中汽国队



盘点一:

经营发展稳中有升

事件:公司2014全年实现营业收入12.32亿元,同比增长27.73%;利润同比增长11.73%;经济增加值完成集团考核目标的156%。展览板块规模与效益均有提高,贸易板块继续保持强劲上升势头,工程成套业务稳中有进,文化传媒业务取得较好收效,对外投资企业经营形势良好,公司大部分经营实体超额完成经营指标任务。

点评:2014年,公司以改革创新为主线,以提高发展效益为中心,以精细化管理、展贸结合和核心能力体系建设为重点,围绕展览和贸易两大核心主业,进一步开拓市场,深挖增收潜力,实现了稳中有进,有质量增长。在宏观经营环境不利的情况下,能够连续三年保持稳中有升的态势,实属不易。



盘点二:

重点经营项目进展顺利

事件:北京车展和上海汽配展继2013年后再次 跻身"2014世界商展百大排行榜"前50位,分别位 列第27名和第37名。2014上海汽配展,无论是展 览规模还是参展数量都创造了世界级纪录:22万平方米展示面积、39个国家和地区的4906参展企业、89111名专业观众。第十三届北京车展总规模达到23万平方米,来自14个国家和地区的2000余家厂商参展,共展示车辆1134台,全球首发车118台,再次刷新历届纪录。

点评:创新首要任务是坚守主业,打造核心业务的新优势。只有扎稳根基,才能枝繁叶茂。公司2014年加快战略性业务的培育,加强差异化核心竞争能力的培养,重点项目取得新进展。全年顺利举办了30多个地方展和23个境外展。20万平米的农机展主场运营续写会展工程与服务的辉煌。贸易板块整车出口同比增长135%。进口整车业务保质保量完成经营指标。汽车油品营收又创新高。成套项目顺利推进。



盘点三:

市场开拓卓有成效

事件: 2014年,公司在新市场的开拓和新业务的开发方面,均取得一定成效。在国内展览市场日趋饱和的情况下,成功开发了东盟农机展,首次介入合肥车展,洛阳车展一年双季。出国代理展夹缝中求发展,新开发7个项目,初步形成以传统汽配展为主,商用车、乘用车、改装车以及新能源车为新生力量的五大领域配件出展的整体布局。会展工程与服务"纵向"深耕细作,物流、交通、特装、安保调动等形成一体化服务模式。汽车整车出口业务成长迅速,现已开发东南亚等地的六个市场。同时,开始尝试品牌经营新模式。出口商品也从整车领域也延伸到中巴车、大客车以及自卸车等。进口汽车自动变速箱项目,在国内新获得10个生产企业的配套授权。

点评:在稳固核心业务的基础上,公司着力在

"汽车整车、汽车零部件、非汽车类专业展会、会展工程与服务"四大业务方向加大开发力度,市场开拓卓有成效,为公司发展注入了新活力。



盘点四:

展贸结合不断推进

事件:2014年10月,公司推出《展贸结合扶持鼓励办法》,《办法》明确了展贸结合的目的、形式和内涵,并根据每种展贸结合形式的特点,针对开发和执行阶段分别制定出不同的鼓励政策,这将在今后一段时期内,对展贸结合的进一步完善和深入推进,将起到重要的指导和激励作用。

点评:根据三年战略目标提出的"展贸结合, 展贸并举"目标,公司突出"汽车行业"特点,充分 利用展览和贸易两大主业的互动与联动,产生协 同效应,培育差异化的业务。展贸结合逐步深入, 并取得一定成效。

2014年, 貿易板块与展览板块强强联手,以具有一定优势的展览项目作为平台,或寻求具有成长性的营销产品及其生产企业,或寻求市场和渠道用以推广自营和代理的产品,或在展会上开展直接的营销活动等方式开展展贸结合。通过逐步打通渠道,拓展思路,公司战略型貿易业务取得了较高的增长速度。



盘点五:

风险管控收效良好

事件:5月12日,公司召开全面风险管控整改及 检查工作启动会。会议对全面风险管控整改及检查 工作做出总体部署。随后,公司出台《关于加强贸易 风险防范的几点建议》、《中国汽车工业国际合作有 限公司货币资金管理暂行办法》等制度,印发《贸易 业务风险提示》通知等文件。

点评:为贯彻落实国机集团严控营运风险的要求,公司以夯实管理基础,培育合规文化、构建风险防范能力入手,共同应对,有效降低企业运营风险。重点通过健全和完善管理相关制度,优化合同审批流程,建立风险管控的联动机制,对员工进行合规培训和参与公司重大经营决策的法律论证等多种形式进行风险管控。



盘点六:

预算管理全覆盖

事件:2014年,公司所有业务部门的业务项目,全部纳入预算管理,实现了真正意义上的"公司全面预算管理"。同时全面预算还延伸至子公司管理当中。为配合全面预算管理工作的实施,公司在经过大量沟通和测试基础上,实现了OA财务审批中的在线查询功能,提高了资金预算管理效率。

点评:全面预算管理不仅解决了公司部门费用存在的权责不清和审批支出没有依据的问题,明晰了各部门归口管理的职责,而且提升了公司内部管理水平,简化了审批环节,提升了运行效率。通过全面预算的规划、协调、控制、激励及考核功能,有效控制了经营成本,推动了公司战略

时光飞逝,又到一年盘点时。2014是公司的创新年,也是实现三年战略规划目标的关键一年。

这一年,公司牢牢把握"稳中求进,有 质量增长"的总基调,加快战略性业务的市 场开拓和布局,经营工作发展稳中有升;

这一年,公司将改革创新这条主线贯 穿始终,抓创新促发展,开创了展贸协同、 品牌经营等新的商业模式;我们以核心能 力体系建设为重点,大力推行精细化管理, 业务差异化竞争能力进一步加强;

这一年,我们紧扣"为民务实清廉"主题,扎实落实中央群众路线教育实践活动精神,形成了廉洁促发展的良好风尚。

今天,在这里记录下这个风生水起的时代,她将成为我们共同的记忆。







目标的分解落实,促进了预算与经营有机结合,达到了精细化管理的目标。



盘点七:

以绩效考核为核心的 激励机制建立

事件:公司在《中汽国际员工竞聘上 岗实施办法》正式组织实施的基础上, 2014年重点推行了针对业务部门以经营 目标绩效考核为核心的激励机制,经过

Welcome

Turantenan

Turantenan

Turantenan







大量调研核算之后,出 考核管理办法》,重构 效考核,使经营业绩考 经营业务的开发起到积

点评:根据公司三求,围绕中汽资源管理等,围绕中汽资源管理等,围绕人力资源管理等,是一个人力资源。