

(上接2版)

2011年主要工作任务

一、重点经营工作

(一)工程成套板块业务。在风险把控、资源配置允许的前提下,努力开拓新的业务,相机开拓新的市场。同时,做好业务团队建设。

主要工作仍以电站成套设备和船舶出口为主导。充分利用电站项目现有业务基础,深耕印度市场,努力寻求新的机会;调整和组织好人力、物力、财力,执行好已在执行的项目,确保在手项目执行的安全;争取迅速扩大市场占有率和提高签约率;继续跟踪印度燃机联合循环项目和非洲总包项目;在充分论证的基础上,抓住机遇,进军亚洲、非洲和中东电站市场,努力提高中汽国际的市场知名度和市场占有率,不断提高自身技术实力和项目管理能力,逐步形成自己的专业优势和特色,提高公司的综合竞争能力。争取逐步进入高端工程承包市场;结合国家“走出去”战略的政策导向,积极探索和寻求多种经营方式。

(二)国际贸易板块业务。在做好风险防范、风险管控的前提下,巩固并拓展传统市场、传统核心产品的业务规模;同时,要不断创新业务模式,积极开发欧洲、中东、非洲和南美等新市场;以汽车及汽车零部件、工程机械、农用机械和大宗原材料进出口为基础,寻找并形成具有中汽国际特色和竞争力的、科技含量高的主打产品,逐步建立公司的品牌体系。

进口方面立足现有汽车整车和零部件进口业务,进军国内进口汽车零部件售后服务市场,努力发展国际知名品牌的汽车整车、农用机械、工程机械、废铝原材料的进口代理业务;出口方面重点开发和推广有可能形成中汽国际品牌的长线出口产品,努力开拓并培育公司的核心业务,重点做好对美国的散热器出口业务;探讨海外市场商标注册及创建“中汽国际”品牌零部件的可行性;抓紧跟进并力争尽早落实进口自动变速箱和整车批量出口业务。

国内贸易以目前在手油品、钢材经营为主导业务,不断扩大市场份额和销量,开展多品牌经营,实现经营业务的多元化。

(三)实业投资板块业务。通过派出董事和经理层管理人员,积极参与并加强对合资企业的决策管理及日常经营管理;积极寻求向已投资产业上下游的投资机会,完善产业链;积极探索实业投资、国际贸易、品牌经营

相结合的可能性,并着手研究公司出口产品基地的建立。

强化对查特中汽深冷特种车(常州)有限公司、威海智德真空科技有限公司、国机隆盛汽车有限公司、常州威士顿汽车有限公司、北京威士顿汽车内饰材料有限公司、常州颖西汽车内饰件有限公司等实业投资项目的监控和管理,加强对项目发展和生产运营的管理,确保项目质量和获利能力的持续提升,使之逐步成长为公司稳定的效益支撑点。

加强北京百旺绿谷汽车园管理、推进常州工业园区建设开发,依托国机集团汽车板块整体发展战略,积极推进园区经营业务开展,为公司发展提供新的效益增长点。

(四)国际展览板块业务。强化品牌经营,加强精细管理,提升运营水平,提高经济效益,确保持久的行业领先地位。

在办好上海国际汽车零配件展的基础上,稳定并加强与法兰克福展览公司的长期合作关系,确保公司利益的最大化、长期化;继续做好太原卡车物流展及杭州车展、深港车展、沈阳车展、东莞车展等专业性、国际性、地域性相结合的展会,努力扩大展览规模,提高展会品质,拓展获利空间,进一步提升中汽国际的品牌影响力;合理布局和拓展地域覆盖面,探索并积极推进新的地方性车展的市场开拓工作,重点要做好澳门车展的组展工作,确保澳门车展成功举办;调整业务结构,创新办展模式,对自办、合办、协办的地方性车展做出合理规划,统一协调并做好市场开拓、品牌宣传等工作,努力开拓其他机械类的展会。

来华展览以第109、110届中国进出口商品交易会(广交会)、中国国际机械工业展览会、中国西部国际博览会(西博会)、中国国际磨料磨具磨削展览会等项目为主导业务,在完善内部运营功能基础上,积极探索横向联合,努力推进资产重组工作,形成合力,扩大国内综合展览的影响力。

海外展览项目以中国工业产品展系列自主品牌展会以及法兰克福汽配展等国际品牌展为主导业务,完善运营机制,加快出国展览业务的内部融合,通过对内部资源的合理配置,集中优势,推动重点项目在规模和效益上有较大幅度的增长,以此影响和拉动国际展览业务的整体提升;逐步形成对重点项目拓展

管理模式和对后备项目扶植管理模式的体系,努力开发国际展览自办展及国内总代理项目,增强对海外展览项目的控制权,实现规模和效益的持续提升。

(五)文化传媒板块业务。打好基础,开拓市场,调整产业结构,加强高层次人才队伍建设,提高服务能力和水平,通过内外重组等资本运营手段,聚合有效资源,扩大经营规模,提高经济效益。

北京国机联创广告有限公司要以展览设计、搭建及现场综合服务为主导,进一步开发国机集团以外经营项目,提高内部运营质量,完善业务链;加快市场化运营步伐,通过服务功能标准化和规范化的建立,快速提高业务发展水平。以系统内服务求生存,以系统外服务求发展,大力推进系统外的业务开拓。重点做好工程机械展、西博会等展会项目。中国汽车工业咨询发展公司、北京汽车工业发展研究所以建立正常运营机制为主导,逐步构建起完备的汽车咨询和专业研究功能,加强与汽车行业企业的业务沟通,寻机开拓经营项目,全力办好第十七届中国国际汽车动力总成技术、工艺及设备研讨会。中汽人才交流中心、中汽汽车与配件销售职业培训服务有限公司,以人事代理、人才交流、人才培养为主导业务,提升专业化的人力资源服务功能,推动人才服务业务的持续发展。继续做好《国机集团报》、《国机文化与品牌》、《中设通讯》、《中国海航》等报刊的委托编辑与发行工作,努力提升服务水平,在满足现有客户需求基础上,逐步开发相关业务,拓展周边客户。

二、主要管理工作

(一)深入开展战略研讨,确

保“二五”战略顺利落地。制定公司“二五”发展战略,并对其进行分解落实,通过各战略单元(业务板块和职能机构)制定的战略规划,细化分解战略目标和年度实施计划,并确保年度目标的顺利完成;对战略规划的执行情况实施动态监测,并按年度对战略方向、战略目标及管理体系进行综合评价;经战略管理委员会批准按年度对战略规划实施修订。

(二)调整公司内部机构,理顺经营管理体系。在充分考虑内部资源条件和外部环境的前提下,根据公司发展需要,调整了公司的人事结构及组织机构,任命了一批公司中高层领导。根据业务特点新设立展览五部,并由相关领导分别负责展览业务内展、外展、广交会及相关国内外展览工作;根据成本控制需要,成立商旅服务中心。通过此次调整,明确了公司各领导职责,完善了组织结构,充分整合利用公司资源,将公司各板块业务联系起来,实现优势互补,有利于公司在“二五”开局之年创造更好的业绩,为公司“二五”发展奠定良好基础。

(三)强化风险控制意识,为公司经营保驾护航。加强质量管理体系的持续认证有效。强化ISO9001质量管理体系的运行,不断梳理、完善公司业务操作流程的关键控制环节,同时在公司内部推行全流程管理概念。

将风险管理提高到战略层次,健全和不断完善中汽国际全面风险控制体系。针对公司业务运行环节和特点制定风险管理和控制方案,如《出国展览经营项目应急预案》等;形成中汽国际全面风险控制平台,设立领导小组和专门机构,通过科学决策

和规范管理实现公司经营的稳健;有效规避战略、财务、运营、市场、法律等环节风险;形成中汽国际风险预警控制平台,通过质量管理体系强化事先预算、控制流程和事后评价机制,强化风险预案及评估对公司主要经营业务和经营管理各环节的全面覆盖;形成中汽国际风险防范控制平台,通过公司内部考核体系的完善,严格内部责任追究制度。增加法律工作者岗位,完善公司内部的法律支持平台,维护公司的合法权益不受侵犯。

(四)加强内部资源管理力度,提高资源使用效率。根据国机集团总体要求,充分考虑公司成本控制需要,成立资金及预算管理部,集中管理公司资金,降低财务成本,提高资金周转速度和使用效率。

加强对实业投资项目的管理,加强投资项目的动态化管理,随时跟踪项目变化信息,根据项目实际情况采取相应措施,确保投资项目的安全和收益稳定。

(五)强调精细化管理,提高工作效率。继续完善公司各项规章制度,优化管理流程,提高执行力;加强信息化建设,提高工作效率;进行全面资金预算管理。

(六)充分发挥党组织作用,加强企业文化建设。继续推进企业文化建设,通过组织各种文化活动,增强员工的归属感以及对公司文化的认同感。加强党纪委工作力度,充分发挥党组织作用,加大创先争优活动的覆盖范围;发挥党员的先锋模范作用。

(七)完善业绩考核体系,激励员工士气。以战略规划为导向,完善业绩考核体系,切实做到绩效考核体系的公正和合理,最大限度调动员工的积极性。

完成2011年工作任务的要求

一、统一思想认识,维护公司大局。全体员工要从公司发展大局出发,把思想统一到公司的战略规划上来,统一到公司的决定上来,使公司的战略意图和公司决策成为全体员工的共同意志和共同行动。

二、注重团结协作,深化沟通交流。团结的团队、组织,才能很好地协作。而通力协作,才能解决个体力量薄弱、不堪大事的问题。团结协作,前提是广泛、深入的沟通与交流。

三、领导带好队伍,从严进行管理。高素质的人力资源 and 充足的资金是公司发展极其重要的核心“要素”。子公司和各部门的负责人在努力完成公司下达的任务的同

时,要做好队伍建设工作。“管好人,做好事”,功在当下,也在长远。带好队伍,不仅仅在于“告诉他不知道的,教给他不会做的”,更在于严格管理,“告诉他什么是不该做的、不能做的”。希望我们的员工,与公司同成长,共进退,为公司发展,也为个人发展做出努力。

四、细化管理制度,完善考核体系。从今年开始,我们要在公司和部门(包括子公司)两个层面,同步加强管理,提高管理水平和精细化程度。首先,要细化管理制度,总公司的制度要细化、体系化,各子公司、各部门更要根据自己的实际情况进行细化,形成完善的制度体系。要做好总公司本

部和子公司、部门的两级考核、分配制度体系的制订与完善。

五、加强执行力,增强主动性。对任务的执行力和对工作的主动性,是公司完成年度工作任务的可靠保障。我们提倡在工作的研究、探讨阶段,充分听取大家的意见。对于已经做出的决定、决策,大家要做好、做扎实,而且在执行的过程中,要充分发挥出自己的主动性、积极性和创造性。

向“二五”稳健、快速前行的号角已然吹响,在过去五年曾经创造过奇迹的中汽国际人,一定会团结起来,奋发向上,在新一届领导集体的带领下,在新的五年中续写辉煌!