# 推荐企业重阳节活动策划方案简短

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-12-08

*推荐企业重阳节活动策划方案简短一我镇企业经过近几年的发展，积累了一定的基础，并初具规模。目前，我镇共有企业23家，其中规模以上企业3家，固定资产1.2亿元，20xx年，全镇企业共实现利税103.9万元，其中国税61.6万元、地税42.3万元...*

**推荐企业重阳节活动策划方案简短一**

我镇企业经过近几年的发展，积累了一定的基础，并初具规模。目前，我镇共有企业23家，其中规模以上企业3家，固定资产1.2亿元，20xx年，全镇企业共实现利税103.9万元，其中国税61.6万元、地税42.3万元。从以上数据可以看出，我镇的工业经济基础依然十分薄弱，面临的形势极其严峻，突出表现在企业个头小、数量少、底子薄、财税贡献率低、抗风险能力弱、缺乏行业影响力等方面，工业对地方经济的支撑作用没有充分发挥。而且，就现有的几家企业来看，也存在很多薄弱环节和不足之处，具体表现在：

产业结构不够合理，重复建设较为普遍

一是产业结构层次较低。我镇企业大多集中在加工制造业这种传统的劳动密集型产业上，其产品大多停留在简单制作的水平上。相当数量的企业技术装备水平低，产品质量、产品附加值低。二是重复建设，重复投入。由于我国消费品市场和资金市场的不成熟，容易形成短时期内的消费热点，短期的利润促使大量资金迅速涌入，在这个过程中，政府也缺乏宏观的经济引导，此后随着生产能力的扩大，需求趋于饱和，在此情况下，企业不得不展开低水平的竞争。三是产业关联度低。在纵向合作上，即在关联的企业之间，没有建立起合作关系，缺乏统一的技术和质量标准;在横向合作上，即在生产相同或类似产品的企业之间缺乏明确的市场分工,没有在信息、人员培训等方面共享社会资源。例如我镇的一定数量的砖厂，就存在制造水平低，重复建设，关联度低等问题。

究其原因，一是多数企业主要集中在生产基础产品的产业上，这些产业对企业的规模、技术、资金、劳动力素质的要求都不高，产业的进入壁垒低，生产经营以 低质跑量 为主，在消费的短期热点中，容易造成持续上项目而形成行业的恶性竞争。二是从产品价值链的角度看，我镇仍处于赢利较少的生产制造环节，而利润丰厚的研发、设计以及市场营销、品牌推广等环节基本没有涉及。三是由于大量企业处于高度专业化分工状态，其固定资产专用程度较高，一旦出现全行业衰退或企业亏损,经营者也很难使设备转用或转卖，所以企业只能艰难维持经营，或偷工减料以求降低成本，使市场上产品质量不断退化。这种局限于中低档生产制造环节，处于产品价值链的低端部分，缺乏自主品牌和市场影响力，企业所获得的附加值和利润偏低就是必然结果了。

科技创新能力不足，产品更新换代缓慢

我镇企业大多没有自己的核心技术和知识产权，只是以目前市场上极为普遍的甚至于落后的技术作为生产工艺，品牌意识不强。由于自主创新能力不足，缺乏对技术创新投入的力度，产品更新换代缓慢,仅仅依靠低价取胜。这在我镇企业中是极其普遍的现象，调查的这些企业中，大部分只有1-2名技术人员，有的甚至没有技术人员，这造成了企业缺乏发展后劲，缺少自己的核心竞争力，在经历短暂的辉煌后，发展动力不足，甚至会出现消亡的现象。

发展理念不够超前，管理方式普遍落后

我镇企业大多仍沿用家族式管理方式，这一管理方式为企业建立之初的生存与发展曾做出过很大贡献。但是，在当前形势下，特别是在企业发展的中期，这一管理方式往往容易转化为消极的阻滞，容易造成经营效率的低下和激励机制的偏颇。同时，大部分企业主小农意识严重, 小富即安、小进即满 的心态制约了企业的进一步发展。调查中发现，部分企业完全有可能通过融资等手段进一步扩张，但由于担心怕 外人 来分蛋糕，为了避免风险，企业只愿维持现状，不想再去进一步发展。

究其原因，一是价值观错位。管理者将企业存在的价值看成是家族利益最大化的栽体，而不是上升到更高的社会价值层面， 私利 与 功利 相混淆，促使思想陷入封闭，拒绝改变,，导致企业管理僵化。二是思维僵化。由于长期以来受小农文化熏陶，固步自封、志得意满、看问题的片面性决定了无法在瞬息万变的经济浪潮中作出及时的改变。

抗风险能力不足，融资困难

目前,银行出于对降低信贷风险的考虑，对企业申请贷款的条件较为严格，一般都要求贷款企业提供连带担保或财产抵押，又由于抵押财产变现难等风险因素，银行一般不接受财产抵押。信誉度较高的企业为了避免资产风险，大多不愿意提供贷款担保。加之我镇企业由于规模小、实力弱、信用等级低等原因，一般很难找到稳定畅通的融资渠道，从而造成了贷款难、融资难、担保难的问题。例如我镇的德利煤化有限公司和鼎泰精化实业有限公司等就存在着不同程度的融资问题。

究其原因，一是金融体制规定严格的融资条件和企业融资条件的先天不足，客观上决定了企业融资处于劣势。由于我国缺少一个多层次的、能够为广大企业融资服务的资本市场，现有资本市场的高门槛使绝大多数企业难以跨越。二是企业融资手段单一，信心不足。从广义上讲，融资也叫金融，就是货币资金的融通，当事人通过各种方式到金融市场上筹措或贷放资金的行为。融资手段应该是多种多样的，如积极利用民间资本，寻求风险投资，吸纳入股资金等，而目前我镇企业融资往往盯着商业银行贷款这一方面，从而造成融资手段单一，融资困难。三是镇党委、政府对企业融资困境认识不足。资金匮乏是我镇企业面临的一个突出问题，镇党委、政府应高度重视企业融资难问题，出台政策，扩宽渠道，切实解决企业发展的资金问题。

针对我镇企业存在的种种差距和不足，需要镇党委、政府和企业同心协力，克难攻坚，采取超常的举措，打破常规，积极创新，解决问题，寻求突破，取得快速发发挥政策指导作用，整合资源培育特色

积极发挥政策的指导作用，要积极引导企业加入行业协会、商会，发挥其为企业沟通、协调、传递市场信息、引进技术等服务作用。要帮助企业调整投资结构，结合本镇实际情况，既要积极上马劳动密集型产业，在短时期内形成企业对人口的聚集作用;又要大力引导他们向科技型、知识密集型、外向型转移，提升企业市场竞争力;要积极鼓励和引导企业大胆兼并、收购、参股国有企业改组和资产重组，支持企业与外商投资企业合资、合作经营，促进更多的企业向规模化方向发展，尤其是那些市场前景好的企业;又要引导我镇企业因地制宜，充分利用紧邻洛阳石化炼油厂的区位优势，选择具有较大规模、具有区域特色优势的产业，聚合生产要素，进行重点培育，从政策、资金、技术服务平台建设等方面给予重点扶持，拉长产业链,尽快形成市场占有率高的一批企业。

转变观念增强服务意识，形成全民创业机制

我镇党委、政府应转变职能，从管理型政府到服务型政府，把工作中心放在企业服务上。定期召开有企业、私营业主参加的座谈会，听取他们的心声，了解他们的情况，积极想办法解决企业在发展中碰到的困难和问题，千方百计营造更加宽松的发展环境，做到留住 经营者 ,鼓励 投资者 ,吸引 观望者 ;通过组织高校，科研所等科研单位与企业见面会等形式来转化科研成果，提升企业科技含量，增进企业效益;通过定期举办管理培训班等方式来提高企业经营者管理经验，开阔眼界，与世界先进管理水平相接轨;通过开展 一创双优 六新 解放思想大讨论活动，努力为企业发展营造良好的政务环境;通过加大对企业周边群众的教育力度和对破坏企业正常生产秩序行为的打击力度，为企业发展营造良好的周边环境。同时，镇党委、政府应打造良好的创业环境，形成全民创业机制。要创造宽松的体制和政策环境，帮助引导人们积极投资创业，创办个体、微型和企业，通过小投资、实用技术、经营管理和劳动投入，造就大量的个体和中小业主，形成资产积累，在全镇范围内形成创业光荣的良好氛围。

扩宽融资渠道，改善金融环境

一是我镇应抓住济源市为应对金融危机，出台的加强融资、优化服务、强化保障、减调税费等八项措施和被列为省国有银行支持小企业发展试点市的机遇，积极扩宽我镇企业融资渠道，结合我镇实际，建立和完善对企业的金融支持体系。要在企业资产抵押的基础上，鼓励企业之间实行互联互保，减少审批环节，降低贷款抵押的保险金和业务收费。要建立和完善企业的信用担保风险补偿机制，完善政府引导、企业自助的企业信用担保体系，采取有效措施提升他们的担保能力和抗风险能力。要积极创造条件,支持符合条件的企业拓宽企业直接，间接融资渠道。二是要增强企业自身的融资能力。企业要有信用意识，诚信为本，建立规范的法人治理结构。要加强与银行的沟通，及时将企业的生产、经营、财务状况等信息反馈给银行，增进相互了解，实现信息对称，建立互相信赖的银企合作关。

**推荐企业重阳节活动策划方案简短二**

尊敬的各位领导、各位行长、各位老总、同志们：

今天，我们在这里举行专场银企洽谈会。

这次会议由中国人民银行中心支行和。

共同发起组织。

并邀请到市内8家商业银行同时与会，这对开发区来说，属于史无前例，充分说明了金融部门对重视和支持。

我们这次会议宗旨就是在从紧的货币政策背景下，根据广大企业的融资要求，为。

与银行之间架设相互沟通的桥梁，搭建融资合作的平台，谋划彼此发展的良策，营造实现双赢的机会，共同促进又好又快的发展。

下面，我先向大家介绍一下与会单位有关领导和企业概况。

出席这次会议的主办单位领导有。

应邀参加这次会议的有关单位和金融机构领导有。

及上述单位信贷处、业务部负责人。

对他们百忙之中前来专程参加，我们表示忠心感谢。

为给更时间给多企业与银行具体对接，又使金融机构对与会企业事先有大体了解，原本由各企业各自介绍自己情况的议程，改由我总体介绍，敬请与会企业谅解。

参加这次银企洽谈会企业共有32家，都是x企业。

其中两家公司本不在这次与会企业以内，因此会议资料中没有相关内容，但两家企业得知情况之后，恳切要求参加，对此，我们表示理解并接纳。

这次与会企业，是在在60多家报名企业中筛选之后确定。

虽然规模不大，资金有限，但在产品、市场、管理及企业信誉总体情况较好。

从产业类型分：x11家，xx11家 ，及其他10家，基本上都属于及关联企业 ;

从企业规模分：除等6家以外 ，其他注册资本都在1000万以上而且完整生产年产值在1亿 ，前三家在10亿以上，其他都是成长型中小企业;从投资主体上分都是民营企业，其中市内29家，市外3家，分别为;从企业状况分，目前正在动工建设企业11家 ，已经投产企业21家 ;从资金需求分，这些企业需要解决资金需求看。

万，其中要求解决固定资产贷款。

，流动资金贷款万 。

今天，这些企业的法人代表和总经理带着他们的财务主管及企业的期盼，对此，我们表示热烈的欢迎。

今天会议共有四项议程，第一项议程是请各商业银行分别介绍各自的信贷政策和金融产品，首先请市工商银行。

行长介绍，大家欢迎。

因为今天我们邀请的银行比较多，再加上企业各不相同，为了给大家更多时间对接，下面请银行介绍的时候控制在十分钟，请大家把手机调为振动，下面请市农行行长介绍。

下面请市中国银行。

行长介绍。

下面请市建设银行。

行长介绍。

谢谢各位行长、主任的简要介绍，通过你们的介绍，既使大家初步了解了信贷政策和融资产品，也使我们企业看到了融资空间，进一步增强解决困难加快发展的信心。

下面进行会议的第二项议程，请中国人民银行行长。

同志讲话，大家欢迎。

谢谢谢行长，下面进行会议的第三项议程，请。

同志讲话。

下面请。

同志讲话，大家欢迎。

刚才几位领导分别向大家分析通报金融、经济形式，阐述了金融与。

大局、。

建设和企业发展的辩证关系，阐明了我们这次银企洽谈会的目的和用意，并对各金融机构、管委会和企业提出了具体要求，希望大家根据领导的讲话精神按照自己各自的职责抓好落实，取得成效。

最后一项议程，也是今天的重头戏是进行银企对接，为有序有效的搞好对接，等会儿请杭州商业银行、。

，省信用联社、领导和相关同志到这里，方便各位，同时希望各位老总牢牢抓住这次难得机会，根据银行不同的信贷政策，争取有良好的开端，取得完美的结果 银企对接后，我们不再集中，6点之前也就是还有两各小时后自行结束，企业还有什么要求，请和我们。

部同志直接联系，银行系统有什么要求，反正我们。

部的同志也在场，以后我们要进一步加强跟踪、对接，下面对接开始 ，请工作人员帮助一下。

**推荐企业重阳节活动策划方案简短三**

一、工业工作目标

1.工业企业总产值25000万元

入库税金350万元

实现利润350万元

其中规模工业企业实现总产值20\_\_0万元

入库税金200万元

实现利润250万元

2.①新办固定资产投资200万元以上工业企业2家;

②年内完成工业企业(续建、技改项目)固定资产投资1500万元

二、招商引资工作目标

1.全年完成招商引资目标任务20\_\_万元以上;

2.新办工业项目(招商引资)2个，其中引进木业加工项目落户工业园区投资1000万元，树仁一级电站300万元;

3.旅游(商业)项目2个，云雾山庄续建项目年内完成投资400万元，城区旅游宾馆投资1000万元;

4.产业结构调整项目，年内欲引进投资1000万元以上兴建2-3个金银花基地。

**推荐企业重阳节活动策划方案简短四**

一、怎样写好商业计划书

那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的商业计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保商业计划书能“击中目标”，风险企业家应做到以下几点：

1、关注产品

在商业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段它的独特性怎样企业分销产品的方法是什么谁会使用企业的产品，为什么产品的生产成本是多少，售价是多少企业发展新的现代化产品的计划是什么把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和风险企业家一样对产品有兴趣。在商业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订商业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。商业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊!”

2、敢于竞争

在商业计划书中，风险企业家应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁他们的产品是如何工作的竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点竞争对手所采用的营销策略是什么要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，商业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在商业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

3、了解市场

商业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。商业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。商业计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员企业是使用转卖商、分销商还是特许商企业将提供何种类型的销售培训此外，商业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

4、表明行动的方针

企业的行动计划应该是无解可击的。商业计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场如何设计生产线，如何组装产品企业生产需要哪些原料企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源生产和设备的成本是多少企业是买设

备还是租设备解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

5、展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁!如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛!”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在商业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。商业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

6、出色的计划摘要

商业计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是风险企业家所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

**推荐企业重阳节活动策划方案简短五**

合同编号：122731

甲方(赠与方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(名称)?法定代表人或负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_?乙方(受赠人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(名称)?法定代表人或负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

双方根据《\_\_\_\_\_》就赠与事项达成如下协议：

1.赠与标的的状况：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(包括赠与标的的名称、数量、所在地等);

2.赠与方的39;权利：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

3.赠与方的责任义务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

4.赠与物交付的时间、地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

5.乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_之间做出是否接受赠与的意思表示，否则，赠与不发生效力。

6.其它\_\_\_\_\_\_\_\_\_。?甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_?地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_?电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_?法定代表人或负责人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人或负责人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_?\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日企业类赠与的合同模板2?企业类赠与合同甲方(赠与方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(名称)?法定代表人或负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_?乙方(受赠人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_?(名称)法定代表人或负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_?双方根据《\_\_\_\_\_》就赠与事项达成如下协议：?赠与标的的状况：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(包括赠与标的的名称、数量、所在地等);

1.赠与方的权利：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

2.赠与方的\'责任义务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

3.赠与物交付的时间、地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4.乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_之间做出是否接受赠与的意思表示，否则，赠与不发生效力。

5.其它\_\_\_\_\_\_\_\_\_。?甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_?乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_?地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_?电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_?法定代表人或负责人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_?法定代表人或负责人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日企业类赠与的合同模板3?法定代表人或负责人：\_\_\_\_\_?乙方(受赠人)：\_\_\_\_\_(名称)?法定代表人或负责人：\_\_\_\_\_?双方根据《\_\_\_\_\_》就赠与事项达成如下协议：

1.赠与标的的状况\_\_\_\_\_(包括赠与标的的名称、数量、质量、所在地等)

2.赠与方的权利\_\_\_\_\_

3.赠与方的责任义务\_\_\_\_\_

4.赠与物交付的时间、地点\_\_\_\_\_

5.乙方应于\_\_\_\_\_之间做出是否接受赠与的意思表示，否则，赠与不发生效力。

6.其它?甲方：\_\_\_\_\_名称：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_电话\_\_\_\_

法定代表人或负责人：\_\_\_\_签字：\_\_\_\_盖章：\_\_\_\_?乙方：\_\_\_\_名称：地址：\_\_\_\_电话：\_\_\_\_?法定代表人或负责人：\_\_\_\_签字\_\_\_\_盖章\_\_\_\_?\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**推荐企业重阳节活动策划方案简短六**

人人关注物业管理，人人尊重物业服务。

慎终如始，则无败事。

物业管理，让生活更美好！

全员参与，强化管理，精益求精，铸造品质。

共管同心，和谐同行。

我们的努力多一点，用户的障碍少一点。

尊重民意，维护民利，改善民生，造福民众。

看得到的温馨，用心让你安心。

世人均需爱，同天覆，同地载。

杜绝不良思想，发扬优质精神。

物业管理，有序参与，依法维权，互利互惠。

追求客户满意，是你我的责任。

优美环境，优良秩序，优质服务。

设施设备是核心，安全运行靠维护。

服务提高生活品质，物管改变行为习惯。

没有品质，便没有企业的明天。

以优秀的团队、打造优秀品牌。

创安全文明社区，建安居乐业家园。

以精湛的技术、成就企业典范。

共建和谐家园，共筑田园城市。

以人为本、共创辉煌。

至诚服务，进取创新，倡导文明，坚守责任。

物业管理，有序参与，依法维权，互惠互利。

改善品质要规划，主力推动标准化。

家的温暖，永远是您心中最美的风景。

**推荐企业重阳节活动策划方案简短七**

1. 安全创造幸福，疏忽带来痛苦。安全就是效益，安全就是幸福。

2. 加强劳动人员保护工作就是保护生产力。保护职工的安全健康是企业的头等大事。

3. 安全第一，预防为主。生命宝贵，安全第一。

4. 员工就是自己产品的主人。

5. 先安全后生产，不安全不生产。安全在你脚下，安全在你手中。

6. 质量管理，每天需要创新。

7. 品质意识属于企业文化的范畴。

8. 员工的品质意识，就是领导的品质意识。

9. 优秀的品质是优秀的人做出来的。

10. 把下一道工序当作你的客户。

11. 我们卖的不是产品，而是信誉。

12. 人命执行劳动安全规程，搞好安全生产工作。加强职工劳动保护，人人学会保护自己。

13. 当遇到质量问题时，他不是把手指向别人，而是自己。

14. 安全生产，人人有责。遵章守纪，保障安全。

15. 安全文化是企业文化建设的基础，安全文化是企业文化的组成部分。

16. 注意安全用电，防止触电事故。

17. 卓越的品质，我们的追求。

18. 把质量目标量化，责任到人。

19. 安全是幸福的保障，治理隐患保障安全。

20. 千锤百炼，成就品质。

21. 在不增加成本的基础上提高产品的品质。

22. 努力，专注，追求，卓越。

23. 挑战自我不足，追求品质突破。

24. 帮助供应商改善质量管理，成就国际电工优秀品质。

25. 明天的品质定位比今天更高!

**推荐企业重阳节活动策划方案简短八**

                         有限责任公司，法定代表人：                。

住所：                                     。

                    ，身份证号：                                  ，

住址：                                    ，联系方式：                  。

除在劳动合同中已经约定的条款之外，甲、乙双方在遵循平等自愿、协商一致、诚实信用的原则下，就有关保密和竞业限制的若干事项达成如下补充协议：

（一）未经甲方事先书面同意，乙方在合同期限内以及解除（终止）日后的竞业禁止期内，均不得为其个人利益使用或者向其他个人或单位披露任何保密信息，并且应当始终尽全力防止保密信息被披露。

（二）在劳动合同期限内以及终止日后的，任何由员工独自或者与他人一起创作或者开发的创意、作品、发明、创造、计算机软件、专有技术、商业秘密和专有信息的著作权、专利申请权、专利权以及所有权（“知识产权”），只要这些知识产权与员工在公司的职责或公司指派给其的任务有关，或者是利用公司的资金、资料、技术秘密和技术条件创作或开发而成，则该等知识产权均归公司所有。另外，本条的规定对员工的继承人和受让人有约束力。

“终止日”是指本合同因期满未续约而终止之日，或本合同因其他原因终止或解除之日。

（三）保密内容，但不限于：

1、甲方的交易秘密，包括但不限于客户名单、客户基本信息、客户调查报告、客户贷款信息、成交或商谈的利息等；

2、甲方的经营秘密，包括但不限于公司股份构成和投资情况、公司近远期发展战略、经营方针、重要决议、投资方案、投资决策意向、市场分析、广告策略、与公司经济利益关系重大的研究开发项目和计划、经营管理策略；

3、甲方的管理秘密，包括但不限于财务资料、人事资料、工资薪酬资料；

4、甲方的技术秘密，包括但不限于计算机软件、计算机程序、数据库、研究设计开发记录、业务操作流程、操作手册、利息费率计算方式、技术方案、技术数据、技术文档、科研成果、相关函电等。

（四）保密范围

1、乙方在劳动合同期前所持有的科研成果和技术秘密，经双方协议：乙方同意被甲方应用和操作的；

2、乙方在劳动合同期内的发明、工作成果、科研成果和专利技术；

3、乙方在劳动合同期前甲方已有的商业秘密；

4、乙方在劳动合同期内甲方所拥有的商业秘密。

（五）乙方同意保持所有甲方所了解到或可能了解到的第三方的保密信息或技术秘密处于最严格的保密状态，除非为履行乙方为甲方所进行的工作任务且符合甲方与该第三方的协议外，不向任何个人、企业或公司披露或使用这些保密信息或技术秘密。

（一）未经甲方事先书面同意，乙方不得兼职从事其他企事业单位及其他组织的工作，不得参与其他组织对甲方的商业竞争；不得利用职务便利为自己或者他人谋取属于甲方的商业机会，自营或者为他人经营与甲方同类的业务；乙方违反前款规定所得的收入应当归甲方所有。

（二）乙方与甲方解除（终止）劳动关系后（无论因何原因），在解除（终止）日后，如果乙方意图被一家在中国从事p2p业务或向企业、个人提供金融借款服务或从事与甲方业务相竞争的机构聘用，或直接或间接进行与甲方业务相竞争的任何业务，则其。

（三）在合同期限内及终止日后的二十四个月内，乙方不得建议，或直接或间接地以任何方式试图说服或促使公司或其关联方、股东、客户及商业伙伴（例如与公司有业务关系的银行）的雇员接受其他个人或单位的雇佣，或离开公司或其关联方、股东、客户及商业伙伴。

（四）甲方将在竞业禁止期限内向乙方按月支付下列数额作为当月的竞业禁止补偿金：相当于员工月基本工资           的数额，除非甲方在竞业禁止期限届满之前不再要求乙方遵守竞业禁止义务。

（一）在合同期限内及终止日后的二十四个月内，若乙方违反本协议规定，甲方可要求其赔偿，赔偿金额相当于因乙方行为造成甲方的直接经济损失；同时乙方应向甲方支付违约金，违约金为          元。若违约责任发生在劳动合同期内，

（二）乙方承认对本合同的任何违反均可能会给甲方造成无法挽回且不能通过金钱赔偿予以弥补的损失。因此，如乙方违反本合同，甲方除其它救济之外还有权申请禁制令或类似强制措施，且乙方在此放弃任何关于甲方救济方式的抗辩或任何其他可能阻止甲方申请实际履行或任何其他救济方式的抗辩。乙方承认除适用法律为乙方的任何限制之外，其还应遵守本合同项下对乙方的任何限制。

（一）因本协议引起的纠纷，由双方协商解决，协商不成的，应向甲方所在地劳动仲裁机构申请仲裁或向人民法院起诉。

（二）甲方拥有对本协议的最终解释权。

（三）本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，经甲、乙双方签字盖章之日起生效。

……………………………………………………………………………………

法定代表人或委托代理人（签章）：

：

：

…………………………………………………………………………………………………………………

作者：计付民，硕士研究生，中华全国律师协会会员，中国农工民主党党员、民主党派人士，浙江省律师协会特约撰稿人，宁波市“七五”普法讲师团讲师，刑事辩护专业律师，擅长处理重大、疑难、复杂刑事案件。刑事辩护，债权债务，合同纠纷，劳动工伤，知识产权。1、20\_\_年度获全国十佳优秀律师；2、20\_\_年度获浙江省法学会诉讼法学研究会年会论文二等奖；3、20\_\_年度获宁波市律师协会律师实务理论研讨会鼓励奖；4、20\_\_年度、20\_\_年度获浙江欧硕律师事务所 “优秀律师”称号；5、20\_\_年度获“风云人气律师”称号；6、度获聘浙江省律师协会特约撰稿人；7、年度浙江欧硕律师事务所“优秀律师”称号。

**推荐企业重阳节活动策划方案简短九**

在此，首先祝贺各位经过竞争演讲答辩和综合考察，被聘任为公司及各厂的领导。我将与大家一道担负起完成董事会交给我们的任务，行使公司章程赋于我们的权力，履行管理职责。

我想，大家已经感到肩上的担子的份量。集团公司的几千名职工的希望寄托在各位的身上，几百名股东的希望寄托在各位的身上，集团的发展寄托在各位的身上。在我们感到荣幸而奋发努力的同时，也应感到责任之大，压力之大，实属空前。在当前市场竞争异常激烈，以我们的学识和能力很难说有把握承担起如此之重任。好在有团结如一，倾情实干的董、监，有积极向上唯公司事业是举的令他人羡慕的职工群体素质。这些足以使我们有变压力为动力，与全体职工共同努力再创辉煌的胆量和豪情。

说到表态。我想对一个新上任的工作者所要面临的三个新的转变和三个方面的学习吧。

首先，我要从行政管理转变到企业管理，认真学习好产业这份新的大功课。

其次，我要从公务员有路走的过去转变为今天辅助企业领导开辟出一条新路，认真学习我们陕西省产业集团党委、董事会用科学理念，在开拓中国xx市场中展现出来引领社会新时尚的气魄与勇气。我相信，作为陕西省政府的企业，有国资委和省xx局的支持，有省产业集团坚强领导，就一定能完成集团总公司制定的——“三年打基础，五年上台阶，十年大发展”的战略目标。

最后，我还要完成由老人到企业新人的转变，向公司年轻的领导和员工们重新学习企业工作，接受上苍给我送来如此优秀先进的一批小老师们。真诚地把自己30多年来的工作文化创作经验带给公司的所有成员。把xx人争强好胜、把痛苦留给自己不断挑战人体极限，把快乐带给群众健康的精神带到新的工作中。做个总经理的好助手，公司的好后勤，员工们的好同事。不辜负省产业集团公司党委和董事会的信任，不辜负总经理一次次的登门拜访邀请与殷切重托，也不让年轻的大家年华失望。坚决完成年度万产值任务，打造好一支xx市场上的精英团队。

从此后，我们风雨同舟，荣辱与共。

在这里也要对大家提出要求：

公司对董、监成员和高级管理成员的要求，同样实用于各厂级领导，那就是各位在任职期间，只能在公司内投资，不能在其他经营实体投资，不能在其他经营实体从业，更不能在与公司有竞争或业务关系的企业任职或投资。否则，将予以解除劳动合同，并将持有公司的股份全额按公司统一定价转让给公司，其风险金全部没收。

我们的任职是以完成\*\*年公司生产经营目标为先决条件，必须千方百计，全力以赴确保圆满完成全年的目标。不论什么原因凡三个月完不成计划的都要予以解职，对属于故意行为，将随时予以解职，并予以解除劳动合同。

20xx年是我们公司十年一遇的大好机遇，我们必须好好把握这一机遇，把机遇变成现实。同时\*\*年是公司全面提升管理的一年，各位公司领导和各厂都要把学习和推行现代化管理方法作为自己的重要工作，并且必须做好。

为了全面完成20xx年的经营目标，我们必须注重方针目标的展开，注重过程管理，每月都要有计划，有检查，有考核，按照上级考核下级的要求认真做好。\*\*年在公司内部全面实施绩效考核，并要制度化，规范化，并以此作为晋级和任职的依据。

通过竞岗演讲，发现了一批非常有管理潜能的人才，我们要给予保护和培养，可以建立特殊档案，定期或不定期的对他们的工作和学习情况加以了解，可以多为他们提供外出学习的机会，使之尽快成为公司的管理骨干。通过演讲答辩，我们当中的许多人应该发现自己学识水平已经难以胜任管理工作，因此要抓紧学习，尽快具备：

1)欢迎并能应对调整变化的个人精力;

2)创造能够提高激励他人的环境能力;

3)进行困难决断的决断力;

4)坚持不懈进行实施的能力。

并把这些能力传授给自己的部下。

同志们，让我们集思广益，发挥聪明才智，带领全体职工，通过我们的努力奋斗，把集团建设的更加美好，更加强大，更加富裕。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！