# 企业中秋节领导讲话稿(7篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-10-01

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧企业中秋节领导讲话稿篇一大家好!光阴...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**企业中秋节领导讲话稿篇一**

大家好!

光阴似箭，岁月如梭，转眼之间20xx年已经过去了，新的20xx年已经开始，今天我们公司在这里召开年终工作会议，对公司两年来的工作进行总结，部署20xx年度工作。下面，让我对公司两年来的发展情况进行简要的总结：

一、过去两年工作回顾

我们昭平县辉达房地产有限公司成立于20xx年元月，同年2月份开始进行方案设计，4月份项目立项，成立项目指挥部，9月份签订项目意向协议并开始征地拆迁。20xx年5月份成立项目部，6月取得用地指标及规划设计，11月份举行隆重的开工典礼仪式。过去的两年里，在公司董事会的正确领导和决策下，经过全体员工的共同努力，扎实工作，我们付出了汗水、付出了艰辛，也收获了欢笑喜悦、取得了阶段性成果。

经过两年的艰苦工作，我们公司开发建设的永利新城完成完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及项目功能定位;完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作。目前，一期工程拆迁工作已基本完成，并己进入土石方施工阶段;完成了一期现场施工临时围墙的修建及活动棚屋的搭建，并已成立永利新城售楼营销中心，楼盘销销售工作正在有条不紊地进行，二期工程的征地拆迁正在有序推进。

两年来，我们公司的工程建设、业务管理等各方面工作都取得了显著成绩，在公司的发展史上写下浓重的一笔!在此，我深深感谢各位领导、各位同事们两年来对公司所付出的辛勤努力!

二、20xx年工作计划及措施

在新的一年里，我们要抓住机遇，把握当前房地产发展的良好势头，利用项目所处的优势环境，挖掘资源，整合资源，集中精力打造公司的形象工程。我们要清楚认识到，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为末来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严竣考验。为此，公司特提出20xx年工作计划如下：

(一)目标计划

主街道及小区建设方面：

1、三月份前完成第一期摘牌土地207亩的三通一平工作，30米大街的路基建设;同时完成沿街部分的房屋设计。

2、四月份开建设祥宁花园的大门及道路绿化，福宁小区的大门及道路，同时把康宁小区的祥细规划设计完成。

3、六月份前完成祥宁花园的建设，同时沿街房屋、康宁小区开始建设，福宁小区开始进行祥规设计。

4、年底前完成30米大街路面、排污、排水及绿化工程，有望祥宁花园业主入住。

销售计划方面：

1、祥宁花园建设力争在六月底前争取完成。

2、沿主大街商住楼销售力争在年底前达到50%以上。

3、祥宁花园的销售额达到1.1亿元;沿主大街两边主房屋及康宁花园销售额达到5千万元，有望年底前销售额达到2亿元以上。

(二)工作措施

要完成以上工作目标任务，就必须全力以赴抓好项目建设、销售工作，大力提升公司品牌和形象。

1、加强公司内部管理， 提高工作效率

要进一步改革和完善公司的管理体制和经营机制，切实提高员工的思想意识和业务技能水平，挖掘每个员工的最大潜力，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，加强内部管理及外部沟通协调，使公司日常工作更加有序，更加有效。公司是一个团队，在这个团队中，领导者或负责人要承担好分工协调的任务，发挥各人的最大优势，使每个人都能心情愉悦、高效率地工作。而对于团队中的每一个人来讲，要认真对等自己的工作，明白自己在团队中的位置，清楚自己在工作中的环节作用，与团队中的人员多交流，多沟通，做好自己的工作，同时协助别人完成工作，营造良好的工作氛围。

2、强化工作措施，强力推进项目建设

今年，我们公司要将祥宁项目作为公司的形象工程来打造，全力以赴抓好项目的建设。在加快推进工程进度的同时，要确保工程质和安全，加强项目施工过程各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进。一是加强组织协调，指派专人进驻工地，积极加强与设计、施工、监理等单位的协调和配合，及时解决施工过程中出现的问题和困难。二是实行每月调度制度，由工程建设工作领导小组每月开项目调度会，听取工地负责人汇报工程进度，安排部署下一月工作。三是加强工程建设管理，严格执行项目法人责任制、工程监理制、施工合同制、工程质量终身负责等建设管理制度，加强对工程组织、资金、投资、进度和质量管理。四是落实劳动安全防护措施，要求施工单位严格遵守工程建设安全生产有关管理规定，严格按安全标准组织施工，加强监督检查，采取必要的安全防护措施，严格操作规范，消除事故隐患，确保生产安全。五是实行全过程跟踪监督，由相关工作人员组成项目建设督查小组，对项目建设的监理、工程质量、工期进度、财务管理等每一个环节实行全过程监督和检查。六是完善工程建设资料，建设单位、施工单位、监理单位明确专人负责各项资料的收集整理工作，保证资料的真实性、安全性和完整性，并及时归档管理。

3、真诚服务，确保完成年度销售任务

楼盘销售中心作为企业的门面，企业的窗口，员工的一言一行代表了一个企业的形象，所以要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上还要加强自己的专业知识和专业技能，广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。一是要针对当前昭平住房市场供求的实际，积极利用宣传单、宣传牌、电视台、报纸等多种形式进行宣传，开展各种促销活动，宣传小区优越的位置、良好的物业管理及优质的售后服务，提高知名度和美誉度。二是要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。三是以诚信、热情、耐心、细致的服务理念展开工作，要对各个客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，及时跟踪做好服务工作，扎实有效推进楼盘销售工作。

我相信，只要大家带着激情去工作，带着爱心去奉献，在不远的将来，所有与昭平县辉达房地产有限公司共同奋斗过的人，都会带着骄傲去回味每一个我们共同打拼的日子，自豪的说：我们经历了辉达房地产有限公司从起步迈向腾飞的新航程。

各位股东，各位员工，满载着收获的20xx年即将过去，充满希望的20xx年信步向我们走来，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，把握机遇、携手并肩，求真务实，锐意进取，大胆创新，迎难而上，力争尽快实现公司战略目标，共创20xx事业新的辉煌!

**企业中秋节领导讲话稿篇二**

今天，我们在美丽的西双版纳，在自己打造的度假区召开万达集团20xx年年会。昨天与会的各位同仁都参观了度假区，体验了许多内容，相信仍沉浸在震撼与喜悦中，在此我谨代表万达集团13万名员工，向参加年会的各位代表表示热烈的欢迎!

今年报告分两个部分：

20xx年主要工作业绩

20xx年，中国和全球经济都持续恶化，全球又面临着新的恐怖主义的重大威胁，可谓问题重重。在这样艰难形势下，万达集团依靠集团董事会的正确决策、丁总裁为首的执行层的出色工作，更重要的是依靠全体员工的共同努力，20xx年依然取得优秀成绩。

一、超额完成年度任务

20xx年万达集团资产(按成本法数据)达到6340亿元，同比增长20.9%;收入2901.6亿元，完成年计划的109.3%，同比增长19.1%;预计净利润(未经审计)也同比大幅增长。

万达集团旗下万达商业20xx年收入1904.5亿元，完成年计划的101.3%，同比增长4.4%。其中地产业务合同收入1640.8亿元，完成年计划的101.5%，同比增长2.5%。新开业万达广场26个;万达广场租赁收入144亿元，完成年计划的101.1%，同比增长30.7%，这是非常可喜的;由于租金大幅增长，租金收缴率及物管费收缴率达到100%，租金利润占万达商业利润比重预计超过35%，比20xx年提升5个百分点;万达商管已连续三年实现100%收租率。开业酒店10个，酒店总客房数21961间;酒店收入52.4亿元，完成年计划的101%，同比增长22.5%;酒店业主利润7.1亿元，完成年计划的119.7%，同比增长22.4%。新增持有物业面积475.5万平方米，累计持有物业面积2632.1万平方米(不含万达集团持有物业面积)，继续保持全球领先地位。万达广场及飞凡合作商业中心年客流量46.2亿人次，其中万达广场年客流量20.3亿人次。成功举办第九届万达商业年会，3000多家商家、超万人注册参会;万达商业年会已从一个公司的会议升级为行业盛会和线上线下融合的开放平台，做到完全对外开放。今年万达商业年会是第十届，逢五、逢十是大节，希望商管认真办好今年的万达商业年会。万达商业其它收入67.3亿元。

万达文化集团20xx年收入512.8亿元，完成年计划的114%，同比增长45.7%。美国amc超额完成全年计划。万达院线收入80亿元，完成年计划的120.4%，同比增长49.9%;票房63亿元，同比增长49.6%;“万人迷”会员超过5,000万人，增长超过50%，每月增加超过200万会员。票房收入65%来自线上，说明万达院线已是典型的互联网+企业;会员消费占比超过80%，说明万达院线稳定收入占大头;新增屏幕941块，累计2,557块银幕;万达院线上座率是行业平均的1.9倍，单屏幕收入是行业平均的2.1倍。

万达影视传媒公司票房61.5亿元，收入5.8亿元，完成年计划的180%，同比增长36.1%，影视公司成立仅两年，票房及收入两项核心指标均位居国内民企第一;投拍的《煎饼侠》、《滚蛋吧，肿瘤君》、《寻龙诀》等电影获得口碑票房双丰收。

五洲电影发行公司发行票房67亿元，占国产电影市场份额的四分之一;收入16.5亿元，完成年计划的183.7%;五洲发行成立仅一年，票房及收入就排名民企第一。

在此，集团要对院线、影视、发行三家公司以及分管副总裁叶宁的出色工作提出表扬，年会前已对这三家公司的总经理给予提拔。万达有句老话:在万达工作好就是最好的关系。万达有人才管理的五条原则，人际关系简单化是其中一条，所以在万达工作好就会被提拔。这里号召集团所有系统向三家公司学习，万达年会总结已经好几年不单独表扬公司和个人，但他们的表现确实非常出色，所以破例点名表扬。

万达旅业收入120.1亿元，完成年计划的111.7%，同比增长59.8%。

万达体育控股收入58.7亿元，完成年计划的132.7%。

万达儿童娱乐新开业51家店，累计开业60家店，收入2.2亿元，完成年计划的103.6%。文化集团其它收入38.1亿元。

万达金融集团收入208.9亿元，完成年计划的697%。由于金融集团刚成立，这次年会对金融集团各公司的情况就不一一分列了。

万达百货收入230.5亿元，完成年计划的102.3%，同比增长11.1%。集团其他收入45亿元。

让人非常高兴的是，集团所有系统没有一个掉队，全部超额完成任务。在中国经济困难情况下，能够做到这样就充分证明万达的执行力。希望在座各位继续努力，每年年会时都能开心参加。

二、企业转型初见成效

1、服务业收入大幅增长。20xx年万达服务业收入占集团收入达到43%，服务业收入占比比20xx年提高十个百分点。房地产收入保持平稳，几乎没有增长。

2、商业租金大幅增长。商业租金增幅超过30%，利润占比预计超过35%。照此速度，很快万达商业租金利润占比就会超过50%。

3、轻资产打通道路。首先是开启合作万达广场模式。以前万达都是自己买地自己投资，物业和租金全归自己。去年推出轻资产战略后，大批投资者上门，愿意出地出全部投资，万达出品牌，负责设计、建设、招商、运营;租金七三分成，投资者占七成，万达占三成。这种分成比例在世界商业领域很罕见，一般做品牌管理，分成最多15%—20%。万达商业20xx年已在北京、大连等地签约3个采用这种合作模式的项目。这让集团和万达商业管理层认识到，万达品牌是值钱的，决定将合作万达广场模式作为今后万达商业轻资产的主攻方向。这种模式有两大好处：一是零风险，地是净地，钱别人出，而且我们要求合作项目建设时，施工队伍必须是万达指定的队伍，所有设备必须使用万达品牌库中的优秀品牌，避免建设品质不好影响后期运营管理;二不用资本化。只管建好管好项目，不用考虑资本化。

其次是将建好的万达广场成本价卖给投资者，收回投资，租金也是投资者和万达七三分成。今年开业的25个轻资产万达广场，20个已签署协议。投资者为什么愿意接受七三分成?因为轻资产万达广场是中国市场上的稀缺资源，收入稳定、风险极低。轻资产万达广场的租金收益超过两位数，投资者表面看只拿到7%左右的回报率，但投资者自己买地投资可能还不如万达7%的租金回报率高。万达之所以能做到这么高的回报率，一是因为万达品牌有影响力，到哪里都受欢迎，拿地便宜;二是万达成批施工、集中采购，使建设成本大幅降低;三是重新设计了轻资产万达广场平面布局，以前万达广场的使用率55%左右，现在超过60%，增加了可租赁面积。

三、文化产业高速增长

1、万达已成为行业龙头。万达文化集团成立仅三年，每年收入都以百亿数量级增长，20xx年万达文化集团收入已是行业第二名到第十名的总和，而且今后差距还会进一步拉大。万达文化集团已成为中国文化产业当之无愧的领军企业，无论是品牌影响力、收入规模，还是国际化程度都当之无愧。

2、形成四个产业板块。万达文化集团已形成影视、体育、旅游、儿童娱乐四个产业板块。四个板块中，除旅游是中国第一，其他三个行业论收入规模都是世界第一。体育产业通过并购成为世界第一;儿童娱乐本来也没有超级规模企业，所以第一也正常;万达影视并购美国传奇影业后，20xx年收入也将成为世界电影产业收入最大的企业。万达旅游产业我们已定下目标，20xx年收入超过1000亿，旅游人次超2亿，成为全球最大的旅游企业。靠什么实现目标?万达正在全国打造大型旅游目的地，已经开业三个大型文旅项目，除武汉外，其它两个都在相对偏远的地区，交通还有点困难。但今年开始，我们就要在发达城市、交通干线沿线开业大型文旅项目，旅游人次将大幅增长。有这么多大型旅游目的地，万达旅游20xx年一定要坚决实现世界第一的目标。

形成四个产业板块并不意味着万达文化集团今后不再发展其他产业，如果有好的资源出现，不排除通过并购方式进入新的产业板块。

3、线上线下融合发展。非常可喜的是，20xx年万达文化产业开启了互联网+发展模式，线上线下融合发展。比如影视产业，电影制作、发行、放映，加上时光网;旅游产业，大型旅游目的地、中国最大线下旅行社，又投资同程旅游。儿童娱乐也按照集团指示开始探索实体店加网络加动漫制作的模式。发展儿童娱乐绝不是在全国开几百家店、简简单单卖点会员卡就可以，还要结合动漫制作，进行线上服务、开发ip产品销售等等。

4、获得大量知识产权。20xx年万达向中国以及世界各国政府和相关部门申报专利及知识产权470件，获得中国以及其它国家专利及知识产权1330件。去年申报470件，却获得1330件批准，说明以前申报了很多专利和知识产权。目前万达已累计在中国及全球获得专利及知识产权4219件，其中绝大多数是文化类知识产权，这就是万达文化产业发展腾飞的根本保证。

5、完成两件大事。一是万达院线成功上市，成为中国院线第一股。从1月上市到年底，股价涨了10.2倍，成为全球市值最大的院线，入选沪深300成份指数。我看到脸谱上一个美国人写道：“世界上最好的公司就是万达院线，可惜美国人买不到”。但万达院线也别太骄傲，除了你们自身努力因素，能取得这么好的成绩，根本原因是因为赶上了中国电影产业高速增长的黄金期。

二是西双版纳度假区开业。这是万达文化旅游的升级作品，跟武汉、长白山的文旅项目完全不同，西双版纳度假区的主题乐园、万达广场都具有浓郁的地方文化特色。万达在中国各地发展，每个项目都要体现地方特色。度假区的三个五星级酒店堪称世界山地度假酒店的极品。傣秀以及主题乐园中的两台节目都达到世界一流水平。20xx年连接中国、老挝、泰国的昆泰高铁就将通车，高铁车站距离度假区只有两三公里距离。由于实现与中国高铁网络联通，从成都过来只要5个小时，重庆过来只要3个多小时，昆明过来只要2个小时，从广州、深圳过来也很方便。我相信届时万达西双版纳度假区一定会极其火爆，一房难求。

四、成立金融产业集团

1、在上海注册成立万达金融集团，注册资本100亿，下设网络金融、飞凡科技、保险、投资等公司，很快金融集团还会增加新的成员。

2、探索网络金融模式。万达的o2o这两年一直在探索，也走过弯路，现在内部已经达成共识，先把网络金融搞起来。现在其它企业的o2o都是烧钱，依靠股东不断投钱才能维持。我曾经说过，不管什么行业，靠股东投入来维持运营，一定不行。万达搞网络金融，要有收入和利润，能养活自己。首先要把“飞凡一卡通”做大规模，这是连接所有网络金融业务的核心节点。飞凡卡规模做大了，再发展别的领域，不要一起步就什么都做。飞凡去年开启对外合作模式，10月份启动，不到3个月时间对外合作签约大型商业中心470家，加上130多家万达广场，飞凡网络商业中心已突破600家，20xx年到店消费人次46.2亿，飞凡o2o已覆盖超过1亿的消费人群。

3、落实与大型金融机构合作。去年达成了与超大型金融机构的合作，把信用卡功能叠加在飞凡卡上，飞凡卡具有网上预定停车位、订座位、排队等很多应用功能，再加上优惠、积分互换、存贷、汇兑、个人账户信用卡等多种功能，成为全球第一张集多种功能于一身的全新金融一卡通产品。

五、企业并购成绩显著

1、并购优质资产。20xx年万达跨国并购了盈方体育、世界铁人公司、澳洲hoyts院线、传奇影业，投资西班牙马德里竞技足球俱乐部等，海外总投资额超过50亿美元。截至20xx年12月30日，万达集团海外投资总额已超过150亿美元，其中美国就投资100亿美元。20xx年万达并购amc，我去美国时说了一句话，“未来十年万达至少要在美国投资100亿美元”。美国一家著名媒体报道时加了个标题：“希望王先生兑现他的承诺”，意思是别忽悠美国人。现在才过去3年，我们在美投资额就超过100亿美元。我准备让记者再写一篇文章在美国发表：“万达已提前兑现在美投资承诺”。在国内，万达并购百年人寿、世贸院线等一批企业，投资同程旅游、时光网等，国内投资额超过100亿元人民币。万达在国内外并购的都是优质资产，有些还是稀缺资源。比如盈方体育，它代理了足球世界杯亚洲区的转播权，特别是在冬季运动领域，盈方与世界七个主要国际联盟，包括滑雪、滑冰、冰球等都是独家合作，拥有这些组织赛事的营销权、转播权。世界铁人公司拥有世界唯一的“铁人”三项赛事品牌，占据全球长距离三项赛事90%以上的市场份额。随着国际并购的增多，“国际万达”的影响逐步显现。比如与美国总统、英国首相等多国政要单独会晤，会见了美国高盛ceo等一批国际顶级企业家，有幸被美国哈佛大学聘为其全球顾问委员会唯一的副主席。特别是万达并购传奇影业，在全球引起超出预期的巨大反响。中国外交部新闻发言人表示，希望以万达并购传奇影业为契机，进一步扩大中美文化交流。

2、并购产生协同效应。并购盈方体育开启了万达进军体育产业的大门，让万达认识到体育产业该如何做。不是像一些国内企业那样，弄个俱乐部，猛往里投钱，万达是向体育产业链上游扩张，收购国际品牌赛事。万达投资同程旅游、时光网，都与万达现有产业形成巨大协同效应。在电影产业，万达是全世界唯一拥有制作、发行、放映、网络全产业链的企业;在旅游产业，万达是全中国唯一拥有大型旅游目的地、线下渠道、线上网络的企业。但要让互联网+的威力发挥出来，还需要影视控股、旅游控股的同志好好做功课，不是有了互联网就等于有了互联网+，这是两个概念。

3、并购企业运行良好。开年会前，万达已经落实铁人三项国际赛事在中国三个城市落地。受铁人公司运营能力所限，不能一下子在更多城市落地赛事，只选了三个，签了协议，今年就会在这三个城市举办大型国际铁人三项比赛。盈方体育也很快会增加在中国的两个重大比赛。传奇影业与文化集团达成有担保的五年运营目标，澳洲院线今年将赢利。万达投资的百年人寿，之前亏了八年，但万达有运气，去年投资今年就能赢利。

这些并购企业运营态势良好，因为万达是一个巨大的商业生态系统，而且有强大的执行力。如果预期很好，万达可以有暂时亏损的企业，但不允许有长期亏损企业，一定要赢利，赢利才是支撑企业生存和资本市场价值的根本原因。没有赢利，靠讲故事是不能长久的。

六、公司管理持续进步

1、管理水平升级。20xx年由丁总牵头，组织集团八个部门，启动了商业地产b1m工程管理。b1m是工业领域的专有技术，万达在全球首个将工业b1m技术移植到工程管理项目，实现工程项目全周期的智能化管理，这是对全球不动产行业的一次管理革命。通过去年的实验，万达商业管理人员减少了10%，节省开支10多亿，做到了减员、增效，而且更主要的是堵住管理漏洞。

2、商管招调商制度改革。实现品牌库管理、招商、运营的三权分立，大幅降低自由裁量权。慧云系统升级到2.0版本，在保证运行安全性、操作便利性的前提下，做到优化升级。这个系统很牛，通过一个手机app，全世界任何地方、任何时间都可以进行对万达广场的管理。万达商业到美国路演，美国人问万达在中国有这么多广场，分布范围比欧洲还大，怎么管理?万达商管的同志当时就把手机拿出来，不管是哪个广场，想看收入、人流还是安防，马上就能看到，美国人当时就晕了，他们没有想到中国商业管理现在这么先进。

3、影视制作项目开发内部竞争。影视公司内部项目开发实行多部门竞争机制，实现优胜劣汰。项目开发不是影视制作单方决定，而是由制作、发行、院线等共同投票决策，大幅降低开发风险，所以万达影视20xx年投拍的电影全部赢利。其实这就是好莱坞的电影制片模式，刚开始实行这种制度时，业内还有人笑话我们，“拍电影，爷说行就行，爷说不行就不行”;还有人说：“万达不签演员，不搞经纪公司，拍电影还要投票，这是电影企业吗?”但万达用事实证明商业模式的先进，万达影视已拉开与第二名的距离，而且领先优势还会进一步扩大。

4、文旅院被科技部、财政部、税务总局认定为国家高新技术企业。中国有几万家规划设计企业，万达是首家也是唯一通过自主创新获得国家高新技术企业认证的规划设计企业。汉秀、傣秀虽然请了外国导演，但建筑、设备主要是万达自己研发。从南昌万达城开始，主题乐园重大设备和其他文化类设备全部由万达文化旅游规划研究院自己研发，具有全球专利。

5、人才结构发生改变。万达集团现有高管中三分之二是非房地产专才，外籍高管已达10人，占比近四分之一。万达几年前开始，每次开半年会、年会、重大会议都要安排同传翻译，也就是国际化的小小证明。

七、带头承担社会责任

1、就业。20xx年万达新增10.5万个服务业岗位，其中大学生4万人，万达新增就业岗位与大学生就业均占当年全国新增就业的约1%。

2、创业。支持57名大学生创业，创业成功率超过95%。成功率高是因为万达有专门创业指导部门，服务好。

3、纳税。20xx年万达集团纳税302亿元，同比增加10%，在中国，纳税超过300亿的企业屈指可数。

4、慈善。20xx年万达现金捐助3.6亿元。

5、扶贫。去年万达签约贵州丹寨县，在全国首创“企业包县，整体扶贫”的企业扶贫模式。去年已落实投资3亿元、20xx人规模的职业大专学校，已获得项目土地，今年3月就会开工。这是全国第一个县级职业大专学校。

20xx年万达取得很好的成绩，也存在不少问题，比如个别员工贪腐，机关人浮于事、大公司病、报喜不报忧现象依然存在，希望各级高管重视并逐步解决。由于时间关系，年会就不细讲，这些问题我们将专门召开专题会研讨改进。

20xx年主要工作安排

一、20xx年主要收入目标

20xx年万达集团资产达到7500亿元，收入2543亿元;同比20xx年下调12%，收入目标下降的主要原因是万达商业较20xx年主动下调房地产收入640亿元，如果按以往每年增长10%比例计算，万达商业下调房地产收入超过800亿元。但万达集团服务业收入目标大幅增长。

万达商业20xx年计划收入约1300亿元，虽然收入目标下调，但净利目标将保持两位数增长;房地产合同收入约1000亿元;竣工入伙收入约1100亿元;开业55个万达广场，数量相比20xx年翻番;租金收入约195亿元;开业14个酒店，收入61.4亿元;新增持有物业580万平方米;新发展项目71个，其中文旅项目1个、重资产万达广场3个、轻资产万达广场54个。我看到一篇文章，说首富要退出房地产，其实万达不是退出房地产，只是不再把房地产作为主导产业，不再作为万达收入和利润增长的主要来源。因为房地产是周期性行业，好几年，坏几年。而且全世界房地产的发展规律，只要城市化率达到75%，自有住房率超过80%，房地产行业就会萎缩。万达要追求长期稳定的现金流，就必须转型。房地产万达还会一直做下去，只是把收入规模稳定在千亿左右，不再扩大规模，增长主要靠其它产业。

万达文化集团20xx年收入目标666.4亿元，同比增长30%。如果实现这个目标，万达文化集团将进入世界文化企业十强，这是非常振奋人心的。其中amc和万达院线收入都会稳步增长，万达院线收入实现亿元，不是我不讲数字，是他们不让我讲实际数字。新开业影城77家，新增屏幕(不含并购)698块;传奇影业计划收入40.2亿元;万达影视传媒计划收入10亿元，同比增长71%;五洲电影发行计划票房90亿，收入17.6亿，同比增长10.6%;五洲发行目标很低，你们是不是想先报低点，年底好超额完成。万达旅业计划收入161.7亿元;万达主题娱乐公司计划收入17.7亿元;万达儿童娱乐计划收入7.8亿元;万达体育控股计划收入70亿元;文化集团其它收入7.3亿元。

万达金融集团20xx年计划收入211.8亿元;其中网络金融收入44.6亿元，活跃会员超过1亿，飞凡卡发行5000万张，飞凡合作大型商业中心新增1000个;这是飞凡公司他们自己提出这个目标，真做到也不简单。

百年人寿计划收入165.2亿元;快钱收入40.1亿元;投资公司完成3家较大海外、2家国内(不含院线)较大并购。

万达百货20xx年计划收入175.3亿元，今年实现整体盈利，为自己将来ipo打下基础。集团其它公司计划收入49.2亿元。

二、基本实现企业转型

一个世纪来，全球大型房地产企业没有一家转型成功。万达就要改写世界经济历史，成为世界首家大型房地产企业成功转型为服务业企业的样板。万达转型决不是口头说说，样子做做，而是说到做到。20xx年是万达转型关键年，有三个标志：

1、集团服务业收入、净利占比过半。万达集团20xx年服务业收入和净利润两项指标占比要超过55%，力争到60%。到20xx年底，万达将不再是房地产企业，而成为综合性企业。预计到20xx年，万达超过三分之二的收入和净利润将来自服务业，比原计划提前一年实现转型目标。

2、万达商业利润结构发生变化，力争20xx年万达商业50%以上的利润来自地产之外。

3、海外收入较大增长。20xx年万达集团海外收入占比力争达到20%。

三、重点发展文化产业

1、调整发展目标。万达文化集团20xx年成立时定的目标是20xx年收入达到400亿，20xx年收入达到800亿，结果去年收入就超过了500亿，现在看这个目标定低了。经过研讨，我们将20xx年文化集团的目标调整为收入1500亿、净利120亿，实现这个目标要5年，但关键看今、明两年。5年后，万达文化集团一定会成为世界行业领袖，目标是进入世界文化企业前五强。

2、创新与知识产权。万达文化高速增长，关键靠创新和知识产权。20xx年以文旅院为核心，包括商业规划院、酒店设计院以及文化集团系统各公司，都要把自主创新放在第一位。特别是今年开业的南昌、合肥两个万达城的主题乐园和四台演艺节目要实现超越。昨天晚上大家都看了傣秀，效果很好。南昌、合肥万达城的节目要做到开场就有掌声和喝采声，那才叫水平。

3、办好重大赛事。20xx年体育控股公司至少在中国落地三大类赛事，注意不是三个赛事，而是三大类赛事。而且要达到唯一性、世界级两个标准，要么赛事在中国具有唯一性，要么中国有此类赛事，但我们是世界水准，比原来的高。现在铁人三项落地三个城市已经确定，另外还要落实两项重大赛事，因为正在谈判，还不能公布。这两项赛事或者万达拥有ip，或者与国际体育组织共同拥有ip，也就是在中国重新创立世界级赛事。

4、做大旅游产业。全球企业中只有万达建立了完整的旅游产业链，拥有多个大型旅游目的地、线下旅行社、线上网络平台，做到了互联网+，现在就差一个航空公司。20xx年万达主题娱乐与旅游控股要做的是提升效益，特别是把西双版纳、南昌、合肥三个项目做旺。南昌、合肥项目条件较好，一是两个城市都通高铁，而且都是区域交通枢纽;二是位于中部地区，全国各地去这两个城市都比较近。关键是西双版纳，现在交通还不太方便，要创新思维，不能用传统办法。另外要完成两家旅游企业并购。

5、做好南昌、合肥万达城开业。5月份南昌万达城开业、9月份合肥万达城开业，时间很快就到。不仅要按时完成工程，而且要保证质量，文旅项目中心的奖金必须与质量、进度挂钩。开业要做到万无一失，开业前所有设备都要求拿到美国、欧盟和中国认证。美国和欧盟的认证是最严格的，一定要确保拿到，这对质量是保证。要做好开业计划，确保成功开业。

6、文化品牌走向国际。今年万达文化旅游城要落户1至2个发达国家，而且是轻资产模式。现在项目已基本确认。这是中国首次向发达国家出口重大文化产品，对中国文化产业都是重大突破。全世界除了美国的迪斯尼，还没有其它国家的重大文化产品能向全球出口。而且迪斯尼做了半个多世纪，全部项目加起来没到两位数。万达城品牌一定要超越迪斯尼，走遍全世界。而且万达去任何国家都绝不套用在中国的打法，一定是到哪个国家，就体现哪个国家的文化特色。为什么争这口气?就是要改变中国某些地方官员崇洋媚外的毛病。上海迪斯尼终于宣布今年要开业，一个项目前后花了20xx年时间，成本不知增加多少。无锡和广州两个万达城一定要做好，在旅游人次、收入两项核心指标上超过迪斯尼，广州万达城要超过香港迪斯尼，无锡万达城要超过上海迪斯尼。中央电视台有个节目叫《焦点访谈》，口号是“用事实说话”。万达也要用事实说话，证明中国人可能过去不如外国人，但现在特别是将来不比外国人差，甚至比外国人强，这就是我们的万达精神。

四、创新网络金融模式

1、发挥自身优势。万达搞o2o，不能照搬他人，一定要利用万达线下资源的巨大优势，创出独特模式。万达的优势首先是拥有海量线下商户和客流。20xx年超过46亿人次客流，今年客流有可能超过100亿人次。互联网企业的最大问题是必须花钱导流，而且不稳定，稍不维护顾客就流失。万达的客流都是走顺了腿，天天来。其次飞凡有云收款系统，掌握商户现金流入口。第三，万达在中国各地都有落地的执行团队，万达庞大的商管体系就是执行能力的保障。资源都有，现在就要看能不能把优势转化为产业优势和利润，金融集团要好好研究把线下资源和网络加起来。

2、成为一流征信公司。万达拥有海量商户和顾客消费大数据，这是万达做征信的天然优势。而且万达的消费数据链比电商更完整。数据显示，万达顾客人均每年到万达消费超过50次，平均每周一次，不仅是购物，还包括吃喝玩乐。而电商主要是购物，很多购买还是一次性的。

3、开展网络信贷。到20xx年，万达o2o将与5000家大型商业中心合作，拥有200万商户，覆盖7至8亿城市消费人群。即使部分商家和个人使用万达网络信贷，总额也不可小视。现在网贷需求很大，核心问题是要解决贷款资金来源，降低资金成本。飞凡网络中的商家大多是中小商家，都愿意贷低成本资金，解决这两个问题，就不愁做大。

4、创造全新一卡通。飞凡一卡通将优惠、积分互换、存款、汇兑、信用卡多种功能集于一身，现在又有大型金融机构支持，20xx年要力争发放5000万张飞凡卡。发卡量大，就能为网贷资金提供来源。飞凡要向余额宝学习，可以提供比余额宝略高一点的存款利率，吸引资金进来。中国的宝宝类支付平台是拿着钱找不到投资路径，只好存在银行里。万达有上百万商家、上亿顾客，掌握数据随时可以发放贷款。只要把卡发起来，做大规模，一定能为解决许多问题找到办法。

五、持续开展企业并购

1、继续买。外界老说万达买买买，那我们就继续买。20xx年要完成3宗较大规模的国际并购和2宗国内并购(不含院线)。特别是万达院线要利用自身在资本市场的优势，加大对国内院线并购。

2、买得对。要买相关性强、能增加万达竞争力的业务，不是什么便宜就买什么，要买得对。比如盈方，万达买来后，开启了体育产业大门，找到了体育产业的发展模式，很快做到世界前列。而且我要提醒一下，今后尽量不以万达名义出面买，现在外界一看是万达来买，马上抬价。

3、地标性。可以每年在全球主要城市地标地段投资1至3个持有物业，但要强调回报率测算，要达到回报率才可以投。海外持有物业的管理也要竞争，管理公司要招标。

六、不断提升企业管理

企业竞争归根到底靠管理。再新的技术、再好的模式，最终都要靠管理才能落地。管理不到位，就没有竞争力，也不会长寿。现在很多中国企业一天到晚研究技术，一说就是互联网+，一提就是创新模式，我看其中存在泡沫成分。不是不要创新技术，也不是不要创新商业模式，但归根到底要看管理能力，看有没有利润。企业竞争不仅看现在，更要看企业十年、二十年后是否还能存在，能看到长期现金流的公司才是优秀公司。

1、以净利为核心。今后万达不以收入论英雄，要以净利、市值论英雄，谁创造的净利高、谁的市值大，就提拔谁，就给谁位置。今年年会对搞电影产业的四位同志给予表扬和提拔就是例子。

2、控制成本费用。去年丁总牵头搞的编制调整很好，今年要继续推行。万达逐渐从地产转向服务业，控制成本费用就是增加盈利，就是增加核心竞争力。搞房地产一个项目投资几十亿，多花几千万看不出来，搞服务业不一样，所以要特别注意控制成本和费用。我们设定了一条红线，所有公司成本费用增长幅度不能超过收入和利润增长幅度。每个公司都可以申请更高费用、更高成本，但幅度不能超过收入和利润增幅。

3、推行bim工程。今年1月试点，四季度完善所有细则，20xx年1月起正式施行。实行bim以后万达基本就没有招投标了，一个项目根据所在地区和产品等级，成本按照样板计算就可以，使管理更准确。bim工程除了减员增效、管理便捷外，还能减少腐败机会。

4、慧云升级到3.0版本。20xx年将慧云3.0版本研发完，20xx年与bim工程一起正式运行，要将慧云3.0版本打造成全球规模最大的“云架构”智能商业管理系统。

5、强化审计监督。一是平时要以预防、堵漏洞为主。二是加大审计力度，该处分就处分，该开除就开除，该追刑责就追刑责。三是在网站上公示除名和追究刑责人员名单，不能让腐败分子宰一刀走人，要断了腐败分子的财路。

七、持续带头承担责任

1、就业。20xx年新增就业岗位10万人，其中大学生4万人。

2、创业。支持100名大学生创业。

3、纳税。全年纳税300亿元。

4、环保。实施《万达绿建节能工作规划(20xx-20xx)》。万达已经完成20xx-20xx年绿建节能规划，所有目标完全达到。从20xx年到20xx年，万达获得的绿建设计和运行认证占全国总量的三分之一，远远走在其它企业前面。今后万达所有项目都要按新的规划要求，获得国家绿建设计和运行认证。

5、捐助。20xx年慈善捐助金额4亿。

6、扶贫。3月丹寨职业技术学院要开工，确保20xx年上半年开学。扶贫基金正式运作，今年发放扶贫基金利润。为什么要设立扶贫基金?因为总有一些孤残人士，没有劳动能力，无法靠产业脱贫。关于产业扶贫项目，一季度我会再次赴丹寨现场开联席办公会，确定后力争年内开工。

集团董事会衷心感谢万达集团全体员工20xx年的努力工作，在万达工作是比较累，但付出才会有回报，我们也获得了超常的增长和成绩，每一年都能看到万达新的巨大的变化。

同时感谢西双版纳度假区全体员工，特别是万达文华酒店、皇冠假日酒店和希尔顿逸林酒店的全体员工为年会所做出的辛苦工作。

猪年即将到来之际，我借年会机会向在座各位，也通过你们向万达全体同仁祝猪年吉祥!恭喜发财!

谢谢大家!

**企业中秋节领导讲话稿篇三**

在这草长莺飞、春暖大地的美好季节，在这具有生活品质之城美誉的杭州，各位宾客齐聚一堂，共同庆祝杭州易居臣信房地产经纪有限公司的成立。在此，我谨代表杭州公司全体员工衷心感谢各位光临今天的开业典礼。

今天是杭州易居臣信公司的开业典礼，同时也是原杭州金丰易居公司的正式更名为现公司名称的换牌典礼。杭州金丰易居与杭州易居臣信公司血缘一脉相承。因为正是六年前当时的上海金丰投资公司的张永岳总经理、周忻常务副总经理等领导根据建设部“上房置换模式”在全国推广的意见作出了设立杭州公司的战略决策，而今天我们易居臣信的大家长，真是我们易居中国集团公司的董事局主席周忻先生。所以我们今天既是庆祝公司成立也是庆祝公司回归。

在过去的将近六年时间里，杭州公司全体员工既得到来自上海金丰投资公司娘家人的关心、支持。同时更得到了来自婆家人杭州地方政府方方面面的呵护、帮助，使得我们迈小步、不停步、年年有进步。我们不得不说杭州是创业者的天堂，投资者的风水宝地。

在杭州金丰易居公司的投资方上海金丰投资公司的国有资产控股方上海地产集团的投资战略调整的背景条件下，杭州金丰易居公司与易居中国控股公司达成了组建新公司的协议，经杭州市工商局注册同意，设立了有易居中国公司控股的杭州易居臣信房地产经纪有限公司。

那么，我们为什么要依托于易居中国呢?

1) 易居中国在房产流通领域，具有相当高的品牌美誉度;

2) 易居中国具有国际资本的导入，综合实力相当强;

3) 易居中国有有强大的研发能力;

4) 易居中国有有系统的培训能力;

5) 易居中国有首屈一指的楼盘代理销售、营销策划能力;

6) 易居中国发展迅速、发展潜力极大;

7) 易居中国内部管理完善、制度健全员工素质高;

综上所述，易居中国是业内不可多得的好公司。

我们将通过塑造“创新服务、创新管理、创新人才”的品牌核心竞争力，全力打造成为杭城一个崭新的房产流通消费服务行业领先品牌。

我们将在未来一年，在杭城开设30家以上的直营门店，新招和培养100名房地产经纪人，20xx年完成杭州50家以上易居臣信门店的规模布局。

我们将“二个面向”，面向杭城百姓做最诚实守信的中介公司;面向广大的房产开发商做最专业可靠的销售公司。

我们将秉着：诚信至上，信誉第一;以客为尊，专业服务;流通快捷，资讯共享;人才为本，永续经营的经营理念;

我们将以感恩的心，永远感谢社会各界的支持，永远感谢新老客户的信任永远感谢今天到场的嘉宾对我们的帮助、关心、指导;

我们将以一贯的努力，去实现我们的誓言，回馈各位的支持，一切为了让“杭州人住得更好”。

**企业中秋节领导讲话稿篇四**

尊敬的各位来宾领导、各位来宾、女士们、先生们：

大家上午好!

今天，我们欢聚一堂，热烈举行20xx·中国·河北光源太阳能有限公司年会，共庆丰收的喜悦!首先我谨代表光源全体员工，向参加本次年会的各位来宾表示衷心的感谢与热烈的欢迎。

二十几年的创业发展，历经由小到大的成长，光源在历次重大转折时期有幸得到各级政府领导、学术界专家、新闻界和广大经销商、消费者朋友们的一以贯之的关心和始终如一的期望。正是这种你们的关心和期望成为支持光源人自强不息、拼搏进取的精神力量。

在过去的一年里，光源太阳能在各级政府、行业协会的大力支持下，在五湖四海的合作伙伴的密切配合下，围着这企业发展这一主题一步一个脚印的走过了不平凡的一年，走出了令人骄傲的业绩。

20xx年我公司太阳能热水器的销量达到-------万台，太阳能热水工程--------吨，太阳能开水工程--------吨，推广太阳能集热系统-------平方米，企业年收入--------万元。20xx年光源太阳能的销量比20xx年提高了--------%，超额完成了全年的计划目标。

企业的科技创新和生产能力都有了长足的发展，产业基础得到了巩固。同时公司更加注重品牌建设，制定了全面的品牌推广方案并有效实施，进一步提升了品牌的知名度和美誉度。光源太阳能凭借过硬的产品技术，优异的质量，良好的服务别评为河北省著名商标，河北省优质产品，河北省高新技术企业，全国家电下乡中标品牌。

光源公司一直致力于太阳能光热利用的技术研发和创新，截至目前，公司已取得--------项国家专利，尤其是具有自主产权的太阳能开水系统，技术标准达到国际标准，填补了国际空白。在全国各地的大中专院校、企事业单位均有光源设计安装的太阳能热开水工程，取得了良好的社会效益和经济效益，受到了社会各界的一致好评。公司自主研发的大口径内聚光式真空集热管更将广泛应用于太阳能建筑采暖、发电、海水淡化等领域，为太阳能热利用向更广阔的空间发展提供了技术支持，更证明了光源公司无限的发展潜力。

“千淘万漉虽辛苦，吹尽黄沙始到金”光源收获的不仅仅是良好的信誉，也熔炼出光源锐意进取、追求完美，广交朋友、共谋发展的制胜理念。光源太阳有专业精良的科研、生产、销售团队，科学严谨的管理体系、严格规范的工程施工标准。20xx年，光源的目标是实现销量翻一翻，太阳能热水器销量达到-------台，太阳能热水工程--------吨，太阳能开水工程--------吨，太阳能集热系统--------平方米，实现销售收入--------元，----------------------------------------

为了实现以上目标，光源将一如既往的坚持用户第一、信誉之上的经营理念，诚实守信的企业核心文化。同时我们要做到以下几点：

一、加强科研开发，把科研成果运用到生产、销售上来，形成规模化，不断推出适应市场需求的新产品。健全产品质量管理体系，严格按照国家标准进行生产，确保出厂合格率100%。

二、进一步规范市场，严厉打击窜货行为，确保市场有序发展。加大品牌宣传，树立品牌形象。根据市场情况制定切实可行的营销方案，实现厂商共赢。

三、加强企业内部管理

四、提升服务质量，规范业务行为，形成售前、售中、售后一条龙，为经销商提供良好的物流配送和全程跟踪的“保姆式”服务。

同志们，朋友们，困难与希望相伴，挑战与机遇并存。让我们将紧紧抓住千帆竞渡的盛世良机，顺应市场经济发展的大潮，以海纳百川的气魄，风雨同舟，一路前行，创造更加辉煌的明天。最后，衷心祝愿各位领导、嘉宾一切顺利、身体健康、合家幸福!祝愿光源的明天更加美好!谢谢。

**企业中秋节领导讲话稿篇五**

尊敬的各位领导、同事，同志们：

由于整个社会投资环境发生了巨变，建设行业遇到了前所未有的寒冬，尤其是建设行业中的中小企业，受政策的不利影响，经营更为艰难。从前年开始，河北省建筑市场搞了一个“建筑业企业信用综合评价标准”，这个评价方法很大一部分内容是对工程质量、文明施工、科技创新进行打分评价。前几年我公司在创优质工程方面尽了力，去年省人行工程、邯郸火车站广场工程、西柏坡高速路收费站工程、元氏污水处理厂工程、邯郸中华大街北延工程、沿海两段高速路均荣获了河北省或石家庄市优质工程，为公司争得了荣誉、增添了光彩。但是，文明工地创建方面做得不够，只有神朔铁路朱盖塔站区综合楼获得了省级文明工地荣誉。政府倡导的科技创新荣誉一个都项目没有。为了企业生存和发展，我们必须全面的、大力度的提高创建品牌的意识，为经营生产创造较好的条件。

一、公司承接的所有施工项目，必须申报和创建文明工地，一般项目申报省级文明工地，规模较大、创建文明工地环境较好的项目应申报国家级文明工地。项目部自始至终均要保持按国家和行业标准进行规划和管理。对获得国家级文明工地的项目班子公司给予4万元奖励;对获得省级文明工地的给予2万元奖励;对获得市级文明工地的给予1万元奖励。公司分别授予项目部和项目经理“施工现场管理先进单位和先进个人”称号。

二、所有项目均要创建优质工程，对获得国家金质奖、鲁班奖的项目班子给予6万元奖励;获得银质奖给予4万元奖励;获得国家级装饰工程奖给予3万元奖励;获得国家级市政金杯示范工程给予3万元奖励;获得省级优质工程给予2万元奖励;市级优质工程给予1万元奖励。公司分别授予项目部和项目经理、技术负责人“质量管理先进单位和先进个人”称号。

三、积极采用国家提倡的新技术、新设备、新工艺、新材料，积极采用建设部推广的10项新技术，创建科技应用示范工程。对创出建设部科技示范工程的项目部给予8千元奖励;对创出河北省科技示范工程的给予4千元奖励。公司授予项目经理和技术负责人“技术管理先进个人”称号。

四、鼓励所有员工编写施工工法，对获得国家级工法的编制人奖励5千元;对获得省级工法的编制人奖励2千元。

五、鼓励所有员工搞发明创造、申报专利，对获得与工程有关专利的人员奖励5千元;获得国家科技一、二等奖的分别奖励2万和1万元;获得省部级一、二、三等奖的分别奖励1万、5千和2千元。

以上各项荣誉对外申报、评审、接待等费用均由公司负担，不用项目部和个人出钱。

六、鼓励员工考取与工程建设有关的执业资格证和上岗证，行业主管部门组织培训考试时，公司主管部门及时通知各下属单位，各单位应为有关人员参加培训和考试给予方便，对通过考试取得岗位证书的人员公司给予补贴奖励。

这六项政策无论是对个人还是对公司都有好处，请各位认真对待。

同志们，尽管前进的道路充满挑战，但是我们应该坚定信心，坚信在以赵主席为首的董事局领导下通过全体华信人的不懈努力，我们一定能克服困难，不断取得进步。

谢谢!

**企业中秋节领导讲话稿篇六**

根据集团公司群众路线教育实践活动领导小组办公室的部署和《(集团)公司群众路线教育实践活动实施方案》(诚通金属党字[20xx]14号)安排，在深入学习理论、深刻自查自纠、广泛征求群众意见、反复酝酿修改的基础上，形成了广州公司领导班子贯彻落实中央“八项规定”精神和“四风”问题对照检查材料。

一、遵守党的政治纪律情况

(一)贯彻落实情况

我司领导班子始终坚持深入学习和掌握马克思列宁主义、毛泽东思想，深入学习和掌握中国社会主义理论体系深入学习和掌握党的基本理论、基本路线、基本纲领、基本经验和基本要求，在坚持中国特色社会主义道路、中国特色社会主义理论体系、中国特色社会主义制度和坚持共产主义等重大政治问题上始终保持清醒。认真学习宣传党的路线方针政策和重大决策部署，对控股公司、集团公司党委的重要会议、重要文件、领导同志的重要讲话，都及时认真组织传达，研究具体贯彻落实措施，确保把党的精神和上级要求全面贯彻落到实处。

(二)存在差距和不足

班子成员还存在被动学习的现象，尽管公司组织的学习都能按时参加，但私下学习的较少，同时公司在各项工作中对党的方针政策宣传、贯彻落实力度也不够。

二、贯彻中央八项规定精神、转变作风方面的基本情况

(一)贯彻落实情况

领导班子在控制“三公”经费方面，都能自觉带头，遏制职务消费、人情消费和车辆超标现象。在配车、住房等方面，都没有违反规定，也没有发现个人持有“会员卡”和私设“小金库”。在落实上级要求时，我们主要做了以下五点工作：

1、及时组织公司领导班子和干部职工认真学习、深刻领会上级规定的重大现实意义和深远历史意义，统一思想，提高认识;

2、转变会风，降低会议费用。提高会议效率和质量，压缩会议次数和会议规模，在充分酝酿基础上召集会议研究，并尽可能降低会议成本;

3、从简接待，降低业务招待费;

4、精简文件，节约办公费用。坚持少而精，突出重点的原则，精简文件、简报，严控办公用品和印刷品;

5、压缩差旅费，降低运行成本。严格执行出差审批制度，严控出差次数和人数，严格按照预算指标控制差旅费。

(二)存在差距和不足

1、会议质量有待提高。公司会议数量已经有所减少，还需进一步压缩会议时间，部分领导仍需继续纠正会风、文风。

2、五项费用管控力度不够，审批程序还存在不规范的现象。

三、“四风”方面存在的突出问题

通过广开门路征求意见和积极主动查摆，目前，我公司领导班子在“四风”方面存在的主要问题有：

(一)形式主义方面

1、专业知识、理论知识学习还不够深入，没有处理好工学矛盾，学习效果还不够好;

2、调查研究不够深入，对工作中存在的深层次问题思考不够;

3、工作作风还不够扎实，虽然能经常指出存在的问题，但事后指导整改、抓落实的力度不够;

4、上传下达的东西太多，常常以文件落实文件，很难落到实处;

5、总结成绩多，自我批评少。

(二)官僚主义方面

1、主动服务意识有时不够强，深入基层调研还不够充分，对基层指导还不够，对干部职工提出的有些问题解答还不够及时，对解决职工困难问题措施还不够有力;

2、奉行“好人主义”，回避矛盾;

3、与职工开会讲安全、讲生产多，但讲政治、讲廉洁相对较少，与职工之间思想沟通交流也不够充分。

(三)享乐主义方面

1、推进公司发展的紧迫感不够强，安于现状;

2、有的工作上只求过得去，不求过得硬，工作效率有待提高;

3、接受新事物慢，创新意识还不够强。

(四)奢靡之风方面勤俭节约方面意识不强，花费公用资金方面需要精打细算，应力行节约之风。

四、产生问题的原因分析

问题的存在有其深刻思想根源，既有工作机制层面的原因，也有个别领导干部思想根源和认识根源的原因，总的来讲，班子成员们都希望在自己的任期对公司有所贡献，但随着公司事业的迅速拓展，有的把时间和精力更多投入于事务性工作，把学习当作“软指标”，因而放松了对理论的再学习、对理想的再坚定、对革命意志的再锤炼，没有处理好工学关系。

五、今后的努力方向和改进措施

针对前述存在问题和问题产生的根源，遵照上级的有关要求，结合我公司实际，下步我们将从以下几个方面进行整改：

(一)进一步牢固树立科学的政绩观

切实扭转重业务轻学习的观念，高度重视，大力加强政治理论学习，用马克思主义中国化的最新成果武装头脑，指导实践、推动工作，切实解决学用脱节的问题。

(二)进一步牢固树立正确的权力观

进一步强化公仆意识和牢固树立科学民主观念，健全完善班子科学决策、民主决策机制和重大决策风险评估机制，使各项决策充分符合上级政策和群众的意愿。

(三)进一步牢固树立正确的人生观世界观

深入开展共产主义理想信念、中国特色社会主义和中国梦的宣传教育，进一步牢固树立终身奋斗的人生坐标，大力强化进取意识，激发干事创业激情，增强紧迫感和奋斗精神，奋力为推进公司各项事业加速发展凝聚力量。

(四)进一步牢固树立社会主义核心价值观

进一步加大党风廉政建设工作力度，强化党员领导干部廉洁自律意识;进一步牢固树立勤俭节约思想，大力宣传节约光荣、浪费可耻的观念，明确细化标准、规范审批程序，严格经费把关，坚决堵塞漏洞。

(五)进一步强化集体领导和立体监督，强力推进“四风”整改措施科学高效落到实处

在治理“四风”过程中，我公司将进一步制定整改方案，细化整改措施，明确整改责任领导、责任内容、责任时限，凡是能够立即整改的坚决立即整改，需要一定办理过程的也要明确计划表，限时整改。对整改落实的情况，建立督查机制，及时研究解决整改过程中遇到的突出问题，并及时将整改结果向上级报告，向广大干部职工公开，自觉接受监督。

**企业中秋节领导讲话稿篇七**

各位领导、各位来宾、同志们：

晚上好!

今晚我们在这里欢聚一堂，共庆20xx年年终晚会。在这辞旧迎新之际，我谨代表单位党委及我本人的名义，向各位领导的到来表示热烈的欢迎!向单位全体职工及其家属同志们致以节日的问候，并祝大家新年好!

首先让我代表集团领导，向日夜奋战在第一线、战胜了重重困难，取得了优异业绩的全集团干部员工致以节日的祝福和亲切的问候!大家辛苦了，谢谢大家!-

各位员工，今年以来，我们面对的是一个十分严峻的企业经营外部环境，工资成本大幅上升、能源材料大幅涨价、销售价格大幅压缩、人民币汇率首次调升等，竞争进一步白热化。据统计，全国电子百强销售额仅增9，库存增加32，利润下降33，百强中11个企业亏损，8个企业零增长，45个企业利润下降。电子行业面临新一轮严酷的洗牌，××当然也不可能置身度外，20xx年，××仅工资成本上升及汇率变动影响两项，增支减收因素便高达近亿元。

沧海横流，方显出英雄本色。面对这样严重的困难，××全体干部员工不畏惧、不气馁，沉着应战，埋头苦干，终于又闯过了难关，1-7月，全集团销售额仍大幅增长17，达54亿元，预计全年销售额将首次突破百亿元大关。在消化了近亿元的增支减收因素后，全集团盈利虽有所下降，但由于自主产业的快速发展，××部分利润仍略有增长。展望下半年发展良好，预计全年××将会有较好业绩。

今年，××在中国企业500强中排列第293名，在中国制造业企业500强中排列第146名，××旗下的多媒体和信华公司，在中国企业1000大资产周转率前200名中分别排列第17名和第 。 25名，××××\*品牌在世界品牌大会20xx年中国最具价值品牌中排列第286名，价值21.25亿元。

吹净浮砂始见金。在这场大考验面前，我们看到，有的企业大幅倒退，有的企业严重亏损，有的企业濒临倒闭，而××仍是巍然屹立，稳步前进，这便昭示着××美好的未来!我们有理由对此感到庆幸与自豪。

各位员工，虽然我们创造了辉煌的业绩，但面对新的洗牌，××领导层并未敢掉以轻心，而是进行了认真的回忆与思考：我们将如何以改革求生存，以创新求发展，××未来之路将如何走，美好的理想将如何实现。我愿借此机会向大家作一个初步的描绘与宣示，愿与大家共同研讨切磋。

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