# 2024年汤姆逊代理商会演讲稿5篇

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-09-05

*第一篇：2024年汤姆逊代理商会演讲稿数码年,汤姆逊与你共创辉煌！各位来宾：各位朋友：你们好!首先感谢你们在百忙之中，抽出时间来到风光秀丽的求水山庄，参加汤姆逊的2024年代理商大会！感谢你们这么多年来对汤姆逊产品支持与厚爱！感谢你们与汤...*

**第一篇：2024年汤姆逊代理商会演讲稿**

数码年,汤姆逊与你共创辉煌！

各位来宾：

各位朋友：

你们好!

首先感谢你们在百忙之中，抽出时间来到风光秀丽的求水山庄，参加汤姆逊的2024年代理商大会！感谢你们这么多年来对汤姆逊产品支持与厚爱！感谢你们与汤姆逊风雨同舟、患难与共！感谢你们在市场前沿对汤姆逊的宣传和推广,让汤姆逊产品在中国市场不断发展、壮大！也借此机会感谢赵总给我们这样一个交流平台，分享的平台！

2024年对汤姆逊来说是发展的一年，在公司领导和代理商的关心支持下，汤姆逊的销售工作取得了长足的进步，具体表现在：品牌知名度不断扩大，市场占有率不断攀升，渠道信心不断增强，队伍素质不断提高，管理技巧不断完善。汤姆逊完成了‘以产品为中心’向‘以市场需求为导向’的转变，将全部重心放于产品的研发和对用户需求的理解上。因此，我们每推出的一款机型，都有独特的外观、良好的音质、舒畅的手感，都能受到市场的青睐。我们的产品也在市场上赢得良好的口碑！2024年的工作成绩主要体现在以下两点：

一.提升品牌形象，提高市场占有率

我们在去年顺利完成由单一VCD生产向专业MP3制造的转变。汤姆逊坚持以“科技、时尚、精品”的高精MP3拓展市场，引领时尚，这一方针为汤姆逊MP3“差异化”战略奠定了良好的基础。我们通过建立自己的研发部门，一方面掌握了核心技术，另一方面增强了市场竞争力。

二.代理商建设逐步完善，渠道建设逐步拓宽

渠道为王，决胜终端已成为现代营销的基本理念。我们的渠道由传统的家电渠道变为家电和IT相结合的综合渠道，加大了汤姆逊产品的流

通量，各地的终端形象建设如店面广告、包柱灯箱、柜台宣传等也有

了很大的进步。

2024年我们产品适应能力强了，销售成绩有了，但也存在不少问题，具体表现在：

一． 对清库机型销售不力

经销商作为公司的营销平台，销售能力不仅体现在卖成熟期产品，也

体现在卖衰亡期产品，而作为一个品牌公司，随着数码产品生命周期的缩短，每年都会有多款面临清库存的机型，如我们的CD，VCD及

老款MP3。从某种意义上来说，就看谁清库存清得快，清库工作做得

好，企业的损失就少，反之，损失就大。

二． 售后服务意识有待提高

消费者接受一个品牌是看它所代表的质量和可以享受到的服务，售后

服务工作直接关系到企业的声誉和品牌的美誉度，是产品质量的延

伸，也是企定综合竞争力的重要因素之一。前期我们存在配件少、时

间长、服务态度和意识不强等问题，现在，在赵总的带领下，这些问

题正一步步得到解决。

2024年，MP3市场品牌繁多，产品也良莠不齐，各种公模产品冲斥市场，形成风起云涌之势。在这样一个大的环境之下，我们如何“出污泥而不染，濯清莲而不妖”？除了为用户提供更加贴心的设计和服务，我们在赵总的牵头下，将通过以下几项改革措施来迎对市场挑战，主要表现在：

一.我们对产品的外观设计、功能特点不断完善，为适应市场将提供更有竞争力的价格体系，真正为我们的代理商提供适销对路的产品。

二.规范售后服务流程，制定售后服务手册，提高售后服务速度，以加快经销商的商品流转。

三.实行销售返点及保修卡返利的双重激励机制，充分调动经销商和促销员的积极性，以促进产品的销售。

四.市场支持力度加大，1.人员投入，全国市场划分为四大区域，并由四位新同事具体负责各区域相关事务。2.物力投入，公司将配备彩页，陈列架，X展架，以支持终端形象建设。3.财力投入，公司将根据经销商的销量适当承担店面广告、包柱灯箱、行业资讯等软文广告的一定费用。

五.媒体广告投入加大，公司除了每年在深圳的高交会、广州的广交会上参展，推广我们的新品，还在中央电视台的“开心辞典”和“挑战主持人”两个栏目投放广告，公司下一步还会在网络媒体投放广告，通过这些广告拉力扩大我产品的知名度，提升公司形象。

六.新品不断推出，我们除了推出现有的T-F10E2、Q、I、M，后期还会推出学习机，MP4等。这要我们的产品就会十分丰富，也能给顾客提供高、中、低价位产品，以满足顾客的不同需要。

讲到这里，也并不表示我们做得最好，金无足金，人无完人。我们在产品在市场上仍然会遇到这样那样的问题，我们应该坦然面对，如商标\*\*，公司能及时处理妥当。

虽然市场上充满了标准之争、价格大战，迎来了MP3信任危机，但危机中

也包含着转机，就像当年亚拉巴马州的人们因为遭遇象鼻虫而走上了经济繁荣之路一样。我们始终相信优胜劣汰这一放之四海而皆准的定律。我们不能改变环境，但我们可以改变自己。我们有能力通过技术创新，生产出满足市场需求的产品，通过我们庞大的销售网络，让我们的产品焕发新的生命力，引导MP3行业塑造辉煌！朋友们，不管有多大困难，我们都要携手前进，以坚强的决心、勇气与毅力，开拓进取，扎实工作，为全面完成今年的目标而奋斗！

谢谢大家！

**第二篇：汤姆逊**

 内容简介

《汤姆叔叔的小屋(中文导读英文版)》，19世纪最伟大的文学巨著之一，是被誉为“影响美国历史进程的经典著作”，它由美国著名作家比彻·斯托夫人编著而成。奴隶主谢尔比为了还债，决定把两个奴隶卖掉。一个是汤姆，他忠心耿耿，全身心维护主人利益；另一个是哈利，他的母亲伊丽莎是一个不愿被主人任意摆布的奴隶。当伊丽莎偶然听到主人要卖掉汤姆和自己的儿子哈利后，就连夜带着儿子逃亡并与丈夫汇合，在废奴人士的帮助下，历经艰险，终于成功地逃到抵达加拿大。而故事的主人公汤姆命运却是另外一番景象。他从小就被奴隶主灌输敬畏上帝、逆来顺受、忠顺于主人这类的基督教说教，甘愿听从主人摆布。他知道并支持伊丽莎逃走，但他自己却没有逃跑，几经展转，最后被奴隶主活活折磨而死。既描写了不同表现和性格的黑奴，也描写了不同类型的奴隶主嘴脸。

 对小说的反应

《汤姆叔叔的小屋》所发挥的作用“在历史上只有少数其他的小说能够企及。”。随着小说的出版，《汤姆叔叔的小屋》中的废奴主义观点曾引发了一场奴隶制度拥护者们（他们创作了大量的作品来反驳这部小说）的抗议狂潮。此外，作为一部畅销书，《汤姆叔叔的小屋》还对后来的抗议文学产生了深远的影响（例如厄普顿•辛克莱的《丛林王子》）。

同时代与世界性的反应

《汤姆叔叔的小屋》出版伊始，美国南方的人们便被这部小说激怒了。而奴隶制度的支持者们也对它进行了严厉的批判。

著名的南方小说家威廉•吉尔摩•西姆斯声称，《汤姆叔叔的小屋》是一部完全错误的作品，而其他人则称这部小说在犯罪和造谣。在这场大范围的反应中，亚拉巴马州莫比尔市的一名书商因销售这本书而被迫离开了城市，而斯托夫人本人也收到了不少威胁她的信件（甚至有一包装着一名奴隶的耳朵的邮件）。不久之后，许多像西姆斯这样的南方作家便纷纷发表了他们反对斯托夫人小说的作品（参见后文反汤姆一节）。

一部分评论家强调，斯托夫人缺少在南方生活的阅历，从而（在他们看来）导致她对这一地区进行了不准确的描述。他们举例说，斯托夫人从未涉足过南方的种植园。然而，斯托夫人也解释道，她书中的角色，是基于她在俄亥俄州辛辛那提市居住时，从逃亡奴隶那里听来的故事。据称：“她亲身观察到的几次事件激励了她去写作[这本]著名的反奴隶制小说。她曾俄亥俄河上目睹这些场景，包括亲眼看到一对夫妇被奴隶主活生生地拆散。此外，报纸与杂志上的记录与报道，也为当时还在构筑中的情节提供了素材。”

为了回应这些批评，斯托夫人于1853年发表了《汤姆叔叔的小屋题解》一书，以图证明小说对奴隶制度描述的真实性。在这本书中，斯托详述了《汤姆叔叔的小屋》中的每一位主角，提到了他们在“现实生活中的原型”，并同时对南方的奴隶制度进行了“比小说中更为凌厉的攻击”。与小说一样，《汤姆叔叔的小屋题解》也成为了一本畅销书。需要提到的一点是，虽然斯托夫人声称《汤姆叔叔的小屋题解》中记录了她先前所使用的参考来源，而在实际上，有不少作品都是在她发表小说之后才读到的。

尽管斯托夫人的研究中带有猜测与缺陷，尽管奴隶制的拥护者进行了尖刻的攻击，但这本小说依然吸引了许多美国人的想象力。根据斯托夫人的儿子描述，当美国总统亚伯拉罕•林肯于1862年与斯托见面时，林肯曾评论道：“你就是那位引发了一场大战的小妇人。”历史学家们并不能确认林肯是否真的说过这句话；而在与林肯见面的几个小时后斯托夫人写给她丈夫的信中，也未曾提及该评论。自此以后，许多作家都称赞了这本小说，称其集中表达了北方对不公正的奴隶制度与《逃亡奴隶法》的愤怒，赞其为废奴主义运动注入了前进的动力。联邦一方的一名将军及政治家詹姆斯•贝尔德•韦弗曾说过，正是这本书让他开始积极地投身到废奴主义运动当中的。

《汤姆叔叔的小屋》在英格兰也引起了公众的巨大兴趣。伦敦第一版出版于1852年5月，共计卖出了二十万册副本。英国人对美国的反感也是其大受欢迎的部分原因。有一位著名的作者曾写道：“‘汤姆叔叔’在英国的大肆流行并不是出于[对奴隶制度的]憎恶与报复，而是出于国家层面上的嫉妒与虚荣。我们被美国的狂妄所刺痛已经很久了——我们疲于听到她那

所谓全世界最自由与最文明国家的自夸。我们的神职人员讨厌她的自发政府体制 ——我们的保守分子讨厌她的民主主义——我们的辉格党讨厌她的暴发户——我们的激进分子讨厌她的好辩、讨厌她的傲慢、还讨厌她的野心。所有的党派都为斯托夫人的背叛而欢呼雀跃。”。美国内战时期的驻英公使老查理斯•弗朗西斯•亚当斯后来曾谈到：“1852年出版的《汤姆叔叔的小屋：卑贱者的生活》，在当时偶然的环境帮助下，对全世界造成了直接、可观与印象深刻的影响，而这些影响比此前任何一本书所造成的影响更为巨大。”。

这部小说被翻译成了几乎每一种语言，包括中文（林纾的文言文译本，是第一部有汉译的美国小说）与阿姆哈拉语（译成于1930年，以支持埃塞俄比亚结束该国黑人苦难的努力）。这本书传阅的范围相当广泛，以致著名的精神病学家西格蒙德•弗洛伊德曾报告说，他认为有许多患者表现出的施虐与受虐倾向，是受《汤姆叔叔的小屋》中鞭打奴隶的情节的影响。文学意义与评论

作为在美国的第一部被广泛传阅的政治小说，《汤姆叔叔的小屋》不仅对美国文学的发展产生了巨大的影响，还广泛地影响了抗议文学的发展。后来厄普顿•辛克莱的《丛林王子》与雷切尔•卡森的《寂静的春天》都是受《汤姆叔叔的小屋》影响至深的作品。

尽管有此毋庸置疑的意义，但对《汤姆叔叔的小屋》的流行看法是“一部混合了儿童寓言与传道的书”。许多文艺评论家也批评这部小说“只是一部感伤小说”；在乔治•惠彻的《美国文学史》中，他写道：“斯托夫人或她的手作都不是这部小说大受欢迎的原因；其作者的才略与一名周日学校小说的编者相比并无二样。她最多不过就是有着大量现成的情节、幽默与悲情，然后把这些流行的元素凑成一本书罢了。”

不过，也有一些评论家称赞了这本小说。埃德蒙•威尔逊（Edmund Wilson）认为：“把自己完全地置身于汤姆叔叔的小屋中„„会证明那些令人震惊的经历。”简•汤普金斯则认为，这本小说是美国文学中的经典之一，并怀疑当时如此之多的针对该小说的批评完全是因为它太受欢迎了。

除了像谴责奴隶制那样明显的主题以外，斯托夫人在小说中所试图表达出的其他观点一直是学者们多年来研究的一个主题，并为之提出了多种假设理论。举例而言，作为一名虔诚的基督徒与积极的废奴主义者，斯托夫人将她的许多宗教观点融入了小说当中。某些学者认为，斯托夫人通过她的小说，为困扰着许多奴隶制度反对者的道德与政治难题提供了一个解决途径。所谓的道德与政治难题是：即使阻止奴隶制的行为有 着反对罪恶的正当性，然而，为了反对奴隶制度的暴力而以暴制暴，并违犯奴隶制恶法的行为是否有违道德公义？斯托夫人笔下的哪位角色又值得效法，是顺从的汤 姆叔叔还是挑衅的乔治•哈里斯？斯托夫人的解决方案类似于拉尔夫•沃尔多•爱默生：如果每个人都能诚挚地去审视上帝的教义并遵守之，那么他们都将成为上帝的信徒。

学者们还认为，这本小说表达了自由土壤运动的价值观。在此观点下，乔治•哈里斯这样的角色成为了自由劳动者信条的形化，而奥菲利亚这样的复杂角色则代表着那些默许与奴隶制度妥协的北方人。与奥菲利亚形成鲜明 对比的是黛娜——一位受情感驱使的厨师。在小说的情节里，奥菲利亚最终被转变了，就像美国共和党（在三年后）宣布北方必须改变自己，并捍卫其反奴隶制度的 原则一样。

有观点认为，女权主义理论也是小说的一部分，因为小说批评的是父权制下的奴隶制度。斯托夫人认为，在由奴隶主与奴隶所组成的家庭基础中，血缘的关系要浓于父权家长式的关系。此外，斯托夫人将国家的团结视为家庭的延伸，因而国家意识源于对一个共有种族的维系。因此，她呼吁建立属于自由奴隶且不融入美国社会的非洲人殖民地。

还有观点认为，这本书试图通过重新定义男性特征来作为废除奴隶制度的关键一步。在此观点下，废奴主义者不得不开始去抵抗那些积极进取与占优势地位的男性形象，这一形象是在19世纪早期的征服与殖民中发展起来的。为了改变这种男子汉的 概念，以使男性不因反对奴隶制而危及自身形象或自身在社会上的地位，一些废奴主义者吸收了妇女参政、基督教以及消极主义的原则，认为男性应该去合作、去同 情、去展现公民精神。而废奴主义运动中的其他人则认为，传统、积极的男性特征不应被改变。斯托夫人笔下的所有男性都是以上两种男性的代表。

**第三篇：TCL并购汤姆逊**

TCL并购汤姆逊——评李东升的领导艺术

摘要：TCL并购汤姆逊公司是李东生作为领导者在公司国际化道路中迈出的重要一步。本文以TCL并购汤姆逊为例，采用文献研究和案例研究，运用领导相关理论对TCL公司董事长兼总裁的领导艺术进行分析和研究。关键词：跨国并购 ；李东生；领导艺术

一 背景概况

（一）TCL集团股份有限公司

TCL集团股份有限公司创办于1981年，经历了“电话机时代”、“彩电时代”、“多元化时代”、“国际化时代”四个阶段。TCL从无到有，从小到大，在完全没有国家资本投入的情况下,发展成为中国电子信息产业有一定竞争力和品牌知名度的大型企业。

1995年底，TCL集团提出了创建世界级企业的目标。在2024年，TCL进一步明确了未来10年的国际化发展战略规划:创建具有国际竞争力的世界级企业，2024年达到1500亿元，跨入极具竞争力的国际性大企业的行列。

（二）汤姆逊公司

法国汤姆逊公司是一家成立于1839 年的电子消费品生产企业，距今己有一百多年的发展历史。它是法国一家工业和科技并重的集团，业务涉及从内容制作、分发到接收的全过程，产品覆盖视讯产品系列和数码处理范围。2024年，销售收入达到105亿欧元，在全球30多个国家和地区拥有7300 多名员工，是世界最大的电子消费产品供应商之一。

在同TCL合并前，汤姆逊公司已经具备年产470万台电视机的能力，并占有18%的北美市场和8%的欧洲市场，2024年销售额达102亿欧元。汤姆逊在彩电、彩管方面有34000种专利，在全球专利数量上仅次于IBM。然而欧洲电子产品市场的激烈竞争却使得汤姆逊公司的日子逐渐不好过起来。汤姆逊公司在2024年消费电子领域的销售额为65.41亿欧元，2024年下降为54.44亿欧元，2024年上半年更是同比下降3%，亏损800万欧元，2024年汤姆逊的彩电业务亏损约为1.3亿欧元。

（三）李东升

TCL集团有限公司董事长、总裁、党委书记。1957年7月出生于广东省惠州 市。1982年毕业于华南工学院无线电系。

李东升曾任TTK家庭电器有限公司技术员、车间副主任、业务经理。1985年任TCL通讯设备公司总经理。1986年任广东惠州市工业发展总公司引进部主任，1990年任惠州市电子通讯总公司副总经理、党委副书记兼团委书记。1993年初，担任TCL电子集团公司总经理。1996年底，李东升出任TCL集团公司董事长兼总裁至今。

二 并购案综述

（一）案例介绍

“汤姆逊这个机会对我们来说是惟一的。”在李东生看来，汤姆逊显然是一个再理想不过的合作伙伴一有品牌、有生产线、有研发能力，它在北美和欧洲的产业结构很好，与TCL正好形成互补，百年汤姆逊在技术方面也有比较好的积累，它是全球拥有彩电技术专利最多的公司。在全球专利数量上仅次于IBM，每年专利费就坐收4亿欧元。最难得的是，汤姆逊正在试图转型，退出家电制造领域。

只是汤姆逊意欲出售的彩电业务己经连续多年亏损，2024年的亏损总额高达1732亿元人民币。其北美品牌RCA原本在大名鼎鼎的GE旗下，但杰克·韦尔奇后来还是将其转卖给汤姆逊，操作难度可想而知。一旦并购后，原本手握一年净利润7个亿的TCL，却不得不背上了汤姆逊2024年在欧洲和北美高达17亿元亏损的重负。

TCL集团当时聘请了摩根斯坦利为投资顾问，波士顿则为咨询顾问，对于汤姆逊一案，摩根斯坦利持中性看法，而波士顿明确表达了反对意见，其理由是成功概率不高。

这给了李东生极大的压力，但他最后还是决定要做。他认为，汤姆逊项目对于TCL集团整个国际化进程而言，是很难得的机会，其带来的综合效应是纯粹的财务数据分析无法完全体现的。更为重要的是，在成熟的欧美高端市场推出一个新品牌非常艰难，且对中国家电业壁垒重重，要想进入并购无疑是一条捷径。TCL集团在2024年已尝试着收购了施耐德。

2024年11月4日，TCL集团和法国汤姆逊公司签署协议，宣布全面合并重组双方的彩电业务。

三 原因分析

（一）事实依据

1.财务状况不佳

TCL集团的公告显示，2024年上半年公司的主营业务收入24.17亿元，同比增长65%，但是同期的净利润却亏损6.92亿元，同比下降285.5%。直接导致TCL集团上半年亏损的是两个合资公司一TTE(TCL一汤姆逊电子)和T&A(TCL一尔卡特手机有限公司)。

2024年8月30日TCL发布的中期年报显示:受累于TCL多煤体欧洲业务的巨额亏损，集团上半年净亏损扩大至7.38亿元，比上年同期增加6.49%。

2024年2月26日，TCL发布2024年年报：全年营业收入518.70亿元，其中销售收入502.53亿元，同比增长17.09%；实现净利润4.33亿元，实现经营性现金净流入7.96亿元。同2024年TCL的国际化战略1500亿元相比，2024年营业收入518亿显然远远低于公司的战略目标。2.技术制约

2024年在接受《新财经》采访时，总裁、董事长李东生透露，未来影响TCL发展的主要因素有两方面，一是国际化经营能力，一是核心技术能力和知识产权。李东生最为尴尬的还是核心技术能力的差距，他说“2024获得美国专利局专利批准前十名的跨国公司中，平均专利超过100项，而TCL仅有26 项(向中国知识产权局申请获准 的)，其中大多数是实用新型专利，没有能在代表核心技术的发明专利方面取得大突破，这是我们一定要加强的地方。”

TCL公司的发展目标与企业自身的技术积累相比，显得过于宏大。在企业的生产经营活动中，没有自己的技术始终会受制于人。显然，在并购汤姆逊彩电业务的过程中，TCL想通过兼并来提升公司的技术实力是过于乐观了。3.企业文化差异

企业文化是企业内部人们在较长时间内形成的共享价值观、信念态度、制度和行为准则，它是一个组织特有的传统和风尚造成的文化。李东生认为，文化整合是难以把握的命题。他的真切实感：“欧洲企业的许多经营理念及文化习惯，是中国人看不惯甚至抵触的，但这并没有影响欧洲企业的全球竞争力。我们到人家的地盘上，绝不能奢望改变人家的企业文化，而要入乡随俗地适应它，最好能实现两种文化精华的融合，杂交出更为精良的混血儿。”

文化差异造成的文化冲突是跨国并购活动失败的主要原因，跨国并购文化冲突管理是跨国并购整合的关键。比如，汤姆逊崇尚的是产品的细节，而TCL认为在电视产业快速平板化的今天，产品更迭的速度非常重要。在产业落后时，中国企业首先想到“拿来主义”，而法国人追求的却是一种艺术的浪漫。毫无疑问，TCL的国际化之路前期准备十分不足。当李东升在两年之后回顾TCL的国际化进程时，坦诚道：“我已不是开始的一种锐气，而是备感一种沧桑。” 4.外界评价

2024年7月4日，《福布斯》杂志公布了“中国上市公司最佳和最差老板”榜单。TCL集团董事长李东生则排在“中国上市公司最差老板“第六名。《福布斯》排名是针对A股中所有非国有上市公司，要求其首席执行官、总裁、总经理连续任职超过3年，排名依据为公司近3年间的业绩、相对于同行业竞争对手的表现，同时考察在此期间高管领取的薪酬。可见，李东升上榜是外界对其领导能力的质疑。

（二）理论依据 1.1领导者

美国著名领导学家约翰·考特尔在《变化的因素》一书中，对领导至少给出了三方面涵义的解释：①建立目标和方向；②以既定的目标为中心，将工作人员组织、团结在一起；③鼓舞和推动他们朝既定的方向前进。①从这个定义可以看出，李东生作为TCL的领导者在整个公司经营管理过程中，是有着严重失误的。

TCL长期以来形成的“投机”文化，是TCL巨亏、股东利益受到严重损失的核心。TCL“大而空”的核心理念，企业内部没有一个文化变革创新，建立一个新的企业文化和新的组织架构，来支持国际化进程。尽管李东升认识到了这一点，高喊：“这是企业存亡的头等大事”可是这并没有得到员工的热烈反响，依旧是曲高和寡。李东升并不符合一个基本领导的要求，他所构建的企业文化没有带领 ① 于连涛 许国忠 张福金 等编著 《现代管理与领导艺术》11页 青岛，中国海洋大学出版社，2024。

企业职工与企业的生产经营达成一致。从而没有形成企业内部公认的核心价值观，这也影响了TCL的国际化之路。1.2 领导者素质

华伦·本尼斯在《怎样成为领导》一书中指出：尽管领导人在外貌、身材、性情各方面形形色色，但是他们都拥有下列共同的素质①具有指导思想和长远目标②充满激情③正直④赢得信任⑤求知欲和胆魄。在上述的领导者素质当中，李东生在赢得信任方面是有欠缺的。信任是领导者通过自身的努力争取的。信任是同事和下属给予的，没有他们的信任，领导是无法执行自己的职能的。李东生在“鹰之重生”系列文章四中提到“每当看到曾胸怀抱负的年轻人失望地离开TCL，我都无比痛心。因此，我仍然要重提这个话题‘我们应该通过赛马方式把优秀的人提拔上去，把不适应企业发展的人淘汰掉，而不是相反’”。2.战略观念

管理的战略观念，是指管理主体在管理实践中从全局和长远出发，对管理客体和管理过程进行总体规划的管理观念体系。②

战略的制定和实施，是战略观念的出发点和落脚点。是否科学的战略，战略的制定与实施是否符合客观实际，能否取得预期效果，取决于管理主体是否树立了战略观念，取决于已树立的战略观念是否牢固、深刻。

对李东升个人而言，TCL树立的国际化发展战略并不符合公司的客观实际。无论是从企业自身规模还是当时汤姆逊的彩电部门经营情况都不是很好的时机。汤姆逊的彩电业务亏损多年，TCL接手无疑为企业发展背上了一个沉重的包袱。还原并购之初，李东升承认：“凭着一种激情，一种冲动，一种义无反顾的拼搏精神。”可见TCL迈出国际化这一步时，战略空泛化，“18扭亏国际并购业务”成了一句空谈。3.领袖魅力型领导

②于连涛 许国忠 张福金 等编著 《现代管理与领导艺术》173页 青岛，中国海洋大学出版社，2024。

罗伯特·豪斯（Ｒｏｂｅｒｔ Ｈｏｕｓｅ）是第一个思考领袖魅力型的研究人员。根据豪斯的领导魅力的领导理论，当下属观察到某些特定的行为时，会把它们归因为英雄主义的或者是超乎寻常的领导能力。③

领袖魅力的关键特点：①愿景规划及清晰表达②个人冒险③环境敏感性④对下属的敏感性⑤反传统行为。从这几个关键特点来判断李东生的话，他应该被称做领袖魅力型领导。

2024年，李东生再次获得“CCTV人物”。当时的获奖感言是：“中国要成为世界强国必须要有自己的跨国公司，我们要成为第一个敢于吃螃蟹的人。没有敢于成为先烈的勇气，就无法成为先驱。”④

国际化的战略并没有错，中国企业蜕变成国际企业的道路并不平坦。因此，当TCL并购出现危机时李东生写出《鹰的故事》系列文章。对TCL的困境勇敢的承担了主要责任，并深感失职和内疚。同时，猛烈抨击了小团体利益和一些关键岗位主管的不胜任，最终归结为“我没有果断进行调整”。不管其动机如何但其敢于自我剖析的勇气和魄力确实值得称赞。李东生认为“这是建立一个共同的文化价值观”。

四 结语

当今世界经济全球化的趋势已无法回避，中国企业只有顺应全球化趋势，具备全球化眼光，扬长避短，才能拓展生存空间。但面对成熟的国际市场，显然中国的企业显然还没有做好准备。TCL公司没有成为中国企业的先驱，但在并购过程中所得到经验是值得所有中国企业学习的。

作为TCL的领导，李东生对于企业的发展困境负有不可推卸的责任。感性化的看待企业成长发展，造成了企业多年的徘徊，没有很好解决内部问题。带给我们的更多是企业文化变革的反思：①没有坚决把企业的核心价值观付诸行动，往往过多考虑企业业绩和个人能力，容忍一些和企业核心价值观不一致的言行存在，特别是对一些有较好经营业绩的企业主管。②没有坚决制止一些主管在一个 ③ 斯蒂芬·P·罗宾斯

蒂莫西·A·贾奇 著 李原

孙健敏 译 《组织行为学（12版）》

364页 北京：中国人民大学出版社，2024。

④ 2024年CCTV中国经济人物颁奖典礼 小团体里形成与集团价值观不一致的自己的价值观和行为标准，从而形成诸侯文化并不能予以克服，形成许多盘根错节的小山头和利益小团体，严重毒化了企业的组织氛围，使一些正直而有才能的员工失去在企业的生存环境，许多没有参与这种小团体的员工往往受到损害或失去发展机会。③对一些没有能力承担责任的管理干部过分碍于情面，继续让他们身居高位。这种情况不但有碍于企业的发展，也影响了一大批有能力的新人的成长。《鹰》的故事告诉我们：在企业的生命周期中，有时候我们必须做出困难的决定，开始一个更新的过程。我们必须把不良的习惯和传统彻底抛弃，可能要放弃一些过往支持我们成功而今天已成为我们前进障碍的东西，使我们可以重新飞翔。这次蜕变是痛苦的，对企业，对全体员工，对我本人都一样。但为了企业的生存，我们必须要经历这场历练！像鹰的蜕变一样，重新开启我们企业新的生命周期。⑤

李东生必须为TCL做出改变，“企业发展必须经过几生几死，只有经过生死考验才能成为长青企业”。这是李东生发自内心的原话。

⑤ 李东生 “鹰之重生”系列文章之一 一个关于鹰的故事 参考文献

[1] 斯蒂芬·P·罗宾斯、蒂莫西·A·贾奇 著.李原、孙健敏 译 《组织行为学（12版）》.[M] 北京：中国人民大学出版社，2024.4 [2]于连涛、许国忠、张福金 等编著.《现代管理与领导艺术》.[M] 青岛，中国海洋大学出版社，2024。

[3] 宋波.TCL集团面向战略的企业文化研究.暨南大学硕士论文.[4] 柳志亮.TCL并购汤姆逊案例研究暨南大学硕士论文.2024 [5] 李业、庞晓玲.在国际化道路上不断迈进的TCL[J].国际经贸探索.2024.1:84—86 [6] 王永为.TCL的沉沦[J].企业案例:23—24 [7] 尚言、万山.十年又一代企业家宿命 李东生：不惑与大惑[J] ADVANTAGE.2024.23—28 [8] 王增涛、庄贵军、樊秀峰.中国制造企业国际化的影响因素与分析框架：以TCL为例[J] 南开管理评论 第3期 2024 :88—94 [9] 李东生.鹰之重生[J].中国企业家.第4期.2024:90—92 [10] [年报]TCL 集团：2024年报告.中财网 2024.2

**第四篇：商会演讲稿**

如何让我们这个新成立的广东养老服务业商会

建设成有特色的有吸引力的商会

首先，广东养老服务业商会成立的意义是什么。今年是13五规划的第一年，在这个五年计划中第一次提出了互联网＋的概念，大数据议题已成为国务院常务会议的座上宾，加大力度推进健康服务业及银发产业，特别提到建设社区居家养老服务信息平台，推进养老智慧社区建设。我们广东省养老服务业商会就是要引领互联网＋养老的新潮流，我们要建立一个广东省社区居家养老示范基地和广东省社区健康管理示范基地。

那么如何让我们的商会成为有特色，有吸引力的商会呢？

首先，我们围绕互联网＋养老的概念，整合我们的企业资源。我们把大数据平台建立起来，资源共享，将健康养生智慧养老落实到社区，让居家养老的百姓受益。其次，我们的商会的经营理念是一体化，这是什么概念呢？也可以这么简单的说，就是肥水不流外人田。我们要在商会体制内形成一个有特色的产业链，我们所要经营的项目全部由商会的会员承接，我们要让商会的会员因入会而获益。我们的口号是“”共享、共赢、齐发展”。目前，已经初步建立了大数据库，这个数据库将与广东省的中老年人进行数据对接。养乐堂的目标就是在三年内达到30万以上的会员，并构建绿色就医通道，为百姓排忧解难，为出于老年社会化的人群提供一个“”互联网＋养生，养老，养乐”的信息化平台。

非常的期待在座的各位领导，我们共同携手，把广东省养老服务业商会和你们各自的企业紧密的结合，在一起共同创造一个互联网健康管理服务的黄金时代。第三点，我们商会在条件具备后还将成立党支部。

**第五篇：商会活动演讲稿**

蘇州恩愛思軟體有限公司

开发区活动演讲稿

各位领导、各位朋友：

大家好！我是苏州恩爱思软件有限公司的钱坤寿，感谢很高兴也很荣幸能借此机会与各位领导、各位老总共聚一堂，与大家一起来分享我在信息安全方面的一些体会。

我今天演讲的主题是《亡羊补牢，为时未晚》谈当前形势下的信息安全监管问题。

一个古老的寓言，老人不听邻居的劝告，直到羊圈里的羊丢掉了，才想起把羊圈补牢的重要性。不过还好，至少类似的情况不会再次发生。

这则寓言在我们很小的时候就知道了，而在当前信息化建设的形式下，这则寓言有了新的版本。随着企业信息化建设的不断发展，企业对计算机网络的依赖性越加严重。但由于信息在传输过程中，互联网的开发性和通信协议设计的局限性，导致非法访问、网络攻击、信息泄露等网络安全事故时常发生，给企业的正常运作带来了极大的安全隐患，给企业造成了不可估量的损失。因此利用信息安全技术来确保企业的网络信息安全就成为企业日常管理所不可或缺的重要环节。

2024年1月，广州好又多百货商业广场有限公司将广州正大万客隆（佳景）有限公司告上法庭，并索赔4200万，原因是受雇于“好又多”并任职资讯部副科长的李建新，利用职务之便将公司的商业秘密——供货商名址、商品购销价格、公司经营业绩以及会员客户通讯录等电子文档下载拷贝后，以10万元卖给“万客隆”。致使其客户流失严重。经营业绩大幅度下跌。据广东恰合资产评估感恩 愛心 思考 創新

Suzhou Nic Software Co.,Ltd.共5頁/第1頁

事务所评估，以造成经济损失4200万。

但是可惜的是，由于广州好又多并没有实际证据可以证明李某的下载拷贝行为，只能从供货商、会员客户方面查找资料，所以导致整个案件的评审过程相当漫长，直到2024年底，才有了一个结果，但由于证据不足，无法按实际评估的损失进行赔偿，所以经过漫长的追述过程，只得到了一百万左右的赔偿。

另外一个案例离我们要近的多，就在不久前，上海的一家公司的所有员工收到了一份群发邮件，邮件公开了公司所有员工的薪资状况。起初，个别员工还以为这是一份恶作剧邮件。但看到附件上公开的自己的薪水构成与实际到手的收入完全相同，再经同事间的相互打探与核对后，大家意识到这封邮件将管理层视为机密的员工薪资系统公布于众……

一时间，公司内的气氛变得异常紧张起来，几乎所有的员工都放下了手中的工作。因为该公司没有进行信息安全相关的管理和制度，导致这个事情无从追查。最后管理层迫于无奈，只能对部分骨干员工进行调薪，开除了部分闹事的员工，一手棒子，一手萝卜把这个事情压了下去，但实际上从发生这个事情到事情结束，整个公司两个多月的时间丢掉了大量的客户，损失巨大。

我想，作为企业的管理者，在座的各位企业家听到上述案例一定觉得触目惊心。也许有人在刚听到我站在台上，要讲什么信息安全的时候，还觉得这个话题离自己很远，那么听了上述的案例，你会发现，其实，信息安全就在我们身边。

作为企业的管理者，我们还会担心些什么呢？

公司里花费了大量的人力、财力、物力研发了一款新的产品，那么应该如感恩 愛心 思考 創新

何对这款产品的相关资料进行保护呢？

公司最近的业务情况不好，有几名业务骨干每天都在外面忙东忙西，可一个月下来，却没做出多少业绩，是不是在外面做飞单？

公司里搞无纸化办公，所有的会议、资料、财务数据等要如何管控才能实现整体的安全性？

其实，我想在座的各位企业家都是一样的，每天都为了企业绞尽脑汁、呕心沥血。而我们恩爱思软件成立之初，就致力于企业信息化建设、企业信息安全规划及信息安全软件的开发。下面我有幸和大家一起分享我们在信息安全方面取得的一些成果。

企业信息化系统的安全漏洞

大家来看这个图，这是企业信息化系统的一个简化图，包括我们日常的办公网络以及打印机、光驱、USB设备等传输通道。

通过我们的整理归纳，企业信息化系统的漏洞包括两个方面八个部分，分别是硬件部分的基于USB传输的移动存储设备、基于光盘刻录的COMBO、RW-COM、基于PRINT的文件打印设备、基于可读写软盘的Floppy Disk；互联网部分的基于HTTP的网络传输、基于FTP的网络传输、基于POP3的邮件传输、基于P2P的IM工具传输。

如果能够对这八个部分进行有效的防护，那么企业的信息化安全建设可以说是具备一定的规模了。

但是仅仅做到这些够不够呢？不够，如果说企业规模比较下，只有十几二感恩 愛心 思考 創新

十台电脑，那么仅仅对上面的部分进行管理规划还算是可以的，但是随着企业规模的扩大，企业内部信息资料的增多，信息安全的重要性也就越发重要了。

那么实现企业的信息安全，我们还需要关注哪些方面？

1、建立符合企业内部情况的信息安全制度，并有专人负责稽核管理。

2、通过构建信息安全体系，来实现企业的信息资产的全方面保护。

3、合理的配臵信息安全体系中的软、硬件防护体系。

以我们公司服务的一家客户为例，可以说这家企业在信息安全方面的工作做得比较到位。在网络方面，通过部署硬件防火墙有效的阻止了外部DDOS攻击以及黑客入侵的可能；同时安装了我公司开发的信息安全软件对信息资产外泄进行了有效的防护；公司内部对网络使用权限进行了严格的划分，不同的部门和员工对网络访问方面的权限是不同的，从而避免了员工滥用网络资源的情况；在公司内部网络部署了域控服务器，使得所有访问资源都是通过域帐户实现，避免了个人帐户对文件操作的随意性；公司内部交流通过OA平台实现，公司的规章制度发布、工作通知、任务分派也全部通过OA平台进行，不但提高了工作效率，杜绝了员工删改重要文件的可能……我这里并不是说这家企业在信息安全上已经万无一失，因为在信息安全领域，任何防护都是有相对性的，但以这家企业目前的规模和情况来看，能把信息安全做到这样的程度，已经是足够安全了。

借着开发区商会这样一个平台，能够结识在座的各位企业家，我倍感荣幸，也希望在今后能有更多的机会和各位企业家合作。

我能为大家做什么? 恩爱思能为大家做什么？

感恩 愛心 思考 創新

1、专业的信息安全顾问为您提供信息化建设方面的合理化建议。

2、专业的技术支持团队为您提供信息化建设实施的工程支持。

3、专业的信息安全软件为您提供信息化建设中基础项目的保护。谢谢大家！

感恩 愛心 思考 創新

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