

# 董事长年终会议发言稿 董事长年会发言稿 (优秀6篇)

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？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 董事长年终会议发言稿篇一

各位领导、各位同事：

大家好！

转眼间□20xx年过去了，首先。共同庆祝xx年新一年度的到来。值此佳节之际，我代表领导班子，向全体员工和一直支持我们的新老朋友们，致以新年的问候和祝福，祝愿大家在新的-一年里，身体健康，工作顺利，万事如意！

这一年，是公司在各方面不断完善、稳步发展的一年。在这一年里，我们各位员工都能融洽相处。工作上我们互相帮助、互相指点、共同探讨，愉快地开展了一项又一项的工作。

这一年，公司在创业阶段，面临困难重重，但是我们所有的员工能够紧紧的抱在一起，我们曾一起加班，财务部加班结数，办公室加班签合同，而销售部则加班为客户办理定购手续。与此同时，各位经理也陪伴着我们，同大家一起加班，一起吃饭，直到我们完成工作为止。那一刻是多么的温馨。

我们坚持我们自己的理想及信念，用我们的坚强毅力，取得了一个丰收的20xx年，我们超额完成了年度计划，为公司打开了市场大门，这就是我们的胜利，我为全体员工感到自豪，

并向所有支持和配合我们的朋友们致以最崇高的敬意！

这一年里，公司组织过烧烤、户外生存挑战野炊、男、女篮球联谊赛等文娱活动，公司还举办了英语培训班，激发了各位员工学习外语的兴趣，为各位员提高自身素质创造了机会。通过这些活动的开展，使我们各位员工的生活变得更丰富、更多姿多彩，同时增进了各位员工之间的友谊。公司时时刻刻都关心着我们的生活，关心我们的健康，为我们安排了体检，为我们统一购买预防感冒的药物，还安排食堂为我们煲凉茶等等，使大家觉得公司就象一个温暖的大家庭。

一切的一切，都是与公司决策层的英明领导和全体员工的通力合作分不开的，在此，谨代表全体员工感谢总经理及各位经理，感谢公司。

xx年新的一年，新的气象，还有一个新的征程。我们的未来是光明的，是喜人的。春敲起了战鼓，年吹响了号角！我们把愿望写在今天，听事业的口哨响起，和祖国一起在明天的跑道上冲次！不管汗能流多少，也不怕血可洒许多，我们在今天铭刻下人生的理想，并为此奋斗到底！

最后祝各位同事新年快乐，身体健康！

## 董事长年终会议发言稿篇二

各位来宾、各位同仁：

大家晚上好！

非常高兴又一次在这团圆、喜庆和开心的场合当中与大家欢聚一堂，共贺新春。时间过得飞快，我们已悄然告别成绩斐然的20xx年，迎来充满希望的20xx年。过去的一年，是公司发展历史最令人鼓舞、令人振奋的一年，也是我们在座各位创造历史、书写历史的一年。在全体同仁的共同努力下□xx公

司在渠道销售、终端销售、产品整合、生产制造、电子商务、仓储物流、售后服务、团队建设等方面取得一系列振奋人心的业绩，所有成绩的取得都凝聚着在座各位员工的心血和汗水，是全体员工同心协力、无私奉献、团结拼搏的成果。在这里我要感谢大家一年来的辛勤付出和努力，感谢大家的支持。

20xx年的成绩已经成为历史，展望20xx年，围绕品牌打造、渠道升级、产品优化、效率提升、服务到位、团队开发等方面的工作，我们的任务更加艰巨，但与此同时，我们的队伍也更加壮大，未来我们的力量一定会更强。希望所有公司的同仁能够卸下历史的成绩和压力，携手共进，在新的一年里不断跨越，再创新的历史。战略决定方向，细节决定成败□

20xx年我们将继续完善质量管控，品牌建设和产品结构的优化，加强产、供、销等方面的管理，为客户提供多方面、多渠道的服务，通过各部门通力合作，稳步实现共赢。

公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进取。对于每位员工，我主要强调三方面的内容，希望大家能够凝聚力量，全力以赴，共铸我们辉煌的未来。

1、公司与客户的双赢，即通过实现顾客的价值来实现公司的利益。一方面要提升xx公司的产品整合能力，完善供应商管理，优化电子商务平台和仓储物流管理，提供客户更专业的一站式采购服务；另一方面要开展xx产品的生产制造项目，提供更优质的产品，提升xx产品的市场占有率。

2、公司与员工的双赢，通过建立行之有效的人才培养体系，推动公司的发展。通过每一位员工的努力，凝聚团队的力量，保证日常各项工作的顺利开展，从而更好的推动xx公司的发展历程。同时，公司将在20xx年着力企业文化的建设，把xx公司的文化理念，与xx公司的发展战略相结合，促使企业理

念真正落实到企业的经营与管理之中。

3、公司与社会的双赢，通过投身社会公益事业，提供就业机会，树立xx公司良好的社会形象，为社会的发展做贡献。

一个前进的时代，总有一种奋发向上的精神；一个发展的企业，总有一种积极进取的意志。xx公司在20xx年要全力打造一支专业、有凝聚力、敢于创新的团队，着重培养团队精神，提升公司的团结度。在分工越来越精细的现代社会，即便是最复合型人才也不能一个人做完所有的事情，也不能改变整个团队的工作表现，一个专业的团队也不会是一两个员工就能扭转乾坤。只有树立大局意识、协作精神和服务精神，在尊重个人的兴趣和成就的前提下，协同合作，通过合适的组织形态将每个人安排至合适的岗位，充分发挥集体的潜能，才能形成强大的合力，提升效率，产生战胜一切困难的强大动力。“天时地利不如人和”，只有同事之间的关系融洽相处，我们工作起来才会更舒心，每天才会过得更有意义。“当工作是一种乐趣时，生活是一种享受；而当工作是一项义务时，生活就成为苦役”，同事之间若有良好的关系，将有利于大家的工作和生活。

我们常说“做事先做人”，它就是指要成就一番事业，首先要有好的品德。的确，学会做人是成事之道，“得人心者得天下”，人品人格是谋事之基，一个人若要成功，首要问题就是学会做人。“善待别人，就是善待我们自己”，懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。每一个人生活在现实社会中，都渴望着成功，而且很多有志之士为心中的梦想，付出很多，然而得到的却很少，这无疑对做人做事提出来更高的要求。每一个成功的人背后都有着责任的身影，责任可以使人坚强，责任可以激发潜能，在一定程度上，责任承载着能力。一个充满责任感的人，才有机会充分展现自己的能力，才能争取到更多的机会，才能更好地走向成功。在这个世界上，有才华的人很多，但是既有才华又有责任感的人却不多，只有拥有责任与才华，才能更好地

立足于社会□20xx□我期待xx公司因为有你而自豪！

“携手共赢，共创美好的未来”。我相信，有在座各位员工的信心和努力，有大家团结协助、不断创新的团队精神，必将开启xx公司新的发展篇章，使公司取得更加辉煌的业绩，相信我们在座的各位，也能够收获更多的成功和幸福！最后，值此新春佳节来临之际，我也代表公司向全体员工拜个早年，祝大家在新的一年里工作顺利！身体健康！阖家幸福！谢谢各位。

## 董事长年终会议发言稿篇三

各位业务伙伴、各位同事：

大家下午好！很开心今天来参加“四五发展计划宣导大会暨20xx领导人年会”。过去的5年，我们都感受到了时代的变化和竞争的加剧，我们遇到了很多机会，也面临了许多挑战。但在公司和全体业务伙伴、行政员工的共同努力下，我们不单完成了“三五”计划，取得了很多成就，创造了很多历史，也帮助无数人实现了人生梦想。

在此，我谨代表李锦记家族委员会和李锦记健康产品集团，对所有伙伴、同事的努力与贡献，表示衷心的感谢！我们的梦想今天，无限极的第四个五年计划很快就要启动，公司将进入一个新的发展时期，在座的伙伴都是这一历史时刻的见证者。此刻我的心情和大家一样，很激动，也充满信心。因为，我们离梦想又近了一大步。我们的梦想是什么？无限极，创造历史！无限极，中国第一！无限极，世界第一！这不仅是无限极的梦想，也是我们每个伙伴和员工的梦想，这是我们共同的梦想！过去的22年，无论外面发生什么样的变化、挑战和困难，我们始终没有忘记这个梦想。因为梦想，我们坚定信念，共同成长，取得了今天的辉煌成就，也为造福社会做出了不少的贡献。

要实现“四五”计划，实现伟大的梦想，我们还需要付出加倍的努力。在未来，至少有三件事我们必须比以往做得更好：第一件事：顾客体验当前的商业社会，各行各业的竞争都很激烈，尤其技术的快速发展，加速了这一趋势。我们会发现，许多世界500强企业如诺基亚，本来是手机行业的第一，但在6年间就完全被淘汰了。

一家企业不管做什么行业，曾经有多大、多么成功，落后的根本原因并不是技术发展太快，而是因为没有把握顾客需求的变化，没有关注顾客体验，没能为顾客提供更有价值的产品和服务，最后被顾客淘汰。我们要在快速变化的时代持续发展，保持强大的市场竞争力，实现永续经营，就必须把顾客和顾客的需求放在第一位，所有的工作都要换位顾客的角度来思考，提供超越顾客期望的顾客体验，满足顾客的潜在需求。这是公司和业务伙伴必须共同做好的第一件事情。第二件事：创新现在，我们正在进入移动互联网时代、体验经济时代和年轻人的时代。

每过一段时间，就有让全世界都关注的新话题、新技术、新产品或新公司出现，人们的生活观念、社交方式和消费习惯等也在发生巨大的变化。在变化面前，如果我们不改变、不创新，还用原来的思维方式和方法经营管理、服务顾客，将无法满足已经变化的需求，什么样的机遇都不可能抓住。我们最大的竞争对手将是自己。过去拥有的优势，不等于在未来还是优势。我们要在人才、产品、品牌、事业机会、服务运营和社会责任等方面创造更大的优势，就必须发扬永远创业的精神，不断突破创新，做自己从来没有做过的事情。

第三件事：行动再美好的蓝图，再伟大的梦想，如果不行动，就只能是一句空话。所以，我们要做的第三件事情就是行动。公司已经制定了清晰的“四五”计划，为未来做好了全面部署。在座的每一位伙伴和行政员工都将是“四五”计划的参与者、带动者和贡献者，也将是最大的受益者。我相信，各位伙伴和员工都将在这个过程中，收获成长，迈向成功，拥

有精彩的人生。让我们客企一体，马上行动起来，用行动去创新，用行动去提升顾客体验，用行动去实现个人价值和我们的共同梦想。

各位伙伴，各位同事，“四五”计划的宏伟蓝图很快就启动，更大的机遇和更多的挑战在等待我们。梦想需要坚持，更需要坚定。我们都期待，无限极成为中国第一、世界第一的那一天早日到来。一个有梦想的人值得追随，一家有梦想的企业令人尊敬。我相信，只要广大业务伙伴、行政员工与公司心一致行动一致，我们就一定能实现“四五”计划的宏伟目标，创造更多历史；让我们共同拥有平衡、富足、和谐的健康人生！

最后，祝大家新年快乐，身体健康，家庭幸福，事业进步！  
谢谢！

## 董事长年终会议发言稿篇四

各位同仁：

在刚刚过去的一个小时里，我们陆续揭晓了20xx年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20xx年第一店发展成为今天在北京拥有\*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，用户非常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。

## 董事长年终会议发言稿篇五

尊敬的、各位优秀的伙伴：

大家晚上好！

风雨送春归，飞雪迎春到。在春天的脚步越来越近之时，利用周末召开了xx公司20xx年工作会议。今天的会议开的很成功，参会的人员都是各经营单位团队长以上人员和内勤骨干人员，是我们市公司现在和未来发展的栋梁。借此机会，公司党委、总经理室隆重举行晚宴，邀请大家齐聚一堂，回顾20xx年取得的辉煌成绩，畅谈公司20xx年业务发展的雄伟蓝图。

回想刚刚过去的一年，对xx公司来说确实是非常不平凡的一年。在总的带领下，业务突破一个亿，提前一年实现了累计盈利，各项关键指标居于全省前列，为上级公司达成10个亿做出了特殊贡献。这些成绩的取得，主要得益于上级公司以总为首党委的英明决策，得益于总的正确领导，更得益于在座各位同仁众志成城，顽强拼搏。在此，我代表公司党委、总经理室真诚地向在座的各位伙伴，表示崇高的敬意，各位辛苦了！

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。20xx年，是公司承上启下的关键一年。大家一定要树立赶超的信心与决心，坚决打赢提升年赶超进位攻坚战。相信，有公司全体员工的共同努力，我们一定能再创佳绩！大家有没有信心！

下面，我提议：所有的靓男俊女、帅哥美女，共同敬我们越来越年轻的xx总！干杯！

## 董事长年终会议发言稿篇六

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这一切。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，一切都并非是那么的难以言喻，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！