

把握新常态 读懂新 全面实现

——中汽



2014年 工作总结

2014年是中汽国际实施三年发展规划的关键之年,也是公司确定的“创新年”。面对错综复杂的内外部环境和保增长的巨大压力,在公司董事会的正确领导下,在监事会的监督指导下,公司广大干部职工奋力拼搏,锐意进取,圆满完成了全年工作目标。

1 经营指标稳中有升

2014年全年实现营业收入12亿元,完成年计划的112.3%,(剔除非经常性经营项目后,按同口径相比)同比增长27.7%;利润总额完成集团考核目标的121.3%,同比增长11.7%;经济增加值完成集团考核目标的156.6%。

2 各板块业务继续保持稳中有进的态势

国际展览板块实现营业收入同比增长8.8%;实现利润同比增长11.7%。北京车展、上海零部件展、澳门车展等重大项目,提升了公司展览品牌效应,为公司实现“稳中求进,有质量的增长”做出了重大贡献。二、三线城市国内自主办展项目也呈现出较好的势头。境外出国代理展成效明显。会展工程与服务各项经济指标均实现了较快的增长。全国汽配会和摩配会展会口碑和展会效益也创出历年最佳。此外,公司首次参与创办了中国-东盟博览会农业机械展区,效果不错。

国际贸易业务继续保持良好的上升势头,营业收入同比增长11.3%;利润同比增长8.2%。2014年,战略型贸易业务仍然保持了较高的增长速度。公司对整车海外营销进行差异化定位,大力开发新市场;加强合作,实现配套的进口自动变速器近3000台;代理整车进口业务,实现利润超额完成了公司下达的经营指标。以嘉实多油品营销主线,实现销售收入同比增长36.4%。在内贸业务多元发展方面,做了有益的尝试。

工程成套业务取得新进展,完成年计划的108%。出口印度2×350MW电站项目已经进入到实质性执行阶段,完成设备出运4个批次,累计实现收汇7500万美元,获得集团财务公司好评。2×150MW顺利完成了1#机组的大修和消缺任务;NAVA 1×55MW旧机改造项目完成了全部货款收汇和退税手续。

文化传媒业务在围绕展览主业的协同发展方面取得较好收效,营业收入完成年计划的113.5%,同比增长40.1%;实现利润同比增长24.2%。

实业投资方面,公司对外投资企业经营形势良

好,依然是公司重要的利润来源。

在新市场、新项目开拓方面,公司首次介入了合肥车展,洛阳车展也开发了一年双季展。上海汽配展汽保和用品两个板块成长迅速。出国代理展新开发7个出展项目。会展工程与服务新开发的风能展、环保展等特装业务,还在全国农机展上“纵向”深耕细作,创造了良好收益。非汽车类展会,成功开发了东盟农机展和潍坊品牌折扣展。

2014年新开拓的自主品牌整车的出口市场有三个国家,出口商品也从轿车延伸到中巴车、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。

印度电站2×150MW项目,准备实施2#机组大修及整厂备件的供应项目。

3 企业管理水平进一步提升

1、综合行政保障能力得到提升。加强对会议决策与领导批示的督办管理,建立督办派发系统,明确督办范围,定期发布督办报告,形成落实情况汇报机制,解决了督办事项无反馈的弊病。

2、首次获得国机集团安全生产A级称号。2014年,完善了安全管理体系,新增《职业健康安全管理体系》和《信息安全管理体系统》,并通过第三方认证。新增44个程序文件,补充部分业务项目安全新制度,加强安全检查和宣传教育培训,首次获得安全生产A级称号。

3、战略管理进一步推进。印发了《国机集团展览业务发展研究报告》;努力推动三年规划的实施;印发《鼓励创新若干规定》,将对公司的创新发展起到积极的作用。

4、经营管理和法务管理全面加强。加强对经营项目的动态管理,全面规范经营业务采购行为。法律事务管理服务能力不断提升,评审各类合同850余件。

5、努力提升财务管理水平。形成了“财务管理规程、会计核算办法、税务管理”三本制度手册。全面预算管理基本实现了全覆盖。可控费用较2013年减幅达17.6%。

6、资金管理为业务活动的开展提供了保障。总体融资担保规模和综合授信规模较往年增长了22%,全年利息支出较上年降低44%。利用金融工具为公司增加创收616.24万元。

7、人力资源管理不断加强。《干部管理办法》和《员工招聘管理办法》正式组织实施,启动了人力资源信息化建设。

8、信息化建设推动公司经营管理上台阶。2014年,公司基本实现了管理流程信息化,巩固了管理提升成果。各个部门积极利用信息化技术开展创新工作,有力推动了公司经营管理上台阶。

9、宣传和品牌建设取得有效进展。着力构建新常态下公司新闻宣传体系和新媒体平台,在提升公司软实力、塑造中汽国际品牌方面发挥了积极的作用。

2015年 经营形势分析

● 宏观经济形势

从国际看,世界经济仍处在国际金融危机后的深度调整期。国内看,我国经济增长进入换档期,GDP增速从高到低逐渐放缓,人民币贬值压力明显。另一方面,在经济新常态下,孕育着众多的经济增长点。

● 汽车行业发展状况

中国汽车行业仍然有十年的平稳增长期。此外,汽车行业发展的最近十几年,积累了巨大的存量,数据显示2014年我国汽车保有量已达1.54亿辆,这给汽车维护、保养、修理,汽车用品及后市场,汽车拆解、再制造等领域带来无限的、充满想象的发展空间。

● 汽车行业重要政策变化

旧的汽车品牌销售管理办法废止;汽修业的转型升级政策出台,上海自贸区汽车平行进口试点,社会公共政策的逐步“紧缩”将给业务发展带来深远影响。

● 展览行业发展情况及变化

会展行业由单纯追求办展数量向追求单个展会的品质和转型升级转变;

国际展览巨头跨界入市,行业组织媒体单位民营企业分蛋糕,展览市场竞争日趋激烈;

部分车企营销策略的调整;

信息技术对汽车业和展览业发展形成巨大冲击。

2015年 工作安排

2015年经营工作的指导思想

认真学习贯彻党的十八大和十八届三中全会、四中全会精神,按照集团工作会议的部署,把握新常态,读懂新形势,坚持稳中求进,有质量增长”的工作总基调,以提高发展质量和经济效益为中心,紧扣三年规划目标,强化居安思危意识和创新驱动意识,加快转型升级步伐,为中汽国际下一个五年的改革发展打下坚实基础。

新形势 稳中求进 创新求变

实现三年规划目标

汽国际2015年工作报告(摘编)

2015 主要工作

2015
主要工作



1 继续加大市场开发力度,加快战略业务布局

展览业务对照三年规划的目标,对于目标市场和战略型业务依然是空白的领域,要加大开发力度,尽快布局。在三年规划结束之年,努力实现规划确定的市场目标。

贸易业务要进一步扩大在传统优势市场的工作力度,加大新兴市场的业务开拓力度,加快转型升级,实现新的突破。要抢抓汽车后市场的重要战略机遇期,使业务迈上新的台阶。

成套业务要充分研判“一带一路”和“丝路基金”带来的潜在发展机遇,积极探索新业务的开拓。

2 确保经营业务稳中求进,实现有质量地增长

(1)强化项目执行,巩固现有业务成果。在展览业务方面,要重点做好自主办展或有一定自主性的会展,努力提高经营效益;进一步巩固展览市场开发成果,通过内引外联、深化服务手段、提升服务功能等手段,在扩大规模的同时,进一步提高公司的主导地位。在贸易方面,要注重业务的风险防范、转型升级、创新求变。在成套业务方面,做强、做实常规性电站成套设备供应项目。

(2)加强组织实施,深入推动展贸结合的进行。公司经营管理部门要做好组织、引导与协调工作,定期或不定期对开展展贸结合情况进行总结,并根据具体实行时所遇到的问题,及时进行研究解决。努力推动多个具有一定影响力的展贸结合项目在年内实施,并获得成效。

(3)加强业务协作,充分发挥现有资源的协同效应。加强业务协作的重点,除了加快推进展贸结合步伐外,还要做好以下几方面的工作:一是加强展览和展会工程与服务业务的协作;二是加强汽车配件展览内外市场的协作,以及主办展览与代理展览的协作;三是加强整车展与配件展的协作;四是展览与文化传媒业务的协作。

(4)细化管理内容,继续推行业务项目全面预算。2015年,要借助信息技术手段,进一步深化全面预算工作。

3 加快转型升级,推进提质增效

(1)加快推进核心主业的转型升级。展览与贸易是公司赖以生存和发展的基础,公司在传统主业里耕耘了近十年,形成了一定的品牌、渠道和组织优势。要紧盯主业在行业的发展趋势和变化,加大资金、人才等要素的投入,努力推进模式创新,优化产品和业务结构,提升产业的层级。以客户需求为切入点,结合自身产品和服务特点,创新竞争模式,积极探索和发现细分市场、细分领域,争取开辟一片“蓝海”,形成新的核心能力和竞争优势。

(2)加强创新管理,推行创新驱动发展模式。推动公司创新工作,重点是业务活动中的创新;关键是各级领导要树立创新驱动意识,从思想上重视创新工作,加强对创新的组织领导。加强创新管理,还要加快推进创新项目的申报和审核,落实支持创新活动、激励创新成果的政策。

(3)加快业务核心能力体系建设步伐。2015年,展览板块经营实体以“四化”为主要内容的核心能力体系建设,必须提到议事日程,切实按照“专业化为基础内容,国际化为思维基点,品牌化为长期追求,信息化为技术手段”以及既往工作要求,切实做好展览业务的专业化建设,着力打造会展业务核心能力体系。

国际贸易业务,依然本着打造差异化的竞争优势,努力提高员工适应国际化竞争的综合素质,贸易部门要主动寻求与展览部门的合作,继续探索展贸结合的新模式、获得较好效益的新方式、新途径。

4 强化风险意识,切实防范经营风险

树立全员风险意识,培育良好的风险管

理文化。加强效能监察,按照公司相关规定,对重大经营业务活动进行有效的监督。

5 围绕“价值创造”,做好各项基础管理工作

公司基础管理内容较多,涉及多个职能部门和多个管理领域的日常管理事务。2015年,以进一步提升管理水平为目标,围绕价值创造,重点做好以下工作:

加强综合行政管理,提高执行力与执行效率;严格安全生产管理;深化战略管理工作和投资工作;围绕人才强企加强人力资源管理;继续深化财务管理,提高资金筹措和运作能力;加强经营目标考核和项目管;拓展法律管理服务的深度和广度;进一步推进信息化建设。

几点意见

几点意见

把握“新常态”,读懂新形势

强化危机意识,学会底线思维

树立创新意识,落实创新驱动

树立责任意识,加快转型升级

1 准确把握“新常态”,认真读懂新形势

做任何事情,我们经常讲“顺势而为”,这个势实质就包含了企业的内外部环境,也就是形势。深刻认识我们所面临的内外部环境和行业发展趋势,清醒认识我们在市场竞争中所处的地位、存在的问题、努力的方向。读懂形势,知己知彼,方能百战不殆。

2 强化危机意识,学会底线思维

当今时代,信息技术大行其道。运用信息技术改造提升传统产业的核心竞争力,乃至创造新的商业模式颠覆传统产业的故事正在不断上演。在互联网时代,颠覆往往是突然间发生。如果“居安”不去“思危”,不去开拓创新,顺势而为,那危机可能随时就会到来。公司要想持续发展,必须调整机制,引入倒逼机制,推动全体员工树立强烈的危机意识,并转化为开拓创新,不断进取的行动。

3 树立创新意识,落实创新驱动

创新是一个企业永续发展的至上法宝。任何一个优秀的企业,都必然在体制机制创新、管理创新、产品创新方面领先于竞争对手。我们不只是“居安思危”的问题,而是应该“居危思危”了。之所以一再地强调创新,是因为创新驱动已经成为公司发展的客观和必然要求。获得竞争优势,需要创新;确保完成三年规划目标,需要创新;下一个五年乃至公司更长远的发展,更需要创新。创新驱动是提升公司核心竞争力的核心路径。当下,尤其要推动商业模式的创新,这是关乎未来的创新。我们要在这方面加大力度,加快步伐。勤于思考,放眼长远,争取在经营模式创新方面取得新进展。

树立责任意识,加快转型升级

4 转型升级是企业永恒的主题。企业要实现可持续健康发展,必须针对不同的发展阶段转变发展方式,升级核心能力。这与“创新驱动”有异曲同工之处。我们既要主动适应信息时代的发展大势,以及我国经济新常态的发展阶段,积极探索新的商业模式,转变传统的发展方式,调整优化产业结构,不断升级企业的核心能力。

2015年是三年规划的最后一年,全面完成三年规划的目标,任务十分繁重,全体员工尤其是各级领导一定要树立强烈的责任意识,加快推进公司的转型升级步伐,推动公司持续健康地发展。