技术、装备、产品质量、利用外资、开发能力、产品销售及出口等方面的问题,了解我国摩托车市场运行及用户使用环节中的情况和问题,广泛听取行业各方面的意见,在与有关地方、部门协调的基础上,提出了摩托车关键零部件“九五”规划方案,同时提

出针对社会主义市场经济规律和促进摩托车工业持续健康发展的政策措施。

4. 开展一汽大众和神龙轿车项目的调查。“八五”期间国家以集中投入的方式建设的一汽大众和神龙轿车重点项目,是我国汽车工业形成国际竞争能力的重要手段。发挥一汽大众和神龙轿车两个项目的生产能力,形成良好的投入产出效益,无论对企业,还是对中国汽车工业的发展都具有重要意义。

5. 1996年机械工业部召开了部分合资企业与有关部委总局“汽车行业外商投资企业座谈会”及“汽车行业利用外资座谈会”;配合国务院有关部门提出了《我国汽车工业如何更好地利用外资》的课题报告;以及《关于汽车行业如何保护国产名牌和外商投资企业监管》的课题研究材料,对深化利用外资的研究和加强并改善利用外资的工作起着积极的推动作用。

五、促进汽车市场外部环境的改善

1. 1996年机械工业部与国家计委对汽车购买、落籍和使用中的收费等情况进行了调查,并提出了改善建议。改革的总体方向是:精简项目、简化手续、以税代费、统一标准、加强管理、减轻负担。

2. 机械工业部联合国家工商行政管理局、公安部、海关总署等7部委发布《关于严禁非法拼(组)装汽车、摩托车的通告》,制定了打击非法拼(组)装汽车、摩托车的办法,改革并加强汽车行业《企业及产品目录》的管理办法,遏制了利用进口汽车车身、摩托车架等关键总成拼装汽车摩托车和套用《目录》的违法行为。

3. 推进养路费改燃油费和进一步研究车购费改燃油税的改革,着手进行《汽车消费改革》的调研和前期准备工作。

4. 由国家经贸委牵头、内贸部、机械部积极参与,联合推行汽车代理配送制的试点工作,重点调研上海汽车集团、一汽汽车集团、东风汽车集团、天津汽车集团和跃进汽车集团的代理配送制试点经验及其先进营销方式,并及时总结推广。

我国城市公共交通发展概况

建设部城市建设司 林家宁 顾宇新

随着我国经济的迅猛发展和人民生活、工作、生活、交流等活动的日益频繁,我国城市交通已进入了一个空前的发展时期,作为城市交通重要组成部分和基础设施的公共交通行业也得到了巨大发展。

一、我国城市公共交通取得的成就

改革开放以来的18年间,是我国城市公共交通

事业发展最快的一段时期。

到1996年底,全国共有公共汽车、无轨电车14.8万辆,全年客运总量280亿人次,公交运营线路总长7.6万公里,分别是1978年的5.8倍、2.2倍和1.6倍。目前,我国城市人口中平均每万人拥有公交车辆数已达7.3标准台。

截止到1996年底,全国拥有运营出租汽车58.54万辆,比1978年的1628辆增加了359倍,其中北京6.3万辆,上海3.9万辆,天津3.2万辆、广州近2万辆。

作为滨江(河)城市重要公共交通工具的城市轮渡行业,近年来也有了明显的发展,1996年底,全国共有轮渡1311艘,全年客运量达10亿人次。

我国城市轨道交通(地铁、轻轨)也取得了长足的进步,目前我国拥有地铁的城市是北京(43.5公里)、天津(7.4公里)、上海(16.1公里)以及将于1997年6月底通车的广州地铁(第一期工程首段5.3公里)。全年客运总量5.4亿人次。

二、我国城市公共交通存在的问题

尽管我国城市公共交通在基础设施水平和服务质量上有了很大的提高,但还远远不能满足广大市民日益增长的出行需求,具体表现在以下方面:

1、长期以来受计划经济模式的束缚,在国家的经济发展政策、交通理论、投资力度、管理体制上存在着只重视铁路、公路等干线交通网络(即第二产业)的建设,而忽视了作为所有交通方式最终集散点的城市内部交通的建设和管理,致使我国的大多数特大城市都程度不同的出现了“四肢发达,心肌梗塞”的奇怪现象,即城市对外交通四通八达,而城市内部交通拥塞、混乱不堪。

2、城市的规划、建设和管理工作中,没有重视公共交通与整个城市形态、功能的协调和衔接。在城市的发展政策和时序、土地的开发和利用、空间的规划和布局、道路的发展和功能划分等方面没有充分考虑到市民的居住、出行和公共交通发展的需要,致使在我国的特大、大城市中公共交通的线网覆盖率很低,辐射半径较小。

3、城市交通结构趋于失衡,公共交通客运总量年年递减,公交在居民中的出行比例急剧下降。据统计,进入90年代,公共交通全年客运总量几乎每年以4%的速度递减,1994年与1992年相比绝对数下降了6.5个百分点。居民出行结构也出现了很大的变化,上海市公交与自行车负担的客运量比重由80年代的6:4下降为现在的3:7,天津市由2:8降为1:9不到,郑州、石家庄公交出行量甚至不足自行车出行量的10%。

4、公共交通的服务效益和质量下降,国有公交骨干企业的亏损额大幅上升。近年来,由于交通拥塞、各种客运方式的分流等造成的公共交通运输效益的下降是相当惊人的。公交车辆平均运营速度已由80年代末的每小时12~14公里下降到目前的5~10公里;居民出行时间普遍延长,北京市1996年就比1990年增加乘客在途时间每人22分钟,相当于每年损失1.6亿个工作日,仅此一项折合成经济损失接

近100亿元;国有公交企业以车和以运营职工为比较单位的年服务乘客人次已从1990年的39.5万人次/标台和5.0万人次/职工,分别下降到1995年的20.5万人次/标台和4.47万人次/职工。由于燃油、工资、零备件等经营成本的增加,国有公交骨干企业政策性亏损已从1990年的6.9亿猛增到1995年的38亿元。从目前的种种迹象分析,这种经济效益大幅下滑和亏损额急剧增加的势头在近期仍难以改善。

5、在我国特大城市中公共交通结构不合理,小运量的公交方式过快增长,大运量的轨道交通运输能不足。这与国际上公认的干道以轨道交通为主、支路以公共汽车为辅、出租汽车仅作为补充的理想公共交通体系还有相当大的差距。由于轨道交通建设投资巨大,建设周期长,多年来在我国发展较为缓慢,一直没有形成成为公共交通的主体。而小运量的小公共汽车、出租汽车发展超常,其无论是绝对数量,还是居民万人拥有的相对数量,都已经超过了国外发达国家的水平,这进一步加剧了道路交通的拥塞。如北京市公共交通总运量中,公共汽车、电车占不到70%,出租汽车、小公共汽车占15%略多,而地铁只占15%左右。这与巴黎地铁客运占公交总运量的75%相距甚远。

三、优先和重点发展公共交通对我国汽车工业的促进作用

理论上讲,优先和重点发展公共交通会对我国汽车工业产生一定的影响。但客观地分析,这种影响的正面效果要远远大于负面效果。我们认为只要公共交通行业和汽车产业界相互支持、相互促进,从“双赢”的战略出发,妥善处理好公共交通和城市建设与汽车工业的关系,发展公共交通将会有力地促进我国汽车工业的进步,最终实现公共交通与汽车工业协调发展的理想局面。这是因为:

1、我国汽车工业的振兴是城市公共交通进一步发展的根本保证。

建国以来,正是由于我国建立了独立的汽车工业,能够源源不断地生产出公共汽车和小汽车,才使我国城市公共交通行业发展到目前的规模。以现在拥有量的固定资产原值计算,已超过1100亿元。假使没有我国的汽车工业,按国际上正在销售的产品进口同等数量的车辆,约需380亿美元,这显然是我们财力所无法承担的。可以说,没有我国的汽车工业就根本谈不上公共交通事业的发展。

2、优先和重点发展公共交通为汽车工业开拓了巨大的销售市场。

城市公共交通的发展在依赖于我国汽车工业的同时,也为国产汽车提供了广阔的销售市场。尽管近年来国有公交企业出现了大量政策性亏损,购买力有所下降,但对公交车辆的需求依然强盛,多年来占据

着国产客车销售量相当大的份额,已经成为推动我国汽车工业发展的中坚力量。

公共汽车 目前,我国所使用的公共汽车几乎全部是国产汽车,除部分涉外接待和旅游用车外,国外客车尚无能力进入我国城市公共交通客车市场。据统计,“八五”期间,全国公交行业共购置了8.4万辆公共汽车用大客车。其中仅1995年度,在全国销售的近5万辆大型客车中,公交系统就购置了2.5万多辆,有力地支持了我国汽车产业中客车工业的发展。

小公共汽车 为适应各种层次不同乘客的出行需求,“八五”期间,我国小公共汽车行业从无到有的发展起来,特别是1994年对小公共汽车车辆的旺盛需求,促进了小客车生产行业的空前繁荣。到1996年底,全国已有小公共汽车6.3万辆。

出租汽车 作为城市公共交通中发展最为迅猛的出租汽车行业,在“八五”期间取得了显著的进步,运营车量几乎每年以10多万辆的速度递增。值得指出的是,在近年来新增和更新的出租汽车中绝大部分是国产小汽车,特别是在国产小汽车销售不景气的过去3年间,出租汽车行业购置车辆几乎占据了国产小汽车销售量的一半左右。

据统计,在1994年至1996年3年间,国产小汽车分别销售了24.8万、32.1万和38万辆,其中出租汽车行业就购置了14.4万、15.99万和14.5万辆,分别占当年销售量的58%、49.8和38.2%。

3. 优先发展公共交通将吸引大量以自行车为主的私人交通,改善城市交通结构,扩大对小汽车的容纳能力。

现阶段我国城市交通主要是以自行车为主的私人交通方式,尽快建立起快捷而又方便的大运量公共交通系统(以轨道交通、公共汽车、电车为主),并保持适当的吸引力,必定会吸引大多数城市居民放弃自行车交通而换乘公共交通工具。

轨道交通可以吸引大量地面客流,减轻地面交通的压力,减少由于混合交通所造成的拥堵。实行道路

交通公交优先通行可以实现机动车快慢分离,避免由于公交车辆停靠站点和低速行驶而出现的“木桶现象”(即木桶的最大盛水量只取决于最低的桶板高度,而与其它桶板高度无关,城市道路交通亦然),从而提高整个道路通行能力和动态交通效益,节省大量动态道路空间。

实现公共交通优先发展可以极大地改善目前的城市交通结构,提高城市道路空间对机动车的容纳能力,为小汽车逐步进入一些富裕家庭提供便利条件,从而间接刺激小汽车工业的发展。

四、我国城市公共交通展望及车辆市场预测

随着全社会对优先发展公共交通意识的加强和各项改革措施、经济扶持政策的进一步落实,“九五”期间,我国城市公共交通将会有有一个稳步的发展。

到2000年,我国运营公共汽车、电车可望超过16万辆;运营出租汽车约75万辆;小公共汽车突破10万辆;轮渡和有轨电车将稳定在目前的水平;北京地铁复兴门至八王坟线、上海地铁二号线、广州地铁一号线将建成并投入运营,个别有条件的城市也将做好地铁或轻轨建设的开工准备。

公共交通对客运车辆的需求是相当大的,据预测,“九五”期间我国城市公共交通全行业共需公共汽车约15万辆、小公共汽车约10万辆。出租汽车行业车辆新增势头有所降低,但车辆更新较快,保守估计,“九五”期间每年约有12~15万辆的市场需求。

在质量上,公共交通行业的发展将对我国汽车工业提出更高的要求。目前我国的公共汽车拥有量已据世界第三位,但普遍技术状况较差,至今还没有专用底盘的公共汽车。因此,尽快研制出具有低底盘、高性能的悬挂系统、后置发动机、可灵活选择安装空调、无级变速的公共汽车已成为有战略眼光的汽车生产厂家的发展目标。我国出租汽车的车型也是五花八门,各种档次的客货车辆都有,而且目前使用的车辆大多数不适合作出租汽车,因此要尽快研究适合我国城市居民需求的出租汽车车型和车载设备。

第二部类 · 大事记

1995 年

1 月

2 日 上海大众汽车有限公司汽车二厂总装线上两辆珍珠灰金属漆桑塔纳轿车于 1994 年 12 月 27 日顺利下线。标志着上海大众二期工程基本建成,形成了年产 20 万辆轿车的生产能力。这是上海大众继提前完成 1994 年 11.5 万辆整车、桑塔纳 2000 新车型投入试生产后传出的又一捷报。

同日 江南航天工业集团在原有批量生产的 GHT1030 系列轻型载货汽车、GHT6470 系列轻型客车和航天五十铃系列轻型载货汽车基础上,通过引进汽车车身设计、制造等技术,开发生产了新一代航天牌轻型汽车通过鉴定。

4 日 东风汽车公司柴油发动机厂在襄樊基地竣工投产。机械工业部部长何光远为该厂剪彩后,亲自启动了柴油发动机自动生产线,并题词:“制造一流的柴油发动机,为民族汽车工业多作贡献。”至此,一个年产 6 万台美国康明斯柴油发动机的生产厂正式投产。

同日 济南汽车制造总厂为满足市场对大吨位自卸汽车的需求,最近在该厂畅销产品 JN3261 的基础上开发出 JN3301/067 自卸汽车。该车总重 30 吨,280 马力,6×4 驱动,采用斯太尔新型水冷增压柴油发动机、富勒变速器、斯太尔离合器和后双联桥。

6 日 重庆山花汽车厂努力开拓国际市场,125 辆山花轻型客车出口埃及。这批客车均接受了国家质检部门的严格把关,山花 JHA6581 型轻客 100 辆, JHA6600 型轻客 25 辆,创汇 80 万美元。

16 日 重庆庆铃汽车有限公司生产的首批五十铃换代产品 100P 轻型车,投放市场。这种车在驾驶室的外型及驾驶性能上做了较大改进。驾驶室窗户的流线型设计加大了驾驶员的视野,驾驶室内提高了驾驶自动化程度,并提高了舒适性,增添了空调等设施。除外观漂亮外,该车的行驶性能也有了较大提高。

18 日 为了充分认识贯彻《汽车工业产业政策》的重大意义,促进各有关部门的相互配合、协作,探索民族汽车工业今后的发展模式,国家计委、机械工

业部在上海联合召开全国贯彻汽车工业产业政策工作会议。国务院副总理李岚清出席会议并作重要讲话。强调要加速国家重点项目的建设,尽快实现规模经营,促使我国汽车工业健康发展。中共中央政治局委员、上海市委书记、市长黄菊到会并讲话。国家计委副主任曾培炎、机械工业部部长何光远先后做报告。

24 日 美国通用汽车公司总裁杰克·史密斯在京公布任命其副总裁为通用中国公司总裁。以副总裁身份担任一个分公司总裁的任命,在通用公司的历史上还是第一次。这表明通用公司对中国市场更加重视,同时也表明它角逐中国市场的坚定决心。

25 日 1995 年我国各种轿车计划产量上报国家计委。具体数量是:北京吉普 3 万辆,上海桑塔纳 15~16 万辆,夏利 6.5 万辆,奥迪 2.8~3 万辆,小红旗 0.2~0.4 万辆,捷达 2.16 万辆,高尔夫 1.5 万辆,富康 1~1.2 万辆,广州标致 2.7 万辆,长安奥拓 5.5 万辆,贵州云雀 1.4 万辆,总计 41.56~42.96 万辆。

2 月

8 日 济南汽车制造总厂生产的 JH3261/052 型 15 吨级 6×4 黄河自卸车于今年正式投入批量生产,该厂职工正在赶制第一批出口的 50 辆车。

9 日 今年东南亚客户向一汽一次性订购轿车 400 辆,其中捷达轿车 300 辆、奥迪轿车 100 辆。在一汽铁路专用线上,一列双层铁路货车满载着不同颜色的奥迪、捷达轿车驶出专用线,开往大连口岸,这是一汽首次批量出口轿车。

10 日 铁马重型汽车以其可靠质量和价格优势击败了奥地利的斯太尔、日本的五十铃、德国的奔驰,赢得了 36 辆越野车和 405 辆自卸车的订货合同。年内,将有 441 辆铁马汽车出口泰国,创造我国目前重型汽车一次性批量出口的最新纪录。

14 日 全国机械工业工作会议在北戴河召开。会议要求充分利用机械、汽车两大产业相互支撑、相互促进的内在关系和相互提供的广阔发展空间与巨大市场,为实现振兴努力奋斗。国务院副总理李岚清致信大会,对大会和机械、汽车工业 1995 年的工作提出具体要求。机械工业部部长何光远作题为《认清

形势,扎实工作,提高机械工业的整体素质和效益》的报告。

15日 国家核准轿车直销网点 341 家。这是国家计划委员会、国家工商行政管理局在中国第一汽车集团公司、东风汽车公司、上海汽车工业销售总公司、北京吉普汽车有限公司、天津市汽车工业销售总公司、广州标致汽车(有限)公司等汽车生产、经营企业推荐的基础上研究决定的。

17日 由北京汽车摩托车联合制造公司与中国农机进出口公司合作出口的 3600 辆东风牌三轮摩托车在天津新港装上外轮,启程运往大洋彼岸的秘鲁。

21日 东风汽车公司今年首批向东南亚和中东等国出口的 5 个品种 80 辆汽、柴油中吨位载货车,在汽车运输处混流装配线如期下线。

23日 一汽集团公司控股金杯汽车股份有限公司。

3 月

9日 法国雪铁龙公司副董事长兼总经理卡尔曼在北京长城饭店举行新闻发布会。东风汽车公司总经理兼神龙轿车有限公司董事长马跃应邀出席。卡尔曼就雪铁龙与中国企业合作的进展情况、发展前景回答了记者提问,并对富康轿车产品作了介绍。他还特别强调了法国政府对神龙轿车项目的支持,表示雪铁龙公司要以全部最先进、最可靠的技术用于富康轿车,以增强产品的竞争能力。

18日 中美合资中国福莱西宝车辆有限公司首台高档公交用车出口俄罗斯,通过铁路运往俄罗斯秋明市。

同日 由中国江南航天集团公司生产的航天牌汽车,在南京设立了江苏航天汽车联合销售有限责任公司。

21日 运用现代化信息传递手段,以信息含量大、传输速度快、时效性强为主要特色的“全国汽车市场动态监测网”正式开通运转。这是中国汽车贸易总公司为适应市场经济条件下我国汽车工业发展的新形势而发起组建的。

22日 刚刚成立的广州标致汽车销售有限公司在广州三寓宾馆召开 1995 年度订货大会。这家由广州标致汽车公司(有限)和广州轻型汽车供销服务公司共同投资组建的公司,是标致汽车的国内总经销单位,同时还负责标致汽车的售后服务及零配件业务。

27日 羊城汽车集团公司实行了重新改组,改组后的羊城汽车集团公司以原广州羊城汽车厂、广东省客车厂和广州同达汽车装修厂为核心,联合省内 14 家企事业、金融、科研等单位,实行资产经营一体化,人、财、物、产、供、销六统一。集团的整体运

作将实行统一领导,统一经营策略,统一发展规则,统一开发主导产品。

28日 机械部山东省汽车流通协会在山东省计委、省工商局、省公安厅、省民政厅支持下成立了“山东省汽车流通协会小轿车专营委员会”,这是行业协会在政府部门的指导下加强行业自律,加强区域汽车市场建设的重要举措,是一次有意义的探索,在全国尚属第一次试验。

同日 机械工业部邀请首都部分新闻单位的负责人和记者进行了座谈。机械部副部长吕福源就轿车进入家庭和轿车普及、我国轿车市场的现状及前景等问题,发表了自己的看法并回答了记者的提问。

同日 中共中央政治局委员、国务院副总理邹家华在中国兵器工业总公司经理张俊九等陪同下,考察了北京北方车辆制造厂。邹家华说,军工企业必须树立靠民品吃饭的思想。

31日 国内贸易部陈邦柱部长一行在常州市孟金元市长的陪同下,视察正在筹建中的常州摩托车交易市场。听取了有关方面的工作汇报,并作了重要指示。

同日 国务院副总理李岚清在江苏省省长郑斯林、扬州市市委书记李炳才和市长施国兴的陪同下考察了江苏省扬州客车制造总厂。

4 月

5日 全国老旧汽车更新领导小组确定,“九五”期间全国更新汽车 180 万辆,并就编报“九五”汽车更新规划和 1996 年汽车更新需要计划发出通知。对已达到报废标准或在 1985 年以前投入运行的汽车,原则上都应纳入更新规划。

同日 沈阳市一座大型汽车交易市场“东北汽车城”开市,该市场是辽宁省工商行政管理局同地方政府联合兴建的。

8日 由国内贸易部、中国兵器工业总公司、江苏省常州市人民政府共同组建的常州摩托车交易市场在常州市落成。国内贸易部机电司顾向东司长、中国兵器工业总公司经贸局李轴副局长分别代表两部领导宣读贺词并讲话。

同日 经过 9 年多的努力,中国重型汽车集团公司斯太尔重型汽车项目建设成功,并在济南通过了国家竣工验收。投资 11.58 亿元的斯太尔项目的建成投产,缓解了我国汽车工业“缺重”的矛盾,使中国重型汽车制造业向世界先进水平跨越了一大步。

10日 中共中央政治局委员、书记处书记、国务院副总理吴邦国,在湖北省委书记贾志杰、省委副书记兼武汉市委书记钱运录、市长赵宝江等陪同下,视察东风汽车公司神龙轿车有限公司武汉工厂,参观了

总装车间和焊装车间,并听取了神龙公司董事长马跃关于公司建设情况的汇报。

同日 巴基斯坦勃拉格汽车有限公司董事长兼总裁格奇先生及其助手一行,在长安公司考察洽谈合作生产微型汽车发动机散件项目。

12~14日 中国汽车车桥行业协会成立大会在沈阳召开。据有关资料统计,目前全国共有70多家汽车车桥及相关零部件生产企业,要求成立一个全国性的车桥行业组织来统一协调,求得共同发展。

16日 巴西贝托拉提纳汽车厂一次向上海汽车齿轮厂签订桑塔纳轿车五档变速器2.5万台,实现了上海汽车工业零部件总出口“零”的突破。

20日 中共中央政治局委员、国务院副总理李岚清在考察贵州汽车工业时指出,要么就不生产汽车,要生产就要上规模。

25日 上海桑塔纳2000型轿车在北京凯宾斯基饭店正式与中外来宾见面。

26日 中国轻骑摩托车集团总公司把1995年定为出口年,积极开拓国外市场,一季度共出口摩托车4937辆,创汇208.8万美元,比去年同期增长96%。

5月

10日 东风汽车公司与山东省汽车总公司合作合资经营烟台汽车制造厂协议书,在湖北省十堰市签字。从此,烟台汽车厂成为东风汽车公司的轻型车生产基地。

同日 国内机械行业首届全国青年岗位训练指导中心暨湖北省青年岗位训练指导中心在东风汽车公司技工学校挂牌成立。该中心旨在借助大型企业的优势和力量培养千百万合格的跨世纪青年技术人才。

12日 重汽集团上海销售公司推出5大营销举措。调整产品结构,增加市场品种,开展汽车租赁业务,发展特约经销商,进行易货贸易,开辟大客车市场等5大促销措施,搞好市场营销。

同日 东风汽车工业进出口公司在缅甸成立“东风缅甸贸易与投资公司”。加强东风汽车进出口公司与缅甸各方面的合作,也是东风进出口公司在海外采取更深入的投资方式的尝试。

15日 中共中央总书记、国家主席江泽民来到了万向集团公司考察。江泽民说:“你们已经在建立现代企业制度的道路上取得了一些成就,但不能停步,要继续大步迈进。”

同日 张家港市江苏牡丹汽车集团的两条年产万辆汽车生产线竣工并正式投入生产。这两条生产线总投资为3.5亿元,分别生产6480型、6600型轻型客车。

同日 我国第一支无污染的“绿色车队”在上海组成。由50辆汽车组成的这支“绿色车队”,将启用清洁能源液化气作动力,告别传统的排污严重的含铅汽油。

17日 根据国家“八五”和“九五”规划要求,中国只搞一家MPV汽车生产厂即广东湛江三星汽车厂和海南汽车厂共同组建的中国南方汽车有限公司。国家有关部门作出这样规划,目的是为了有利于各方面集中力量,迅速地把MPV汽车搞上去,形成批量生产,以满足市场需求。MPV汽车俗称“子弹头”。

18日 中共中央总书记、国家主席江泽民视察上海汽车齿轮总厂,向工人们亲切问候,并在上海汽车工业活动中心参加了企业厂长经理座谈会。

同日 大连汽车中心批发市场开始试运行。

同日 经北京市委、市政府批准,北京汽车工业集团、北京汽车工业集团总公司在京宣告成立。这是北京市为加快国有企业改革,调整产业结构,提高经济效益,尽快把汽车工业建成北京支柱产业的一大举措;也是北京汽车工业走联合、高起点、专业化、大批量、高质量、集团化经营发展之路的一个重要步骤。

18~6月8日 常州摩托车交易市场对首批会员单位派出的出市代表及市场工作人员进行系统的业务培训。

19日 东风汽车公司的一辆墨绿色95型富康轿车,代表中国汽车独登第77届春季广交会中心展台。这是中国轿车产品第一次在广交会130多个国家和地区的数万名客商面前亮相。

同日 东风汽车公司与《湖北日报》联合组成的“我随东风行万里”采访组在西南、西北、东北等地长途采访40多天后到达北京,采访北京地区东风汽车和富康轿车的用户、经销单位和服务站。这次系列报道活动,旨在把目光由传统的“车间新闻”向广阔的市场延伸,注重以用户为主要采访对象,探索一条经济宣传的新途径。

22日 南京市规划兴建的东亚地区规模最大的“汽车摩托车配件城”一期工程——面积达1万多平方米的室内汽、摩配件交易大厅建成竣工。

24日 东风汽车工具集团宣告成立。该工具集团以东风汽车公司刃量具厂为主导,联合湖北、河北、河南、江苏等地8家成员厂组建。

29日 兵器工业总公司“九五”微型车发展战略已出台,以发展零部件为重点,分两个阶段推进微车规模化生产,“九五”期间将形成年产30万辆微车及24万台发动机生产能力。

30日 在长春召开的全国机械工业企业管理工作会议上,何光远部长要求全行业“树立危机意识,强化企业管理,不断提高机械工业的市场竞争能力。”

6月

1日 国务院批准“从车辆购置附加费中拿出3亿元专项资金,以对老旧汽车更新的贷款进行贴息的形式,支持老旧汽车更新”。

同日 江西昌河铃木汽车有限责任公司成立。

同日 为了强化“以车为主”的民品发展战略,中国兵器工业总公司决定在原微型汽车局的基础上成立汽车局。统一组织和协调兵总包括微型汽车和重型汽车的汽车产品发展的工作。

2日 国内贸易部办公厅和全国汽车更新领导小组办公室重申,报废汽车回收由物资部门负责,其他部门、单位和个人不得收购。

11~12日 国家经贸委市场流通司、国内贸易部机电设备流通司、机械工业部汽车工业司在北京联合组织召开了推行汽车代理制座谈会。一汽、二汽、上汽等7大汽车集团和中国汽车贸易总公司、中国汽车工业销售总公司等9家流通企业参加了会议,国务院办公厅秘书二局、国家体改委、财政部、中国工商银行以及内贸部体法司、市场司也派员出席了会议。

18日 江苏汽配商城在南京开业。这个省级大型汽车配件现货交易专业市场是由江苏省农业机械总公司联合南京市工商部门兴办的。

19日 中共中央总书记、国家主席江泽民在中央办公厅、国家计委、经贸委等部委领导及省、市领导的陪同下到东安公司视察。江总书记充分肯定了东安公司军转民的路子,并为公司题写了“军民结合,科技兴业”8个大字。

22日 在天津市召开的“'94天津市最大(百强)工业企业、商业支柱企业暨重点企业”新闻发布会上,天津汽车工业总公司,天津市汽车工业销售总公司双双名列榜首,分别获得“天津最大百强工业企业”第一名和“天津市物资供销业支柱企业”第一名,市委副书记、常务副市长李盛霖同志亲自颁发铜匾。

同日 1994年度中国机械工业百家最大工业企业评价活动在京揭晓,39家汽车、摩托车企业光荣入选,其中前6名均为汽车企业,它们是:上海汽车工业总公司、第一汽车集团公司、东风汽车公司、北京汽车工业集团总公司、天津汽车工业总公司、中国汽车工业总公司。

25日 中共中央总书记、国家主席江泽民到一汽—大众视察。

26日 福特上海研究与发展项目建立暨项目资助仪式在上海隆重举行。它表明汽车研究与开发领域已成为中外汽车业合作的新热点,国外汽车商的投资已由单一的整车项目走上了整车、零部件、基础研究与开发三者并重的良性道路。

27日 '95上海国际汽车工业展览会在上海隆重举行,24个国家和地区的400家国际著名汽车厂商和上海大众、北京吉普、广州标致和三江雷诺等合资企业产品等参展。

28日 中国汽车贸易中南公司汽车城在武汉汉口开业。该车城占地总面积9240平方米,前店后库集室内外展厅为一体。汽车城为购车用户现场提供看车、选车、试车、银行进帐、工商验证、车辆保险、办理临时牌照等一条龙服务。

30日 中国北京第三届汽车场地赛6月23~25日在京举行。玉柴机器股份公司、东风汽车公司涉足赛车场,给予支持,实现了中国赛车和中国汽车业相结合的夙愿。此次大赛,除西藏、台湾之外,有29个省市自治区的车手参赛,人数达180余名。经过为期3天的比赛,车手刘培杰、周勇夺取社会组第一,捧走“大通杯”“玉柴杯”。

同日 贵州云雀汽车有限责任公司在贵阳成立。该公司由贵州航空工业总公司、贵州联合汽车工业集团公司、贵州省贵财投资有限责任公司和贵州省技术改造投资公司合资组建,注册资本为5亿元人民币。其主导产品为云雀轿车系列产品,目前已有GHK7060、7070、7080三种基本车型。

7月

1日 国人瞩目的“西南第一路”——成都至重庆高速公路,经过数万名建设大军4年多的顽强拼搏,全线建成通车。成渝高速公路是我国目前建成公路项目中投资规模最大,隧道桥梁最多、地质地形条件最复杂的首条山区高速公路。全长340.2公里,总投资40亿人民币,设计为双向四车道,全立交,全封闭,全控制,行车时速100公里,从成都到重庆乘汽车只需4个小时。

3日 由上海汽车工业销售总公司与扬州市机电设备总公司共同投资兴办的上海汽车工业扬州销售有限公司日前在江苏省扬州市正式开业,该公司是专营桑塔纳轿车、幸福摩托车及配件的有限责任公司。

5日 国家发布的《外商投资产业指导目录》中,对外商向中国汽车工业的投资方向,明确揭出了鼓励项目和限制项目的目录。

同日 中法合资的三江雷诺汽车有限公司在武汉首次举办了“塔菲克”豪华旅行面包车展销会,该车因其造型新颖别致、豪华气派,批量投放市场后,受到广大用户青睐。三江雷诺汽车有限公司由中国三江航天集团与法国雷诺汽车公司合资兴建,地处毗邻武汉的湖北省孝感市。项目初期投资9800万美元,年生产“塔菲克”面包车4万辆。去年项目正式启动运

行,今年形成了批量生产。

6日 中法合资东森汽车橡胶制品有限公司合资合同签订仪式下午在武汉市举行。东风汽车公司实业开发公司总经理孙长海和法国哈金森公司副总裁阿格雷分别代表各方在合同上签字。这一项目总投资2.3亿元人民币,设计纲领为年产各类橡胶制品1045.5万件,年产值达3.5亿元。

10日 经国家经贸委批准,原南京汽车工业总公司(从属名:南京汽车制造厂)更名为跃进汽车集团公司,同时以跃进汽车集团公司为核心企业,组建跃进汽车集团。组建后的跃进集团以汽车为主体,以资产为纽带,建设成为跨地区、多功能、外向型的大型企业集团。

12日 由江苏和台湾企业组建的常州光阳摩托车有限公司投入运行。设立在常州高新技术产业开发区的这家企业,合资双方分别是常州金狮自行车工贸集团公司和台湾光阳工业股份有限公司,主要生产经营摩托车、发动机及其零部件。采用光阳制造技术,生产125cc和150cc两个系列摩托车,预计年内可达6万辆。

同日 无锡市建成华东汽车商城。该商城紧靠沪宁交通干线312国道,商城占地面积6万平方米,建筑面积2.5万平方米,整个场地可供8000辆汽车同时停放,为当前华东地区最大的汽车交易市场。

同日 重汽集团与邮电部邮政用车技术协议签字仪式在北京举行。重汽集团在年内将向邮电部邮政总局提供150辆斯太尔12吨邮政运输车。邮电部的资料表明,随着我国交通和邮政事业的发展,今后省际间邮政运输将越来越多地依赖汽车运输,目前我国邮政运输量每年以22%的速度递增,到2000年汽车运输将占整个邮政运输的40%。邮政部门是今后汽车用户的一个大市场。

13日 中国南方汽车有限公司与德国奔驰汽车公司在波恩举行了合资建设中国南方MPV汽车项目原则协议签字仪式。这是中德两国进一步加强经济合作的重要标志。

14日 第一汽车集团产品结构调整又取得新进展。新开发的平头柴油车、轻型面包车、都市高尔夫轿车、小红旗加长车现已进入批量生产。

17日 上海大众汽车有限公司生产的桑塔纳2000轿车正式投放市场,首批500辆由上海汽车工业销售总公司在北京、南京、上海和杭州4大城市销售。

18日 东风汽车公司EQ1060 3吨轻型车试生产下线仪式在襄樊轻型车厂举行。

19日 北京本田汽车培训中心正式建成并投入使用。这是本田公司在中国继上海之后设立的第二座大型培训中心。该中心设在北京万兴汽车服务公司

内,是集培训、教育、实践等为一体的现代化综合汽车维修培训基地。

同日 机械部汽车司统计快报表明,1995年1~6月份,全行业共生产汽车73.8万辆,销售71.9万辆,与去年同期相比,增长了3.9%和7.4%,产销形势保持总体增长的局面,总库存量也比去年同期下降了10%。

24日 东风汽车公司制泵厂《解决康明斯发动机机油泵质量问题》QC成果,在成都市召开的1995年度国家QC成果发表会上荣获国家级项目奖第一名。

26日 占地7万多平方米的华南地区目前最大的汽车交易市场近日在广州落成开业。这个汽贸市场有室内汽车展场1万多平方米,室外展场5万多平方米,可同时停放7000多辆汽车。场内还可容纳近百户厂商来经营;场内还设有银行、保险、餐厅、加油站等。

27日 全国人大常委会委员长乔石到一汽视察。

28日 由中国一汽集团、中国扬子电气公司和芜湖经济技术开发区合资兴建的一汽集团南方汽车生产基地——中国一汽扬子轻型汽车底盘组装厂建成试产。

同日 国务院副总理吴邦国在钓鱼台国宾馆会见了美国福特公司总裁乔特曼一行。

同日 以黎明牌轻型客车为龙头,以江苏仪征汽车制造厂为核心企业的江苏黎明汽车集团在仪征宣告成立。

29日 内贸部机电公司在长春市组织召开了汽车(摩托车)市场管理工作座谈会。上海、长春、大连、常州交易市场的总裁和市场所在省、市政府有关部门的负责同志参加了会议。会议就贯彻陈邦柱部长、陆江副部长在全国部分省市批发市场管理工作座谈会讲话精神、总结交流汽车(摩托车)中心市场的经验和教训、探索有形、无形市场的新路子等问题。

7月底 德国奔驰公司与中国汽车技术研究中心在天津联合召开了“中国商用车发展研讨会”。会上,20余名中德专家就商用车发展的有关问题进行了交流研讨。

8月

2日 为改善报废汽车回收解体设施落后状况,争取回收设施改造纳入国家年度技改计划,得到国家经贸委的支持,1995年先从经协司的生产调度资金项目中批给250万元贷款指标,由中国物资再生利用总公司提出可行性报告和具体用款方案商当地工商行办理。

6日 由湖北省委书记贾志杰、副省长孟庆平和

原省人大副主任黄正夏等一行组成的湖北省府调研组,在东风汽车公司就共商发展“百万辆集团”、建设“百万辆工程”事宜进行考察调研。调研组视察了东风公司锻造厂、冲模厂、铸造一厂、技术中心和白浪开发区等,并参观了东风公司新型车展览。再次明确表示了“东风立足湖北,湖北支持东风”的一贯指导思想。

7日 一汽集团公司车轮厂生产的4000件奥迪、桑塔纳轿车车轮销往我国的台湾和东南亚等地区。这是该厂子午线滚型轿车轮首次批量出口。

14日 由西安市客车厂自行研制的陕西牌XAK6700轻型客车试制成功。该车选用江淮牌HFC6700KY柴油发动机客车专用底盘改装,车长6.98米,最高车速95km/h,可乘员28~30人。

同日 湖南光南摩托车有限公司引进吸收台湾技术开发的KN100、KN125两轮坐式摩托车,通过湖南省机械工业厅主持的技术鉴定。这两种车采用四冲程强制风冷汽油机,装有脚踏、电起动装置,具有油耗低、噪声小、维修方便等特点。

17日 国务院税委办和国家海关总署核查认定:CA7220红旗轿车国产化率达80%以上。

18日 机械工业部发出通知,汽车、摩托车用发动机不实施生产许可证管理。在没有实施型认证之前,汽车产品仍实行目录管理。

同日 中国进口汽车贸易中心在天津以举办进口汽车展销会的形式,迎接了该中心天津分部的诞生。占地3.8万平方米的天津分部,是该中心在国内的唯一直属分支机构,它将随着配套的进一步完善,发展成为集汽车展销、零配件展示、对外贸易、信息发布、技术交流、商住服务等多功能为一体的汽车交易中心。

同日 国内最先进的梅赛德斯·奔驰特许服务中心——珠海仁孚珠光汽车服务中心,在珠海市南屏高科技工业区正式开张。这家服务中心的建立,标志着奔驰公司在华南地区设立7家梅赛德斯·奔驰特许服务中心的首期服务网已大功告成。过去一年半以来,奔驰公司授权设立的6家特许服务中心,已先后在广州、深圳、汕头、江门、海口等地开业。

同日 上海汽车工业销售总公司和上海市机电设备总公司共同投资组建的上海汽车工业沪东销售公司正式成立。该公司可充分发挥上汽总公司资源优势 and 上机总公司的营销优势,以桑塔纳营销为龙头,进一步完善汽车销售代理和区域管理体制,提高桑塔纳车抵抗市场疲软和抗御市场风险的能力。

22日 兵器工业总公司北方汽车零部件服务中心在京开业。该中心是兵器工业总公司在京设立唯一的汽车配件销售部门,主要经营该公司所属企业生产的奥拓轿车、长安面包车、北方大客车、北方奔驰

载重汽车及嘉陵、建设、金城、大洋摩托车等产品的零部件。

27日 天津汽车工业总公司向北京市“爱祖国、爱北京”大型系列文化活动组委会捐赠夏利轿车30辆的赠车仪式,在北京全国农展馆举行。捐赠仪式上,天津汽车工业总公司副总经理刘清茂向组委会赠送了“夏利金钥匙”,中共北京市委常委、宣传部长强卫回赠纪念牌。

同日 '95中国嘉陵集团杯全国首届北京——拉萨女子摩托车拉力赛圆满结束。本次拉力赛由中国摩托运动协会和西藏自治区体委共同主办,主要宗旨是庆祝北京世界妇女大会召开和西藏自治区成立30周年。拉力赛途经8个省市自治区,行程4000多公里。新一代中国妇女以顽强的毅力和超众的体能,在摩托车运动发展史上写下了光彩的一页。

28日 跃进汽车集团公司以SKD形式出口坦桑尼亚的2000台跃进1061DEU车已批量组装,投放该国市场。

同日 东风汽车公司仪表有限责任公司和美国IMO工业公司莫尔斯公司合资经营的“东风莫尔斯控制索有限公司”在美国签字。合资公司将在上海浦东康桥工业开发区建厂,将按照“高起点、专业化、大批量、多品种”的原则生产销售各种车辆用软轴、拉索和推拉索等,设计能力为1999年达到年生产能力为190万根,中美双方投资比例为1:1。

同日 跃进汽车集团公司举行了签订劳动合同仪式。从此,该公司全民和集体所有制职工、固定工和合同工、干部和工人之间的身份界限将被打破。

30日 一汽集团公司被第50届世界统计大会、国家统计局、中国技术进步评价中心评为“中国汽车大王”;董事长兼总经理耿昭杰被授予“中国企业经营管理大师”称号,列第一名。

同日 北京北铃专用汽车有限公司正式开业。这是北京汽车行业首家开业的厢式专用车中外合资企业。该公司由北京汽车工业集团总公司、北京驰野专用汽车厂、北京轻型汽车有限公司和日本五十铃汽车公司、北村制作所5家出资组建,总投资2300万人民币,注册资本200万美元,中日双方各占投资额的一半。

同日 第一次按综合实力排序的中国物资流通百强企业在京由国内贸易部和国家统计局排定座次。9家汽车贸易公司榜上有名。它们是:上海汽车工业销售总公司、中国汽车贸易总公司、中国汽车工业销售总公司、辽宁省汽车贸易集团、中国汽车工业昆明贸易公司、中国重型汽车销售公司、山东省汽车销售集团股份有限公司、北京汽车工业供销公司、河北省汽车贸易公司。其中,上海汽车工业销售总公司同时又是百强之首。

9月

1日 上海汽车工业(集团)总公司和上海汽车有限公司成立,原上海汽车工业总公司完成转制和改组,标志着上海汽车工业进入了一个新的历史发展时期。

同日 在汽车市场处于产销下滑、库存上升的严峻形势下,南京东风专用汽车制造总厂推出“南京东风汽车分期承兑销售业务”,开创了一条国内中吨位载货车销售新路子。

同日 交通部发布《关于加快培育和发展道路运输市场的若干意见》。《意见》对我国2000年前初步建立起一个符合社会主义市场经济体制要求的全国统一、开放、竞争、有序的道路运输市场体系有重要的指导意义。

同日 由中兴汽车制造有限公司(保汽和加拿大合资企业)发起组织的全国性“中兴经销商俱乐部”在保定市成立。经销商俱乐部是一种区别于代理制的专卖经销组织形式,是中兴公司利用市场机制,借鉴国外先进营销办法,结合国情在汽车行业经销领域的一个新的尝试。

3日 第二届巴黎—莫斯科—乌兰巴托—北京汽车拉力赛在终点站北京阳坊结束。经过22天长途跋涉后,由法国的冯特内/穆斯马拉驾驶的200号赛车以总成绩56小时20分18秒,居汽车组排名第一。由俄罗斯的莫斯科夫比克/居勒阿驾驶的302号卡车获得卡车组第一名,成绩是60小时10分35秒。摩托车组冠军是奥地利的肯尼加德纳,成绩为58小时0分33秒。由中国万宝路拉力车队成员赵巍巍/孙孟驾驶的216号赛车和柳实/张晓鸣驾驶的217号赛车分别获得排名第20和21。

7日 东风汽车公司总经理马跃、党委书记孙宏俊在京分别向国务院副总理李岚清、吴邦国汇报东风公司生产、经营和销售等情况。李岚清副总理听取汇报后说,大企业主要靠自己销售不是办法。内贸部要好好把销售渠道改造一下,包括购车、上牌照、修理、出了事找保险等,要形成体系,建立网点,建立推销员制度。

6~8日 由中国汽车零部件联销集团主办的第10届汽车零部件名优产品交易会在河南郑州举行,供需双方约5000多人参加了洽谈交易,合同成交额突破9亿元。

9日 天津汽车工业总公司生产的第20万辆夏利轿车徐徐驶下生产装配线。

11日 东风——创普专用汽车有限责任公司在湖北老河口市挂牌开业。该公司是东风汽车公司与美国纽约州CHX投资公司共同出资500万美元,在东

风汽车公司汽车运输处原东风老河口汽车改装厂基础上组建的,中方控股51%。合资公司主要从事EQ1092F、EQ11180T、EQ1141CT系列半挂车、自卸车、厢式车和集装箱运输车,以及东风轻型车系列改装车的研究、开发和生产经营。

同日 东风汽车公司向缅甸出口的500辆东风车,于8月下旬开始陆续从十堰发出,首批出国车抵达云南,经瑞丽进入缅甸。

同日 由中国企业评价协会、《管理世界》中国企业评价中心联合举办的1995年度中国500家最大工业企业评价揭晓。在汽车行业,上海汽车工业总公司、第一汽车集团公司、东风汽车公司、北京汽车工业集团分别以销售额2411498万元、2132045万元、2088285万元、94184万元列汽车行业前4名。在摩托车行业中,中国嘉陵工业(集团)公司以349924万元的销售额排名第1位,随后是建设工业(集团)公司、中国轻骑摩托车集团总公司、南京金城摩托车集团公司分别列本行业2、3、4位。

13日 在东风汽车公司召开的全国93家经销企业经理座谈会上,东汽在处理产销关系上推出了“四项原则”、“六条政策”,初步确立了进军买方市场的经营思路。

15日 巴基斯坦勃拉格汽车有限公司董事长兼总裁格奇先生及其助手,再次到公司洽谈合作生产微发项目。经过协商,巴基斯坦勃拉格汽车有限公司、东安发动机制造公司和中介商中航技广州公司等三方,签定了《关于用于微型卡车和厢式货车的哈尔滨DA462和DA462-1A型发动机的合作协议》。

16日 由东风汽车公司参与主办的'95国际汽车零部件及制造技术与装备展览会在武汉市落幕。参加展览会展出的有法国、德国、美国、日本等11个国家和地区80家厂商展展的整车总成、零部件、各种汽车生产设备和工业装备以及汽车生产的新工艺、新材料、先进设计和管理技术等。

21日 我国目前最大的轿车轮胎工程——上海140万条子午线轿车轮胎项目在沪通过国家正式验收。

同日 奥地利总统托马斯·克雷斯蒂尔参观重汽公司。

23日 广州产权交易服务中心举行红旗轿车拍卖会,3辆70年代出厂的旧型红旗轿车分别以27万元、22万元和19万元的拍卖价成交。拍卖的3辆轿车的买主分别是香港驻穗机构代表和国内私人主顾,他们购车的目的主要是用于收藏。

25日 由云南省汽车工业贸易总公司和上海汽车工业销售总公司各出资50%合资兴办的云南上海汽车开远销售有限公司在云南省开远市正式挂牌营业。该公司是上海汽车工业销售总公司为适应汽车市