# 联社讲演稿

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-08-07

*第一篇：联社讲演稿■核心提示:2024年，在全球性经济金融危机的不利形势下，东台市农村信用合作联社与地方经济共生共荣，互动双赢，在全力支持地方经济发展的同时，自身各项业务发展全面提速。全年累计投放各类贷款175.62亿元，比上年多投放57...*

**第一篇：联社讲演稿**

■核心提示:

2024年，在全球性经济金融危机的不利形势下，东台市农村信用合作联社与地方经济共生共荣，互动双赢，在全力支持地方经济发展的同时，自身各项业务发展全面提速。全年累计投放各类贷款175.62亿元，比上年多投放57.92亿元，增长49.2%，各类贷款年末余额69.54亿元，比年初增加21.08亿元，增幅达43.5%。

自2024年起，东台联社拓展速度超过邻近的海安、兴化等同行；自身经济实力不断增强，全省信用社系统综合考核排名从2024年的第57位晋升到2024年的第22位，到2024年则跃居全省第9位；2024年度被经济日报等组织的全国性评选活动中评为全国支持县域经济最具影响力的十佳银行；存、贷款总量与增量在东台市同业中始终位居第一，并以三分之一的存款市场份额支撑了东台市信贷市场的“半壁江山”。

新年伊始，东台联社再传捷报，至1月31日，存款在苏北县级金融机构中率先突破100亿元大关，存贷款总量超180亿元，超过徐州铜山。这一跨越，标志着东台联社成为了真正的“苏北第一大”。

一月，渔舟唱晚的里下河畔，迎春花饱蘸一冬的苦寒凌枝绽放！

一月，涛声依旧的南黄海岸，集结号洞透新年的曙光嘹亮吹响！

——各项存款苏北地区率先突破100亿元大关，存贷款总量超180亿元！全省信用社系统72家县级单位综合排名第九，盐城地区唯一一家跨入系统前十强的单位！全国支持县域经济最具影响力的十佳中小银行！

——主营业务迅速扩张。2024年到2024年，各项存款分别净增5.9亿元、13.6亿元、20.3亿元，各项贷款分别净增6.9亿元、9.1亿元、20.1亿元；三年存款平均增量市场份额达41%，贷款平均增量市场份额达52%。存款总量分别为51.1亿元、64.7亿元、85.0亿元，贷款总量分别为39.4亿元、48.5亿元、69.5亿元；三年存款平均总量占东台市市场份额达30%以上，贷款平均总量市场份额达50%以上，以三分之一的存款市场份额支撑了东台信贷市场的“半壁江山”。

——经济效益、社会贡献大幅提升。2024年到2024年，各项收入分别为3.7亿元、5.2亿元、5.4亿元，考核利润总量分别为4651万元、10969万元、15292万元，缴纳税收总量分别为3334.8万元、4150.3万元、8737.6万元。

……

一组组最新的消息让人为之赞叹，一串串闪光的数据让人为之惊奇！

带着对东台联社成绩的叹服，带着对短短三年时间就驶入发展“快车道”这个先进典型的好奇，记者一行沐浴着新年的阳光，走进东台联社，纵深探寻东台联社快速发展的秘诀。为人低调而率直的东台联社党委书记、理事长江志刚坦言：“这三年来，我们收获的不仅仅是一组组精彩的数据，更为重要的是我们这支队伍得到了锻炼，锻造出了一支勇于争第一、善于争第一、充满自信心的高素质和谐团队。”记者采访的许多人都认为，东台联社之所以能实现2024年恢复性发展、2024年正常发展、2024年提速发展、2024年跨越式发展，主要得益于“以人为本”求发展策略提高了战斗力，得益于经济金融危机形势下与地方经济“双赢共生”理念提高了增长力，得益于“管理提升服务”的思路提升了核心竞争力。

“人是生产力中最活跃的要素”，事在人为，路在人闯，业在人创

——人本主义的经营管理机制，为实现科学发展搅活一池静水

围绕激发全员的活力，积极构建“干部能上能下、工资能高能低、人员能进能出、工资能多能少”的极具活力的企业管理机制。

“能者上、平者让、庸者下”。该联社坚定不移地改革干部任用选拔机制，引入竞争，公开推行面向全员的“竞职、竞岗、竞标”三位一体的中层干部竞聘制度，“让想干事的人有事干”。一方面调优干部队伍，提高管理水平。配强职能部门。先后拿出审计稽核部、信贷管

理部全部岗位，在东台市范围内公开竞聘，配强机关部室人员，全面激发机关部室的活力。加强绩效管理。把工作业绩作为评判干部的最重要依据。实行末位淘汰和不进位提醒制，对于连续两个季度考核后三名单位负责人实施诫勉谈话，年度考核后五名由党委作相应的调整，坚持把创业有功的人提起来，把守业有绩的人留下来，把败业有过的人换下来，充分体现能者有其位、优者有其酬的激励和约束机制。另一方面抓后备人才储备，增强管理队伍的活力。在新进大学生员工中通过阳光化的公开竞聘选拔、考察，建立一支数量充足、素质优良、结构合理的年轻化充满活力的后备干部队伍，并对后备干部实行动态管理，为联社持续、健康发展提供人才保证。三年来先后提拔正、副职后备干部数十名，陆续充实到管理岗位上去。

四位一体，打造长效学习型团队。以创建学习型组织为载体，大力倡导“学习工作化、工作学习化”新风尚，提高全员素质，培养“知识型”员工。集中组织定期、不定期条线业务知识、新业务专题学习、培训，充分利用视频监控系统进行培训教育；率先开发出全省农信社系统先进的远程员工技能测试系统，建立员工业务技能训练、测试常态机制；将员工的业务技能与工资挂钩，建立健全员工业务技能考核考评机制，定期不定期开展理论测试、业务技能大赛以促进员工学业务练技能。学习、培训、考试、考核四管其下，全面提高干部员工的业务素质、理论水平，为东台联社各项业务谋求大突破、实现大发展锻造了一支业务通透、技能娴熟、积极向上的学习型团队。2024年该联社被盐城市委宣传部表彰为“学习型单位”。“干与不干不一样”。打破铁饭碗，建立健全灵活和合理的绩酬分配制度。把工资与费用的增加，与经营业绩、经营质效有机结合，加大绩效挂钩力度，增加考核工资即“活工资”在总收入中的比重，全面践行多劳多得、少劳少得、不劳不得的理念。加强考核，完善考核奖惩制度。阶段性考核保证阶段工作目标的实现，年度考核办法保证全年经营目标的完成，并辅之于各种专项考核办法，形成一个较为严密、科学的考核体系，让每一项业务、每一个单位、每一个岗位都形成有序的奖惩机制，促进全员心往一处想、劲往一处使，在全联社上下营造了浓烈的抓工作、干事业的氛围。

提高员工待遇，增强向心力。将收入分配的重点向业务经营倾斜、向基层一线倾斜、向重点业务倾斜。三年时间，该联社职工人均工资平均增幅近30%，充分调动了全体员工干工作的热情；在考核的兑现上，一改以往考核滞后、兑现迟缓的做法，及时兑现、并考核兑现到每一个人，促进了考核激励作用的进一步发挥。提高员工福利待遇。加大机关、基层食堂建设，发放边远地区交通补贴，发放通讯补贴，为退休员工配送牛奶，加大对老员工的关心，关爱职工子女接受高等教育，提升员工幸福指数，使员工安居乐业，一心一意干工作，全心全意谋发展。

调整思路，主动营销，实施“开门办银行”策略

——信贷投放既好又准，为实现科学发展注入源头活水

信用社是实行存贷挂钩比例管理的区域性金融机构，资金组织来源于地方，又以信贷投放的形式，再反哺地方经济发展。沿海高速东台出口处，高竖着一块牌子——“东台信用社，东台人民自己的银行”，这句话形象地概括了东台联社立足地方经济、本土化的市场定位。“与地方经济同频共振”，金融嫁接经济之树，从而开出效益之花，结出双赢之果。经济、金融是相互依存、相互作用的共同体，经济决定金融，金融又反作用于经济。东台市信用联社的决策者们深谙此理，他们睿智地确立走加大资金组织、加大信贷投放、扩大对地方经济的支持之路，确立“农户贷款提质增效，企业贷款拓面增量”的信贷营销策略，在支持地方经济中实现自身的大发展。

立足三类市场，系统服务城乡信贷市场。围绕地方政府的工作目标，巩固农村信贷市场，服务农业、农村、农民发展。主动策应农村产业结构调整的节拍，在满足广大农户生产经营资金的基础上，把支持发展高效农业和农村产业结构调整作为信贷支持的重点，到2024年

底，东台97%以上的农户贷款系该联社所发。拓展中小企业市场，服务工业经济和全民创业。到2024年底，东台80%以上的中小企业得到该联社的信贷支持，全市规模企业中，纳税前50强企业中有40家得到该联社的信贷支持，前10强中有8强是该联社的黄金客户。挖掘流通消费市场，服务城乡一体化建设。为拉动内需、刺激消费，支持从事路道交通和房产开发建设的企业，支持明星家具港、碧城农资城等103家流通企业。拓展住房按揭等消费性贷款、试行公务员消费贷款、支持家电下乡农户消费贷款，全面拉动城乡消费。

营销体系创新，拎起城乡一体化支持的脉络。在信贷营销上，通过梳理存量客户和排找潜在客户，三年时间逐步建立起城区、大集镇和村场的三级营销网络。城区及城郊。城区是人流、物流、资金流的汇集地，东台联社原有的城区业务比较薄弱，竞争优势不强，为加大对城区业务的拓展力度，2024年他们成立业务拓展部，负责城区贷款业务、园区企业贷款和全社500万元以上企业贷款业务。集中优势资源，实施专业化营销。到2024年末，仅业务拓展部贷款余款就达36.47亿元，占全联社贷款总量的52.4%，当年新增19.4亿元，占全联社增量的94%。集镇及周边。逐步形成以各镇信用社为中心，向周边辐射，配强配足营销人员，突出服务镇区个体工商户和集镇企业。策应东台市委、市政府的大集镇发展策略，重点支持东台市23个集镇当中的9个一档镇，向市政府一次性授信30亿元后，对大集镇分别具体授信，2024年9个重点集镇贷款营销实绩占23个集镇的70%以上。广大农户的普惠型金融服务。积极探索支持“三农”的最优途径，从过去的农户贷款证粗放式信贷投放，逐步过渡到以“阳光信贷”公开化、透明化的操作，实现支持“三农”的普惠制、广覆盖。2024年，他们利用三个月时间，组织2200多人次,共向15.07万农户授信52.82亿元，重点推介圆鼎易贷通和富民创业宝两个新产品，并发挥其利率优惠、办贷迅速的优势，服务广大农户，去年，两个新产品已发展到5640户，逐渐成为农民的“抢手货”。

产品创新，撬动加速发展的支点。贴近客户的条件和信贷需求，积极创新信贷产品。在传统信贷产品的基础上，加大适销对路金融产品的创新力度，改金融专卖店为金融超市，提高服务能力，促进信贷投放。自2024年起，先后推出十几个信贷新品种，运用新产品增加信贷投放，仅2024年，该联社就投放仓储贷款3.1亿元、资产转让和受让业务7亿元、动产抵押贷款2.6亿元、银团贷款4.3亿元,应收账款质押贷款9500万元。为了让创新产品得到推广，该联社主动与4家仓储公司和5家监管公司合作，为新品应用创造条件。

“保企业就是保银行”,金融暖手相助企业度寒冬。“如果没有农信社的„雪中送炭‟，我们也许很难跨过这道坎！”江苏富安茧丝绸股份有限公司法定代表人、全国人大代表卢克松深情地说。作为一家从事茧、丝、绸加工销售的农业产业化国家重点龙头企业，受到金融危机影响，蚕茧和白厂丝一直在低位运转，销售价格较低，导致蚕农养蚕积极性下降。在2024年秋茧收购中，公司遇到资金困难，如果不能保证资金供应，就会出现毁桑复耕情况，该联社及时采用仓单质押的方式，贷款2500万元，保证了该公司秋茧收购，2024年丝绸市场迅速复苏，公司仅一季度出口就增长22%。

2024年下半年，美国次贷危机引发了全球性经济金融危机，东台联社审时度势，以客户为中心，以市场为导向，迅速确立“保企业就是保银行”的理念。领导层的航灯高擎，指引发展的方向。他们对经营遇到暂时困难但有市场、有潜力的信贷企业，不抛弃，不放弃，继续大胆给予扶持，贷款一分不减，使溱东时堰不锈钢产业群、富安丝绸纺织集群、廉贻船用配件集群和弶港海产品深加工集群等保持旺盛的发展势头。对招商引进的新材料、新能源项目给予重点帮助。2024年，该联社累计发放各类贷款175.62亿元，比上年同期增加投放57.92亿元，其中累计发放中小企业贷款73.98亿元，比上年同期增加投放35.53亿元。该联社服务地方经济的突出成绩，先后得到盐城市委书记赵鹏和东台市委书记祁彪肯定性的批示。在全省农村信用社2024年度工作会议上，该联社作为先进典型作了经验交流发言。

“既要放得好，又要放得准”。在加大信贷投放的过程中，东台联社注意处理好信贷量与质的关系，做到营销和管理并重，有效建立客户准入和退出机制，在强化信贷营销的同时防范好信贷风险，谨慎把持约束与引导的辩证关系，积极培育金融生态环境，谱就“平安之歌”。“提升服务品质就是提升核心竞争力”

——优质服务，为实现科学发展助推了东流春水

现在的金融市场已经从以银行为主体的卖方金融市场过渡到了以客户为主体的买方金融市场。“现代金融业竞争就是服务的竞争”,服务越来越成为金融业的核心竞争力。

优化服务环境。改造经营网点。近年来，他们先后投入200多万元用于开展有利于服务和塑造外在形象的网点装修改造。配备大堂经理。2024年，面对日益扩张的业务经营，为缓解柜面服务压力，合理引导分流客户，与物业公司协作，实行服务外包，为城乡网点配备86名大堂经理，统一培训、统一上岗、统一着装，增强了该联社的综合服务能力。实施“科技兴社”。充分发挥科技支撑服务的作用。积极构建用卡环境，方便城乡客户用卡，2024年起进一步加大ATM自动取款机、CDS自动存取款机具投放，城乡自助机具突破50台；2024年起，推广使用POS机，方便城乡商户业务经营无货币化结算，使商户自助逐步扩大到220台；2024年起推广网上银行、手机银行两大电子银行配套服务，当年新增网银用户超过400户。

提高服务质效。转变机关职能，由管理型向管理与服务并举型机关转变。服务基层。信贷服务强调主动、高效、超值。主动服务。实施“走出去、请进来”策略。主动对接招商部门，利用各类商会搜集信息，服务上门。创新银企对接方式，通过举办两期专家论坛、30多次银企恳谈会和大客户联谊会、7次新产品推介会、5次专项贷款优惠政策发布会，把现实客户和潜在客户请进来，宣传信用社产品，征求服务上的意见。高效服务。方便客户，打造一站式服务。拓展部公司贷款营销中心增设结算窗口，让客户足不出信贷服务大厅，就可以实现贷款到账。提高办贷速度。进一步优化贷款会办审批的流程，减少中间环节，增加对经营层分管领导转授权的权限，从程序上提高贷款服务的效率。为了提高贷款会办速度，他们采取白天分头调查，晚上集中会办的办法，贷审会基本都在晚上或星期天召开，保证一般性贷款当天到位，数额大的贷款三天内到位。康威饲料是该市一家较大的饲料加工企业，在玉米价格上扬之际，他们及时支持贷款2024万元，全年累计利用玉米封仓抵押贷款4000多万元，仅此一项就为企业全年增收近百万元。超值服务。经济危机形势下，在给予企业信贷支持的同时，建立常态的银企交流机制。由该联社出资定期组织召开的各层各级大客户联谊会、银企对接会、银企恳谈会，加强了银企之间的动态交流。建立常态的智力支持机制。他们组织高层论坛、专家论坛，帮助企业分析经济形势，寻求发展方向，理清发展思路。2024年，由东台市优化办组织的对全市9家金融单位涉企服务网上专项评议中，该联社以86.59分的绝对优势名列第一。

临柜文优服务。“您好!”一声温馨的问候，一个明亮的笑容，一次热情的引导，一个标准的手势——这是东台联社赠与每一位客户的见面礼。2024年11月份，东台联社借优质服务与营销标杆网点创建的契机，从环境建设标准化、人员形象标准化、服务流程标准化和现场管理标准化四个方面入手，加强网点现场管理，改善网点服务环境，提升服务质量和水平，并在服务中结合网点转型，注重与推动业务发展相结合，活动开展三个月以来，7个网点已被打造成营销标杆，文明优质服务在该联社43个网点全面推广。焕然一新的服务，实现了服务品牌和效益的稳步提升。

“发展没有终点，只有起点，成绩只是一个站点”

——存款超100亿元是东台联社刷新跨越发展的新起跑线

该联社理事长江志刚说：“三年磨一剑”，实现各项存款超100亿元，真正意义上的收获并不是一个数字符号，而是为联社积聚了更多的信贷资金，保证了全社今后扩大信贷投放的规模，更好地服务地方经济发展。更为重要的是,金融业发展的实践证明，存款超100亿元，发展将跃上一个新的更高、更快的平台，资金的规模优势形成了“马太效应”，其乘数作用，必将放大银行自身资金实力、资金的营运能力、综合竞争能力，放大支持地方经济的贡献度。尤其值得欣慰的是，三年的努力，实现存款超100亿元，全面提振和坚定了全社上下提速发展的信心，为联社实现可持续、跨越式发展锻造了一支由500多人组成的吃苦耐劳、勇于开拓、奋力争先、活力百倍的信合团队！

是啊，多好的诠释！三年弹指一挥，三年后的今天，东台联社又站到了一个新的发展起点。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。在千帆竞发、百舸争流的金融大潮中，让我们期待东台联社的弄潮儿乘风破浪，直挂云帆济沧海！

**第二篇：讲演稿**

我的梦，中国梦；我是教师，我自豪

尊敬的各位领导、老师：大家好！

我是来自东城镇武警春蕾希望学校的一名特岗教师，名字叫加孜拉，爱好是信息技术。

今天，我演讲的题目是：我的梦，中国梦； 我是教师，我自豪。梁启超先生在中国水深火热之时说：“少年强则国强，少年富则国富，”一路走来有血有泪。今天，我们终于可以站在这里扬眉吐气的谈，我的梦，中国梦！

如果你要问我：美丽的梦想在哪里？

我会自豪地告诉你，我的梦想在这里！

大学毕业后，我就成为了一名小学教师。初登讲台，激动、兴奋。看着台下一个个可爱的孩子，一张张甜甜的笑脸，一双双充满着仰慕和信任的眼睛，我的心被深深触动了，我明显的感到我的血液里强劲的生命张力。有一种爱叫执着，有一种执着叫爱，但有时爱是痛着的，执着也难免让人却步。母亲对我的牵挂从没停止过，我对家的思念之情从没间断，但是为了我的梦想—光荣的人民教师，我远离家乡来到了这景色宜人、环境优雅的小学校。此时此刻，学生已成为我生命中不可缺少的一部分，也冲淡了对家的思念。只有火才能点燃火，只有心才能塑造心，一个眼神、一个微笑、一句话语、让我们看到了孩子们的内心，走进了他们的世界。每当孤独，他们渴望温暖；每当犯错，他们希望包容；每当失败，他们期望鼓励……爱如春风，能融化他们心中的坚冰；爱如阳光，能拨开他们眼前的迷雾；爱如火种，能点燃他们心中的火焰。我会更加努力的工作，让青春继续，让追梦的心继续。

爱也给我留下了一串串坚实的脚印，孩子们也用心回报了我：有美味，他们会悄悄的放在讲台上；有心事，他们会第一个向我诉说；下课了，他们会拉着我一起嬉戏……孩子们围着我欢呼雀跃的情景，至今让我记忆犹新。

我自豪，我是一名中国教师；

我自豪，我是一名青年教师；

我自豪，我是一名小学教师；

你有一个梦，我有一个梦，我们的梦，中国梦。

各位同仁，让青春领舞，让梦想起航，让追梦的心永远不老，追梦的信念永远燃烧，让我们携起手来，实现中国人的中国梦！

谢谢大家！

**第三篇：讲演稿**

讲演稿的结构由标题、称呼和正文三部分构成。

（1）标题。《巨龙腾飞—百年敖东》

讲演稿的标题无固定格式，一般有四种类型。

1）揭示主题型，如《人应该有奉献精神》。

2）揭示内容型，如《在省科技工作会议的讲话》。

3）提出问题型，如《当代大学生应具备什么素质》。

4）思考问题型，如《象牙塔与蜗牛庐》。

（2）称呼。

提行顶格加冒号，根据受听对象和讲演内容需要决定称呼。常用“同志们：”“朋友们：”等，也可加定语渲染气氛，如“年轻的朋友们：”等。

（3）正文。

正文由开头语、主体和结语三部分构成。

1）开头语。开头语的任务是吸引听众、引出下文。有六种形式：A．由背景和问候、感谢语开始；B．概括讲演内容或揭示中心论点；C．从讲演题目谈起；D．从讲演缘由引起；E．从另件事引入正题；F．用发人深思问题开头。

2）主体。主体即中心内容。一般有三种类型：A．记叙性讲演稿。以对人物事件的叙述和生活画面描述行文；B．议论性讲演稿。以典型事例和理论为论据，用逻辑方式行文，用观点说服听众；C．抒情性讲演稿。用热烈抒情性语言表明观点，以情感人，说服听众，寓情于事、寓情于理、寓情于物。

3）结语。是讲演能否走向成功的关键，常用总结全文，加深印象；提出希望，给人鼓舞；表示决心，誓言结束；照应题目，完整文意等方法在激动人心的结语中结束全文范文：

科学的颂歌－ 爱因斯坦

我亲爱的朋友们：

我十分高兴看到我面前的你们——选择了科学作为职业，精力充沛的青年人队伍。（我十分高兴我们能相聚敖东）

我将反复唱一首赞美歌，赞美在应用科学上我们已经取得的伟大成果，赞美你们即将带来的更大的进步。事实上，你们是在应用科学时代，也是在这样一个应用科学的国度。

如果说我现在不合时节地说话，那是错误的！恰像有人认为不开化的印地安人经济不丰富、生活不愉快一样，但我不这么想。事实上，开明国家的孩子是那样地喜欢“印地安人”游戏，这具有深刻的意味。

伟大的应用科学又使我们减少劳动，使生活变得安乐舒适，但为什么现在它带给我们的幸福这么少呢？简单的答案就是：因为我们仍然没有把科学置于合理的应用之中。

战争年代，科学为我们可能中毒和相互伤害服务，和平时期，它使我们的生活变得匆忙和不稳定。代替大规模从脑力消耗的劳动中解脱我们，它使人们成为机器的奴隶——人们的大部分时间给用在了漫长单调的令人厌恶的工作上，且还要继续担心自己的可怜的口粮。

你们可能觉得我这个老头儿唱的歌不中听，可是我这么说具有一个良好的目的——为了指出科学的重要和前途。

为使你们的工作能够赐福于人类，仅仅懂得应用科学本身是不够的！对人类本身及其命运的关心必然是培养出努力学习各种技术的兴趣；对尚未解决的巨大劳动起源和商品分配的问题的关心——为了我们思想意识的建立，将会给整个人类带来幸福而不是灾难。在你们的图表和方程式中千万不要忘记这一点。

附注：

这是著名科学家爱因斯坦在美国加里福尼亚工学院对1938级学生的演说

说起感恩，让我想起欧阳菲菲一曲《感恩的心》唱出了多少人的心意——“感恩的心，感谢有你，伴我一生让我有勇气作我自己；感恩的心，感谢命运，花开花落我一样会珍惜„„”

感恩是中华民族的传统美德。“饮水思源”的古训家喻户晓，“滴水之恩当以涌泉相报”的思想老少皆知。“落红不是无情物，化作春泥更护花”是落叶对根的感恩，“谁言寸草心，报得三春晖”是儿子对母亲的感恩。感恩，也是一个正直的人的起码品德。因为，父母对我们有养育之恩，老师对我们有教育之恩，领导对我们有知遇之恩，同事对我们有协助之恩„„同样更需要感恩的是我们的敖东，是它给我们提供了一个挥洒青春热血、谱写壮美诗篇的舞台!吉林敖东发展

吉林敖东(行情,论坛)创建于1981年,至今已走过20多年的发展历程,从创业初期名不见经传的小鹿场、小药厂,到现在是全国闻名的制药业上市公司,仅仅用了20几年的时间。

到2024年底,集团公司总产值达到12亿元,利税4.2亿元,分别比2024年平均递增17%,销售收入每年递增20%,成为中药现代化的旗帜企业和建立现代企业制度的优秀企业。公司所在地敦化是历史上的渤海国所在地,“敖东”是满语“风”的意思。秉承历史文化及长白山天然宝地,20年来吉林敖东(行情,论坛)不断激荡改革之风、发展之风,以20年望百年的远大抱负全力打造百年老店。

产业篇:中药现代化的成功探路者

中药是中华文化的瑰宝,中药资源的开发应用已有千年历史,但近几十年来中药现代化开始摆到国人面前。如何用高新技术推动中药产业现代化,探索中药产业的现代化之路呢?吉林敖东(行情,论坛)无疑是一个佼佼者。

作为现代中药的倡导者,吉林敖东(行情,论坛)在90年代中期就在中药界率先提出中药现代化的概念,提倡在继承和发扬中药优势和特色的基础上,充分利用现代科学技术的方法和手段,借鉴国际通行的医药标准规范,研发现代科学中药,并制定了“现代中药”的发展战略。实施标准化生产,控制生产环节和产品质量。质量可控是中药现代化、国际化的关键环节,衡量现代中药工业制造水平的重要标志是中药产品质量的稳定性。要确保中药质量的可控性,必须建立科学规范的质量控制体系,实施标准化生产,敖东药业就是从这里开始的。吉林敖东(行情,论坛)所在的敦化古城,地处我国四大中药材产区之一的长白山支脉。独特的自然环境非常适合梅花鹿、人参、淫羊藿等珍稀天然动植物生息、繁衍。吉林敖东(行情,论坛)从确保药材的“道地性”、确保原料天然纯净无污染方面入手,按照“中药材生产质量管理规范”(GAP)的标准,斥巨资建起亚洲首屈一指的梅花鹿养殖基地、长白山珍稀药材基地、吉林北部天然草原植物基地、珠海海洋生物药基地及巫溪道地中药材基地,为公司提供高质量的原料。梅花鹿养殖基地现有梅花鹿存栏数达到5000多头,2024年公司的梅花鹿产品深加工项目被列入东北老工业基地改造国债项目。在原材料品质检测鉴定上,吉林敖东(行情,论坛)突破了眼观、舌舔、口尝、手触等传统方式,从国外引进先进的检测设备,并借鉴国外发展天然药物的成功经验,参照国际规范,对产品品质定性定量分析。及引进采用显微组织鉴别和理化鉴别等手段,确定中药原辅料的真伪优劣,强化了对中药有效成分或指标成分的定性定量研究和对毒副成分的限量研究,使中药质量标准与检测进入科学的轨道。

在坚持和保留中药特有品性的前提下,吉林敖东(行情,论坛)按国际质量标准改造传统工艺。早在1994年,吉林敖东(行情,论坛)便获得了ISO9002国际系列质量认证,自1996年起,公司又投入巨资进行GMP技术改造,2024年吉林敖东(行情,论坛)5家子公司整体通过了GMP认证。公司内部也建立了高于国际标准的内控标准,建立了以技术标准为主体,包括工作标准、管理标准在内的企业标准体系,标准覆盖面达到100%,对质量管理做到事先控制,对劣质产品坚决退货,并取消供货资格等规范。公司建立了严格的质量保证体系,上至总经理,下至每位员工,层层落实质量责任制,使质量做到系统化、制度化、标准化,确保产品出厂合格率达到100%。

产品篇:安神补脑液传奇

产品是企业的生命,也是企业价值的载体,产品经受住市场检验,企业终将被市场接受。经过十几年的发展,目前吉林敖东(行情,论坛)形成了独具特色的品牌优势,“敖东及图”商标1999年被国家工商局认定为中国驰名商标,主导产品“安神补脑液”、“血府逐瘀口服液”、“利脑心胶囊”、“心脑舒通”、“益血生”等多年来一直保持省优、部优和中国中药名牌产品称号。

安神补脑液是吉林敖东(行情,论坛)由传统的民族中药产业向现代化的中药产业跨越的标志性产品,也是中药现代化的代表品牌。多年来,敖东安神补脑液课题组的科研工作,得到了国内有关专家、学者的支持与帮助,使得这个产品每年都能提质、提档,先后获国家优秀科技成果4个,创中国中药名牌和吉林省名牌产品各一项,获国家发明专利一项,外观设计专利2项,同时在实施中药保护、利用现代化技术研制新工艺提高质量标准等方面取得了成就,产生了巨大的社会效益和经济效益。做一时的品牌很容易,做几年的品牌也很容易,但做20多年的品牌则不容易,它不仅需要用心呵护、精心培育,更要不断完善,达到日臻完美。80年代末90年代初,吉林敖东(行情,论坛)多次在安神补脑液产品供不应求的情况下停产进行全面的技术改造,为此牺牲了以千万元计的生意,却也因此拥有了最好的产品质量,一举奠定了同类产品领导者的地位。此后的数次技术创新及专利技术的应用,为该产品旺销市场20年奠定了基础。

科技篇:技术之道 创新无限

在秉承“制药酿德”的同时,敖东人也坚持“技术之道”和“创新之路”。与国内著名医学院所联合,建立了产学研一体化的产品研发模式。

在企业技术中心建设方面,自1996年起公司成立了以董事长、副懂事长、技术副总经理为核心成员的企业技术创新委员会,领导企业技术创新工作。1998年该中心被认定为国家级企业技术中心,成为企业技术进步和技术创新的主要技术依托,并于2024年12月11日被国家人事部批准设立博士后工作站。“十五”期间把吉林敖东(行情,论坛)国家级技术中心建设成为新技术研究开发中心和产学研合作交流中心以及技术决策咨询中心。2024年,公司被农业部等九部委批准为农业产业化国家重点龙头企业；2024年9月,被国家科技部评为“火炬计划优秀高新技术企业”；10月,被国家发改委列入东北老工业基地改造国债项目计划,获国债贴息贷款19,500万元。按国家规定从每年的销售收入中提取3%用于新产品开发和企业技术中心的建设,2024年技术开发经费投资达到1800万元。目前该中心共完成老品种改造2个,开发国家级新药56个,取得国家新药认证2个,储备新品种5个,工艺技术和外包装列入专利受理的6个,列入国家级中药保护品种2个,列入国家火炬计划的1个。近期,公司正重新修订规划,对技术中心再投资5000万元进行二期技术改造,项目建成后,将先期开发新品种24项,晋升类别品种14个,对于企业技术中心研究开发的成果,对公司内部实行运作、有偿转让。

近10年来,吉林敖东(行情,论坛)在科技进步方面投入遇5亿元,先后从法国、意大利、瑞士、德国引进固定制剂生产线、液态制剂生产线、泡腾片生产线及科研监测仪器等一系列国际先进设备,通过技术创新,采用二养化碳超临界萃取技术、特殊吸附疾技术、逆流动态提取技术、中药微粉技术、超高速分离技术等,不断提高中药制剂的有效成分,实现了由粗提制向精提制转变；在中药剂型现代化方面,着重研制开发微囊剂、滴丸剂、膜制剂、透皮吸收剂等代表中药现代化的新剂型,这些新材料的研制开发,为吉林敖东(行情,论坛)实现中药现代化、国际化铺平了道路。目前吉林敖东(行情,论坛)的主导剂型已形成由颗粒剂、胶囊剂、口服剂、泡腾片等现代剂型组成的完整系列,一改传统中药的“丸、散、膏、丹”以及“大、黑、粗”的陈旧形象,培育出一批科技含量高、医院定位明确的现代中药品种。产品不仅质量稳定性增强,而且普遍达到了“三效”(速效、长效、高效)、“三小”(毒性小、副作用小、用量小)、“三便”(贮存方便、携带方便、服用方便)。

技术创新的主要动力来自于市场,市场是技术创新的出发点和归宿。“十五”期间吉林敖东(行情,论坛)技术创新的主攻方向体现在两方面:一是用高新技术和先进适用技术改造传统产业,提升产业层次。二是以高新技术产业为重点,积极发展知识产业,目标是抢占市场份额和发展制高点。加快产学研一体化进程,逐渐把大专院校和科研院所的科技资源优势转化为现实生产力,实现企业和高等院校、科研机构的科技对接和技术集成。

管理篇:管理创造价值 机制成就辉煌

“在企业不断成长壮大中,敖东管理层完成了从前锋到教练,再到领队的角色转换。”

现代企业制度最鲜明的特征就是要有明晰的公司治理结构和科学的管理营销体系。吉林敖东(行情,论坛)的公司化改造不仅典型,而且是一个成功的范例。50年代,公司前身还是一个地处山区的国营农垦鹿场,80年代初成立药厂并逐渐以药厂为核心进行公司化重组,到90年代中期,在公司酝酿股份制改造,并挂牌上市的过程中,公司才真正向现代企业制度迈出了实质性的一步,建立了现代企业制度的一般框架。

公司上市后,年利税始终保持在1.5亿元左右,经济效益保持稳定的运转,到2024年前后,一个新的问题摆在敖东领导层面前:敖东是知足常乐,还是向上发展?向上发展的动力和潜力在哪里?集团公司反复探讨、论证阻碍公司进一步发展的症结所在,最终归结为一是责、权、利不明确,经营者积极性不高；二是决策者主要精力不能集中研究发展战略,当时公司的体制是既管生产、销售,又要搞资本运作,集团公司管理层精力往往被生产、销售等日常琐事缠身,不能把主要精力用于研究集团公司大发展的战略上,而下面公司的经理们潜力又没有挖掘出来。

在专家及专业机构的帮助下,公司决定改变经营体制,自2024年开始集团在营销模式和子公司管理考核办法上进行变革:改革管理模式和运行模式,即各个公司实行法人负责制。集团公司主要管资本运作、股权管理、管理各子公司的法人。制造和销售企业都变成法人实体,实行全面法人负责制。上市公司只留20多人,吉林敖东(行情,论坛)从传统的中药生产企业变为集医药加工、医药销售、医药科研与开发为一体的控股型公司,集团从琐碎的日常工作中走出来,主要抓对外投资、抓股权管理、抓投资收益、抓资本运作,集团公司逐渐做到“一集中三统一”,即“集中对外投资”,子公司不允许再对外投资,“统一销售”、“统一供应”、“统一科研开发”。董事会制定了《子公司管理办法》、《无形资产管理办法》、《参股股权管理办法》等规则,严格按照办法的规定管理子公司。

市场和销售是产品价值的实现阶段,在市场和营销方面,营销模式调整的主导思路是:主体企业、主导产品和新产品建立新的营销模式,由传统推销向现代营销跨越。2024年前公司营销模式是通用的“大包”模式,弊端在于企业没有统一的营销策略,内部资源浪费,甚至会发生企业内部相互竞争的现象,对终端消费和现金流不太重视。2024年底,公司从西安杨森聘请职业经理人做集团市场总监,2024年设立敖东医药公司,首先把安神补脑液和保益生化的泡腾片拿出来单独销售,负责安神补脑液、鹿胎颗粒、泡腾片等OTC产品及新产品的销售。将外企先进的营销模式和流程管理逐步嫁接到公司,激励机制也比较到位。OTC队伍已覆盖全国排名前3万家其中1.8万家连锁销售药店。公司对安神补脑液基本实行现款现货,其他产品信用周期也基本控制在3个月内,近3年来公司应收款大幅减少,逐步化解了公司原来累积的经营风险,新营销模式带动了安神补脑液连续3年的稳健增长。

2024年,延边公司设立了医院队伍负责处方药的销售,洮南药业也组建了90多人的处方药销售队伍,这两支队伍也都是从北京诺华和西安杨森聘来的职业经理人领军,执行新的销售模式,目前一部和二部已建立全国1000多家医院网络,主打品种血府逐瘀严格执行现款现货。

信用篇:从制药酿德到信用敖东 朴素而无风自扬的力量

敖东人坚信人格力量是一种无风自扬的品牌。从朴素的“制药酿德”意识到“世人健康,敖东的职责”的理念自觉；从小到一颗原药、一个批号、流水线的细枝末节、大到成品的摆放、进口设备的正常运转,都严格执行着生产和质量规范,体现敖东人的人文关怀和信用自醒。

作为现代公司治理结构的一块基石,契约概念渗透到吉林敖东(行情,论坛)对内、对外处理代理关系中。敖东对集团价值链进行重新审视和评估,对每个环节进行更有效的契约化管理,通过物质和法律手段,以及心理、文化等途径实现激励和制约。对外,敖东以信用和风险控制为核心全面解决自身和客户关系。公司设立专门机构对现有60余家代理商和潜在的商业客户进行资信调查、授予信用额度、帐款催收工作。按照“过程控制”的管理思路,全面控制交易过程中的每一个关键业务环节,从客户开发、签定合同、发货直到帐款催收。通过对正式签定合同之前客户的资信调查,即“事前控制”,交易额度的科学审批,即“事中控制”以及应收帐款的专业化管理,即“事后控制”等环节的重点管理。大大避免了应收帐款的居高不下,销售人员盲目交易,公司缺少科学控制依据；销售与财务在帐款回收上职责不清等问题。

吉林敖东(行情,论坛)20多年保持旺盛的发展态势,信用是关键一点,敖东20多年如一日以信用为本,靠信用办企业。吉林敖东(行情,论坛)法人治理结构的建立是体现“信用为本、操守为重”,塑造责任体系的人格化的具体体现,以责任体系人格化规范企业关系,是吉林敖东(行情,论坛)完善信用法律法规、保障信用制度的完美体现。在产品市场上,公司的药品价格,多年来保持稳定,消费者得到了实惠,在日益扩大市场份额的基础上,获得合理利润,安神补脑液也因此被国家列入医疗保险产品。在企业责任方面,吉林敖东(行情,论坛)20多年来认认真真地履行信用,做到了不欠国家和银行一分钱贷款和利息,不欠职工一分钱工资。

多年来,吉林敖东(行情,论坛)坚持先付出、先培植,在付出和培植取得市场认可后,再获得企业的收益和回报。正是这样的信念和坚实的努力,吉林敖东(行情,论坛)有了完美的发展和美好的未来。

吉林敖东股票

吉林敖东药业集团股份有限公司是集医药业、证券业、公路建设业、采矿业为一体的控股型集团公司。公司前身国营延边敦化鹿场是于1957年建场的农垦企业，经过几十年的积累，企业不断发展壮大，于1993年3月经省体改委批准组建了吉林敖东药业集团股份有限公司，1996年10月28日在深交所挂牌上市。公司共投资控股七家医药制造子公司、一家医药销售子公司、二家医药配套子公司、两家参股公司广发证券股份有限公司、通钢集团敦化塔东矿业有限责任公司，拥有参、控股公司12家。

公司经过了十几年的发展，形成了独具特色的品牌优势，“敖东及图”商标1999年被国家工商总局认定为中国驰名商标。主导产品“安神补脑液”、“血府逐瘀口服液”、“利脑心胶囊”、“心脑舒通胶囊”等多年来一直保持省优、部优和中国中药名牌产品称号。

公司1998年被国家经贸委认定为国家级技术中心；2024年12月11日国家人事部批准设立博士后工作站；2024年，公司被农业部等九部委批准为农业产业化国家重点龙头企业；2024年9月，被国家科技部评为“火炬计划优秀高新技术企业”；2024年6月16日，世界品牌实验室在北京发布了2024年（第六届）《中国500最具价值品牌排行榜》，该排行榜基于财务分析、消费者行为分析和品牌强度分析，“敖东”品牌以价值16.36亿元位列其中。这是“敖东”品牌连续六年入选中国500最具价值品牌。6月18日，中国品牌研究院正式公布100张“国家名片”，敖东名列其中，正式成为国家名片。

说道敖东，不得不提及广发证券。广发证券的前身是1991年9月8日成立的广东发展银行证券部，1993年末公司成立，1996年改制为广发证券有限责任公司，2024年整体变更为股份有限公司。公司是首批综合类证券公司，2024年12月获得创新试点资格。公司（含子公司）现有证券营业部网点223个，数量列居国内券商前三，网点遍布全国。公司被誉为资本市场上的“博士军团”，公司控股广发华福证券有限责任公司、广发基金管理有限公司、广发期货有限公司、广发控股（香港）有限公司、广发信德投资管理有限公司等5 家子公司，并参股易方达基金管理有限公司，初步形成了跨越证券、基金、期货、股权投资领域的金融控股集团架构。

2024年2月12日，广发证券借壳S延边路正式登陆A股市场，当天报收50.05元，吉林敖东持有广发证券62232.65万股，而敖东总股本仅为57335.80万股，也就是说每股吉林敖东含有广发证券1.0854股，按广发节前收盘价计算，敖东仅广发一项含金量就达到54.32元。只是这部分股权锁定期为3年而已。

广发证券的成功上市，不但有可能成为深交所市值数一数二的蓝筹股票，还将会深刻改变现有券商的业务格局。

截至2024年12月31日，广发证券注册资本20亿元，合并报表资产总额1042.54亿元，净资产172.43亿元，其中归属母公司股东权益163.74亿元；2024年合并报表实现营业收入104.70亿元，同比增长45.30％；实现利润总额64.07亿元，实现净利润49.25亿元，同比增长49.97％，其中归属于母公司所有者的净利润为46.90亿元。

在节前公布业绩的25家证券公司中，国泰君安以年收入122.06亿元、净利润63.48亿元雄踞榜首。尽管2024年资本市场环境明显好于2024年，但国泰君安各项财务指标却与2024年基本持平——经审计的2024年年报显示，国泰君安在2024年实现营业收入和净利润分别为124.31亿元和62.01亿元，也就是说其在2024年的收入和净利润同比增长分别为-1.81％和2.37％。排名第二的广发证券虽然收入和利润的绝对值低于国泰君安，但是业绩增幅却显著强于国泰君安。

从年报可以看出，去年广发证券的经纪业务与自营业务均获得了大丰收。公司全年实现代理买卖证券业务净收入74.53亿元，同比增长36.45％。根据沪深两市交易所上周发布的2024会员交易排名，去年全年广发证券交易额的市场份额达到3.76％，较2024增加0.15个百分点；市场排名第7位，较2024年上升1位。

值得一提的是，2024年广发证券在自营业务上也是赚得盆满钵满。去年全年广发证券投资收益和公允价值变动损益分别为16.02亿元和0.11亿元，合计金额高达16.13亿元，较2024年的合计数10.02亿元大幅增长60.98％。

2024年2月12日公布的90只“沪深交易所融资融券试点初期标的证券名单”中，吉林敖东赫然在目。广发证券总股本25亿，流通股仅0.9207亿，是“融资融券”及“股指期货”主力必争的绝佳品种。

广发三剑客除000685中山公用大股东处于绝对控股地位外，000623吉林敖东大股东金城实业持有吉林敖东股份仅为1.4087亿股，占总股本的24.57％，按照敖东目前的50.66元来算，市值不到72亿。而600739辽宁成大大股东成大集团持有辽宁成大股份仅为1.1490亿股，进占总股本的12.74％，按照成大节前收盘价34.89元来算，市值仅为40亿。两控股股东加起来市值也就是112亿，但敖东和成大持有广发49.75％股份，两股东股份合一在广发处于绝对控股地位，广发按节前收盘价50.05元算，市值达到1255亿元。假如有一家投资公司通过收购敖东与成大的股权，按节前收盘价计算，只需112亿之上，就能达到控股广发、敖东及成大三家优质上市公司的目的，要知道这三家按照节前收盘价计算，市值可是1860亿元，何乐而不为呢？

2024年1月20日，吉林敖东发布业绩预增公告，基本每股收益达到2.25元-3.00元，增长：50％-100％，业绩增长原因为广发证券股份有限公司利润及公司主营业务利润同比增长所致。对应节前收盘价市盈率仅为16.89—22.52，加之每股含广发证券1.0854股，价值明显低估，后市涨升空间巨大，一年内看高101.32元。

总结敖东

敖东药业集团是敦化市制药工业艰苦奋斗、快速发展的一个缩影。它的前身是一家农垦企业，从养殖梅花鹿起步，从粗加工到精加工，从生产大路货到拥有自主品牌，从自筹资金到上市融资，从直接生产到控股经营，敖东集团在改革开放三十年的时间里，实现了多次跨越。特别是1996年成功上市后，通过安神补脑液、血府逐瘀口服液等拳头产品不断拓宽市场，实现了历史性的转变。2024年，敖集团由传统的生产企业变革为集医药加工、销售、科研与开发于一体的控股型公司，集中对外投资，实行统一销售、统一供应、统一科研开发。同时大胆改变经营体制，建立集团与专业下属公司分层次的管理模式，实行契约管理，明确投资责任，合理、合规、合法地管理对外投资，制定激励机制、晋升和退出机制，奖罚严明，使公司走上了发展的

三大跨越

我们吉林敖东的前身是一个名不见经传的梅花鹿饲养场。当时，按照国家的政策1975年十一届四中全会中央出台了关于加快农业发展的25条政策，其中第12条就确定的国营农场可以搞多种经营，可以搞综合开发，可以搞立体发展。当时的敖东人开始深入探讨，和长白山福地的资源深入做文章。围绕当地的资源，敖东人开始探讨走制药业、深加工的这样一条道路。

敖东制药厂创造之后，围绕梅花鹿饲料场的资源，最开始几十人，几口大锅简单的设备，从这里开始起步。并且开始南下闯市场。我们记得很清楚，当时探讨扩大企业知名度的路子，最开始的时候，企业走深加工路子的时候，遇到了很多坎坷和问题，但在发展的过程当中，企业逐步探讨中，要想在深加工方面走出自己独特的道路。

在80年代末期，企业开始引进、消化、吸收，从国外引进了一流的模式。从而奠定了搞深加工的这样一条道路，从而实现了我们的敖东的第一机票。92年邓小平同志南巡讲话，说到：“在争论国有企业改革过程当中，尤其是涉及到产权制度方面，允许看，但要坚决地试，”并且同年14大报告确定了国企改革的新的方向。

我们吉林敖东探讨了股份制的路子。1993年单一的梅花鹿饲养场、单一的农场，创建制药场之后，通过93年的股份制改造一一地得到了答案，得到了解决。股份制的改造使我们的企业增添了活力，增添了力量，尤其是93年十四届三中全会确立了现代企业制度是国有企业的改革方向，1994年吉林敖东又被确定为现代企业制度试点的企业，农垦人开始在股份制改革过程当中，揣摩和探讨如何进行脱离政府，实行产权分离，实行产权清晰，政企分开这样一条路子。在探讨过程当中，敖东公司化的模式得到了提升。敖东又实现了第二级跳，通过不断地磨合实践、再磨合。1996年吉林敖东挂牌上市。通过市场上融多的资金，以及在公式化改造过程当中，所得到的锻炼，从而促使企业在投入以及各个方面有了更进一步。从96年之后，吉林敖东由单一的一个制药厂开始发展成若干制药厂。延吉一药、二药，并走出我们的延边，收购兼并了多家制药企业。并且一直探讨发展壮大。

我们原有的梅花饲养业，把原来的梅花鹿饲养业变成吉林敖东的制药基地。从而实现了吉林敖东的制药第二极跳。不仅仅是药物发展，并且通过控股了延边公路建设股份有限公司，投资了广发证券，成为了广发证券的第二个股东。占其30％的股权，通过产业资本和经营资本的融合，进一步壮大了我们的吉林敖东的实力，从而进一步吸取的能量，有能力进一步向主页倾斜，从而使吉林敖东的主页在原有的基础之上，逐步的发展壮大。

回顾我们的吉林敖东发展的30年，回顾改革开放的30年，这三级跳促使我们的感慨万千。净资产46亿元，30年累计实现突破30亿元。这样一种效果，回顾改革开放的30年，促使我们敖东在现代的发展中谋求更大的发展，更大的进步。

时值年终岁尾，从省城长春传来佳音，敦化市敖东医药城建设项目已被省委、省政府列为首批“中国图们江区域合作开发及长吉图开发开放先导区”重大建设项目。

充分利用资源优势，进一步做大做强敖东医药城，助推敦化工业经济的整体振兴，这是今年初敦化市委、市政府提出的新的经济发展战略。敦化市实施敖东医药城项目建设，具有独特的资源优势、科技人才优势和基础优势。敦化市地处中国三大中药材基因库之一的长白山北麓，境内药材资源十分丰富，其中长白山区特有的人参、刺五加、五味子、细辛、贝母、淫羊藿、龙胆草、灵芝等名贵中药材就有240多种。2024年，敦化市中药材种植面积达到14135万平方米，中药材种植(养殖)实现总产值4.3亿元。

目前，该市已建有梅花鹿、返魂草、平贝母、淫羊藿四个省级规范化生产示范基地，并被国家农业部批准为“全国无公害中药材生产基地市”。敦化市现有各类医药生产企业35户，医药产业发展潜力巨大。2024年，该市全口径医药产业实现产值23亿元，占全市GDP的31%。该市拥有吉林敖东药业集团股份有限公司、吉林华康药业股份有限公司、吉林敖东力源药业股份有限公司、吉林省东北亚药业股份有限公司、吉林敖东延边药业股份有限公司等代表性中药生产骨干企业，其中敖东药业集团公司是敦化医药产业的领军企业。2024年，敖东集团公司实现销售收入9.278亿元，净利润8.616亿元，连续6年入选中国500强最具价值品牌企业，“敖东”商标被国家工商总局确定为中国驰名商标。敦化“敖东医药城”建设项目引起了省、州有关领导的高度重视，国务院批复的《中国图们江区域合作开发规划纲要——以长吉图为开发开放先导区》中，进一步提出“重点建设敦化——延吉现代化中药产业带”的规划。为了加快敖东医药城建设步伐，敦化市成立了医药产业发展推进办公室，并出台了《加快医药产业发展暨“中国 吉林敖东医药城”建设若干意见》，确定了“夯实基础，稳步推进，抢抓机遇，跨越式发展”的发展方针，以敖东、华康、力源三大药业集团为支撑的“工业产业园区”建设也全面展开。

今年11月，吉林省发展战略促进会完成了《2024——2024年敖东医药城发展战略规划》，其主要内容有：2024年至2024年，敦化市将举全市之力推进敖东医药城建设，通过加大招商引资力度、运用高新技术对传统医药产业进行技术改造和不断调整、优化医药产业结构等，扩大医药产业规模，提升医药产业层次。到2024年项目实施第一阶段内，规划总投资100亿元，实现总产值125亿元以上，实现健康医药产业总产值在现有基础上翻两番，实现利税25亿元，并力争使“敖东医药城”获得国家批准；到2024年项目实施第二阶段，规划总投资300亿元，实现总产值500亿元，实现健康医药产业总产值再翻两番，实现利税100亿元，力争使吉林敖东药业集团发展成为“百亿产值”龙头企业，并以其为核心建立起全国最大的中药口服液制剂生产基地，力争建成“国家级现代中药科技产业基地”，真正把“敖东医药城 敦化市医药产业发展潜力巨大，在全省县级市中，医药经济总量排位靠前。敦化市现有医药生产企业26户，其中：中成药生产企业7户、中药饮片及保健品企业7户、包材辅料企业3户、化学原料药企业1户、生物制药企业1户、动物药企业5户、药材肥料企业1户、动物养殖业1户。

2024年敦化市全口径医药产业实现产值21.6亿元，其中：医药工业16.6亿元，医药农业3亿元、医药商贸及服务业2亿元。近年来，敦化医药工业发展较快，2024年全市规模以上医药工业总产值14.7亿元，同比增长26.7%；实现工业增加值5.4亿元，同比增长12.7%；完成新产品产值2.8亿元，同比增长65.4%，新产品产值占工业增加值的比重达到51.3%。

敦化市拥有以吉林敖东药业集团股份有限公司、吉林华康药业股份有限公司、吉林省东北亚药业股份有限公司等为代表的中药生产骨干企业。安神补脑液、血栓心脉宁、鹿胎颗粒、消栓通络等名优产品畅销国内外市场。

“敖东”品牌已经连续六年入选中国500最具价值品牌。2024年至2024年，“敖东”品牌价值分别为12.66亿元、14.14亿元、14.42亿元、14.94亿元、15.52亿元，呈逐年递增趋势。2024年，中国品牌研究院正式公布100张“国家名片”，敖东品牌名列其中。这些都成为中国吉林敖东医药城建设被列入长吉图开发开放先导区重大建设项目不可缺少的条件。”建设成为长吉图开发开放先导区的新的产业增长极。

**第四篇：讲演稿**

抓学习、强作风、提素质、提质量

各位领导、同事、大家好。我今天演讲的题目是《抓学习、强作风、提素质、提质量》

毛泽东主席曾教导我们说：“人是要有一种精神的”。落实科学发展观，“抓学习、强素质、转作风、提质量”，同样需要一种精神的浇灌，何谓精神，——以爱国主义为核心的民族精神、以改革创新为核心的时代精神。我们的社会需要这种精神，我们的时代需要这种精神，倘若没有了精神，一切皆无谈起！

档案管理作为一种职业，是社会分工的结果。作为整个社会代表的档案工作者以“留存社会记忆、保存人类档案文化遗产、传播与弘扬人类社会文化”的特殊职业为目标，以“对历史负责，为现实服务，替未来着想”为指导，承担起档案的科学管理与提供利用这一使命。档案工作不仅仅是一个职业，而且是一项事业，而更为重要的，在于我们的工作是社会分工的一部分，对社会负有责任——档案的命运在相当程度上取决于我们的工作水平与责任，正是档案与档案工作者的独特性，我们所选择的这个职业与整个国家的事业联在了一起，构成了档案的职责是神圣而光荣的。只有对自己所从事的职业怀着一份热爱、珍惜和敬重，不惜为之付出和奉献，从而才能获得一种荣誉感和成就感。当我们牢牢把握住这种精神，理解与追求成为了发自内心的持久动力，我们就拥有了兢兢业业、忘我投入、尽善尽美的工作态度与职业追求。

光阴荏冉，转眼间，我在档案部门工作已经9年，回首我的兰台生涯，我深感自豪和欣慰。9年职业生涯中，曾洒下了无数的辛勤汗水，经历过坎坷与曲折，但是更多的是收获了一份沉甸甸的人生，我深深感悟到，无论从事什么工作，热爱是最强大的动力，因为热爱，人的潜力会得到激发，因为热爱，才能心无旁鹜地去为事业拼搏。

古人云：“学海无涯苦作舟”。作为新时代的共产党员和档案工作者要学会善于从书本中学，从实践中学，坚持以改革创新精神提高和完善自己。认真学市委书记徐光在市纪委三届二次全会上的讲话，档案工作者要紧跟时代步伐，勇于超越自我，以新一轮的思想解放推动档案事业新一轮跨越发展。登高方能望远，要从根本上着力解决和警惕档案管理工作“没有什么可学”、“ 没有什么可为”、“ 没有什么可比”，满足于现状，满足于自我，一老永逸、因循守旧、停滞不前思想的滋生。如何学以致用，在创新中求发展，怎样把有价值的档案从封闭的库房内挖掘出来展现给世人，除理论知识的学习和计算机网络技术的应用，先进档案管理软件是实现档案管理数字化的基础。网络版档案管理软件的开发利用，成为了实现档案管理数字化信息化的工作平台。网络版档案管理软件最基本的功能是建立灵活的网络管理数据库、电子文件的存储与检索、档案业务的自动化管理。灵活的数字库系统给档案分类和著录、电子文件归档和利用以及档案的统计、借阅、鉴定、销毁等工作带来极大便利。基于我局现有的有力条件，如何充分发挥档案管理软件服务社会、服务我市经济发展、便利群众查阅是我们技术保护科今后的努力方向。

文书档案实现计算机管理已成为各单位管理者的共识，因为文书档案具有规律性强、条理清楚等优点，便于开展自动化管理。目前，我所办公室、业务科文秘人员每年收发大量的上下级和本单位的文件—登录—传阅—催办—承办—文件整理—抄写文件目录—归档，每年要花费1个多月的时间将前一年的文件以单份分散形式输入计算机整理归档。如果使用档案管理软件后，可以将收到文件随时登录，准确分类，年终后计算机控制自动生成门类清楚、规律性强的档案有机体系，并可打印卷内目录。文书档案实现计算机管理有以下几点优点：一是建立文书档案一体化管理系统能够极大地提高管理水平的工作效率，便于加强各部门之间横向信息联系和纵向深化管理，使档案管理部门及时的对网络系统中每一处理完毕的文书材料实施标准化监督、业务指导和技术调整。保证了文书处理过程与档案原则、标准的同步实现。二是便于文件管理有条不紊，避免文件散失，组卷时不易发生疏漏以及秩序颠倒等情况，确保档案的完整性。三是可以减少管理人员的重复劳动，提高工作效率。同时，文书档案的计算机管理还可以进行远程传输，异地利用。四是在短时间内按照用户在查询过程中提出的新要求把相关的档案、数据连接起来，供用户调阅。

2024年全国档案工作会议明确提出档案管理工作要实现“两个转变”，建立“两个体系”，即“转变重事轻人，重物轻人，重典型人物，轻普通人物的传统观念和认识，重视所有涉及人的档案的价值，建立覆盖人民群众的档案资源体系”；“转变档案工作中重机关团体利用，轻个人利用，重为机关团体服务，轻为群众服务的传统观念和认识，像重视机关团体利用那样重视人民群众利用，建立方便人民群众的档案利用体系”。一切从人民的利益出发，是当前和今后一个时期开展档案管理工作的基本要求，同时也是对传统的档案工作概念和服务理念提出新的挑战。

毋容置疑，食品药品安全，关系到党和政府的形象，关系到百姓的生命健康，药检所肩负着保障人民群众用药安全的神圣职责，档案工作服务服从于药品监管工作大局，其业务能力和管理思路能否适应形势发展的要求，不辜负社会和百姓的期望，取决于档案队伍的综合素质，先人一步，高人一筹，就能以超人一倍、两倍的速度高质量完成某项具体工作。因此，准确把握新形势对档案工作的要求，找准工作中的高点，时刻思考“干什么”、“如何干”、“为谁干”的根本问题，用崭新的理念，超前的思维，在档案管理的岗位上创造性地完整收集，合理编辑，优化服务，让利用者在需要档案的时候能找到，找到档案能用上，用上档案能解决问题。目前，省药检所的档案管理工作要以“抓学习、强素质、转作风、提质量”为契机，围绕新时期档案工作目标任务，一如既往抓紧抓实抓出成效，应侧重从四个方面下功夫：一是进一步加强组织建设，在发挥组织作用上要有突破；二是进一步解放思想，在服务大局上要有新举措；三是进一步创新思维，在理论与实践的结合上要有新提高；四是进一步坚持以人为本，在凝聚人心方面要有新成效。与此同时，档案工作要渗透到监管工作的各个方面、各个环节。有责任有义务把围绕检验中心工作中发生的改革和即将发生的卓越成效，用文字、照片、录音带、录像带、光盘、实物、电子文档等形式记录下来，整理归档，保存完好，留住一笔笔浓墨重彩，服务当代，影响千秋

**第五篇：讲演稿**

威斯特托起我腾飞的翅膀

各位领导，亲爱的同事们，大家好！

或许是命运的不幸注定要将自己缤纷多彩的梦撞碎；或许是天地的无情终归要将自己终日的辛勤当作泡影放飞；或许是许许多多的难以理解却又实实在在的障碍与挫折早已将意气奋发的拼搏与百折不挠的奋斗化为忧愁与孤寂，但是我们要努力拼搏，因为都在为了实现自己的梦想，我们就应该在刚刚起步的时候就去无悔的付出，去浇灌那刚刚萌芽的种子。

我不再语出轻狂，不知天高地厚，不再把雄心壮志时刻挂在身上。来到威斯特我才知道珍惜眼前的时光，把握手边的机会。这才是属于我自己的舞台。我相信在这里总会有一些东西令我们激动与沸腾。

也许你会说：“我只是一个普通员工，在平凡的岗位上工作，我们能做什么呢？那都是领导的事！”在这里我要大声的说：“你错了！在公司的经营发展过程中，在平凡的岗位上，你我爱岗敬业的实际行动，就是公司发展前进的基石！也许我们不会做出什么大事迹，但是威斯特的明天也就是我们的明天。不要问公司为我们做了什么？而要问，我们为公司做了什么？当我们接到领导交付的工作任务时，是讨价还价，还是尽职尽责努力完成？当我们在工作中遇到困难和挫折时，是等待，观望，半途而废，还是自我激励攻坚克难？当我们晋级升迁没有达到期望值的时候，是牢骚，抱怨，还是自我反省加倍努力？有很多人才华横溢，但总是因得不到期望值而对所处环境不满，正是因为所持有的这种态度，才对他的进步和成长打了一个很大的折扣。只要你依然是公司的一员，就不要怀疑它，不要伤害它——不信任自己所在的公司就等于不相信你自己。如果因为不顺心就大肆抱怨，不顾大局，不讲团结，最大的受害者

就是自己。既然投身到这里，就应该精诚团结，做好每一件事，做好自己的本职工作，不负领导的期望，锲而不舍的干下去。日事日毕，努力学习业务知识和技能、做好每一次巡检，填好每一张记录。看！我们公司精细的管理，完善的制度，丰富的业余文化生活等各项工作都取得了较好的成绩，短短几年时间，经营规模不断扩大，经济效益明显提高，员工收入不断增长，事实证明这都是我们努力奋斗的结果，如果我们人人都拿着主人翁的态度，爱厂如家。公司肯定会更加繁荣兴旺。

在威斯特一年来的努力，让我成长了很多，成熟了很多，虽然矿山企业工作环境比较艰苦，流动性大，但是我很自信的想说：我适合它，也属于它。哪怕工作环境再艰苦恶劣，工作内容再枯燥繁琐，我也依然以饱满的激情面对每一天。抱着知足、感恩的态度，把工作做得尽善尽美。

有句话说，“思想有多远，我们就能走多远。“请问我们准备好了吗？少一些计较，多一些奉献，少一些抱怨，多一些责任，少一些懒惰，多一些上进心。那么，威斯特肯定会托起我们腾飞的翅膀！

2024.11.01

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！