



(上接2版)

同时要积极做好2×150MW、NAVA改造机及1×6MW项目的后续工作。

文化传媒业务,要积极加强内部协同,在汽车模特大赛、汽车模特人才培养工程加快发展,在职业鉴定和人事服务工作上深挖潜力。

2.加大市场开拓力度。市场开拓上,我们要树立“心中有数,行动有益”的市场发展的理念,对新市场和新项目进行详细论证、充分谋划,控制风险并加强盈利能力。

展览业务要加快商用车、二手车展布局的速度;重点展会要充分利用资源,提高附加价值;有计划、有目的地在二三线城市的展览布局中赢得有利位置;强化“品牌”和“商誉”投入的投资理念,规范合作办展的方式。

贸易业务除进一步加大乘用车、商用车汽车出口业务外,还要加强特种车、零部件的开拓力度,大力开拓新市场业务。汽车后市场业务,要在现有渠道中引进新的产品,努力开发新的经营项目和新的市场。

3.推进展贸结合具体项目执行。“展贸结合、展贸并举”是符合公司未来发展方向的全新商业模式。展贸结合要树立“大展览”和“大贸易”的概念。“展”不限于展览本身,包括由展览带来的宣传展示、信息传播等各种手段,也包括

给贸易客户带来的实力展示而促成的展览业务;“贸”不单指货物贸易,也包括服务贸易,“走出去、引进来”等各类活动。

4.加快业务核心能力体系建设。核心能力是任何公司长远发展的基础,核心能力不足势必走向衰落。因此,各业务板块都要加强核心能力体系建设。2014年,要围绕专业化办展的要求,在去年工作的基础上,完善体系,全面推进,继续深化。贸易业务要在商业模式的创新上下大力气,努力寻求突破。

5.加强经营业务的风险管控。加强法律事务管理,真正把法律合规管理、经营决策和业务开展紧密结合,实现全面监控、全程管理。认真贯彻有质量增长的理念,处理好发展速度与效益、发展速度与风险的关系。切实提高防范风险意识,及时消除可能存在的重大隐患。

6.启动业务项目全面预算管理。启动业务项目全面预算管理和费用精细化管理。实现有质量的增长,必须对业务项目进行精细化管理。从今年开始,启动业务项目的全面预算管理,把精细化管理落到实处,这也是今年公司深化改革的重要内容之一。严格贯彻落实中央八项规定,推动成本费用精益管理,降本增效。要从公司发展的高度对这一改革措施有充分的认识,并思想上、行动上做好一切准备。

◆(二)企业管理再上新台阶

1.全面推进以绩效考核为核心的激励机制。2014年,新的人力资源改革已经开始实施,以合理配置人力资源为目的的全员竞聘上岗已经实行,重构薪酬体系、完善绩效考核的制度已经颁布,接下来要全面落实《绩效考核管理办法》和《薪酬管理办法》。要进一步完善经营实体绩效考核办法,使其更加科学化、合理化。

2.加大力度推动人才强企工程。以制定《人才强企发展战略》为契机,推动人才发展和干部培养工作,提高员工整体素质。统筹推进队伍建设,促进人力资源储备,全面提升公司人力资源优化配置和核心能力建设水平,培养造就规模适度、结构合理、素质优良的“四支人才队伍”,切实抓好“四类人才储备”,确保各类人才协调发展。

3.加强政策资金跟踪力度。加强各地展会项目与当地政府的深入合作,尽可能地为各类展会项目争取项目补贴资金。加强中小企业基金申报合规工作,争取提高申报额度。密切跟踪相关自贸区的关税政策,落实原产地证明免税或退税政策。积极跟踪国家的各类“走出

去”鼓励政策,依法依规申请各类补贴资金。对于符合相关政策的项目,积极鼓励申报公司和集团的各项市场开拓基金。

4.继续推进信息化管理。推动信息化与管理的深度融合、与业务核心能力打造的深度融合。配合实体展会,构建展会产业链的协同服务平台,打造集“规范展会操作流程、提供展商专业服务、创新展会增值平台”为一体的虚拟展会服务平台,为提升公司展览业务核心竞争力提供信息化工具。

5.继续深化战略管理工作。进一步做好企业微观层面的战略研讨,针对展览和贸易两大核心主业的能力建设,力争在创新商业模式、推动可持续发展等方面做一些有益的工作。抓住集团公司战略发展调整的机会,积极推动集团内外部展览资源的整合,谋求进一步做大做强中汽国际的可能。

6.加强新闻宣传工作。坚持围绕中心工作,深入一线贴近实际,深化宣传内容,创新宣传方式,提升宣传效果,为公司发展营造舆论氛围,塑造良好的品牌形象。

◆(三)加强党委和基层党组织建设

1.认真学习贯彻习近平总书记系列讲话精神。各级党组织要引导党员干部全面掌握讲话精神的丰富内涵、精神实质与实践要求,与解决制约企业科学发展的突出矛盾和问题结合起来,用讲话精神指导解决实际问题、推动改革发展实践。

2.深入贯彻落实党的十八届三中全会精神。十八届三中全会对全面深化国企改革作出了一系列重要部署,要积极引导干部职工理解改革、支持改革、参与改革,把思想和行动统一到全会精神上来,汇聚起全面深化改革的强大正能量。

3.扎实开展党的群众路线教

育实践活动。准确把握活动范围,与群众联系更直接、更紧密,深入调研摸底,加强研究谋划,对活动进行系统设计。强化问题导向,从解决具体问题抓起改起,狠挖“四风”,建立改进作风长效机制。

4.为改革提供有力的组织保证和人才支撑。坚持贯彻党管干部、党管人才原则,加强各级领导班子建设,进一步完善干部教育培训和实践锻炼,不断提高领导班子和领导干部推动改革能力。拓宽选人视野和渠道,破除“官本位”观念,推进干部能上能下、能进能出。

5.进一步提高新形势下企业党建工作科学化水平。围绕

推动集团全面深化改革,进一步研究探索现代企业制度下党组织发挥政治核心作用的方式和途径。不断优化党员队伍结构,提高基层党建工作程序化、规范化、科学化水平。领导并充分发挥工会、共青团等群众组织和职工代表大会的作用。

6.深入开展党风廉政建设和反腐倡廉工作。继续坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针,落实和完善惩防体系建设。不断强化公司党员领导干部和党员业务骨干廉洁从业意识,提高企业防范和治理各种风险尤其是腐败风险的能力。继续实施党风廉政承诺制度,做好以招标采购、履职尽责为重点的效能监察工作。

做好今年工作的几点要求

一是,要增强目标意识,确保三年规划目标实现。

三年规划是公司各级领导和全体员工共同的行动纲领。我们所有的工作都要紧紧围绕三年规划中确定的各项目标来开展,做到有的放矢,目标驱动。公司将把三年规划目标的落实作为考核、使用干部的重要依据。

二是,要牢牢把握“稳中求进,有质量增长”的工作总基调。

要求各级领导、尤其是各经营实体的负责人,要从思想上,充分认识“稳中求进,有质量的增长”对中汽国际现实的重要性;从行动上,把“稳中求进,有质量的增长”坚持始终、贯彻到底。

“稳”是基础、是前提,“进”是方向、是目标。做稳,是为了今后更为有力的“求进”,不稳的“进”,不能算是真正的“进”。某些时候,做稳了,本身就是“进”,就是成就,就是作为。当然,我们不允许将“稳”作为不思进取、畏葸不前的理由和借口。对于公司已经做出决定的事,必须不折不扣地执行。“有质量的增长”,就是要通过创新性管理,提高增长质量。通过专业化的运作、核心能力的打造,提升我们的增长速度和增长效能。

三是,要将改革创新这条主线贯穿全年工作始终,抓改革,增活力,抓创新,促发展。

企业的活力来自于两个方面的改革创新,一是体制,二是机制。体制层面我们需要在合

适时机,按照集团公司的要求去推进。机制层面我们大有可为。我们要在2013年人力资源制度改革的基础上,进一步完善内部激励约束机制。

创新包括企业经营和管理的方方面面,要积极引导和鼓励企业的每一名员工,立足岗位,大胆创新。当下,尤其要加强服务和商业模式创新,大力推动公司核心业务与信息技术的融合,创造出更加高效的新业态和新模式。

要积极营造鼓励改革创新的良好氛围。建立有利于企业改革创新的容错机制,尊重员工首创精神,积极引导和鼓励员工大胆创新、大胆实践。只要创新的出发点是为了公司的发展,且勤勉尽责、未谋取私利,即使有关改革创新工作未能实现预期目标,也要给予充分理解 and 包容。宁可接受创新的失败,也绝不允许不创新。

四是,要始终围绕提高发展效益这个中心,以精细化管理、展贸结合和核心能力体系建设为重点,为实现三年规划目标打下扎实的基础。

“精细化管理、展贸结合和核心能力体系建设”,是今年“创新年”的重要创新工作内容,各级领导和全体员工,要充分认识到推行精细化管理、推动展贸结合和打造核心能力体系对公司的极端重要性。

“精细化管理”,要做到业务项目的全面预算管理。“展贸结

合”,强调展览和贸易两大主营业务的协同,在已有业务项目的基础上,开辟新的利润增长点,挖掘更大的盈利潜力;核心能力的建设,功在当下,利在长远。通过加强各个业务板块自身能力建设并使其体系化,提升公司整体运营能力和水平,进一步增强我们的市场竞争力。

五是,要加快战略性业务的市场开拓和布局。

按照三年规划目标,在规划期内,展览和贸易要布局几个战略性业务,对我们事业的可持续发展十分重要。希望我们的分管领导和业务实体,要认真研究规划内容,对涉及职责范围内的规划目标,要下大力气抓紧推动落实,确保规划落地。

六是,要改造作风,打造执行力。

新的一年工作目标已经明确,各项任务也已经确定。我们要引导干部职工以“团结勤奋,求实创新,优质高效”的十二字司风为工作标准,以目标为导向,以高度的责任心和使命感,以履行自己的竞聘承诺,以实实在在的工作业绩推进企业发展上台阶。

七是,要坚持反腐倡廉。

深入学习贯彻十八届中央纪委二次、三次全会精神,加强党委对党风廉政建设的统一领导。严明党的各项纪律,加强纪检监察队伍建设,提高履职能力,为全面深化公司改革发展提供有力保障。