

湖北选煤厂“分级培训”助力智能化选煤厂建设

淮北矿业集团湖北选煤厂创新“分级培训”模式,通过专家带课、精准培训、经验分享等方式,在员工培训上精耕细作,为智能化选煤厂建设提供人才保障。

专家讲课,答疑解惑。该厂深化落实以课题带项目、以项目促培训,提高专业技术人员发现问题、解决问题的能力,制定项目规划书,并严格按照时间节点开展培训,为职工讲授各种专业知识,起到答疑解惑的目的。该厂第一期选煤论坛,由该厂主要负责人员从选选工艺和选选方法讲授“低灰精煤配洗、中煤再洗”精煤再回收知识,并在现场回答职工提出的问题,为职工奠定坚实理论基础,对新工艺流程树立信心,受到现场干部职工一致好评。

因需施教,精准培训。该厂积极创新“订单式”培训教育新模式,通过大工种工作室、PLC培训室、电焊基地等,模拟职工现场工作实际问题,针对性地开展培训。同时通过“岗送夜校”、“微课堂”等形式,邀请厂内“技术大拿”上台当老师,现场给职工传授新技术、新工艺,充分发挥技术骨干的典型引领、辐射传承作用,使岗位成为提升全员素质的小“课堂”。同时利用网络平台,把枯燥的课堂搬上“云端”,将现场工作标准制作成专业化的培训课件,增强培训的吸引力和感染力,构建起可移动式教学环境。

经验分享,全员参与。该厂鼓励各岗位干部职工讲述工作中碰到的难点及解决方法,带着问题,结合岗位实际开展大讨论活动,让大家各自发表意见,充分提高学习思考的主动性。安排人员将问题与好的解决办法记录下来,形成宝贵的工作经验。此外,该厂还鼓励大家在学习中相互之间“找茬”,充分发挥职工的学习能动性,做到真学、真懂、学以致用,变“被动参与”为“主动学习”。(张松山)

山西百日免费在线技能培训行动实名制注册学员75万人次

5月17日,记者从山西省人力资源和社会保障厅获悉,在人力资源和社会保障部实施的“百日免费在线技能培训行动”(下称“百日行动”)中,截至5月9日,该省实名制注册学员75万人次,紧随河南、广东之后,名列全国第三。

“百日行动”为2020年3月下旬至6月底集中实施,面向城乡各类劳动者,推出覆盖100个以上职业工种的数字培训资源,截至5月9日,全国实名制注册学员超830万人次,排前三位的省份是:河南115万人次,广东111万人次,山西75万人次。

山西省持续深化“人人持证、技能社会”建设,连续3年实施全民技能提升工程,2018年、2019年216万人参加培训。受疫情影响,2020年全民技能提升线下培训暂停,线下培训内容转移到线上,涉及工种100多个。与去年相比,2020年山西省职业技能培训政策也有新变化。日前,该省下发《关于统筹推进疫情防控和稳就业工作的通知》(下称《通知》),明确将大规模开展职业技能培训,实施“全劳动周期、全工种13类”职业技能培训体系。

培训对象范围进一步扩大,将在企业工作的劳务派遣人员、见习期在岗职工纳入企业职工培训补贴范围;培训人员年龄不设上限,培训次数增加;推动“1+X”职业等级证书建设,对行业重点人群加以强化以企业的订单式、菜单式和项目制职业技能提升培训。该厅相关负责人介绍,职业技能培训是保持就业稳定、缓解结构性就业矛盾的关键举措,也是经济转型升级和高质量发展的重要支撑。2020年山西省技师学院、技工学校将纳入职业教育招生平台,本年度初中毕业生可通过统一招生平台自行选择技工学校等中等职业学校。

落实项目管理安徽合肥铁路商品车运输“逆势增长”

一台白色长头牵引车5月24日从中国铁路上海局集团有限公司合肥货运中心竹溪站场装车驶入ISO型铁路货车车厢,这是今年以来合肥货运中心竹溪站承运的第2000台小轿车。据了解,合肥货运中心竹溪站场场站占地300余亩,建有1条白货装车线和2条到发线,货场周围方圆10公里之内密集分布着合肥市各类生产制造企业,交通十分便利。

这个位于合肥经济技术开发区的货场为合肥市南部企业产品向国内外省市运输提供了一条作业充裕、运输快捷的铁路物流运输通道,降低企业物流成本。合肥长安汽车有限公司便是其中之一。该公司负责合肥长安汽车供应链中心竹溪站货运值班员林祥华说:“铁路货运使用的ISO车型是商品车运输专用车,每能装载汽车9-10台,采用这种车型不仅运输效率高,而且长期连续使用安全高效,也有利于降低客户节约物流成本。”铁路运输是拉动区域经济发展的“大动脉”,当前形势下,合肥货运中心落实“板块负责、项目管理”要求,与中铁特运运输有限公司无缝对接,确保运力充足、服务高效,促进了商品车运输持续稳定增长,也为企业内贸业务拓展提供了高效便捷的运输通道。(赵展 唐静玉)

推动公司战略落地 提升企业治理能力

南方电网公司印发《战略管理体系》《战略管理规定》

推动战略落落实地

南方电网成立以来,主动适应形势变化,积极探索战略管理路径,制定了中长期发展战略,南方电网企业文化理念等战略性文件,在推动重组融合、谋划转型发展、强化价值引领等方面发挥了重要作用。去年,公司新一届党组着眼推进新时代公司改革发展,强化战略引领,制定了《南方电网公司发展战略纲要(2019年版)》,全面开启建设具有全球竞争力的世界一流企业新征程。

公司董事长、党组书记孟振平在2019年年中工作会议上指出“公司改革发展的‘四梁八柱’主体框架体系已基本建立,目前已进入战略落地的时期,最重要的就是抓好落实。”在4月份月度例会上,孟振平强调战略“战略不是空中楼阁,好看的‘画饼’,要实实在抓落地。”

企业在战略管理实践中积累了一定的经验,但战略管理存在管理体系不健全、管理工具应用相对简单、闭环管控各环节衔接有脱节、战略监督评价机制尚未建立、战略管理信息化水平亟待提升等问题,亟需加以解决。战略管理体系是提升公司治理体系和管理能力现代化水平的重要载体。为此,公司组织开展战略管理体系课题研究,广泛征求各方意见和建议,推动构建公司战略管理体系。

发挥战略管理体系的引领和核心作用

涟水商务局：落实关键措施 狠抓复工复产

新冠肺炎疫情发生以来,江苏涟水商务局始终坚持底线思维,增强忧患意识,积极应对防疫一线,以更好更快、更实工作,更严纪律,坚决打赢疫情防控的人民战争、总体战、阻击战。在千方百计抓好疫情防控的同时,采取一系列行之有效的措施,推进企业有序复工复产。

重抓防疫,聚焦复工。该局一手抓防疫,一手抓复产,心里装着全年指标,把失去的时间抢回来,把落下的任务补起来,把发展的节奏拉上来,争取疫情防控和复工复产的双胜利。局领导分批分工作带队,成立三个调研组,深入泰丰针织、锦纶化纤、新芳泰、通制制等等多家外贸企业,了解他们的所思、所想、所盼、所求,在做好疫情防控的前提下,筹抓好复工复产,努力为完成全年开放型经济目标任务奠基。在掌握每一手资料的基础上,坚持安全第一、科学有序推进工作,结合产业结构和行业特点,确保验收一个、通过一个、

九鼎集团净资产净利润双增长 首提零负债战略目标

九鼎集团净资产净利润双增长 首提零负债战略目标

近日,九鼎集团发布2019年年报。财报显示,九鼎集团2019年营业收入和净利润实现双增长,营业总收入持续增长,达到124.78亿元,同比增长1.72%;净利润19.5亿元,同比增长7.16%;从营业收入及净利润方面来看,九鼎集团2019年的表现再创新高,各项盈利指标持续攀升。

资产负债率持续大幅下降, 夯实发展基础

九鼎集团自成立以来,主动适应形势变化,积极探索战略管理路径,制定了中长期发展战略,南方电网企业文化理念等战略性文件,在推动重组融合、谋划转型发展、强化价值引领等方面发挥了重要作用。去年,公司新一届党组着眼推进新时代公司改革发展,强化战略引领,制定了《南方电网公司发展战略纲要(2019年版)》,全面开启建设具有全球竞争力的世界一流企业新征程。

公司董事长、党组书记孟振平在2019年年中工作会议上指出“公司改革发展的‘四梁八柱’主体框架体系已基本建立,目前已进入战略落地的时期,最重要的就是抓好落实。”在4月份月度例会上,孟振平强调战略“战略不是空中楼阁,好看的‘画饼’,要实实在抓落地。”

企业在战略管理实践中积累了一定的经验,但战略管理存在管理体系不健全、管理工具应用相对简单、闭环管控各环节衔接有脱节、战略监督评价机制尚未建立、战略管理信息化水平亟待提升等问题,亟需加以解决。战略管理体系是提升公司治理体系和管理能力现代化水平的重要载体。为此,公司组织开展战略管理体系课题研究,广泛征求各方意见和建议,推动构建公司战略管理体系。



公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司规划部总经理刘继介绍:“在充分借鉴战略管理理论和外部实践经验基础上,通过全面梳理公司战略管理现状,结合南方电网实际,围绕‘战略管理管什么、谁来管、怎么管’的思路,厘清公司战略管理体系、战略运行体系之间的关系,总结提炼形成了由四个环节、四个模块构成的战略管理体系。”

四个环节即战略制定、战略分解、战略实施和战略回顾。战略制定重点突出落实国家战略部署、发展规划和产业政策,谋划既定目标的重要保障。公司战略管理体系的

公司规划部总经理刘继介绍:“在充分借鉴战略管理理论和外部实践经验基础上,通过全面梳理公司战略管理现状,结合南方电网实际,围绕‘战略管理管什么、谁来管、怎么管’的思路,厘清公司战略管理体系、战略运行体系之间的关系,总结提炼形成了由四个环节、四个模块构成的战略管理体系。”

四个环节即战略制定、战略分解、战略实施和战略回顾。战略制定重点突出落实国家战略部署、发展规划和产业政策,谋划既定目标的重要保障。公司战略管理体系的

公司规划部总经理刘继介绍:“在充分借鉴战略管理理论和外部实践经验基础上,通过全面梳理公司战略管理现状,结合南方电网实际,围绕‘战略管理管什么、谁来管、怎么管’的思路,厘清公司战略管理体系、战略运行体系之间的关系,总结提炼形成了由四个环节、四个模块构成的战略管理体系。”

公司规划部总经理刘继介绍:“在充分借鉴战略管理理论和外部实践经验基础上,通过全面梳理公司战略管理现状,结合南方电网实际,围绕‘战略管理管什么、谁来管、怎么管’的思路,厘清公司战略管理体系、战略运行体系之间的关系,总结提炼形成了由四个环节、四个模块构成的战略管理体系。”

公司规划部总经理刘继介绍:“在充分借鉴战略管理理论和外部实践经验基础上,通过全面梳理公司战略管理现状,结合南方电网实际,围绕‘战略管理管什么、谁来管、怎么管’的思路,厘清公司战略管理体系、战略运行体系之间的关系,总结提炼形成了由四个环节、四个模块构成的战略管理体系。”

复工一个,重点抓好规模以上、产业带动强、产业链条长、产业链条紧的企业优先复工,有续产、有续销的企业,并科学控制中小企业生产单元,确保疫情防控到位。截至目前,全县86家外贸企业中,正常运营企业78家、已复工77家,复工率98.7%,其中外资企业21家,19家正常运营企业已全部复工,复工率100%;全县57家外贸进出口企业,正常运营企业53家,已全部复工,复工率100%。

多方保供,稳定市场。在督促各商场、农贸市场做好保供的同时,时刻不忘疫情防控,严防防疫一线,以更好更快、更实工作,更严纪律,坚决打赢疫情防控的人民战争、总体战、阻击战。在千方百计抓好疫情防控的同时,采取一系列行之有效的措施,推进企业有序复工复产。

重抓防疫,聚焦复工。该局一手抓防疫,一手抓复产,心里装着全年指标,把失去的时间抢回来,把落下的任务补起来,把发展的节奏拉上来,争取疫情防控和复工复产的双胜利。局领导分批分工作带队,成立三个调研组,深入泰丰针织、锦纶化纤、新芳泰、通制制等等多家外贸企业,了解他们的所思、所想、所盼、所求,在做好疫情防控的前提下,筹抓好复工复产,努力为完成全年开放型经济目标任务奠基。在掌握每一手资料的基础上,坚持安全第一、科学有序推进工作,结合产业结构和行业特点,确保验收一个、通过一个、

复工一个,重点抓好规模以上、产业带动强、产业链条长、产业链条紧的企业优先复工,有续产、有续销的企业,并科学控制中小企业生产单元,确保疫情防控到位。截至目前,全县86家外贸企业中,正常运营企业78家、已复工77家,复工率98.7%,其中外资企业21家,19家正常运营企业已全部复工,复工率100%;全县57家外贸进出口企业,正常运营企业53家,已全部复工,复工率100%。

复工一个,重点抓好规模以上、产业带动强、产业链条长、产业链条紧的企业优先复工,有续产、有续销的企业,并科学控制中小企业生产单元,确保疫情防控到位。截至目前,全县86家外贸企业中,正常运营企业78家、已复工77家,复工率98.7%,其中外资企业21家,19家正常运营企业已全部复工,复工率100%;全县57家外贸进出口企业,正常运营企业53家,已全部复工,复工率100%。

复工一个,重点抓好规模以上、产业带动强、产业链条长、产业链条紧的企业优先复工,有续产、有续销的企业,并科学控制中小企业生产单元,确保疫情防控到位。截至目前,全县86家外贸企业中,正常运营企业78家、已复工77家,复工率98.7%,其中外资企业21家,19家正常运营企业已全部复工,复工率100%;全县57家外贸进出口企业,正常运营企业53家,已全部复工,复工率100%。

复工一个,重点抓好规模以上、产业带动强、产业链条长、产业链条紧的企业优先复工,有续产、有续销的企业,并科学控制中小企业生产单元,确保疫情防控到位。截至目前,全县86家外贸企业中,正常运营企业78家、已复工77家,复工率98.7%,其中外资企业21家,19家正常运营企业已全部复工,复工率100%;全县57家外贸进出口企业,正常运营企业53家,已全部复工,复工率100%。

复工一个,重点抓好规模以上、产业带动强、产业链条长、产业链条紧的企业优先复工,有续产、有续销的企业,并科学控制中小企业生产单元,确保疫情防控到位。截至目前,全县86家外贸企业中,正常运营企业78家、已复工77家,复工率98.7%,其中外资企业21家,19家正常运营企业已全部复工,复工率100%;全县57家外贸进出口企业,正常运营企业53家,已全部复工,复工率100%。

复工一个,重点抓好规模以上、产业带动强、产业链条长、产业链条紧的企业优先复工,有续产、有续销的企业,并科学控制中小企业生产单元,确保疫情防控到位。截至目前,全县86家外贸企业中,正常运营企业78家、已复工77家,复工率98.7%,其中外资企业21家,19家正常运营企业已全部复工,复工率100%;全县57家外贸进出口企业,正常运营企业53家,已全部复工,复工率100%。

推动公司战略落地 提升企业治理能力

南方电网公司印发《战略管理体系》《战略管理规定》

南方电网成立以来,主动适应形势变化,积极探索战略管理路径,制定了中长期发展战略,南方电网企业文化理念等战略性文件,在推动重组融合、谋划转型发展、强化价值引领等方面发挥了重要作用。去年,公司新一届党组着眼推进新时代公司改革发展,强化战略引领,制定了《南方电网公司发展战略纲要(2019年版)》,全面开启建设具有全球竞争力的世界一流企业新征程。

公司董事长、党组书记孟振平在2019年年中工作会议上指出“公司改革发展的‘四梁八柱’主体框架体系已基本建立,目前已进入战略落地的时期,最重要的就是抓好落实。”在4月份月度例会上,孟振平强调战略“战略不是空中楼阁,好看的‘画饼’,要实实在抓落地。”

企业在战略管理实践中积累了一定的经验,但战略管理存在管理体系不健全、管理工具应用相对简单、闭环管控各环节衔接有脱节、战略监督评价机制尚未建立、战略管理信息化水平亟待提升等问题,亟需加以解决。战略管理体系是提升公司治理体系和管理能力现代化水平的重要载体。为此,公司组织开展战略管理体系课题研究,广泛征求各方意见和建议,推动构建公司战略管理体系。

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

公司党组成员、副总经理陈允鹏在战略管理体系,战略管理规定宣贯会上强调“构建公司现代化治理体系,必须以公司发展战略为引领,充分发挥战略管理在公司治理体系中的引领和‘承上启下’的作用,以现代化的公司治理体系推动提高公司治理能力,推动公司发展战略全面落实落地,加快实现建设具有全球竞争力的世界一流企业的战略目标。”

中联重科一季度营收净利实现双增长

日前,中联重科发布2020年第一季度报告。报告显示,期内公司实现营业收入90.66亿元,归属于上市公司股东的净利润10.26亿元,同比均实现增长。

中联重科认为,在新冠肺炎疫情影响下,公司一手抓疫情防控,一手抓生产经营,高效、迅速地复工复产有力保障了市场供应需求,“云营销”等新业态加速了经营,多管齐下取得了各项利润指标向好,收入增速明显高于行业增速的业绩,为2020年赢来了良好、稳健的开端。

产品竞争力持续提升 市场占有率历史最好水平

报告期内,受益于产品竞争力提升,公司实现了强势板块市场优势持续巩固、新兴产业板块蓬勃发展。公司销售收入达到90.66亿元,实现归属于上市公司股东净利润10.26亿元。一季度,中联重科混凝土机械产品销量增长明显,持续保持市场领先地位;其中,泵车产品销量同比增长25%,逆势而上再创新高;搅拌站、搅拌车更是达到近年来销售最高峰,稳坐行业头把交椅。工程起重机械市场份额增长明显,海内外销售齐头并进,创造了历史最好水平。建筑起重机械持续保持行业龙头地位,优势进一步巩固。

疫情之下,农机行业向好,公司农机板块收入规模实现增长,盈利能力明显改善,推出的抛秧机等新品在市场热销。土方机械产品竞争力持续提升,市场占有率历史最好水平。报告期内,受益于产品竞争力提升,公司实现了强势板块市场优势持续巩固、新兴产业板块蓬勃发展。公司销售收入达到90.66亿元,实现归属于上市公司股东净利润10.26亿元。一季度,中联重科混凝土机械产品销量增长明显,持续保持市场领先地位;其中,泵车产品销量同比增长25%,逆势而上再创新高;搅拌站、搅拌车更是达到近年来销售最高峰,稳坐行业头把交椅。工程起重机械市场份额增长明显,海内外销售齐头并进,创造了历史最好水平。建筑起重机械持续保持行业龙头地位,优势进一步巩固。

疫情之下,农机行业向好,公司农机板块收入规模实现增长,盈利能力明显改善,推出的抛秧机等新品在市场热销。土方机械产品竞争力持续提升,市场占有率历史最好水平。报告期内,受益于产品竞争力提升,公司实现了强势板块市场优势持续巩固、新兴产业板块蓬勃发展。公司销售收入达到90.66亿元,实现归属于上市公司股东净利润10.26亿元。一季度,中联重科混凝土机械产品销量增长明显,持续保持市场领先地位;其中,泵车产品销量同比增长25%,逆势而上再创新高;搅拌站、搅拌车更是达到近年来销售最高峰,稳坐行业头把交椅。工程起重机械市场份额增长明显,海内外销售齐头并进,创造了历史最好水平。建筑起重机械持续保持行业龙头地位,优势进一步巩固。

疫情之下,农机行业向好,公司农机板块收入规模实现增长,盈利能力明显改善,推出的抛秧机等新品在市场热销。土方机械产品竞争力持续提升,市场占有率历史最好水平。报告期内,受益于产品竞争力提升,公司实现了强势板块市场优势持续巩固、新兴产业板块蓬勃发展。公司销售收入达到90.66亿元,实现归属于上市公司股东净利润10.26亿元。一季度,中联重科混凝土机械产品销量增长明显,持续保持市场领先地位;其中,泵车产品销量同比增长25%,逆势而上再创新高;搅拌站、搅拌车更是达到近年来销售最高峰,稳坐行业头把交椅。工程起重机械市场份额增长明显,海内外销售齐头并进,创造了历史最好水平。建筑起重机械持续保持行业龙头地位,优势进一步巩固。

疫情之下,农机行业向好,公司农机板块收入规模实现增长,盈利能力明显改善,推出的抛秧机等新品在市场热销。土方机械产品竞争力持续提升,市场占有率历史最好水平。报告期内,受益于产品竞争力提升,公司实现了强势板块市场优势持续巩固、新兴产业板块蓬勃发展。公司销售收入达到90.66亿元,实现归属于上市公司股东净利润10.26亿元。一季度,中联重科混凝土机械产品销量增长明显,持续保持市场领先地位;其中,泵车产品销量同比增长25%,逆势而上再创新高;搅拌站、搅拌车更是达到近年来销售最高峰,稳坐行业头把交椅。工程起重机械市场份额增长明显,海内外销售齐头并进,创造了历史最好水平。建筑起重机械持续保持行业龙头地位,优势进一步巩固。

疫情之下,农机行业向好,公司农机板块收入规模实现增长,盈利能力明显改善,推出的抛秧机等新品在市场热销。土方机械产品竞争力持续提升,市场占有率历史最好水平。报告期内,受益于产品竞争力提升,公司实现了强势板块市场优势持续巩固、新兴产业板块蓬勃发展。公司销售收入达到90.66亿元,实现归属于上市公司股东净利润10.26亿元。一季度,中联重科混凝土机械产品销量增长明显,持续保持市场领先地位;其中,泵车产品销量同比增长25%,逆势而上再创新高;搅拌站、搅拌车更是达到近年来销售最高峰,稳坐行业头把交椅。工程起重机械市场份额增长明显,海内外销售齐头并进,创造了历史最好水平。建筑起重机械持续保持行业龙头地位,优势进一步巩固。

疫情之下,农机行业向好,公司农机板块收入规模实现增长,盈利能力明显改善,推出的抛秧机等新品在市场热销。土方机械产品竞争力持续提升,市场占有率历史最好水平。报告期内,受益于产品竞争力提升,公司实现了强势板块市场优势持续巩固、新兴产业板块蓬勃发展。公司销售收入达到90.66亿元,实现归属于上市公司股东净利润10.26亿元。一季度,中联重科混凝土机械产品销量增长明显,持续保持市场领先地位;其中,泵车产品销量同比增长25%,逆势而上再创新高;搅拌站、搅拌车更是达到近年来销售最高峰,稳坐行业头把交椅。工程起重机械市场份额增长明显,海内外销售齐头并进,创造了历史最好水平。建筑起重机械持续保持行业龙头地位,优势进一步巩固。

疫情之下,农机行业向好,公司农机板块收入规模实现增长,盈利能力明显改善,推出的抛秧机等新品在市场热销。土方机械产品竞争力持续提升,市场占有率历史最好水平。报告期内,受益于产品竞争力提升,公司实现了强势板块市场优势持续巩固、新兴产业板块蓬勃发展。公司销售收入达到90.66亿元,实现归属于上市公司股东净利润10.26亿元。一季度,中联重科混凝土机械产品销量增长明显,持续保持市场领先地位;其中,泵车产品销量同比增长25%,逆势而上再创新高;搅拌站、搅拌车更是达到近年来销售最高峰,稳坐行业头把交椅。工程起重机械市场份额增长明显,海内外销售齐头并进,创造了历史最好水平。建筑起重机械持续保持行业龙头地位,优势进一步巩固。

疫情之下,农机行业向好,公司农机板块收入规模实现增长,盈利能力明显改善,推出的抛秧机等新品在市场热销。土方机械产品竞争力持续提升,市场占有率历史最好水平。报告期内,受益于产品竞争力提升,公司实现了强势板块市场优势持续巩固、新兴产业板块蓬勃发展。公司销售收入达到90.66亿元,实现归属于上市公司股东净利润10.26亿元。一季度,中联重科混凝土机械产品销量增长明显,持续保持市场领先地位;其中,泵车产品销量同比增长25%,逆势而上再创新高;搅拌站、搅拌车更是达到近年来销售最高峰,稳坐行业头把交椅。工程起重机械市场份额增长明显,海内外销售齐头并进,创造了历史最好水平。建筑起重机械持续保持行业龙头地位,优势进一步巩固。

疫情之下,农机行业向好,公司农机板块收入规模实现增长,盈利能力明显改善,推出的抛秧机等新品在市场热销。土方机械产品竞争力持续提升,市场占有率历史最好水平。报告期内,受益于产品竞争力提升,公司实现了强势板块市场优势持续巩固、新兴产业板块蓬勃发展。公司销售收入达到90.66亿元,实现归属于上市公司股东净利润10.26亿元。一季度,中联重科混凝土机械产品销量增长明显,持续保持市场领先地位;其中,泵车产品销量同比增长25%,逆势而上再创新高;搅拌站、搅拌车更是达到近年来销售最高峰,稳坐行业头把交椅。工程起重机械市场份额增长明显,海内外销售齐头并进,创造了历史最好水平。建筑起重机械持续保持行业龙头地位,优势进一步巩固。

疫情之下,农机行业向好,公司农机板块收入规模实现增长,盈利能力明显改善,推出的抛秧机等新品在市场热销。土方机械产品竞争力持续提升,市场占有率历史最好水平。报告期内,受益于产品竞争力提升,公司实现了强势板块市场优势持续巩固、新兴产业板块蓬勃发展。公司销售收入达到90.66亿元,实现归属于上市公司股东净利润10.26亿元。一季度,中联重科混凝土机械产品销量增长明显,持续保持市场领先地位;其中,泵车产品销量同比增长25%,逆势而上再创新高;搅拌站、搅拌车更是达到近年来销售最高峰,稳坐行业头把交椅。工程起重机械市场份额增长明显,海内外销售齐头并进,创造了历史最好水平。建筑起重机械持续保持行业龙头地位,优势进一步巩固。

疫情之下,农机行业向好,公司农机板块收入规模实现增长,盈利能力明显改善,推出的抛秧机等新品在市场热销。土方机械产品竞争力持续提升,市场占有率历史最好水平。报告期内,受益于产品竞争力提升,公司实现了强势板块市场优势持续巩固、新兴产业板块蓬勃发展。公司销售收入达到90.66亿元,实现归属于上市公司股东净利润10.26亿元。一季度,中联重科混凝土机械产品销量增长明显,持续保持市场领先地位;其中,泵车产品销量同比增长25%,逆势而上再创新高;搅拌站、搅拌车更是达到近年来销售最高峰,稳坐行业头把交椅。工程起重机械市场份额增长明显,海内外销售齐头并进,创造了历史最好水平。建筑起重机械持续保持行业龙头地位,优势进一步巩固。

疫情之下,农机行业向好,公司农机板块收入规模实现增长,盈利能力明显改善,推出的抛秧机等新品在市场热销。土方机械产品竞争力持续提升,市场占有率历史最好水平。报告期内,受益于产品竞争力提升,公司实现了强势板块市场优势持续巩固、新兴产业板块蓬勃发展。公司销售收入达到90.66亿元,实现归属于上市公司股东净利润10.26亿元。一季度,中联重科混凝土机械产品销量增长明显,持续保持市场领先地位;其中,泵车产品销量同比增长25%,逆势而上再创新高;搅拌站、搅拌车更是达到近年来销售最高峰,