# 在2024年X集团党委（扩大）会议上的讲话

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-09-14

*在2024年X集团党委（扩大）会议上的讲话同志们：会议最后，我强调五个问题。一、要切实提升党委会决策和执行效率。坚持党的领导、加强党的建设,充分发挥党组织的领导核心和政治核心作用,是国有企业的“根”和“魂”。这是党对国有企业的根本要求。我们...*

在2024年X集团党委（扩大）会议上的讲话

同志们：

会议最后，我强调五个问题。

一、要切实提升党委会决策和执行效率。

坚持党的领导、加强党的建设,充分发挥党组织的领导核心和政治核心作用,是国有企业的“根”和“魂”。这是党对国有企业的根本要求。我们要坚决维护党委会在X集团的核心地位，严格执行党委会议事规则和决策程序，不断提升党委会的决策质量和效率。要坚持民主集中制，党委会是集体决策的机构，在会上可以有不同的意见，因为大家站在不同的角度会有不同的认识，这是可以理解的。我们要鼓励大家讲真话、说实话、不回避矛盾、不掩盖问题，甚至可以争吵。党委会一旦形成决议，班子成员必须一个声音、一致行动，不折不扣落实党委会的决议，带头维护党委会的权威。党委会尽管没按照你个人的意见去办，但是党委会形成了统一的决议，就要按照党委会的决议去办。我们要提倡光明磊落，凡事都拿到桌面上讨论，坚决反对桌面上不说、桌面下相互“踢腿”的行为。我在这里特别强调，过去的X集团有这种文化，现在想一下子彻底改变没那么容易。但是我们现在的中层干部都是新竞聘上来的，要彻底消灭这种文化，用全新的政治生态统领我们的言行。大家在一起工作不是为了你，也不是为了我，而是为了X集团走向一流的共同事业，没有个人恩怨，就是把事情做好，彼此之间可能有矛盾，也可能观点不一样，但都是为了一个目标，只要把这个想明白了，一切都迎刃而解。经理层在党委领导下，负责党委会

决议的具体贯彻执行。总经理办公会要提高政治站位，党委会决策的事项要坚定不移贯彻落实，绝不允许出现党委会和总经理办公会“两张皮”的情况。不是说现在存在，而是先打预防针。如果出现，那就是“阳奉阴违”。总经理办公会要围绕党委会决议高效推动，X同志作为总经理要带好经理层团队，自觉接受党委领导，接受党委监督，接受群众监督。要做到高效执行，就必须打通横向和纵向的壁垒。我们过去线条式的管理模式是非常低效的，各管一摊，谁也不管谁，现在不允许这样做，谁这样做就要挪位置，包括我们高管团队。我到X集团后，和高管团队至少要有一年的磨合，相互了解后才能客观的评价。我有适应大家的过程，大家也有适应我的过程，这一点我充分理解。我们必须建立起矩阵式、扁平化的高效管理体系。总经理办公会对行政工作、对党委部署的工作要统筹全局抓到底。X同志作为总经理，要对整个集团的经营管理、措施落实、指标完成负第一责任。职能部门、专业厂、子公司要理清职责、密切衔接、各自发挥好作用，特别是集团总部作为大脑，要切实强化管理职能。要解决集团总部高高在上的问题，让我们总部的大脑接地气。集团总部不是权力总部，是为一线工作的所有人员提供高效服务的机构，这一点必须调整过来。前线在拼命打仗，你在后面推诿扯皮，这样肯定不行！

二、要全力以赴支持配合市委巡察工作。

根据X市委统一部署，市委第X巡察组从X月X日开始对集团党委开展为期3个月的巡察。这次巡察主要是对2024年以来党委领导班子及其成员、下一级主要负责人在党的政治建设、思想建设、组织建设、作风建设、纪律建设、反腐败工作和巡察整改情况等七个方面进

行监督检查，着重发现在党的领导、党的建设、全面从严治党、中央八项规定等方面存在的突出问题和问题线索。自觉接受监督检查是一个党员干部政治素质的具体体现，我们要主动接受监督检查，实事求是接受监督检查。我们在座的所有同志，只要自己一身正气，什么检查都不怕。对于这次巡察，我们要有正确的认识。巡察工作目的是为了推动企业的健康发展，只有不断发现、整改问题，我们才能不断优化生态、推进发展。我们要从讲政治的高度，旗帜鲜明地坚决支持、全力配合、实事求是地反映问题，不能说假话。个别人如果有这样那样的牢骚、埋怨，我认为是可以理解的，但必须要有正确的方法进行交流。

三、要坚定不移将改革进行到底。

今年职代会上，我们通过了《X集团集团深化改革十条意见》。前期对X集团的干部人事制度进行了改革，这个月底集团总部大楼各单位的改革都将完成。我们的改革之所以能够成功就是因为今天在座的同志思想统一、行动统一。这次人事制度改革充分体现了公开、公平、公正的原则，充分体现了唯才是用、人岗匹配的原则，充分体现了干部年轻化、知识化、国际化的原则，得到了广大干部员工的支持拥护、积极参与。我们既妥善安排了老同志，又实现了新同志顺利承接接力棒。特别是在主管级岗位选择上，我们更多尊重了各单位中层干部的意见，60%的投票权在你们手里，用人单位说了不算能行吗？我们要尽可能做到专业对口、岗位清晰、人岗匹配。在这里我重申：X集团的改革工作必须坚定不移进行到底！我到X集团，首先的任务就是改革，以改革带动发展，以发展推动改革，只有改革我们才能解决“止血”的问题，只有改革我们才能打破体制机制的障碍，只有改革我们才能建立适宜创新创业的生态。

我们所有干部都愿意在良好生态下工作，我和大家之间没有任何个人私交，如果有了私交工作上就可能不公平。我们的改革，总部改完了，这一仗就打赢了，然后有秩序地对各单位按照先大后小、先难后易的顺序逐个推进，今年先把X地区改革完，明年上半年把外地企业全部改革完。目前我们的改革已经初见成效，省市领导和社会各界都给予了积极的评价，我们的员工也对改革充满期待。

四、要旗帜鲜明地维护X集团形象。

X集团的形象任何人不得污染。前些日子，微信圈里转发了几篇文章，大家可能都看到了，有的同志第一时间转发给我，也有的同志跟我联系，也有的同志在静观其变，还有的同志可能在想X重工和X集团是不是不重组了？我只想问大家一句，可能吗？X省委省政府、X市委市政府做出的决定，肯定不可能改变。我希望所有的同志当前要集中精力抓改革抓发展，重组的问题是政府的问题。特别是前段时间我们在新媒体上也发现了一些恶意攻击集团党委决定的事情。我的意见是你就让他们发，这些信息发得越多对我们的形象提高就越好，反而给我们加分。我们不要被外来的事情干扰，今天在座的同志都是为了X集团的事业在奋斗，在改革过程中我们肯定会触及到一小部分人的利益，这很正常。就像我们的采购压成本，这件事必须坚定不移推进，具体要怎么招标、怎么降成本，我已经在采购工作会议上说得很清楚。今天，党委会已经决定以党委的名义将我在采购工作会的讲话转发到全集团学习贯彻。我要的降成本，不是让你牺牲质量来降成本，尤其是采购部门要准确理解什么是真正的降成本。如果说你实现不了降价，用质量问题来吓唬我，那肯定是不行的。不管怎样，只要我们自身没问题

怕什么？大家想一下，X集团一年X亿的成本降下来，能不触动到一些人的利益吗？前期，我们内退的同志大部分都很高兴，但也有个别人还在骂街，我就好奇，怎么给那么多钱还骂街？有人就告诉我，那些骂街的人是因为他在岗位上的灰色收入比自己的工资还高，你让他内退了他能不骂街吗？我一听这个逻辑还挺对。我在这里需要跟大家说明的是，外界的几个人传播些小道信息不重要，我们的竞争对手希望我们垮掉很重要，我们的对立面希望我们把X集团搞乱了很重要，我们要认真对待，要有对敌斗争的意识。我从执掌X集团到现在做了X年一把手，一路走来都是在斗争中成长起来的，所有的事我都经历过。所以说重要的是我们做的事情是不是正确的，我们的声音和行动是不是上下一致的。只要我们做的事情正确，我们怕什么？但是，有时候你说话稍不注意，就可能让别人抓到了把柄，有的人把你的上下文一切断，专门把下文去掉把上文拿出来，或是把上文去掉把下文拿出来，意思就大不一样了。本来合在一起是很正确的话，但有人故意断章取义把你这一部分给挑出来就成了反动话了。这是一个很重要的斗争意识问题。当然只要我们对党忠诚、对企业负责、光明正大，只要我们做的事情是有利于X集团长远发展、有利于X集团绝大多数甚至是99%的职工的利益，我们又何惧外界的流言蜚语！我们要旗帜鲜明地维护X集团的形象，维护新一届党委班子的形象，不造谣、不信谣、不传谣，带头传播正能量。我说过多次，任何一场战役，堡垒都是从内部攻破的。我们要有坚强的定力和正确的判断。微信圈发东西的时候我连回来也没回来，也没介入，这就是我的定力，非常有自信。大家在这个问题上一定要有高定力、高站位。我再强调一下，我们所有人都要有坚强的定

力和正确的判断。否则我们就有可能被个别人拉拢利用，上下串通、内外勾结，做出有损X集团形象的事情。对待改革中的一些变化，我们要正确看待。有的正职可能变成副职了，不要发牢骚，随着企业的发展可能明天你通过努力就又成正职了，能留在这个岗位上就是这一届党委对你的充分认可。这样想问题，我们的胸怀就大了。我们现阶段要坚持一个定律：推动X集团改革发展，通过改革发展实现X集团的红利，让全体职工都能够享受到这个红利。

五、要正视差距、增强“造血”功能。

我到X集团后，发现很多人开口闭口就是X集团品牌第一、技术第一。我们有自信是好的，但是过度自信就是自负。大家可以想一想，X集团这一年如果不改革，今年的销售会是什么样？想必在座的各位心里都很清楚。当前，X集团存在着不敢承认差距和不足的问题。如果继续这样下去，只看见竞争对手的缺点，过分突显自己的长处，盲目乐观、无视差距，早晚会砸了X集团的招牌。这一点非常重要！我们这些人都是要在X干一辈子的，我们是要干大事的，我们不能亲手把X集团的牌子砸了，我现在每天都在想X集团怎样超越“奔驰”，睡觉都在想。今天下午，我们围绕“X集团国内重卡产品向何处去”召开了营销系统专题会，暴露了很多问题。X集团现在的销售占有率下降，绝不仅仅是因为今天的问题，一定是这几年的过程中形成的。我认为现在对X集团最好的药方就是，敢于暴露自己的问题。我也知道，我有时候说得急了点，有的同志可能有些想不通，但你可以静下心来想想我说的话对不对。如果有别的选择，我也不愿意这样；但我身上承担的责任，要求我三年内要带领X集团实现翻番增长，逼着我改革，大家要理解。

我们现在必须正视差距、勇于对标，要形成一个良好发展的生态。在营销系统会上我也作了安排，技术中心要跟全国一流的水平对标，这样的话，就算只做到90%也是中国一流的水平。技术中心不要跟我忽悠说你的发动机有多好，要让销售部门、让客户说你好才是真的好，说其他的都没用。老板是客户，他要买单。我进入X后，许多高管团队和中层干部向我反映，我们的“造血”功能衰退的问题，说白了就是产品有问题，这个问题确实很值得我们反思。我认为，当前“造血”功能衰退是X集团最严重的问题，这也是我们走向衰败的核心。有个客户和我开玩笑说，X集团现在是肾衰竭，先不讲他说的对不对，我们要从中看到危机，要分析一下我们存在什么问题。如果我们再不抓紧时间，2-3年X集团就会全军覆没，我真不是吓唬大家。技术和产品是企业战胜一切的法宝。没有好的产品，营销做得再好也只能打赢短期仗；要解决长远、可持续发展的问题，核心还是要有好的产品和技术，为营销源源不断输送最好的炮弹。我们反复说要转型，但一直到今天，我们也没有真正转向产品驱动战略，我们有什么技术是别人学不会、拿不走的？包括X集团，更不用说X。我已经跟X同志说了好几遍，我们的干线产品明年必须要上，全系列模块化正向开发的重卡和轻卡必须立即启动，新一轮技术改造要进行大面积投入，毫不含糊。其实别人说什么并不重要，重要的是我们理解了吗，哪些东西对我们有用。我们花了钱，让咨询机构多说一些问题对我们没坏处。当前，我们的工作重心要转向提升“造血”功能，到今天党委会研究完，我们前期采取的“止血”措施都已经开始明显见效了。大家可能还不清楚，刚才在党委会上，X同志汇报了X一季度的指标情况，我们的经营成果非常好，就是因为止血见效了。我们马上要造血。肝病有脂肪肝、肝硬化、肝癌三个阶段，我们现在就属于重度脂肪肝阶段，即将要转向肝硬化，当然我们要迅速拉回来还是有可能的。说一千道一万，品牌问题归根结底还是产品要好，归根结底还是因为别人买你的车挣钱了，所以他才会回过头来再买你的，否则说再多也没用。当前，我们要尽快解决制约

X集团中长期发展的关键问题。X集团只有建立了全系列整车的正向开发能力，才能实现走向全国一流的战略目标。我希望今明两年我们要打一场正向开发能力提升的攻坚战。为此，我们今年要从大学引进X高学历的毕业生，社招引进一大批，国外再引进一大批，聚集一大批优秀人才，然后再把我们掌握的国外资源用起来，这样实现目标还是有可能的。要实现我们的发展目标，现阶段还要靠销售硬拼，所以说销售部门要抓紧研究利用一些刺激政策；再给我一年的时间，等我们把产品转到正向开发上来，我们的销售才能轻松一点。

同志们！我们共同努力所取得的成果，全体干部职工有目共睹，省委省政府、市委市政府也是充分肯定的。我非常感谢大家的支持。我相信，只要我们在座的同志团结一致、不懈奋斗，就一定能扫除一切障碍、克服一切困难，共同实现我们的X集团梦！

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！