

省政府关于促进全省工商企业 努力拓展国内市场的若干意见的通知

苏政发〔1996〕69号

1996年6月2日

各市、县人民政府，省各委、办、厅、局，省各直属单位：

为促进全省工商企业加强国内市场开拓工作，进一步提高我省工业产品的市场竞争力和市场占有率，提高经济运行质量，保证经济持续快速健康发展，现提出如下意见：

一、进一步明确开拓国内市场的指导思想 and 主要目标

我省促进工商企业开拓国内市场的指导思想是：坚持以邓小平同志建设有中国特色社会主义理论为指导，全面贯彻落实《江苏省国民经济、社会发展第九个五年计划和2010年远景目标纲要》，以提高产业竞争力为基础，以强化营销为突破口，以沿海地区市场为重点，加强政府引导，促进工商携手，全方位、多层次开拓国内市场，重塑苏货形象，再创竞争优势，努力把我省工业品的市场竞争力提高到一个新的水平，把我省从工业生产大省进一步发展成为工贸并举、具有整体竞争优势的经济强省。

“九五”期间，我省工商企业开拓国内市场的主要目标是：

——加快经济体制和经济增长方式的转变，提高工商企业的整体素质，坚持以市场为导向组织生产经营，使工业产销率提高到96%以上，持续稳定地保持产销平衡，形成江苏主要产品在国内市场的主导地位。

——创建500个江苏名牌产品，15—20个在全国具有较高信誉度、为消费者公认、具有较强市场竞争力和市场占有率、能进入全国前100位的名牌产品。

——有计划、有重点地组建一批规模化

的工业和流通企业集团，特别是工商结合的企业集团。形成50个年销售额超50亿元的工业企业集团，20个年销售额超50亿元的流通企业集团，3—5个工商贸一体化、经营规模超百亿元、进入国际市场运作的综合商社。

——建立以全国性中心市场为枢纽、区域性市场为骨干、集贸市场为基础的商品市场体系。建成年交易额10亿元以上的农副产品批发市场20家、20亿元以上的工业消费品市场30家、50亿元以上的生产资料批发市场20家、100亿元以上的生产资料和工业品批发市场10家，实现全省市场交易量3000亿元以上。

——加快流通组织形式和经营方式的现代化步伐。建设一批跨省经营的社会化大型专业物流中心以及一批规模化、规范化的代理制和连锁经营企业，实现大宗生产资料和工业消费品代理销售额300亿元以上；建成连锁商业网点5000家，实现连锁经营销售额占社会商品零售总额的15%以上；建成一批电子交易、电脑管理、电子结算示范项目，商品流通现代化初具规模。

二、切实抓好开拓国内市场的重点工作

1. 大力推进企业市场化运行进程。工业和商业企业都要确立以市场为导向组织生产经营活动的意识和机制，超前研究市场，主动适应市场，进而引导市场。坚持依靠科技进步，加快我省产业、产品和企业结构的调整优化，增强技术创新能力、产品开发能力、需求适应能力和市场拓展能力，使我省工业产品近期内在花色品种、产品功能、内在质量、外

观包装以及性能价格等方面取得明显进步,形成具有较强市场竞争力的拳头产品群,并进一步密切产销衔接,推动经济的良性循环。

2. 强化实施名牌战略。要在产品设计、商标定名、质量管理、营销服务、企业形象等各个环节中贯穿名牌意识,大力实施名牌精细化工程。进一步深化企业改革,不断创新企业组织形式和经营方式,加快形成促进名牌产品脱颖而出的激励机制。坚持把提高质量作为创建名牌的中心环节来抓,从生产过程到销售、服务建立质量保证体系。切实加强工商合作,通过名品进名店,名店卖名品,联建销售网,联办展示会以及利用新闻媒介广泛宣传等,不断扩大名牌产品的知名度,在全国市场树立江苏产品良好的整体形象。

3. 加快建设商品流通网络。以提高商业社会化服务水平、流通产品销售渠道为中心,加快发展城镇社区商贸服务网络和农村消费品与农资连锁经营,构建高效通畅的商品流通体系。“九五”期间,省内市场形成以规模化工业品和生产资料批发市场为中心、大中型商场为骨干、连锁超市和便民店为基础、个体和私营商店为补充的商品批发零售网络,省外市场形成遍布全国的区域性大型工业产品总代理、总经销网络,基本建成与我省经济发展水平相适应的商品流通体系。

4. 努力促进生产流通集约化经营。积极实施大公司、大集团战略,在加快发展生产型企业集团的同时,抓紧组建以大型批零企业为龙头的流通企业集团,并以资产为纽带,逐步发展成为生产流通相结合、内贸外贸相结合的综合商社,不断增强我省工商企业开拓国际国内市场的能力。

5. 积极推行现代营销方式。要进一步扩大连锁经营,通过组建规模较大、运作规范的连锁企业,扩大销售规模,提高市场占有率;按照风险共担、利益共享的原则,大力发展代理制,建立稳定的市场营销体系;适应大生产、大流通的需要,加快组建物资和商品配送中心,强化生产企业与商业企业联合经销的

合作关系。同时努力提高流通领域的科技含量,大力发展电子交易网络,为企业提供交易成本低廉的流通渠道。建立全省工业产品动态数据库并进入公用通讯网,为各地客户查询江苏产品提供方便。

6. 精心组织工商联合促销。要把工业的生产优势同商业的经营优势紧密结合起来,发挥综合优势,联合组织专业性和综合性的促销活动,举办跨地区、上规模、有影响的交易会、展销会。争取同国内贸易部、全国供销合作总社联合,定期举办江苏商品交易会;积极承接国家部委举办的各类全国性商品订货会,为省内工商企业参加订货创造条件;同时,认真组织好省外展销活动,努力扩大江苏产品的影响,提高江苏产品在国内市场的占有率。

三、逐步完善开拓国内市场的政策措施

7. 加大地方财政的支持力度。“九五”期间,各级财政每年安排一定数额的资金,专项用于开拓国内市场、扩大省内产品销售的重大建设项目的贷款贴息以及非盈利项目和活动的费用补助。

8. 加强商品流通网络建设。经省认定的区域性中心市场和代理制、连锁经营、物流配送重点设施建设,要纳入全省固定资产投资和技改规划;经有关银行组织风险评估和效益论证后,对符合条件的项目优先安排贷款,并由同级财政给予适当贴息。经省认定的区域性中心市场减半征收土地占用费,并经有关部门批准,按规定享受税收优惠政策。征足用好城市商业网点建设费,项目管理部门可根据项目投资规模与国家规定标准在项目审批环节预收,专项用于城市商业网点建设。

9. 扶持发展流通产业集团。经省认定的重点流通产业集团,赋予国有资产经营权,积极争取进出口自营权;对生产流通一体化、内外贸一体化、具有综合商社功能的流通产业集团,省有关部门要积极为其向国家争取投融资权。重点流通产业集团建设项目由计划部门优先立项,所需资金由有关银行优先安

排,其他优惠政策参照省委、省政府《关于推动经济联合促进生产力发展的意见》(苏发〔1995〕9号)有关内容执行。

10. 鼓励推行新型流通经营方式。代理制试点企业所需流动资金,由银行根据其销售规模和经营效益优先支持。经省认定的连锁经营企业,允许经营烟草、书报、邮票、常用药品、公用电话等特殊商品和服务项目;城市新建居民小区要优先安排商业连锁网点用房。省级物流配送试点企业和代理制试点企业,配送和代理销售经省认定的省内产品,可由

同级财政按试点企业当年实际增加缴纳的所得税的一定比例予以投入。抓紧建立全省工业品配售中心,所需资金由有关银行根据信贷政策优先安排,并由同级财政给予适当贴息。

11. 强化对销售省内产品的金融服务。银行要提高流动资金贷款规模中贴现贷款的比重,对商业企业经销省内适销的工业产品要优先开具银行承兑汇票,商业银行优先办理贴现,人民银行优先办理再贴现。