

推动“一五”发展规划的实施 确保全年工作任务的完成

中汽国际召开半年工作会议

7月27-28日,中汽国际召开2007年度半年工作会议。会议的主要任务是全面总结公司上半年工作,部署下半年工作,统一思想,明确目标,推动公司“一五”战略稳步实施,确保全年工作任务的圆满完成。公司总裁兼党委书记刘敬楨、财务总监赵双军、党委副书记兼纪委书记林海临、副总裁经永建、茅俊民、赵海明、王源滨出席了会议。

27日,中汽国际各部门及子公司主要负责人作上半年工作述职报告,刘敬楨总裁在认真听取、点评后,对下一步工作的开展提出了具体建议,并就有关事项当场协调、解决。

28日上午,公司半年总结大会正式召开。茅俊民副总裁主持会议,经永建副总裁向大会作总结报告,全面回顾了2007年上半年公司经营、管理、建设发展等各方面取得的成绩以及存在的问题,并对下半年公司各项工作作了部署。

上半年,在国机集团的正确领导和大力支持下,公司实现利润总额比2006年同比增长371.47%;实现主营业务收

入同比增长232.77%;进出口总额同比增长288.74%,其中进口额同比增长161.60%,出口额同比增长900.00%;内贸收入同比增长314.81%,外展收入同比增长2213.89%。各项业务均取得了良好成绩:电站成套项目和船舶出口项目完成出运,实现历史性突破;北京百旺绿谷汽车园、查特中汽深冷特种车有限公司两个投资项目完成前期开办工作;常州威士顿公司、常州颖西公司投资项目的管理工作得到进一步加强;东风标致、东风雪铁龙、东风本田、上海大众及上海通用等知名汽车品牌配套件进口业务继续保持良

好的增长态势;汽车、拖拉机整车及其配件,工程机械等产品完成多个批次的出口,同比实现大幅增长;此外,公司还成功举办深圳、沈阳、武汉国际汽车展、2007年中东(迪拜)国际汽车配件博览会、巴西零部件展等海内外展览共27个,圆满完成第101届广交会首届进口馆的招展工作;各项治理整顿工作取得阶段性成果。

下半年,公司将围绕“工程成套、贸易发展、实业投资、展览经营和综合业务”五大核心主业,进一步完善规章制度体系,采取有力措施加速人才成长,激励和调动全体员工的积极性,努力工作,进

取拼搏,全面完成2007年的各项经营指标和工作任务,为中汽国际持续、稳定、健康、协调发展奠定坚实的基础。

借本次大会的契机,公司还对全体员工进行了集中培训。党委副书记林海临的《中汽国际的企业文化建设》带领大家重温了公司企业文化纲领,并从现阶段公司员工行为中的差距和不足,阐述了加强企业文化建设的

重要意义和具体措施;财务总监赵双军结合生动的社会案例,深入浅出地讲解了《企业内部风险控制》;人力资源部彭明京总经理以活泼的现场互动形式,告诉大家《商务礼仪》的注意事项。

会议结束前,刘敬楨总裁以“思想方法和工作方法”为主题,对公司“一五”发展规划进行了深入的阐述,并结合公司现状和一年半以来公司发展过程中真实、生动的故事,剖析了公司员工职业生涯中需要面对的12组辩证关系,使广大员工受到了一次深刻的教育,对促进公司人才队伍建设起到了积极推动作用。 魏炜/文



首套电站设备在上海出运

7月14日,随着最后一箱货物顺利吊装上船,中汽国际出口印度的65箱60MW汽轮发电机组设备从上海港正式起运,标志着中汽国际第一个电站成套设备出口项目取得了阶段性成果。

6月25日,电站设备的主机从制造地陆续发运至启运港。货物集港运输期间正遭遇雷雨天气,公司与制造商精诚合作、密切配合,采取有效的防雨防雷措施,终于在7月5日前将65箱货物顺利发运至上海港。而此前5月17日从上海港启运的28箱冷凝器配件已按期抵达目的港,并顺利通过印度海关的检验。

截至发稿时,电站成套设备已全部运抵印度,正在准备进行安装调试。按照合同规定,中汽国际已收到印度业主支付的最后一笔货款。

2006年6月,中汽国际业务代表团访问印度时,坚定了公司开拓印度电力市场的决心和信心。2006年7月,刘敬楨

总裁与印度业主签订了第一台电站设备60MW机组的出口合同。

生产过程中,中汽国际应印度业主要求,制定了严格的生产计划,全方位不间断地监督生产进程,多方沟通,确保机组能够保质保量按时交货,为中汽国际首台机组的顺利发运奠定了坚实基础。

在公司成套设备业务发展过程中,中国机械工业集团公司(国机集团)总裁任洪斌、总会计师骆家骏等领导以及资产财务部、经营管理部、工程事业部等部门给予了大力的帮助和支持。目前中汽国际在印度电站设备市场上已经取得了滚动发展的良好态势,成为当地该行业值得信赖的品牌。据悉,另有3个不同规格的电站成套设备已签合同,7个项目签署了备忘录和合作协议,还有10余个项目正在跟踪。

杨俊/文

首艘工作驳船在南通下水



8月12日,中汽国际出口新加坡的第一艘100米工作驳船顺利下水。标志着中汽国际在船舶经营领域迈出了重要的一步。

自2006年8月涉足船舶出口业务以来,本着坚实基础、长远发展的策略,中汽国际成功签署了两条船舶的出口合同。外方是中汽国际在众多商家中精选的优质客户——新加坡一家大型船舶制造和营运的上市公司。目前,第一艘船已经下水,另一艘正在建造中,有望于明年2月下水。

船舶经营是中汽国际新开拓的业务。初涉这一领域,公司相关业务部门的工作人员克服了专业知识不足、行业规则了解不多的困难,通过刻苦钻研探索,在短期内掌握了相关知识,推动了合同的顺利签署。在监造过程中,他们与船厂、船级社及海事局等相关单位积极沟通,多方交流,确保合作顺畅进行,使中汽国际首艘船舶如期下水,为公司日后业务的拓展开了好头。目前公司有意向签约的出口船舶还有十多艘。 孟佳/文

首批矿山设备实现出运

近日,中汽国际出口拉美市场的26台鄂式破碎机顺利实现首批出运。

为保证出口设备的品质及相关技术服务质量,中汽国际充分整合社会资源,建立了从产品设计采购、生产制造、检验试验到使用服务全过程有效控制的质量保证体系。目前公司正在做好后续工作,待设备运抵目的地后即派遣技术队伍进行现场安装调试和培训服务,以树立中汽国际良好的品牌形象,为后续的合同履行及新的项目洽谈打下基础。

鄂式破碎机具有高技术含量、高附加值的特点,被广泛应用于矿山、冶金、煤炭业及矿山产品的加工业。近期国际上矿产品价格的上扬,刺激了各国采矿业的发展,并带动了矿山设备需求的增长,矿山设备的出口贸易具有广阔的发展前景。

今年公司大力开发矿山设备的出口业务,同拉美客商签订了多款鄂式破碎机的供货合同。首批矿山成套设备的出运表明,中汽国际在该领域的对外贸易取得了新的突破。 乔工/文

