

最新董事长年终总结会发言稿 董事长年会发言稿(大全10篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

董事长年终总结会发言稿篇一

值此新春佳节到来之际，我代表管理团队向x快递的全体成员致以最诚挚的祝福！祝大家身体健康，阖家幸福！

在金戈铁马的20x年，x快递逆流争锋，勇创佳绩。上半年里，我们稳扎稳打，夯实网络基础，调整和改进管理策略；下半年里，我们不断刷新各项业绩纪录，圆满度过“”和“双十二”业务高峰，喜气洋洋迎来公司x周年庆，获得邮管局各级领导、同行伙伴以及社会大众的高度评价和称赞。

与此同时，x快递注重对员工的人文关怀，积极履行社会责任，努力建设企业文化。公司内部多次发放节日福利和补贴、组织员工活动、热心帮助困难员工。另外，主动响应社会号召，参加“大绳的希冀”、“让生命多一点绿”、“爱心夏令营”、“快乐阅读袋袋相传”等多项公益活动，丰富企业文化内涵，传递社会正能量。

种种令人瞩目的成绩，表明天天快递已经成功度过转型期，进入快速发展期。

企业的发展进步，离不开每一位x人的付出。在过去的一年里，x人凝心聚力，营造奋发向上的工作氛围，充分发扬亮剑精神，

用智慧和汗水换来每一项进步。正是你们的辛勤奉献，扭转了天天的新形象，打响了天天的品牌口号，创造了天天美好的未来！

潮平岸阔帆正劲，乘势开拓谱新篇[]20x年，我们将继续保持团结奋进、努力拼搏的精神，坚持把工作当成事业，把事业融入生命，坚决做一个有责任心的人，办一个有责任心的企业，进一步开拓市场，树立天天快递的.品牌形象，不断提升天天快递的社会影响力，开创更加辉煌灿烂的明天！

再一次衷心祝愿x全体成员及家属身体健康、阖家幸福、猪年大吉！

董事长年终总结会发言稿篇二

各位和易同仁、朋友们：

下午好！

记得在去年的年会上，我讲的第一句话是“我们终于送走了20xx年这个最寒冷的冬季”。不成想，在刚过去的20xx年，无论国内外经济状况还是我们公司的经营发展，都经历了更为寒冷的冬季。值得庆幸的是，今天我们仍然还能相聚在这里，欢笑依然。虽然周围可能少了几张熟悉的面孔，但和易人为梦想而战的机会依然把握在我们自己的手中。就如我们刚刚角逐的知识竞赛，无论胜负如何，我们都为学习而收获，为坚守而骄傲。也诚如我们已经砥砺了十五年市场风雨的云南雅腾，无论如何起伏升沉，我们都为不忘初心而喜悦、为合和共赢而坚守！大家都知道，创业难，守成更难，所以，我们要坚定不移地好好守住和易初心，倍加珍惜业已拥有的一切。是以，每年的年末岁至，和易人都会欢聚一堂，彼此祝福，共同感恩！

在刚刚过去的20xx年，我们确定了在坚守本业的基础上，全

面尝试生态健康、金融理财、教育互联网和文化传媒等领域多元化投资经营的发展策略。在今天的这个年会上，我不得不非常遗憾地向大家报告，我们在新领域的`投资遭遇了极大的困难，经营成绩非常不理想，或平或亏或微利，做得很不好，我们一定要反思和自省。我们这种企业，来不得半点虚头巴脑和文过饰非。我们认为，战略方向选择上是没有问题的，以上领域基本都符合b2f产业的发展方向，但为什么没有取得进展？诚然，从大环境看，我们遇到三期叠加的不利因素。一是全球经济收缩、二是国家政治经济结构转型、三是经济周期使然。新一届政府和国家亦然面临“去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板”的五大艰巨任务，我们自然不能独善其身。但于我们自身而言，问题出在面对多元化经营时，几个核心要点没有解决：一是复合管理维度增多，专注度不够，二是人力资源匹配不足，专业度不够，三是行业生疏，决策依据匮乏，执行力不够。这一系列问题，在我们接下来的工作中必须认真总结和警醒，努力找到解决和调整的办法。作为公司董事长和主要决策人，我想借此机会向各位股东表示歉意，同时，也向各个项目相关成员表示歉意，因为这些项目的进展不力，甚至停摆，给你们的工作和生活造成了很大的困扰。

值得欣慰的是，在过去的一年中，作为我们主营业务的基础设施板块成绩斐然。雅腾物资、路电检测和睿邦工程这三大核心企业，排除干扰、适应变化、稳健经营，为整个公司贡献了可观的利润，也给予了一直信赖我们的投资人满意的回报。在这里，我们大家应该向柯总、宇总、猛总，以及和他们一起奋战坚守的同事们表示谢意和致敬！

20xx年已然成为历史，功过是非、欢笑悲伤都会烟消云散。的确，没有什么能够阻挡时间，这时间里蕴含着万物的力量，潮起潮落，变化恒常。在过去的一年里，不少曾经红火的公司就在我们的面前倒闭与凋零，我们也无奈地目送着一些曾经的同行者转身与离去。但和易的坚守者深知，无论市场格局如何改变、经济形势如何起伏，企业创造财富和团队共同

进步才是不变的恒常。“富无经业，货无常主，能者辐凑，不肖者瓦解”，先贤已经为我们道尽了商业的本质，一切都并非那么的难以言喻，一个团队的成长和历程，业来有自。和易团队当然希望做个有能者，能紧跟时代、能顺应形势、能把握局面，同时能认清自身拥有的资源和能力。一如过去值得骄傲的十五年，不忘初心，并肩携手，不断学习，不断成长。

在这段时间里，我非常高兴地看到，有多位公司高管在主动思考和调整，并和我沟通交流各自未来的工作方向和目标，给了我和董事会很好的建议和启示。同时也更坚定了我们和易创投自成立以来就始终未变的发展目标，“邀天下志同道合之精英，创立一个开放、高效的投融资管理系统，搭建一个安全、共赢的投融资智慧平台，为中小企业及创业者开辟畅通的投融资渠道和发展之路”。正是因为这样的不忘初心、坚守本原，我们在经营发展过程中必须时刻居安思危、如履薄冰。

今天，我想我应该明确告诉大家的是，我们所经历的这个下行周期或许一年、或许更长，可能是一个前所未有的经济寒冬。是以，我们去年定的多领域投资中期工作目标需要进行重大调整，重中之重就是坚守“现金为王”的方针，力保充裕的现金流，所有投资工作必须更加谨慎。另外，借全公司节后乔迁新址集中办公的契机，进一步加强内部管理和整合，集中精力和资源，做精做强既有优势领域，收缩整顿新项目，期望能熬过严冬，等待经济周期的全面回升。在公司面临这种剧烈调整变化的情况下，我希望我们每一个和易人都能在接下来的工作安排和调整过程中，正确面对眼前的困难，坚守我们值得为之付出的信念，同时给予我们最大程度的理解和支持！

我坚信，一个经历过十五年风雨的和易团队一定会是这样的：

在每个醒来的清晨相信天还是蓝的，在每个困难的时刻相信

意志的凝聚，在每个转变的时刻相信价值的坚定。我们为理想所付出的`坚守与努力，值得更美好的世界与之匹配！

谢谢大家！

董事长年终总结会发言稿篇三

尊敬的各位来宾、各位员工：

大家好！

一树百获辞旧岁，五谷丰登喜迎春，激情满怀的xx年已经过去，充满希望的xx年已然到来。回首xx年，对xx来说，是十分给力的一年，是继往开来的一年。这一年，在集团领导班子的带领下，在全体员工的共同努力下，较好地完成全年工作目标，取得不俗的业绩，为十周年的发展写下浓墨重彩的一笔。下面我们一起来回顾一下xx年五点重要工作：

成功签署cbd资本运营大厦项目、与荆州市政府成功合作，即将共同完成荆州沙北新区土地一级开发项目。这标志着xx“立足北京”深化发展的决心，吹响跨区域横向发展的’号角。

xx国际中心成功引进知名企业入驻、北岸商业广场如期开业；北岸1292项目全面竣工；旺角购物广场品牌影响力不断提升。

资本运营为集团创造较好的经济效益，智邦创新公司成功开辟新能源市常

借助外部专业咨询机构对集团组织管控、授权、人力资源管理体系进行全面梳理和提升，确立资本运营、房地产开发、商业运营、文化创意产业与科技新能源五大业务板块；财务管理、资本融资已步入良性发展通道。

这是xx十年磨剑，厚积薄发的初始。总结十年历程，我们走

过的路并不平坦，前进的每一步，都镌刻着大家艰苦创业的激情和迈向成功的喜悦。在此，我想感谢和xx一路走来的每一位员工，因为有你们□xx才有这样的成就，感谢你们的坚持和努力，我想向你们说一声：“谢谢你们！拥有你们，我感到骄傲！”

董事长年终总结会发言稿篇四

尊敬的各位领导，各位来宾，现场的各位朋友们：

大家上午好！

在这金色的收获季节里□xx城市广场高朋满座，喜气洋洋，充满着欢乐祥和的节日气氛。

今天欢聚xx城市广场，并在这里举行“xx城市广场开盘盛典”，在此我谨代表湖南xx投资集团全体员工向百忙之中前来参加开盘盛典的各位领导，各位嘉宾，向即将成为龙畅城市广场业主的各位朋友们，以及前来参加庆典的各位媒体朋友们表示热烈的欢迎和真挚的感谢！

xx城市广场的顺利开盘凝聚着全体员工及全体友好合作单位的勤劳、智慧和汗水，值此开盘之际，我要特别向战斗在一线的全体同仁表示最诚挚的谢意！

为了生态农庄的高级vip会员，将有机会获得xx生态农庄开心菜园，业主可以亲自耕种和收获，实现住在城市、周末享受在乡村的优质生活。项目专门配备豪华大巴往返，而这种生活理念和方式，将改变湘潭人的生活，极大地提升湘潭人居品质。

xx坚持用心和智慧为业主服务的宗旨：我们卖的不仅仅是房子，更是未来的幸福生活□xx首创的“生活地产”概念正在第

一期项目中实现，我们的目标是要将这一开发理念长期坚持下去，并逐步影响地产界。我们相信在政府部门的扶持下，在各界朋友的帮助下，我们有信心把xx城市广场打造成一座现代人居的幸福之城！我们也希望更多的开发商能加入到“生活地产”行列中来，为百姓打造越来越多真正意义上的“幸福人居”。

最后祝愿各位朋友，身体健康，合家幸福，工作顺利，万事如意！谢谢大家！

董事长年终总结会发言稿篇五

各位嘉宾，各位员工：

大家好！

我总觉得时间过的很快，上次年会我站在这里向大家讲话的情景好像还没过去多久，就又是一年春节了。那么首先，我向在座的各位送上由衷的祝福和感谢。

20xx年对我们侨泰而言是很重要的一年。这一年里，我们的门店数增加到了20家，公司规模也扩展到了280人。这一串数字让我很欣慰，侨泰成立短短几年就能有今天的成绩，和在座各位的辛勤工作分不开，侨泰的成长和发展是大家一起创造的。所以，我要在这里说一声，谢谢大家，侨泰能有你们，我觉得很自豪。

20xx年，我们有了长足的进步，那么20xx年，目标又在哪里？

我们都知道房产中介的竞争越来越激烈，外资品牌也在不断介入，怎样顺时而动、因机而发，是大家在20xx年肩负的职责。挑战是必然的，但是我们的机会更大！我始终认为，做房屋中介很有挑战性，我们面前的市场很大，关键在于怎样把握。在20xx年，公司目标还要增加10到15家直营分行。这

应该不是一个梦想，在座的各位既然加入了侨泰大家庭，我就希望大家能够同心同德、齐心协力，共同把它变成现实。相信只要我们坚持诚信待客、坚持务实勤奋，就一定能够成功。

我对侨泰的未来充满了信心，我对在座的各位更有信心！侨泰提供了一个大舞台，而我相信你们的努力能让这里更精彩，每一份付出都会得到回报。我期待我们共同的侨泰事业能在20xx年步上一个新的台阶，而你们也能为自己创造一个更好的明天。

让我们一起把侨泰房产做得更大、更强，进入中介市场前三名。最后，我祝愿大家，春节愉快、万事如意！

谢谢各位！

董事长年终总结会发言稿篇六

同志们：

20xx年，是公司抓管理、搞建设、谋发展的关键时期。在全年的工作中，总裁办公室在各级领导的正确指引下紧紧围绕这一主题，做了大量的工作，取得了一定的成绩。这些成绩的取得，得益于公司领导层的倾心指导帮助，得益于各相关职能部室鼎力支持和本部门团队的共同努力，密切协作。但在具体工作的实践中也暴露出一些不容忽视的问题。现将本年度的工作情况总结汇报如下。

- 1、各类证件手续的上报和审批工作□20xx年，执行公司领导指示，先后组织和配合完成了6万吨/年炭素项目和xx000吨粗蒽深加工项目的立项、炭素项目土地使用权证、自备电厂甄别界定材料的申报□20xx年煤炭可持续发展基金的申报□20xx年度节能先进单位奖励资金的申领、省海（内）外高层次人才创新创业基地的申报、营业执照等10余项手续的申报办理

工作。

2、融资工作。协助财务中心完成了2万吨/年超高功石墨电极项目晋商银行贷款材料的编制、中国银行贷款自筹资本金相关材料的收集汇编、自备电厂申报华夏银行转贷世界银行节能项目相关资料的收集编制等以及与上市中介机构的联络、沟通等融资工作。

3、办公室内部经常抓和抓经常的工作贯穿始终在狠抓重点、难点工作的同时，总裁办公室做到了经常性的. 工作经常抓、抓经常，不断推进各项工作。全年来不折不扣的完成了各项决议指示的传达，受理电话记录重要事务100条项，均未出现了漏项，断层、空档等现象；上传下达重要公文60个；下发公司对内对外公文106个；为政府及有关职能部门提供所需资料及报表50余个；3月下旬起完成了36周工作周报的汇总、审核和呈报；8月份起坚持每天跟踪及呈报进厂焦油质量情况及问题。调整网络架构，配备相应配套的防火墙、路由器和交换机，并铺设光纤3000余米，接入联通20m的通讯专线；切割电话系统，接入了联通公司400门的电话系统，现开通280门，每月为公司降低通信成本约1/4；铺设通信线路6000余米，整理现场通信线路4000余米，并配合移动公司回收了其原铺设于公司现场的电话系统设备及线路；升级改造了公司led电子屏信息系统以及公司的视频会议和监控系统。文印室共打印、复印文件xx500个，打印、复印728xx张a4纸。档案资料外印a4纸10999张a3纸3692张；图纸848张；可研报告70本；操作记录本5698本；手册2369本；标签265400份。整理归档各类报表1212份；可研23份；图纸xx0份，文件18份；合同xx0份；证件90份，并且根据董事长安排进一步细化分类，达到系统化、标准化管理要求。接待上级领导、职能部门和友好往来单位106场次，约1000余人，对改善和提升公司对外形象起到了积极作用。

1、执行命令不够坚决，有时存在“不及时”现象。

2、员工工作中主动性不够，开拓精神有待进一步提高。3、团队纪律还需加强，员工状态存在时紧时松现象。

1、公司营业类证件的年审及高新技术企业评定的复审；

2、对焦油进厂监督处理报告跟踪、协调、呈报、建档

董事长年终总结会发言稿篇七

各位同仁：

在刚刚过去的一个小时里，我们陆续揭晓了度最佳团队和优秀员工，在此，我代表全体z人向获奖者表示衷心的祝贺。希望你们能再接再厉，继续起到模范带头作用。当然，我们在座的每位员工表现的都不错，希望没有受到表彰的员工不要气馁，争取明年登上领奖台。

我也希望大家在羡慕获奖者的同时，能特别认识到：奖金是公司对我们昨天工作的肯定和对未来工作的期望，是对勤奋付出的员工的最大公平，同时也是激励所有z人去挑战更高的目标。奖金不是福利。奖金是通过努力挣来的。它不可能人人都有，也不可能每个人都一样。它不是工资的一部分，而是因为你的业绩超越了公司对你的期望值。

z从第一店发展成为今天在北京拥有xx家直营店、全国拥有近百家连锁店的大型连锁机构的七年间，无论是在单店到多店的规模化发展方面，还是在团队建设方面，都离不开大家的智慧和付出。在这七年的时间里，我们不仅在北京取得了令人瞩目的成绩，更是成长为行业的领军人物，这也离不开大家付出的心血。

从各项报表来看，在过去的一年里，我们无论是单店，还是整体的经营业绩都实现了倍增，这都有赖于我们的吴总、各部门的相互配合、后期制作部门默默的奉献和门店各位店长

的领导有方，同时也离不开所有员工的勤勉负责。能取得这样的成绩，我真的很感谢大家。

今天是一个总结和表彰的大会，但是，作为公司的经营者和管理者，我们在看到成绩和长处的同时，也必须总结经验，认识到自身的不足，这样才能在经营过程中时刻进行调整，朝着正确的方向发展。

企业发展的原动力是什么？是利润。怎样才能保证企业百年不倒？是能持续产生利润。去年我们的总收入做的不错，但利润还存在着很大的提升空间。今年，我们在关注总业绩的同时，更要抓利润，要认真分析利润率、利润点这个大问题。为了把利润抓上去，我们必须改革。大家肯定会问：怎么改？改革什么？首先，我们要从总部管理部门改革。我发现，伴随着企业规模的扩大，一些“大企业病”在我们这里已经有所显现。我们现在的管理部门在有些工作中已经脱离了门店，出现了“各管一摊、互相推诿”的苗头，管理机构的扩大和工作效率的提升不成比例。今年的改革中，我们首先需要做的就是优化组织结构，强化总部对门店的服务和支持功能，总部各部门要坚决避免“官僚作风”，所有的工作都要围绕着有利于增加门店业绩，提高整体利润率来开展。

这就要求我们总部所有员工必须经常下店，时刻了解门店发生了什么？需要什么？然后再有目标的展开自己的工作。其次，我们每个店要重视利润。公司要把利润率纳入到对每个店的考核当中，纳入到店长年终奖金的发放依据中。高利润如何产生？简单的说就是收入减成本。我们每个员工的高业绩，低客怨，工作高效率、低内耗，都是降低平均成本的有效方法。而要做到这些，就要求每个员工都要不断提高自己的服务技能。为此，人力资源要做好人员储备和培养工作，建立更加完备的培训体系，同时，单店的店长也有责任做好店内培训，做好“留人留心”的工作。最后，公司要加强各岗位工作的流程化和管理的标准化，强化监控体系，减少流程内耗，提高工作效率。经过经一年的磨合期，我们的erp系

统已经完全可以投入到各店使用。但是，要保证erp发挥最大的效用，就要求我们所有的工作都必须按标准的流程和规范来做，因此，工作的流程化和管理的标准化也将成为我们xx年工作的重点。从事钢材销售工作，必须有专业的知识作后盾。但相比具有轧钢专业知识的业务员来说，我所学的专业存在天生的缺陷。为了了解、熟悉产品，我整天泡在生产现场，从关键的设备功能、轧制顺序、能原消耗、成材率，到冷门的吊车的起重吨位、单班的产量、发货的操作流程、不同规格管体的一般长度、易损部件和故障排除的大概时间都能做到心里有数。

“泡现场”对我的销售工作起到了巨大的作用，客户的每个疑问，基本上能迅速予以解答，甚至从事十多年管材销售的客户，有时也要向我取经，并不是他们不如我专业，而是对我厂的产品特点、生产情况，他们不如我了解具体。所以我的观点在客户心里成了绝对的权威。越是权威就越要准确无误的掌握各方面情况，丝毫不能出错。正是在这半年的时间里面，我迅速成长为了一名合格的营销人员。

为了让客户得到最新动态，销售上我全程为客户跟单。从车间到仓库，从生产到发货，我都能第一时间把信息反馈给客户，并交流意见，出现问题全力帮客户解决。记得我厂有批发到防城港的钢管，用户反映钢管两头和管壁有油侵现象，他们采取任何办法都没能去除，要求立即退货并且索赔运费。像这种属于质量范畴以外的问题，我知道退货肯定很困难。只有帮助客户就地解决此事。通过客户的描述我初步判断这绝不是质量问题，因为仓库里面很多钢管上都有此现象。管头有，管外壁有，管内没有——很快我联想到了生产线上的“瓦格纳”锯，果然，锯上的机油说明了问题。肯定是当时刚换锯片，新添加的机油过量而造成的。通过技术人员那里得知简单的高温加热就能解决此问题后，用户十分满意并且撤消了质量异议。为了保证发货的顺畅，无论是盛夏，还是寒冬，我都必到装车现场进行协调。

由于长期的协调运输，监督长途车装车，帮助了不少司机。于是这些南来北往的司机把我的名片散发到全国各地贸易商手中，等于是为我厂作了免费的宣传。想客户所想，急客户所急，自己的费心，为的是客户的省心。客户打给我区区几分钟的电话，也许我得用很长时间，跑多个部门做大量的工作才能满足客户的要求，甚至有的棘手问题得四五天来协调。其中印象最深的莫过于一批工程用定尺管因计划人员疏忽没有排产，眼看要到交货时间，客户急，施工队急，我更急。连续五天我一方面都要安抚客户，一方面找负责的领导来协调此事。可是无论是找谁，都表示生产已经排好，无法调整。就在即将轧完此规格，并更换轧辊的时候，上天又眷顾了我一次——因设备原因暂时无法换辊，为避免燃气空烧，这批定尺管终于被安排进了生产线。类似这种明知不可为而为之的事情，我做了不少。正是因为做多了，幸运总能降临几次。客户不放弃，我不放弃，哪怕是连客户都放弃了，我也不能放弃。客户对我种这弃而不舍的精神，给予了很高的评价。加上我一直在第一线，能及早的发现问题，所以客户数量是越来越多，销售量也随之越来越大。商场如战场，光流血流汗是不够的，更多的则是需要良好的策略。

xx月我去拜访了广东乐从的一家大型管材贸易商，想让他采购我厂的管材。这位经验丰富的老总经不过软磨硬泡，但只表示在先货后款的前提下还可以弄几十吨试试看，其他方式则免谈。当时正值市场萧条，商家大量抛货之际，加上我厂先款后货的方式，实在是没有合作的可能。临告别时我坚持要参观他的仓库，毕竟接触时间越长，机会才越多。正是这一趟仓库之旅，带来了一份合同。在带我参观两万余吨库存的仓库时，他无意中表达了某厂家产品质量差，表面还有貌似焊管的条纹，让他销售起来十分麻烦，准备不再进这家的货。听到这话时，我没有选择沉默，而是在惊叹该老总实力的同时带出了一句：我厂的产品也是如此，这可能是德国本特勒机组唯一的劣势，产品质量虽好但是总避免不了这道外观硬伤。这句话说完后，这位年近六十岁的老总观察了我许久，或许是在想眼前的这个“孩子”怎么这么老实？明明就

怕这个问题他还要坦白。经过思考后，他把我带到了他的办公室想要500吨合同，而且是先付款。我说您先签个400吨看看我们厂的产品质量再说吧，于是400吨的合同正式形成。事实证明他并不只局限于“看看”。

紧接着第二个月又采购400吨，直至今年3月为止合计采购2200吨。xx年元月更是与我厂签订每月固定采购500吨的战略合作协议。当一天打完两块手机电池，下班回家头疼的厉害的时候；当独自坐在装完钢管的大货车上；凌晨才到家的時候；当遇上连续生产，几个月没有休息的时候；我也曾想过这到底是不是在我这个年龄段应该承受的。然而，只要想到江北公司提出的“不等不靠，自强不息的创业精神”的时候；客户对我说“跟你做生意我们很省心”的时候，我觉得这一切的一切都是值得的。13日在《武钢工人报》进行刊登。并获得xx年度武钢青年岗位能手的荣誉称号。同时被破格评为汉阳钢厂xx年度劳动标兵。党委肖书记在表彰会上点评，进厂时间这么短，这么年青的标兵，在我厂历史上，暂无先例。今年3月份，共销售无3300吨，坯料2100吨，5400吨的销售总量更是我单月销售的最高峰。这一切的成绩背后，离不开的是同事的帮助，离不开的是领导的关怀。

董事长年终总结会发言稿篇八

尊敬的各位同仁，女士们、先生们：

大家好！

新年伊始，万象更新，又一个生机勃勃的春天向我们走来。凭借着大家的热心、爱护和培育，走到今天，我们的集团已初具规模。值此辞旧迎新之际，我谨代表众诚易达向大家表示衷心的感谢。感谢在各个工作岗位上勤勤恳恳努力工作的全体员工，感谢长期以来关心支持众诚易达事业的各级政府领导、广大投资者和社会各界友好人士，祝大家在新的一年里身体健康、合家幸福、事业有成、大展宏图！

过去的一年，是艰苦创业的一年，是努力拼搏的一年，也是我们值得骄傲的一年。经过一年多的运作和百余名员工的不懈努力，目前我们的房地产业蒸蒸日上，鑫乐汇项目进展顺利□xx年3月□xx物业伴随房地产的发展应运而生，成为集团发展中又一支生力军□20xx年1月□xxxx大酒店也正式开业，开业至今，稳中求进。好事不断，喜事连连，我坚信集团的明天会更好。

“雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越”面对xx年的巨大挑战，我们要一如既往、信心倍增，激情满怀。“金戈铁马闻征鼓，只争朝夕启新程”，我深信在未来的征程中，我们必将所向披靡，满载而归□20xx年的xx惊喜无数□20xx年的xx必将无数惊喜。未来的xx属于xx□我们必将在xx开拓出一条具有xx特色的！

最后，请允许我再一次祝愿到场的各位新春愉快、幸福安康，祝愿众诚易达蒸蒸日上、宏图大展！

谢谢大家！

董事长年终总结会发言稿篇九

尊敬的各位来宾、各位工作人员：

大家好！

当我们还来不及顾及时间流逝的时候，20××年春节的'钟声已悄然而至。值此新春佳节来临之际，我谨以公司董事长的名誉，向你们及你们的家人——致以新年最美好的祝福和最诚挚的问候！

今天，我们以无比喜悦的心情，在这里齐聚一堂，是为带有艰辛与成就的20××年而庆贺；是为充满生机与希望的20××年而祝福。

回首往事，点滴精彩。20××年，是公司稳步发展的一年，也是各部门、各工作人员逐步成长的一年。大家工作的勤奋、成功与挫折给公司留下了发展的足迹，大家辛勤的付出给公司留下了许多值得赞赏的故事。所以，20××年，效率来自全体工作人员的激情，成绩属于全体工作人员的努力。

新的20××年，是公司发展最关键的一年。我们需要继续坚持以市场为导向，加强产品研发力度，提升产品质量管理、合理控制产品成本，让公司的产品在市场上具有更强的竞争力；我们还需要“强身健体”、内外兼修，不断拓展市场和提升客户服务的管理；不断完善和规范内部运作管理，进一步坚实基础。

所以，大家需要把新的一年看成是新的起点、新的任务和新的挑战。

在20××年这个既充满挑战又蕴藏机遇的环境下，我希望，我也坚信，全体工作人员会以脚踏实地的作风、百折不挠的精神、坚韧不拔的毅力，团结奋进、革旧创新、扎实工作，不断开创节日灯产品和led新光源的新境界，创造更加辉煌、更加灿烂的明天！

最后，祝大家春节快乐，万事如意！

请大家把酒倒满，为迎接崭新的、美好的明天而干杯！

董事长年终总结会发言稿篇十

亲爱的各位同事：

大家好！

很高兴大家能够一同前来参加本公司的年会，作为公司的董事之一让我对此深感荣幸，过去的一年里正因为有你们在工

作中的付出，我们的公司才能够发展到现在的规模，因此我很感谢公司的全体员工所在工作中付出的努力，在这次年会召开之际希望大家能够对过去一年的工作进行总结。

相信大家都明白我们公司能够发展至今经历了许多的挫折，但也正因为这条曲折的道路通向光明才值得我们去探索，因此我很重视公司在市场竞争中的发展，并希望能够通过工作中的努力让公司占据更多的份额，虽然过程比较艰辛却也让我们通过努力实现了这个目标，这意味着我们已经通过工作中的良好表现突破了自我，而且我们也善于学习其他同行的优势从而提升本公司的竞争力，让更多的客户选择本公司的产品才能够在今后取得更多进展，我在以往也经常思考这类问题并希望公司取得更多效益。

相对于成就来说工作中的不足也是值得大家重视的，虽然我们公司的产品在质量方面能够得到诸多客户的认可，但由于生产量还不够的缘故以至于无法满足市场需求，这些利益的流失在我看来也是对工作产生错误预判导致的，因此我们得正视工作中的问题并争取尽快将其解决，而且面对市场的竞争应该要积极应对工作中的难题才行，相信大家对此早有准备才能够在年底冲刺的时候创造不少效益，对此我很感激诸位员工能够为公司的发展付出这么多的努力。

随着过去一年工作的结束也是时候对未来的发展进行规划了，我相信有着以往经验的指导能够让我们在今后的工作中少走很多弯路，但这并不意味着我们可以对此掉以轻心，无论是工作目标的规划还是具体的方针都是需要策划好的，而且我们在努力的同时其他同行也在认真工作，因此要保持目前的优势从而在市场竞争中占据主导地位，若是因为工作不够用心以至于落后于人的话，那么再想追赶上其他公司的步伐可就没有那么容易了，因此要珍惜当前在工作中建立的优势并为了公司的发很赞而进行详细的规划。

不管怎样我都很感激在座各位为公司发展做出的贡献，我也

会在今后的工作中履行好职责并带领公司创造更多辉煌，让我们拭目以待并朝着工作目标的实现而不断努力吧。

谢谢大家！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)