# 有关公司领导年会发言稿范文(七篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-07-03

*有关公司领导年会发言稿范文一大家晚上好!很高兴在此与各位欢聚一堂，分享我们过去一年的收获和喜悦，共同展望我们正在开创的!我们很荣幸的邀请到政府相关部门领导、等合作伙伴，特力屋、空间大师等供应商代表及员工家属代表、亲朋好友。在此，我代表全体员...*

**有关公司领导年会发言稿范文一**

大家晚上好!

很高兴在此与各位欢聚一堂，分享我们过去一年的收获和喜悦，共同展望我们正在开创的!

我们很荣幸的邀请到政府相关部门领导、等合作伙伴，特力屋、空间大师等供应商代表及员工家属代表、亲朋好友。在此，我代表全体员工并以我个人的名义对各位的到来表示热烈的欢迎!向长期关心和支持我们的各界朋友表示诚挚的谢意!向获奖的优秀员工和供应商表示衷心的祝贺!向默默无闻、不离不弃、风雨与共的支持、期待和鼓励我们的家人、亲朋致以崇高的敬意!

我们一起走过的x年，留下了太多的记忆和感慨。

x年是在创业历程中初具雏形、羽翼渐丰前惊心动魄、浓墨重彩、全力以赴的一年。

去年的同一场合，我们为x年提出了“顺势飞奔，大干、实干、巧干，构建更高、更坚实的创业舞台”的年度目标和方针。

现在来看，在x年我们基本实现了覆盖深圳核心商圈、辐射东莞、布点重庆的网店拓展目标，达到了营业规模、团队力量、盈利能力翻番的预期效果。在9月份以前，公司整体保持了良好、快速的增长势头，连续多月刷新月度总营收及单店营收的记录，并打出了连开十店的拓展高潮。同时我们对内部管理及组织机构也进行了有效的优化、创新和疏理，加强了后台职能管控和服务支持力度，提升了前台区域、门店的整体运营作战水平。

全年我们不但加大了新店的投入，上线了epr系统，改造了部分高端门店，成型了新一代门店的品牌形象。同时，我们还积极参加玉树公益赈灾等社会公益活动。

通过全面的规划，公司在x年变更升级了公司名称，从“深圳市商贸有限公司”蜕变提升为一个初具雏形、初具规模的“深圳市商业连锁有限公司”。相信，这是我们正式迈出商业连锁行业的关键一步，也是我们开创生活家居行业坚实的一步。

总体来讲，在x年，我们基本上坚持了“全力以赴的大干、脚踏实地的实干、精心筹划的巧干，更不乏日以继夜的苦干!”达到了“锻炼队伍、提升管理、成熟商业模式、促进营销创新”的目的，实现了公司经营格局和品牌影响力整体提升的年度目标。

当然，x年仍然有很多的不足和遗憾。

在下半年，不期而至的cpi上涨带来的消费市场委缩，房地产市场的宏观调控，工业原材料上涨、采购成本上升、毛利空间缩水、员工薪水预期提升、人员规模扩充困难，客观地影响了我们下半年发展的速度和业绩水平，预期的“十一”高潮和秋冬旺季没有如期而至，为我们的库存积压和资金周转带来一定的困难。

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。x年我们更加深刻的理解“诚信、互利、开创、共赢”的合作理念，让我们收获了越来越多的支持和信任。

众所周知，x年的春节就像所有的春天一样，万物复苏，春暖花开，这也是我们新财年全新的开始。

在x年1月份，我们又一次刷新了新纪录，再次站上了新台阶，开始我们新一年的征程，我们把这一年确定为“质量、效益、管理”主题年。

今年，我们将按照从深圳逐步推向一线城市、渗透二线城市和立足核心商圈、覆盖次中心商圈、渗透成熟社区的双通道区域和网点发展模式，加大拓展力度，将经营规模在x年的基础上整体提升一倍，实现业绩的倍增。

同时，我们将更加注重门店、品牌、商品以及服务的质量，关注单店效益，关注品类业绩价值和贡献，推行组合营销，提升整体效益。

我们也将加大战略人才的引进力度，完善员工“选、育、用、留”系统，加快制度化、流程化、规范化的建设和推行步伐，从而全面落实“质量、效益、管理”主题。

创业近3年以来，一直坚持艰苦创业、锐意创新、细分市场、稳步发展的整体思路，网聚行业精英、借鉴近业经验、重视管理积累、推行组合营销、建设系统的物流信息软硬件平台、构建人才培训培养体系。

今天我们已初步建设成型了能满足近百家直营门店正常营运的总部后台管理、服务支持系统。在深圳及珠三角市场已基本实现了管控有效、支持有力、覆盖全面、布局合理、形象标准的品牌推广平台和快捷的连锁分销网络终端。

相信凭借强有力的分销和品牌推广能力，在合作伙伴的有力支持和信任下，共担责任、共拓市场、共享发展、共赢未来，必将提升我们的整体扩张能力和市场竞争能力。

开创的生活家居连锁行业在国内市场仍处在发展的初期，特别是以折扣、特卖起步为生存发展降低了门槛，赢得先机。目前，国内家居市场还缺乏有效的整合和高效的细分。大型一线品牌缺乏对细分市场的关注，不能有效覆盖和服务日益旺盛的生活家居市场，为我们的生存提供了巨大的空间。而小型家居连锁又过于热衷于高端市场，曲高和寡，尚未形成一定的气候。

以品牌、品质、低价的市场定位，以细分市场、整合产品、灵活深入、充分营销的推广模式，以“没有什么不能卖”的广阔产品组合，以“为爱家的人创造惊喜”的优质体验、以为到店的人带来“每周一个新感觉”的营销感受，相信可以成功开创中国日益成熟的生活家居细分市场。

随着管理和服务支持系统的逐步完善，通过和社会精英及资本市场的有效融合，在公司成立3到5年内实现成熟、快速的复制和扩张，力争实现三年营收过亿、五年网点过百、十年成功上市的战略目标。

尚处在发展的初级阶段，所从事的生活家居连锁行业潜藏着巨大的机遇，我们将继续高举创业的旗帜，朝着致力于“立志生活家居连锁第一品牌”的目标，与“激情、永动、坚韧、精进”的同仁、与心手相牵的各位合作伙伴、与关注、关心、关照我们的社会各界、与默默奉献、无怨无悔、支持期待我们的家人和朋友一起努力、一起成长，一起分享，相信我们可以同行大运、共赢未来!

让我们共享这一美好的时刻，共度这个欢乐的夜晚。

现在，请大家举杯，为我们的x年、为我们的事业、为我们的合作和健康快乐干杯!

**有关公司领导年会发言稿范文二**

尊敬的各位领导、来宾、业主及媒体的朋友们：

大家好!

感谢大家在百忙之中，前来参加此次活动，我谨代表玺悦城商业运营公司全体员工对各位的到来表示热烈的欢迎!

对于玺悦城来说，过去的20xx年是收获年。在这一年里，我们的招商成效显著。分别引进了中影国际影城、屈臣氏、苏宁电器、中国建设银行、中国民生银行、北京银行、浦发银行等形式多样、业态各异的百余大牌商家。加上此前已经确定进驻的沃尔玛大型连锁超市，昌南商业航母玺悦城已经扬起风帆，启航在即!

目前，玺悦城一期沃尔玛一层商铺所有商家基本确定进驻，现在正在紧张的装修中，预计今年上半年就将对外正式营业。

玺悦城二期休闲商业公园则在20xx年12月首次开盘中，取得了劲销2亿的好成绩，少量剩余旺铺也正火热销售中。

建设中的二期休闲商业公园，是玺悦城在规划中最具特色的一部分。它利用层层退台式设计、科学合理的规划，将精品百货、主题餐饮、美容spa等多重业态与湖景和公园有机融合。为顾客营造出逛街就像逛公园一样的情景式消费体验，比肩上海新天地、北京三里屯。

三期商业目前则已经成功引进中影国际影院，未来还将引进高端百货，旨在打造成为昌南的国际时尚潮流中心。

玺悦城预计20xx年即将全面开业，届时，呈现在大家眼前的，将是一个充满活力和国际动感的玺悦城。我们有决心有信心与众位商家一起开拓互利共赢的商业新局面，我们期待着您的加入，期待着您的参与。 愿我们大家一起前进，共创辉煌!

谢谢大家!

**有关公司领导年会发言稿范文三**

同志们：

下午好!请大家首先接受我的真诚感谢：20xx年上半年，大家辛苦了!谢谢大家!

今天的半年工作总结会开得很成功，各部、室、厂负责人比较全面地总结了上半年本单位的工作，各位高层领导也对自己所分管的工作进行了认真总结，并重点找出了今后努力的方向。总的来说，我们上半年工作的成绩是突出的，销售目标、生产目标都超出了全年任务的一半，这与大家的辛勤努力是分不开的。但是，我们不可以忘记，我们办企业最根本的目的是获取利润，销售得再多，生产得再多，如果没有利润就是白忙，如果亏损就是瞎忙!我们借今天这个机会，在一起把公司今年上半年的经营情况盘点一下，在一起把我们所存在的问题明确一下，让我们都有一个清醒的认识，同时，我也和大家一起，就下半年的工作应该从哪些方面努力谈几点想法。

一、重温工作目标，增强危机意识

年初工作动员大会的时候，我们制定了20xx年的经营目标。销售目标6000万元，生产成本必须控制在55%以内，利润目标600万元。如果公司年利润达不到300万，在座的各位是拿不回去每月扣除的绩效工资的。

就目前的情况看，我们是不可乐观的!截止6月份，我们的销售总额为2401万元，占全年目标的46.82%;生产成本上半年只控制在了60%以内，就利润而言，上半年实际完成利润233万元，占年度目标的38.8%。从这些数据来看，我们的工作是有成绩的，但我们绝对不能被成绩蒙住了眼睛，我们也要看到问题，只有看到了问题，认识到了问题的严重性，我们才可以继续前行。而我们在座的各位有多少人认识到了相关的问题呢?我们有多少人意识到了公司潜在的危机呢?

年初的动员报告中，我讲了一个大家都很关心的重点问题，大家都应该还记得。公司全年利润低于300万，留存的绩效工资全部扣除;公司全年利润超过300万，超出部分的20%作为奖励金奖励全体管理人员;公司全年利润超过600万，从超出300万开始算起，超出部分的30%作为奖励金奖励全体管理人员。今天，我再次重申，今年年底一定要严格按照这个方案结硬账，绝对不打折扣!并且从我本人带头做起。

二、分析当前局面，找出主要问题

俗话说“成绩不说不会跑，问题不说不得了”。上半年公司的年度经营指标还有那些没有完成计划进度，究竟是什么原因?我们每个管理人员都应该好好思考，找出最主要的问题，并进行认真分析出问题的原因，然后拿出整改措施。惟有冷静思考，才能明辨方向。

刚才，我认真听取了大家的总结发言，大家也说了一些问题，但最主要的问题有哪些?我也在这里给大家作一个提示，大家去围绕这几个重点问题想一想。

第一个主要问题是管理不到位的问题。所谓管理，就是既要管也要理，既要当领导也要当具体做事的人。在座的各位都是管理人员，我们管没有?我们理没有?我们的管理人员是齐心协力，还是在互相扯皮，制造内讧?我们的心是在为自己着想，还是在为公司着想?我们每个部门的每个人是不是都认真履行自己的岗位职责，是不是都在努力工作?这个问题其实是一个思想观念的问题，说白了，就是我们相关的管理人员还没有把“心”沉在公司，还没有把“心”安在自己岗位职责之中，还没有把“心”用在自己的工作上。要解决这个问题，我们在座的每个人就要换思想，要对公司忠心，对董事长真心，这样才会对工作用心。如果这个思想换不了，那你所在的岗位就不会有所作为，那我也没有别的办法，就只有换人。

第二个重要问题是我们的成本管理还需要进一步努力的问题。这个问题管理的好坏，决定着我们最终的结果，决定着我们企业一年到头是盈利还是亏损。往往提到这个问题，很多人就认为降低成本只是生产上的问题，其实，降低成本是我们每个部门、每个人都要参与管理的问题，我们每个人都要以当家人的姿态来用好你手中的权力，从节约一张纸、一度电、一滴水做起，可是，我们做到没有?管好没有、管住没有?还有没有很多、很大的管理漏洞?当然，生产管理是降低成本的重点部位，我们的采购过程、生产过程、销售过程是不是都在考虑公司要获取最大的利润?

第三个问题是销售员货款回收的问题。目前，公司未回收的货款已经达到3000万左右，公司的运转资金已经接近枯竭，这个问题不解决好，将严重阻碍我们生产经营的正常运转。销售中心要在近期采取各种紧急措施，要召开紧急会议专题商讨解决这个问题的方法。我们不仅要销，而且要收，只销不收就会给公司运转带来损失。这个问题做好了，也就是为公司降低了成本，也就是为公司做出了贡献。

第四个问题是“以法治企”始终得不到实施的问题。这个问题如果得不到根本性解决，我们的企业将永远也不会走向正轨。前年，我们公司制定了一整套包括工作职责、工作流程、规章制度等方面的规范，制定以后，一直就束之高阁，原因所在一是各位高层、中层领导没有去抓，二是有人抓的时候，被抓住的人有怨气，所以就出现了人员离岗无人管、财产损失无人问、不按照工作流程做事无人纠正等等状态，可以说是正不压邪，这种现状要得到根本性扭转。

上面我所说的四个问题是最主要的几个问题，下去以后，各部门负责人要组织所属人员对公司的主要问题开展讨论，并且找出解决问题的方法。

三、针对当前问题，明确努力方向

下半年，公司是否能扭转被动局面，实现年初确定的目标，最重要的就是大家以什么样的心态去看待公司面临的形势，最重要的就是我们要齐心、要同步，要以主人翁的姿态想问题、找方法、做事情。更加清晰准确的认识后段工作中的压力，加倍努力，坚定信心，团结一致，务实进取，才能确保全年各项目标任务的完成。下半年，我们要围绕以下主要工作努力：

1、在拓展销售市场上下大功夫。市场是我们的重中之重，我们高层领导要下大工夫，每个业务员都要在各自的市场上用足工夫、做细工作，诚信做人。下半年要尽最大努力重新盘活新疆市场，力争开辟大港市场和川庆市场。我们的业务员在销售工作的过程中，一定要形成自己的特色，形成参与市场竞争的资本，形成自己的核心竞争力。这样才能支撑起销售业绩，才能实现我们的目标。

2、在降低生产成本上花大气力。在降低成本方面，上半年采取了一些相关措施，但是效果不明显。我觉得在成本控制方面还有很大潜力可挖。主要的问题还是我们没有把公司的事情当做家里的事情来做，如果大家都把公司的事情当做自己家里的事情做，我们的成本就会大大降低!这就需要我们都要用“心”去做事，用“心”去管理。把公司当成自己的家，把公司的钱和物当成是自己家里的钱和物一样来用。这样的话，我们的采购费用就会降低，我们的生产原材料就会节省，我们的电费、水费、燃料费就会减少……降低成本的问题是我们每个部门、每个人都要参与的问题，最主要的是：供应部要在采购过程中为降低成本下大力!生产部要在生产过程中为降低成本优化管理!销售部要在销售过程中为公司获取最大利润!

3、在“创新”两个字上做文章。“创新”，应当是我们工作的主题，如果不创新，我们的企业将得不到发展;如果不创新，我们的业绩就得不到提升。根据公司目前现状，我们要从四个方面做出创新性努力：一是要创新新产品，要加强产品的研发，力争研发和改造出市场需求量大的、附加值高的1--3项产品投入市场;二是创新生产工艺，要逐步把一线员工从繁重的手工操作中解放出来。上半年已经召开经理办公会专题研讨“钾钠盐生产线改造”问题，并形成了决议，相关人员要按照决议及早动手实施这个项目的改造;三是创新园区建设，针对政府新修园区公路的实际，我们要重新规划园区，要让我们的园区在今年内有一个崭新的面貌;四是要创新管理，创新思维，要以适应于当今时代的企业管理方法、管理理念来规范我们的公司，规范我们的工作，要以新的思维方法来规划我们的管理和工作。

4、在制度执行上动真功夫。大家应该清楚，“以法治企”是我们公司的文化目标。要实现这个目标，公司制定的各项相关制度就要靠大家共同遵守，严格按照制度执行，谁违反了这些规程，不管职位高低、不管人员关系，都要按照制度执行。公司的考勤制度其实执行得非常宽松，我们利用公司工作平台进行考勤和工作日志的填写，这是我们每个人每天必须做的事情，但我们有些人根本就不把公司的这个规定当回事。我听说上半年以来对没有严格考勤和写日志的人作了处罚，我觉得还执行得不严。就这个问题，是我给分管行政的副总下了死命令的，是我要他和办公室一起从考勤制度抓起的，如果有什么问题，大家都不可以发牢骚，即使错了也要先执行，有什么问题我们以后改正。考勤制度是一个单位的最基本的制度，连考勤都不能遵守，别的制度就更不用说。我们要逐步推进各项制度的执行力度，凡属于制度规定中不容许做的事情都要有人抓、有人管，都要认真抓、认真管，有效的促进公司制度化管理和规范化管理。

四、找出思想根源，加强自身学习

我认为，我们之所以问题很多，最主要的还是我们的思想问题，是我们的思想观念还很陈旧，是我们认为龙海是自己的铁饭碗，是我们的坏习惯还很多并且得不到改正，是我们公司的正气得不到张扬，是我们每个人还没有真正和我这个董事长同心同德。为了解决好这些问题，我们就得学习，不断为自己充电，不断充实自己、提升自己的人生价值。

公司每月只进行一个下午的学习培训，有些人还牢骚满腹，怪话多多，难道你不需要学习?我们学习培训的目的就是要提升我们每个管理人员的思想观念，改善我们的工作质量，提高我们工作的技能水平，增强我们的岗位意识和责任感。社会在变化，时代在进步，我们只有不断的学习新的思想、新的观念，新的方式方法才能跟上现实社会经济形势不断变革，不断发展的速度，才能实现我们各项经营目标。

其实，我们每月一次的学习培训还是组织得非常好的。每一次学习，办公室都要花大量的时间和精力去准备培训内容，既要针对公司的实际考虑到大多数人缺少什么，又要考虑到学习内容的生动。我们坚持每月培训已经4年了，不是没有效果，而是很有效果。起码我们对公司的企业精神、企业价值观、对什么是企业文化、企业管理的有关知识、习惯的重要性都有了一些认识，并且体现在了平时的语言之中，难道我们所有培训内容都不值得一学?我想还是我们没有用“心”去学、没有用心去想、没有用心去做。今天，我在这里强调：我们一定要坚持每月一次的学习培训，这个问题绝对不能有杂音!不仅要集中学，大家还要坚持自学。我们将不定期的组织培训相关的考试，考试成绩结合年终考核执行奖惩。

同志们，今年下半年是完成全年预定工作任务和目标责任制指标的关键。我们要认真分析公司面临的严峻形势和生存危机，真正做到居安思危，增强紧迫感和责任感。希望全体职工积极参与，认真思考，坚定信心，努力工作，力争圆满完成全年的工作任务，力争实现公司利润和大家工资、奖金的双赢!

谢谢大家!

**有关公司领导年会发言稿范文四**

各位同学、同志们：

大家好!首先，我代表水电三局有限公司以及全体员工，对同学们选择三局、来到公司表示热烈的欢迎!

今天是一个特别的日子，对在座的各位同学们而言，将是人生中一个重要的里程碑。我知道，此时此刻，虽然母校的嘱托还在你们的脑海里萦绕，毕业的钟声还在你们的心中回响，悠扬的《毕业歌》还在你们的耳畔回荡，但是你们已经站在了一个全新的起跑线上了。再过几天，各位同学就要奔赴各自的工作岗位。今天，借此机会来跟大家见面、交流，并与同学们共勉。从此，我们将与三局同呼吸、共命运。

每当这个时候，看到你们青春洋溢的脸庞，我的内心也很激动，欣喜、牵挂、期待的心情交织在一起。欣喜的是你们风华正茂、意气风发、满怀豪情的来到三局，给企业带来了充满希望的新生力量;牵挂的是你们即将奔赴不同的工作岗位，能否尽快实现人生角色的转换，是否做好了充分的思想 准备;期待的是你们早日成才，在岗位上建功立业。

下面，我将中国水电建设股份公司及我们水电三局有限公司向同学们作简要介绍，然后对接收毕业生的公司各单位提几点要求，最后对同学们提几点希望。

一、股份公司当前的形势

中国水利水电建设股份有限公司是中央管理的中国水利水电建设集团公司整体改制并控股创立的股份公司，是跨国经营的综合性大型企业，是中国规模最大、科技水平领先、最具实力、行业品牌影响力最强的水利水电建设企业。具有国家施工总承包特级企业资质、对外工程承包经营权、进出口贸易权、aaa级信用等级。

中国水利水电建设股份有限公司积极推进国际化战略，是中国水电产业“走出去”的排头兵和中国企业“走出去”的重要力量，先后在亚、非、欧、美的50多个国家和地区进行了工程承包建设和经济技术合作，拥有全球50%的水利水电建设市场份额。在中国对外承包工程企业中以营业额位列第4位，在全球最大225家承包商中排名第31位，“中国水电”已成为国际上水利水电建设的第一品牌和行业代表。目前，公司已形成国内水电、国内非水电、国际业务“三足鼎立”的格局，已由水利水电施工企业初步发展成为集工程承包，水电、风电等能源投资开发，国际经营及房地产开发协调发展的综合型大型跨国企业集团。

新入职员工领导讲话稿 新入职员工领导讲话稿

二、公司目前的发展情况

水电三局有限公司为中国水电建设股份有限公司的全资子公司，企业资质为水利水电工程施工总承包特级;并具有对外承包工程资质、铁道部市场交易许可证书等资质。是一个跨国、跨区域、跨行业经营的特级综合性企业。

公司现有员工120xx余人，各类专业技术人员近3000余人;持证一、二级建造师252人;企业总资产25.21亿元;拥有各类大型主导施工设备近5000台套，先进的试验设备近800台套。公司下辖四个区域施工分局、四个专业施工分局、勘测设计研究院以及省级技术中心;国外工程设置国际工程部，在中东、北非、东南亚下辖六个施工项目部。

公司遵循“大集团、大土木、大市场、大品牌”的战略思想，致力于经营结构的战略性调整和转型升级，在继续保持水利水电工程施工传统优势的同时，优先发展国际市场，大力开拓基础设施业务，全面实现国内水利水电、基础设施、国际工程协调、持续、共同发展的经营格局。

三、对分局的几点要求

在座的同学们都是我们三局的新生力量，也是三局未来的技术骨干和管理人才。在此我希望公司各单位做好下面几项工作：

1、各单位领导要高度重视新员工的接收工作，在公司入场教育完成后，各单位要组织好新员工见面会，使新员工尽快适应新环境，尽快熟悉企业，同时要认真做好新员工的安置和分配工作。

2、各单位要全方位关心新员工的生活，体现企业以人为本的宗旨。对待新员工，工作上要严格要求，生活上要体现人文关怀。各单位和项目部要利用各种载体，组织开展形式多样的文体活动，丰富员工的业余生活，让新员工切实感受到企业的凝聚力。

3、各单位要关注新员工的思想动态，要充分发挥党、工、团组织的政治核心和保证 作用，引导新员工树立正确的人生观、价值观;加强对新员工敬业爱岗、人生价值的主题教育。各单位和项目部领导要定期新员工沟通思想，认真倾听他们的意见，逐步引导他们为企业发展建言献策。

4、各单位要建立人才培养机制，明确培养目标，做好新老员工的“传、帮、带”工作。要加强新员工专业技术和业务素质的培养，注重拓展专业领域的相关培训，注重理论和实践的有机结合，使新员工在工作岗位上成长起来，尽快成为公司发展壮大的中坚力量。

**有关公司领导年会发言稿范文五**

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好!

今天，我们满怀喜悦之情，在这里隆重举行“山水华府”项目的开盘典礼。值此之际，我谨代表开封市清华房地产开发有限公司和开封市黄金海岸置业有限公司，向长期支持、关心本项目的各级领导和社会各界朋友，表示衷心的感谢!

“山水华府”项目自面市以来，一直受到市民和同行业者的广泛关注。本项目是由濮阳知名地产、十年品牌名企---清华地产首度进军开封房地产市场的高品质现代居住项目，项目位于开封市宋城路5号，项目定位开封现代生活新坐标，项目规划涵盖电梯洋房、瞰景小高层和高层在内的10万平米现代国际生活区。山水华府雄踞新老城交汇处，扼守黄金主干道交汇点，坐享景观公园、名校教育等优质资源，必将风光无限，前景无限。

我们秉承公司“和谐社会，责任地产”的开发理念，坚持以市场为导向，以业主的需求为己任，创新时代居住模式，引领高尚居住理念，我们坚信凭借优越的区位、超前的规划设计、优异的建筑质量、优质的物业服务、完善的配套设施，“山水华府”必将赢得广大业主的厚爱。

“厚爱难相忘，回报无尽日”，在以后的日子里，我们黄金海岸置业公司将以专注品牌发展，倡导品质居住为目标，为开封人民奉献更多更好的精品，为开封的城市建设增光添彩，为实现古城的复兴崛起做出更大的贡献。

谢谢大家!

市领导开盘致辞

各位来宾、各位朋友：

大家好!

秋风送爽，丹桂飘香。今天，在这个美好的日子里，开封“山水华府”项目迎来了隆重的开盘庆典，在这里，我谨代表开封市委、市政府向“山水华府”的正式开盘销售表示祝贺，向各位来宾、各位朋友表示热烈的欢迎。

房地产行业在国民经济中扮演重要的角色，“衣食住行”中的“住”在人们生活中始终占据着最大的比重。房地产的开发建设对于我们开封实现跨越式发展和郑汴一体化建设起着举足轻重的作用。清华地产是我们河南省内一家著名的房地产开发企业，在濮阳是资格最大、实力最强的开发商，已经累计开发面积达到180万平方米，成绩卓著，同时也是房地产企业当中业绩增长最快的企业之一。山水华府自项目立项开始，市里以及相关部门都给予了足够的重视，尽力为这个项目的顺利推进创造条件。项目开工以来，各项工作进展顺利。随着销售卖场的开放，前来看房、参观的客户一直络绎不绝，已经成为开封最具魅力的房地产楼盘之一。山水华府位于开封新老城之间，郑汴一体化的开发前沿，具有广阔的发展前景和极大的增值潜力，对于周边板块的开发也起到积极的带动作用，我深信，有清华地产的实力和品牌优势以及完善的开发运营体系，山水华府一定能打造成开封市的经典样板示范楼盘。

作为在开封市场的一个房地产项目，山水华府的成功运作，一定会成为我市高尚人居社区的代表，引领全开封的人居环境的发展;山水华府的建设，也必将有力的推动开封房地产行业向规模化、档次化迈进，为促进社会和谐发展和奋力实现开封崛起做贡献。

最后，我预祝这次山水华府的开盘一定能取得圆满的成功，谢谢大家!

**有关公司领导年会发言稿范文六**

尊敬的董事长：

您好!

在为期四个月的学习生活，即将接近尾声。在一体化实验班里，有我们许许多多的回忆。记得x年2月12日，刚来到\*公司的时候，我们心怀忐忑，甚至带有悲壮。当时我们不知道来\*公司能干什么，没有目标，没有方向。

来到，我们成为了新宿舍的第一批住客。在这里我们见证了日新月异，我们前面的操场越来越宽，我们宿舍的设施越来越完善，我们的餐厅越来越宽敞………

参加这个实验班，是我们从学校的书本进入社会的第一步，在这里,让我们将理论变化成了实践。在这里，我们真正的确定了目标，改变了原有的态度，我们不仅收获了学识，也收获了成长的快乐。在这近四个月里，不仅有老师们教我们学会专业知识和技能、学会交流和沟通、学会为人处事。还有各位师傅教了我们很多书本上学不到的知识。我们忘不了\*教授给我们介绍的电子世界里的五个演员电容、电感、电阻、二极管、三极管，给我们讲了三个天，天生我材必有用、苍天不负有心人、天无绝人之路。让我们一辈子受用;我们忘不了徐鑫奇经理给我们讲的自动化发展前景，让我们对专业、对未来的发展更加充满信心;我们忘不了龙师傅给我们讲的液压气动，讲完之后马上带我们亲自实践;我们忘不了师傅给我们讲的西门子的先进设备，让我们对新知识、新技术充满了好奇和兴趣;我们也忘不了师傅带领着我们爬上电梯学习盘车和进坑底„„还有许许多多的教导过我们的师傅，在此无法一一细数„„

仍然清晰记得初来乍到的我们是那样的迷茫，四个月的历练，让我们慢慢长大、成熟。可能在50年后，我已经儿孙满堂，当我走不动了，我就会坐在摇椅上看着孙子、孙女们嬉戏打闹，儿女们在身旁嘘寒问暖，我就会跟他们讲起我的那些年，那些年我们实验班的日子。

这一切的一切，都因为有，有董事长您。从我们刚来到，您就对我们关爱有加，给我们提供这么好的住宿条件，给我们提供这么好的学习环境，给我们提供这么好的实训设施，今天还亲临教室谆谆教诲。董事长，谢谢您!

同学们，让我们一起起立，向董说声：“谢谢!”

祝：

蒸蒸日上，宏图大展!

x年xx月xx日

**有关公司领导年会发言稿范文七**

尊敬的先生或女士：

您好，我是蔡文胜，xxx公司的总经理。得知我公司优秀员工张龙想要出国深造，我感到非常高兴和无比欣慰。在我看来这样一个上进的年轻人应该接受良好的教育拥有更辉煌的未来。因此，我很荣幸向贵校强烈推荐这位优秀青年。

张龙曾在大四的时候来我公司实习。尽管对业务不很熟悉，工作经验相对匮乏。但是从不服输的他一刻也不放弃学习的机会。利于闲暇时间大量阅读参考有关业务的书籍，虚心向其他员工请教。渐渐地，他开始精通各项业务，并取得一定成绩。对此他并没有满足更没有骄傲自大。相反，遇到难题，他仍然虚心与同事交流讨论直到找出解决方案为止。鉴于他在实习期的出色表现，我公司破例招收他为正式员工(通常我公司不予考虑应届毕业生)。

现在，做为我公司的一名业务精英，张龙工作更加认真，负责，努力。为所有同事树立了榜样。付出就有获得，他因此被评为本公司优秀员工，并享有高额奖金。

虽然从某种程度上来说，如此优秀的员工即将踏上留学之途是我公司的损失，但是考虑到他的前途，我依然毫不犹豫的支持他远赴贵校深造。真诚期望贵校能同样支持他，给他一个提升自己实现梦想的机会。谢谢。

xxx

20xx年xx月xx日

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！