

●●● 领导谈翻番

聚精会神谋发展 齐心协力图翻番

在刚刚结束的2007年总结表彰大会上,公司明确提出了2008年主要经营指标实现连续三年翻番的奋斗目标。大家是如何看待这一目标的?对于其实现的信心如何?五大事业部如何发展业务实现翻番?公司职能部门又将如何扮演后勤保障角色,为翻番保驾护航?为此,我们采访了公司相关领导,让大家从他们的回答中去感受、去认识连续三年翻番这一宏伟目标。

公司总裁、党委书记 刘敬桢

再次翻番,是生存和发展的需要

中汽国际诞生以来的短短两年中,取得了辉煌的业绩:2007年完成主营业务收入是2006年的2倍,是2005年六家重组企业总和(下同)的4倍;实现利润总额是2006年的5倍,是2005年的5.5倍;完成进出口总额是2006年的2倍,是2005年的8倍。连续两年翻番,使我们公司提前三年完成了公司“一五”发展规划制定的到2010年要达到的奋斗目标。

但是,公司的基础依然比较薄弱,企业综合实力还谈不上强大。我们必须下大力气做好各项经营和管理工作,推动公司持续、快速、健康的发展。为此,我们在充分调查研究和分析讨论的基



础上,调整了公司“一五”发展规划,明确提出在2008年实现主要经营指标再次翻番的目标。

众所周知,我们面临着激烈的市场竞争,只有快速成长为实力足够强、规模足够大的企业,才能赢得主动,也才能在动荡的市场上抵御更大的风险,企业才有生存与进一步发展的可能。另外,国家将加大力度推动企业的内外整合与重组,而“扶优助强”是今后国有企业整合重组的方针。要抓住国有企业重新布局和结构调整这样的有利时机,在整合重组中有所作为,首先必须加快发展自己。简而言之,在连续两年翻番的基础上,制定2008年继续翻

番的目标,是公司生存和发展的需要。

再次翻番有无实现的可能性呢?我的回答是肯定的。2008年,公司虽然面临汇率、利率提高,原材料价格上涨以及货币政策紧缩等不利的外部环境。但是从自身来看,我们面临的良好内部环境是前两年不可比拟的。公司重组后的短短两年中,我们逐步推出了整顿秩序、整合资源、开拓市场、变革文化、制定战略、培养队伍等一系列的重大举措,使公司迅速走出初创时期,步入正常的发展轨道。经过全体员工两年的顽强拼搏,经营业务取得了一个又一个的突破,市场渠道越来越宽广畅通,已经形成了工程成套、国际贸易、实业投资、展览经营、综合经营五个核心业务板块共同发展的良好态势;企业社会形象持续改善,与合作伙伴的纽带

不断加强,合作共赢的局面正在形成;企业价值理念得到了公司上下的高度认同,全体员工精神饱满,敬业奉献蔚然成风;公司人力资源结构日趋改善,新员工迅速成长,有的已经成为业务和管理骨干……所有这些,为公司持续、快速、健康发展奠定了牢固基础,也是2008年第三次翻番的可靠保障。

再次翻番是一个宏伟的目标,也是一个必须经过公司全体员工奋力拼搏才能实现的目标。希望公司各级领导特别是各事业部和各部门领导,要摒弃“小富即安”的思想观念,认真贯彻落实中汽国际“一五”发展规划,增强忧患意识、竞争意识,从战略高度认识到再次翻番的重要性和迫切性,明确发展思路,创新发展模式,全面推动各项工作的开展,为再次翻番做出新的更大的贡献。

工程成套事业部 副总监 张振 胡滨

创新发展,为我们提供信心保障

我们对公司实现连续三年翻番的目标充满信心:

首先,公司市场开拓发展迅速,传统业务规模扩大、种类增多,中东、荷兰、日本等新市场的开拓成效显著。

其次,公司以“对外共赢发展、内部和谐发展”为理念,对外寻找强有力的合作伙伴进行深度合作,利益共享,风险共担。在内部合作上,摒弃传统模式,与



生产、设计、检测等企业形成战略合作同盟,共同抵御外部竞争和市场风险。

此外,从外界因素来看,公司与多家金融机构探讨融资合作模式,已取得很大成效。

最后,通过两年的整合和企业文化建设,员工精神面貌发生了很大的变化,公司内部形成拼搏进取的良好氛围。公司领导和各执行团队兢兢业业,执行能力不断提高,为我们业务开展提供了有力的支持与配合,这些都是我们事业发展的根本保障。

国际贸易事业部 总监 赵海明 副总监 乔工

培育品牌,促进贸易多元化发展

2008年是公司成功重组的第三个年头,随着公司“一五”发展战略规划的全面实施,我们有信心和其他各部门共同努力,实现公司连续三年翻番这一目标。

首先,健全贸易营销体系。以前端市场的开拓和营销网络的建设为契机,加快区域营销网点的建设。采取多点布局、以点带面的发展模式,增强在国际市场中的竞争力和影响力,实现贸易业务的快速发展。

其次,不断开拓新的业务,实现经营业务的多元化。目前,公司



国际贸易业务增长势头较好,根据我国多边、双边经贸关系基础,我们选择增长型复合多样化战略,适时调整国际贸易区域和市场,使资源向利用效果较好的业务转移。通过内部发展、外部合作

以及战略联盟等具体措施来实现经营业务的多元化发展。

最后,积极培育“中汽国际”品牌。在进出口业务中,努力发展国际知名品牌的汽车整车进口代理业务;积极向产业链的上游和下游发展,进军国内进口汽车零部件售后服务市场;充分利用公司在汽车行业的综合优势,通过对国际知名品牌产品的营销代理,以提升国内产品核心技术和工艺流程水平抢滩国内市场为切入点,通过塑造高科技产品品牌等方式培育中汽国际的品牌,提高知名度。

实业投资事业部 总监 王源滨 副总监 于海江 吴建平

抓好管理,全面落实“一五”发展规划



2008年是中汽国际全面贯彻实施“一五”发展战略规划的重要一年,实业投资事业部肩负全面落实投资业务经营目标、实现公司实业强企战略、确保连续三年翻番并形成又好又快的可持续发展局面的重要使命。

选好项目是前提,管好项目是保证。两年来,公司不断完善投资决策程序,科学决策,规范投资,确保了公司重组以来投资项目的质量,各投资项目都在按计划有序进行。同时,我们也应清醒认识到投资管理不是一劳永逸的,必须纳入公司内部制度化管理和评价考核体系中。

为此,实业投资事业部的主要工作是建设和完善投资

管理的制度化和规范化体系。在全面了解各投资项目的的基础上,根据项目实际运行状况,实行动态分类管理:对运行规范、态势良好的合资项目,公司将在力所能及的情况下主动加大参与力度,确保投资收益最大化;对运行规范,但经营中出现问题的合资项目,公司将在详细分析问题的基础上,针对性发挥股东作用,积极参与解决;对运行不规范的合资项目,一经核实,将协调公司有关部门和决策层,在最短时间内,采取有效措施,确保公司的权益。

企业在运行过程中随时可能出现各种各样的问题,投资管理也不可能是简单化、理想化的,对发展中的中汽国际而言尚无非常成熟的经验,实业投资事业部将从公司利益出发,协调有关部门,与各投资项目的项目负责人及董事(监事)一起,力争完成预定的投资项目经营目标,使实业投资成为公司新的利润点和支撑点。