# 最新公司年会董事长经典致辞简短(9篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-08-28

*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。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。公司年会董事长经典致辞简短篇一我们汇集在利益共同体、价...*

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。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**公司年会董事长经典致辞简短篇一**

我们汇集在利益共同体、价值共同体、事业共同体的经营团队中，在公司领导的全力支持下，在我们全体员工的共同努力之下，我们同创造，共分享。为了总结经验，表彰先进，决定于今时今日举行公司年会。首先感谢大家在过去一年里的不离不弃，辛勤工作，为公司的发展做出了努力及付出，这里我为大家鞠一躬，感谢大家一直以来对我们领导人的信任。

回顾过去一年，公司整体工作做出了巨大的调整及改变，同时也取得了可喜的成绩。在这就针对公司去年的整体发展，为大家做一个简单总结：

1.公司组织结构和流程方面。

2.公共福利，奖励制度方面。

3.市场业务发展发面。

4.硬件办公设施基础。

5.日后公司发展规范。

我们还将通过目标管理，设定公司的发展战略目标。针对公司的总体规划目标，生成部门绩效目标、员工个人业绩目标。在指定目标过程中，要注意部门之间的衔接。在确定一些具体的量化指标时，要做到目标定的切合实际，不流于形式，同时要和每个人签定目标责任协议书，有明确的奖惩细则，有考核，有落实，有兑现，从而达成目标，完成任务，实现公司总体效益质的飞跃。相信在全体员工的共同努力奋斗下，公司明年的事业将更加辉煌灿烂。在此给大家拜个早年，祝愿大家家庭幸福，身体健康，万事如意!

谢谢大家!

**公司年会董事长经典致辞简短篇二**

尊敬的各位同仁，女士们、先生们：

新年伊始，万象更新，又一个生机勃发的春天向我们走来。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。今天，我们欢聚一堂，共庆丰收的喜悦！首先我向来参加年会的各位嘉宾表示衷心的感谢与热烈的欢迎！其次向忠于职守、辛勤工作的全体同仁、及长期在幕后默默奉献的所有家属致以崇高的敬意和由衷的感谢，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！

在过去的一年里，xx人不畏艰辛，勇于拼搏，在xx债务危机和xx加强对房地产调控的经济背景下，感慨很深，我们饱受着出口订单的减少，xx的贬值，人民币升值的压力，又经历着国内房地产调控后给木材业所带来的压力以及货币政策紧缩给我们所带来的种种压力，但是xx人没有被各种压力所击退，而是紧紧抓住市场发展机遇，在强大压力的基础上，加强企业管理，杜绝浪费并在巩固和发展原有产业的基础上，不断开拓新的领域，新的创新。如xx置业企业的成功收购和xx国际灯饰精品馆的火热招商，以及xx有限企业与xxx股份有限企业紧密合作的战略定位，这些都给我们xx集团未来发展增加了强劲的动力，同时也提升了xx的市场竞争力。

所有这此成绩和荣誉的获得是xx全体同仁们爱岗敬业、辛勤付出和在座来宾朋友们一直以来支持和关心的结果。俗话说：饮水思源，知恩图报。在这里，我不仅要感谢辛勤工作的员工朋友们；还要感谢长期以来支持和关心xx发展的好朋友们、兄弟们、领导们以及默默无闻在我们背后付出艰辛的家属们，也要感谢木业界的各位出色的老总们，是因为有了你们的支持和关心，xx才能取得现在辉煌的成就。谢谢，谢谢你们！

今天的业绩是明天的起点。当前，xx企业正处在快速发展的关键时期，形势虽然喜人，但是也颇具挑战性。今年的中小企业融资难、贷款难、资金回笼难，三大难题，也给我们带来了很多新的挑战。所以，当前我严格要求xx经营层的高管们，你们每人必须保持非常清醒的头脑，并深深意识到今年新的环境对我们企业经营业绩所带来的影响。我希望xx的经营高层们、财务大臣们更要有忧患意识、危机意识、成本意识、风险意识，创新意识。在此，我更要要求xx人人都要有紧迫感，人人都要有节俭开支、杜绝浪费，发扬吃苦耐劳与企业同舟共济的精神，同时也要求企业高层们要不断提高自身的管理能力、创新能力以及如何提升企业竞争的核心力，这样我们xx企业才能够在激烈的市场竞争中，立于不败的地位，并度过各种难关，从而在不确定的经济形势中稳健地发展。

“雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越”面对20xx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年的众诚易达必将无数惊喜。未来的xx属于xx，我们必将在xx开拓出一条具有xx特色的成功创业之路！

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xx蒸蒸日上、宏图大展！

谢谢大家！

**公司年会董事长经典致辞简短篇三**

各位同事们：

大家晚上好！

20xx年已经过去一个月了，不过我在这里还是要对大家说一声，20xx年大家辛苦了！通过一年的努力，在20xx年，我们的公司又向前迈出了一大步，我们的产品更加丰富，服务质量进一步提高；带宽规模、存储和计算能力都实现了成倍增长；公司管理更加规范，社会影响力进一步扩大；公司收入和利润又上了一个新的台阶。在这里我要向网宿全体小伙伴们和你们的家人，向网宿所有的客户和合作伙伴，表示衷心的感谢！

强大的平台是网宿的核心价值所在

回顾20xx年，网宿最有价值的成绩是，我们的平台变大了，变强了。在网宿成立之初，我们为公司发展方向制定了明确的定位――做“卓越的互联网业务平台提供商”。我们要做一个平台化的公司，通过技术的累积，运营经验的累积，资源的累积，客户的累积，建成一个技术上和规模上具有强大优势的大平台。

平台的优势是一个放大器，它会放大每个员工，以及每一项投入其中的资源的价值。背后的平台越强大，销售在客户面前会更有信心，拿单效率更高；资源设备管理部的同事能拿到价格更优、质量更好的采购资源；人力资源部能招聘到更优秀的人才等等。这些正是我们在工作中切身感受到的平台所带来的价值。

今后，网宿将依然坚定地围绕做大、做强平台去布局，让公司的发展始终处于良性循环之中，带来最高的成长效率。同时，我们不仅把平台作为业务发展的理念与定位，还要将其融入企业管理和公司文化之中。在网宿，评估一个项目的价值，不仅要看它能够增加多少收入，降低多少成本，产生多少利润，更重要的是要看它对做大做强我们的平台有多大帮助。对平台有帮助的项目，效益是长期的，不断积累的，将会推动公司实现指数增长。

现在，平台已经成为网宿公司的核心价值。对投资者而言，稳健发展、不断壮大的平台，是网宿对其投资者最大的回报；而对于员工，一个能让其尽情施展才华，成就人生价值的平台，则是公司能给予其最重要的资源。

我常说，网宿是一个奋斗者的平台，对于优秀的员工，公司除了物质回报，更重要的是将分配给你更多、更重要的工作任务，让你有更大用武之地，能获得更大的成就，这是网宿的企业文化与价值观。每一个想干活，想做事，甘愿辛苦的员工，会在我们的平台上如鱼得水，实现更大的价值。公司也在不断努力，希望吸引更多奋斗者，让大家聚集在网宿，相互放大各自的价值，在这个平台上挥洒汗水，绽放精彩人生。

未来前景广阔大家携手共创佳绩

在这里，要给公司每一位奋斗者说一句，20xx年，大家辛苦了！20xx年，大家会更加辛苦！因为通过20xx年的努力，我们争取到了更多的发展机遇。这几天，我们的定向增发股票的计划基本完成，这大大地增加了公司的资金实力，让我们能更快的把公司发展战略付诸实施，跟随行业发展、技术进步加速奔跑。

接下来，在公司的纵深发展上，我们将大力推进社区云项目，社区云主要针对4k视频、云游戏等大屏应用。vr、ar以及智能机器人等全新应用扑面而来，将让社区云的建设变得更加急迫；在公司的横向扩张上，“一带一路”，中国企业走向海外，又使得我们海外cdn项目势在必行。同时，随着平台规模和能力的不断加强，客户将越来越多重要的应用托付给网宿，除了cdn，也包括网宿的安全平台，所以，我们云安全项目的建设完善也迫在眉睫。

由此可见，20xx必将是更加辛苦的一年，有更多、更艰巨的任务等待我们去完成。

有人说，网宿是一个没有故事的公司，其实我们不需要故事，我们只要静悄悄地埋头苦干，当网宿的平台成长到一定的规模，它就会变得无比强大，而关于我们的故事也会随之而来。

最后，我希望每一位小伙伴，能在这个平台上，保持奋斗，发现价值，实现自我成功，同时也帮助平台上其他员工成功。

当然，奋斗者不是苦行僧，也需要放松，今晚就让我们暂时忘掉工作，尽情欢乐，洗却20xx年的疲劳，以欢快的精神状态，共同创造更加精彩的20xx。

最后给大家提前拜年，祝大家新年快乐！20xx，我们一起加油！

**公司年会董事长经典致辞简短篇四**

亲爱的员工同志们：

大家下午好！在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。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xx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，为公司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，我们公司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。

相信在座的每一位同事都感受到了xx年的《销售政策》、《考核政策》、《管理制度》与历年的政策相比有了若干改变，前几个月发生的一些事情也会让在座的某些同事感到不快。是的，好像有变化，变化的多，变化的快。变化的让很多人感觉不爽。确实改革需要改变一个人的思维惯性，需要改变多年的行为习惯。而改变一个人的习惯确实是一个痛苦的过程，其实我本人也不喜欢改变，所以我非常理解因为改变带来的抵触、质疑、猜测、反感，从改变到习惯毕竟需要一个过程。

我今天的汇报内容分为四部分：第一部分是艰苦奋斗，开源节流不是对历史的否定；第二部分阐述为什么要艰苦奋斗？第三部分是如何理解艰苦奋斗，开源节流；第四部分是如何做到艰苦奋斗，开源节流。

首先，我要向大家强调的是艰苦奋斗，开源节流不是对前几年工作的否定。在某些人的眼睛里世界上的颜色只有黑与白，某些人面对别人就某点问题的批判就想象为对自己的全盘否定，这是不懂辨证关系的，是情绪化、头脑简单化的表现。

自董事长在xx年11月正式进入sla药业，历经xx年的时间，公司一直处在一个上升阶段，销售收入从不足xx万元提高到xx亿元，翻了xx倍，这里面凝结着董事长的正确战略决策，凝结着核心管理团队的团结与智慧，凝结着一线销售人员付出的汗水，这些都是不可抹杀的，是值得怀念的峥嵘岁月。

数据会使我们以为十年的艰苦奋战已经胜利。不过我要说，成功是一个讨厌的教员，它诱使聪明人认为他们不会失败，它会掩盖一切矛盾，它不是一位引导我们走向未来的可靠向导。xx亿元是一个十分可怕的数据，它让我们骄傲的同时也蒙蔽了sla药业在国内制药企业中的地位并没有显著提升，身边很多药企，包括中大型药企他们近几年的也处于快速增长阶段。

总结十年的增长历程，从单纯依靠妇幼渠道利用婚检，依靠计生行政干预强制发放sla，到组建otc队伍、执行psa计划，商务与计生渠道拆分实行专业的人做专业的事，加大拓宽分销市场，事实上公司一直处于组织变革、营销变革之中。\"变\"促进了sla药业(前北大药业)的发展，在公司从业经历超过了五年的同事们，你们应该切身地感受到了公司的历次变革，你们也受益于这种变革，因为变革，你们的能力才会有很大的提高；因为变革，你们的职业生涯才会不断前行；因为变革，你们的收入才会不断增加。

我今天讲话的目的不是奢望改变你们每一个人。我仅仅是希望你们能够理解政策的每一处改变、管理细节每一处改变的深层次原因。

在座的每一位营同仁都要清醒意识到改革已经开始发生，并正在发生，改革进程可能会有微调但是总体趋势不可逆转。某些同事不要有侥幸心理，抱着看一看，等一等的观望态度，这样你就会掉队、甚至会被淘汰。

我相信，脚踏实地山让路，持之以恒海可移。愿我们意气风发、斗志昂扬的一中人以本次年会为契机，以执行力为以后工作的主导思想，以细节管理为工作的基本方法，扬长避短，策马扬鞭，与时俱进，谱写一中教育集团崭新的篇章。

**公司年会董事长经典致辞简短篇五**

各公司同事、各位同仁们：

大家好！

律回春晖渐，万象始更新。在20xx年新春即将到来之际，我谨代表公司向为辛勤工作的各岗位全体员工致以忠心的感谢及新年的祝贺！回顾即将过去的20xx年，xx公司在全体员工的共同努力下，公司各方面工作均取得了不错的成绩。各部门严格管理，明晰责任，尽心尽力，使公司展现出团结一心、积极向上、高效务实的良好工作氛围，管理水平越趋成熟，员工岗位技能也逐渐提高。

虽然经济市场大势不是很乐观，但公司整体运营状况还是呈良好的态势，xx公司依然获得了健康、稳步、持续的发展，做到了销售业绩稳健的增长，尤其是x到xx月，短信销售量出现一月就是单人xx万的佳绩，这是全体xx公司员工共同努力的成果。同时，公司在体制加人制的管理方针下，整体管理水平显著提高并将日渐成熟。在此，我再次深深感谢各位同仁长期以来为xx所付出的辛勤与努力。

新的一年里，我们将面对更多的困难与风险，当然，也是更大的挑战与机遇。通过目前的分析来看，xx年市场前景比较乐观，公司的接单形势也将喜人，并且网络营销和工作网站优化也即将在xx年全面运营，这不仅将为公司的发展带来更多市场机会，同时也更加稳固公司在xx短信行业中领先的地位以及市场份额。

所以我们要继续尽一切努力，抓住机遇，把握当前市场发展的良好势头，利用公司现有的优势，挖掘资源，整合资源，加大网络营销力度，提高生产产量，突破销售瓶颈，争取在市场份额上取得更大的突破，从而掌握更多市场竞争的主动权。对此，我对xx人充满了信心！

公司管理方面，我们要持续认真贯彻并落实体制加人制的管理方针，即一定要实现岗前技能培训的目标、实现细节化管理的目标、实现责任制度建立的目标和致力提高工作效率、致力提高员工收入待遇。努力以市场需求为导向，全力以赴抓好产品的完善、销售及售后服务工作，并力争将xx年公司引进的新产品在xx年运作成公司新的主打产品，成为公司新的盈利创收点。

同时，我们还要尽力营造企业管理文化。我们不仅要对企业经营战略做要求，也要对逐渐建立起属于自己的独特企业管理文化、企业价值观，使公司品牌及公司形象得到更大提升。

总之，我相信xx年，在公司管理层正确决策与领导下，在我们全体员工的共同努力和齐心协力下，一定会以开拓创新、与时俱进的精神面貌，在新的一年里以新的姿态、新的步伐谱写出移动信息营销的新篇章！

最后，再次祝贺大家以及你们的家人在新的一年里：工作顺利、身体健康、合家幸福、新春愉快！

**公司年会董事长经典致辞简短篇六**

尊敬的各位领导、各位来宾，亲爱的兄弟姐妹们：

大家，下午好!

古人云：有朋自远方来，不亦乐乎? 今天，我们欢聚一堂，共庆丰收的喜悦!新年伊始、万象更新，又是一个春天升级勃发的向我们走来。回顾走过的一年，凭借大家的工作热情、积极进取和艰苦奋斗的精神，我们紫金走到今天已初具规模。值此辞旧迎新之际，我谨代表紫金全体同仁，向参加今天年会的各位来宾表示衷心的感谢与热烈的欢迎!正是因为有你们长期的关心与支持，才会有紫金的不断成长!同时向努力拼搏、锐意进取的全体同仁、及长期在幕后为紫金的发展事业默默奉献的所有家属，致以崇高的敬意和由衷的感谢!正是因为有你们的辛勤付出和无私奉献，紫金之船才得以乘风破浪，一路前行!在春节来临之际，借此机会给大家拜个早年，祝愿各位身体健康、阖家幸福、事业有成、大展宏图!!!

20xx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!由于我们经营业态种类的繁多，及运营经验的不足，不得不说确实多走了不少弯路;一路懵懂的尝试着、探寻着、摸索着走来，也真真切切的体会过焦虑和失落。但却从未有过丝毫的怀疑和胆怯，因为我坚定不移的相信着，只要坚持、只要努力，这世上就没有翻不了的山和过不去的河!!!

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，经过我们的精心筹划、运作，及数百余员工的不懈努力，紫金公司旗下首个品牌项目――“紫金皇朝”已在都匀扎稳脚跟，成为当前都匀乃至黔南州市场服务行业的一支生力军。现正着手筹备的公司旗下第二大品牌项目――“紫金精品酒店”也将于年后正式启动!各项工作均按部就班、稳中求进。我们有理由相信，紫金公司的明天将会更加美好、更加辉煌!!!

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，面对20xx年的巨大挑战，我们将满怀激情、一如既往、信心倍增;“金戈铁马闻征鼓，只争朝夕启新程”，连20xx的“末日”都被我们跨越了，还有什么艰难可畏、险阻可挡?我深信，20xx年的紫金必将勇于开拓前路，乘风破浪、披荆斩棘、满载而归!

最后，请允许我再一次祝愿到场的每一位朋友，新春愉快、幸福安康!祝愿紫金的明天将如冉冉升起的启明星，璀璨耀眼、飞黄腾达!!!

谢谢大家!

**公司年会董事长经典致辞简短篇七**

公司同仁：

刚刚过去的20xx年，极不平凡，令人难忘。20xx年，是业之峰成立20周年，是我们的里程碑之年。在逆势的市场环境下，经过所有伙伴的齐心协力，在岁末，我们收获了骄人的成绩：产值、利润、市场占有率均大幅提升。

回首过去一年走过的路，我们的斐然成绩可圈可点，天道酬勤。这些来之不易的成果，凝结着全体伙伴的智慧和心血，展现着业之峰人开拓奋进的勃勃英姿，在这里向你们致敬致谢、为你们鼓劲加油。

20xx，全面布局!

20xx年，我们在装修产业链上全面布局，发展多链条、多品牌的家居产业：汇巢专注于别墅大户的高端管家式设计服务，峰格汇家居为精英人群提供私人定制精装，整装版块拥有全包圆、品德两个子品牌，致力于家居产品的标准化、成品化，公装品牌“诺创”深耕细作，持续发力。值得一提的是，“全包圆”装饰在打入市场的第一年即实现了放量增长，不但响彻京城，更为以后的大爆发打下基础;公装版块自20xx年引入强援后，连续两年实现井喷式增长。

20xx年，我们收获了累累硕果。居安思危，我们仍需厘清形势，突破困境，占据主动。20xx年，由于房地产上游市场的低迷及环保要求提高导致的原材料价格上涨等因素，使得装修市场需求减少以及材料成本增加，这些都给行业带来了巨大的挑战;与此同时，我们企业自身也面临着盈利水平提升，新商业模式的升级与优化，占有率落后城市的变革等一系列问题。在双重压力下，更要发挥业之峰的创新基因和实践，尤其是商业模式和营销方式的创新，才能在逆势中突围，让我们始终引领行业。

20xx，百亿新起点!

20xx年，是挑战，更是机遇。

20xx年，我们要在原股改的基础上，继续创新合伙人机制，充分调动各方的积极性，助力企业的可持续增长。

20xx年，我们要对旗下的服务品牌进行全面的升级与整合，更加细分客户群，开发更广阔的潜在市场。

20xx年，我们要全面诠释“更环保的高端装饰”，在设计、施工、环保、服务等领域为消费者提供无可替代的装修体验。

近几年，我们明确了“百城、百亿、百年”的愿景目标。在20xx年，旗下几大品牌的超强“组合拳”，多路出击，发挥“稳、准、狠”的精神，助力业之峰实现更高的产值增长。实践证明，业之峰的品牌细分和战略打法在有着四万亿的装修蓝海中仍大有作为。

未来，我们要通过这些业务展现更大的格局和更大的体量，助力我们实现更高的理想，全面领先，保持行业的领导者地位。过去，我们占尽了市场先机，如今的战略布局和发展思路会让我们在相当长的一段时间内继续保持领先。业之峰一定能实现从优秀到卓越的蜕变，打造装修业的百年企业。

旧岁已展千重锦，新年再进百尺竿。展望20xx，我们对前景充满信心，亲爱的伙伴们，让我们携手合作，为铸就百亿辉煌而努力奋斗!

**公司年会董事长经典致辞简短篇八**

尊敬的各位领导，各位来宾，公牛大家庭的各位同仁：

大家下午好！

非常高兴我们在这里欢聚一堂，回顾过去一年的成绩，表彰先进，展望未来，共贺新春！在此我谨代表集团，对各位的到来，表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

过去的20xx年，我们都深刻感受到了市场的变化和竞争的加剧，遭遇到了许多的挑战。我们通过产品创新、营销创新和管理创新，克服了外部环境的不利影响，取得了可喜的成绩。全集团总营收比上一年同期增长22%，转换器、开关、led、数码和电商事业部均出色地完成了预定的销售和营运目标。转换器事业部在完成减少渠道库存任务的基础上，实现了稳定的增长，行业领导者地位进一步加强；墙开事业部，出色完成了50%的全年增长目标，销售额达到了第二名的两倍以上，行业领先优势进一步扩大。led事业部销售业绩突破了两亿元，取得了260%的增长。仅成立八个月的数码事业部，也实现了2.1亿的销售，完成了销售目标的119%。电商事业部全平台销售较去年提升79%，总销售额突破了八亿元大关。在这里，我谨代表集团对全体同仁的辛勤付出表示衷心感谢，也感谢各级领导和合作伙伴的大力支持，谢谢你们！

过去的一年，我们不断加强产品创新的力度，完成了新国标产品的全面升级，并推出了一大批技术与工艺领先，又深受消费者欢迎的新产品。如：钻石纹理开关、大板幻影开关、精品led筒灯、防过充等数码配件系列产品，尤其是魔方usb插座和金属车充产品上市不到一年，就分别成为电商同类产品的冠军和第三名。新产品的卓越性能和精致做工得到了消费者的高度赞扬，大大提高了公牛品牌的美誉度。

过去一年，我们持续打造核心竞争力：在基础设施建设方面，完成了国内最大的墙开生产基地和自动化立体仓库的建设；在品质体系建设方面，成立了集团质量管理中心，全面系统的构建品质管控体系；在信息化方面，实施了b2b电商、全面预算管理等一系列项目，显著地提高了运营管理的效率和质量。与此同时，通过成立公牛大学，强化人才培养和梯队建设，为未来快速发展奠定人才基础。

过去一年，我们加强了自主品牌的海外出口业务，在完成布局印度、菲律宾和老挝等市场的基础上，开始全面拓展东盟市场，并且通过成立跨境电商部门，开拓欧美等海外发达国家市场。

过去一年，我们积极打造企业软实力工程。通过开展“安居乐业”工程等一系列员工关爱活动，增强了企业的凝聚力；同时，我们也积极履行社会责任，通过设立“武汉大学阮立平教育基金”“复旦大学教育基金”等，持续为各项慈善事业贡献自己的力量。

成绩属于过去，未来仍需努力。20xx年我们将继续在传统民用电工领域扎深根基，重点发展led照明和数码智能物联产品。通过新国标实施和产品全面升级，持续巩固转换器行业领导地位。墙壁开关通过强化对精装房和装修公司的渠道开拓，实现墙开营销的全渠道覆盖，进一步扩大领先优势。通过丰富led灯的产品线，努力打造基础led照明引领者的形象。通过推行配送访销模式，在全国快速建立数码渠道体系，为数码业务的发展奠定坚实的基础。

未来的企业一定是服务型的企业，我们将通过信息化和大数据管理，饯行以客户为中心的大服务理念，为实现企业的可持续发展做好充分准备。

各位同仁，让我们共同努力，为把公牛打造成“国际民用电工行业的领导者”而不懈努力。

最后，值此新年来临之际，提前向各位拜个早年，祝大家在新的一年里身体健康、工作顺利、阖家幸福。

谢谢！

**公司年会董事长经典致辞简短篇九**

各位xx的家人们：

欢迎回家!

我们一起度过了xx历史上非常不平凡的一年。在这一年里，我们的各项经营管理等工作又迈向了一个新的台阶。在行业内，进一步奠定了xx的地位，见证了xx的价值。在此，我要为在这一年里为xx的发展和进步默默无闻的奉献着的英勇的将士们致以崇高的敬意。

我没有像大家一样做一份很好的ppt，不光是因为这段时间的忙碌，更主要的是我几次动笔都难以表述，所以我希望在这儿用一个简短的发言，用一些朴素的语言来赞赏我们这一年里集团上下不惜气力、风雨同舟取得的一个又一个的进步。

对于集团在这一年里取得的成绩我就不一一点评了，我想和大家共同探讨一个话题作为现在的xx人，我们到底拥有什么?

我们很多的同事乃至于不在xx工作的很多同行，经常会探讨我们xx缺少什么?我们还需要什么?真的很少有人去思考我们拥有什么。我觉得只有知道现在拥有什么，才会考虑你会如何珍惜、你将如何满足。

我们拥有什么呢?每年大家来开会，每年都会有收获。看看今天的xx，说真的，我是从内心感到骄傲。每一个人在各自的岗位上都是xx最大的财富。无论是我们的财务报表还是销售业绩，它能够展示展现的，只是我们拥有巨大财富的一小部分，我们有很多不可计量和无法计量的财富。比如我们现在共同拥有的xx家园，它可以让我们的亲人感到安全，可以让我们的家人感受到温暖。比如我们拥有的技术等无形资产，它可以让xx获得持续的竞争力。比如我们共同拥有的组织体系以及还需进一步完善的流程和制度，它可以让企业运行的更安全，可以让客户感受到我们的服务具有足够的能力和可靠的保障。再比如，我们共同拥有的xx这样一个品牌，目前已经是业内知名的品牌。现在有很多的经销商和业内的竞争伙伴都主动来函、来人、接洽，要跟xx合作共同发展我们的商业模式已经从单纯的促销逐渐过渡到以合资、合营、代理、分销等各种形式逐渐铺向全国乃至世界的各个市场和战场------

我们要看到即使我们工作中还有各种问题和不如意，但我们应清楚的知道，我们现在拥有的东西是我们的竞争对手和同行所不具备的。正因为我们具备这些无法计量的财富和追求，所以xx的明天不可限量，大家的未来不可限量。在过去的一年里集团上下特别是在座的很多干部，在实际的工作中不断经受着历练和考验，我惊喜的发现我们的同志真的是一年一个样。我不知道大家有没有这样的感受，其实每年你都在变化、进步和提高，只是你现在不觉得，也正因为如此，所以公司总是给你提出一些工作上的新要求、新标准，总是不断地在工作中提醒你存在的问题和缺点。

我想说的是这一切都是为了工作，为了你的成长，为了整个xx集团的美誉度、知名度有一个更好的提升，是我们为了明天必须承受的压力和挑战。一年了如果你让我总结一下，我就两个字感谢，如果想让我多说一些，我就三个字辛苦了!明天我们还要继续发展我们的事业，明天我们还要接受更多的压力和挑战，如何更好的开拓和进取，如何证实和证明我们这样一个大家庭，我们每一个在这个大家庭里共同奋斗的一员能够有更辉煌的明天，公司、特别是在总裁办的系统上，至少我本人一直没有放弃这方面的追求和努力。

既然我已经清楚的告诉大家我们的财富能体现在报表上面的只是很小一部分，那我们更大的财富体现在哪里呢?刚才建新同志讲了股改的一些方案，其实这些年，黄总一直在思考这些问题，一直希望未来这个企业是我们共同拥有、可以让我们的子子孙孙依靠这样一个新的人民公社。但是这个过程我得跟大家强调一下，我们得有耐心，这个过程我们得能够经受的住考验。

刚才很多同志都讲到了四个字过程管理，其实我们这二十年的发展，我们培养出了很多优秀的品质，比如我们的客户意识非常强，但与此同时，我们的经营意识还有很大的欠缺。所谓客户意识它是xx文化的体现，可以简单概括为责任。那我们的经营意识呢?我们是企业，就像一只军队，如果一只军队不会打仗，那还叫军队吗?还能保家卫国吗?经营意识从哪里来?从困惑中来。过去的一年，我处理过一些来自于基层的困惑、矛盾乃至于冲突，当然这比例已经越来越少，因为大家很多事情、压力都自己担负、消化了。但我们在实际的生产经营中，的确有很多没有破解的课题。比如我们的合同预算和我们的实际运营成本不匹配，这样就会导致各种矛盾和冲突。

这些矛盾和冲突其实是正常的。大家不要遇到问题头就大，或者简单处理，打个报告，跟公司要笔钱，这个问题就解决了。如果这个问题就这样解决了，你们每个人都能办个企业，还不比xx差。不是这样的，很多困惑和矛盾就是在解决问题、寻找答案的过程中使我们的企业和事业得到发展和进步。我们的答案在哪儿呢?

我们不能指望工作中不出现问题，或出现了问题就各自为政，甚至站在自己的角度，拿自己的标准去判断别人、判断事情的正误。反过来我们的客户有没有困惑?照样有。合同签了是采购的事，车间主管你把活干好，你想让客户、采购部门和车间协调一个标准和答案，很难啊。凭啥一个供应商来管客户啊。那如何有效的把这些问题通过合理的方式展现在客户的研讨的平台中来呢?这不仅需要一种方法更要有一种思想，我们如果连这种想法和经营意识都没有的话，很多问题是没办法找到答案的。所以发现问题、暴露问题、认真研究解决问题，这就是我们做干部的本分。

大家在这个行业、岗位都是有经验、有资历、乃至于有智慧的，不要埋没了你自己。如果我说我爱你们，我个人认为，没有人应该怀疑。因为xx今天担负的责任和压力、使命和期盼都是经历过市场洗礼的考验，经历过竞争和奋斗迎来的地位。哪个人身上没有压力，如果没有压力，那就要问问自己你有没有追求?如果仅仅满足于只是把手上的事干好，你就成为经理了，你就可以在一家上市公司吃股份了，那问题也太简单了。作为企业的创始人，xx来xx这个品牌不仅没倒，而且还蒸蒸日上，这一点根本不是我一个人能够做到的，有太多太多的雷锋、董存瑞、黄继光为这样的目标默默无闻的奉献。

刚刚毅讲了中国式管理和西方式管理，其实两者并不矛盾，两者都重要。没有以科学管理为指导的西方管理模式在xx的植入和建立，我们就不可能提供一个安全可靠，稳定持久的经济运行模式，那就根本谈不到为客户承担责任、创造价值。反过来任何事业的成败都取决于人，没有人的主动性、积极性和责任心单靠制度、条例，也无法实现我们的理想。因此以人心管理、思想管理为背景的中国式管理当然要放入xx集团继续发展的管理体系和指导思想里面，两者都要抓，两者缺一不可。在这问题上，xx集团所有干部都要认真贯彻这两个管理思想。

比如说我们强调kpi的考核体系，其实目的不是为了考核你怎样，而是为了让你把集团的目标、事业部的目标能够分解到你那来、到你下属那里去，这样我们就可以避免单纯的中国式管理带来的风险和误区。说都靠人来管，你有几个脑袋几双手，你就是累死了，你的工厂、项目部也未必能让客户满意。你的质量、安全、成本问题都找不到答案。反过来，我们单纯地去强调标准化、制度而忽略了人的发展，忽略了团队建设，特别是干部队伍思想意识的优化、改进和提高，我想我们的人员流失率、一切向钱看、不给加班就不干活这样的问题仍然会长期存在于企业的经营管理中。所以我非常希望xx年能够把过去存在的问题找出来，通过合理化建议、组织系统的研究去找到答案、持续改进和发展，同时我们要继续发扬xx来形成的优良传统和作风，把xx文化通过你的思想、培训、工作------扎扎实实的传递到下级员工的心里，让大家觉得做xx人光荣，做xx人骄傲，做xx人有希望。

前阵子和一位管理人员出差，他跟我讲一件事让我眼泪在眼眶里打转。他说回家了，老父亲写了一首诗，诗从哪里来呢?是因为从xx的网站了解了xx是干什么的，天天在家里琢磨xx，觉得xx很有希望，为儿子在xx工作很感到自豪，回去就问儿子xx这xx那。所以我们每一个人都要知道我们真正拥有的是什么，我们即将还会拥有的在哪里。告诉我们的员工xx的未来是他的，是我们大家的，xx的未来是我们环保产业和领域的未来，xx的未来是那些还不知道xx是干什么的却使用着xx创造的产品与服务的人们可以放心、安心享用的一方绿地和绿水。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找