# 202\_企业座谈会发言稿

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-06-05

*202\_企业座谈会发言稿（精选15篇）202\_企业座谈会发言稿 篇1 尊敬的各位领导、同事们: 大家下午好!很荣幸今天你们给予我们这个机会让我们畅言心中所想、所感、所悟，这既是你们对我们的关心和鼓励，也是你们对我们的肯定和重视，谢谢您们! ...*

202\_企业座谈会发言稿（精选15篇）

202\_企业座谈会发言稿 篇1

尊敬的各位领导、同事们:

大家下午好!很荣幸今天你们给予我们这个机会让我们畅言心中所想、所感、所悟，这既是你们对我们的关心和鼓励，也是你们对我们的肯定和重视，谢谢您们!

走上工作岗位的那一天，是我们人生轨迹发生巨大转折点的一天，也是我们真正实现自己人生价值的开始!上班后的每一天都会有新的感悟，新的启发。对于我们这些刚走出大学校门的大学生来说，如何尽快的融入到新的工作环境中，如何将在校所学的书本知识更好地发挥到工作实践中，都是我们需要思考和决的问题。下面我就谈谈我对刚参加工作的体会。

首先，体会最深刻的就是自豪与幸福。地委作为全区最高的党政机关，代表着权力与地位，是很多人想实现梦想而为之努力的动力。今天我们有幸走进这座庄严而神圣的大楼，更加荣幸能够来到地委办这个大家庭里工作，一种自豪感油然而生。地委办给了我们一轮闪亮的光环，地委办的领导和同事们则给了我们一个温暖的家。从报名的那天开始，领导们就以一种随和，耐心，热情的态度接纳了我们，这更加坚定了我要考上地委办的决心。现在我们每月工资不高，你们尽心尽力的帮我们解决了吃住问题，不管是上一届的陈秘书长，现在的梁秘书长，还是几位书记，科长，以及同事们，都给予了我们极大的关心与鼓励，此时此刻我们能坐在这里发言，这就是最好的证实。

其次，对工作的不适应性。大学毕业进入新岗位，我们有许多需要面对的考验。全新的环境里严格的规章制度代替了大学的自由随意;来自各单位的领导和同事取代了曾经熟悉的同学;全新的岗位上，我们的定位由教育的接受者转变为技能的掌握者;办公室工作千篇一律，枯燥无味，忙时加班加点，闲时无事可做。这许许多多的巨大改变都让我们在短时间内难以适应。

再次，是紧张感。地委办公室是地委的 心脏 和 窗口 ，是沟通上下级的 咽喉 、联系左右的 纽带 。地委办作为地委综合办事机构，不仅担负着为领导决策进行参谋和为全局提供服务的重要职责，而且还要与社会各单位打交道。因此办公室里必然是人才济济，加之今年办公室要招进几名博士生和硕士生，从知识和经验上他们都优秀于我们，这对于我们刚走出象牙塔的学子来说产生了极大的压力。办公室许多工作虽然看起来是小事，却都要牵动全局、影响全局。办公室的特殊地位决定了办公室工作来不得半点疏忽，哪怕是一个符号、一个字，一点点的疏漏都可能产生严重的后果。但这对于平时大大咧咧的我来说，确实是一个不小的考验。

今天主要从对新员工指导和培训上谈论一些。

1，关键在沟通

介绍\*\*公司情况和公司文化，事业部主要业务方向，熟悉工作环境，我一般都带领新同事去食堂吃第一顿饭，如何用饭卡，如何就餐等。很多新员工都北大方正是全球知名的大公司，他们是慕名而来，当然对方正也充满了期待。所以我们必须尽快使新同事熟悉办公环境，熟悉公司的文化，该去找何人解决，或者解释一下座位紧张的原因，这个问题很快就能解决，就应该可以避免新员工流失的问题。

2，产品培训

我在数字内容事业部客户服务中心，主要是对数字图书馆、电子书业务提供技术服务，这部分软件版本多，环境复杂，所以在新员工指导中，主要就是产品培训工作。

我们的新同事，将来从事的工作也主要是售后服务的工作，要具有解决用户问题的能力，所以新产品培训，于面向用户的培训，还要深入，还要全面。

培训主要分三个方面，一般要1个月时间，才能基本掌握。第一步是产品的总体介绍，主要培训内容是各个产品的基本功能和它们之间的关系。第二步是基础产品培训，第三步是数字图书馆专用产品培训。

如果听了一次产品培训，只能对产品有个基本的了解。要想详细了解产品的功能，并且要能独立解决处理出现的问题，还需要对产品进行认真学习研究。在这个阶段，我主要辅导新同事解决问题的方法，例如讲解产品的faq，遇到问题应该从哪些方面判断，应该从哪个方面解决等等。

数字图书馆产品对操作系统，数据库依赖性较大，对新同事的辅导还包括操作系统和数据库sqlserver的基本操作和故障排除。

202\_企业座谈会发言稿 篇2

大家好!我某某支行的某某某，是去年年底刚进行的新员工。在这里首先要感谢领导给我这个机会，让我代表新员工发言。

记得有位哲人曾经说过： 青年时种下什么，老年时就能收获什么 ，对于刚进行的我们来说，这句话更是意味深远。下面我谈下自己的两点感想：

扎根于农合行这片沃土，感受成长的喜悦和激情

在进农合行短短六个月不到的时间里，却是我三十年人生经历中成长最快的阶段。在这里，我深刻感受到农合行为每个员工提供发展的平台是多么宽广，感受到了大家庭的温暖与感动。还记得刚进行时的忐忑不安，因为自认为非科班出身的我学起业务来肯定比专业对口的新员工慢，不甘人后的个性使我对此担心不已，跟在师父后面仔细地记录临柜的操作规程，每个步骤都记得清清楚楚，害怕自己疏漏任何一个环节。而师父看我战战兢兢的样子，总会安慰我，并且会耐心地重复好几遍，直到我记全为止。就这样在师父不厌其烦地指导之下，我很快熟悉了储蓄业务。并且，领导和同事们的信任让我在进行半个月后独立临柜了。这使我很快进入了角色，觉得自己就是这儿不可或缺的一份子，每天都斗志昂扬地投入到繁忙的工作中去。农合行就是有这样的亲和力让我有主人翁的心理认同。

在进行后的每时每刻，我都能从领导和同事们身上感受到 以客户为中心 的服务原则。原以为银行的工作轻松，但进银行不久我就发现，为了客户延迟下班、周末加班是常有的事。领导和同事们身上的奉献精神让我懂得了他们是为了兑现对客户的承诺，为了恪守银行的信誉和担当助推经济发展的责任。在这种精神的感染下，我也懂得了奉献，在这个过程中，我发现奉献也是一种快乐。因为这样的奉献让我干一行而爱一行，爱一行而专一行，也因此能更融洽地融入到了这个团队中去。融入这样的企业文化，扎根于这样的大家庭，本身就是一种成长。

在这个大家庭，员工们如同家庭成员般温馨和谐。在迎新晚会、跳绳爬山等活动中，我每次都能感受到同事间团结友爱的氛围。在辩论比赛、舞蹈比赛的备战过程中，我无时不在感受同事们积极进取的精神。在农合行这块沃土上，我正在欢快地发芽，茁壮地成长;在这个平台上，工作带给我莫大的快乐与激情，而这个快乐与激情将为我插上腾飞的翅膀。

耕耘于农合行这片沃土，收获不平凡的人生

收获来源于辛勤的耕耘，耕耘从不问春夏与秋冬，从不管严寒与酷暑，这是我在农合行人身上看到和学到的。面对客户的微笑从不因重复操作而省略，服务客户的心愿从不因日积月累的辛劳而褪色想客户所想是农合行人的原则，支持三农是农合行人的宗旨。我也时常在思考，我要在农合行这样一片沃土上如何耕耘，如何成长，如何沿着老一辈农合行人的脚印续写辉煌?

我想我只有把自己当成一颗种子，投身扎根于农合行这片沃土中才能生机勃勃。如果我们把银行的成长当成自己的责任，那么在银行成长的同时，我们也会获得成长和提升;如果我们能积极认真和全心全意地对待银行的每项事务、每位客户，那么我们的努力将推动银行的成长，我们也将 因此实现人生价值，作出每颗种子成长后的贡献，收获不平凡的人生。

而作为新员工，特别是刚开始临柜的我们，学好技术、熟练业务是我们必须夯实的基础;热情地迎接每一个早晨，热心地接待每一位客户是我们内心坚实的的信念;做好自己的本职工作，踏实地走好每一步就是一分辛勤的耕耘，一分成长的收获。

作为青年的我们，富有激情、充满信念，是农合行新鲜的血液，建设农合行美好的明天是我们义不容辞的责任;我们积极奋进、永不懈怠，像老一辈农合行人一样坚守着平凡的岗位和这不平凡的事业，延续农合行人的光辉传统是我们引以为傲、矢志不移的目标。

作为农合行的一员，我们始终与农合行同呼吸共命运，我相信我们每一个农合行人的进步都会推动银行的成长，每一个农合行人的努力都会为银行的进步增添一份力量，老一辈农合行人的行动已经证明，银行的成长让他们实现了自身价值，因为他们主动承担了银行发展中所需要承担的责任，在追求自身进步的同时也推动了银行的成长，也就有了农合行灿烂的今天，而我们的努力将决定农合行辉煌的明天。

某某农村合作银行，这里是我们的家，这里是我们书写青春的画纸，这里是我们发光发热的舞台，这里是我们为之终身奋斗的战场!作为新员工的我们，我们更将以实际行动证明我们书写青春的激情和我们勇于承担责任的爱行之心。

202\_企业座谈会发言稿 篇3

大家下午好!

很荣幸参加这次座谈会，感谢市委市政府、市商务局提供这次和其他优秀企业学习、交流的宝贵机会。在这里，我把 的发展情况和一些想法，向各位领导作一下汇报，请各位领导、同仁多提宝贵意见。

一、 项目概况

是公司在 投资开发的第一个项目，该项目总投资?亿元，总占地面积?万平方米，总建筑面积?万平方米。由 等四部分构成。项目位于cbd核心区，紧邻长途汽车站、区行政中心、大学城、生态公园等，区位优势显著。 于XX年10月落户 ，一年多来， 一路高歌、捷报频传。先后荣获 等多项荣誉。作为具有实力和社会责任感的地产企业， 始终把谋求自身发展与带动投资地经济发展相结合，迄今为止，已成功举办 、 等影响力较大的活动，邀请众多国家级、省级领导及知名专家相聚 ，为城市发展建言献策。这些举措都将为推动企业加速发展，推进省级现代服务业集聚区建设，注入新的活力。为本地商贸流通业的发展起到积极的推动作用。

在各级领导的亲切关怀下，项目自XX年4月正式动工以来，历时8个月，两栋五层连体用房的主体结构于日前全面封顶。 各项工作进展顺利。在项目建设方面，重金打造的地源热泵系统、全钢架玻璃幕墙外观系统、实景化网上商城等独特优势，体现了 将未来业主的利益，切切实实的落到实处。在项目销售、招商过程中，严格控制投资者比例，专注于经营，组建专业招商队伍到全国招揽优质商户资源，都体现了对商户和社会负责的态度。

目前， 本地与异地招商工作全面展开，签约外地商户已千家，为市场开业即旺奠定坚实的基础。随着项目的封顶，招商工作已接近收尾，项目预计XX年底投入营运。开业后的 ，将依托长途汽车站，以前店后仓、现代电子信息等模式，实现货物中转 零距离、零成本 ，实现全天候24小时无障碍物流流转。集产品展示、看样、订货、业务洽谈、交易、仓储、理货、配送、专线运输、物流信息服务于一体的现代顶级商业批发mall。

二、需协调的若干问题

道路问题。项目即将开业，目前 路修建工作进展相对缓慢，影响了 一期项目的工程建设和年底的正式营运，也不利于 的城市形象。请有关方面抓紧 路的建设，保证?月底通车。

三、一些建议

的商贸物流业拥有良好的基础和底蕴。而如今，因市场地处市中心、规模小、布局分散、物业陈旧、缺乏统一管理、仓储不完善、税收监管难度大、消防安全隐患突出等原因， 的商贸批发业几次都错过了蓬勃发展的大好时机。

市委市政府已明确提出对中心城区受到用地、交通、环保等因素制约的既有市场，逐步改造提升、选址搬迁或关停转向。目前，我市大流通建设成果显著的同时，也存在个别在建市场急功近利，虚假宣传的现象，恶性竞争的事件时有发生，这在一定程度上造成了行业诚信度下降。在此，热切盼望政府部门能规范商贸行业市场，切实加强监管，积极引导老市场经营户进入规划的市场。我们 一直希望能为 的城市建设出一份力。希望各位领导一如既往的支持 的各项工作，尽早发挥其经济和社会效益。

诚信 是我们最大的财富。 按国际级标准设计建设，积极响应低碳环保的要求，自持物业，统一管理，真正实现让经营户资源共享、诚信经营，有序竞争。开业后的 将充分走市场化道路，以优质的产品和服务作保证，积极创造条件搞活市场，与广大商户共发展，与城市共繁荣。

项目建设以来，市、区两级党委、政府领导和部门都给予了很大的关心和支持，借此机会，我们也表示衷心的感谢!欢迎各位领导、各位朋友多来 检查指导工作。

谢谢大家!

202\_企业座谈会发言稿 篇4

各位领导、同志们：

下面我就\*\*集团落实全县20xx攻坚计划，争先进位、加快发展的主要措施向大家作简要汇报：

一、加压奋进，调高集团发展目标

今年1-2月份，集团实现销售收入2.2亿元，利税6900万元，利润4000万元，同比分别增长24.3%、21.7%、28.6%。完成固定资产投资1300万元，项目投资3300万元。各项指标均超额完成年初确定的目标任务。为在全县攻坚战役中发挥排头兵作用，集团主动调高发展目标，按照 争先进位，跨越发展 的总体要求，不断提升发展质量和效益，力争全年实现销售收入12亿元，利税4.2亿元，利润2.5亿元。

二、明确主攻方向，突出攻坚重点

对照全县攻坚计划制定的工业企业发展目标，集团将明确主攻方向，突出重点，鼓足干劲，奋力攻坚。重点抓好煤炭生产、招商引资、项目建设等工作，切实在企业发展上实现新突破。

(一)确保煤炭产量实现新突破。通过开展管理创新、技术改造、加快数字化矿山建设等措施，提升矿井技术装备水平、提高安全保障能力，确保产量突破50万吨。

(二)发挥招商引资的带动作用。紧紧抓住 泰山之阳科技产业城 和 环城科技产业园 项目聚集的重大发展机遇，与国

内外知名的大企业、大集团广泛接洽，深入开展合作，重点引进资源节约型、科技创新型、产业带动型、生态环保型等项目，促进集团产业结构优化升级。确保年内引进投资过亿元项目一个。

(三)加快项目建设，培植新的经济增长点。一是抓好金阳住宅小区建设。投资3亿元的10万平方米一期工程，要做到高起点规划，高标准建设，把小区建成我县、乃至我市的样板小区、示范小区。进一步优化人居环境，提升县城形象，带动县域经济发展。二是整合多方资源，年内开工建设投资5000万元的煤炭配送中心项目，推进全县煤炭物流产业发展。实现煤炭资源集中营销、集中配送、开拓煤炭大市场。三是积极走出去，采取合资合作、租赁经营等方式，积极寻求新矿井开发建设机会，夯实煤炭产业基础。四是规范安泰经贸公司运行。在满足集团自身物资供应的同时，积极走向市场，拓宽业务范围，力争成为周边企业生产物资的储备、供应基地，实现年产值过亿元。

(四)加强内部管理，提高经济效益。把加强内部管理作为提升运营质量，增强发展后劲的主要抓手，积极探索适应新形势的管理方法，建立并完善管理层次清晰、权责明确、高效运转的集团化管理体制，确保企业整体素质有新提高。

三、强化措施抓落实，全力确保集团跨越发展

(一)通力合作，全力攻坚。按照202\_攻坚计划和全县经济工作会议要求，详细制定集团攻坚计划方案，对招商引资、项目建设等重点工作，分解任务，明确责任、明确时限，保质、保量的完成各项目标任务。

(二)加强经济运行调度分析。密切关注国内经济走势，及时掌握国家政策取向，准确把握省市县经济运行态势，定期对各煤矿、子公司的生产经营、日常管理进行监督检查，加大监管力度，严格考核措施，实行经济效益与工作业绩相挂钩，调动干部员工的积极性，确保各个层面健康有序发展。

(三)加强人才队伍建设。围绕企业发展需要，采取高薪酬、高待遇、高职位的方式重点引进懂技术、会管理的高层次人才。与高校、科研院积极开展合作，对经营骨干、技术人员采取定向培训、专业辅导等方式强化教育、重点培养，提高员工队伍素质，促进企业全面发展。

(四)加强领导班子和党员队伍建设。深入实施 强基工程 ，不断创新基层党组织活动内容和方式，精心设计体现特色，吸引党员的党建工作载体，进一步发挥挥党组织的战斗堡垒作用和党员队伍的先锋模范作用，更好的服于企业发展。

202\_企业座谈会发言稿 篇5

各位同事，大家好!

药业能有今天的成绩，和在座各位的辛勤工作分不开， 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， 能有你们，我觉 得很幸运，也很自豪。特别是那些坚守在自己岗位多年的老员工，对公司的发 展更是立下了汗马功劳。在企业发展中，员工的才干很重要，而对企业的忠诚 则更为重要，你们对公司忠诚让我尤其感动，公司给你们提供了就业，而你们 回报给公司是你们对工作的一腔热诚，你们无怨无悔的把自己宝贵的青春奉献 给了公司，凭借多年的工作经验和高超的业务水平，你们完全可以找到比 工 资更高的其他工作，但是你们却肯一直坚守在 这个大家庭里，踏实肯干，遇 到生产紧张的时候加班加点毫无怨言。

我不能不感激，不能不感动，不能不尊 重。向全体职员工致以崇高的敬意 大家辛苦了 近年来，医药行业市场竞争 机制越加激烈，又经受了医改等的冲击。经过这一连串大浪淘沙式的筛选，许 多生产企业纷纷倒下，而我们公司在全体 人的共同努力下，克服了重重困 难，我们走过来了!用事实证明了我们 药业是优秀的;我们公司每一位员工 都是优秀的。

各位同事，大家好!

药业能有今天的成绩，和在座各位的辛勤工作分不开，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，能有你们，我觉得很幸运，也很自豪。特别是那些坚守在自己岗位多年的老员工，对公司的发展更是立下了汗马功劳。在企业发展中，员工的才干很重要，而对企业的忠诚则更为重要，你们对公司忠诚让我尤其感动，公司给你们提供了就业，而你们回报给公司是你们对工作的一腔热诚，你们无怨无悔的把自己宝贵的青春奉献给了公司，凭借多年的工作经验和高超的业务水平，你们完全可以找到比工资更高的其他工作，但是你们却肯一直坚守在这个大家庭里，踏实肯干，遇到生产紧张的时候加班加点毫无怨言。

我不能不感激，不能不感动，不能不尊重。向全体职员工致以崇高的敬意 大家辛苦了 近年来，医药行业市场竞争机制越加激烈，又经受了医改等的冲击。经过这一连串大浪淘沙式的筛选，许多生产企业纷纷倒下，而我们公司在全体xx人的共同努力下，克服了重重困难，我们走过来了!用事实证明了我们药业是优秀的;我们公司每一位员工都是优秀的。

202\_企业座谈会发言稿 篇6

大家好。我是联合经研公司总经理，很荣幸能有机会与各位专家就中小客户问题进行交流。

在中小客户业务这件事情上，从某种意义上来说，目前咱们大多数银行还处于探索甚至是应付的阶段，我想这点大家应该不会反对吧?但即便是做应付，也要有个章法，也有个三六九等的问题，应付也有应付出成绩来的嘛!说到这可能我们有些同志就不同意了，说我们行就不是在应付，是真干。可真干就好吗?好难吧?对于中小企业，大家有个共识，就是中小企业资信比较差，开发没有效率，风险大，找不到解决问题的关键点，所以才 雪拥蓝关马不前 ，只能停留在宣传探索甚至有些应付的层面上。但不管是真做还是假做，我们都应该把前期准备工作做好。有些什么工作呢?下面我展开来说一下。

首先来说数据，咱们各家行可能都有一些数据，但是数据比较分散、比较孤立，这应该是申报的时候留下来的吧?另外，各行通过各种渠道也都搜集了一些数据。但做市场分析的话这些数据够用吗?至少是不好用吧?那什么数据有用呢?目前来说，至少应该想办法找一套完整、系统的数据吧?

有了数据就开始做分析了，大家都很熟悉的分析方法，主要是利用资产、销售收入、利润、负债这些指标来进行排名。但是用这种评先进的方法做贷款行不行呢?后来各家行都做了一些改进，我们也参与了其中的部分工作，主要是做财务数据分析，四个能力、12个指标，这么做有一定启发，但这种方法一是涉及到数据可不可靠的问题，二是即便数据可靠了也没有用，因为企业太小了，根本没有能力做抵押担保，解决不了信用缺失的问题。

那怎么突破这个瓶颈呢?

其实大家是做了很多有意尝试的。最初贵州工行就提出了从一般的行业分析、企业分析转变到业务突破口的选择和分析上。广东建行在这个事情上是比较善于思考的。隐型冠军法和产业集群的计算方法就是他们提出来的。深圳民生提的是类银行文件报告，就是要特别增加金融需求分析和金融服务方案。杭州商行提出过在行业细分的基础上，再在区域和规模层面进行二次细分。上海民生提出过从优势行业的上下游，也就是有业务关系的中小企业进行业务突破。北京民生则从资本关联入手进行中小企业客户选择。今天有咱们北京工行的同志在，北京工行提出过根据企业的成立年限和企业的资本性质来选择企业。这些努力都是好的。

把大家的发现和探索做个归纳，可以发现有个共同点，就是大家的努力都指向行业选择，就是力图在不识别、不改变企业单体信用状况的情况下，主要借助行业运行本身的能量和行业龙头的力量来减轻风险识别难、风险控制难、风险解决难和开发不经济等问题造成的压力，使效率和成本双赢。成功的关键在于批量开发，这样才能收到规模经济、利润覆盖风险的效果。(在这个过程中间，我们注意到银行都在探索减少审批环节，这是有一定合理成分的，但在企业数量很少的情况下，单纯减少审批环节，风险就会显得比较大)当然长期来说，像风控机制啊、担保机制、社会诚信文化建设啊什么的肯定也是需要的，但短期来说，最主要的还是刚才咱们说的这些。

行业选择完了之后，作为银行，要对选择的行业进行投贷，获取利息收入。所以我们要从这个角度对行业进行银行专有分析。比如说，是不是应该分析一下各个行业的利息收入情况怎么样呢?推而广之像贷款投放量、手续费收入、应收账款等情况是不是也应该分析出来呢?从这个角度来把握行业是不是和银行关系更近?至少来说也是不可或缺吧?

每个行业都是多种指标共存，比例不同形成类型，针对不同类型就应该是不同的行业有不同的属性，不同属性的行业要搭配不同的产品和模式，我们姑且把他命名为业务集合的概念。在知道了各个行业的利息收入、手续费收入之后，接下来，咱们有没有考虑过是从对公业务入手还是从国际业务入手?怎么区分业务的主从关系和搭配关系?这些问题都应该好好研究。

外部分析完了以后，就要结合行里的实际做计划。有了刚才说的这么几条，做计划应该有点意思了吧?以前的计划是怎么结合的呢?是用排版解决的，一是外部环境，二是内部情况，中间基本上没什么关系，写起来很难写。如果像现在这么做的话，你知道北京市各个行业的利息收入、客户类型和业务结构了，再结合自己丰富的从业经验，想没点心得，没点想法，想不做出计划来都难啊，这个时候做起来应该是 犹如滔滔江水，连绵不绝 。如果说只有区域经济情况分析、区域行业排名、区域企业排名的话，能做什么呢?只能是把名单分给客户经理去做，什么产品类型啊、产品组合啊、产品方案啊什么的都很难准备好，策划、经验、组织什么都看不出来，客户经理就有点摸不着头脑了，不知道怎么做。

做到这，基本工作就都做完了。咱们做个总结的话，第一就是先拿数据，一有了数据就要结合银行的工作实际进行专有分析，在数据分析的基础上再做计划。这些都是基础工作。到这儿就可以开个叉了。

如果是宣传和探索，这么做深化了我们在探索阶段的研究深度，研究成果做出来了，也是一种进展，这个时候做经验总结肯定好，有特点，有内容，有新意，跟原来咱们做官样文章是不是就差别很大了?有共性和概括性

如果真做的话，前面说的这些就是基础和平台，但是不是有这些就够了呢?我们在这个基础上主要应该做什么工作呢?有一个行在做供应链金融的时候就提过一做模式，二做平台的概念，客户经理有了模式和平台的支撑，工作就比较容易发挥，因此上来说这个概念比较成功。而有的行在探索过程中间，对平台和模式的作用认识不是很充分，抓的不是特别紧，主要靠业务员自己的摸索来实现，由于缺乏(咱们在座的各位领导所能提供的)平台和模式的支撑，业务经理的发挥受到很大限制，结果怎么样呢?结果就是工作局面比较被动。

从这里可以看出，平台和模式的问题，其实是非常重要的问题，这就好比当年共产党从农村走向城市后必须要面对的重大转变，中间有一个工作重心转移的问题。在这个时候，第一是要树立正确的思想，第二是要有组织，有安排，有人才。第三呢，咱们现有的人才肯定是不够的，说到这想到刘主席说的，一缺数据，二缺人才，今天咱们全到讨论到了。所以培训的作用就显得特别突出，特别是对团队各级主管的培训。

从刚才咱们说到的正反两方面的情况，大家可以看出总结模式和搭建平台是做中小客户业务的两个关键。那么这个模式和平台的问题怎么解决呢?个别同志可能还不知道怎么下手呢?我们想给大家分享一下我们的经验。

当时我们和西部某行讨论的结果是：主要的突破方向除了传统对公业务外，第一是从三农问题和建设和谐社会的角度出发，借助公司加农户的方式，做好中小企业信贷;

第二是为了推动政府成为向西开放的 桥头堡 ，做好贸易融资业务，让该行成为银行系统在西部开发中的标杆;

第三是作为向地方政府要好处的理由，通过改善地区金融生态和环境来体现地方政绩，主要是做好品牌和政府关系。

第四是借助对口支援关系，以非业务往来为契机，创造业务机会，同时密切银行与两地政府的关系，对总行也有一个向心的呼应作用。这个模式产生的基础除了一般策划的原理，比如说：创新原理、人文原理和造势原理等之外，就是我们提出的 向心理论 与 共振原理 。

我们的策划方案主要是让银行以政府为中心、做好政府配套工作策划，以总行为中心、做好总行配套工作策划，以领导为中心、做好领导配套工作策划，还有就是以自身资源为中心，做好对自身资源的策划，最终要实现的就是银行在这几个中心下产生的业务上的共振。大家可以想想，按照这个模式搞的话是不是就能实现一种多赢与长效的工作局面?

如果说大家对平台和模式的问题认同，马上就有一个问题，单靠银行自己的力量目前来看好像还不太够，好像条件还不太充分。那么我们应该怎么整合各种力量来实现这个模式和平台呢?我们觉得可以从以下三个方面来考虑。

首先来说，就是要立足本行，按照 向心 的思路，确定几个备选方案，对行内对应的 人脉 资源进行仔细的梳理和分工，根据第一阶段的联系情况，找到突破口。重点是探索推进模式与搭建运作平台。

第二是积极动员总行力量。动员总行力量的好处：一是有效，总行资源丰富，效果是不言而喻的;二是有利，总行的参与能让总行加强对分行的关注，自然而然地会给与更多支持，比如说特殊优待政策、额外的资金额度和新产品支持等。这对分行未来的发展将具有极大的促进作用。

第三，既然集团开发、批量开发是做好中小客户业务的关键，我们就应该积极利用好有相关资源的中介机构为银行出谋划策?比如说像我们公司。

工经联本身就是协会的协会，在全国各地都有分支机构，在咱们银行需要进行如行业、市场、产品、技术和企业等方面培训的时候，都可以发挥工经联的优势。同时在批量客户的组织和推介方面工经联也具有一定的优势。这是一。

二来呢，因为历史的原因，工经联和各地经贸委、国资委有着密切的联系与合作，这些机构在组织当地企业上也能起到一定的作用。

第三是咱们全国政协的副主席徐匡迪同志兼任工经联的会长和工程院的院长，工经联和工程院的配合也比较方便，如果银行需要工程技术方面的培训、咨询、论证、评估，我们可以帮忙联系。

第四我们和金融时报以及新华社等新闻媒体都有很好的合作基础，大家都知道，金融时报跟人民银行和银监会关系都比较密切。如果需要的话我们可以加强沟通。

以上是我们对大家在中小业务上经验上的一个简要总结，详细的材料都在我们给大家准备的光盘里，我刚才讲的就算是抛砖引玉吧，下面，还是欢迎大家发表高见。

谢谢。

202\_企业座谈会发言稿 篇7

今天将在座的各位企业负责人请到这里，与我院党组和相关业务庭室负责人一起，分析在座企业在经营活动中遇到的问题以及产生纠纷的原因，共同探讨法律方面的解决途径。刚才X院长代表我院宣布了《关于服务企业营造企业公正安全发展环境的实施意见》，里面已经明确了法院以后为企业服务的原则和方向，相信在座的各位企业负责人对如何运用法律手段保护自己的合法经营活动，有了更加深刻的认识。此次会议既解决了对法院服务企业的一些具体问题，也给法院如何依法维护市场经济和工业强县提出了新课题。

我院干警要充分认识发展企业对建设工业强县的重要意义，在工作中不断增强法院工作服从、服务于县委和政府中心工作的大局意识、政治意识，把依法促进企业发展的各项要求贯彻到审判和执行工作中，使法院工作更好地服务于经济建设，为我县企业的快速、健康发展提供更加及时、有效的司法保障。这要求我们还要作到:

一是转变观念，充分认识法院服务企业的重要作用，依法保护、促进企业发展，努力为其提供优质的司法服务和有力的司法保障。

二是在审理、执行涉及企业的各类案件中，公正司法，秉公办案，既注重办案的法律效果，也注重办案的社会效果，从审判执行环节切实保护企业的合法权益，保护企业经营活动的安全，为企业发展营造良好地法治环境。

三是增强服务意识，落实司法为民各项措施，努力提高法院依法促进企业发展工作的水平。法院干警要不断加强对社会主义市场经济

知识的学习，加强调查研究，增强审判和执行工作的针对性、实效性，提高工作水平;要结合审判、执行工作，主动开展以案释法、司法建议工作，增强企业守法、依法经营的法律意识，促进企业不断建立健全各项管理制度。

四是转变审判作风，提高法官职业素养，为法院依法服务民营企业提供强有力的组织保证。法院从加强队伍建设入手切实转变审判作风，严格办案纪律，不断提高法官的司法执行潜能职业审判作风。

20xx年，我院将紧紧围绕全县工作大局，坚持 公正司法、一心为民 指导方针，紧扣 公正与效率 工作主题，以促进社会和谐、维护社会稳定为目标，不断增强司法能力，提高司法水平，规范司法行为，充分发挥审判职能，积极探索为企业服务的方法，提升为企业服务的水平，为我县企业的快速健康发展创造公正高效的法治环境。

希望在坐的各位企业代表今后对我们法院的工作多多监督，我院在具体工作中做的不足的地方，也欢迎企业代表们多提宝贵意见，我们将组织相关庭室分清情况，及时处理。

谢谢大家!

202\_企业座谈会发言稿 篇8

各位领导、各位同仁：

大家好!

我是建设集团有限公司的董事长。非常荣幸能够参加今天的座谈会，同大家交流学习。在我公司被吸收为X企业信用建设促进会副会长单位之际，我谨代表建设集团向长期以来关心和支持公司发展的各位领导、同仁表示衷心的感谢!

建设集团有限公司是一家具有房屋建筑工程总承包壹级资质的综合建安企业。公司注册资金2.68亿，现有工程技术和经济管理人员429人，从业人员6000余人。秉承 安全质量第

一、信誉至上、用户至上 的企业理念，公司连续5年被评为X省、X市守合同重信用企业。公司经济实力节节攀升，20xx年施工产值突破50亿元，位列百强企业第57位，被评为X省经济建设领军企业及全市优秀民营企业。

在企业信用建设上，建设集团从 安全质量第一、信誉至上、用户至上 的企业理念出发，高度重视以下三方面工作：

一、 质量是企业的生命，是企业诚信建设的着力点。

工程质量是建筑企业的名片，是企业取信于市场的重要依据。建设集团严格执行各项工程质量法律法规，严把材料质量、技术交底复核、施工工艺、质量检验四关，确保公司工程合格率达100%。通过公司和项目部两级的质量管理，公司10多项工程被评为 X市建筑优质工程 、X市 黄鹤杯 金奖，

20xx年还被评为 AAA级中国质量信用企业 ，工程质量得到了顾客和业主的高度信任。

二、 安全是企业的底线，是企业信用建设的基础。

公司始终坚持 安全质量第一 的方针，制定安全生产目标，并将目标以责任书的形式逐级分解、落实到人。同时还通过完善安全生产制度、编制应急预案，搞好项目月度安全检查、安全教育轮训，及时排查、整治安全隐患等一系列措施守好工程安全底线，多次被评为 文明施工样板工地 ，公司公信力不断加强。

三、守合同是企业的良心，是信用的直观体现。

公司禁止任意变更合同，随意增加不合理合同条款，不及时竣工结算等背离合同约定的行为。我们尊重农民工，从保障农民工工资做起，工程完工或完成协议内容及时结算、及时清付。多次被市政府评为 农民工最佳用人单位 ，用最直接的行动捍卫公司信用。

除此之外，公司还将诚信作为个人晋级考评的重要依据。通过上述一系列措施，建立和巩固了公司信用体系。接下来，我想从本行业出发，谈谈本人对信用建设的一些意见和建议。

首先，我建议制定《X市建筑企业自律公约》，企业通过签约，向社会公开守法经营、诚实守信的承诺，并以此作为企业执业条件。

其次，我提倡建立健全建筑业企业和专业技术执业、从业人员的信用档案，丰富X企业信用网中信用查询功能。

最后，希望能及时更新企业信用网站曝光台资料，加强对社会企业诚信力尤其是会员企业诚信力监督。

3.15晚会以及最近发生的农夫山泉质量信用危机告诉我们，信用建设工作任重道远，在市场经济体制不断完善、公众监督不断强化的今天，诚信已不仅仅是一个基本道德问题，它日益成为一种重要的社会资源，成为一种财富，一种竞争力，成为企业健康发展不可缺少的重要条件。建设集团将借助加入企业信用促进会这个良好机会，学习其他企业好的经验，努力使诚信建设与企业发展同行，为构建诚信社会做出积极的贡献。谢谢大家!

202\_企业座谈会发言稿 篇9

尊敬的各位领导、同事们：

大家下午好!很荣幸今天你们给予我们这个机会让我们畅言心中所想、所感、所悟，这既是你们对我们的关心和鼓励，也是你们对我们的肯定和重视，谢谢您们!

走上工作岗位的那一天，是我们人生轨迹发生巨大转折点的一天，也是我们真正实现自己人生价值的开始!上班后的每一天都会有新的感悟，新的启发。对于我们这些刚走出大学校门的大学生来说，如何尽快的融入到新的工作环境中，如何将在校所学的书本知识更好地发挥到工作实践中，都是我们需要思考和决的问题。下面我就谈谈我对刚参加工作的体会。

首先，体会最深刻的就是自豪与幸福。地委作为全区最高的党政机关，代表着权力与地位，是很多人想实现梦想而为之努力的动力。今天我们有幸走进这座庄严而神圣的大楼，更加荣幸能够来到地委办这个大家庭里工作，一种自豪感油然而生。地委办给了我们一轮闪亮的光环，地委办的领导和同事们则给了我们一个温暖的家。从报名的那天开始，领导们就以一种随和，耐心，热情的态度接纳了我们，这更加坚定了我要考上地委办的决心。现在我们每月工资不高，你们尽心尽力的帮我们解决了吃住问题，不管是上一届的陈秘书长，现在的梁秘书长，还是几位书记，科长，以及同事们，都给予了我们极大的关心与鼓励，此时此刻我们能坐在这里发言，这就是最好的证实。

其次，对工作的不适应性。大学毕业进入新岗位，我们有许多需要面对的考验。全新的环境里严格的规章制度代替了大学的自由随意;来自各单位的领导和同事取代了曾经熟悉的同学;全新的岗位上，我们的定位由教育的接受者转变为技能的掌握者;办公室工作千篇一律，枯燥无味，忙时加班加点，闲时无事可做。这许许多多的巨大改变都让我们在短时间内难以适应。

再次，是紧张感。地委办公室是地委的 心脏 和 窗口 ，是沟通上下级的 咽喉 、联系左右的 纽带 。地委办作为地委综合办事机构，不仅担负着为领导决策进行参谋和为全局提供服务的重要职责，而且还要与社会各单位打交道。因此办公室里必然是人才济济，加之今年办公室要招进几名博士生和硕士生，从知识和经验上他们都优秀于我们，这对于我们刚走出象牙塔的学子来说产生了极大的压力。办公室许多工作虽然看起来是小事，却都要牵动全局、影响全局。办公室的特殊地位决定了办公室工作来不得半点疏忽，哪怕是一个符号、一个字，一点点的疏漏都可能产生严重的后果。但这对于平时大大咧咧的我来说，确实是一个不小的考验。

今天主要从对新员工指导和培训上谈论一些。

1、关键在沟通

介绍\*\*公司情况和公司文化，事业部主要业务方向，熟悉工作环境，我一般都带领新同事去食堂吃第一顿饭，如何用饭卡，如何就餐等。很多新员工都北大方正是全球知名的大公司，他们是慕名而来，当然对方正也充满了期待。所以我们必须尽快使新同事熟悉办公环境，熟悉公司的文化，该去找何人解决，或者解释一下座位紧张的原因，这个问题很快就能解决，就应该可以避免新员工流失的问题。

2、产品培训

我在数字内容事业部客户服务中心，主要是对数字图书馆、电子书业务提供技术服务，这部分软件版本多，环境复杂，所以在新员工指导中，主要就是产品培训工作。

我们的新同事，将来从事的工作也主要是售后服务的工作，要具有解决用户问题的能力，所以新产品培训，于面向用户的培训，还要深入，还要全面。

培训主要分三个方面，一般要1个月时间，才能基本掌握。第一步是产品的总体介绍，主要培训内容是各个产品的基本功能和它们之间的关系。第二步是基础产品培训，第三步是数字图书馆专用产品培训。

如果听了一次产品培训，只能对产品有个基本的了解。要想详细了解产品的功能，并且要能独立解决处理出现的问题，还需要对产品进行认真学习研究。在这个阶段，我主要辅导新同事解决问题的方法，例如讲解产品的faq，遇到问题应该从哪些方面判断，应该从哪个方面解决等等。

数字图书馆产品对操作系统，数据库依赖性较大，对新同事的辅导还包括操作系统和数据库sqlserver的基本操作和故障排除。

202\_企业座谈会发言稿 篇10

各位领导.同事:

大家下午好!在这中秋团圆之际，能够参加这次座谈会，和各位领导.同事一起谈谈自己和工作，我感到非常的荣幸!

我叫杨建国，从事的职业是井下维修工作，自20xx年参加工作以来我在这个地方已经工作了将近20xx年，在这将近20xx年的时间里，有过领导的的指导，有过师傅的教诲，有过同事的提醒，触使我去不断的学习，不断的努力，不断的进取，不断的提升自己，为的是跟上时代的脚步，因为日新月异的今天，新的东西不断的出现，更多的技术在不断的改进，如果不努力，就会被时代所淘汰，我不能要求他人怎么怎么，但是我要求自己要做到最好，因为学到了的就是自己的!

在近20xx年的工作里，我认识到知识并不能和能力完全划等号，有时候能力比知识更重要，只有不断的把学习到的知识和工作实际有机的结合起来，才能使自己不断的成熟，不断的完善，适应不同的工作岗位。

今天有不少新的同事，不管大家是在哪个岗位的，我给大家几个建议:

(一) 敏而好学，不耻下问 ，如果遇到了自己是在无法解决的问题时，多向师傅们.同事们请教，因为三人行，必有我师.我们学习的不只是单个问题的解决办法，更是在学习他们的工作经验.而且那是在提升自己技能和知识，有什么不好意思的。

(二) 宝剑峰从磨砺出，梅花香自苦寒来。不经历艰苦的环境磨练，我们怎能茁壮成长。也许现在的工作和你想象中的工作环境相差甚远，但是我认为不同的行业造就一个人不同的品质，企业能造就我们吃苦耐劳的品质。而这种品质是公司需要的，也是社会需要的。

公司是一个大家庭，我们是其中的一员，公司的发展离不开领导，工人师傅，和在座各位的努力。所以我深深的体会到:我们应该树立正确的人生观，世界观，价值观，要给自己一个正确的定位，和谐的融入这个大家庭。不能好高骛远，要积极，主动，踏实的去工作。我相信在公司领导的带领下，在我们共同的努力下，企业一定能不断发展和壮大，而我们一定能在公司实现自己的人生价值。

谢谢!

202\_企业座谈会发言稿 篇11

尊敬的各位领导、同事们：

大家下午好!很荣幸今天你们给予我们这个机会让我们畅言心中所想、所感、所悟，这既是你们对我们的关心和鼓励，也是你们对我们的肯定和重视，谢谢您们!

走上工作岗位的那一天，是我们人生轨迹发生巨大转折点的一天，也是我们真正实现自己人生价值的开始!上班后的每一天都会有新的感悟，新的启发。对于我们这些刚走出大学校门的大学生来说，如何尽快的融入到新的工作环境中，如何将在校所学的书本知识更好地发挥到工作实践中，都是我们需要思考和决的问题。下面我就谈谈我对刚参加工作的体会。

首先，体会最深刻的就是自豪与幸福。地委作为全区最高的党政机关，代表着权力与地位，是很多人想实现梦想而为之努力的动力。今天我们有幸走进这座庄严而神圣的大楼，更加荣幸能够来到地委办这个大家庭里工作，一种自豪感油然而生。地委办给了我们一轮闪亮的光环，地委办的领导和同事们则给了我们一个温暖的家。从报名的那天开始，领导们就以一种随和，耐心，热情的态度接纳了我们，这更加坚定了我要考上地委办的决心。现在我们每月工资不高，你们尽心尽力的帮我们解决了吃住问题，不管是上一届的陈秘书长，现在的梁秘书长，还是几位书记，科长，以及同事们，都给予了我们极大的关心与鼓励，此时此刻我们能坐在这里发言，这就是最好的证实。

其次，对工作的不适应性。大学毕业进入新岗位，我们有许多需要面对的考验。全新的环境里严格的规章制度代替了大学的自由随意;来自各单位的领导和同事取代了曾经熟悉的同学;全新的岗位上，我们的定位由教育的接受者转变为技能的掌握者;办公室工作千篇一律，枯燥无味，忙时加班加点，闲时无事可做。这许许多多的巨大改变都让我们在短时间内难以适应。

再次，是紧张感。地委办公室是地委的 心脏 和 窗口 ，是沟通上下级的 咽喉 、联系左右的 纽带 。地委办作为地委综合办事机构，不仅担负着为领导决策进行参谋和为全局提供服务的重要职责，而且还要与社会各单位打交道。因此办公室里必然是人才济济，加之今年办公室要招进几名博士生和硕士生，从知识和经验上他们都优秀于我们，这对于我们刚走出象牙塔的学子来说产生了极大的压力。办公室许多工作虽然看起来是小事，却都要牵动全局、影响全局。办公室的特殊地位决定了办公室工作来不得半点疏忽，哪怕是一个符号、一个字，一点点的疏漏都可能产生严重的后果。但这对于平时大大咧咧的我来说，确实是一个不小的考验。

202\_企业座谈会发言稿 篇12

尊敬的李书记、王省长，尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!我叫朱群英。我是来自自治州的民营企业的代表。能够这样 零距离、面对面 的聆听各位领导的指示，学习各位企业界前辈和精英们的宝贵经验，这对我来说还是破天荒的 第一次 ，我很荣幸也很感动。我们这能够参加今天的座谈会，这本身就是一个发展的契机，一种鞭策和激励。

我们 时代置业 始终是用新奇眼光观察世界的学生，我将把这次会议的精神和经验，领导们的指导和关怀带回武陵山区、带回，带回利川，为推动武陵山区的发展，为民营经济发展做出积极的贡献。

下面，我结合我们时代置业公司自身发展，就加快转变民营企业发展方式，给大家作一个简短的汇报，请批评指正。

一、时代置业公司转变发展方式的成效和体会

时代置业发展公司从1996年诞生之初的两间装潢小门面，发展成为今天总资产近5亿元的民营企业。这主要得益于改革开放的好政策，得益于 一主三化 的县域经济发展方略，也得益于我们不断加快转变发展方式。

回顾企业这20xx年的发展历程，我深切感受到加快转变民营企业发展方式，是企业的求生之本，发展之源。从单一的地产开发模式向复合型开发道路转变，是我们时代置业公司够快速发展的主要原因。自XX年开始，我们在原单一地产开发模式上，纵向发展商业地产，横向深入教育地产，先后开发了滨江花园、时代半岛国际、时代家居mall、基斯顿五星级酒店、国宾接待区等主题品牌地产。采取并购的方式，快速实现资源的最优组合，XX年以1.5亿收购了重庆华星外语学院和重庆1+1商业公司。在外围上，我们与国际知名企业香港联邦国际集团紧密合作，引进了国际五星级酒店品牌基斯顿和曼福特。目前企业在界内小有影响，对推动了利川城市建设起到了积极作用。企业年产值都在亿元以上，其累计开发量目前已超过100万平方米。公司先后被授予 全国重合同守信用企业 ，中国房地产协会授予 全国房地产诚信企业 ， 湖北省优秀民营企业 ，州房地产开发综合实力五强企业 等荣誉称号。

我以为，对于我们相对落后地区的民营企业来说，转变发展方式，不是空话、大话，不是纸上谈兵，不是高深的理论，而是一种观念的转变，文化的积淀，经营模式的转变。为此，我们时代置业公司从XX年起，向社会公益事业捐赠善款近1000万元。曾独家赞助举办 首届中国龙船调艺术节暨时代杯全国土家族苗族歌舞展演 、 时代杯利川全国摄影大赛 、 国际旅游小姐总决赛 、《大利之川》栏目制作和电影《牵手》拍摄。仅用于这类文化建设赞助款就达到500多万元。同时，我们还为汶川地震捐助爱心善款，为多名白血病患者捐助医疗费，为小学兴建教学楼，设立 时代助学金 ，支持 希望工程 。

二、民营企业现状有喜有忧

当前武陵山区民营企业的发展成绩显著，经过改革和发展,民营经济克服了基础薄弱和先天不足等劣势,已成为地方经济的重要组成部分,已成为经济中最为活跃的经济增长点。民营企业的发展正从发展初期向发展中期转变,向着更合理、更科学的方向发展。但湖北民营经济发展在全国仍相对滞后，形成这种现状的因素很多，从客观上分析，主要有观念、体制、结构、政策、文化五个方面，具体表现为：企业座谈会发言稿一是观念上，国有大型企业是国民经济的脊梁，中小民营企业是国民经济的细胞，但光有脊梁不行，没有细胞就没有活力。在过去的几十年里，民营经济是被放掉的 斜，未能抢占发展先机，起步较晚，且在较长时间里，都未能享受和公有制经济的同等待遇，民营经济的发展先天不足，后天失调。

二是内部机制上，许多民营企业都选择了家长式管理模式,经营者既是资产所有者,也是资产经营者。当企业具备一定规模,家长式管理由于决策层和执行层界限模糊,缺乏 纠偏 机制。民营企业的局限性、随意性往往易导致企业经营决策失误。

三是结构上，民营企业规模普遍偏小，竞争力弱，企业内部结构不合理，多采用单一治理结构模式，多数企业未能从单一模式向复合模式发展转变，导致行业生产的无序性及资源的浪费，效率低下，经营风险较高。加之，企业之间行成一些条块分割，产权不清，行业结构不合理，产业升级困难，资源参差不齐且相对分散，难以实现合理分配，无法实现节能、高效、可持续发展。缺乏统一合作机制，竞争行为占主导，不能抱团发展和面对危机。

四是政策上，虽然国家对民营企业出台了很多方向性的支持政策，特别是 新36条 的出台，给民营企业发展提供了信心。但在实际落实中，很多政策因为缺乏细化和可操作性，让企业感觉始终隔着一层玻璃，能看得到政策落实后的美好前景却进不去。在市场竞争中，民营企业在一些领域受到限制，与国有企业处于不平等的竞争位置，造成在竞争中想发展却被弹出来。在融资等方面民营企业较之非民营企业存在着更多的障碍,尚未取得与国有企业一样的待遇,融资在一定程度上成了民营企业发展壮大的瓶颈。

五是文化上，湖北省尚未形成良好的民企发展的文化氛围，尚未充分发挥舆-论引导作用，通过新闻媒体和对外经济、文化交流等多种形式，及时宣传湖北优化民营经济发展环境的举措和效果，难以提升湖北的特色产业、骨干企业、重点项目和名牌产品的知名度和美誉度。

鄂西是国之瑰宝 楚文化的发源地，湖北又是整个华夏文明的发源地之一，历史优久，影响深远。但政府和企业都尚未充分利用这深厚的文化底蕴，让它溶入企业，打造出强有力的企业文化，形成文化大企业、文化大地区乃至文化大剩

三、对州民营企业加快转变发展方式的建议

(一)健全武陵经济文化旅游圈区域内的互动机制，在州新一轮区域经济发展中抢占民营经济发展先机。

今年省委省政府在启动了 武陵山区少数民族经济社会发展实验区 建设，有望成为武陵山区区域性-交通枢纽和成渝汉沪交通主轴重要节点城市。这一重大发展契机对全州的民营企业来说，是千年难遇的发展机遇。因此，州民营企业要在宏观层面建立一套适应企业发展的战略体系，彻底打破地域限制，形成经济一体化，健全区域内的互动机制，切实转变传统的管理理念和思维模式，树立社会资源共有意识，在形成资源共享、优势互补、互利互惠共识的前提下，提高资源配置和整合水平，在互利合作中谋求发展。

202\_企业座谈会发言稿 篇13

各位领导、各位企业同仁：

大家好！

很荣幸能够有机会参加这个银企座谈会，能够与在座的各位银行和企业的负责人一起交流沟通。在此，我代表本公司对召开此次座谈会表示衷心的感谢！下面我就与中行商洛分行业务往来的过程，谈三个方面的想法：

一、几点感受和体会

1、中行商洛分行积极响应党和政府召开银企座谈会，具有很强的使命感、社会责任感、顾大局识大体意识强；

2、中行商洛分行干部职工业务素质高，办事快捷；

3、服务意识强，竭诚为用户服务，和中行人打交道和蔼待人，能够得到尊重，心情舒畅；

4、党风廉政建设搞的好，行风正、干部员工廉洁奉公，没有社会不良习惯；

5、中行值得依赖，选择中行商洛分行做业务，是正确选择，是明智之举。

二、建议

从我公司成立以来，各级金融机构就给予了我们极大的帮助和支持，特别是与中行商洛分行建立了非常好的合作关系，使我们逐渐发展壮大。到目前，我公司一期5000吨冷库已经建成，预计6月以前正式投入运营。配送中心、加工包装中心、信息中心大楼主体工程也已完工，这些成果都离不开贵行的大力支持。

大家都知道，企业与银行的合作是天生的孪生体、发展的共生体、利益的共同体，企业发展离不开银行支持，银行生存与发展也离不开企业和地方经济的支持。

我觉得银企双方一是信息要互通。银行要多深入企业开展调查研究，指导企业用好金融支持政策。企业要主动搞好与银行的联系，积极与银行接触，交流信息，邀请银行到企业考察经营情况，增强银行投贷信心，最大限度地争取银行的支持。二是增加互信，降低中小企业融资难度。银行进一步建立健全中小企业金融服务和信用担保体系，放低信贷门槛，提高贷款抵押率，延长放贷期限。建议对中小企业贷款期限分为一年，二年，三年三个档次，以减轻企业还贷压力；企业对银行的借款要严格按规定使用，自觉接受银行监督，并按时还本付息，赢取银行信任。

最后，我们希望通过这次交流学习机会能够得到很多有益的帮助。也希望银行的专业人士能够在各方面给我们必要的指导。我们愿意和中行商洛分行永结长期合作伙伴关系，实现银企互惠双赢，一道为商洛经济社会发展做出新的更大的贡献！

谢谢大家！

202\_企业座谈会发言稿 篇14

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！

很荣幸有机会作为青年职工代表发言，在这里和大家互相交流。同时也非常感谢领导对我们青年员工的关心和重视。

我从20xx年8月1日进入公司至今已将近一年的时间，这是我大学毕业后第一次踏上工作岗位。作为一名新员工，我感觉到压力与动力并存，希望与挑战同在。这一年来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，公司就如同一个充满温馨、和谐的大家庭，员工之间团结友爱、工作氛围融洽，处处体现出一种人与人之间相互关怀的温情。公司在管理方面也是处处渗透着“以人为本”的理念，公司经常组织我们听名师讲座，参加各类培训。还不定期的举行各类活动及竞赛，为增进员工之间的沟通、提高团队凝聚力和战斗力搭建了一个又一个平台。帮助了我们青年职工迅速成长。

公司给予了我们年轻人这么好的一个广阔的发展平台，让我们充分展现自己各方面才能，使我们对未来充满着希望，同时这对我们新员工来讲也是一种全新的挑战。作为新员工，相比老员工我们最缺乏的就是工作经验，因此，我们应该利用年轻人接受新生事物快、工作激情高的特点，把压力化为动力，充分发挥主观能动性，勤思考、勤学习，积极向老员工虚心请教，为公司发展尽职尽责、添砖加瓦。

对于每位员工来说，学习是我们生活中必不可少的一部分。当今社会发展迅速，职场竞争激烈，优秀人才比比皆是，一旦我们停止学习，将会一直落后于他人。补充知识，为自己“充电”，是我们每个人必须要做的事情。

对于公司来讲，一个公司的发展依赖于员工的发展，员工的发展是公司的根源，只有员工素质提高了公司才能有市场竞争力，因此，我认为公司继续加强对员工的培训和指导也是非常有必要的。

当然，学习无处不在。我们可以在课堂上学习、书本里学习、工作中学习、生活中学习，但最主要的是我们是要有目的有目标的学习。周恩来曾说——为中华之崛起而读书。有目的的学习、有需求的学习、有意愿的学习的学习效率更高、学习效果更好！

知识需要沉淀，这也要求我们应该在平日细心观察、勤于思考。“读万卷书、行万里路”，我在参加工作后，慢慢的，对这句话有了另一种解释。就是读书、行路，再读书、再行路。首先新员工由于主观原因：比如工作经验的不足或业务、理论知识的缺乏而使得其在工作中遇到困难，这时、我们应该多向领导、同事学习，翻阅资料学习，以此来解决工作中不懂的问题。接着，我们还要不断的加强业务知识的学习，以此来发现工作中客观存在的问题，然后再通过学习解决工作中存在的客观问题：比如制度、流程的优化问题。这样一个良性循环才能把工作做到尽善尽美。

回首过去的一年，公司陪伴我走过了人生很重要的一个阶段，使我获益匪浅。在此我向公司的各位领导和各位同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能使我更好更快更多的了解公司。

因此，作为这个大家庭的一员，更作为一名共产党员，我决心带头将学习进行到底，在今后的工作学习过程中，将认真做到“三学习”、“三做好”，努力营造“三心”环境。

“三学习”：

一、学习政治理论知识。讲政治是立身之本，只有不断强化政治理论学习，提高政治思想素养，才能确保工作学习生活方向明确，不走弯路，不走错路。

二、学习公司业务。学好公司业务是我们新员工首要工作任务，不熟悉公司业务，做好本职工作无从谈起。公司业务涉及面广，要学习的内容多，我将采取全面分类、重点突破、循序渐进办法学习业务，同时积极向公司领导、老员工虚心请教，争取在较短的学习时间来熟悉好公司业务。

三、学习为人处事。在公司工作，我感觉要与方方面面的人和事打交道，作为新员工，无论政策理论、业务能力、社会阅历都需要一个成熟的过程，在这过程中，学习好为人处事尤为重要，有时还可以达到事半功倍的效果。“三做好”：一、做好人。做事先做人是永恒的道理，我将努力学习、不断提高素质修养，保持积极上进心态，与同事和谐共事，不贪一己之利。二、做好本职工作。对组织和领导交办的工作尽心尽力，尽职尽责圆满完成。三、做好参谋助手。作为年轻员工，我将发挥自己头脑灵活、接受新生事物快，工作激情高的特点，积极为公司领导、部门主管出谋划策，当好参谋助手。

营造“三心”环境：即在公司的工作学习生活中，努力做到让领导放心、与同事共事齐心、自己工作开心。

202\_企业座谈会发言稿 篇15

今天外面风和日丽，后院鸡汤热情扬益。从异常繁忙的工作中，走过了20xx年。来到今天的xx公司年终会，顾不上去注意新的春天的脚步，但是，这年会的喜悦提醒着我，新的春天确实已经到来。此时此刻，与各位一起共同总结过去、展望未来，这种共聚一堂的喜悦与感慨。在繁忙的工作中，显得如此珍贵。我们的年会或许对外人来讲算不了什么，但是对我们在座的每一个人，都有着沉甸甸的分量，因为，这是我们在xx公司所有人息息相关的年终会。非常感谢公司，感谢陈总及各位领导给我这样的平台与发言机会，让我作为xx公司主管的代表，与各位分享我过去一年的工作情况，及理解与思考。 作为xx科技公司的一份子，我见证了公司这几年的发展，比较深刻地理解公司的理念。但从未像近几天这样的心情，百般滋味揉一体，万千感慨。不同于以前，今天的，已经成长为一个连锁公司，从早期的一家网吧开始，xx科技每年都在大踏步地前进，现拥有重庆市内网吧13家、餐馆，旅馆等等多行业发展。并预计在近期取得更大的发展。在新年到来之际，xx公司的所有员工都会更加努力去创造业绩。我的心情如大家一样，深感心潮澎湃、深感我心激荡。身处被各执能部门的严格检查中，我们的企业一样充满了无限的可能，而我们每一个人，也充满了无限的机遇。特别是xx公司20xx年的发展。

回望刚刚过去的一年，尽管这过程中有很多的磨砺与曲折，但每个人都得到了公司给予的报酬和奖励。回望过去的一年，当陈总准备送我出去培训的时候，我对他说： 怎么不把让我去学习的费用直接给我。 他很耐心的对我说了一席话： 如果我给你钱，只能度过你一时的难关，但是送你学习，知识确是永远留在你的脑海里面，随时都可以拿出来用，哪怕你不再我工作了，没有人可以带走你所学到的知识，在外面也不会被困难压倒，让你学会不断的成长 。我深感公司陈总对我的栽培，让我在过去的一年学到很多，使我慢慢成长起来。感谢公司的各位领导及同事对我不断的帮助与支持，让我有机会去学习，去锻炼我自己，从一个胆小的我，变成今天敢大胆的走出来面对大家发言。我今天把它精炼地总结为：每个人，在每个阶段，都需要成长，成长是人生的常态。这些年，我对成长心态的理解与运用，帮助我在人生、在工作中的每一个关口取得进步，这是受用一生的哲理。经过学习之后，我经常性地会体会这句话，并且不断地发现每个阶段的成长都那么惊人。我相信陈总自己也在用他的行动不断地把这个哲理传递给他所接触到的团队，影响一批人，并通过这一批人，影响越来越多的人和企业。就在我为这次发言做准备时，又有机会深刻体会到，成长，尤如一颗种子，必须经历过狂风暴雨，干涸的土地，与其他种子成长的竞争，才可拥有强大的生命。谢谢大家

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！