

# 公司董事长总经理分工 公司董事长总结 讲话材料(汇总10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 公司董事长总经理分工篇一

尊敬的各位来宾、各位朋友、女士们、先生们：

大家晚上好！

20xx年即将落下帷幕，新年的钟声即将敲响。在这辞旧迎新的日子，我们在邕湾酒店隆重举行20xx医药电商平台发布暨供应商答谢会。在此，我谨代表四川医药有限公司全体员工向一直以来关心和支持四川医药发展的供应商朋友致以崇高的敬意和衷心的感谢！向在百忙之中抽出时间莅临本次答谢会的各位嘉宾朋友表示热烈的欢迎！

医药始终秉承诚信、双赢的合作理念，坚持以合法经营、规范化管理、优质服务为根本，以成为医药流通领域龙头企业为目标。正确处理企业利益与社会责任的关系，引领企业走持续、健康发展之路。也正因为这些，让我们与在座的各位朋友建立起了深厚的友谊与信任。

20xx年，对整个医药行业来讲都是艰辛发展的一年。在市场经济总体疲软的大环境下，我们依然顺利完成了年初制定的营销目标，确保了销售额的稳步上升，外销团队不断壮大，电商销售已能够实现上线运行。这些都证明了公司的竞争实力和抗风险能力。当然，这些成绩的取得，没有在座各位供应商朋友的大力支持，仅凭我们自身是难以做到的。在此，

我代表医药真诚地谢谢你们。

20xx年，虽然我们取得了一定的业绩，但与国内同行业知名企业相比，我们还有很大的差距。经营规模还不够大，品种还不够丰富，对客户的增值服务做得还不够好，企业盈利能力水平还很低，这给我们来年的发展提出了更为严峻的挑战。

20xx年是“十三五”开局之年，也是充满挑战与机遇的一年，从挑战来看，经济下行压力还会持续，国家对医院医保费用的控制，肯定会导致医药行业的销售增速放缓，随着国家监管部门监管力度的加强，飞行检查也将进入常态，全国医药商业所面临的压力可想而知；从机遇来讲，全国基本医疗保障体系和药品供应保障体系的进一步完善，公共财政对民众健康方面的大力投资，必将给医药行业的发展带来千载难逢的新契机。

机遇成就未来，创新铸就辉煌。我们深知：在公司发展过程中，将面临诸多困难与挑战，以及不可预测的风险和危机。但是，我们坚信：在广大供应商和在座朋友的大力支持与帮助下，医药一定能克服重重困难，披荆斩棘，奋勇向前。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。20xx年，我们将进一步强化企业内部管理，苦练内功，稳中求进，狠抓质量管理，规范业务流程，进一步提升企业素质和声誉。努力造就一支思想进步，作风扎实，技术过硬的业务团队。继续巩固和扩大终端销售网络，扩大经营品种，提高市场占有率，全面提升公司的经营能力。以开放、包容、合作、共赢的态度，与供应商、分销商结成战略合作关系，实现规模化、集约化发展，提高供应链的整体竞争力。随着信息化时代的来临，业务拓展方面，也将进一步推动落实电子商务营销战略，加强发展线上业务，顺利实现线上线下相结合的b2b+b2c销售模式，从而实现企业的新跨越。

寒冬过后必定会有温暖的阳光，尽管在前进的道路上会遇到这样那样的困难，我们将继续依托在座各位朋友的大力支持，紧抓发展机遇，从容面对挑战。我们有决心，有信心，更有能力把医药做大做强，我们坚信医药的明天一定会更加美好、更加辉煌！

最后，值新春元旦来临之际，祝大家在新的一年里身体健康，工作顺利、阖家幸福！

谢谢大家！

## 公司董事长总经理分工篇二

同志们：

20xx年是国家“ ”规划收官年，也是公司更名改组正式运作的第一年。在省委、省政府的高度关心下，在省财政厅、省国土资源厅的直接领导下，公司以服务湖南“四化两型”战略为己任，克服重重困难，抢抓机遇，务实、创新性地开展工作，各项工作取得了较好的成绩：公司“一主两翼”的发展格局基本形成，服务“两型”的经营特性已很明确，以股权经营为重点的资产经营取得实效，矿业、土地储备经营取得了突破性进展，基础管理工作日趋规范。总的来说是九个字“来势好、发展快、工作实”。今年完成投资27亿元，收入3亿元，实现利润6600万元，新增资产13亿元，总资产达96亿元，净资产55亿元，全面完成了年初制定的各项工作目标。

回顾一年工作，有如下几个主要亮点：

### 一、金果实业重组成功，为公司发展打开了资本市场窗口

金果实业股份有限公司因三年连续亏损面临退市的风险，省政府站在全省社会稳定、经济发展的高度，特别是站在为长株潭“两型社会”建设创建投融资平台的高度，要求集团公

司重组金果实业。自20xx年10月开始，经过艰辛的努力□20xx年10月8日，重组方案获中国证监会全票审核通过，11月25日正式获得中国证监会批文□20xx年12月24日，在深交所完成股权登记。自此，我司持有金果42.23%的股份，成为金果的控股股东，金果实业已更名为湖南发展。我们在重组开始的时候，来自各方的压力很大，连证券等中介机构的人士都认为这是一件不可能做成的工作。但是，我们仅花了十三个月时间干成了！不仅是完成了一项政府交办的带有政治性的任务，而且为公司的长久发展搭建了一个通向资本市场的平台。下一步，我们要选好项目，进行增发，最大限度地发挥、利用上市公司集聚效应。

## 二、开元发展(湖南)基金运作顺利，公司资金“瓶颈”将获得重大突破

去年初，我司提议设立长株潭“两型”城市发展基金，其构想得到省委、省政府和国家开发银行的高度重视。根据省委、省政府要求，我司会同有关部门抓紧前期筹备工作。9月，省政府与国家开发银行正式签署了《合作投资战略合作协议》。按照协议，我公司和国开金融公司作为出资主体，共同发起设立长株潭开元“两型”城市发展基金，现定名为开元发展(湖南)基金，基金总规模200亿元人民币，首期规模暂定40-50亿元。基金主要投资于长株潭城市群片区开发、长株潭城市重大基础设施建设、湖南省拟上市企业及优势支柱产业、高新技术产业等战略性新兴产业。我司正抓紧与国开金融公司联合设立基金管理公司。这项基金如设立成功，将从根本上打破资金“瓶颈”，为我司参与的项目提供巨大的资金支持，确保项目成功和公司发展。

## 三、长株潭城际铁路开工，又将为“两型”建设打造一标志性工程

长株潭“3+5”城市群城际铁路建设是“两型”城市建设的重要工程。其中，长株潭部分是首期工程，投资233.2亿元。在

前期工作的基础上□20xx年，公司根据省部协议，与广铁集团公司分别出资50%，组建了湖南城际铁路有限公司，负责城际铁路建设、经营与管理。在国家对政府融资平台调控不利的情况下，公司克服困难，确保了公司注册资本出资到位和项目资本金的按期拨付，并派出人员参与公司的实质性运作。目前，项目已进入征地拆迁阶段。这项工程，又将是继武广高铁后，我司参与建设的“两型”社会建设又一标志性工程。下一步，还将开建长益常、长浏城际铁路。这是省委、省政府对我们的高度信任，我们感受责任重大，同时，也感到自豪。

#### 四、两家子公司开局良好，土地和矿业经营取得突破性进展

20xx年，土地储备公司、矿业公司正式成立，根据集团公司部署，两家公司主动寻找机遇，开局良好，都取得了突破性进展。土地公司围绕长株潭城市群“两型社会”建设，开展大量前期调查工作，并取得成效，已签订正式协议一项：湘潭九华示范区沿江风光带预申请购置土地，参与土地前期整理开发3000亩，并办理了土地储备证。矿业公司在省国土资源厅20xx年度下达的4个矿产勘查项目已基本完成勘查工作，探获3个大型或大型以上矿床，特别是古丈县岩头亭钒矿勘查项目，在省厅统一部署下成功开展快速评价试点，探获v2o5 300多万吨储量；从申报省级地质勘查项目中优选18个项目，第一期投资约5000万元，已进入项目启动阶段。同时，完成了维稳商业矿权收购工作。这两家公司是集团公司未来的利润中心，成立当年就见成效，实现赢利，来势好。

#### 五、股权资产管理调整结构，做优做强效果明显

20xx年，公司调整策略，进一步优化经营股权的结构，如通过理顺长城土地公司、长沙银行、中盐株化等企业的产业关系，调整出资华菱控股集团结构，参股中联重科在香港h股成功上市，参股大唐华银电力攸县能源等，公司持有改制企业

的股权效益正明显优升，潜力明显增强，后劲明显增大。全年股权收益20xx.46万元，完成计划的113.39%。

六、按省委、省政府要求，我们还开展了如下工作：

1、投资1.8亿参与建设北京湖南大厦工程□20xx年春节该项目已竣工；2、参与了湖南旅游文化产业基金的设立，将给公司带来较好的回报；3、与国家开发银行等发起设立了汨罗国开村镇银行，正发起成立湖南地方保险公司；4、与厅归口管理的公司共同投资的青竹湖太阳山开发项目进展顺利。

总结、回顾一年工作，我有三个体会：

一、省委、省政府和两厅领导对我们的发展非常重视

回顾发展集团历年的工作，我们都深切地感受到上级组织和领导对我们的关心和支持□20xx年，感受特深，我们在金果重组的过程中，周强书记多次亲自出面到证监会、交通部做工作，友志省长助理更是大力支持。省财政厅、国土资源厅的领导，两厅的处室，凡是公司的事情，都帮助出主意，想办法，从不推、不拖。为解决矿业公司的资本金问题，经建处、尹厅长主动地提建议，解决了1亿的资金来源。所以，我们要珍惜这份支持，这也是一种信任，我们要好好珍惜，要努力工作，要对得起组织和领导们的关心支持。

二、我们的员工付出了艰辛的劳动

总体上来讲，我们的员工队伍是一只能战斗，能打拼的团队，是一支能吃苦，讲奉献的团队。公司从小到大，从没有影响到倍受领导和社会关注，每项成绩的取得，都是全体员工合力打拼的结果：矿业公司，在事元同志的带领下，找项目，求人才，特别是要到矿区、矿山、农村，没有听到有人发牢骚，没有人挑剔工作环境；土地公司，在敏华同志的带领下，找钱，找地，克服政策性困难，办成了一宗大买卖，实

属不易，同时还承办了公司领导交办的很多时间紧、要求高的事情；资产管理部积极提建议，高效运作，确保了股权资产的高效收益；资金财务部在全年国家宏观调控政策不利的环境下，保障公司资金的需求；法律审计部充分发挥内审内控的作用，在制度建设上花了很大的功夫；战略发展部尽管外管外联任务重，工作还是做得很到位；基建办为公司基地土地挂牌到处求人，这其中的难度你们没有感受，我有感受；综合管理部事情杂、事情多，我的要求也高，挨我的批评也最多，但他们任劳任怨，不讲价钱，还是认真履责，扎扎实实地工作。这里，我要特别表扬一下刘健和欧阳宁平二位。总之，过去的一年，集团公司上下一心，不畏艰难，劲往一处使，切实把集团公司的每一项重大决策都落到实处，这种执行力已经成为集团公司的一种文化，成为推动各项事业蓬勃发展的力量。今年受到表彰的先进部室和个人就是突出的代表。我代表集团公司党委、董事会、经营班子对为集团公司发展做出无私贡献的员工，对支持我工作的同志们表示深深的感谢！

### 三、规范管理和党风廉政建设是公司健康运行的基本保证

去年，公司狠抓内部规范管理和党风廉政建设，坚持“依法、依规、依程序，公平、公开、公正”的原则开展工作，用制度管人、管事、管资产，相继出台了《内部审计工作制度》、《投资管理办法》、《工作责任追究制度》等规章制度。公司高管都签定了《廉政建设责任状》。重大事项通过公司董事会、总经理办公会、党委会等形式集体研究、决策；开展了以“创建先进基层党组织”和“争当优秀共产党员”为主题的基层党组织建设活动，并把“创先争优”活动与工作相结合，有效地实现了公司业务和党务工作的互动。这些工作的开展，保证了公司各项事业的安全，保全了人的安全，为公司的健康发展提供了有力的保障。

同志们，回顾20xx年的工作，虽然我们取得了一定的成绩，但是我们必须清醒地看到我们的工作离省委、省政府和省财

政厅、省国土资源厅对我们的要求还相差较远。一是公司的规模迅速扩大，公司的整体盈利能力还不够强；二是我们的人才队伍建设还不适应公司发展的需要，特别是专业人才缺乏；三是我们的管理水平还有待于进一步提高。我们必须有一个清醒的认识，在未来发展中切实加以解决。

猪年即将过去，猪年即将到来。新的一年，是我司“”规划的头一年，总的指导思想是：在省委、省政府的领导下，依托两厅强有力的支持，坚持“依法规范经营，科学创新发展”的理念，坚持“一主两翼，即引领‘两型’产业发展为主体，以土地、矿业收储经营和资本运作为两翼”的发展思路，紧紧围绕省委、省政府“四化两型”发展战略，认真谋划并制定好公司未来五年发展规划，搞好战略定位，努力完成省委、省政府、两厅党组交办的任务，确保公司经营效益显著增强，把公司打造成为管理规范、特色明确、效益突出的现代企业。今天只点个题，具体方案还需公司经营班子研究后，上报董事会、党委会确定后再进行部署。主要有这么几点：

第一、发挥湖南发展上市公司的作用，参与“两型”社会重点项目的建设；第二、发挥开元发展(湖南)基金作用，完成好“两型”社会建设项目筹资任务；第三、加大土地收储力度，特别是以长株潭城际铁路建设为契机，开展沿线城市土地储备经营；第四、加大矿产项目运作力度，做优做强矿业经营业务；第五、开工建设公司基地项目；第六、努力完成省委、省政府和两厅交办的任务；第七、以深入开展“创先争优”活动为载体，推进企业全面发展。

同志们，站在新的历史起点，把握新的历史机遇，我们要以更加开阔的眼界、更加开放的思维、更加宽广的胸襟，深入贯彻落实科学发展观，夯实基础，把握机遇，以卓越的智慧、坚韧的意志，求是的理念、务实的态度，团结协力，扎实工作，为公司的又好又快发展而努力奋斗！



福虎辞岁，玉兔迎春。新年即将到来，借此机会，给大家拜个早年，祝大家家庭幸福，身体健康，万事如意，新年进步！

谢谢大家！

## 公司董事长总经理分工篇三

沁和公司成立至今已经六个年头，这期间我们历经了许多的风雨和坎坷，同时也取得了诸多辉煌的业绩，今天的成就来之不易，六年的变化大家有目共睹，如今的沁和与当初的“三矿一站”相比，发生了翻天覆地的变化。从物质层面来说，沁和目前的资产状况、产业规模和战略布局与组建时大不一样；从制度层面来说，沁和从传统的国有体制演变成为按现代企业制度运行的公司，实现了质的飞跃；从文化层面来讲，经过六年的相互碰撞、相互冲突和相互融合，沁和有了自己的价值观和使命感，形成了独特的沁和文化。六年改革创新实践，充分证明了20xx年县委县政府关于组建沁和集团的重大决策是完全正确的。

1、沁和是改革的产物，沁和是山西煤炭企业改革的排头兵、铺路石和试验田。沁和在国家“关小、改中、建大”的产业政策号召下应运而生，是山西省第一家进行中小煤矿整合和真正进行产权制度变革的煤炭企业。沁和的产生顺应了历史潮流。沁和的诞生虽然伴随着阵痛，但是恰逢其时。如果没有改革，沁和可能还是分散的几个矿，不会有今天的产业规模和人才队伍。我们都是伴随着沁和的成长而成长起来的，这六年，我们经历了脱胎换骨的蜕变，也为我们的人生积累了一笔宝贵的财富，6000名职工的共同参与铸就了沁和今天的辉煌。经过六年的艰苦创业和潜心运营，公司的总资产快速增长、产业规模不断扩大、产业布局更加合理、人均收入逐年提高，为沁和的真正腾飞打下了坚实的基础。这几年，在“一主两翼”战略方针的指引下，通过不断地扩张、兼并、参股、购买资源，沁和的布局已经初具模型。

2、沁和是创新的产物，从公司创立到运营，每一步都充满创新，上市也需要创新。作为时代的弄潮儿，创新是沁和的历史使命。沁和的成长来自于沁和与生俱来的创新品格，只有不断创新方能领先未来、永立潮头。这六年，沁和在发展的道路上不断地去探索和尝试，敢为人先，做了许多以前没人做过或者以前认为不可能做成的事情，我们取得了成功。当然，这其中也有坎坷、有挫折、也有失败，但时代的主题是改革创新，沁和就是这样伴随着改革、伴随着创新一路披荆斩棘逐渐成长起来的。这六年，公司的凝聚力和影响力越来越强，职工的荣誉感和归属感越来越强，每个矿、每个厂、各个部门都有了很大的变化，社会和群众对沁和的看法更加理性、更加公正。正是有了这六年的积累，才使得沁和有了今天令人赞叹的成果，才使得沁和的发展可以再上一个台阶。沁和这六年的发展，可以用一句话来概括，就是赢得了各级政府的支持、赢得了6000名职工的支持、赢得了沁水县广大群众的支持，赢得了党心和民心。

沁和作为改革的急先锋，是山西省第一家到海外上市的煤炭企业，上市过程中肯定会经受很多磨难，不可能一蹴而就，还可能会出现反复，但我们丝毫不能气馁，犹豫和观望没有出路。要解放思想，不断试错，大胆创新，闯出一条新路来。上市以后，沁和可以直接与国际资本对接，打开一条融资的绿色通道，就有了更广阔的天地。既然我们是改革的排头兵、是急先锋，我们就不能怕风险，要以一往无前的进取精神和波澜壮阔的创新实践，赢得一个更加美好、更加灿烂的明天。

3、沁和肩负的历史使命。第一，沁和对6000名职工负有责任，要让全体员工树立正确的世界观、人生观和价值观。从公司成立第一天起，我们就提出要建立沁和的企业文化，正像党的xx大所提出的要建立社会主义核心价值观一样，沁和也要有自己的核心价值观。对6000名职工我们负有两方面的责任：一方面，要带领大家奔小康，过上幸福富裕的生活，还要给大家提供一个施展才华的舞台，去实现自己的人生价值。另一方面，要给大家一个正确的方向。如果沁和没有自

己的方向，我们的董事会、管理层浑浑噩噩、不求进取，那么我们的矿长也会随波逐流、吃喝玩乐，工人也会上行下效，公司垮掉只是一夜之间的事。因此，沁和必须要有一个明确的发展方向，要有自己的核心价值观，要把6000人都带到正确的道路上去，使大家都有远大的理想和高尚的道德情操，要使每个人都得到发展，这是对全体职工的责任。

第二，沁和对沁水人民负有责任。沁和是沁水县最大的企业，税收占沁水财政的一半左右，以后还会更多，依法足额缴税是沁和应尽的法定义务，必须不折不扣地去完成，这是最起码的，也是无可炫耀的。除此之外，沁和还要为政府分忧、为群众解难，要建设沁水、发展沁水，要关注弱势群体，关注贫困人口，这是沁和应尽的社会责任。沁和作为沁水县举足轻重的一个企业，沁和不但要带领6000名职工致富奔小康，还要带领沁水21万人民致富奔小康。这就是党中央所提出的“和谐社会、共同富裕”，沁和要在构建和谐社会、全面建设小康社会的历史进程中做出表率，做时代发展的楷模。如果上市以后沁和成为市值上千亿的公司，而在沁水还有大量的贫困人口，还有很多上不起学、看不起病的弱势群体，这是沁和的耻辱。无论是上市前还是上市后，公司都要拿出很多的精力和财力去关注弱势群体、去关注贫困人口，尽自己应尽的社会责任。

第三，沁和对山西负有责任。沁和是山西省第一家到海外上市的企业，是山西的一张名片，所以沁和对山西省、对晋城市都负有一种责任。沁和在国际上亮相以后，别人会通过沁和看山西，通过沁和看中国的煤炭行业。过去有很多关于山西的负面报道，诸如矿难、黑砖窑等等，使得全世界对山西都有一种偏见，在海外这种感觉非常明显。因此，沁和要通过自己的所作所为去改变这种状况，去改变人们对于山西的看法，特别是世界上对于中国中小煤矿的看法。中小煤矿整合，沁和是第一家；海外上市，沁和也是第一家，所以说沁和的形象很重要，所作所为很重要。同时，沁和是改革的产物，沁和不能败坏改革的名声，如果沁和搞不好，别人就会说改

革不好。

第四，沁和对子孙后代负有责任。公司创立之初就提出要建设百年沁和，我们的每个矿一定要有长远的规划，不能只考虑三五年，要像接力赛一样，一棒接一棒地传下去，一定要把沁和打造成百年企业。百年的煤炭企业没有资源是无法生存下去的，我们在资金不宽裕的条件下，还要勒紧裤腰带买资源，目的就是为百年沁和。我们这6000多职工和我们的后代要靠沁和来生存，沁水广大人民要靠沁和来就业，每年的大学生要靠沁和来发展，这些都是沁和对子孙后代应负的责任。

第五，沁和对环境、对资源负有责任。沁和要积极响应国家号召，建立资源节约型、环境友好型的企业，我们每个人也都要做节能环保的实践者。如果沁和为了自己发展、发财把环境都破坏了，别人都呼吸着污染空气、喝着脏水，这绝对不行。如果沁和破坏资源、浪费资源，那么我们首先对不起自己、更对不起子孙后代，我们就成了千古罪人。在国外，如果一个上市公司是个制造污染的公司，这是很可笑的事情，没有人会与你合作，没有人会买你的股票，沁和就没有生存发展的空间。

## 沁和为什么要上市

海外上市是实现百年沁和宏伟目标的一种手段和途径，并不是最终目的。

为什么要上市，不上市行不行？就像刚才讲的第一个问题一样，为什么要组建沁和，不组建沁和行不行，靠原来的“三矿一站”行不行呢？历史已经做出回答，上市也是这样。

1、沁和要有远大的理想和目标，要让6000名员工树立人生的方向和目标。上市以后，沁和就是国际化的公司，这就要求我们胸怀远大、有宏伟的目标，沁和就不会只盯着眼前这点

事，就不会鼠目寸光、坐井观天。因此，沁和不但要让6000人有方向，还要让全世界买你股票的人都看到前途和光明。上市以后，沁和成为公众公司，就必须接受公众监督，我们干部的一言一行都会有人去关心、报道，会有很多人对你指指点点、评头论足，负面报道也会增多，有正面就会有负面，我们如何证明那些负面报道都是假的？只有使自己更伟大、更高尚你才能走过来，才能戳穿谣言，上市迫使沁和树立更加伟大、更加高尚的理想和目标。就目前的状况，沁和形势这么好、煤炭价格这么涨，我们还不都飘起来了、飘飘然了？所以说必须有一个更大的目标和方向去统一我们的思想、指导我们的行动。人生苦短，为什么不轰轰烈烈干番事业呢？当你死的时候，当你孩子给你做纪念碑的时候，他会自豪地说，我的父亲、我的母亲曾经在世上堂堂正正红红火火的干了一番事业，曾经在沁和这个大舞台上演过戏，扮演过重要角色。所以说我们融入沁和、踏上沁和这条船，就要踏踏实实地做点事，把沁和打造成一艘航母。通过上市融资，我们有更大的舞台，可以干更多的事，股民也会赚更多的钱，大家都受益，形成良性循环，同时也使我们的人生变得更加精彩、更加充实。

2、上市可以改善沁和的法人治理结构。上市以后，沁和的法人治理结构会更加完善，要引进国际上的大公司成为我们的股东，与他们携手发展，他可能一辈子都买你的股票，也可能今天买了明天卖、今年买了明年卖，这都没关系，只要他进来，就可以把先进的管理经验、技术、理念、观念等传递给我们，从而获得更多的知识。股东是流动的，但沁和是永恒的。

3、上市可以解决沁和发展的资金问题。如果不上市，单靠银行贷款是很危险的，负债率高，一旦发生意外，后果不堪设想，所以上市可以解决沁和发展的资金问题，而且公司每年都可以进行融资，使沁和在资金方面获得一个很大的安全和保障。

4、上市可以解决沁和发展的制度问题。沁和上市以后，会有很多的股东进来，使公司的股权专业化、多元化和社会化，董事会、股东会和高管层之间会形成一种相互制约、相互制衡的机制，通过制度和法律从根本上保证沁和不犯错误，公司的内控就会很完备，法人治理结构会更加完善。公司刚成立的时候，我们讲要公开和民主。民主不一定能保证最好的结果，但是能避免最坏的结果。公司要树立制度的权威，而不是某一个人的权威。我们在这方面做的还很不够，很多制度只是挂在墙上、说在嘴上，没有真正执行；好的制度要靠人来遵守，公司的每一个人都要成为制度的守护神，不能有任何人不受监督、不受制约。沁和的根本制度一旦破坏了，比起某一个项目失败的损失要大得多。制度比利益更重要，制度高于利益，不能为了多赚几个钱就把公司的根本制度破坏了，从长远来说是得不偿失的。要通过上市来规范公司的制度，让大家来适应、来学习、来习惯。

5、上市可以使沁和与国际上大的资本联手。实现百年沁和的宏伟目标，必须有大的股东来支持。过去我们引进的股东有中信、首控，现在又引进了美国老虎基金、美国凯莱基金、香港新鸿基和巴克莱银行等，将来我们还要引进。现在我和李嘉诚也在谈判，有可能李嘉诚也会成为沁和的股东。这些股东虽然会对我们提出好多要求，但是他们非常讲规则，和他们在一起非常长见识，对长远发展是大有裨益的。只有让这些大股东做背景、做后盾，沁和才能不断地去兼并、去参股别人，实现做大做强战略构想。

我们要建设沁水、发展沁水，要把赚的钱用来投资沁水，加快产业发展；同时要向外发展、到国际上发展。

沁和怎样才能上市 如何上市

1、沁和为什么在海外上市，而不是在国内上市。按理说，沁和在国内也可以上市，但国内上市不能满足沁和多元化发展的目标，我们要用国际上的经验和资金完成沁和的发展目

标，要把沁和打造成国际化的知名企业。沁和在国外上市主要有以下三个好处：

第一，海外上市难度大，但是起点高。国内上市可能存在包装，但海外上市绝对不能作假，你作一次假就一辈子没人相信你，再也没人和你打交道了，这一方面海外和国内不一样，所以海外上市尽管难度大，但是起点高。我们既然是一群志同道合的年轻人在一起，就要从长远出发，不图一时痛快、不图一时方便，一定要到海外上市，把沁和建设成为百年的长命企业。我们要与全世界的百年老店联手、与国际上一流的公司合作，学习他们是如何成为百年老店的。沁和要做中国的百年老店，成为中国能源产业的典范，代表中国去参与国际竞争。

第二，海外上市的募集资金投向不要求国家发改委立项，条件相对宽松。如果在国内上市，公司所募集的资金投向必须要有发改委的立项，项目成立后，发改委、证监会才会批准上市。海外上市不要求这一点，规则很灵活，我们可以直接与投资人谈判，告诉他们上市筹的钱就是要去兼并别人，上市的钱就是要增资扩股，还可以还银行贷款，在这一方面海外和国内不一样，非常适合沁和。

第三，海外上市再融资相对容易，可以满足沁和高速增长的需求。国内上市再融资很难，要审批、排队，许多大的国有企业排在沁和前面，沁和就很难。在海外、在香港，不是这种规则。只要公司有好的项目：不需要审批，直接和投资人、投资银行谈判就可以再融资，比如摩根、花旗、美林、高盛、德意志银行等，他们会测算你的项目，看你说的是真是假，是否可行。如果可行他就会替你发行股票。这一方面海外和国内也不一样，再融资相对容易得多。

## 2、如何在海外上市？

首先，要成为中外合资企业□20xx年，公司引进了战略投资者，

完成了改造，已经成为中外合资企业。其次，在审计、评估、法律、投行方面，我们完成了以下工作：(1) 审计，主要是财务方面。目前，德勤会计师事务所已经完成了对沁和04-20xx年6月份的审计，很快还会再过来加审20xx年7-12月份的，完成后审计就结束了。公司刚成立的时候就要求财务必须规范，所以审计基本上没有大的问题，这都是与大家的辛勤努力分不开的。(2) 评估，主要包括矿业评估和房产评估两方面。矿业评估：公司所有的矿产资源都要经过矿业评估师的评估，我们请全世界最著名、最权威的矿业评估机构博德(BDO)公司对各矿的地质储量、地质构造、安全状况等都进行了评估，并出具了矿业评估报告，下一步就是要进行更新并增加金海和张马的评估；房产评估：由西门公司负责完成。(3) 法律尽职调查和律师的确定。目前，四家律师事务所都对公司的合法性问题进行了审查，从公司成立到现在完整地调查了一遍，并出具了无保留意见的法律意见书；另外，上市的律师都已确定，有中外律师各两名，都是国内外知名的律师。这方面工作也已基本完成，今后公司的法律性事务必须要由他们来把握。比如公司要买一个煤矿，能不能买，如何订合同不会影响上市等，都要由律师来审查，必须经过他们的同意。(4) 确定投资银行。投行主要负责给公司做整个上市的整体策划、上市建议书、上市招股说明书，帮助公司获得香港联交所的批准，这个暂时还没定。这半年多的时间，公司已经接触了全世界有名的银行，摩根、花旗、美林、德意志、高盛(Goldman Sachs)、工商东亚等等，最后要在这里面选2—3家，联合做公司的上市主承销商，给公司卖股票。

沁和目前的状况离上市还有哪些差距

1、凝聚人心，鼓舞士气。上市工作千辛万苦，上市以后也是如履薄冰。如果公司内部不团结、目标不一致、缺乏凝聚力是绝对不行的。目前，公司的凝聚力还不够强、士气还不够高，这种精神状态难以适应上市的要求。沁和的发展一定要调动每一个人的积极性，一个公司不是光靠几个人就能够



办好的，靠的是群策群力，既要讲原则又要讲团结。沁和要上市就必须经历凤凰涅槃，经历浴火重生，要过一个很大的坎，士气不高涨、人心不齐怎么能过得了这道坎？公司的高管层、中层干部、矿长、厂长，一定要走群众路线，不能够脱离群众，要创造宽松、和谐的气氛，要把6000名职工的积极性都调动起来。

我们要关心职工、关心弱势群体，多为职工办实事，让广大职工都能够享受到沁和的发展成果。我们每办一件事，都要考虑两个方面：第一，这件事情对公司有没有利，是不是对公司的长远利益是最好的；第二，这件事情办下来群众会怎么看，是不是能过群众这一关。群众的水平可能有限，他不可能提出最好的方案，但是你要是办太缺德的事情群众是知道的。“水可载舟，亦可覆舟”。作为一个管理者，我们一定要热爱我们的人民、热爱我们的地区、热爱我们的矿工，如果你有这样一种爱在里，那么你就会活得很充实。

2、公司的法人治理结构和体制要进一步完善。沁和目前的状况与上市要求还有相当大的差距，我们要按照投行的要求来做，使公司的机构设置、人员配备、制度建设等不断地规范、合理。

3、公司的内部管理、内控制度要继续完善。考察一个公司是否具备上市条件要看你的内部控制，即自我管理的能力。证监会、联交所、股民只是监督你，关键要靠制度来管理，确立制度的权威，形成一种很好的内控制度。公司内部经过这六年的发展也积累了许多成熟的经验，但制度化、公开化，内部的科学民主、日常管理相互制衡的体现，公司对矿厂的有效管理和监控，都做的还很不够。上市对公司的内控要作评价，如果内控不合格，那么这一关是过不去的。现在就要找准差距，不断地改进。

4、发展规划还达不到上市要求。上市要求公司必须有明确的三年规划，清晰的五年规划。公司拿到股东的钱以后做什

么，要测算各种指标、要做出模型，三年以后公司的利润增长、变化等等，都必须有完整的规划。五年的发展前景，都要有具体的规划和实施细则，这方面公司还有欠缺，必须尽快地加以完善。

5、员工的精神状态、思想状态能否承受上市的要求和变化。目前，公司从上到下在思想上还没有做好准备来迎接上市的挑战，通过动员会后，大家从思想上要重视，行动上要配合，公司的管理要通过上市以后脱胎换骨、与国际接轨，迈上一个新的台阶。这六年，公司经过了很多探索，积累了很多经验，也形成了很多成熟的东西，要不断地巩固和加强，同时对不符合上市的东西要坚决改掉。

## 沁和上市以后怎么办

1、公司要有整体规划，各矿要有具体规划。

上市以后，要把公司的发展和地方的城镇化发展结合起来，做成中国特色城镇化建设的典范。绿化是一个方面，重点包括沁和在加丰、端氏和中村地区的发展，要通过沁和的发展带动和推进当地的城镇化发展，带领大家共同致富，为全面建设小康社会做出贡献。资源整合方面，随着国家宏观调控力度的加强和政策的紧缩，政策环境在不断变化，小煤矿面临日益窘迫的生存环境，社会环境对我们也非常有利，时代赋予了沁和前所未有的机会。要利用好上市后融回的资金，加快资源整合，提升产量，延伸产业链。

具体规划中，永红、候村：3#煤资源开采完以后，要增扩9#、15#资源，要朝着150万吨的方向去努力，要上相应的化工项目和电厂，把煤就地转化。两矿现在要把9#、15#煤的开采和使用提上议事日程。公司要与西南化工设计院等科研机构结成联盟，对我们进行指导，解决技术上的难题。如果有一天，我们的煤矿不卖煤了，全部就地转化了，那公司将会有非常可观的效益和发展愿景。永安：要朝着120万吨的方向去努力，

起码要改到90万吨，公司会给予大力支持的。端氏：既要扩资源又要扩规模，起码达到200万吨的产量，同时，要利用周边有水有地的优势条件，上化工项目，把煤就地转化，增加效益。沁晟：一定要解放思想、敢想敢干，利用好相对独立的平台，在管好现有的一矿一厂的基础上，去整合、兼并周边煤矿，不断地做大做强。上市以后公司会有很多的资金支持沁晟的发展，可以去蒲县、乡宁地区买一些煤矿，让焦化厂、洗煤厂满负荷正常运作。中村：现在进行60万吨扩建，同时也要积极地去扩资源，与焦化厂配套。中村、端氏都要建成园林化矿井的典范。沁泽焦化厂是公司第一个非煤项目，一定要成功。不但要把焦化厂搞好，还要带出一支队伍来。焦化厂军事化管理，是一种创新，要提炼经验逐步地推广。金海大宁要高起点建设，一期300万吨年，二期做到600万吨年，要建成高产高效示范工程。

## 2、沁和面临的挑战。

沁和是山西最早搞改革的企业，是最有活力、最有生机的一种体制□xx大报告讲的非常明确：毫不动摇地坚持改革的方向，坚定不移地推进市场化进程，这给我们提供了非常好的条件。如果沁和上市成功了，就可以创造更加广阔的空间。沁和面临前所未有的机遇，但同时也面临前所未有的挑战。挑战主要来自于以下方面：第一，沁和规模变大后，我们的管理能力、执政能力能否跟得上公司的发展。

第二，员工的思想状态能否承受上市的变化。沁和上市后，公司会拿回很多钱，我们目前的精神状态、思想状态、素质能不能承受上市所带来的财富和资金的变化，还有没有创造力，还有没有动力再去创新、去发展，这是对大家的一个考验。公司必须要有高的追求和伟大的理想，每个员工也要提高认识和修养，否则上市就会变成一种害。

第三，如何利用好的资金。上市后，公司会拿回几十亿的资金，如何用好这些钱，怎么提升产量、延伸产业链，建设什

么样的沁和才能使公司持续发展，都必须统筹规划、安排好，否则就会丧失再融资的功能。

### 3、沁和要建立一支什么样的人队伍。

第一，加强人才队伍建设和职工培训。随着公司的快速发展，每个人都要与时俱进，紧跟公司的发展步伐，不断地去提高自己的品质和素养。公司每年也会通过加强内部培训来提高员工的整体素质。公司6000名职工需要提高素质，同时也需要引进国际化的人才。随着上市以后公司的发展，人才断层现象将更加突出，成为公司亟待解决的问题。

第二，培养管理人员职业经理人的心态和能力。上市以后，公司会不断地向外发展、不断地上新的项目，这就需要一大批的职业经理人。每个人都要朝着这个方向去努力，从自己的思想品德、职业生涯规划方面要去成为一个职业经理人，把管理工作作为你一生的职业去进行，不是说每天按部就班就行了，而是要有思想、有规划，给你一个矿、一个厂，你要建设成什么样，每年有什么变化，都要考虑好，沁和的摇篮未来将诞生更多的沁和将军。

第三，沁和将来是一个大的舞台，大的舞台需要好演员。沁和为大家创造了施展才华的大舞台，一个人唱不响戏，大舞台需要一大批人去表演，需要很多演员。上市以后我们还必须在这个舞台上把戏演好，使得人尽其才，物尽其用。沁和将为那些有准备的人将提供充足的成长空间。

第四，管理人员要加强自我修养和自律。公司的管理人员，包括我们的矿长、厂长、部门经理、高管层，都要记住一句话：要一辈子夹着尾巴做人。不居功自傲，不自作聪明，不搞帮帮派派。如果没有公司给你的平台，你又去哪里取得这些成绩呢，如果没有沁和就没有我们表演的空间，就没有人尊重你。要时常提醒自己，加强自我修养和自律。

#### 4、沁和会承担更多的社会责任。

上市以后沁和的规模很可能会是现在的好多倍，相应地也会承担更多的社会责任。xx大报告讲科学发展，它的本质就是全面协调可持续发展，它的核心是以人为本，所以沁和既要关心自己的发展又要承担应尽的社会责任。沁和要与县政府紧密配合，建设新的地面企业，按照政府的部署主动承担起社会责任。

在沁和的发展中，政府给予了很大的支持，滴水之恩、涌泉相报，6000名职工是沁和发展最大的受益者，但是我们不要忘了其他人，不要忘了我们的社会责任。上市以后，要把对社会的服务和责任作为沁和一件大事来抓，去赢得更好的环境。

### 公司董事长总经理分工篇四

各位同仁：

猪年即将过去，猪年正大踏步向我们奔来。在这辞旧迎新的日子里，我们欢聚一堂，畅谈成绩，总结经验，为的是在新的一年里快马加鞭，马到成功！创造出更加辉煌的业绩！在这辞旧迎新的日子里，我代表公司向全体员工在这一年里付出的辛勤耕耘和无私奉献致以深深的谢意，并通过你们，向一直在背后大力支持我们工作的家人、亲属致以最诚挚的问候和最美好的祝愿。

过去的一年，我们有成绩也有不足，有欢乐也有苦恼，但是成绩是主要的，让我们发扬成绩，纠正不足，保持欢乐，丢掉苦恼，满怀信心的迈入新的一年。其他的刚才何经理已经讲过了，这里不再重复。我主要强调一下我们公司的经营理念。

首先是凭诚信立足。

人无信不立，诚信方能达天下。对企业外部来说，诚信是立足市场的基石，是品牌，是信誉，更是竞争力；对企业内部来说，诚实是道德之基；守信是和谐之源。为此，我们对外要处处树立和维护公司的诚信形象，办事要实实在在，说话一言九鼎。（但也不是啥都能说，商业机密、内部隐私千万不能说。）而对内我们的员工必须诚实守信，树立好的品德。我们公司绝大多数人都有好的品格。他们诚实守信，吃苦耐劳，处处维护公司的利益，不因小事而毁誉，不因私利而废公。比如：。我们公司需要这样的人，欢迎这样的人，我们要造就更多的这样的人！能力固然重要，人品同样不可或缺。诚实守信的人总是能赢得人缘和信任。有了诚信做航标，你的人生之舟就能乘风破浪，到达成功的彼岸。

## 靠质量树名

社会上很多知名企业、知名品牌、知名企业家，无一不是靠质量而取得成功的。“质量就是生命”，这句话不是老生常谈，而是千古不变的商海准则。质量是建造出来的，优质工程、精品工程是高品质的团队建造出来的。建设高品质团队不是一个人，一个部门的事，而是一项从领导到基层、全员参与的综合性系统工作，而高素质的员工，是企业质量保证体系的基础。从前有一父子俩，各背着一袋大米在沙路上行走，父亲因年迈被路边的石子磕绊了一下摔倒，大米淌在了沙路上，儿子急忙将带沙子的大米装进口袋，回到家后，儿媳把大米里的沙子捡了一遍，大米下锅了，儿媳把第一碗米饭盛给父亲，父亲吃了第一口就吃出沙子，父亲很不满意，让儿子又重新捡了一遍沙子，下锅后仍然吃出了沙子。无奈，父亲亲自捡了一遍沙子，结果还是同样吃出了沙子。从这个故事可以说明，如果品质出了问题，你就是费再大的劲，也不能弥补已经造成的损失。从而说明了质量事前控制的重要性。

靠质量树名，就是用优秀的品质，让业主满意，替我们传名，我们才能承接更多的工程，才能赚到钱。你的工资不是会计

发的，不是总经理发的，也不是董事长发的，是谁发的呢？是业主、是建设方！我们只有建造出优质精品工程，把企业品牌闯出来，把企业形象树起来，才能有活干、有钱挣。

## 凭科技发展

企业要发展，离不开人才。现代企业的竞争，就是人才的竞争，人才是公司实现快速发展的重要推动力，也是公司最宝贵的财富。有一位企业家列出了企业人才致胜的四大机制，即赛马机制、梯队机制、舞台机制和分享机制。

赛马机制就是说我们的用人机制要改相马为赛马，通过实实在在的工作，能够让人才真正的体现出来，因为衡量人才的标准只有一个，那就是结果。

第二个是梯队机制。我们经常讲人才缺乏、一将难求，就想招一个人过来，但招来的人或者不管用，或者是用处很大，但是他一旦离开，就是企业的危机。企业里不能只依靠某一个人，德鲁克说，如果一个企业离开了某一个人不行的化，就是说一个企业不能离开某一个人的话，则无论如何都是管理者管理的失败。反之，企业如果建立起老中青结合的人才梯队，这个企业就能够形成稳定，人才也会不断涌现，企业就不会出问题。

第三是舞台机制。筑巢才能引凤，也就是说企业必须有一个强有力的平台，让每一个优秀人才，得到充分的发挥，让他们得到一种成就感和满足感。舞台机制实际上就是授权、放权，让优秀的人才有自己的空间舞台。

最后一个分享机制。这与我们的经营理念“与员工双赢”是一致的，就是经营成果大家分享。

## 为社会造福

人是社会的人，离开了社会，人是无法生存的。社会要发展，企业的贡献不可或缺。企业要对区域发展献一份力，要热心公益事业，支持环境保护，多提供就业岗位，造福一方百姓，树立良好的社会形象。最终会使社会上更多的人宣传我们、支持我们，从而提高我们公司的知名度，促进企业发展。

与员工双赢。

企业要发展，靠的是员工。我们是一个团队，团队赢，个人才能赢！只有公司赢利大家才有钱赚，才能够有奖金发，公司发展的好，信誉度高，我们出去一说自己是“玉润人”，才会觉得更自豪！这是其一，另外为了增加大家的收入，充分体现与员工双赢的理念，我们把部分项目拿出来让员工入股，实行单独核算，利润共享，风险公司扛大头。今年是息县中州大道工程，以后还会这样做。总之，我刘金玉一个人赢，不是赢，公司员工都赢，那才是赢。花放梅稍生意满，春归柳苑鸟声和。让我们在新的一年里，遵循我们公司的经营理念，实现双赢的目的！最后，衷心祝愿全体员工及家属春节愉快，身体健康，合家欢乐，生活美满！

## 公司董事长总经理分工篇五

尊敬的各位同事、各位员工：

大家上午好！

十月的满城，硕果累累；十月的天达，喜气洋洋。

在举国欢庆共和国67华诞的喜庆时刻，天达集团迎来了成立十周年的隆重庆典。在此，我代表集团董事会向全体员工表示衷心的祝福和亲切的慰问。

刚才，对部分优秀员工和十年老员工进行了隆重表彰和奖励。我代表集团公司董事会表示热烈的祝贺，希望你们戒骄戒躁，



继续努力，百尺竿头，更进一步。

十年甘苦风雨兼程，十年求索岁月如歌。十年前的今天，我们顺应改革开放的时代大潮，沐浴各级党政领导的关心厚爱，肩负老员工们干事创业的期望与重托，天达公司呱呱落地，开始了一段缔造传奇的难忘征程。

十年来，我们克服了无资金、无技术、无经验、无市场的创业困难，战胜了08年金融危机带来的严峻挑战，迈过了环境治理、结构调整等因素形成的沟沟坎坎，走出了一条他无我有、他有我新、他新我全的创新之路，实现了从无到有、从小到大、从弱到强的飞速发展，创造了一年一个新企业、一年一个新台阶、一年一个新跨越的历史奇迹。

目前的天达集团，不仅技术力量雄厚，设备设施领先、生产工艺先进，而且产品种类齐全、结构合理、质量可靠，与蒙牛、伊利、君乐宝、哇哈哈、福临门等多家名企建立了稳定的合作关系，固定客户遍布华北4省市，向全国布局的步伐也在稳步推进。同时，我们积极探索，大胆尝试，不断在关联行业 and 不同领域开疆辟土，努力扩大市场和影响，在建筑建材、门窗制造等方面也获得了成功，一个跨行业、跨领域、跨地区的综合性集团公司已然形成，在满城区著名、在保定市知名、在河北省领先、在华北地区领军的目标基本实现。

十年的风雨同舟，铸就了今天的辉煌；十年的团结拼搏，成就了我们的梦想。天达集团能有今天的成就，离不开在座各位的一路相随和辛勤付出。你们是天达集团走向成功的奠基者，是天达集团美好蓝图的描绘者，是天达集团巨大成就的创造者，也必定是天达集团发展成果的分享者。对此，天达集团永远感激你们，也永远不会忘记你们。不管集团公司将来如何强大，我们都会把你们视作企业永远的主人、永远的亲人和永远的恩人，也愿意与你们同担人间风雨，共享阳光雨露，向着更加美好的生活携手并肩，一往无前。

20xx年，天达集团将继续改善经营管理，优化工作环境，提高产品质量，扩大生产规模，拓展市场空间，创造更好效益。同时，想大家之所想，急大家之所急，整合各种资源，集中各方力量，建设一个高标准的生活区——天达家园，为大家安居乐业营造更好的环境。

十年岁月峥嵘，十年春华秋实。回首过去的十年，我们感慨万千。放眼今后的十年，我们信心百倍。今天的业绩已经成为历史，明天的辉煌等待创造。今日的庆典，标志着一个新征程的起点。面对物竞天择、不进则退的竞争法则，我们不能有丝毫的自满情绪和懈怠心理，还要继续弘扬精诚团结、永不服输的光荣传统，保持积极向上、敢打敢拼的顽强斗志，发扬脚踏实地、艰苦创业的优良作风，上下齐心，再鼓干劲，为争取集团公司更大成绩努力奋斗。

最后，祝大家节日快乐、身体健康、阖家幸福、万事如意！

谢谢大家。

## 公司董事长总经理分工篇六

同志们：

根据公司安排，今天召开全公司财务负责人专题工作会议，为什么要召开这次专题工作会议？主要是基于以下三个方面原因：

一是考核不严的问题。集团公司对各公司的考核存在诸多不实之处，该消化的未消化，该进成本的未进成本，各项消耗和成本不实、经营成果不实，最终导致公司业绩不实，而在考核中并没有严格执行，给公司生产经营工作留下了很多隐患和包袱。作为经营管理层未按真实业绩进行刚性考核，财务人员是有责任的。

二是管理松散的问题。公司在各项管理过程中存在很多漏洞，暴露出了很多问题，如果不能及时加以解决，公司不仅不能扭转亏损，并且将面临更加严峻的形势。面对经营压力，各公司财务管理松紧不一，有的公司积极采取措施，做了很多工作，有的公司不能客观面对现实，措施不力，效果不好，未能履行财务管理应有的职责。尤其是西部铜业、西部铜材、双利公司挖潜力度不够。

另外在存货管理、成本控制方面也存在很多不实的情况，该抓的工作不抓，该承担的责任未能承担，尤其是西豫公司巨大的潜亏给公司造成严重的负面影响，由财务管理部牵头负责将冶炼单位潜亏做为重大事项进行研究，尽快查明原因，属于管理不当的要追究责任。

三是资金管理的问题。部分分子公司没有严格执行公司财务管理制度，有些公司在物资采购和付款管理方面比较混乱，随意采购、随意付款的现象时有发生，资金管理存在很大漏洞，问题关键在于职责不清、责任落实不到位，亟待规范资金管理工作。

基于上述问题和集团公司今年实现扭亏、明年盈利的目标，必须全面加强基础管理工作，提升公司管理水平。而财务管理工作是基础管理工作的第一项，也是最重要的一项工作，务必要以“严”字当头，全面加强和规范起来，为实现公司利润目标和“十三五”发展目标创造良好基础。

下面，讲几点意见：

## 一、认清形势，把握大局，切实增强危机意识和责任意识

1. 市场压力。随着国家经济从高速增长进入缓速增长阶段，经济形势将长期进入下行势态，有色金属行业出现了产能过剩、需求疲软现状，大宗商品一路下滑，以铜为代表的有色金属价格跌至六年来最低水平。产品市场价格下行压力加大，

行业整体呈现量价双跌、增收不增利的状态。面对外部市场环境的不利因素，公司要在未来四个月内完成国资委下达的考核指标，工作难度和压力较大，但是既然做出了承诺，我们就要积极采取各项措施去实现。

2. 生态建设压力。生态文明建设战略的实施，对非再生的有色金属行业在环保方面提出了更高要求，处理好生态保护与企业发展的关系，势必面临增加环保、技术投入，转变生产管理方式，甚至调整经营结构的发展压力。在企业寻求业绩的过程中保持良好的生态状况，相应的公司环保成本压力就会增加，但是我们也要勇于承担责任，顶住压力。要求以后各公司负责人离任时要将资源的治理情况做为一项重点审计内容。

虽然公司管理方面存在一些问题和不足，经营压力也很大，但是我们也要看到有利的因素。比如，通过上月的房产、车辆盘点梳理发现，公司有一部分闲置房产，目前已经成立了专门的房产处置办公室，会尽快拿出处理方案，为公司取得现金流，创造利润做出一定的贡献。总之，只要大家上下一致，齐心协力，还是有希望完成扭亏增盈目标的。

## 二、明确职责，严格把控，主动适应公司改革发展的新形势新要求

1. 一个负责的财务人员应该是完全按照会计准则、制度，本着对公司负责的态度去完成工作。要对公司领导负责，严格坚守制度，不该审批的绝不审批，否则就是害人害己，由此看来，财务人员肩负的责任很重，要在日常工作中加大监管力度，尤其是费用支出监管。

2. 财务人员要履行好自身职责，不允许出现虚报业绩，考核不实等欺上瞒下的行为，财务人员应该勇于承担责任，工作中严格按照制度执行，把公司的利益永远放在第一位，做好公司的大管家，监管者。在资金把关、制度把关方面不辜负

公司的重托，要会管、管好公司财务，抓住优势，挖掘潜力。要把自己放在经营者的角度深挖利润。要有绩效的概念，把个人酬劳与公司业绩相挂钩。

3. 总部人员要到下面公司学习交流，熟悉情况，同时加强监督。今后调整财务人员由总会计师李兴财组织开会拿出具体意见后提请人力资源部门执行，人员调整不需要听取各公司主要领导的意见，对财务负责人的升降也由总部直接提出意见并执行，出现重大问题有权直接处理。

4. 总部财务人员要了解下面单位库存是否合理，了解往来款项是否正常，本年度应将往来清理作为重点工作之一，往来清收要加大力度，成立专门的清欠小组，要求各单位在11月末上报清收情况。

5. 要求各公司要作为一个经营主体，每月要对价格跟踪分析，要主动提出问题对营销公司进行监督，要有价格调整的依据，保值销售要与市场的价格曲线一致。各公司不能失去自己的权力，营销是代理销售，但各公司有监督的责任，有权力知道、有权力监督、有权限反馈销售中存在的问题。

从汇报中可以看出，各公司对销售关注度不高，今后需要各公司加强对销售的关注，相互监督，维护好本公司的利益，有问题不及时给公司反馈，就是不称职，在你看来可多可少，可大可小的公司利益，但不关注就是对职工不负责，对公司不负责；今后要求财务部门要跟踪，每个月进行分析，价格为什么会下调，每一个财务应该要清清楚楚，要检查实际执行价格与价格委员会定的价格是否对应，要跟踪市场行情，搞清楚盈亏之处；要求总部财务部门要检查各公司的价格执行情况并汇总，不能只了解表面情况。

三、时刻关注自身职业品德修养问题，要有良好的职业素养和高尚的道德品质

“有德有才、破格重用，有德无才、培养使用，有才无德、限制录用，无德无才、坚决不用”，如果每位员工都把高尚的职业品质放在第一位，西矿再苦再难，也会挺过去。一个只算计个人利益的员工，既会辜负了组织，也不能得到大家的认可。我们要做到不欺骗广大职工，不欺骗上级领导，也不欺骗省委省政府。希望公司的每一位领导今后不要因为自身德行问题被撤职，要始终坚守自己的职业道德。

改革发展任重道远。我们既要认清形势，勇于肩负起企业改革发展的重担，又要深度反思自身存在的问题与不足，把握财务管理关键点和难点，积极寻求并施以对症之方。我相信，只要大家不断完善管理体系，提高素质，强化履职，公司的经营效果最终一定会得以实现，希望通过本次专题会议，各位财务人员在今后工作中做到尽职尽责，把西矿的财务工作进一步搞好，让广大职工充满希望，为公司发展做出应有的贡献。

## 公司董事长总经理分工篇七

董事长的讲话对于整个公司的发展极其重要，自然需要好好准备。下面是本站小编给大家整理的20xx公司董事长讲话材料，仅供参考。

尊敬的各位朋友们：

您们好，瑞特公司自开业以来，在社会各界朋友们的帮助下，发展和壮大，取得了良好的社会效益和经济效益，给很多的家庭带来健康的同时，也使我们的员工增加了收入改变了自己的生活命运，培养了一大批农民当起了合格的工人。瑞特公司也从最初的起步阶段进入到了一个全面发展的时期，所以当今天我们在享受着累累硕果的时候。首先，我代表公司及全体同仁向您们及您们的家人表示诚挚的问候和衷心的感谢！感谢您们对瑞特的鼎力协助，感谢您们对瑞特的高度信任，

感谢你们的韧性与坚持!公司的发展，企业的壮大，无不浸透着各位朋友们的辛勤汗水和默默耕耘。千言万语化作一句话：感谢你们!

老子曾说：上善若水，厚德载物。今天我说：只要是真实利益众生的好事，我们就应当抓住时机尽力去做!这便是：随缘、尽力、修善，也正是这几年来公司上下为之不懈努力的目标。瑞特公司是从最根本处解决百姓的生活质量和健康问题，并可由此提高全民的身体素质。因此，我们现在所做的，不但是蕴藏着无限商机的大事，同时也是一件送人以健康的好事!所以应该说，无论是昨天、今天还是明天，凡是支持和帮助瑞特公司的朋友们以及加入瑞特公司的员工，均是有智慧、有福德之人!若说有机缘饮用瑞特牛奶是“独善其身”的话，那么，像所有的朋友这样，能够尽力地帮助我们吧瑞特公司管理好建设好，并让它随着我们坚实的脚步走进千家万户，利益普天下所有的众生，则是“兼善天下”的义举。

各位朋友们，从我们浑浑沌沌地来到这世间的那一刻起，无一不是上蒙天覆地载，日月照临;下承国家水土，父母养育。所以，我们唯有常思知恩图报，才不枉为万物之灵。身处科学技术突飞猛进的时代，还有人敢说“报国无门”吗?文有师者孜孜不倦传道解惑，武有官兵威加海内戍边卫国，而我们力所能及的便是以我们的勤劳和智慧把瑞特建设的更好，养更多的奶牛，生产更多的健康好奶，来强国人体质，于根本之处解民生之患。在经济发展的同时不忘道德修养，让我们周边人群的物质文明和精神文明在我们的辛勤劳作之中并驾齐驱，这便是我们瑞特公司上报国恩兼下善黎民的经营理念。

善行无穷，不能行遍，那么就让我们以瑞特为起点，心与心相连，手与手相牵，以奶为缘，与人为善，以科技为依托，以诚信为基奠，把我们的仁爱道德之心培养扩大，做奶牛人的先锋榜样，做瑞特人的铁骨脊梁!

最后，恭祝各位朋友及你们的家人：健康如意，福慧双增!

谢谢大家!感谢您们对瑞特的信任·支持和帮助!

公司全体员工、各位嘉宾朋友们:

大家晚上好!

随着20xx年璀璨阳光的到来,我们告别了充满挑战、奋发有为的20xx年,迎来了充满希望、奋发进取的20xx年。在此,公司向在过去一年来为公司发展付出了辛勤劳动和默默奉献的全体同事们表示衷心的感谢和祝福,并致以最诚挚的新春问候及深深的敬意。

回顾过去的一年是不平凡的一年,也是我们奥龙堡公司成立以来具有里程碑意义的一年,更是我们奥龙堡公司成立十一周年的大喜日子。十一年的艰辛,十一年的拼搏,十一年的坚持,十一年的发展。回顾走过的历程,我们的奥龙堡从十一年前一艘骁勇善战的战舰,发展到今天已经是具有十二艘战舰,多种经营组合强大的联合航母舰队了。得益于公司全体同事多年来的努力和奉献。过去的十一年我们公司始终保持着健康、良好、稳步、持续的发展势头。成绩的取得,凝结了公司领导层的心愿,也凝结了公司管理层的艰辛,更是全体同事们矢志追求和不懈努力的体现。进入20xx年,公司将进一步深化经营体制改革,推进多元化产品销售的经营,寻求更大的发展空间和抗御市场风险的能力。在未来的发展中,公司将把人才发展的战略意图放到最重要的位置上,致力为同事们提供更广阔、更良好的事业发展平台。同时,欢迎广大同事们推荐更多有行业经验、优秀的有志人士加盟我们的奥龙堡大家庭,为我们公司今后的发展注入更多、更强、更鲜的活力。为我们的公司能在今后激烈的市场竞争中不断壮大发展,在探索中前进,在实践中升华。在发展中实现我们的共同理想:做强,做大,做好,做广州地区领先的家庭健康俱乐部!

站在新的起点上,我们携手一致,展望20xx的奋斗目标和发



展蓝图，我们坚信：新的一年、新的希望、新的耕耘，通过全体同事们的共同努力，我们的奥龙堡公司一定能实现新的飞跃、开创公司新的辉煌。20xx年将为我们征战开拓市场的旅途撑开一片蔚蓝的天空，前进的号角已经吹响，我们奥龙堡强大的联合舰队已经起航。大海碧波，百舸争流，催人奋进。

新年的阳光是扬帆起航的呼唤，更是催人奋进的号角。风起扬帆时，能者立潮头！同事们，让我们共同努力吧，在新的征程上乘风破浪，再接再厉！我们不否认，我们也必须充分认识到，在新的一年里我们将面临更多、更新的困难和挑战，但充满挑战的市场也同样蕴育着新的发展和契机。危机与机遇并存，压力和动力同在。我们坚信：只要我们公司全体同事能团结一致，同心同德谋发展，互为协作勇向前，我们就一定能在在新的一年里开创我们奥龙堡公司新的成就和辉煌。

最后，在此新年之际，公司再次衷心地祝福公司全体同事们新春愉快、工作顺利、身体健康、阖家欢乐、新年吉祥！

尊敬的各位领导、各位嘉宾，女士们、先生们：

大家好！

今天是xx商务酒店隆重开业的喜庆日子，首先请允许我代表xx商务酒店全体股东和酒店全体员工，对在酒店筹备工作期间给予我们关心、帮助与支持的社会各界朋友，表示衷心地感谢！同时，对在百忙之中参加我们酒店开业仪式的各级领导和嘉宾表示崇高的敬意！

今天正式开业迎宾的xx商务酒店坐落在风景优美的丹顶鹤故乡——齐齐哈尔市。它由xx商务酒店集团管理公司投资1000万元兴建和经营，占地面积为1万平方米，是一家设备先进、服务项目齐全、风格独特的高级豪华酒店。酒店位于齐齐哈尔市中心地段，地理位置极其优越。

汇中华美食，交天下朋友!xx商务酒店将通过规范化的管理，以“卫生环境一流、服务设施一流、菜品质量一流、待宾服务一流”为经营理念，尽快在齐齐哈尔及其周边的旅游行业树立知名品牌，真正成为我市的经济增长点。同时□xx商务酒店全体员工将不辜负鹤城人民对我们的热切期望，为提升全市酒店业的整体水平，为宾客提供健康，舒适，绿色的全新消费新概念。努力打造出“xx”的特色品牌。

喜庆的音乐，欢乐的歌声，缤纷的礼花，烘托出了一个喜气洋洋的热闹气氛，这是xx商务酒店的盛事，这是酒店界的盛典!让我们共同庆祝这一盛事，让我们共享这一美好的时刻!让我们共同祝愿并期待xx商务酒店创造辉煌事业，拥有灿烂的明天!最后，祝xx商务酒店开业庆典圆满成功!

祝各位领导、各位来宾，身体健康、工作愉快、万事如意!

## 公司董事长总经理分工篇八

各位经理、各位同仁：

今天，我们隆重召开年度总结表彰大会，树立榜样，弘扬先进，再鼓士气，再创佳绩。在此，我谨代表集团公司向获得表彰的优秀团队和优秀员工表示热烈的祝贺!向所有付出辛勤工作的员工表示诚挚的问候!

过去的一年是新世纪以来，国内外经济形势最为复杂的一年，面对市场竞争与通货膨胀的双重压力，面对多种重大风险的挑战，我们欣喜地看到，各公司积极进取，经营工作取得长足进展。

股份公司顺利完成“人力资源和社会保障局网络搬迁建设工程”;数字电视机顶盒批发零售20900台;申报科技项目资金236万元。

大众移动公司“地面数字电视信号全省覆盖工程”作好充分准备，电视信号将逐步覆盖大同、运城、晋中等地市；与太原市教育局、晋中市教育局签署合作协议，计划20xx年5月开播“空中课堂”节目。

星联公司gps调度指挥系统改造与服务升级同步推进，将逐步开展“交通诱导”、“手机查车”、“与公安110联动”等系列服务；逐步安装视频传输的gps

泰森赛格公司与山西联通在“gps车务通”领域全面合作，为明年拓展全省gps市场作为准备。

海天世纪公司房地产开发项目按计划有序推进，聘请国内一流设计公司从方案设计、景观设计、市场营销、策划等方面作了大量工作，将“海天世纪城”建设成为物联网智能小区。

各位经理，各位同仁，20xx年是我国实现“”规划的开局之年，也是关键一年，20xx年，各公司要聚焦主营业务方向，以创新为驱动，广泛与国内先进企业、科研院校进行合作、协作、联盟，让技术市场化，市场技术化；抓住太原市建设创新型试点城市、省网整合的契机，以三网融合及物联网为切入点，努力在数字电视业务、gps业务、系统集成业务、房地产业务上有一个大的发展。

各位经理，各位同仁，和谐团队是集团公司最大的财富，20xx年，希望大家能以优秀团队和优秀员工为榜样，努力进取，为实现总体经营目标而不懈努力。

最后，在20xx年新年即将到来之际，衷心地祝愿大家，新年快乐，身体健康，万事如意！

# 公司董事长总经理分工篇九

同志们：

XXXX年，是我公司实现“XXXX”战略构想XXXX的第一年。集团公司的各项工作围绕年初工作会议确定的目标和XXXXX年三年发展规划及指导思想，紧紧抓住实施精细管理和转变经济增长模式两大主题。上半年，在广大员工的共同努力下，克服了XXXX的影响，集团公司的工作取得了新的成绩。企业竞争力在稳步提升，影响力在不断扩大，经营成果在继续巩固。下面，我从上半年主要工作回顾和下半年重点工作安排两个方面分别作以阐述：

## (一) 各项经济技术指标完成情况

上半年各项经济指标较去年同期均有不同程度的提高。其中，上半年共签订合同xxx项，合同额约xxx亿元，占年计划xx亿元的xxx%[]比去年同期增长xxx%;上半年在建工程xxx项，总计完成建筑业总产值xxx亿元，占年计划的xxx,比去年同期增长xxx;虽然受冰雪和地震的影响没有做到时间过半任务过半，但从情况分析全年指标完成应该不存在问题;企业财务收入xxx元，占年计划的xxx[]比去年同期增长xxx;全公司实现利润xxx元，完成年计划的xxx[]单位工程合格率xxx;顾客满意率达xx;竣工项目xxx项;安全生产达标率xxx[]总的来看，多数指标比xxx年同期有大幅度的提高，为全面完成年计划奠定了坚实的基础。

## (二) 继续调整经营工作思路，稳步推进市场开发战略，经营成果继续巩固

今年，我们在继续调整经营工作思路的同时继续稳步推进市场开发战略，经营工作成绩稳步提高。

## 1、调整和充实了市场开发的领导力量，明确了领导分工。

根据年初工作会议提出的要求，集团公司经充分考虑，决定以xxx为核心组成经营工作领导小组，成员由xxxx的主要领导组成，领导小组代表公司行使经营工作决策权。同时，明确了三位副总的经营工作职责，同样公司其它领导成员亦有市场开发的责任和任务。加强了集团公司在全国各区域、各重点行业的市场开发协调力度，充分调动了各方面的资源，形成了集团公司多渠道、多格局的市场开发工作网络。各主体单位和专业承包单位也按公司的要求，健全了机构、充实了人员、制订了策略，特别是一把手负责，各领导分工协调，各部门分工协作，形成了冲击市场的综合力量。

## 2、强化了市场开发部的龙头作用，全面提高了市场开发工作水平。

市场开发部做为集团公司市场开发的牵头部门，在经营工作中负责全集团市场开发的日常工作。上半年，公司进一步强化了市场开发部的龙头作用：一是把市场开发和经营编标的业务及人员相对分开考核，明确了各自职责；二是从基层和大学生中选拔了一批年轻或具有市场开发经验的人员充实到市场开发部及基层各单位的市场开发部门，增强了市场开发业务的基本力量。三是通过周例会、月汇报会、季总结会的形式达到了上下沟通，提高认识，总结经验的目的。同时，通过这种形式加强了对各类投标随意性现象的遏止，积累了市场开发经验案例，从而提高了市场开发工作水平。四是通过经营系统内阶段性的奖罚，调动了骨干力量的积极性和主动性，强化了责任意识，增添了市场开发工作的活力和激情。五是加强了对基层各单位市场开发工作的检查和指导。六是得到了集团各部门及各二级公司机关部门的密切配合和通力支持。集团公司今年也要求各主体单位在领导班子和机构的配备上必须突出经营职能。各单位一把手必须亲自挂帅，肩负指标，明确责任，基本形成了全员经营的态势。

通过这样的安排和部署，公司形成了自上而下比较完整的经营体系，形成了一股全力搏击市场的强大力量。这是集团公

司历史上采取措施和调整幅度最大的一次，足以证明了我们的决心和信心。

### 3、经营成果继续巩固

通过上半年来公司上下共同努力，集团公司市场开发有了明显的成果。上半年共收集有价值项目信息xxx余项，签订合同xxxx项，合同额xxx亿元，比上年同期增长xxxx□其中：集团各xx中标xxxx项，合同值xxx元；集团自营项目中标xxx项，合同值xxx亿元；各xxx单位中标xxx项，中标值xx元，完成年计划的xxx□

## 公司董事长总经理分工篇十

过去的20xx年是天山股份“十一五”期间抓住机遇、快速应对形势实施战略布局的一年；是坚持实施产销最大化，发展速度最快的一年；也是深化对标管理，经营质量进一步增强的一年。

回首“十一五”，天山股份历经艰险、坚定信心，坚持做优做强的战略目标，各级管理团队从不放弃、从不埋怨，以发展和经营两大成果谱写了“凝聚坚强、创造卓越”的历史篇章。5年来，公司产能规模迅速壮大，经营业绩快速增长，管理体系逐渐完善，技术装备水平显著提高，区域板块发展齐头并进，人才队伍日渐雄厚，全面完成了股份公司20xx-20xx年战略规划中提出的20xx年主要任务□20xx年规划熟料产能1590万吨。

回顾“十一五”期间的每一次总结表彰大会的讲话核心内容：2005年，提出了“全面推进人力资源队伍建设”的要求；2006年确定了“创新经营、创新理念，坚定做优做强水泥主业”的战略目标；20xx年明确了“持续提高企业竞争能力，创建一流企业”的发展任务；20xx年强调了“理想确定人生、信念指

导行为、责任胜于能力”的理想信念教育;20xx年阐述了“坚守责任，担当天山股份发展重任”的紧迫性和重要性，并首次提出了为实现跨越式发展作准备的远大目标。可以说五年以来，我们这个团队始终围绕“确定目标、落实任务、建设队伍”这三大系统，按照“责任、和谐、创新”的管理理念一步一步迈进。这5年股份公司的各项工作也是紧紧围绕上述三个方面开展。5年来通过大家的不懈坚持与努力，通过树立标杆不断学习及改进，天山股份在不断壮大、成熟和勇于担当。良好的经营业绩，重塑优良的企业形象，稳健务实的工作态度为公司下一步实现跨越式发展奠定了良好基础，同时又团结和凝聚了一大批具有共同理想信念的合作伙伴。

下面，我从三个大方面对公司20xx年的工作及今后的形势任务谈几点意见：

(一)重视战略研究为企业确定发展方向天山股份自上市以来始终重视战略管理工作，“十五”期间，公司的战略研究初具系统化。“十一五”期间，企业发展战略研究已成为确定公司发展方向的重要依据。成功的企业必有科学的战略做支撑，科学的战略必来自对形势的准确判断。“成为中国一流的水泥企业”是天山股份的愿景，我们所有的战略研究都围绕这一愿景展开□20xx年下半年以来，各种迹象显示新疆将面临前所未有的大发展机遇，天山股份处在新一轮快速发展的关口，发展机遇显而易见，如何发展、发展到何种规模是20xx年天山股份的关键所在。

一年多来，公司组织力量对新疆所有政策进行了收集梳理、对所有地州“十一五”以来以及“十二五”期间主要经济指标进行了收集分析、对带动经济和民生发展的大部分重点工程项目进行了详细分析，与国内相似省区的水泥工业发展趋势进行了比对。根据发展形势，明确提出了“实现跨域式发展”的目标。在我们经营班子及各事业部的充分论证把握下，使得公司在中央新疆工作座谈会之后20天之内即修订了天山

股份20xx-2012年发展规划，提出了“在核心经济区域务必保持发展优势，在新兴区域加快发展，在发展中大力造势”的战略思路。

在战略研究中，我们提倡开放和创新的战略思维，不先入为主、不轻易排斥。发挥事业部一线判断和把握机会的效能作用□20xx年起对原来认为的“禁区”和公司非优势区域实行了强力介入，最先启动了南疆三地州的投资结构，开工建设喀什、叶城日产熟料4000吨两条大生产线，增加了在伊犁州、和田地区的战略布局，使股份公司在疆内产业布局增加到12个地州。重视对产业政策的研究、积极推动自身结构调整。提出了在疆内首家建设利用水泥窑协同处置城市污泥及城市垃圾的项目课题，创新项目建设内容，为提升水泥工业科技含量开始尝试□20xx年共提出项目18个，全部履行完决策程序16个，继20xx年已经开工实施和20xx年实施的项目共计21个，累计完成投资27.83亿元。

其中，超常规推进项目建设，喀什4000t/d□叶城4000t/d□伊犁4500t/d项目从决策、项目审批到实施分别只用了不到两个月时间，阿克苏天山多浪水泥有限责任公司3200t/d项目从开工到点火八个月时间，在股份公司创造了当年开工当年具备点火条件，创造了天山股份战略实施的新纪录，为股份公司发展积累了经验、锻炼了队伍。

回顾20xx年，新的发展形势强烈的冲击着我们的思想观念，紧紧抓住新疆发展的大好机遇，使得公司在“稍慢即逝”的大环境中，赢得了先机。

(二)重视紧扣市场为公司抓住发展机遇20xx年是新疆水泥快速发展的一年，增速是十年来最快的一年，超过了20%，远高于自治区国民生产总值的增速□20xx年天山股份水泥、商混、熟料销售增速分别达到21%、54%、106%，其中疆内水泥增速达到30%，高于市场平均增速13个百分点□20xx年也是天山股份



“十一五期间”疆内水泥销量增长最快的一年□20xx年我们不仅遇到了一个水泥需求快速增长的有利时机，而且我们抓住了机遇，实现了高于同行业的快速增长。

20xx年公司能够实现产销快速增长得益于我们高度重视市场研究。通过对市场的`透彻分析，确立了20xx年以“实现产销最大化”为核心的经营方针，并果断采取了窑、磨产能最大化的策略。在实践中，打破水泥生产淡旺季的常态思维，冬存水泥、外购熟料，提前准备，保证供给。无论上半年市场启动晚、还是下半年市场变化迅速，都坚定了公司“产销最大化”方针不动摇，跑赢了全年，实现了产销最大化。

重视市场研究使得公司的决策和行动更有效□20xx年销售总公司重视市场研究，以重点工程为支点，撬动了东、北疆的生产、营销联动；南疆事业部抓住市场需求不放松，顽强奋战到年底，于12月25日全面完成公司产销计划，水泥销售突破400万吨，达到414万吨，商混突破70万方；东疆事业部坚决贯彻公司冬存水泥，哈密、鄯善公司销售总量突破100万吨，高出区域市场平均增长率15个百分点；北疆事业部下半年加大熟料采购力度，全年外购熟料居股份公司各事业部之首，保证了300万吨产销任务的完成；华东事业部紧紧抓住行业竞合和节能减排的市场机遇，争分夺秒，在有限的的时间里实现了产销、利润最大化，全年利润达到1.62亿元，首次过亿，令人鼓舞。

20xx年股份公司生产经营指标全面突破完成，增长率都在30%以上，是我们加强紧扣市场的分析研究、把握机会、运筹帷幄，特别是各事业部共同努力取得的成果。

(三)重视练好内功全面提高公司竞争优势20xx年公司继续以深化对标管理作为提升运营质量的重要手段。东疆事业部紧紧依靠广大职工，群策群力，保证了天山公司一、二分厂设备运转的高水平；米东事业部一期生产线历经2年的运营、改

进□20xx年综合对标排名大幅度提升;华东事业部溧阳公司日产5000吨生产线连续运转60天，创造了股份公司新纪录。

运营管理统筹协调，集全公司之力办大事取得显著效果□20xx年在重点工程水泥供应、特种熟料协调调运等方面各有关事业部、子公司贯彻公司一盘棋思想，充分体现了公司整体大规模供货优势。

利用科技创新推动公司发展。利用公司实施循环经济的优势，大力推动矿渣微粉在水泥生产中的应用，北疆事业部矿渣微粉运用在全公司名列前茅□20xx年内部消化矿渣微粉47.8万吨，相当于新增一条日产1500吨熟料水泥生产线。股份公司加大矿渣微粉、电石渣水泥生产、低温余热发电等投资获取政策支持的机会，取得国家财政资本金拨款2.3亿元，各项补贴性资金1.82亿元。

积极优化客户报务管理体系。销售总公司以客户为中心，依靠第三方独立开展客户满意度调查，系统分析自身存在的问题，改变客户管理中的惯性思维，清晰了解客户的多样需求，拉近了公司与客户之间的距离。

大力创造有利于公司全面发展的综合环境□20xx年克服重重困难，成功实现资本市场再融资，于20xx年4月实现了公司在资本市场融资15亿元的既定目标。同时提高公司信用政策，加速现金流量管理，拓宽融资渠道，保证了跨越式发展各类资金的需求及合理流动，特别是在20xx年末国内加大资金流动性管理的大背景下，天山股份取得19.94亿元。

(四)重视员工队伍建设形成凝聚力企业的发展既是经济效益的积累阶段，也是不断吸引和凝聚培育各类人才的过程□20xx年公司着重加强了技术、财务、管理、营销骨干队伍的培养，通过带头人影响和拉动人力资源的梯队建设，在全公司形成学技术、钻业务、人才有用武之地的良好氛围。

20xx年也是天山股份员工队伍增加较快的一年，新鲜血液的加入使公司员工队伍在年龄结构、知识结构、地域结构都发生了显著变化。天山股份的企业文化始终用包容、和谐迎接一批又一批新员工的到来。尊重、宽容、引导加快了新人与队伍的融合，言传身教、量才为用增强了大家的归属感。

提供人才发挥作用的机会，以“珍惜机会，做出贡献、做出表率”为指导□20xx年一批责任心强、有实际工作能力的年轻人走上了事业部、分子公司和股份公司的重要管理岗位。一批从院校走出不久的大中专毕业生通过20xx年的锻炼，在20xx年崭露头角承担了重要工作，快速推进着由新人到成熟员工的角色转变。

20xx年股份公司从实际出发，把解决事关队伍稳定的热点问题放在了议事日程，要求新建项目一律同步考虑员工公寓或者住宅建设。根据公司发展的实际，显著提高了基层员工的收入，让员工同享天山股份的发展成果，兑现了公司承诺。

#### (五) 重视纪检效能监察保证企业和谐发展

为了始终保持公司健康、旺盛的发展势头，公司始终把纪检与效能监察工作做为公司强化监管的有效手段□20xx年公司党委与行政审计监察相结合，完成了公司所有基层企业首轮纪检和效能监察工作。从完善纪检和效能监察的各项制度建设，对党群工作体系、生产运营、财务管理、物流采购、项目建设、安全管理等重点环节实施效能监察，对事业部、分子公司领导班子成员与关键岗位人员进行廉洁从业教育和现场学习。开展覆盖范围广的访谈，做到广度、密度、深度有效结合，倾听了一线员工心声。对20xx年效能监察中发现的问题，依据品绩管理制度、人力资源考核制度、审计管理制度及时进行了考核和纠正。对基层员工反映的热点问题，以高度负责的态度认真加以解决，力求做到件件有回音□20xx年在员工薪酬、办公及生活条件、社保统筹等方面进行了调整和改善。

20xx年通过纪检效能监察工作的实施，拓宽了公司信息获得渠道，更加真实的了解了公司发展现状，及时发现并解决相关问题，使公司发展更加健康和谐。

10%以上，今后五年平均增幅必须高出全国平均水平3.5个百分点以上，工业增加值增长17%，全社会固定资产投资平均增长25%，“十二五”期间全社会固定资产投资总额达到3.6万亿。

水泥行业也将迎来突飞猛进的发展阶段，同时结构调整、淘汰落后的步伐也将日益加快。预计“十二五”期间，疆内水泥的总需求将超过2亿吨□20xx年自治区水泥需求将达到6000万吨左右。

从国内看，“十二五”开头是水泥项目审批日益严格、产业结构调整步伐加快、节能减排主题突出的时期，国家加大淘汰落后的决心非常大；从疆内看，战略竞争格局基本形成，竞争对手结构更加复杂，更加多元化，天山股份将不可避免的与众多同行内的新成员相互竞争，其中不乏国内知名的水泥企业，竞争必将愈加激烈。疆内大规模生产线建设、淘汰落后、搬迁改造、循环经济将成为发展主旋律；从天山股份看，抓住机遇实现跨越式发展，在发展中实现结构调整、强化公司发展优势是紧急迫切的任务。可以说，“十二五”期间公司面临着巨大的机遇和挑战。

今后五年是公司实现跨越式发展的五年，是我们坚定信心、不断创新、勇立潮头的五年。公司根据现有发展势头，确定前三年的奋斗目标是：到20xx年，资产总额超过150亿元，收入超过100亿元，水泥产能规模超过3500万吨，商混500万吨。

1、时刻注重从战略高度把握发展机会重视战略研究在20xx年为公司赢得了下一步发展的先机，但并不代表公司就可以按部就班。在行业竞争形势越来越复杂的未来，更要持续重视战略研究，从战略高度把握机会尤为重要。

首先要随时保持对政策、社会经济形势变化的高度敏感性。

天山股份是国内水泥行业和自治区工业领域内对政策和经济形势依存度较大的企业之一。国家宏观经济政策、产业政策决定了本行业的发展走势，自治区社会、经济的发展决定了企业的发展空间。20xx年国家对于水泥行业的产业政策将进一步严格，新疆大发展的背景又需要水泥行业的持续快速发展，这就要求股份公司高层管理者、相关职能部门要擅于在宏观政策与地方经济发展之间找准切入点，事业部、分子公司主要管理者要具备分析和深刻领会政策及形势变化的研究能力，具备提出解决方案的应对能力，具备推进方案实施的执行能力。

其次要充分发挥事业部在战略研究、市场反馈方面的基础作用。

战略发展任务虽然由股份公司统一制定、实施，但事业部、分子公司作为市场最前沿的组织，不仅要在生产经营、市场竞争方面有措施、有办法，更需要准确掌握本区域市场的发展动态及变化趋势，把自身所处区域的相关信息与企业发展结合起来，使股份公司把握和控制发展机会。提高天山股份战略管理的适应力，要从各事业部前沿一线提高战略思维的灵活性和适应性并加强能力建设。

最后始终抓住发展机遇，占领先机。机会对行业的每个参与者都是公平的，“机遇永远给有准备的人”，看到了机会，谈到了机会，决不能丧失机会。天山股份成立12年来，国家和自治区的历次大的发展机遇我们都把握住了，这可以从公司的区域布局方面得到充分验证。天山股份的核心优势是什么，首先就体现在战略布局上的先人一步。公司“十二五”战略布局有了良好开端，但市场竞争，企业发展不可能按部就班，今后，高手对弈，靠装备规模、品牌最优、人才观念、先机制胜。要提高警惕，牢牢把握住发展机遇，赢得先机，强化竞争优势。正如张春贤书记要求的那样：要准确把握国

内外经济发展大势，抓住新疆跨越式发展的重大历史机遇。在构建现代产业体系上，要抓住关键点、找准定位，抢占技术、市场、规模的制高点，高起点、高水平、高效益地推进，要坚持“新疆效率”。

2、不断提高学习能力，肩负更大责任天山股份正处在跨越式发展的前夕，全体员工都有责任以创新的思维和行动为公司跨越式发展做出自己的贡献，在公司发展的同时实现个人的跨越式发展。承担更大的责任意味着面临更多的机会，我们只有通过不断提高学习能力、不断提升自己驾驭复杂局面、解决疑难问题的能力方能肩负更大的责任。

提高学习能力是提高个人所有能力的基础。我们一直提倡提高学习能力不仅包括专业知识、管理知识、社会知识的学习，更需要的是一种学为所用、触类旁通、举一反三的能力，这是一种用心的积累，一种主动、积极的态度。天山股份产业规模越来越大，我们目前所经历的每一天、所创造的每一个业绩对公司来讲都是崭新的，我们要以自己的努力来推动公司的发展，要让自己形成习惯，就是创造不断学习、不断提高的内在欲望。落后要出局，停滞要淘汰，尤其对公司的中高层管理人员来讲，更要时时注重提高学习能力，我们只有学习、消化、吸收的速度超过竞争对手，跟上社会经济发展的速度，我们才能取得领先，才有机会承担更大责任。

通过提高学习能力来提高大局意识。实现天山股份跨域式发展、实现股东利益最大化是天山股份最大的大局。大局为重首先体现在公司任何一层管理者都应该具备本岗位的大局意识，以小见大，要擅于处理局部与全局、小我与大我的关系，必要时更要有舍得和牺牲自我的勇气。再者大局意识还体现在“越过现在看未来”的能力。我们每个事业部、分子公司是股份公司分布各地的重要组成部分，我们要想方设法扩大影响区域，要清晰自己的战略任务，让自身所在企业成为所在区域有影响力有地位的企业。

通过提高学习能力提升创新思维能力。新疆实现跨越式发展目标的提出本身就是创新思维的具体体现。没有创新思维公司不可能实现跨越式发展，天山股份每一次大发展都离不开创新思维，创新不是变化无常，也不需要刻意为之，创新是一种质的飞跃。创新思维来自于对事物的敏感反映，更可以通过不断学习使自己产生创新思维的土壤。

### 3、以人为本提高全员素质，实现公司跨越式发展

事业成败关键在人，影响员工队伍关键在领导者的综合素质。新疆“十二五”规划和天山股份20xx-20xx年战略目标项目将在20xx年全面展开，产销最大化的经营方针将得到认真执行。公司以人为本，提高全员素质将是实现公司跨越式发展的重要支撑。

20xx年在全公司范围倡导提高能力、强化素质、高度尽职的文化氛围，要持续为公司发展提供品格优秀、业务精湛、思维活跃的高素质人力资源，着力培养一批具有较佳知识结构和创新能力的现代化复合型管理人才，建立一支具备一定文化知识和较强生产能力的职工队伍，通过技术工人培养，推动生产技术进步。

注重员工价值体系与公司目标、企业文化的有效结合。大力推行“创造卓越”的政绩观，引导全员精益求精、勇于创新、承担责任，进一步增强企业以人为本的发展动能，为实现跨越式发展提供人才支持。培养造就素质优良、结构合理，能够引领和支撑天山股份战略发展的经营管理人才、技术人才、党群工作者人才队伍和有活力、有思想、知识结构优化、具有现代化大企业风范的员工队伍。

4、持续创造稳定、和谐的发展环境20xx年是中国共产党建党90周年，也是我们以优异成绩向党的第十八次代表大会献礼的两个重大节点。股份公司将20xx年持续打造和谐、创新、负责任的企业做为重大方针之一，继续已经行成的和谐企业

氛围。进一步加强公司基层党组织建设，不断深化企务公开工作，要把维护公司发展环境、调动员工队伍的积极性作为企业党群组织的一项硬任务，以发展促稳定，以稳定保发展。要在提高职工收入、改善职工工作生活条件、加强对劳动合同制度执行情况的监督、纠正各种侵害职工合法权益的行为等方面，畅通言路，及时了解和反映职工诉求。对员工群众反映强烈的热点、难点问题以及信访案件，要周密调查，一抓到底。要适应新形势新要求，加强党组织的基层组织建设，加大开展各项工作的力度。党群工作围绕企业生产经营中心，服务改革发展稳定大局。要教育引导职工着眼于长远利益、根本利益，理解、支持、参与公司发展。各级领导和共产党员要紧紧围绕公司快速推进发展战略，搞好运营管理，带好员工队伍，带头学习，带头转变思维方式，带头提高自身能力，在企业发展、社会稳定、关心群众、廉洁自律上“创先争优”，在我们纪念中国共产党90周年和开展“创先争优”总结时，涌现出更多有创新、取得实效的先进基层党组织、优秀共产党员和党群工作者。要发挥好党员的模范带头作用，及时化解不稳定因素，为公司实现跨越式发展创造稳定、和谐的发展环境。

“十二五”的发展任务艰巨而光荣，我们前进的道路上充满机遇和挑战，天山股份“十一五”期间取得的发展成果给予我们巨大的信心，面对“十二五”，我们更加充满信心，让我们抓住发展机遇，以人为本，承担责任，为实现天山股份跨越式发展而努力奋斗。

在新春佳节即将来临之际，祝福天山股份全体员工阖家欢乐，身体健康，万事如意。

谢谢大家！