

中机国际三五规划大家谈 第四季

解放思想 开拓创新

中机国际下一个五年注定是不平凡的五年。公司根据国家相关战略制定“走出去”的策略,并且促进全面落地,要求在巩固现有业务的基础上,解放思想,开拓创新。我们应当在行业内树立发展导向,整合行业资源,提升核心业务的竞争力,促进新开拓业务的蓬勃发展。伴随新开拓业务的开展,要注意构建人力资源核心竞争力的工作。一方面要引进高端人才,另一方面要留住、培养现有人才,系统地进行团队能力建设,为公司战略的落地提供智力支持。

中机国际副总经理 王阳

分解战略目标 促进规划落地

战略规划中明确了公司上下要以“责任、协同、创新”为核心价值观,对于工程成套板块员工,落实业务发展应具体注意以下三方面:一是加强责任感。在执行成套项目中,从工作的谋划、实施,到经验总结,责任就像监督员一样伴随着我们,缺失了这样的监督员,工作注定要失败。二是提升创新能力。面对复杂的外部环境和激烈的市场竞争,工程成套业务应进一步开拓思路,以加快创新业务发展为突破口,努力构建新的差异化竞争优势。三是注重协同。要加强对内对外协同,包括工程成套板块内的协同、与公司内部的协同以及与外部单位的协同,围绕经营形成合力,在优势区域或领域实现关键资源整合,互补互助,与其他板块一起打造综合服务平台,形成“组合拳”。同时眼光要放长远,要站在公司全局利益上考虑问题。

公司战略规划的思路已经明确,下一步我们要细化业务板块子战略,做好战略目标分解。我们要做到面对机遇敢于争先,面对困难敢于攻坚,团结一心、鼓足干劲,为公司实现二次创业做出更大贡献。

工程成套一部 贾亮

夯实本职 开拓思路

“三五”规划中提出坚持有质量地增长的发展理念,勇于创新、加强协同,力争实现“五年再造一个新中机国际”的目标,这样的号召和理念在深入学习后更为振奋人心。

作为工程成套部门的员工,应先增强责任心、提高执行力,以维护公司的利益为前提夯实本职工作。我们应在进一步加强中机国际内部协作的同时利用外部资源,实现优势互补。成套业务还应进一步开拓新思路,建议以“一带一路”沿线国家为突破口巩固完善并深入原有的市场,并不断开拓新的市场和领域。

工程成套一部 刘莹

把握机遇 迎接挑战

机遇是留给有准备有把握的追梦者,挑战也总是隐藏在机遇背后,只有具备良好专业素质、经过多年历练、积攒丰富资源的团队才能乘风破浪,砥砺前行。十几年来,中机国际工程成套一部签约并执行九个电站项目,十二台套机组;规模从6MW到350MW不断扩大,影响力和效益日

趋显现;范围涵盖大型成套设备出口,发电机组安装调试和性能试验,大型火力机组大修和改造等;内容涉及商务谈判、机组设计采购、督造质检发运、机组调试安装等各个环节。这些项目历练出一支具备较强商务沟通能力和丰富项目管理经验的团队。面对纷繁的海外项目市场,我们将持续提升甄别风险、抗风险能力。

工程成套一部 谭聪

深耕细作 砥砺前行

在公司“三五”战略的指引下,工程成套一部员工秉承“求实创新、和谐共赢”的理念,用切实的行动稳步推进公司战略的实施。我们将继续践行“严、实、拼、新”的精神,深耕细作,发掘印度火电市场潜力,拓展现有业务涵盖领域,不断探索,拼搏进取。

工程成套一部 李航宇

打造二手客车第一品牌 推进零部件供应链完善

随着国内产业升级,新能源车辆逐渐普及,大量二手客车迅速淘汰,我认为二手客车出口是一片蓝海。在未来工作中我们将贯彻公司开拓创新的精神,打造国内二手客车出口第一品牌。我们将完成以下工作:一是和厂家建立紧密的合作关系;二是建立自有稳定车源;三是构架中机国际检测、估价团队;四是建立中机国际二手车品牌。同时我们将以二手车出口为中心,构建完善的二手车零部件出口贸易体系。未来的“三五”规划期间,我们将一手紧抓二手车核心业务,一手不断完善零部件供应链,两手都要抓,两手都要硬!

工程成套二部 汤旭晖

开拓零配件出口业务

在公司前两个五年发展的基础上,我们要积极拓展新的业务领域。我们要根据国家对于出口的政策支持,借力电子商务平台的高速发展,结合公司多年的出口经验将国产汽车零配件出口到世界各地,进而打破国际对于中国制造低质低价的观念。

工程成套二部 张晶

加强队伍建设 夯实业内口碑

我认为公司的第三个五年发展,需要从两方面下功夫:一是专业团队的建设,二是业内口碑的树立。

公司需要提升员工的专业性,提高用人门槛、加强专业素质考核、增加相关培训。只有这样,才能实现团队业务的高效运转。

另外,我们应该严格规范项目操作流程,从各个环节的操作监督、突发情况应急处理、与项目各方的工作对接都要严格按照要求保质保量完成,进而夯实业内良好口碑。

不积跬步,无以至千里;不积小流,无以成江海。让我们从现在做起、从自己做起,为公司的第三个五年发展贡献力量。

工程成套二部 马天真

协同合作 创新前行

作为公司基层员工,我们需要认真领会公司“三五”规划精神,在政策指引下努力做好现有传统业务的同时,努力开拓新的业务领域,促进展贸业务两大领域的协同工作,从上至下拧成一股绳才能在激烈的市场竞争中形成强有力的竞争。我们要着眼于细节,保持冷静的头脑和踏实的心态,审时度势,综合分析,勇敢地迈出下一步。

工程成套二部 吴鹏

撸起袖子加油干

中机国际新的五年一定是保质保量飞速发展的五年。作为基层员工,我要深刻领会公司战略发展规划精神,扎实做好本职工作。具体来说就是要思考如何提升贸易服务质量,拓展贸易服务领域,提高盈利能力,在控制运营风险等问题上做足功课。作为年轻员工,应该把握公司层面的发展要求,提升工作执行力,成为强大战斗力队伍中的一员。

工程成套二部 姚一川

拓展二手车市场 做大二手车业务

二手车市场进入快车道,交易量实现持续突破式攀升,2016年二手车交易量创历史新高,突破1000万辆。随着国内环保要求的提高,每年都有大量淘汰车源,而国外对二手车有很大的需求,鉴于此我们积极与国外客户合作,开拓二手车出口市场,并将进一步整合行业资源,在国内形成二手车评估、收购、整装平台,提高中国二手车在国际市场上的竞争力。

工程成套二部 刘天强

结合实际 推动发展

在公司“三五”规划要求下,贸易成套部门应依托公司强大的会展优势,努力探索展贸结合的发展道路,以国际国内两个大局为目标,合理利用两个市场、两种资源,逐步形成内外联动的大市场、大流通、大开放的现代商务发展新格局。我们要充分了解国际形势,特别是“一带一路”沿线国家的战略和需求,加强同项目所在国的沟通交流,尊重双方文化差异,了解双方政治环境差异,正视双方思维方式和价值观的差异,提高法律意识,培养跨文化理解力,在相互理解的基础上实现合作。作为员工,我们要在做好现有业务的同时不断发掘新的机会,开发新市场和新业务,并做好相关的风险防控工作。

工程成套二部 郑煦

用业绩说话

公司的“三五”规划给员工搭建了一个更好施展自身才华的平台。公司要求展贸结合,作为工程成套二部的一名普通员工,我要积极响应这一政策,工作中要充分利用各类资源开拓项目。

我主要负责二手车出口及汽配业务,争取在公司“三五”规划期间,出口4000台二手车,提升能力、加强协同,为实现这一目标而奋斗。

工程成套二部 凌华刚