# 2024年企业年会发言稿(通用13篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-05-17

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。企业年会发言稿篇一各位同事...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**企业年会发言稿篇一**

各位同事下午好：

很高兴被评为xx知识律师事务所20x年度优秀律师，也很荣幸代表其他几位获奖的同事进行发言。

今天我发言的主题为“改变、开拓、坚持”，所谓改变，即改变思维，所谓开拓，即开拓案源，所谓坚持，即坚持理想。

首先，我谈谈改变思维。从法学院出来的学生跟从事实务法律工作的律师最大的区别在于思维方式的不同，套用电影《后会无期》里的一句经典台词，学生才分对错，律师只看利弊。法科生的思维是：事实--法律--观点，而律师的思维方式则是观点--法律---事实，两者是完全相反的思维方式。说实话，刚开始做律师的时候，我也喜欢谈对错，总喜欢说a有理、b没理，如果代理a觉得欣喜若狂，如果代理b则垂头丧气，后来意识到这跟律师的“尽最大可能维护当事人的合法利益”这个职业信条是相违背的，真实的情况是，所有的纠纷里都没有谁一定是对，谁一定是错的，总是有一个会比较有理，一个会比较没有理，而在这有理和没理之间，才能看出一个律师真正的实力。改变思维还有一个很重要的方面，就是多读书，也许有些人会说“读过很多书，依然做不好律师”，那可能是你书读错了，我建议大家多看看律师和法官写的书，多看看知识产权权威学者写的书，比如郑成思、王迁、吴汉东、刘春田、孔祥俊法官、周云川法官等人写的书。

接下来，我想谈谈开拓案源。知识所有一点很好，就是所里的前辈很愿意带新人，我刚开始进所时，就得到了很多前辈的提携。但是一个律师不能总是靠前辈提携，也不能总是靠别人的案源而活着。我认为，律所之于律师，就好像水之于鱼，没有水，鱼活不下去，没有鱼，那水只是一潭死水，一个律师应当在适当的时候给所里做点贡献，这样大家才能相互促进。去年年会，我们主任给大家念了一篇文章，叫《关于青年律师案源问题的思考》，这篇文章是刘彤海律师写的，里面有很多很中肯的意见，虽然时隔一年了，我还是推荐大家看看。在那篇文章之外，我想重点谈谈如何利用网络扩大自己的影响力，开拓案源。我觉得网络给像我这样没关系、没背景的青年律师提供了一个开拓案源的平台。在过去的一年，我利用博客、微博、微信、qq等网络平台积极开拓案源，也是小有成效，利用网络平台开拓案源有一个要求，就是你得不断更新，还要不断地写写小文章，这样才会有人来看，来点击。选择好的平台也很重要，博客，我推荐大家使用新浪博客，它的seo优化很好，百度能够很快搜到。比如我发表在新浪博客的《由一则告示谈律师的执业环境》这篇文章被鼓楼法院的法官看到了，后来还进行了约谈，当然我最后没去，还有一篇《路灯维权前期取证技巧》被一个路灯公司的老总看到了，很想找我代理，后来一了解，他们是被告，而原告律师我们所的蒋海军律师，最后虽然不能代理，但是让我感受到写文章还是有点效果的。

最后，我想谈谈坚持理想。没有理想的人生是惨淡的，没有理想的律师生涯也是没法想象的，我的理想就是做一名好律师。所谓的好，倒不是以后能赚多少钱，而是在我的当事人谈及我的时候，他们会给我一个积极的评价，于我而言这就够了。但实际上做到这一点并不容易，它需要不断地坚持和付出。我一直认为，律师这个职业是最考验人综合的素质的，我也一直认为，要想把律师做好，首先得把人做好。这里的做人，不仅体现在与当事人的接触中，还体现平常和同事的相处中，这是个人生命题，这里我就不在展开。当然，所有的追梦都是要付出代价的，大多数人都不会了解，在我刚13年才做律师的时候，大概有一年左右的时间我都一直没什么收入，我甚至付不起房租，在最困难的时候，我敲开了合伙人的办公室，嗫嚅着请求所里能够分配一些业务，纯提成的律师，没有业务就等于没有收入，那个时候我反复问自己，这样的生活还会持续多久，这就是我想要的律师工作吗？但是，当我面对那些无助的人们的时候，一种使命感就油然而生，觉得自己不仅仅是从事一份工作，而是一份事业，工作和事业的区别也在于：理想。也正是理想，一步一步支撑我走到现在。汪国真在《热爱生命》这首诗里写到：既然选择了远方，便只顾风雨兼程。这大概就是我想表达的。

最后的最后，感谢所有关心我支持我的人。在新的一年，我会再接再厉，继续前行。农历20xx年就快要过去了，我很怀念。谢谢大家。

**企业年会发言稿篇二**

在座的xx全体同仁，大家晚上好：

首先，感谢大家在过去的一年里，为公司的发展建设所做的努力和付出。在这里，我谨代表公司，向大家道一声：辛苦了!

回顾过去

20xx注定不平凡的一年，是激荡起伏的一年，也是可喜可贺的一年，是跨越式发展的一年。在这一年里，我们维乐夫集团实现了质的飞跃，在种植、生产、销售各各环节，取得了骄人的成绩。

种植：生产：终端：精神，整合各方优质资源，重新定位了产品线，打破了单一原料供应商的销售格局，开拓终端市场。我们只用了一年的时间，就开发出维乐夫水溶性膳食纤维三大系列，十多个品类的产品。并取得了不错的销售业绩。从立项，到产品研发，到最终生产实现销售，我们维乐夫用一年的时间，走完了维它纤维、汤臣倍健、纽崔莱几年、十几年甚至几十年的路。原料供应和终端销售，今年起我们两条腿走路，一定会走的更快，更好。

合作： 展望未来

展望20xx，我对公司发展前景充满信心。 在新的一年里，我们要再接再厉，管理部门要提升管理能力，通过目标管理，设定公司的发展战略目标。生产部门要提升绩效能力，制定绩校目标。销售部门要提升业务能力，设定合理的目标，要注意部门之间的衔接，各部门形成联动，让维乐夫这部大机器良好的运转起来，为了我们共同的理想：“苣菊产业、健康中国”而努力。

最后，我衷心地希望全体员工，能够用饱满的热情，积极端正的态度，来迎接新的一年的工作，同时，我相信在全体员工的共同努力奋斗下，我们公司的明天会更好，我们的事业明年会更加辉煌灿烂。

在此，我给大家拜个早年，祝愿大家新年快乐，爱情甜蜜，家庭幸福，身体健康，万事如意!就像这副春联写的：菊香飘万里，苣财好富民!

谢谢大家!

**企业年会发言稿篇三**

各位尊敬的领导、同事们：

大家好！

今天我们大家在此欢聚一堂，有幸作为公司的优秀员工代表上台发言，我感到无尚光荣和自豪。在这里，我代表所有优秀员工向大家表示感谢，感谢领导的厚爱，感谢同事们的支持。

我来到公司工作已经有xx年了，在这xx年里，我明显感受到了公司的发展，也感觉到了自身的成长。记得刚踏入公司时，我还是个刚毕业的学生，没有任何的经验，这几年来，多亏了领导的悉心教育和提拔，让我有更多的发挥平台；也多亏了同事们的支持与帮助，使我在学习到专业知识的同时，也提升了与人相处沟通的能力。

过去的x年里，我并没有为公司做出了不起的贡献，也没有特别值得炫耀的成绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己的努力尽心尽力的去完成每一次任务。20xx年，在领导的充分信任和厚爱下，我被派往xx负责外协加工项目，虽然外加工点工作环境恶劣，生活条件艰苦，但是，在那份责任心的推动下，我调整了自己的心态，坚定了自己的方向，把这种落差当成锻炼自己的契机，把生活环境上吃的这一点苦当成是对自己的磨砺和人生财富。今天，我的这份付出得到了公司的认可，我感到无比荣幸。我想公司这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了，只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报的道理。我也坚信，今后的工作将会越来越好。

过去的成绩已成为过去，20xx年才是我们奋发图强的一年，我们面临的新形势既充满挑战，更催人奋进，在以后的工作中，我将更加严格要求自己，将这份荣誉化为我今后工作动力，扬长避短，用更加优异的成绩回报公司领导、同事的关心、支持和厚爱！

最后，我还是要感谢公司，是公司让我从工作中收获了那份财富与梦想；感谢领导，是你们让我从工作中学会了思考与总结，感谢同事们，是大家让我从工作中找到了朋友和关心！借此机会向大家拜个早年，祝愿大家在新的一年里身体健康，万事如意！

谢谢大家！

**企业年会发言稿篇四**

各位尊敬的领导、同事们：

大家好!

你们好!你们辛苦了!律回春晖渐，万象始更新。我们即将告别成绩斐然的20xx年，迎来充满希望的20xx年，值此我谨代表xx工艺家具有限公司总经办向全体员工的努力进取和勤奋工作致以深深的谢意!祝福大家在新的一年里和气致祥，身体健康，家庭康泰，万事如意!

回首不平凡的20xx年，全体员工以高度的责任心和饱满的工作热情与公司共同面对困难，战胜困难，不辞辛劳加班加点如期交货，涌现出一批优秀员工代表，使公司以诚信赢得客户的更加青睐，保持订单的稳定。在大家的努力下，20xx年我们出柜量突破x个，我们又一次荣获“xx资信评估3a等级”、“xx市重点工业企业”、“xx市外贸出口优秀企业”、“xx省林业龙头企业”等等殊荣。这是我们全体文通人奉献智慧和付出辛劳的成果。值此我再一次向大家表示最衷心的感谢和最真诚问候。

机遇与挑战同在，困难与希望共存。我们站在20xx年新的起跑线看到了希望，看到了明天的更加辉煌，然而新的跑道也充满这坎坷，需要我们克服过去的不足。我们要加强品质观念，严格控制不良返工率;加强成本意识，真正做到物尽其用;提高作业技能，充分发挥员工的潜力，极大的推进生产;加强思想素质、管理理念的培训。我相信我们文通人能做到，一定能做到。

十载风雨身后事，策马扬鞭向前看。我们x人以海纳百川的气魄，风雨同舟，一路前行，创造更加辉煌的明天!“山高人为峰”，让我们在新的一年里勇攀高峰!

最后，衷心祝愿各位朋友、同仁和家属们一切顺利、身体健康、合家幸福、!祝愿文通的明天更加美好!!谢谢!

**企业年会发言稿篇五**

各位来宾、各位同仁：

大家上午好！

值此新春佳节来临之际，在这灯光绚丽的舞台，我首先想说的还是感谢，感谢大家灿烂的笑脸，感谢大家因为药浴健康事业今天相聚于此，感谢所有关注久经堂的有缘人，是你们的辛勤努力、是你们的无间合作、是你们的默默支持，久经堂才能够有今天的成绩！在这辞旧迎新的美好时刻，我谨代表公司，向全体久经堂家人及家属致以节日的问候和新春的祝福！

20xx年是公司保持良好发展势头的一年，是市场拓展、队伍建设取得骄人成绩的一年，是久经堂全体家人迎接挑战、经受考验、努力克服困难、出色完成全年任务的一年。

细数过去一年的种种，作为集团的创始人，感谢你们的付出和努力，久经堂今天这些成绩的取得，均饱含着你们的辛勤劳动和汗水。在此，我要真诚的感谢各位合作伙伴的信任、理解和支持。相信过去的每一次付出、包容都会成为今后我们共度时艰、精诚合作、共赢未来的基石和力量的源泉。在分享胜利喜悦的同时，还要清醒地认识到，随着我国人口老龄化的到来，人们生活水平的日益提高，饮食、生活习惯的改变，中国的健康产业已经迎来了巨大商机，在激烈的市场竞争环境中，更好的市场等着我们去开发，更大的市场等着我们去征服，一项壮观的事业等着我们去挥洒智慧和才能。我们必须抓住新的机遇，迎接新的挑战，新的一年我们将更加注重门店、品牌、服务及产品质量，关注单店效益，推行组合营销，提升整体效益，实现业绩的倍增，以高度的责任感和使命感推进我们公司持续发展。

展望新的一年，我们满怀憧憬，激情澎湃。没有什么能阻挡我们的步伐，没有什么能动摇我们的信心，我们将开足马力，奔向更加辉煌的20xx。我坚信，久经堂的明天因在座各位的拼搏奋斗，而更加精彩辉煌！

最后，再次感谢大家为药浴健康事业的付出和努力，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意！

给大家拜个早年了！谢谢大家！

**企业年会发言稿篇六**

尊敬的各位来宾：

大家下午好!

很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴;刚才xx总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈宰臣董事长和陈列总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步!我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢!

下面我做为营销总监和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎立支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役!大家都知道，今年xx月份，我们现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销方向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下两个方面和大家分享下：

(1)销售构成。

目前公司的销售主要有四大块：xx、xx、xx和xx。其中xx占20%、出口占xx%、xx占xx%、国内销售占50%。

(2)营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化;也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业;我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是凯信品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

在这里，我借xx董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”;在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%;我们的xx客户在去年的基础上又增加xx%;而我们的出口更是朝气勃勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接;我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀;我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有xx多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争!

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步!在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢!

**企业年会发言稿篇七**

各位同仁、各位商界朋友：

很荣幸、大家午时好！很高兴能有这样的机会，和大家一齐分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才陈xx总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我十分荣幸、十分骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，可是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈xx董事长和陈xx总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和提高！我在那里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感激！

下头我做为营销总监和大家一齐分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎立支持下，我们能够说，今年打了个十分漂亮的战役！大家都明白，今年4月份，我们此刻的工厂才有雏形，真能够说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，并且在销售模式和公司未来的营销方向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下头我就以下三个方面和大家分享下：

一、公司目前的营销模式和构成：1）销售构成：目前公司的销售主要有四大块：半成品（箱体、玻璃、外壳等）、国际贸易（燃气热水器、烤炉等）、oem（电压力锅等）、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%、oem占10%、国内销售占50%；2）营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在那里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而到达质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有很多利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。可是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们经过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是凯信品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

二、一年来营销方面的工作总结；在那里，我借陈xx董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的职责，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气勃勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，并且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到此刻每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自我的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，可是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，可是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今日的一小步也就是以后的一大步！在那里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感激！

三、公司未来的营销方向和重点：

大的，市场对品牌的要求也是分高、中低的，每年都会有品牌的升和落，这就给我们留了足够的空间；其二、我们并不必须非要采取其他品牌运作的模式，可是能够借鉴，适合自我的模式才是最重要；其三、市场也同时给我们敲响了警钟，给我们的时间不多了，在未来3年内，如果我们品牌化还不成功，形势将是极其严重的，我们的生存空间在哪里？幸运的是，经过前期的试运行，我们找到了一条属于自我的路。

刚才陈总已经说了公司的战略规划，我在那里重点说说未来凯信品牌品牌化的营销思路：公司走品牌化之路，实现由公司规模大到实力强的一个转变，争取在3年内到达厨房电器行业品牌知名度和市场占有率前15名的战略目标，把凯信的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让凯信的“爱”理念走进千家万户，最终实现公司的终极目标：走向上市和国内厨房电器的驰名商标、以及厨房行业的前三甲。当然，我们的营销中心还是不健全的，我们的营销团队的实力还是比较薄弱的，在明年，我们将会增加专业的售后和市场部、以及我们的销售人员，来增强营销中心的实力。不明白大家留意没有？此刻全世界都在发生石油危机，中国在未来5年内将建近20座核电站，这意味着什么？未来带电的产品将是中国的销售主销产品，也就意味着我们必须对我们的产品组合和产品线做出调整，仅有定位准确了，我们才可能迎头赶上，才会抓住机遇谋发展！明年我们首先是巩固我们目前的优势产品：燃气热水器，首先在外观和功能上更加完善和自主化；其次，在热水器和电压力锅上，我们将在款式、功能等方面作出全面的调整；另一方面，在烟机和灶具上头，我们会加强大品牌的市场调研工作，坚持能够跟上市场的节奏，并适当的自主化。简单的说就是三个一工程：一巩固、一重点、一坚持。

以上就是今日我和分享的一些资料，多谢大家！

**企业年会发言稿篇八**

敬的各位领导、各位来宾、亲爱的同事们：

大家上午好!

今天我们大家在此欢聚一堂，有幸作为公司的优秀员工代表上台发言，我感到无尚光荣和自豪。在这里，我代表所有优秀员工向大家表示感谢，感谢领导的厚爱，感谢同事们的支持。

我来到公司工作已经有\_年了，在这\_年里，我明显感受到了公司的发展，也感觉到了自身的成长。记得刚踏入公司时，我还是个刚毕业的学生，没有任何的经验，这几年来，多亏了领导的悉心教育和提拔，让我有更多的发挥平台;也多亏了同事们的支持与帮助，使我在学习到专业知识的同时，也提升了与人相处沟通的能力。

过去的几年里，我并没有为公司做出了不起的贡献，也没有特别值得炫耀的成绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己的努力尽心尽力的去完成每一次任务。20\_\_年，在领导的充分信任和厚爱下，我被派往河南负责外协加工项目，虽然外加工点工作环境恶劣，生活条件艰苦，但是，在那份责任心的推动下，我调整了自己的心态，坚定了自己的方向，把这种落差当成锻炼自己的契机，把生活环境上吃的这一点苦当成是对自己的磨砺和人生财富。今天，我的这份付出得到了公司的认可，我感到无比荣幸。我想公司这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了，只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报的道理。我也坚信，今后的工作将会越来越好。

过去的成绩已成为过去，20xx年才是我们奋发图强的一年，我们面临的新形势既充满挑战，更催人奋进，在以后的工作中，我将更加严格要求自己，将这份荣誉化为我今后工作动力，扬长避短，用更加优异的成绩回报公司领导、同事的关心、支持和厚爱!

最后，我还是要感谢公司，是公司让我从工作中收获了那份财富与梦想;感谢领导，是你们让我从工作中学会了思考与总结，感谢同事们，是大家让我从工作中找到了朋友和关心!借此机会向大家拜个早年，祝愿大家在新的一年里身体健康，万事如意!

谢谢大家!

**企业年会发言稿篇九**

同志们：

x去长空辞旧岁、x来大地迎新春。满怀丰收的喜悦，满载胜利的荣耀，我们挥手作别砥砺奋进的20xx年，阔步迈入华章初展的20xx年。

回首往昔，深怀感恩之心。放眼前路，难抑澎湃豪情。值此辞旧迎新之际我向全国市场领袖、伙伴、分公司经理、外事经理，同仁致以新年问候和诚挚祝福！同时也对所有伙伴家人表达衷心感谢与崇高敬意。

业绩阶跃，天道酬勤！20xx年是公司业绩阶跃之年，是全面深耕细作运重要一年，也是必将载入xx发展史册的辉煌一年。这一年，我们xx公司全局之力，线上线下齐头并进，各地市场活动如火如荼。全国各地市场伙伴士气高涨，全年业绩实现180%增长，收入规模实现全面阶跃，为我们朝着实现xx目标又迈进坚实一大步，也为20xx业绩跨跃发展唱响冲锋号角。

夯实基础，迭代不息！20xx，是公司创新之年。公司坚持打造中国样本发展战略，坚持“产品做好，做好产品”极致思维，匠心观念，注重细节，努力优化服务，坚持规范运作，全力推进公司事业跨越新的高度。

自尊敬人，大爱无疆；日月恒升，山高水长。公益行动，慷慨解囊，公司在20xx年慈善捐款共计xx多万，点燃希望灯，照亮梦想的路，xx爱心一直在行动。让我们满怀慈心，携手同心，爱心筑梦，永守让世界变的更美好使命笃定前行！

旧岁已展千重锦，新年再进百尺杆。20xx年是公司全面推进，高速发展关键一年；承上启下，继往开来。踏上新的征程，展望新的目标，机遇与挑战并存，困难与希望同在。20xx，全面贯彻落实年会“六脉神剑”举措，紧密围绕“众创淘金计划”，紧跟时代资源整合大势，按照公司整体战略部署实现市场双倍速扩张。九层之台，起于累土，千里之行，始于足下；要把这个蓝图变为现实，必须不驰于空想、不骛于虚声，一步一个脚印，脚踏实地的干！

凡是过去，皆为序幕！20xx，一诺千金，一路向前，xx中国，尽锐出战，精准施策，信守“打造世界健康产业中国样本”承诺！向着建设世界一流企业宏伟目标阔步前进。

最后再次祝福xx同仁与伙伴事业前程似锦、再创辉煌！

**企业年会发言稿篇十**

各位朋友们、同事们：

感谢您对我们的信任和厚爱，并对一如既往地关心、支持我公司发展的各界朋友表示最衷心的祝愿。

“优质产品、一流服务、客户至上、共同发展”一直是我们公司秉承的经营理念。我们公司会不遗余力地为客户提供完善的综合解决方案，与客户、行业精英共同成长、共同推动行业发展，我们将每一天都作为xx建筑集团有限公司发展的新开端，以高品质的产品和优质的服务升华企业信誉。

xx建筑集团有限公司的发展离不开客户、合作伙伴和员工的支持和厚爱，面对日益激烈的市场竞争，公司将不断完善运营机制，实现资源配置效用最大化。同时，我们将积极建设并维护与客户的战略伙伴关系，在拓展国内市场的同时，走国际化道路，实现两个市场优势互补，为所有客户，合作伙伴以及企业员工带来更多利益。

作为社会的一个个体，我们更坚持企业对社会的责任感。除了提供安全的产品和服务之外，我们还将积极投身于各种公益活动，真情回报社会。

员工的创造力是企业发展壮大的源泉。公司推行 “团结、信任、创新、求实”的\'企业文化，使每个员工的自身价值能够得到充分体现，并实现员工和企业的共同进步和发展。

为此，我们将再接再厉，我们将锲而不舍。

**企业年会发言稿篇十一**

亲爱的员工同志们：大家下午好!

在这辞旧迎新的日子里，我们企业又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开20xx年\"感恩过去，放飞未来\"主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为企业的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家!在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们企业整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。20xx年年初，我们把企业确定为\"规范发展年\"，检验一年来的工作，我们基本上达到了年初的预期目标。

总结一年来，我们分别在以下几个方面取得了可喜的成绩：

20xx年中旬我们在管理层进行了一次大胆的改革创新，对中高管理层进行了调整，提拔了窦毓玲为企业副总，苏世成为市场部总监，聘用了有多年现货经营经验的周文波为企业副总。同时，更新修正了许多管理制度，规范了各部门的岗位职责，定岗定编，使每个员工都能够在企业找到自己的位置，发挥出了个人的潜能。这期间，业务部组织了部门专业技能和业务知识培训，行政部建立和完善了各个部门绩效考核管理制度等，企业所有部门的工作都取得了明显的成果，从而为企业的规范发展奠定了扎实的团队基础。

长期以来，我们企业对员工福利工作都十分积极主动，20xx年在员工福利方面我们又采取了许多具体的措施，使员工福利更加日常化、实效化。首先，按时缴纳员工的社会保险，我们区别于其他私营企业，除了法定三险外，还另外为员工缴纳工伤和失业两项保险费用。其次，为员工提供了探亲往返车票报销，节假日福利奖金，提供了带薪年假和带薪病假等等。总之，企业在力所能及的范围内为员工创造更多的福利，使每个员工都在福利方面得到了更多的实惠和保障。

首先，20xx年企业的一件大事是在空港经济区，购置了1000多平米的办公场所，日前也已经装修完毕，计划2月下旬搬家乔迁，这样将会使我们广大员工更加宽敞舒适的工作环境。

其次，在硬件方面，我们又购置了一套山石防火墙，提升了企业数据的安全性。新增了\"倚天版\"行情分析客户端，满足了客户个性化选择的需求;与建设银行签订了\"e商贸通\"协议，将来在供应链融资服务方面又多了一个新的战略合作伙伴。同时与华夏银行签订了\"银商通\"业务协议，这样使我们客户又多了一项资金监管渠道，为企业将来业务发展夯实了融资基础。

趋科学合理。交易资金量由年初的1500万增加到年终的2100万，交易量也比较稳定。

20xx年10月份我们与北京晋商联合集团企业共同发起了 \"山西晋商联合商品交易所\"项目，目前该项目已经在山西省工商局核准了名称。这个项目通过发挥山西的区域优势，建立创新型电子交易市场和供应链融资服务平台，为将来企业的转型发展奠定了可靠资源基础。

20xx年企业在业务开展和规范发展方面做了大量切实有效的工作，鉴于行业特点，企业年初就制定了规范发展的方向，首先我们的自查自纠工作做得比较好。无论国家政策要求不要求，我们都先迈出了这一步，针对交易商资格和交易员授权委托书的审核，设计了一套科学严格的流程，严把入市关。同时，针对已经入市而资格不合格的交易商进行了清理整顿，年终也初见成效，通过这次自查我们注销清理了152家不合格的交易商，暂停返佣37家交易商。这项工作的完成在我们企业防范风险，规范发展的方面起到了十分积极的作用，同时也得到了保税区管委会领导的认可和肯定。

总之一年以来，企业各个方面的工作在大家的共同努力之下，都取得了许多具体的成绩，收获了应有的收获。

回顾一年来的工作，我们全体员工都得到了不同程度的提高和成长，每个人都有不同的收获，也涌现出了一批优秀的先进个人，比如这次通过全体员工评选出来的优秀个人和先进标兵，在一定程度上就是我们大家学习的榜样。这些人普遍表现为充满激情和牺牲精神，胸怀坦荡;他们忠诚于企业的事业，是可信的人;他们不谋私利，不怕困难，在困难面前总是意志坚定，勇往直前，是可敬的人;他们不轻佻、不出风头，而是脚踏实地地富于实践精神，是可奖的人;在工作中，他们干好本职工作的同时，能够团结同事，是可亲的人。毋庸置疑，这样的人才是我们企业所需要和推崇的人，也只有这样的人才能成为企业的栋梁，我希望将来我们能够更多地拥有一批这样的优秀员工，那样的话，我们的事业就会更加辉煌灿烂。

由于十一月份，国务院出台了38号文件，这对于市场的业务开发形成了一定的压力，不过无论将来国家怎么出台清理整顿的细则，我们都有信心过关。首先，我们自我规范工作做得比较到位，其次地方政府对于我们企业两年多以来的稳定发展也十分认可和肯定。将来即使中远期业务全国一刀切，我们企业的业务仍然不会停止，因为企业还有现货和供应链融资业务，我们最终也绝不会因此而关门，这点我希望大家安心。对于过去发生的一切，无论是困难还是成绩，我们都心怀感恩，感恩困难让我们成长，感恩每个员工的辛勤工作和无私的奉献，总之，希望我们回顾过去，心存感恩，展望未来，放飞理想。

对于即将到来的20xx年我们充满了希望和憧憬，鉴于我们企业战略规划的连续性，我们今天把20xx年设定为企业的\"目标管理年\"。

兑现，从而达成目标，完成任务，实现企业总体效益质的飞跃。

最后，我衷心地希望全体员工能够用饱满的热情积极端正的态度，来迎接新的一年的工作，同时，我相信在全体员工的共同努力奋斗下，我们企业的明天会更好，我们的事业明年会更加辉煌灿烂。

在此，我给大家拜个早年，祝愿大家新年快乐，爱情甜蜜，家庭幸福，身体健康，万事如意!

谢谢大家!

**企业年会发言稿篇十二**

各位领导、各界朋友，大家上午好!

新年将至，在这里，我代表生物科技有限公司全体员工，向各位拜个早年，祝大家工作顺利，合家欢乐，万事如意! 回首今年走过的历程，生物科技有限公司在各级政府、领导和朋友的关怀支持下，在全体员工上下一心，卓有成效的工作中，各项工作都取得了丰硕的成果。公司通过不断的科技创新，很好的将县种植业和加工业衔接起来，完善了县区域循环经济链条，不仅极大的提高了产品附加值，而且把县的资源优势转化为经济优势，将果皮果渣处理、清洁生产、环境保护有机结合在一起。截至2024年12月31日，生物科技有限公司已完成总产值8927万元，实现净利润1983万元，而且随着公司进入上市辅导期，公司的综合管理水平和地位都得到了全面的提升。员工收入和福利也得到大幅度提高。

这些成绩的取得，归根结底是我公司各级管理干部和广大员工顽强奋斗，锐意创新，开拓进取的结果;是我们与市和县携手共进，互惠互利，共同发展的结果;更是各级政府、领导及兄弟企业鼎力支持的结果。在这里，我再次代表生物科技有限公司全体人员向各级政府、领导及兄弟企业表示最衷心的感谢!

展望未来，我们要以繁荣砀山经济为动力;以奉献社会为前提;以造福人民为目标。同携手共进，再创企业新篇章，实现企业三年上市的战略规划。同时也真心祝愿县的经济更加繁荣，人民生活个更加富裕!!!

最后，祝xxx会圆满成功，祝大家渡过一个轻松、愉快的春节!!!

谢谢!!

**企业年会发言稿篇十三**

时光流转，星辰飞逝，看着在座各位温润的脸庞，依稀记得昨日的我们。有那么一天，我也在聆听前辈的指导;有那么一天，我也在想象工作的辛劳;有那么一天，我也在憧憬生活的美好。如今时过境迁换位思考，我想告诉各位的，实在太多。

走出校门，我们该去向何方?三年前的我和你们一样，离开了校园的温床，走上社会，来到了。由起初的迷茫到初步的融入、认知、接纳，靠着自己的努力不断的深化细化。你们也选择了选择了这个温暖有爱的大集体，既然已经做出了选择，不妨试着去融入，不妨试着去拼搏，不妨试着去收获。不管你把它当做是平台还是跳板，是暂栖地还是终身耕耘的责任田，都希望你能有所收获和成长。你能够拿到的，不仅仅是工资。

思考人生，该如何定位?没有人能够随随便便成功，我们要放低姿态，沉入到工作中去，脚踏实地的才能走好每一步路。刚走出校园的我们多多少少有点傲骨有点骄气，大环境造就了我们，没有吃过很多苦，很多人甚至不具备独立生活的能力，对此我们要做好吃苦耐劳的心理准备，经过磨砺的翅膀才足够坚强。不能好高骛远同样也不能毫无目标，分清理想与梦想的区别，看清理想与现实的差距。千里之行，始于足下，打好基础，才能开拓人生。

如何成功的迈出第一步?对于已经踏出校园、走上工作岗位的我们来说，其实我们已经迈出成功的一步了，做财务的会整理你的第一笔账单，做技术的会接触到你的第一个项目，做市场的会见到你的第一个客户，不管结果如何，我们做过的这些，都是成长过程中不可或缺的一部分，最终能够奠定你通往成功的道路，你可以骄傲的告诉大家，我在路上!

初来乍到，渺小的我们。人才济济、高工林立，的猛人比比皆是，这个竞争激烈的社会，每个人都在奔跑，无形的压力催促你马不停蹄，不要总是相信奇迹，只有自己的努力。你以为你已经够拼命了，可是那些已经成功的人比你更拼命。这些虽是无奈的心声，更是不争的事实，普通的我们没人能为你撑起一片天，只有靠自己的努力才能收获成功。要记住，所有的行动要有结果，单位为努力鼓掌，却只为结果付费!

团结向上的企业文化，宽松融洽的工作环境，和谐而富有激情的团队，你还在等什么?和大家一样进入，有幸获得了与彼此的合作，我们以最美好的年华，在共同信任的基础上，度过在单位工作的岁月，而这种理解和信任，是一切愉快奋斗的桥梁与纽带。单位的发展，需要所有的员工坚持合作，没有这样一种平台，单个人的聪明才智是很难发挥，并有所成就的。工作中难免有时会焦躁，难免会与同事有摩擦，难免会与领导有分歧，这个时候需要我们更好的交流，没有真正的问题，只是欠缺良好的沟通。

真心祝福所有的同事在新的一年能够信心满满、收获满满，不管在哪，都能一帆风顺，万事胜意!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn