# 最新企业的标语(精)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-07-02

*最新企业的标语(精)一1、年度销售目标600万元；2、经销商网点50个；3、公司在自控产品市场有必须知名度；空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品...*

**最新企业的标语(精)一**

1、年度销售目标600万元；

2、经销商网点50个；

3、公司在自控产品市场有必须知名度；

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

1。空调自控产品应以长远发展为目的，力求扎根湖南。20xx年以建立完善的销售网络和样板工程为主，销售目标为600万元；

2。挤身一流的空调自控产品供应商；成为快速成长的成功品牌；

3。以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。

4。市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，代替省内同水平产品的一部分市场。

5。致力于发展分销市场，到20xx年底发展到50家分销业务合作伙伴；

6。无论精神，体力都要全力投入工作，使工作有高效率、高收益、高薪资发展；

如果空调自控产品要快速增长，且还要取得竞争优势，最佳的选取必然是——“目标集中”的总体竞争战略。随着湖南经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大，空调自控产品市场的消费潜力很大，目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选取。围绕“目标集中”总体竞争战略我们能够采取的具体战术策略包括：市场集中策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此，我们需要将湖南市场划分为以下四种：

战略核心型市场———长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场————郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场—————娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场————吉首，永州，益阳，

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

4、渠道策略：

（1）分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。二是工程商客户，是我们的基础客户。

（2）渠道的建立模式：a。采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议；b。采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上；c。在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。不能以低姿态进入市场；d。草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场；e。在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

（3）市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场和工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念：a。开放心胸；b。战胜自我；c。专业精神；

（1）业务团队的垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反应。团队建设扁平。

（2）内部人员的报告制度和销售奖励制度

（3）以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

（4）编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和带给的支持等说明。

**最新企业的标语(精)二**

第一条总则

股份有限公司是遵照中华人民共和国法律成立的，并在法律上获准从事经济活动的，其总公司设在中华人民共和国\_\_省\_\_\_(以下简称甲方);

xx公司是遵照\_\_国法律成立的，其总公司设在\_\_\_\_(以下简称乙方)。

1.2.甲方和乙方(以下简称双方)同意根据中华人民共和国中外合资经营企业法和中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例及其有关法律的规定，共同成立一个合资公司。双方同意抱着诚挚的态度遵守本合同。

第二条合资企业名称和地址

2.1.合资公司的中文全名称：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.2.合资公司的英文全名称：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(简称公司)总公司和注册的地点设在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条公司的宗旨和经营范围

3.1.公司以公正及合法的平等互利的商业原则为基础进行经营，并以销售其产品和提供服务而获得公司满意的利润为指标。

3.2.公司应提高管理水平，努力取得经济效益，并根据国际商业贸易实务惯例，使公司的效率、产量、价格、及交货时间方面应具有竞争能力。

3.3.公司生产的\_\_\_\_\_产品并提供服务，面向中国国内市场和指定范围的国际市场及有关的公司和企业销售并履行公司确定的有关业务。

3.4.设立服务公司，经营公司所需的多项生活服务业务。

第四条注册资本与资金

4.1.公司为有限责任公司。双方对公司的责任以双方确认的投资额为限。公司的注册资本为\_\_\_\_\_(大写：\_\_\_\_\_美元)，甲方和乙方各出资50%计\_\_\_\_\_(大写：\_\_\_\_\_美元)，双方将按上述投资比例分享利润，分担亏损和风险。

4.2.上述的资金应以双方同意的现金，实物和技术投入。全部投资在公司成立(获得营业执照签发日)\_\_\_\_年内完成。第一次投资(甲乙方各投资\_\_\_\_美元)在合资公司成立后1个月内完成，其余部份投资的时间，根据实际的需要，由董事会决定。

4.3.公司不发行股票。双方在各自交纳其投资额后，应由一个在中国注册的会计师验证，出具验证书，由公司据此发出由正、副董事长签署的投资证明书，证明书应载明下列事项：公司的名称;公司成立的年、月、日;合资双方的名称和投资数额，投入资本的年、月、日，发给投资证书的年、月、日。投资证明书是非流通性的证据。双方确认的注册资本总额在合同期内不得减少。

4.4.资金。除注册资本外，若公司需补充资金，经董事会决定，可按中华人民共和国合资经营企业贷款办法，通过中国以合适的方式在中国筹集，或直接向其他外国银行申请贷款。

4.5.双方对公司注册资本的投资细节由公司的董事会确定。

第五条董事会及组织机构

5.1.董事会是公司的最高权力机构，决定公司的一切重大问题。董事会由六(6)名成员组成，甲、乙方各占三(3)名。董事人选由甲、乙方各自委派或调换。董事长由甲方委派的董事中指定一人担任，副董事长由乙方委派的董事中指定一人担任。董事任期四(4)年，经各方继续委任可以连任。

5.2.董事会决策一切问题需经六分之四(4/6)的董事(4名董事)表决通过。董事未能出席董事会可出具其签署正式的委任书与出席的董事一起投票。当处理有关双方权益的事项时，董事会应根据平等互利、协商一致的原则决定。

5.3.董事会每年召开两次会议(定于6月和12月)，由董事长召集并主持。

董事长须在开会前二十(20)天发出通知书。必要时，经一方全体董事要求，董事长和副董事长协商后，可召开特别会议。会议记录采用中文和英文书写，记录归档保存。董事长不在时，由副董事长代行其职责。会议一般应在中国境内召开。在尚未召开董事会会议的情况下，经全体董事签字的决议书与董事会会议决议具有同等效力。

5.4.需经董事会一致通过的事项包括：

(1)公司章程的修改;

公司注册资本的增加与转让;

公司期限的延长、终止、解散和其清算及结业工作;

公司的发展规则和贷款计划;

公司的工作计划，生产经营方案;

公司年度财务预算、决算与年度会计报表;

储备基金、职工奖励及福利基金、公司发展基金的提取方案和年利润分配方案;

公司总经理和副总经理的任免及由总经理、副总经理提名的各部门的负责人的任免;

公司经营管理的规章制度;

公司的组织机构、人员编制、职工工资、奖励、福利等实施办法;

公司的人员培训计划;

其他有关双方权益的重大问题。

(2)总经理和副总经理应根据本合同和董事会的决议，主持公司的日常经营管理工作。如总经理不在时，则由副总经理代行其职责。各部门的设立、组织、职责和人事安排，由总经理、副总经理根据董事会所决定的原则来制定，并由董事会批准。

(3)总经理和副总经理不得兼任其他经济组织的总经理或副总经理，不得参加其他的经济组织与本公司的商业竞争。若正、副总经理或其他高级管理人员贪污，或严重地失职，董事会有权随时予以辞退。

第六条双方的责任和义务

6.1.甲方和乙方，应尽力以最有效和最经济的办法实现公司的经营宗旨和目标并在现行法律和允许的营业范围内双方选派有资格、有经验的管理人员和技术人员在公司勤勉地进行营业。

6.2.甲方有责任和义务协助公司办理下列事宜：

协助公司向中国有关主管部门办理申请批准、登记注册、领取营业执照等事宜;

根据中国有关法律，协助公司申请获得可能范围内的税收减免待遇;

协助公司收集有关中国市场需求，产品竞争能力和销售机会的发展趋势等方面的信息;

协助外籍工作人员申请前往中华人民共和国的入境签证和提供在中国境内的公务旅行方便;

协助公司安排工作人员的办公、住宿、膳食、交通、医疗等事项;

协助公司聘请中国籍职员、工程师、技术人员、工人和翻译人员;

协助公司向中国及国家外汇管理局同意的银行申请开立外币和人民币帐户;

协助公司联系在中国境内的物资运输、进出口报关等手续;

甲方在可能的情况下应公司的请求对其他需办的事情应予以协助。

6.3.乙方有责任和义务协助公司办理下列事宜：

指导和协助公司解决技术、经营管理等方面的问题，提供先进而适用的技术和经营管理的经验，从而为获取最大限度的经营效益，为争取其产品的优质并承担其技术责任;

为公司制定并提供有关制造工艺、设备保养、安全、物资储存等工作细则及规定;

经和甲方协商后，协助公司制定培训计划，在乙方所属工厂及双方都能接受的地点，培训中方人员，使中方人员在培训计划规定的时间内，能够掌握有关技术工艺和专门技能;

协助公司收集与公司业务有关的、适用的技术、工艺、经济信息及法律资料。

第七条筹建工作

7.1.董事会应在公司成立之日起六十(60)天内委派筹建小组(以下简称筹建组)。筹建组工作计划由董事会决定，筹建组由四(4)名组员组成，由各方提两名组员，包括一名组长及一名副组长。董事会应指派由双方提名的组员，并从提名组员中选出组长和副组长，但董事会有权随时解任任何组员。任一方提名的组员被解任时，该方应提名一位接任人选，该名参与筹建组的接任人选需经董事会批准。

7.2.新厂房的建筑，筹建小组按第6.2.款规定负责联系建筑设计的批准，监督设备及材料采购，制订建筑工程时间表，提供技术管理，确保建筑工程进度，妥善保管其报告、图纸、档案及其他资料。筹建小组在日常工作方面积极合作，并在新厂房建筑期间至少每星期开会一次，商讨建筑工程进度和质量，此会议应做记录并由组长和副组长签署。

7.3.至少有三(3)名筹建小组组员(包括组长)予以建议时，总经理方可代表公司与承建企业签订建筑合同和其他有关合同。每份建筑合同规定的工程应在中国有关单位允许承建该工程范围之内。一切工作应按照合同内载明的时间表执行。全部建筑及有关成本费不得超出该合同内载明的数额。

第八条利润分配及税务

8.1.每个财政年度终结后应尽快把公司的纯利按照甲方和乙方对公司注册资本投资的数额比例分配给各方。为了达到本款8.1.的目的，\"纯利润\"表示从毛利中扣除下列各项费用后余下的数额：

(1)按照中国有关法律和条例及本合同规定的条款，从公司所得毛利润中扣除所得税后的数额;

(2)按照中国有关的法律条例规定及由董事会设立的储备基金的数额;

(3)按照董事会设立为发展和扩充公司的再投资所需基金数额;

(4)按照中国有关法律和条款规定或由董事会设立的职工奖励和福利基金的专项资金数额。

8.2.按照\"广东省经济特区条例\"第三章第十四款优惠待遇的精神，公司应缴的最高所得税率为百分之十五(15%)。对于技术比较先进，规模较大的企业，给予减税20%至50%或免税1年至3年的优惠。公司在甲方的协助下按照中国法律及条例申请获得减免税待遇。

8.3.公司的中国、华侨、港澳及外籍人员应按照中国税法及条例交纳个人所得税。

第九条公司的权利和劳动工资

9.1.按照\"中华人民共和国广东省经济特区条例\"公司有权利：

(1)可以独立经营自己的企业，可以雇用外籍人员担任技术和管理工作;

(2)雇用中国职工，由企业自行招聘，按择优原则考核录用，劳资双方签订合同。经采用的职工，可试用3个月至6个月;企业因生产、技术条例发生变化而多余的职工，经过培训不能适应要求而在本企业内又无法改调其他工种的职工，可予以解雇;对违反公司规章制度，并造成不良后果的职工，可以根据情节轻重，给予警告、记过、减薪、直至开除的处分;

9.2.视公司经营的需要，自行确定采用计件或计时、计日、计月工资制;

9.3.雇用的外籍职工、华侨职工、港澳职工在缴纳个人所得税后的工资和其他正当收入，可按外汇管理办法的规定，通过中国或其他银行汇出;公司在缴纳公司所得税后的合法利润，可按外汇管理的规定，通过中国或其他银行汇出;

9.4.公司因故中途停业，经向有关部门申报理由，办理清债手续，其资产可转让，资金可汇出。

第十条会计与审计

10.1.公司应按照中华人民共和国有关中外合资企业财会统一条例建立会计制度。

10.2.公司应在财务年度内，每季终结十(10)天内编制季度财务报表，并将该财务报表的副本分送甲、乙方及各董事。财务报表应包括该会计期间终结时有关资产负债表及损益表，并以中英文编制。由公司主管财务的职员签署是真实正确无误的。

10.3.公司应在财务年度终结后三十(30)天内编制年度财务报表，并将财务报表的副本分送甲、乙方及各董事。年度财务报表包含截止该财务年度终结时有关资产负债表及损益报表。财务报表应以中英文编制并由董事会委托的经中国政府注册的一家会计事务所予以审计并证明是真实、正确无误的。

10.4.甲方和乙方有权随时在公司每个财务年度终结后一(1)个月内自费派审计师审查公司的经营帐目及记录。

第十一条协议的生效和合资期限

11.1.本合同经中华人民共和国主管部门批准后，公司收到批准书后的1个月内应向工商行政管理局办理登记手续，领取营业执照。主管审批部门批准之日，即为本合同生效之日。本合同生效日以前双方所签署的一切意向书与其他文件在本合同生效之日起自动失效。

11.2.本合同有效期限是自本合同生效之日起至期满之日止，公司的合资期限为十(10)年。若公司业务有发展，注册资本需增多，则合资期限可延长。延长期限届时将另行商定。

11.3.当期限届满前六(6)个月，双方同意终止合同之外，按《中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例》规定，经政府有关部门批准合资公司的期限可继续作每次为期五(5)年的延长。

11.4.若因任何原因或任何一方造成终止合同，均需报原合同批准之机构批准。

第十二条转让

12.1.公司的任何一方未经董事会一致通过及中国主管审批部门的批准，不得向第三者转让、抵押、出售或其他方式处置其全部或部分股份。若一方要转让股份，必须遵守以下规定：

(1)公司的一方希望转让其在公司的全部或部份股份时，公司他方有优先购买权;

(2)为优先给受让方，在转让方提出书面转让要求后三十(30)天内作出答复，否则转让方有权向第三者转让;

(3)公司一方向第三者转让其全部或部份投资时，第三者的资格和信誉必须获得他方的书面认可，转让的条件不得比向公司他方转让的条件优惠，转让方应将其受让方关于转让的相应部份权利和义务的书面协议两份副本，提交给公司他方;

(4)公司营业，不得使公司的工作受到妨碍或组织机构受到影响;在批准转让后，公司应在三十(30)天内向工商行政管理局办理变更登记手续。

第十三条终止和清算

13.1.当出现下列情况时，任一方可发出终止合同通知书，该通知书至少应在合同终止前的六十(60)天内发出：

(1)在一方自愿或非自愿宣布破产、清盘或解散;

(2)在一方不履行本合同规定的义务或违反本合同的任何条款，为此，终止合同通知书应说明违约的事项及违约方在通知书期间能予以改正而未改正的这些违约事项;

(3)在双方严格遵守条文后，仍然违反政府现行的法律、法令或条例，使公司无法继续营业。

13.2.本合同提前终止或终止后，公司对其资产、债权和债务进行清算。在清算时应本着公平合理的原则，按合同规定执行。

13.3.当公司期满或合同终止，宣告解散时董事会应制定清算的程序和原则并确定清算委员会成员。清算委员会可聘请在中国注册的会计师、律师担任并向董事会提出建议。

13.4.根据中国有关法律并经有关当局批准，清算委员会可将公司以\"营业中的公司\"出售并签售购协议书。甲方有优先购买权。

13.5.若没有买主愿意购买\"营业中的公司\"，则公司的业务予以终止，清算委员会可以按分项售卖公司的资产。在这种情况下，甲方有优先购买权，乙方次之。

13.6.违约一方，必须对申请结束营业的一方因其违约事项所蒙受的财务损失担负责任。

第十四条土地使用

14.1.遵照关于申请办理《土地使用》的规定，甲方需代表公司向政府有关部门填交新厂房的用地申请书，取得规划部门的批准，领取《土地使用证书》。

14.2.按照经济特区土地管理暂行规定，公司作为技术密集的先进的项目可申请免缴土地使用费。公司亦应申请获得有关土地使用费方面的优惠待遇。

第十五条保险

15.在合同期内，公司总经理与第一副总经理拟根据不同阶段不同业务共同提出公司投保的项目。在价格、服务同等条件下，应优先向中国投保。

第十六条适用的法律

16.1公司的建立、经营、管理、税务、进出口物资、劳动管理、土地使用、人员出入境及其他活动应遵守经颁布的广东省经济特区内的有关法律、规章及条例。

在此法律、规章及条例中尚无规定时，合资公司应遵守经颁布的中华人民共和国法律、法令、规章及条例。公司亦应遵守本合同所列条款。

16.2.公司的财产、权利和乙方的投资、利润分成，根据本合同规定乙方应得的数额及乙方的一切合法权益，应受经颁布的中华人民共和国和广东省经济特区的法律、法令、规章及条例的保护。

第十七条争执的解决和仲裁

17.1.在执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争执，首先应由双方友好协商解决。

17.2.由于本合同引起甲方与乙方之间的任何争执，首先应由董事会以互相信任的精神协商解决。若于三十(30)天内未能解决时，甲方和乙方可选择第三方进行调解。

17.3.若调解于三十(30)天内不能解决时，其争执应由仲裁作最终裁决。仲裁小组由三名仲裁员组成，甲方指派一名，乙方指派一名，第三名仲裁员由甲、乙方指派的两名仲裁员共同商定。若被指派的两名仲裁员，意见分歧，则第三名仲裁员应由瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院指派，并任仲裁小组主席，仲裁地点在瑞典斯德哥尔摩。

17.4.仲裁的裁定是终局的，对双方都有约束力，仲裁费由败诉方负担或由仲裁机构裁定。

第十八条不可抗力

18.1.双方遇有无法控制的事件或情况，应视为不可抗力事件，但不仅限于火灾、风灾、水灾、地震、爆炸、战争、叛乱、暴动、传染病及瘟疫。若由于不可抗力事件导致任何一方不能履行本合同规定的义务时，应把本合同规定的履行义务的时间延长，延长的时间应与遭受不可抗力事件所延误的时间相等。

18.2.受不可抗力事件影响的任何一方应立即以电报或电传把发生不可抗力事件通知另一方，并随后于十四(14)天内用航空挂号信经政府有关当局或部门确认的发生不可抗力事件的证明书寄给另一方。若因遭受不可抗力引起的延误超过九十(90)天时，应通过友好协商确定，为仍继续执行协议或提前终止协议。

第十九条合同文字和语言

19.1.本合同包括主件和附件，其附件和主件具有同等法律效力。若附件条款与合同主件的相应条款发生矛盾时，应以合同主件为准。

19.2.本合同修订须经双方讨论通过，形成正式文件。经主管部门审批，审批后的文件为本合同不可分割的组成部分。

19.3.本合同内书写的标题，仅为醒目所列，不影响条款的意义和解释。

19.4.本合同及附件用中文、英文书写，而两种文字具有同等法律效力。

19.5.公司全部重要文件，一律用中、英两种文字书写。两种文字本均具有同等效力。

19.6.双方同意以汉语和英语为工作语言。

第二十条文本

本合同的中文本、英文原本一式肆份，每种文本双方各执两份。

第二十一条其他

21.1.本合同生效日起，双方以前签订所有与本合同有关的文件，即告作废。

21.2.本合同或与本合同有关文件的任何条款除对适用法律有违背的，不合法的或不可强行的条款外，余下的、凡有效的、合法的，可强制执行合同中的任何条款应予以执行，不得受到影响或削弱。

21.3.本合同经双方授权之代表于首页写明的日期签订，特此证明。

第二十二条通知

22.1.公司双方的任一方向对方递送通知文件(包括电传、电报、信件等)，按下列地址发出，在收到之日起被认为已送达：

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电报：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电报：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

22.2.本公司生效期间，双方有权随时更改各自地址，但更改时应提前一(1)个月以书面通知对方。

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**最新企业的标语(精)三**

1、要想不被淘汰只有跑在前面。

2、成功者找方法，失败者找借口。

3、做好品质记录，打好品管基础。

4、态度决定行为，行为培养性格，性格决定命运。

5、勤俭节约、爱护公物，以厂为家，共同发展。

6、有品质才有市场，有改善才有进步。

7、心态正，事业成，不成也成。

8、自我提升、良性竞争，相互欣赏、相互支持。

9、态度决定一切，细节决定成败。

10、培育礼仪员工，创造团队精神。

11、生活因拼搏而存在，拼搏因生活而永恒。

12、要想不被淘汰，只有跑在前面。

13、要有好的灌溉，才有好的成果。

14、培养优质素养，提高团队力量。

15、得意时应善待他人，失意时你会需要他们。

16、持诚信互利共荣，以厚德载物。

17、没有执行力就没有竞争力。

18、只有勇于承担责任，才能承担更大的责任。

19、以科技为动力，以质量求生存。

20、今天工作不努力，明天努力找工作。

21、有一份耕耘，就有一份收获。

22、诚信立足创新致远。

23、团队精神，是企业文化的核心。

24、一个疏忽百人忙，人人细心更顺畅。

25、每天进一步，踏上成功路。

26、培育礼仪员工，创造文明团队。

27、技术是基础，管理是动力。

28、爱护公物，珍惜资源，勤俭节约，共同发展。

29、宁可因高目标而脖子硬，也不要为低目标而驼背。

30、为自己养成一个好习惯，给别人留下一个好印象。

31、您的自觉贡献，才有公司的辉煌。

32、我们的理念是：没有最好，只有更好。

33、顾客是我们的上帝，品质是上帝的要求。

34、遵守厂规厂纪，争当优秀员工。

35、讲究实效、完善管理、提升品质、增创效益。

36、行动是成功的开始，等待是失败的源头。

37、五湖四海聚一厂，情同手足友谊长。

38、团结一条心，石头变成金。

39、事不三思总有败，人能百忍自无忧。

40、诚信立足，创新致远。

**最新企业的标语(精)四**

通过本次实训，使我们了解了企业管理决策的基本思想及流程，并充分理解管理过程中团队精神的体现、哲学思维的运用、个性能力的渗透、诚信原则的坚持和职业定位的思考等，全面提高我们发现问题、分析问题、解决问题的能力，从而实现战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物资采集、设备投资与改造、财务核算与管理等企业管理决策内容的全面认识。

在第一年中我们没有很好掌握实训的规则.但是.是与老师带领做的我们从中没有体会到一个企业什么是重要的.我们应该如何运用现金 如何来做广告的宣传以及其他一些问题，这使我们在以后的经营中遇到了很多的阻碍

第二年.是有我们自己来经营的没有了老师的带领.在我们自己来组织企业经营中我们没有意识到市场对与我们来时是有多的在重要.虽然之前我们学到过市场是企业的命脉，但是到实践中我们没有很好的意识我这一点，使我们没有抓住市场的先机.这一失误的决策使我们在以后我经营中遇到了产品卖不出去的情况.这使我们的流动资金大量的减少.在广告宣传上我们也没计划好.这是我们没有及时我抢到一些我们看好的订单.在与于我的错误决定使我们的2条的生产线停产2个季度无形中加大了现金的消耗

第三年.这一年我们刚刚认识到市场对于我们来时是有多么的重要.但是我们这一年还是只有一个市场，这一次有使我们减少了很多的销售机会.但是.这一年我的生产能力有了很大的提高.这使我们的成品库存大大的增加了.这一回我们意识到了.我们现在就是要把我们的产品抓紧卖出去.把“死钱”变成“活钱”在上一年我们已经在p2上开始研发了.这一年我们在后两个季度我们已经开始生产p2了.这为我们下一年的订单增加了一项 但是这一年我们的现金量已经很大的减少了

第四年.这年是我们唯一盈利的一年盈利额为2百万.但是在这一年的第3季度我们应收账款不能及时的到账，这使我们的现金额为1百万.这些钱不够换下一季度的借款这使我们公司的面临的倒闭.本来我们打算我们先高价卖出我们的产品然后我们在高价买回.但是在我们的6家企业中都没有足够的现金来给我们.所以我们只好想股东追加了2千万的现金来维持企业的运行

第五年.这一年与于我们前4年大量的挤压产品使我们在广告上花了大量的现金.但是我们于与打的广告较为分散使我们没有得到我们理想的订单量这是我们又一次的没有盈利

第六年.这是我们最后一年.我们于与之前的大量库存，这一年我们没有生产任何的产品

但是于与要还银行的借款这使我们的盈利又一次的为负数不管这六年我们的盈利情况.但是我们通过这模拟六年中多多少少对企业如何经营、决策、判断等有了认识.对各种业务也都有了很深的理解和体会，在这一轮的经营中，我们对生产线进行很多的更新，市场的开拓也只是局限于区域市场和国内市场，放弃了对亚洲市场和国际市场开拓，虽然公司没有实现了盈利，但是从长远来说这是合理的，因为如果一直这样发展下去，我们的竞争力会丧失，公司在市场上的经济实力也不能和其他公司相比，结果只能导致经营的中断和企业的破产。

(1)财务

没有很好的计划现金的支配.与分析，没有进行一项一项的记录这是我们在现金方面存在的问题

(2)广告

我们没有做好市场的分析把大量的广告费用分散的投入的各个市场 个个产品中 没有得到较好的利用

而且还学到了很多的待人处世之道，扩大了知识面，也丰富了自己的实践经历，为我踏入社会奠定了良好的基础。这次实训，得到的最宝贵的东西就是了解到什么叫团队精神，在实训中既要注重发挥个人才能，又要发扬团队精神。只有这样，我们才能在激烈的竞争中无往不胜，才能在未来的发展中站稳脚跟。

在这次实训中我明白一个成功的ceo 应该具有 冷静的分析能力 果断的决策能力以及同事关系人际关系等方面。

**最新企业的标语(精)五**

企业文化建设计划

企业文化建设要以党的十七大精神为指导，全面贯彻落实科学发展观，认真贯彻集团公司和福建公司工作会议精神，落实各项企业文化工作部署,唱响“平安、和谐、效益、发展”理念，以构建“和谐企业”为主题，开展创建“学习创新型企业”活动，紧紧围绕和谐文化、安全文化、廉洁文化3个重点，总结提炼符合公司实际的共同价值观，丰富和完善具有公司特色、催人奋进、促进和谐、推动发展的和谐企业文化，为实现公司战略目标服务。

根据公司出台的贯彻《中国华电集团公司企业文化建设纲要》实施办法，尽快抓紧征集企业形象理念、司歌和司旗。切实抓好已经出台的公司发展愿景、经营理念、发展理念、领导力理念、管理理念的“落地生根”，使员工在工作中自觉贯彻执行。对新一届领导班子提出的“平安、和谐、效益、发展”企业精神，有重点地进行自上而下、自下而上的多次教育，反复酝酿，获得员工的认可和支持，并在实际工作中执行到位，使之真正成为公司企业文化体系的灵魂。

与此同时，还要大力宣传贯彻华电集团公司企业文化体系————《华电宪章》，使公司企业文化与集团公司企业文化融为有机的统一体，把公司的理念、精神贯穿于公司的各项工作，落实到员工的实际行动，真正起到鼓舞士气、升华思想、推动工作的作用。要在各种场合，自觉使用企业标识，让员工有认同感和归属感。在使用过程中，一定要按照规范正确地使用，以免产生歧义。

近两年来，集团公司高度重视企业文化建设，先后提出了企业

1文化建设“提高年”活动方案，这些方案中部署了很多工作。公司因为种种原因，有的工作有落实，有的工作未开展。今年要将未开展的工作很好地开展起来，比如结合创建学习创新型企业，抓好读一批书的工作；结合党群工作管理提高年，抓好制度文化的建设工作。要集中研究企业文化课题，组织员工撰写企业文化建设论文。组织开展企业文化培训，为建设品位高、观念新、素质全、能力强的企业文化建设服务。在条件许可的情况下，走出去，结合公司提高企业管理水平到有关单位考察、学习的机会，组织企业文化建设考察。

此外，还要认真抓好今年集团公司、福建公司部署的各项企业文化建设工作。

要按照科学发展观和十七大精神的要求，认真抓好和谐文化的建设。和谐文化建设的本质，就是以社会主义核心价值体系为核心，坚持科学发展观和人本观，推动企业发展的和谐、生产管理与经营机制的和谐、企业与生态环境的和谐、企业与员工的和谐以及企业与社会的和谐。

构建“以人为本”的和谐企业环境。以企业与员工共同发展，构建和谐企业环境为目标，坚持把严格的企业管理和人性的情感关怀结合起来，在做好企业效益优先的同时，积极协调员工的切身利益的关系，努力创建一个职工满意的工作、学习、生活环境；改革人事管理制度，做到人适其所、事得其人、人尽其才、事竟其功；坚持以激励为导向，完善公司的分配制度，做到科学、公正、合理；开展积极的思想政治工作，妥善处理企业内部矛盾，促进员工队伍稳定；融洽干群关系，拓宽沟通渠道，真正做到上下一致，同心同德。

履行社会职责，提高社会美誉度。要加强与各级政府和相关的社会团体的沟通联系，承担国有企业应该履行的社会职责；融洽企业周遍的群众关系；积极开展警民共建、检企共建活动；争创省级乃至全国精神文明建设先进单位；坚决贯彻落实集团公司

党组的要求，认真开展公关宣传工作；通过以上活动的开展，来树立公司对外形象，提高社会美誉度。

如《安全管理标准》、《安全生产工作规定实施细则》、《安全生产工作奖惩规定实施细则》、《检修规程》、《运行规程》等。

运行管理标准化；检修管理标准化，加强生产安全设施配臵标准的管理工作。

出营造廉政氛围，突出典型引导，不断深化廉政教育，着力推进党纪教育和法制教育，组织开展“廉洁文化理念征集”活动，在公司党员干部员工中形成“廉荣腐耻”的心理，形成“树廉洁心、行廉洁事、做廉洁人”的廉政氛围，全面推动廉政意识的形成。大力开展廉政文化“四进”工程。具体为：一是廉洁文化进机关。通过廉洁文化理念进机关，牢固树立清正廉明、公道正派的工作信条，并注重发挥机关各级人员的廉洁典型的示范效应。二是廉洁文化进班组。切实加强员工的社会公德、职业道德及党纪法规的基础教育，促进员工以良好的道德风尚“知法、守法、用法”。三是廉洁文化进重点敏感岗位。在以往与重点敏感岗位签定责任制的基础上，深化对重点敏感岗位的管理和教育，制定重点敏感岗位从业行为规范，把廉洁从业的要求融入岗位职责，大力培养廉洁从业，依法经营的责任意识。四是廉洁文化进家庭。开展以创建廉洁家庭为内容，以陶冶情操为目标，寓教于乐形式的亲情助廉活动。通过发助廉倡议书、赠廉洁短信息、树“廉内助”典型等活动，教育职工家属当好廉内助，共筑家庭廉洁防线，使家庭成为廉洁教育的第一课堂。

公司企业文化建设领导小组、片区工作小组及其办公室要按照各自职责、分工协作、齐抓共管，定期研究、检查和总结企业文化建设工作的开展情况，及时发现问题、改进措施，确保“提高年”活动顺利进行。

要加强各项文化活动的主题策划，提升文化品位，确保出精品、出人才。

**最新企业的标语(精)六**

在酷热中，我们迎来了作为大三学生的暑假，也满怀激情地参加了暑期社会实践活动。作为一个即将走上社会的大学生。实习是必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。而会计是指对具体事物进行计算、记录、收集他们的有关数据资料，通过加工处理转换为用户决策有用的财务信息。现如今，会计是一门应用性很强的技术专业，不能照搬书本，只有真正的“实战”经验—实习，将是我们踏入会计领域工作前不可缺少的锻炼，作为当代大学生，惟有把理论联系实际才是当今社会真正需要的优秀人才。

（一）实践目的

会计是对单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。会计工作在提高经济在企业的经营管理中起着重要的作用，其发展动力来自两个方面：一是社会经济环境的变化。二是会计信息使用者信息需求的变化。前者是更根本的动力，它决定了对会计信息的数量和质量的需求。在这个与时俱进的时代里，无论是社会经济环境，还是信息使用者的信息需要，都在发生着深刻变化。学习好会计工作不仅要学好书本里的各种会计知识，而且也要认真积极的参与各种会计实习的机会，让理论和实践有机务实的结合在一起，只有这样才能成为一名高质量的会计专业人才。于是，这个暑假，我到江苏巨力铜业有限公司参加了社会实践，看他们如何工作，做一些力所能及的事情。

（二）实践过程

在实践中，我参与了将近一个月的会计操作工作，从审核原始凭证、编制记账凭证、登账到编制会计报表都有亲自动手。认真学习了正当而标准的事业单位会计流程，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，详细地了解了事业单位会计工作的全过程，认真学习了各类学校经济业务的会计处理，并掌握了两门财务软件的使用，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向财务人员请教，认真学习会计理论，学习会计法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的会计技能，具体包括了以下几点：

1、原始凭证的审核方法及要点。

2、记账凭证的填写及审核要点。

3、明细账、总账的登记及对账。

4、财务报表及纳税申报表的编制与申报。

5、会计档案的装订及保管常识。从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。更让我感到感动的是，阿姨教我初步处理公司的综合事物。例如税务登记的有关事项。一般纳税人的申请等等。

（三）实践心得

我从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。这次的实践生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，十天的实践生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。现今人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。

暑期虽然只有短短的1个月但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。

在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，的时侯是社会，职业选择自己，面是不是的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

（四）实践感触

短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，也让我有着无限的感慨。

打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。

通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。

**最新企业的标语(精)七**

为明确企业文化建设的总体设想、方针目标与推进路径，进一步实施文化兴企战略，营建以“和谐”为灵魂的兴泰文化，促进“企业又好又快发展和员工快乐工作幸福生活”目标的实现，根据公司整体发展战略规划和实际情况，制定本规划。

20\_年下半年，我公司开始启动文化兴企战略。成立了由党委书记、总经理为组长的企业文化建设领导小组，确立了“尊重历史、基于现实、在传承融合中创新未来”的总思路、“自主开发、贵在适用”的总方针、“打造优秀团队、构建和谐兴泰”的总目标和“高层带动、中层推动、全员发动”的总策略，企业文化建设各项工作扎实推进。

20\_年11月12日，发布《企业文化手册》；20\_年4月19日，发布《视觉识别系统管理手册》；20\_年9月，印发《企业文化宣贯手册》；20\_年10月31日，发布《员工行为规范手册》；20\_—20\_年，全面梳理原有的370项制度、整合发布了66项《管理标准》；20\_年7月至20\_年底，公司完成1800多项综合治理项目。至此，具有标志性意义的理念、制度、行为和物质四层文化体系基本形成。

企业文化宣贯采取“主题推动、多点联动，试点带动、全面推进”的传播模式，辅之以媒体阵地宣传、主题活动教育、座谈竞赛征文、群众文体活动多种形式，不断增强员工的认同度和归属感。20\_年是文化理念内化年，宣贯主题为“打造优秀团队、构建和谐兴泰”；20\_年是员工行为规范年，宣贯主题为“快乐工作，幸福生活”；20\_年是诚信文化建设年，宣贯主题为“和谐家园，共享共建”；20\_年是安全文化建设年，宣贯主题为“和谐共进、共建共享”。通过扎实有效的宣贯活动，提高了员工对理念认同度和践行率，为下一步工作奠定了良好基础。

公司开展企业文化建设4年多来，内部党政团结、风正心齐，外部口碑良好、公认度较高，历获全国企业文化建设优秀单位、全国电力行业企业文化优秀成果、全国精神文明建设先进单位等多项荣誉称号。

随着建投的发展和公司的多元扩张，“大兴泰”这一文化概念和情感纽带应运而生。无论是国泰、沙河这些隶属建投又委托兴泰经营管理的国有企业，还是翔泰、天唯、天怡、隆尧热电这些人力资源关系隶属兴泰但由兴泰管理的民营企业，抑或定电项目部、沧电项目部、上安项目部这些代表兴泰与甲方履行检修合同的兴泰“外部军团”，它们皆深深植根于兴泰文化，同时又为兴泰文化注入着新鲜血液，因此也必将为企业文化发展提供巨大的想象和发展空间。

作为老国有企业，一些在计划经济时代形成的陈旧观念根深蒂固，其消极影响在未来相当长的时期内还将继续存在。这可能在某个特定的情境节点上与企业文化的要求背离，成为企业文化建设的阻力之一。

公司注重先进人物的评选与宣传，树立了一定数量的劳动模范、先进党员典型。但在发掘、培养、宣传基层员工企业文化楷模方面，特别是在积累和传播具有传奇色彩的人物和小故事方面做得不够，使得企业文化楷模亲切感不够，影响性不深，带动性不强。

我公司企业文化建设、宣贯队伍均为兼职人员，因为没有专业背景，所以缺乏专注的、系统的、理性的思考。另外，由于宣贯人手过少，一旦岗位变动，就出现企业文化建设断线的现象，直接影响企业文化建设的效果和进程。培训方面，一方面是对企业文化建设骨干力量的专业培训不够；另一方面是对员工的企业文化知识培训不到位，造成企业文化建设的速度和效果达不到预期目标。

一是体现在还不是所有的理念系统都有制度支撑；二是体现在还不是所有制度都渗透彰显了理念文化；三是体现在理念对管理行为的指导作用、制度对个人行为的调控作用还不是十分到位。

严峻的电价瓶颈压力、市场竞争压力、经营成本压力和人员分流压力，大大压缩了企业的利润空间，进而会影响对企业文化建设特别是视觉识别系统的充足投入，影响企业文化特别是视觉识别系统的传播效果。

总体方略：以科学发展观为指导，以“以人为本、和谐导航，统一规划、整体推进，与时俱进、持续完善”为基本方针，以“自主创新与合理继承相结合、群众基础与时代要求相结合”为基本原则，紧密结合企业日常管理执行系统，构建充满活力、彰显个性的企业文化，促进企业和谐发展。

总体目标：以和谐文化为灵魂，以促进企业科学发展、服务发展战略为宗旨，着力培育高忠诚度、高凝聚力、高创新力的“三高”员工队伍；以优化四层文化，改善员工心智模式、推进人本文治，优化工作环境、激发内在活力为基本思路，充分发挥文化生产力特有的培育忠诚、凝聚人心、鼓舞士气、推动创新的作用。经过五年的持续努力，有效提升企业发展的“软实力”，促进企业又好又快发展和员工快乐工作、幸福生活奋斗目标的实现。

五项任务：

理念体系建设：通过积极、系统的审视，进一步完善理念体系框架，明确内部架构的层次与逻辑关系。

心智模式塑造：通过积极、有效的宣贯，形成主流意识与个性思维的有机统一，使员工自觉把个人幸福、个人价值的实现融入到企业发展、企业愿景的实现中来，实现“和谐共进、共建共享”。

建立价值观管理机制：通过对核心价值观不断的培育、宣贯、内化、丰富，进一步发挥、巩固并优化精神文化的根基作用。

制度体系建设：根据上级有关法规，结合公司实际，以精神文化为指导，建立并不断完善“浸润承载理念、体现公平正义、保障管理执行、运行协调高效”制度体系。

制度运行管理：立足于操作和执行，明确制度的研讨制定、宣贯解读、落实执行和修订完善各个流程，增强制度的适宜性、科学性和有效性。

培育长效机制：将企业文化理念熔铸于制度体系中，促进文化“柔”性与制度“刚”性的相互融合与和谐统一，提升文治水平。

行为体系建设：以文化理念为指导，建立企业经营管理行为和管理人员、运行人员、检修人员和服务人员行为准则。

行为规范督查：根据不同时期的宣贯重点，有针对性地开展员工行为规范督查活动，并及时发布通报，促进行为规范。

行为自觉培育：通过企业文化理念宣贯，企业文化楷模的表率作用及多种文化载体的潜移默化的影响，增强员工的自我管理与自我觉醒能力，形成文化自觉。

全公司视觉识别系统建设基本到位，形成特色鲜明、整体和谐的外在形象，使大兴泰成为规划科学、布局合理、美观自然、文明和谐、特色鲜明的绿色生态家园。

企业效益稳中有进，经济实力明显提升，发展后劲不断增强，社会美誉度日趋良好。

企业哲学：义利并重，和谐共赢

企业价值观：以人为本，效益至上

企业愿景：做电力精良头雁，创行业知名品牌

企业使命：提供优质电能，开创光明前景

发展战略：以电为主，热电联产，多元扩张，持续发展

企业精神：忠诚敬业激情超越

企业作风：严谨务实快捷创新

企业道德：诚信为本，操守为重

企业形象：绿色家园，科学规范，勤俭诚信，自强伟岸

企业承诺：

对员工：关心爱护，实现价值。

对股东：资产增值，持续回报

对顾客：优良产品，优质服务

对合作伙伴：合作共赢，协同发展

对社会：不辱使命，真诚奉献。

企业风气：

工作风气：把工作当作事业来做，把企业当作家来经营。

管理风气：把员工当作主人来尊重，把同事当作朋友来对待。

安全观：安全为天，幸福相伴

创新观：创新为魂，点石成金

发展观：发展就是希望，发展就在今天

质量观：质量是企业的形象，质量是企业的信誉

人才观：人人是人才，人人可成才

市场观：变化中抢机遇，竞争中求发展

行为观：行为无小节，自律顾大体

传播语：厚德载物，兴盛和泰

企业箴言：（略）

采用公司宏观指导与部门负责相结合，整体推进与项目突破相结合，企业文化建设办公室总体协调与责任部门自主实施相结合的方式，总体以企业文化理念为核心，横向以安全文化、诚信文化、廉政文化和礼仪文化为主题，纵向以机关文化、部门文化和班组文化为重点，以提高理念认知率、文化认同率、行为规范率、制度完善率、标识规范率为标志，全面推进企业文化建设纵深发展。

以和谐文化为灵魂，重新审视、梳理原有文化理念体系，在补充、完善部分内容的基础上，明确整体框架结构及其间的逻辑关系，建立体现时代精神、彰显企业特色、符合公司发展需要和员工心理需求的精神文化体系。同时，增强文化理念宣贯的力度、广度和深度，使之深入人心进而指导行动，并通过有序渗入组织传播体系、制度文化体系、行为文化体系和物质文化体系，实现理念文化的落地扎根。

在集思广益的基础上形成便于推广传播的宣贯解读脚本，通过层层宣贯讲解、各种座谈讨论和媒体宣传，使理念体系及其含义全体员工人人皆知、管理人员人人皆懂。（20\_年完成）

以和谐、感恩、创新、奉献为红线，收集企业精神的代表——传奇人物、文化楷模和小故事并形成宣传手册，丰富企业文化载体。同时，建立并完善发现、培养、锻炼、宣传文化楷模的日常机制，促使精神文化影响直接化。（20\_年完成）

（20\_年完成）

经常性地征求来自各个层面的意见和建议，积累日常的经验得失，促进理念体系的科学性和适宜性。（每年组织调研，20\_年全面回顾审视、修订完善

以“承载并浸润精神文化理念、人文精神与重视执行相结合”为总原则，以“统筹兼顾、整体协调，简明实用、运行高效”为总要求，建立“责、权、利”相统

管理人员人人皆知相关标准，中层管理人员人人皆懂相关标准。（20\_年完成）

制定并完善鼓励管理创新和技术创新的制度体系。（20\_年完成）

深化管理督查，促进管理自觉，增强管理诚信。（20\_-20\_年）

（20\_年）

按照代表企业的经营管理行为、代表岗位的工作行为两个层次形成行为文化体系，以明确准则、积极宣贯、促进自觉执行为主线，通过入厂教育、岗位培训、日常管理、绩效考评、评先选优与聘任合同的全流程管理，促使企业文化理念进入日常管理执行系统，促进员工文化素质适应企业发展的需求。（20\_-20\_年）

企业行事准则：全局思维、整体设计，超前策划、择机实施

高层决策准则：民主集中，科学有效

中层管理准则：诚信履职，执行有力

问题与缺陷管理准则：

第一时间报告----所有的问题和缺陷都是能被发现的，发现不了的问题和缺陷是由于人的责任心或能力不够影响的；

第一时间分析----所有的问题和缺陷都是有原因的，没有原因的问题和缺陷是不存在的；

第一时间消除----所有的问题和缺陷都是可以消除的，无法消除的问题和缺陷是几乎没有的；

第一时间改进----所有的问题和缺陷都是能够预防和改进的，无法预防和改进的问题和缺陷是不会有的。

所有员工行为准则：遵章守纪，文明自律。

机关人员行为准则：借口到此为止，执行从此开始。

运行人员行为准则：监控精心，操作认真。

检修人员行为准则：检修优质文明，维护及时到位。（精心维护设备、安全优质检修）

服务人员行为准则：视顾客为亲人，视满意为收益。

员工自律承诺书；员工行为规范手册。

完成企业道路名称、主要景观和建筑的命名发布与标识制作。（20\_年完成，政治工作部与基建部负责）

完成车体系统规范工作。（20\_年完成，车队负责）

规范企业办公用品系统。（20\_年完成，总经理工作部负责）

完成宣传系统有关传播媒介的规范工作。主要包括宣传册、报纸刊头设计、电视片头设计、局域网宣传图站设计、建立图片音像资料信息库等相关工作。（20\_年4月完成，政治工作部负责）

据企业实际情况实施《视觉识别系统管理手册》（20\_年基本到位，企业文化建设办公室负责）；

**最新企业的标语(精)八**

企业致客户年终感谢信

尊敬的客户、朋友：

x有限公司自1992年成立以来，得到您的大力支持和帮助，饮水思源，值此元旦新春即将来临之际，x有限公司怀着感恩的心情，向您致以亲切的问候和诚挚的谢意。x有限公司全体员工谨向您表示衷心的感谢和美好的祝福，感谢您过去对x公司的支持和帮助，感谢您让x有限公司在园林机械、森林消防机械、道路养护机械这个行业中充满信心和勇气，并从中享有收获和喜悦。

x有限公司主要经营公路养护机械、森林消防先进器械、园林绿化机械、节水灌溉设备四大系列。销售达华(dahua)、大旭、大新、田一等系列进口、国产各种名牌园林机械，包括剪草机、割灌机、绿篱机、油锯等。公路施工小型机包括冲击夯、平板夯、切割机、清缝机、风机等及各种型号消防泵、消防车、打火把等。

达华公司竭诚为客户提供出色的产品和一流的服务，开拓营销渠道，扩大市场占有率，挖掘潜在商机，愿与合作伙伴们共同发展壮大。

同时，我司为能争取到您们的认可和友谊而感到高兴，我们会珍惜，并维系到长远。如有任何问题，请不要忘了拿起电话致电给我们，欢迎您对我司提出任何宝贵的意见和建议，以便我们更顺畅的沟通及改进，并为您提供更好的服务。有了您，我们前进的征途才有源源不绝的信心和力量;有了您，我们的事业才能长盛不衰地兴旺和发展。

在未来的日子里，希望您能继续支持x有限公司，也愿我们携手共进，共同进步!

再一次感谢您的帮助和支持，恭祝您身体健康!事业兴旺!万事如意!

x企业

20xx年x月x日

**最新企业的标语(精)九**

一、目的：

鉴于企业的特点及管理的需求，在公司《绩效管理制度》中，重点强调了《每月工作计划》的重要性，并作为重点的考核项目。为了对考核工作提供基础性的支持，逐步规范工作计划的管理，提高各项工作的效率，为完成年度各项经营计划提供保障。

二、适用：

本规定适用于公司所有部门及管理岗位。

三、责任：

1、工作计划管理的职能管理责任为公司企划部。

2、工作计划管理的直接管理责任为公司各部门的负责人。

3、工作计划管理在分管系统的责任为公司各分管副总经理。

4、工作计划管理的总负责人为总经理。

5、公司所有管理岗位(员级以上)的员工、公司各部门及公司整体每月都必须制定月度工作计划。相应管理岗位的员工对于工作计划的管理都应承担相应的责任。

四、程序：

工作计划制定的程序是：

1、各管理岗位员工先制定本人的工作计划。

2、各管理岗位员工(包括部门负责人本人)的工作计划制定完成后，由部门负责人主持进行汇总、平衡，甄选出具有共性的、重要的、急办的，且需要部门整体配合的工作，形成本部门的月工作计划。

3、各部门的工作计划制定完成后，由各系统分管副总经理主持进行汇总、平衡，甄选出具有共性的、重要的、急办的;且需要系统整体配合的，或需要与其他系统(或部门)协调的;公司本月需要完成的重要工作，形成分管系统的月工作计划，即副总经理的月工作计划。

4、根据同样方法，由总经理督导，企划部组织，选出共性、重要、急办，且需要各部门整体配合的;工作，或需要与外部协调且需要公司层面沟通的;月度或年度总体计划但需要在本月完成的工作，形成公司整体的月工作计划，即总经理的月工作计划。

5、各岗位及各级的月工作计划的制定，必须按照规定的程序批准，否则视为无效。

五、内容：

为了尽快规范和完善公司工作计划的管理，公司暂对工作计划的总体内容做硬性规定：

1、按照规定的模板填写。

2、按照规定的工作项目分类比例安排。

3、暂规定每月工作计划的工作项目原则上必须有十项。(但不是流水账式的普通日常工作)

4、在各岗位的每月工作计划中，重点工作要求要有2—4项，关于岗位工作的创新项目(包括制度、建议、方法、流程等)必须有1项，其他为每月必须完成的工作。

5、在部门的每月工作计划中，重点工作要求要有3—5项，关于部门基础建设(包括管理、制度、流程、技改、建议等)的工作必须有1—2项，公司月度必须完成的工作由本部门负责组织(或协调)的3—5项，需要配合其他部门的1—2项，其他为每月必须完成的工作。

6、副总经理(系统)的月度工作计划同上。

7、在公司每月度的工作计划中，重点工作要求要有3—5项，关于公司基础建设的工作(包括文化、管理、技改、基建、投入等)要有2—4项，公司战略规划或年度经营管理计划必须在本月完成的1—2项，其他为每月必须完成的工作。

六、要求

1、工作计划的制定及管理必须按照规定的程序进行。编制栏由本人签字，审核栏由直接上级签字，批准栏由间接上级签字。

2、工作计划在制定中，经过两次(含)以上调整未被批准的，不能参与本月绩效考核，即本月绩效考核为零分。

3、各项工作计划在执行过程中，要根据《月工作计划》表中规定的期间，定期进行检查、沟通或调整，以保证工作计划能顺利完成，同时也体现工作计划执行的严肃性。各项检查均要形成相关纪录，相关记录的检查和处理结构必须逐级上报，直至总经理。

4、重大检查和处理意见(或有争议的)需报每周的总经理办公会议批准。

5、各项工作计划执行期完成后，要在下月初按规定时间进行总结和评价，由企划部统计、汇总形成分析意见和各项考评结果。

6、每月各项工作计划执行的特殊情况(重大和特殊的奖罚)的总结和考评结果及处理意见(包括物质的和精神的)，通过总经理办公会议讨论通过后，要向全公司进行通报或公示，以体现考评的公开、公正、公平。激励员工的进取精神。考评会议要形成会议纪要。

七、工作计划管理的工作由总经理亲自主持，企划部具体组织，各系统、各部门负责人重点操作。

各管理岗位员工要全力配合，其配合的程度与其结果是相关的，所以也在考评项目中。

八、具体的操作程序，按《月度工作计划管理流程》执行。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找