# 万达集团法务职位介绍

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2025-01-21

*第一篇：万达集团法务职位介绍万达集团官方网站1）法律事务部法律事务主任（副总经理）集团概要：大连万达集团创立于1988年，已形成商业地产、高级酒店、文化产业、连锁百货、旅游度假五大产业，企业资产1400亿元，年销售额800亿元，年纳税95...*

**第一篇：万达集团法务职位介绍**

万达集团官方网站

1）法律事务部法律事务主任（副总经理）

集团概要：大连万达集团创立于1988年，已形成商业地产、高级酒店、文化产业、连锁百货、旅游度假五大产业，企业资产1400亿元，年销售额800亿元，年纳税95亿元。万达集团已在全国开业33个万达广场、15家五星级酒店、600块电影银幕、26家连锁百货店、30家量贩KTV。计划到2025年，企业资产2025亿元，年销售额1200亿元，年纳税200亿元，成为世界级的企业。

岗位背景：

集团法务部：十五人左右，一个法务总，一个副总，其他都是主任。

法务主任：税前最高3万左右，该岗位属于高管级别，但没有下属，汇报对象法务副总，侧

重非诉业务。

副总薪酬：百万左右，汇报对象法务总

一、任职资格：

1、法律专业全日制本科或以上学历；男性；毕业于北京大学、人民大学、中国政法大学、清华大学、西北政法大学、西南政法大学、吉林大学、武汉大学、山东大学、复旦大学、中山大学、烟台大学。

2、法律业务相关工作经验不少于5年（有房地产行业、酒店行业、影院行业、百货行业经

验优先；持有律师资格/法律职业资格证书的优先）；

3、较强的沟通协调能力、独立工作能力和良好的团队配合意识，有一定应变能力。

二、工作职责：

1、起草、修订、审核集团及所属公司各类合同及相关法律文件；

2、参与全集团对外重大商务谈判，提供相关法律意见；

3、组织所有新项目尽职调查，并负责审查各地项目开发建设的合法合规性；

4、参与全集团范围内诉讼、纠纷及其他突发事件的处理，以及组织总结；

5、对集团及所属公司外聘律师进行审批，并组织年度考核及集团范围的法律培训等。

三、岗位相关信息：

1、男性；

2、招聘数量：3名（法务主任2名，副总1名）；

3、部门定位：由一位总裁助理兼任法务总经理，与人力资源、财务等部门同属一级部门；

4、薪酬范围：法律事务主任年收入税前40万-45万，副总经理薪酬可谈，根据候选人能

力与意愿给予恰当薪酬；

5.名校毕业，人大，北大，清华，西南，西北，政法，32-36岁以下。

**第二篇：万达集团2025工作报告**

万达集团2025工作报告

发布时间：2025-02-20

时间过得真快，又到一年年会。2025年中国经济增速持续放缓，GDP增幅首次低于8%。但万达集团逆势增长，取得非常好的成绩。万达规模越来越大、业务范围越来越广、大事越来越多，还是那句话，难免挂一漏万，我只能挑主要的讲。

一、2025年工作成绩

（一）超额完成全年任务

2025年万达集团资产达到3800亿元，同比增长27%；收入1866.4亿元，完成计划的104%，同比增长31%，不包括投资收益在内，预计经营净利润125亿元。万达连续8年保持环比30%以上的增速，如果2025年、2025年继续保持这种增速，那么万达将创造世界商业史上的一个奇迹：大型企业连续10年保持30%以上的增长。

商业地产公司收入1456.2亿元，完成计划的106%，同比增长32%。其中地产业务收入1262.5亿元，同比增长24.5%；回款945亿元，完成计划的101%，同比增长24%；竣工入伙845亿元，完成计划的99%，同比增长57%；新增持有物业411.9万平方米，同比增长31%，累计持有物业1703.9万平方米，继续保持全球第二。全年施工面积5179万平方米，同比增长46%，万达一家企业的施工面积接近整个欧洲施工面积的总和；新开工面积2490万平方米，同比增长117.6%；竣工面积1356万平方米，同比增长50.4%。新发展项目（含文旅项目）38个，购买土地楼面面积3747万平方米，同比增长286%；商业地产土地储备总面积7647万平方米，同比增长51.8%。土地储备大幅增加，为今后两年高增长奠定基础。

商管公司组织开业18个万达广场，租金收入85.6亿元，同比增长46%；2025年租金收缴率100%，创造万达历史和全球大型不动产企业新纪录。全世界持有物业面积500万平方米以上的大型不动产企业，平均租金收缴率只有85%，万达连续多年超过99%，2025年更达到100%，非常难得。这里给予商管公司表扬，不过也出现问题，就是今后无法再超越了。2025年新开业万达广场大幅增加体验业态，体验业态占万达广场比重近55%；我们计划3年内，体验业态在万达广场中的占比要达到60%，这是万达广场持续火爆的重要因素。2025年万达广场总客流12.2亿人次，平均每个广场日均客流5.2万人次。上海五角场万达广场日均客流17万人次，在所有万达广场中排名第一，这是一个十分惊人的数字；重庆南坪万达广场日均客流8.8万人次；宁波鄞州万达广场日均客流7.8万人次；但成都锦华路万达广场的客流量从多年老二的位置上掉下来，希望你们找出问题原因。2025年万达广场部分广场调整招商，平均租金增长28.1%，很多地方一铺难求，反映出万达广场火爆的经营状况。商管公司成功组织第七届万达商业年会，参会客户人数首次突破1万人，较上届增加25%；创新增加“品牌与代理商合作洽谈会”，反响很好，体现了万达行业领袖企业的风范。万达商业年会不仅为自己招商，还免费促成品牌和代理商之间达成上千个合作协议和意向。活动带有公益性质，这是行业盛会的标志。

酒店建设公司新开业16家酒店，其中五星和超五星级酒店13家，新增持有物业66.6万平方米，新增客房5339间，总客房数达17017间。

酒店管理公司收入36.3亿元，完成计划的98%，同比增长30%，利润完成计划的98%。虽然指标没完成，但要给予酒店管理公司表扬。因为2025年目标是2025年12月份确定的，2025年中央出台“八项规定”，加上经济发展放缓，各种因素综合导致全国五星级酒店餐饮收入平均下降35%。这种形势下，酒店管理公司能完成计划任务的98%，实属难能可贵，这是奋斗的结果。但酒店管理公司2025年目标已考虑这些因素，如再完不成，就不是表扬而是处罚了。文化集团收入255.2亿元，完成计划的117%，同比增长23%。其中，AMC收入完成计划的105%，净利润同比大幅增长。这很难得，在美国增长一个点都了不起，因为美国影院行业年平均增长率只有1%。

万达院线收入41亿元，完成计划的105%，同比增长33%；净利润完成计划的139%，同比增长50%，大幅超出计划。特别可喜的是万达院线全国142家店全部完成指标，值得表扬。新开业影院28家，比目标少完成一个，提出批评。新增屏幕267块，屏幕总数达到1247块。

2025年中国量贩KTV行业形势严峻，几家大型连锁KTV公司出现多年未见的亏损。由于大歌星工作抓得紧，措施对头，全年收入10.6亿元，完成计划的104%，同比增长47%；净利润完成计划的111%，同比增长96%。两项指标都非常好。

万达百货由于推迟了长沙、武汉等几家店的开业，半年时重新调整了收入计划。但万达百货2025年完成收入154.9亿元，同比增长39%，只完成调整后计划的91%，净利润增亏7%。这是万达百货历史上第一次没有完成利润计划，也是集团唯一完成指标不佳的公司。

除此之外，万达集团其他所有公司都完成计划指标，这里不再一一列举。2025年集团新招聘员工16597人，其中大学生7970人；全集团员工总数99752人。员工培训49751次，参训102万人次。万达学院培训管理人员17236人次，培训量58768天，教学效果反映良好。2025年集团2800名中层以上管理人员，41%涨薪，平均涨薪幅度12.6%；基层员工百分之百涨工资，万达对基层员工实施工龄工资制度，每干满一年每月工资增长100块；除工龄工资外，还有29%的基层员工涨薪，平均涨薪幅度8.1%。万达已连续多年保持高管40%至50%、员工30%至40%的工资晋级比例。这体现了我经常说的那句话：万达发展成果首先惠及员工。研发信息软件上线运行49个，2025年集团共申报知识产权和专利2686项，获得国内外知识产权和专利证书467个。这个数字非常令人欣喜，意味着今后几年，万达的创新产品特别是文化旅游创新产品会像雨后春笋一样长出来。

集团中英文网站再次改版，效果非常好，其中中文网站点击量超过1.2亿人次，英文网站点击量超过300万人次，点击量在全国所有企业官网中继续排名第一，进入世界企业官网前二十名，这反映了社会对万达的关注度。手机报增至每周三期，全年发布新闻超过两千条，很受欢迎。月刊发文84万字，照片1400多张，改版后的月刊反响不错。举办首届万达好声音、员工才艺大赛等受欢迎的文化活动。

2025年安全检查1366次，消防培训118次，10137人参训，全面完成年初下达的所有广场和员工食堂安装厨房自动灭火系统的任务。

审计245次，工作量增加51%；发审计通报两份，其它书面意见214份。处分员工180人，其中移交司法4人，解聘26人，其它处分150人。

党委工作继续保持全国民企领先。

（二）品质提升达到预期

1、提高全员品质意识。2025年是万达集团三年品质提升的最后一年。评审小组反映，他们到各地公司最大的感受，是从公司领导到员工追求品质的精神，大家共同对各方面品质提升提建议、想办法，这说明万达品质提升年的目的已经达到。我们搞三年品质提升，不仅为了把广场做漂亮，更重要的是提升全员品质意识，树立品质第一的思想。

2、项目品质很大提高。2025年，武汉汉街、长沙开福、成都金牛、厦门集美万达广场，沈阳万达文华、长沙万达文华、长白山柏悦、长白山万达凯悦酒店等一批优秀项目开业，大幅提高万达产品的美誉度。万达产品美誉度从哪里来？就是产品一个比一个好、长期积累而来。几个设计院的同志和我讲，现在出差住别人家的酒店不习惯，怎么看都觉得有毛病。万达一年开业十几个酒店，在建施工酒店六十多个，术业有专功，几年下来他们当然都成了行业内的大专家。

3、产生良好经济效益。提升品质说到底是为了提升竞争力和效益。举个例子，成都有一句俗话叫“南富西贵,东穷北匪”，北边之所以称“匪”，因为这里有火车站，集中各种批发市场，环境治安比较乱。当初成都金牛万达广场选址这里，一些同志有疑虑。但金牛万达广场由于品质过硬，开业后人气很旺，经营非常好，现在是公认的成都购物中心第一店。我相信，金牛万达广场两三年后将成为人气排名全国前列的购物中心。还有泉州万达广场，地处城边，前面就是一个臭水塘，我们把水塘变成环境优美的人工湖，商业、酒店都做得非常到位，用卓越品质折服当地，项目开业后成为泉州的第一商圈，万达文华酒店也做到当年盈利。现在万达广场的人气和租金提升比例、万达酒店的收入和效益都好于全国行业平均水平，超越他人的过硬品质是重要原因。

（三）重大项目推进顺利

1、东方影都顺利开工。青岛东方影是承载着中国文化世界品牌和万达梦的重大项目，是集团2025年前持续几年的一号工程。在青岛市委、市政府支持下，项目从签约到开工只用三个月时间，创造神话。去年9月22日盛大启动，引起世界震动。有家媒体还用“小李子来了，中国明星小伙伴们都惊呆了”做标题，这些中国明星平时拿腔拿调，看到莱昂纳多等好莱坞大腕来了，马上变成粉丝，主动要求合影，还把合影照片发到微博上。东方影都启动仪式有超过170家海外主流媒体、超过300家国内媒体进行报道，这就是文化的影响力和穿透力。因为这个项目，我还意外地被全球知名的《外交政策》杂志评为“全球百名思想家”。刚听到这个消息时，我还以为搞错了，怎么给我一个思想家的荣誉？评我为全球百名企业家还差不多。看了杂志才知道，评我的原因居然是推动了东方影都项目，其中有这么一句话：如果一切顺利的话，将来好莱坞明星待在青岛的时间比在洛杉矶还长。

2、开工哈尔滨、南昌和合肥万达城。三个万达城项目开工，震动中国，拉开万达城在中国全面布局的大幕。这几个项目各具特色，都有很多创新，哈尔滨万达城有世界最大的室内滑雪场，南昌万达城有全球最大的海洋馆，合肥有全球最创新的室内水公园。三个项目不仅开工搞得好，而且都在很短的一两个月时间内创造销售奇迹，合肥万达城销售超过40亿元，南昌万达城、青岛东方影都销售超过30亿元，引起很大震动，这里特别提出表扬。能创造这样的成绩，就是古人那句话，世上无难事，只要肯攀登。青岛东方影都12月初展示中心才开放，当月要求卖30亿，很多人都说不可能。我听说南昌杨明明给青岛高益民打电话，说你们要能完成任务，就是神话。现在不是神话变现实了吗？我特别欣赏接了任务坚决完成的态度，万达制定目标的原则是“蹦一蹦，够得着”。我们要求青岛东方影都2025年6月竣工，因为9月要举办青岛国际电影节。南昌万达城要求2025年开业，全部工期只有两年，但如果往后拖，2025年万达就要集中竣工开业四个文旅项目，开业压力太大。因此根据整体安排，有的项目工期可能短一点，尽管很困难，但经过努力一定能实现。

3、汉秀、电影乐园进展顺利。这两个项目由于技术特别复杂，施工难度极高，前期工程多少有些延误。在文化集团的全力支持下，武汉项目公司和两个文化项目部抓工期特别紧，终于把节点抢回来，现正在顺利推进中，这里对武汉项目公司和两个文化项目部提出表扬。

（四）跨国发展继续进步

1、收购香港上市公司。2025年5月万达正式并购香港上市公司恒力地产，后改名万达商业地产，为万达搭建了海外资本新通道。

2、并购著名游艇品牌。世界公认的两大顶级游艇品牌，一是英国的圣汐、一是意大利的阿兹慕，就好比汽车中的劳斯莱斯和宾利。2025年万达以3.2亿英镑收购圣汐近92%的股权，现在已着手在青岛筹建圣汐游艇新工厂，计划把一些中小型游艇放在这个工厂来建造，因为各项成本比英国便宜很多，圣汐游艇的整体收益将得到大幅提升。

3、投资伦敦豪华酒店。万达投资7亿英镑在泰晤士河边建设酒店和公寓综合项目。项目位置绝佳，位于伦敦第二富人区，可以俯瞰伦敦海德公园和白金汉宫。公寓高度200米，是伦敦最高的住宅。酒店有188个房间，建成后绝对是欧洲第一奢华酒店。这个项目万达机会抓得好，得到消息后一周内就果断决策。这是一个极其优秀的投资项目，项目建成后，把公寓卖掉，可以白赚一个酒店，在中国也很难找到这么好的项目。

（五）资本运作成效显著

1、AMC成功上市。万达2025年并购AMC，当年扭亏为盈，创造利润5000万美元。2025年经营业绩更好，这种情况下，集团董事会果断决定在美国纽交所上市。只用了四个月时间就完成从启动到上市的全过程，创造速度纪录。万达并购AMC，实际股本投入7亿美元，AMC上市募资4亿美元现金，万达持有AMC股权市值还超过14亿美元。不到一年半时间，投资收益翻倍。要知道这是发生在美国，用一句话讲，这是“教科书式的经典案例”。投资管理中心向我建议，AMC上市只在中国宣传，美国就不要宣传了，因为原先持有AMC的都是美国大投行，别人会问，为什么AMC这么多年搞不好，万达并购就盈利，这会让他们觉得没面子。

2、收购公司股价大涨。万达收购香港恒力地产后，创造香港股市并购企业股价上涨的纪录，恒力股价从0.27港元暴涨到最高时的近5港元，截至昨天收市是3港元左右。万达投资不到5亿元，浮盈66亿港元，说明香港资本市场认可万达。

3、成功发债6亿美元。2025年四季度，海外资本市场形势不错，投资管理中心建议集团在海外发债，到国际资本市场试试水。原来计划发5亿美元无担保债券，路演时获得4.6倍超额认购，最终增发至6亿美元。万达发债包括发行费在内综合成本只有4.8%，大大低于大陆香港上市地产公司的发债成本。而且这次万达发债在英国进行，说明欧洲投资者也认可万达。所以不管做什么，关键是把自己的事情做好，只要业绩好，走到哪别人都会认。

4、获得民企最高评级。2025年一季度，集团启动对万达商业地产的信用评级，请了穆迪、标准普尔、惠誉三大国际评级机构，历时半年，三季度评级结果出来，万达商业地产获得BBB+的评级，这是大陆民营企业在全球获得的最高评级，相当于万达商业地产拿到国际资本市场的一个通行证。很多中国公司不敢进行国际评级，但万达不管上不上市都要评级，而且坚持评。

5、并购旅行社。万达做商业地产形成商业地产产业链、做文化产业形成影视产业链。为支持万达旅游产业的发展，也要形成旅游产业链。集团对国内旅行社展开并购，2025年并购四家旅行社。我们要求万达有文旅项目的省份都要并购旅行社，利用资本的力量，三到五年内使万达旅业的收入超过200亿元。

（六）持续创新企业管理

1、出版2本教材。由万达学院牵头，集团所有系统、机关部门参与，历时两年，把万达内部培训教材重新编纂，形成《商业地产投资建设》、《商业地产运营管理》两本书。这两本书总结了万达商业地产14年发展经验，是万达商业地产理论的集大成者，标志着万达理论研究的新高度。两本书准备春节后在全国公开发行，将万达的经验、做法都毫无保留地贡献给社会，我相信一定会受到业内人士的热烈欢迎。

2、文旅项目计划模块化软件试行。文旅项目业态多，新技术多，很难管控。而且文旅项目不像商业地产可以标准化，每个项目都不一样，比如哈尔滨是滑雪场、南昌是海洋馆、合肥是水公园，计划模块软件很难编。去年文化集团和信息管理中心共同努力，经过半年多时间的研发，创新推出了文化集团计划模块化管理软件，分成十二大类、三十个分类，去年四季度上线试运行，今年上半年定版，下半年正式考核执行。

3、电商公司试行。万达电商谋划一年，去年四季度在6个广场正式推出，反响不错。万达做电商确实出乎人们预料，很多人以为万达在学阿里、京东，但万达电商和他们完全不一样，说穿了万达做的是“智慧广场”。万达广场不仅有物理性能，还要有智慧的虚拟性能。万达电商定位于两个方面——大会员、大数据，真正做到线上线下结合。万达电子商务模式一旦成功，就是全球零售行业第一个O2O电子商务模式，对全球大型零售企业具有示范性，对行业是重大贡献，所以万达电商只许成功，不能失败。

4、慧云系统研发成功。商业规划院历经一年时间，在信息管理中心支持下，研发出万达广场慧云智能管控系统。这个系统把万达广场的消防、节能、运营、监控等几大功能集合在一个屏幕上，完全实现自动化、高科技管理。我到现场看了演示，感到非常高兴，给这个系统取名为“慧云”，寓意智慧的云。信息时代的管理，技术层面就是云计算，应用层面就是大数据，万达将来有几百个万达广场，上百家酒店，管理必须靠云计算、大数据。慧云系统由于刚刚研发出来，去年只在4个广场正式上线，但反响很好。我给它的评价是三个大幅提高：大幅提高安防水平、大幅提高节能水平、大幅提高管理水平。过去消防监控靠人盯，但人总有犯困的时候，总有偷懒的时候，慧云系统完全解决人为因素影响。过去万达广场消防、安全、运营监控分散在不同区域，不好管理，现在全部结合在一起，便于集中管理。我希望万达商业管理和万达项目系统的同志都要好好学学慧云系统。

5、移动办公系统。信息管理中心去年研发出万达移动办公系统，使万达办公自动化更进一步。万达办公自动化程度已经很高，OA系统速度很快，但以前是桌面为主。现在更牛了，拿个手机就能办公，更方便、更及时，人更解放。

信息化程度高、拥有知识产权是万达的核心竞争能力。现在很多企业学万达，学万达广场怎么建，万达商业怎么管，但他们只看到物理层面的东西。可以把建筑抄去，但招商难学一点，因为商业资源没有万达强。现在万达有慧云系统、将来万达电商线上线下结合，万达就更难模仿了。因为万达拥有知识产权，这是学不去的。由于万达信息化水平高，2025年被全球知名刊物美国《CIO》杂志评为全球信息百强，中国民营企业仅万达入榜。

6、计划执行到位。2025年全集团计划模块考核93项，考核节点8565个，延误一周左右的红灯加起来只有39个，仅占全部节点的千分之四，而且绝大部分延误都补回来，这说明万达管理能力的不断提高。

（七）社会认可万达贡献

1、就业。2025年集团新增就业岗位10.8万人，占全国新增就业总量的1%左右；其中大学生33485人。

2、纳税。2025年集团纳税226.7亿元，继续在中国民营企业中保持领先。

3、慈善。2025年集团现金捐赠4.38亿元，累计现金捐赠超过35亿元，在全国企业中排名首位；组织义工活动921次，91039人次参加义工活动，特别是“关爱打工子弟全国联动活动”受到广泛好评。

4、环保。2025年开业的全部万达广场、酒店均获得绿建设计认证，18个万达广场、7个酒店获得绿建运行认证，其中莆田万达广场获得绿建二星运行认证，是全国唯一获得绿建运行二星认证的商业项目。绿建运行认证比设计认证更难，万达一家企业获得的绿建运行认证占全国的80%，说明万达环保工作远远走在全国企业前面。

5、支持大学生创业。万达去年推出支持大学生创业活动，宣布每年拿出5000万元，从万达广场拿出50个商铺，支持100名大学生创业，10年共拿出5亿元、500个万达广场商铺、支持1000名大学生创业。去年12月已对首批候选人进行公示，今年开始创业工作。

6、获得众多荣誉。获得民政部颁发的中华慈善奖，在全国所有企业中唯一七获中华慈善奖；获国际旅游投资协会“中国旅游投资领袖人物”称号；被福布斯评为“亚洲商业人物”、“2025年中国商业人物”；被美国《外交政策》评为“2025年全球百名思想家”；获中国企业文化促进会“全国企业文化建设百佳单位”、中国企业联合会“全国企业文化优秀案例企业”称号；被美国《CIO》杂志评为全球信息百强企业，是中国首家得奖的民企；获中国电子信息研究院中国软件测评中心《中国软件和信息服务企业最佳方案》；中国国际广告节评“万达广场就是城市中心”广告为中国广告长城奖；获住建部“中国建设行业百佳雇主单位”、中国人力资源研究会“首届人本中国最佳企业”；被全国党建研究会评为“全国非公企业党建最佳案例”，获全国基层党建研究中心“企业党建创新先进单位”称号；被中宣部评为“全国文化产业30强”；长白山国际度假区获国际旅游投资协会“中国最佳旅游项目”称号；万达院线获中国社科院、中国科学院“文化产业电子商务建设示范单位”称号；万达学院获住建部“2025全国绿色建筑创新一等奖”，获中国企业商学院联合会“2025年中国企业商学院最佳影响力奖”；武汉汉街广场、唐山万达广场获中国施工企业管理协会“国家优质工程奖”；天津项目公司获天津市委市政府“优秀民营企业”；西安、武汉、呼和浩特项目公司被评为陕西省、湖北省、内蒙古自治区纳税十强，其中武汉项目公司纳税15亿，人均纳税一千多万；酒店建设公司获国际饭店餐饮协会“杰出贡献奖”；酒店管理公司获“2025年最佳中国酒店管理集团”称号；北京商管公司获中国物业服务业协会“2025年中国物业管理服务百佳企业”；宁波商管获中国商业联合会“全国商业服务业先进企业”称号等等。

二、2025年存在的问题

（一）企业管理存在漏洞

原漳州项目公司总经理、营销副总、营销部经理勾结，侵占公司利益。他们把一栋景观楼，对客户说已卖完，加3万块钱才可以帮客户搞到房源，然后几个人把这笔钱私分。这件事处理后仅两个月，龙岩项目营销副总又犯同样的问题，现在上述四人都已被移交司法。党的十八届三中全会提出 “公有财产不可侵犯，非公财产同样不可侵犯”，这让我十分欣慰。这几起事件虽然是个人行为，但反映出万达企业管理存在漏洞。项目管理中心、文化集团、信息管理中心、财务系统要联合研发能真正监控房子销售情况的软件，把这个问题解决。既然这种现象再三发生，就要从管理、技术上想办法。

（二）部分工程质量下滑

我们在检查中发现，部分电影城、大歌星装修质量下滑，个别广场、酒店有漏水现象。万达是靠工程质量过硬起家的。1996年中国房地产最困难的时候，万达提出“三项承诺”，主要内容就是保证工程质量。2025年，住建部在人民大会堂召开表彰会，1000多家房地产企业参加。时任部长俞正声同志亲自出席并点名表扬万达，号召全国企业向万达学习，这是住建部建国以来唯一一次树立一家房地产企业典型。所以工程质量过硬是万达的传家宝，不能丢。

（三）少数人节约意识差

举个例子，地方公司接一个集团领导，本来几个人可以坐一台车走，却要派好几台车跟着。还有的同志下班不关灯、不爱惜办公用品等，而且越是不挣钱的部门花钱越大方，这反映一些人节约意识差。这种风气不改，迟早会毁掉企业。

三、2025年工作安排

2025年对万达集团是十分关键的年份，用一个词形容就是“标志年”。至少有三个标志：第一、万达今年会成为世界五百强企业；第二、万达成为全球最大的不动产企业；第三、武汉两个高科技文化项目开业。这两个项目历时五年研发终于亮相，将让大家看到万达文化产业绝不是传统的拍电影、演舞台剧，而是走文化与科技结合的路。所以，2025年对万达非常特殊、非常重要。

（一）今年主要工作任务

集团资产达到4500亿元，收入2400亿元，经营净利润150亿元。商业地产收入1830亿元，其中地产系统收入1600亿元，回款1262亿元，入伙1080亿元，新增持有物业面积499万平方米，成为全球最大的不动产企业。新发展项目32个以上。最近几年，万达新增持有物业面积每年扩大增幅，2025年新增持有物业面积300万平方米，2025年新增410万平方米，今年新增500万平方米，2025年预计新增600万平方米，保持令人震惊的增长速度。

商业管理公司新开业24个万达广场，累计开业109个万达广场；实现租金收入109亿元，这是万达租金收入首次破百亿，具有历史意义。保守估计，到2025年，不含文化旅游项目，万达商业地产租金收入将突破300亿元。2025年租金收缴率不低于99%，组织好第八届万达商业年会。

酒店建设公司新开业18个五星和超五星酒店，新增客房5485间，累计开业酒店72家。酒店管理公司收入47.8亿元，继续开展酒店管理品质提升年活动。

万达商业地产所属其他公司收入73.2亿元。

文化产业集团收入317.5亿元。其中：AMC收入170.3亿元；万达院线收入48.3亿，全年新开业影城40家，新增屏幕360块；大歌星收入12.9亿元，新开业门店24家；万达旅业收入70亿元；文化产业其他公司收入16亿元。

百货公司收入252亿元，新开店24家，确保完成利润指标。

（二）永远坚持品质提升

1、万达永远品质年。万达三年品质提升活动效果很好，品质年活动要永远坚持下去。除每年对万达广场、酒店进行品质排序，2025年起要对百货、影城、大歌星和儿童娱乐等各业态门店进行建设品质排序。

2、不增加成本提升品质。过去几年，为提升品质，集团给予万达广场成本较大增加，今后不再增加工程成本，要动脑筋，靠建筑本身、美学变化来提升品质。商业规划院要研究在适当降低成本的情况下，同样搞好品质。

3、要提升管理品质。今后重点要转移到管理品质提升，每年对广场、酒店、百货、影城、大歌星、儿童娱乐等业态管理品质进行评比排序。这项工作由各系统自己进行，是否公布，由各系统自行决定。

（三）坚决抓好重点工作

1、武汉重大文化项目开业。这是万达历时五年研发的科技文化产业的首度亮相，意义十分重大。要抓好三点：第一、项目绝不能误工。去年12月20日，两个项目搞了开业一周年倒计时活动，计划今年6月开始对外卖票，卖票后不能按时开业就出大问题了。要求计划节点一个红灯都不能出，工期绝不能耽误。第二、营销做到位，确保把开业后半年内的票全卖完。谁要想体验这两个项目，对不起，得订半年以后的票，要做到这么火才行。第三、组织好开业典礼。文化集团、企业文化中心、庆典策划部2月前拿出开业庆典方案。文化项目影响力更大、看的人更多，组织严密程度要更高。

2、青岛东方影都。这是万达一号工程，建设必须按照计划节点一步不落往前走，去年做得不错，希望今年继续保持。文化集团要尽早成立东方影都管理部门，我要亲自参与，把青岛市政府对项目的优惠政策落实到位。明年一季度，东方影都影视产业园就要开展全球招商，确保产业园开园即满。

3、无锡万达城。这是万达二号工程。集团之所以在无锡建万达城，主要考虑无锡是“ 长三角”中心，处于上海、杭州、南京等边三角形的中心，无论去哪里，高铁都是三十分钟。现在很多人崇洋媚外，迷信迪斯尼，这个项目就是想跟上海迪斯尼PK一下。无锡万达城从设计、建设到运营都要做好，开业后和迪斯尼比一比入园人次、经营收入两项核心指标，看中国公司、美国公司谁更厉害。

4、其他重点项目。万达城今年要新签约

一、两个项目；昆明西山、东莞东城、北京通州等万达广场要保时保质。特别是昆明西山万达广场，是第100个开业的万达广场，万达广场是A级店，酒店又是文华品牌，还有国内最高的300米双塔—昆明双塔。要以西山万达广场开业为契机，组织好百座万达广场3天同庆。

5、全力推动万达目标公司上市，今年要推动2个目标公司上市，这是投资管理中心的重点工作。

（四）稳步推进国际战略

1、控制风险是重点。万达国际化绝对不是为国际化而国际化，重点要控制好风险。万达国际化坚持“并购为主，投资为辅”的战略，国度选择以市场完善的发达国家为主。2、2025年国内外各并购至少一家公司、海外投资2个地产项目，这作为今年投资管理中心的考核指标。

3、加强对已并购、已投资项目的监管。商业地产已批准成立海外项目管理部，招聘人员必须语言、经历都到位，加强对海外项目监管，确保实现决策目标。管理方法要参照商业地产公司，不同的地方是要更多借助中介机构来落实。

（五）重点做好营运工作

万达集团今年开业广场过百家、酒店超过70家、百货99家店、影院超500家、大歌星超过百店，儿童娱乐也要开8个店，每天客流数百万，营运必须成为万达所有工作的重中之重。主要抓四方面：

1、安全第一。安全永远是第一，万达建立慧云系统，我特别强调的第一条就是大幅度提高万达的安防水平，实现安防监管的信息化、自动化，靠高科技做好安防。安监部在检查工作时，要做到铁面无私。

2、全面改造开业广场。3年内将已开业万达广场全部改造成慧云智能控制系统，商业规划院和成本部门一季度拿出方案和预算，分批进行改造。尽管改造比新建成本高，但我们要求全部改造，就是为了大幅提高运行管理可靠性。

3、抓好百货营运。这作为今年集团总裁和分管副总裁的工作重点，必须完成今年目标，确保两年内实现百货公司整体盈利。

4、酒店管理规划。酒店管理公司的目标是3到5年内成为中国一流酒店品牌，必须有发展规划，规定达到哪些指标。随着酒店管理公司规模扩大，跟不上队的人员也要适度进行调整。

（六）依靠科技提升管理

1、全面网络化。万达所有系统、所有公司都要电子商务化，这不是因为实体不行了转向电商，而是实体必须结合电商，线上线下结合。我要求万达所有领导，从总裁、副总裁，各系统总经理直到公司总经理，都必须有电商意识，要跟上时代。万达具有中国企业唯一的、无可比拟的线下资源，根据测算，到2025年，万达将开业近140个万达广场，平均每个广场每天5万客流，全部广场年客流将超过20亿人次。万达还有一百多家酒店、几百家电影城、几十家儿童娱乐、数个超大型度假区等，如果我们努力把线上平台做好，两相结合，将来中国没有一个公司能竞争过我们。用一句话概括，全集团实现O2O模式。

2、电商公司全面上线。今年要求电商覆盖所有广场，重点抓会员和数据。要求今年电商会员达到3000万，其中把万达院线1100万会员全部转成万达电商会员，力争3年内万达电商会员过亿。现在有个词叫“大数据时代”，淘宝之所以厉害，是因为每天有成千上万的公司在上面交易；微信牛，是因为有5亿多用户。尽管淘宝商家绝大多数不赚钱，微信本身也是亏损，但会员多就会产生别的附加值。万达电商要调整投资计划，采取促销手段，尽快实现会员过亿，力争到2025年做到4至5亿会员。会员多，大数据多，电商公司就一定有大价值。而且万达电商会员都是实实在在在万达消费拿积分的，比淘宝、微信用户的忠诚度和黏度更高。

3、靠科技保证安全。万达广场、酒店开业越多，我越睡不好觉，真的很怕晚上来电话。万达这么多物业没出事，这些年靠的是我们辛勤监控。但光人盯不行，要靠科技保证。我要求今年把慧云系统、远程安监系统、厨房自动灭火系统、电缆感温系统等技术在新的万达广场全部建设到位，几年内旧的广场全部改造到位，酒店也要应用和改造。信息管理中心、安监部要不断创新，每年都要研发新软件。其实并不是每个系统都很贵，比如一套厨房自动灭火系统成本只有1万多块钱，但是很安全，一有问题就自动关闭电和气，比人盯强多了。由于大量采用科技，对管理人员素质也提出新要求，必须懂电脑，最好是大学生。

4、完善文旅计划模块化软件。文旅计划模块化软件去年刚试行，而且文旅创新业务、技术不断推出，如何做到文旅模块化软件像商业地产模块化软件一样好使？我要求今年年底达到和商业地产一样好用，这是给文化集团和信息管理中心的硬任务。

（七）带头履行社会责任

我每年都强调履行社会责任，做企业公民，这是万达企业文化的中心思想，要树立全员社会企业意识。

1、就业。今年目标新增服务业岗位12万人，解决大学生就业4万人。新增就业是万达集团对中国的最大贡献，每年占全国新增就业总量的1%。十年之内，增加就业都是中国的优先国策；提高居民幸福指数、增加老百姓收入的最好办法就是有稳定就业。

2、纳税。今年计划纳税240亿以上。

3、慈善。今年捐赠不少于4亿元，义工活动10万人次以上。

4、环保。要求今年新开业的万达广场、酒店全部获得绿色建筑设计认证，已开业广场和酒店力争获得30个左右的绿建运行认证。

5、创业。百名大学生、50个创业项目全部开业，要求大学生创业成功率不低于80%，列入商管考核指标。明年开始，每年选拔几个创业榜样，进行宣传。万达支持1000名大学生创业，不敢说造就几个王健林，能出几个像样的企业家，这个钱就没白花。

2025年是万达标志年，当前的社会环境、资源、舆论等各种条件都有利于万达，可以说万达正处于历史发展的最好时期。这是我们努力工作换来的，万达守规矩、奋斗、勤奋、有社会责任感，得到全社会认可。万达已连续8年保持30%以上的增长，把这种速度保持到2025年底，我们将创造世界大型企业连续10年保持30%以上环比增长的奇迹。明代宋濂有一句话名言：“孰不欲奋发有为，立不世之功”，希望万达同仁都有这种精神，机不可失、时不再来，10年后中国经济不太可能再保持现在的发展速度，万达的高速发展也不可能永远持续。希望大家把握快速发展的机遇，以优异成绩迎接明年年会的到来。

万达明年年会已定在武汉召开。武汉万达有3家酒店，可以多一些人去参会，让大家看一场高科技的秀，再去玩玩电影科技娱乐，亲身体验万达文化产业的魅力。

马年即将来临，在这里我代表集团向在座的同志，并通过你们向万达十万员工及其家属表示感谢！祝大家新春愉快、合家幸福！向年会的组织者，向万达索菲特酒店、万达嘉华酒店的员工表示感谢，你们为年会的成功举办做出了努力。

今年推荐读《礼记》。谢谢大家！

**第三篇：大连万达集团**

一、大连万达集团

成立于 1988 年，1992 年成为东北第一批，也是前五家股份制试点改造的企业之一，较早地实行了产权改造。经过 22 年发展，万达集团已成为以商业地产、文化产业、高级酒店、连锁百货为四大支柱产业的大型企业集团，集团总资产集团总资产集团总资产集团总资产1000 亿元亿元亿元亿元，，年销售额年销售额年销售额年销售额600 亿元亿元亿元亿元，年纳税超过 50 亿元。2.发展历程 万达的发展可以概括为以下几个阶段2.1 起步阶段（1988 ——1992 年）万达集团成立于 1988 年，注册资本为100 万元，全部来源于借款，这是当时注册房地产类企业所需的 最小资本额。1989 年，万达迎来一次最为关键的发展机遇——北京街老城区改 在大连市其他房地产开发商对老城改造均不看好，不愿参与的情况造，万达果断接下了这个工程，在设计上大胆创新，取得了良好的销售下，业绩 获得了 1000 万的利润，北京街的改造为万达摆脱困境、发展壮大积累了一定的基础。2.2 发展阶段（1992 －—2025 年）。1992 年 8 月，万达成为东北三省首批股份制试点企业，大连万达集团股份有限公司正式成立，万达由此真正步入 “万达时代”，在这一阶段 “多元化经营” 和“品牌营销”成为万达发展的主题。1994 年，万达重金组建足球俱乐部，足球把万达品牌带入了千家万户。在品牌提升的同时，万达把经营触角逐渐向多领域延伸，包括： 机电业、制造业、酒业、餐饮业等。万达资产规模迅速扩大，创造了大连房地产业数十项第一，万达发展成为大连的重点企业。2.3 转型阶段（2025 － 2025 年）。2025 年是万达发展史上发生重大转型的一年，万达集团积极探索出商业地产开发新模式： 订单地产模式，万达进入商业地产并迅速完成全国布局，商业地产逐渐成为万达集团的核心产业。

2.4 打造 “百年企” 阶段（2025 至今）。2025 年，万达集团提出了 “国际万达，百年企业” 的设想，积极介入电影产业、酒店业、连锁百货 业。通过发展，目前万达集团已形成以商业地产、文化产业、高级酒店、连锁百货为支柱的产业格局。

3．．．． 产业布局产业布局产业布局产业布局 万达集团近年来对旗下所涉产业按 “相关产业多元 化” 的原则进行了布局整合，即以商业地产为核心向与其息息相关的产 万达目前的支柱产业为商业地产、文化产业、高级 业辐射。经过调整，酒店、连锁百货，其中文化产业主要指电影院线。万达提出的各产业万达提出的各产业万达提出的各产业万达提出的各产业 2025 年的发展目标为： 企业资产超过企业资产超过企业资产超过企业资产超过 1500 亿元，年销售额1000 亿元，年纳税年纳税年纳税年纳税 80 亿元，成为世界级的企成为世界级的企成为世界级的企成为世界级的企业集团3．1 商业地产计划到 2025 年开业 80 个万达广场，持有收租物业面积 1200 万平方米，年租金总收入超过 80 亿元，规模排名全球前四。

3.2 文 化 产 业 到 2025 年 将 开 业 110 家 以 上 的 影 城，有 银 幕 拥 1000 块，年收入 30 亿元，成为排名全球前八的电影院线。

3．3 高级酒店到 2025 年开业 45 家五星和六星级酒店，营业面积 超过 200 万平方米，成为全球领先的酒店投资企业。

3.4 连锁百货到 2025 年开业 65 家店百货店，营业面积 200 万平方米，年销售额 120 亿元，成为中国一流的连锁百货企业。

二、万达核心产业分析： 商业地产商业地产商业地产商业地产

基于寻找一个长期稳定现金流，为打造百年企业奠定物质基础的2025 年万达集团进行了成功的战略转型，动机，进入了当时中国房地产 “订单地产” 企业尚无人涉足的商业地产领域，创新建立了 的商业模式，并以罕见的万达速度，连锁式的开发，迅速完成在全国的布局，目前集 是亚洲排名第一的不动产商。自持收租物业面积 700 万平方米，是亚洲第一的不动产商。

1． 万达商业地产模式 “订单地产”

1.1 订单地产商业模式的含义。商业模式是万达发是万达商业地产的核心能。商业地产的一项重要的商业模式创新商业地产的一项重要的商业模式创新商业地产的一项重要的商业模式创新，所谓 “联合协议”是“共同参与，平均租金，先租后建”

联合协议： 万达与世界 500 强等知名商业机构签订联合发展协议，协议中约定了很多条款，其中包括目标城市的选择、面积的要求、租金条件等等。

共同参与： 万达与合作伙伴进行沟通、协调，大家共同确定城市、地 并在规划设计与技术方面完成对接，每一个店的面积、层高、设备都要事先约定好，为租户量身定制商业地产项目。

平均租金： 万达和战略合作伙伴约定，把中国的城市划定为两个等级，北京、上海、广州、深圳四个城市列为一等城市，剩下的城市都算第二等。一等城市、二等城市分别适用不同的平均租金，这样就大大减少了合同谈判的时间。

先租后建： 面积、城市、租金都确定了，万达与主力店租户签订合同或确认书后，然后再投入建设。这一模式对于万达来说可以避免投资的风险，而对于项目所在城市来说，则意味着税收、新增就业岗位、提升城市形象和商业水准的综合效益，真正实现了企业和政府的双赢。

1．2 万达订单地产模式的演变。万达集团是一个富于创新和进取的企业，2025 年进入商业地产之后，自 订单地产的产品形态已经历 经了三代的变化。

第一代商业地产称为单店，是万达集团早期开发的产品，业态整合总面积 5 ——6 万平方米。代表作有长春万达购物、青岛万达购物广场、南京万达购物广场等。

第二代商业地产称为组合店，是万达集团 2025 ——2025 年间开发的 产品，由多个单体店组成，总面积 10 ——15 万平方米，内含百货、超市、影城等六到十种业态，代表作有天津万达商业广场、武汉万达商业广场、南宁万达商业广场等。

第三代商业地产为城市综合体，是万达集团 2025 年以后开发的产品，总面积均在 30 万平方米以上，其中包括购物中心、写字楼、酒店、影视、公寓等业态。代表作有北京万达广场、上海万达商业广场、宁波万城、成都万达广场、重庆万达广场等。城市综合体的开发是一项复杂的系统工程，而万达因为具备了改变一个城市 面貌的开发能力也越来越受欢迎，成为攻城拔寨的利器。

2.商业地产的招商与运营管理商业地产的招商与运营管理，除了在开发方面形成了自己独特 的优势外，万达在商业地产方面的另一大优势是商业运营能力。万达成立了万达商业管理有限公司，创造了连续多年租金收缴率超过 99% 的世界行业纪录，这也是中国目前唯一一家冠以商业管理名称、跨区域进行商业管理的企业。强大的招商和运营能力解决了商业项目开业后的难题，保证了万达开业的商业项目良好的运营状态。

三、万达文化产业发展分析万达文化产业发展分析万达文化产业发展分析万达文化产业发展分析

在房地产领域风生水起的同时，万达集团积极介入文化产业，万达 集团已连续多年成为全国文化产业领域投资最多的企业，尤其是万达 国际影城，已经成为众多中国一线城市的影音文化象征。

1． 万达文化产业的核心： 万达院线。万达集团进入电影文化产业 是商业地产开发带来的成果。万达集团在全国首创了订单商业地产的全新模式，并与包括世界 500 强等许多著名企业签订了联合发展协议。在零售、百货、餐饮等业态，万达集团都很顺利地找到了可以跟上万达 连锁开发节奏的合作伙伴，惟独电影院方面，目前国内尚无一家企业能 但是万达集团敏锐地认识到，现代化的多 在全国范围内提供连锁配套，厅多功能电影院是整个万达广场一个不可或缺的重要组成部份，它对 提升整个万达广场的功能配置、资源共享将起到很大的作用。于是，万达集团一步踏入了电影业。目前万达集团在全国已开发的大型购物中心里，全部拥有自己投资的国际一流电影院。万达不但进入了电影业，并取得了极大成功。万达每开一家新影院，都能给当地票房带来 50% 的收入增长。万达电影院线已成为中国 400 排名第一的院线，拥有五星级影城 50 家，块银幕，占有全国 15% 的 票房份额。2025 年将开业 21 家影城，新增 200 块银幕，使影城总数达到 71 家，银幕达到 600 块，占有全国 18% 的票房份额，成为亚洲排名第一的院线。

2．万达发展文化产业的主要特点。万达投资并持有影院优质文化资产，实现了短线的地产投资与长线的文化投资的结合，万达发展文化产业，尤其是影视产业的主要特点可以归纳为五个创新：

订单商 模式创新： 借力商业地产，体现综合效应。万达集团通过住宅地产切入商业地产领域并获得了很大的成功，在商业地产项目开发中，万达集团均独立投资和经营电影院，在提升项目整体价值的基础上又迅速作大了电影产业，体现了最大的资源共享。

标准创新：MALL，多厅，高标准。万达集团把握了现代影院发展的趋势和观众的需求，万达院线影院均按照国际标准引入了高科技影院设施，用高端科技给观众带来终极震撼的电影体验，这样的影城标准无疑是最符合中国电影终端市场的发展模式。

品牌创新： 构建万达电影品牌，打造连锁影城。几年来，万达院线的市场营销能力，已经获得业内的一致认可。在院线的指导下，每家万达国际电影城平均每月都会有 2 －—3 个有成效的市场营销活动，全国万达影城每年配合举办的国产电影明星见面会均不少于 200 场次，而各种国产电影的推介活动部下下千余场。与此同时万达院线还与新种国产电影的推介互动活动，新浪网、腾讯、新华网、移动梦网等全国性知名媒体建立了稳定的合作伙伴关系，在未来几年内 “万达电影” 作为全国知名影院连锁品牌将在中国愈加响亮。

机制创新： 影院建设流水化作业，影院经营实行自主经营、统一管理。电影是一个规模效应明显的产业，万达院线在经过短期的与华纳在收回经营管理权后，迅速在国内形成自己的经营模 式，万达院线通过“统一品牌，统一经营，统一供片，统一管理” 充分发挥了院线的规模效应，获得了超出行业水平的收益。万达院线用了不 速壮大，在人次激增、票房猛涨的同时，实现了稳定持到六年的时间，续增长的利润收益。

打造影院职业经理人。万达院线建立并完善了自己的 “人性化服务标准体系、” “专业人才培养机培训体系，提出和实施了《影院开店手册

》 《影院营销手册 》 《影院营运操作 手册》 等各种手册，建立放映员上岗证制度，并系统的举办各类培训班，万达影城的团体管理水平与标准服务水准都有了很大提升，人才逐渐成为为万达电影的核心竞争力。

四、万达发展之路的启示万达发展之路的启示万达发展之路的启示万达发展之路的启示

万达集团因足球闻名，以住宅地产起家，凭商业地产腾飞，其独特 的发展实践带来的启示有：

1． 创建柔性组织创建柔性组织创建柔性组织创建柔性组织，保持竞争优势。对于房地产企业而言，受政策影响较大，未来的不确定性也将越来越大。在此背景下，建立高度灵活、响较大，富有弹性、适应市场变革、对市场需求能够快速响应的柔性组织结构，成为未来企业生存和发展的趋势。万达集团 22 年的发展中，经历了几次关键的转型，都较好地适应了市场的发展趋势，从而抓住了机遇，保持并不断增强了竞争优势，实在房地产市场化的初期，现了企业的可持续发展。在万达的起步阶段，万达强调质量和创新，大力发展城市住宅地产并脱颖而出，奠定了以后发展的基础。从 2025 年开始，万达集团进入商业地产并迅速完成全国布局，实现了长期稳定的现金流入，商业地产由此成为万达集团的核心产业。2025 年，万达又投入巨资进入电影产业，并将文化产业确定为公司实现了短线的地产投资与长线的文化投资的结合。2． 通过相关多元化通过相关多元化通过相关多元化通过相关多元化，实现资源共享。万达是典型的相关多元战略，从住宅地产进入商业地产，后来进入电影文化产业与酒店业，延伸了万 增强了万达集团的融资达在商业地产的优势。商业地产业务的开展，能力，满足了开发房地产对资金需求比较大的要求，而电影文化产业、酒店业、连锁百货与商业地产存在配套关联，因此，万达集团在商业地 产、文化产业、高级酒店、连锁百货四大支柱产业方面互补效应明显。

3． 发展持有型物业发展持有型物业，平衡收支结构。房地产开发企业的特点就是 现金流不稳定，现金的流入和流出集中在某一阶段，给企业造成很大的 风险。对此，万达的对策是进入商业地产，发展持有型物业，获得稳定 的现金流。目前万达持有的商业物业面积目前万达持有的商业物业面积目前万达持有的商业物业面积目前万达持有的商业物业面积 700 多万平方米，一年的租金 50 亿，其利润规模保证了企业的长期其利润规模保证了企业的长期其利润规模保证了企业的长期其利润规模保证了企业的长期稳定发展，发展持有型物业可以获得以下好处： 一是具有稳定现金流的长期经营性物业更容易获得资金支持，可以丰富企业融资渠道。二是发展持有型物业可以平衡企业收支结构，将房地产开发的一次性利润分散为长期稳定的收益，解决资金大进大出的问题，有利于企业的稳定、可持续发展。三是发展持有型物业可以获得资产价格升值收益。目前全球的资产价格都处在不断上升当中，并且在今后很长一段时间内都可能处于一种上升的趋势。

发展持有型物业能够享受资产价格升值和土地升值的双重利润。利用自身优势利用自身优势，发展文化产业万达进入电影文化产业并取得 很大的成绩，今年 10 月，万达院线票房收入已突破 10亿元票房大关，这是中国电影院线有史以来第一次突破这个数字。万达发展文化产业的成功之处在于充分发挥核心产业——商业地产的优势，每开发一个商业项目必建设一家影院，将自身优势发挥到了极至。

创新是企业发展的不竭动力，唯有创新，才是企业向前发展的不竭动力。万达能够从一家注册资金 100 万的企业发展到总资产 1000 亿元的集团，能够始终保持创新是其发展的真正动力。万达1989年在大连旧区拆迁改造中获得第一桶金，靠的是创新； 万达 2025 年万达建立“订单地产” 的商业模式，实现成功的战略转型，进入商业 地产领域，靠的是创新； 万达 2025 年进入电影文化产业，创建万达院线，靠的还是创新。可以说，创新是万达的核心竞争力所在。

**第四篇：法务专员介绍**

法务专员 职业概述

法务专员在法务主管的领导下从事企业法务的日常工作。草拟并审核合同，帮助建立公司人事制度，参与各种谈判，管理各种法律档案，参与公司股权转让等事项，配合法务主管的各项日常工作。

法务专员是指企业法务部中在法务主管的领导下从事日常法务工作的人员。法务专员的角色类似于“律师助理”，其也是一个辅助的角色——协助企业法律顾问起草、审核企业的合同及规章制度，参与企业重要经营活动的准备工作，联系企业的外聘律师等。

职业素描

工作内容

协助企业法律顾问起草或组织审查企业的重要规章制度；

参与企业的投资、融资、租赁、资产转让、股改等涉及企业权益的重要经营活动的准备工作，并处理相关的法律事务；

协助企业法律顾问审核企业的合同并对其进行归档管理；

办理企业授权委托、法定代表人身份证明、管理企业合同专用章等相关法律事务；

负责企业外聘律师的选择、联络及管理工作；

开展与企业生产经营相关的法律咨询、培训和宣传工作。

认真执行公司各项规章制度和工作程序，服从上级指挥和有关人员的监督检查，保质保量按时完成工作任务。

办理公司的清欠工作，书写相关报告，并上报办公室主任，须以法律手段解决时，负责相关资料的调查、取证工作，做到准确真实。

对清欠工作中暴露出的公司经营问题，要认真分析，总结写出报告并上报办公室主任。正确依据证照申办有关法规和政府有关职能部门的文件精神，办理证照申办和年检，使企业合法经营的手续齐全，做到及时、准确。

拟订、组织、呈报证照申办或年检的资料、做到资料齐全、内言准确、呈报及时。对申办的证照的合法性负责。对企业证照年检的真实性负责。

学习相关法律、法规文件，提高业务水平。定期向法务部主管述职。积极参加培训活动，努力钻研本职工作，主动提出合理化建议。

完成法务部主管交办的其它工作。

（对人的要求）职业要求

教育培训： 法务专员需要具备法律专业本科以上学历，一般要求通过国家司法考试。

工作经验： 扎实的法律基础知识及所属行业的法律事务知识，一定的法律谈判技巧，这些是该职业所必须具备的专业素质。而较强的沟通能力，较好的语言文字表达能力，良好的逻辑判断能力以及团队协作精神，也是该职业不可或缺的。

目前的就业现状

一、薪资行情

法务专员的一般月薪在2025-8000元左右。不同性质的企业之间，法务专员的待遇差别相对较大。一般而言，大型外资企业的待遇在各企业中是处于上层的，其月薪可达6000元左右。对于国有企业，法务专员的月薪一般也可达4500元左右。与前两者相比，私营企业和民营企业对法务专员的待遇就要差一些，一般在2025-3500元。此外，不同行业的法务专员的待遇也存在差距，一般金融行业（如银行、保险、证券），法务专员月薪在4000-8000元之间；房地产行业，法务专员的月薪在3000-7000元之间，这是业内薪资待遇较高的两大行业。而其它行业的法务专员月薪一般都在2500至4000元之间。

二、职业发展路径

法务专员最早出现在大型外资企业。外商在中国投资，必须遵守中国法律，而且中国正在加速推进法制化建设，因此，设置专门处理相关法律事务的法务专员，对外企来说尤为重要。法务专员作为一种新兴职业，未来就业前景相当广阔。企业法务专员作为企业的一名员工，需要其全身心投入到企业事务中去，除了处理一些力所能及的法律纠纷和风险防范，还要能够专业化地整合各种法律资源。法务专员的具体发展方向如下：路径一：就企业内部的发展而言，法务专员其在积累经验后，可以向企业法律顾问的方向发展；

路径二：法务专员也可以向律师行业发展，如：公司律师、民事诉讼律师、知识产权律师，这些均可以成为其发展方向；

路径三：一直在外企中工作的法务专员，涉外律师对其而言也是不错的发展方向。如果是在房地产公司中长期从事法务工作的人员，日后可以尝试向房地产律师发展。

**第五篇：职位介绍**

网络美工：需要熟悉各种平面设计软件，如Photoshop、ai等软件，完成美术视觉上的设计排版等，熟练操作Photoshop网页配色及排版设计；Illustrator网页设计；Dreamweaver网页制作软件。

网站策划：负责网站功能设计、网站结构规划、页面设计、内容编辑，撰写“网站功能需求分析报告”，提供网站系统硬件、软件配置方案，整理相关技术资料和文字资料等网站建设中的技术、内容、费用、测试、维护等做出规划。

要求：

1、有独立的市场策划分析能力；

2、给网站功能定位；

3、提供网站的技术方案；

4、网站的内弄规划。

人力资源主管：工作职责:

1.负责公司各项规章制度的建立健全及日常事务文件的起草工作；

2.掌握并熟悉员工基本情况，编制岗位定编计划，办理员工招聘、员工录用到岗及离职的各种人事手续；

3.依据各岗位责任、工作标准及奖惩制度，定期进行考核，并办理奖惩、辞退等工作；

4.组织员工签订劳动合同；

5.负责工资工作的日常管理，劳动工资统计报表的填写和报送工作。协助领导做好调资、晋级、定级工作以及各部门资金发放；

6.负责劳动保险、劳动保护工作的日常管理；

7.负责人事档案日常管理工作，做好人事统计报表填写和报送工作；

8.负责组织公司员工的日常培训及专业技术培训组织工作；

9.通过招聘会、网络渠道招聘用工单位各类人员；

10.负责与用工单位洽谈劳务派遣业务；

任职要求:

1.人力资源管理、法律、中文、企业管理等相关专业大专及以上学历；

2.三年以上相同岗位工作经验。

3.身体健康，品行端正，善于沟通，具有良好的观察能力、分析能力和亲和力。

4.熟悉相关劳动、保险政策法规，有良好的人力资源管理意识。

5.熟悉人员招聘、培训开发、薪酬管理模块并有丰富的工作经验。

6.23-45岁，成熟稳重，能承受一定的工作压力，有较强的适应新环境的能力。

客服主管：岗位职责:

1、负责协助部门经理组织部门员工按部门工作要求落实各项日常性的工作,保证公司服务工作的质量。

2、负责组织接待、处理客户的投诉,做好工作记录,了解事件的真实性,协调各部门跟进处理,并将事件最终闭环,了解客户对事件处理的满意度。

3、负责组织部门员工对客户的意见、投诉、建议进行分类,归纳、统计,并将分析情况每周向公司作一次报告,每月将有关情况通报各部门、区域,落实改进措施。

4、负责对本部门各岗位的工作检查,负责组织部门内员工培训工作,每周一次案例实操培训工作。

5、负责检查部门电脑客户资料的准确性,保证电脑系统及权限登录系统的正常运作。

6、对质量策划活动的执行进行监督和检查,负责组织、协调、落实新区的现场收楼工作。

7、进行数据统计的应用和推广,组织制定预防和纠正措施的检查监督情况。

任职资格:

职位要求：

1、良好的品行和职业素质；

2、具有敬业精神与责任感；

3、工作原则性强、能够随机应变；

4、具有良好的语言表达能力和沟通能力；

5、独立性好，有主见，具备独立工作的能力；

6、具备不断学习、完善自我的能力；

7、能够熟练操作计算机及办公软件，熟悉并遵守公司各项规章制度

网站运营总监：职位描述: 岗位职责：

1、负责网站品牌以及网站经营的线上推广和网络营销；对网络市场环境进行分析，制定网络营销方案、宣传推广计划；

2、负责网络营销渠道的规范管理，监督和完善网络营销活动的具体执行；

3、负责网站数据分析、网络广告的投放、监控和效果分析；

审核推广效果，通过对推广资源数据及客户反馈的分析，不断调整推广策略，使推广资源得到最大化利用；

5、对网站结构迎合搜索引擎进行优化，监控和研究其他网站相关策略，并围绕优化提出合理的网站调整建议；

6、研究行业竞争环境和竞争对手的线上推广策略。

任职要求：

1、专科以上学历，电子商务、市场营销或新闻传播等相关专业优先；

2、丰富互联网推广及管理经验； 对网络推广有深刻了解和实际操作经验，能对网络营销工具进行有效管控，包括竞价排名、关键字投放、搜索引擎、新网络媒体的品牌推广，熟悉推广主题策划及实施；

3、熟悉线上推广的基本方式（SEM、SEO、CPS、EDM），了解搜索引擎优化原理，对关键字优化等有独到见解，熟练掌握软文、交换链接、微博推广、搜索引擎、网站联盟、论坛网络推广、信息平台网推广及其他特殊的推广方式；

4、熟悉网络营销各个环节；熟悉互联网媒体运营模式；对各种网站的发展与动态具有良好的认知与敏感度；

5、具备出色的线上活动策划能力，较强的市场分析能力、洞察能力与创新能力；优秀的文案设计及较强的文案撰写能力。

职位概要:

1.修订及执行公司战略规划及与日常营运作相关的制度体系、业务流程；

2.策划推进及组织协调公司重大运营计划、进行市场发展跟踪和策略调整；

3.建立规范、高效的运营管理体系并优化完善；

4.制定公司运营标准并监督实施；

5.制定公司网站的宣传推广和运营指标、发展计划，推动并确保指标的顺利完成；

6.制定运营中心各部门的战略发展和业务计划，协调各部门的工作，建设和发展优秀的运营队伍；

7.完成总经理临时交办的其他任务。

工作细则：

一、网站方面：

1.整体布局

分析30个经典网站的布局结构，主页面结构，次主页结构，页面结构，及相关联系。

2.整个UI

界面设计，分析20个网页的风格，查阅和学习色彩结构方面的内容，至少查看100个风格不同的网页，熟悉用户体验结构设计。

3.网站结构能力

能在书面上画出一个网站的整个结构，分支结构，各子模块，以及其相关的联系和内容。要求画出两个中型网站的设计结构，之间联系和关系。

考核：

能根据网站外在结构，外在URL就能分析网站结构，并知道其设计优劣。

通过网站结构，就能其发展前途有多少。

二、技术方面

1.了解各方面的技术对于网站平台的影响，知道什么样的服务器平台应于什么样的标准。要求了解互联网常用系统，三大平台，windows,Linux, UNIX,及其应用。

2.了解三大代码结构，ASP，PHP，JSP各种优劣，知道其应用。

3.了解三大数据库的应用级结构，access, sqlserver, mysql,每个数据特点及结构。考核：

对任何网站设计一目了然；

对任何数据库都能通过外在程序处理解决问题。

三、运营方面

1.了解市场方面的价格变化

包括供应方面的服务器价格，内容。随时关注于自己的成本。要求：对现在的服务器托管价格了解列表，做个成本表，核算自己的成本。

2.关注产品结构

随时关注自己的产品结构，了解销售渠道和销售价格。并准备设计新产品。要求：列出自己网站所能提供的产品和服务内容，知道什么样的价格可以把他们卖出去。

3.关注客户需求

了解最大的客户群是谁，和他们保持联系，做好客户的服务工作。并随时寻找新客户，了解潜在的客户。要求：列出自己的主要客户名单，知道自己的主要销售利润来源于哪里。考核：

面对任何一个人，能够熟练的讲解本公司网站业务，和他相关的关系。面对任何一个客户，都能直接设计出其适合的产品，并直接报价。

四、市场策略

1.熟知怎么样把网络能力和线下的资源紧密结合，并把网络和线下的资源相互的重新优化配合，产生出新的内容。要求：设计出三个新的产品或服务活动模式，即为合格。

2.了解常用的网站营销和销售模式，知道怎么样以最小的代价把信息传递给需要的客户。了解整合和互动营销的内容。要求，做出两三次营销活动，即为合格。

3.知道在什么地方出现，去认识什么样的人。包括三方面的地方，有客户的地方，有同业的地方，有商业机会的地方。去见什么样的人，根据需要而变。要求：列出这方面三个不同的活动聚会。

考核：

知道整个市场的风吹草动，了解每个对手的情况，比自己的客户都知道他们自己的公司。

五、团队管理

1.了解自己所领导和管理的人，业务能力和人格特质，知道是什么样的，能做什么样的事。要求：写出每个人的简历，特质，分析和配合。

2.设定工作计划，并能控制和反馈，紧密注意实施过程，和团队沟通，处理随时产生之问题。要求：写出三份工作实施计划，以主管角色保证两个计划的实施。

3.保持团队活力，随时注意成员情绪，在成员情绪陷入负面情绪时知道如何调解，为大家创造和保持一个快乐的工作环境。

考核：

能够随时随地管理，随时随地沟通，随时随地的解决问题，随时随地的了解情况，随时随地的激励。

网站运营总监的职位概要:

策划推进公司的业务运营战略、流程与计划，组织协调公司各部门执行、实现公司的运营目标。

网站运营总监的工作内容:

修订及执行公司战略规划及与日常营运作相关的制度体系、业务流程；

策划推进及组织协调公司重大运营计划、进行市场发展跟踪和策略调整；

建立规范、高效的运营管理体系并优化完善；

制定公司运营标准并监督实施；

制定公司运营指标、发展计划，推动并确保营业指标的顺利完成；

制定运营中心各部门的战略发展和业务计划，协调各部门的工作，建设和发展优秀的运营队

伍；

完成总经理临时交办的其他任务。

总经理助理：岗位职责：

1、负责行政公文、会议纪要、工作报告等起草及日常文秘、信息报送工作

2、协助部门做好其他的辅助服务工作；

3、做好部门和其他部门的协调工作。

任职资格：

1、有较好的沟通表达能力及服务意识；

2、工作有条理，细致、认真、有责任心，办事严谨；

3、熟练电脑操作及Office办公软件，具备基本的网络知识；

4、熟悉办公室行政管理知识及工作流程，熟悉公文写作格式，具备基本商务信函写作能力；

5、具备较强的文字撰写能力和较强的沟通协调以及语言表达能力。

培训部经理：

1、具备系统思维能力

2、具备体系建设及维护能力

3、具有一定的资源整合能力

4、具备较强的讲授能力

5、具备一定得培训技术能力

专业能力

主要包括以下六个方面：

培训需求分析的能力

培训计划制定的能力

培训项目管理的能力

培训评估的能力

内部培训师的培养与管理的能力

建设学习型组织的能力

岗位职责：

1、培训工作计划的拟定、布置、监督检查、总结。对分公司培训部的汇报；

2、培训人员(内外勤各层级人员)的培养、指导、考核、晋升、激励、业务分工的协调；

3、根据业务部门的需要，拟定营销人员的全年培训计划，并规划培训经费；

4、组织推动各期培训计划实施；

5、兼职讲师的管理；

6、培训经费预算与控制管理；

7、开展培训需求调研，改进教学技巧。

任职资格：

1、热爱保险事业、，作风正派，严格自律；

2、年龄25-45周岁，具有全日制专科毕业以上学历；

3、性格开朗，思维敏捷，学习能力强，具有较强的沟通、协调能力和组织策划能力；

4、有良好的语言表达和、文字、组织能力；

5、掌握电脑等、办公自动化、工具、使用技能

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！