# 202\_领导年会发言稿

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-03-14

*202\_领导年会发言稿1　　各位领导、各位同仁们大家好：　　请见谅我用这不太标准的普通话和大家进行汇报。　　很荣幸能得到这么好的机会站在这个讲台上代表深水部进行发言，简单的谈谈自己在xx公司的点点滴滴。　　我的发言主要分了三个部分：回忆自己...*

202\_领导年会发言稿1

　　各位领导、各位同仁们大家好：

　　请见谅我用这不太标准的普通话和大家进行汇报。

　　很荣幸能得到这么好的机会站在这个讲台上代表深水部进行发言，简单的谈谈自己在xx公司的点点滴滴。

　　我的发言主要分了三个部分：回忆自己在xx的历程，分享自己在xx的收获，及感谢xx让我成长。

　　第一部分，回忆在xx的历程。

　　刚踏入xx时，我才工作了两年，对海工这个行业什么也不太懂什么也不知道，这时xx给我们提供了良好的学习氛围，我们不定期的举行培训，学习成了我们工作和生活的一部分，通过不断的学习强化自身素质，我们才能够不断的成长以适应公司发展的需要，才能够出色的完成任务。

　　xx是我职业生涯的第二个公司，很高兴也很幸运能加入这个年轻的大家庭中，伴随着它的成长，并见证着我的成长。来这公司已经快三年了，大大小小的项目也已经经历20来个了，有些做得很好，有些做得很一般。但是在每个项目的执行过程中，通过领导的指点、同事的分享，总能收获到自己想要提高的经验或者知识，对自己的完整的知识体系的建立起着很重要的作用。

　　第二部分，分享自己在xx的收获。

　　当今的社会日新月异，信息的更新传递越来越快了，特别是我们这些依靠着技术吃饭的工程师来说，挑战也就更大了。每天对着如此大量的信息，如何进行有效的过虑，在最短时间内吸取自己的需要，以保证顺利的完成工作，提升自己的工作效率与质量，以上的种种都是很有挑战性的工作，需要我们用自己的聪明才智去找一条自己合适的路来走。

　　在xx的三年工作中，通过各类型的项目锤炼，渐渐的总结出了一个体会，可以用一句简单的话进行概括：知识是能力的基础，思考是行动的先导。一个人的能力取决于知识、思考、行动的相互作用，其中思考是最为关键的。今天，任何知识的价值都无法与自己的思考力相媲美。

　　以上我说的这段话，在无数的场合中我们也曾听领导说过，做人做事要有自己的思考和判断力。戚总曾经在我们的部门周会上说过，希望我们年轻的工程师每天都能花上个5分钟对自己的一天的事情进行回忆总结，这样对我们的成长是有莫大的好处的。

　　在信息的收集与整理上，我也总结了一套比较适合自己的小秘诀，主要是由4个过程串连起来：收集、学习、思考、输出。

　　收集，就是通过各种手段进行相关项目需要的资料进行收集，可以通过同事、朋友、以及网络等。在这个阶段，我们会收集到大量有用无用的信息，我们需要对这些信息进行一个大概的浏览，并把自己觉得的重要信息进行记录，以备以后可以再次查询。

　　学习，就是在收集的阶段上，对已经有的信息进行一个全面的处理，把和自己相关的信息进行整合记录。在学习的过程中，一定要对自己觉得重要的资料进行仔细的阅读，并把关键的部分作好自己的心得体会，切记一知半解的情况出现。

　　思考，是我觉得最重要的一个过程。任何的知识或者经验，没有经过自己的思考，没有储存在自己的脑海中，在时间的长河中，会很快的就将这部分的知识洗刷干净。并且我们在阅读资料的时候，我们会看到各种各样的观点，当我们理性的分析这些观点的时候，我们会得到这些观点是正确的还是错误的结论。但是当我们用感性的方式重新将所有的观点杂糅到一起时，我们会得到一种新的、超越所有观点的结论。我将这种过程看做真正的思考，每当经过这种思考，我的思维水平就会有大幅度的提高，我的眼光也不会仅仅局限于书中人物的观点了。思考的结果将成为我灵魂的一部分。

　　输出，就是通过我们的完整思考，我们将自己思维中的结果用自己的语言，文章等手段进行与他人的分享。我们在做一个项目的过程中有中期检查和最终审查，这些就是需要我们用自己的语言和辅助工具进行我们的成果的输出。但并不是每个同事都能在这样的场合进行ppt讲述，那我们就需要自己在平时多给自己训练的机会。首先通过交谈，你可以将你思考的成果与他人分享;独学而无友，则孤陋寡闻也。其次通过写作，你可以把你思考的结果整理加工，以文字的形式记录下来，为以后的思考作参照。最后通过制作PPT，并自己尝试着去完整的叙述。

　　通过这四个步骤的加工润色，任何信息都会被你吸收利用，成为自己头脑的一部分。

　　第三部分，感谢xx让我成长。

　　我深深感谢公司的成长让我在海工的行业中得到如此一个珍贵的磨砺与成长的机遇;感谢张维磋总监对我工作的支持及教导，并给我如此多机会去展现自己;感谢郭揆常专家给了我很多在专业中的建议;感谢殷老师在配管与总体方面对我以来的教导;感谢公司的同事在我做项目中对我的支持;特别感谢深水部的同事，在这么两年工作时间内，由于有了你们的鼎力支持，我才能完成了公司所分配的这么多困难的项目;在这里，我非常感谢公司的陈锦铃，他是我进入公司时的第一个项目经理，在他的手下干活，无时无刻不感觉到他的那种严谨的工作精神和敬业的工作态度，当我不懂的时候他会非常乐意的指点我提示我应该怎么努力学习并解决困难，并时刻告知我在这个行业中得小心谨慎的做好自己的设计，别让自己的一时疏忽给别人造成了一辈子的影响，任重而道远。

　　谢谢大家，我的讲话完毕。

　　202\_领导年会发言稿2

　　尊敬的广昌董事长，各位同仁大家上午好。我是第一次参加复星这样的会议，非常的高兴。我看过复星创业的历史，我觉得民生银行和复星都是走同样的路，从小微成巨人。原来复星集团创业的时候也是小微企业，我们当时1996年1月12日成立，到现在我们走完了17年的路程，都是从小微企业成为巨人。现在民生银行资产规模已达4万亿。这是我的一点感受。

　　第二点，就是向复星集团学习，复星集团有非常清晰的战略，有良好的治理结构，有强大的团队，有优秀的公司品牌。所以奠定了复星今天的辉煌，奠定了复星今天的成就，这是第二点。

　　第三点，我觉得这次广昌同志专门邀请我来，我觉得式因为广昌复星集团成为民生银行董事单位之一。广昌也是民生银行的董事，今天开始我来参加这个会议，也开始给广昌打工。

　　另外我谈两点，一个是民生银行17年中取得的成就;二是谈一下民生银行创业的感受。

　　17年时间，我们从13.8亿发生到我们现在的表面业务3.2万亿，就是说表外大概是8，000多亿。合计突破了4万亿。现在在中国银行业应该是在前7、8位，大体是这样的水平。在世界1000家大银行中间，民生银行进入前五十位。另外民生银行这个利润生成能力还是比较强的，我们今年营业收入突破1000亿，稳进世界500强。应该在世界银行业中间来说，民生银行是用最短的时间进入世界500强的，我们大体用了17年的时间。

　　此外，民生银行目前也是中国包括大型国有企业在内，被评出来的十大最赚钱公司之一，这也是非常不容易的。民生银行在所有的2700多家上市公司中间，各项指标应该说是名列前茅，在银行业都是的。所以我觉得就是我们民生银行这些成就，其中有一些我们的特色和核心竞争力的支持。比如说我们强大的公司业务，大家都知道中国现在有12家股份制银行，在这12家股份银行中间，民生银行的业务始终非常的强大。

　　另外我觉得民生银行的票据业务也是非常的强大。去年大体上我们整个票据业务仅次于工商银行。我们的票据是台湾整个地区所有银行业加起来1.5倍。说这个数字，因为在202\_年我去台湾的时候，去他们几家银行看了看，我当时看完以后觉得人家银行办的很好，我们肃然起敬，但是现在我们的这些业务也做得强大了。

　　另外民生银行的小微金融，我们用4年半的时间在中国打造出一个强大的品牌。就是说四年多时间，我们整个发放小微企业500万以下的贷款规模，大体上是8，000多亿。我们服务的小商户，现在接近100万户，户均贷款147万，服务的行业大概65%是小的流通业，35%是产业链上的一些小加工企业。

　　我们整个不良率，就在长三角整个中国经济进入最低谷时期，不良率到目前为止只有0.4%。所以说，现在已经成为民生银行一个强大的平台。正是我们这样的强大的公司业务，我们强大的票据业务，还有强大的小微品牌业务，铸就了民生银行今天的辉煌。

　　我想这个情况跟大家简单的介绍一下，但是就是说，民生银行这十几年的创业，我们作为一家民营公司，像广昌他们遇到的所有的问题，民生都遇到过。所有的困难我们都遇到过。所以我们走到今天，之所以取得成功，这对我们整个社会发展，对我们方方面面都起到了很好的一个意义，有很大的意义，这是我谈的第二点。

　　最后我谈一下自己的感受。第一点感受，因为我是1995年3月份第一个到民生银行工作的，我当时在交通银行总行工作，交通银行7个常务董事，我是其中之一。我也是海通证券的董事长、党委书记，后来放弃这个事业，选择了民生银行，1995年去创业。1996年，我们1月份正式开业。

　　我想谈的内容是追求与梦想。我放弃了交行的工作，当时是交通银行的梯队干部，同时收入那时候我的收入也是比较高的，放弃这些东西到一个全新的民资银行，这是因为我觉得我们一些年轻人，当时30多岁还算年轻人，现在已经是老同志了，所拥有的追求和梦想。尤其是个人的追求和企业的追求融为一体的时候，一定会创造一个奇迹。这个我觉得是非常有意义的。

　　第二点我觉得就是说，叫做敢于否定，敢于推倒重来。在我的创业过程当中，大家共同的评价说是民生银行不太安分守己，这就是我们的创新精神，可持续的创新精神。这点主要源于民生银行的敢于否定自己。像202\_年，我是202\_年初3月份我开始做行长，董事会聘我做行长。演讲稿

　　我当时接这个行长的时候，整个民生银行资产规模只有570亿。202\_年到202\_年，我担任行长，202\_年以后我开始做董事长，这一段时间内民生银行超常规发展，我们复合增长率在80%多，甚至90%，就是在最短的时间内抓住机遇创造奇迹。到现在民生银行总资产达到8，000多亿。到202\_年开始，我们发动的非常好，员工收入也是非常高的。

202\_领导年会发言稿

　　但是在这种情况下，民生银行开始进行调整提升，我开始推崇一个是事业部，一个是分行转型。这个推出以后，在行业内，在媒体，在投资人，方方面面都感觉到这是不可思议的。

　　发展银行你发展的很好，复合增长率达到80%以上，你为什么要改变，我当时压力也很大，因为我对当时的发展速度吃不准。当时的股票价格也下来了，所以董事会对我也批判，我们业内同业有批判，社会媒体有批判，但是我还是顶住压力，全面推进民生银行的事业部，全面推进民生银行转型。

　　通过这几年的调整，民生银行事业部通过三四年的发展，现在大举成功。所以民生银行这么好的指标，这么好的业绩，为投资人和社会创造这样的价值，关键在于要敢于否定自己。人一般的时候，你的企业做的的时候，是容易发昏的时候，所以你这个时候用于否定自己这个企业才可以更好的发展，这是我们的一点感受。敢于否定自己。

　　第三点我叫做执着，绝不放弃。因为在整个发展过程中遇到各种各样的困难，如果你放弃了，像我们这个事业部的改革舆论特别的多，尤其董事会上，很多人把这个股价的下跌，本身是由于整体大势不好，跟我们的改革没有关系，但是大家都归罪于我，我的压力非常大，如果我稍微有一点放弃，我们这个团队稍微有一点放弃，这个事情就完了。就会毁于一旦。

　　比如我们搞小微企业，因为中国的商业银行很糟糕的一个问题，大家都喜欢几十年培养出一批团队就是靠大户，傍大款，不负责任。银行界有一个制度，叫终身追究制，你出了风险要终身追究你。所有的销售经理都不想负责任，都去找大型国企来支持他们。

　　所以中国的民营企业，小微企业贷款难，中国的商业银行不能转型是中国银行的根本的责任。所以我们搞小微企业大家都觉得成本高，风险大，但是民生银行就在这个蓝海中展示自己。我刚才讲过，现在我们有100万客户，一个强大的蓝海。我讲过，民生银行如果将来在分行转型以后，有300万、400万的客户以后，民生银行就把自己的根基做大了，到时候就会根深叶茂，非常的强大。

　　再一点就是我觉得在我们整个企业发展过程中，我们的文化，就是对我们的团队的一个交流。我觉得大体上就是这八个字：

　　一个是真诚。就是在团队中间大家要真诚，以心换心，以诚相待。因为大家有这样的真诚的文化氛围里面，这个企业才可以和谐，才可以持续，才可以健康的发展。

　　所以在民生银行我每次开会在所有的场合都讲这两个字，叫真诚，大家一定要真诚，都这么大人了，你这句话是真心的还是虚伪的，大家的辨别能力都非常强，你对别人真诚别人才会对你真诚。所以你为了不要骗自己，就不要骗别人，这个非常的必要，在整个创业发展过程当中是最主要的，做人也应该这样做。

　　第二是善良，在我们民生银行的氛围内，我们的民生银行的高官没有出现过问题。我觉得关键在于善良，互相帮助，相互爱护，不要把一个人推进一个绝境，如果把他推进绝境他就会有很多的想法。比如我在民生银行作为董事长，我也这样讲，我给我们里面的高官讨论的时候就一句话叫“善待小人”，这是一个警戒，你明知道他对你恶狠狠的打击你，但是你还是要善待他，这是一种新的境界。

　　你首先感到他为什么这样对你，是因为你没有干好，人家辛辛苦苦干了这么多年，是因为你对他不好，工资奖金没有发够。人之初性本善，所以我觉得提倡善良，这个团队当中非常的重要。

　　第三是投入。因为种瓜得瓜种豆得豆。这个东西来不得半点虚无。我在我们高管会议上我讲过，我说我当然了我不能这样说，现在跟复星也是我们的董事单位我也讲一讲。我为什么能当行长你当不了，很简单，因为我早上7点上班，你9点来，一天两个小时十天呢，一个月呢，一年呢，对不对，十年呢，这就叫差距。

　　但是你如果每天早上6点来上班，将来这个行业这个董事长的位置就是你的。一定要投入。只要投入，只要可持续的投入，你就能成为金子，真金不怕烈火炼，你永远就会成功，一定会受人尊敬受人尊崇。没有其他的捷径可走，这就是投入。

　　还有两个字，叫激情。我觉得一个人的激情就是思想火花，它要释放。如果一个人没有激情，没有很多好的思想火花，不可能有创造。所以说我觉得，相互之间，各种各样的活动来释放我们的团队，为团队创造出一种氛围，让他们释放出思想的火花，这是企业发展的的方面。一个没有激情的团队，没有激情的人，你想这个人能做成什么，生活都不会生活。所以我觉得这几个字也的也有意义，这是我觉得我的一点感受。

　　另外在民生银行我还很主张在创业过程中享受工作、享受压力，还有就是享受生活。你人要不工作，很多老同志，在位的时候身体很好，精神焕发，一下去就不行了。所以说一定要工作，没有工作不行，没工作身体就不行。

　　第二个享受压力，越是有压力的地方越是迸发出火焰，如果没有压力，社会就不会进步，人类不会进步，我们也不可能成长。只有高压下产生的东西才会有意义和价值。再一个享受生活，我们民生银行在给董事社会做贡献的同时，我们也创造出很多千万富翁。

　　民生银行通过17年的时间，202\_年以前是创业期，那时候我的收入只有五六千块钱，现在经过这12年的时间，我们十个人中间就有一个千万富翁。这样大家的追求，当然追求包括了物质追求和精神追求，但首先基本的是物质追求，有钱了就不会出问题了，所以今天参加我们复星“新起点、再创业”的年会，我简单介绍一下民生银行的成就，同时整个民生银行创业当中的感悟，我跟大家分享一下，谢谢。

　　202\_领导年会发言稿3

　　尊敬的各位来宾、各位合作伙伴，亲爱的各位同事：

　　再有十多天，我们就将迎来中华民族的传统佳节——春节了。在这代表喜庆、丰收、团聚和希望的节日即将来临之际，我们欢聚一堂，总结202\_，畅想202\_。在此，我谨代表三门峡市华夏手机连锁和华夏电器，向各位来宾、各位合作伙伴和我的全体同事表示最热烈的欢迎和最诚挚的祝福，并预祝大家新年快乐!

　　对于华夏手机连锁和华夏电器这个年轻的企业来说，每一个年头都很关键，也都很特别，202\_年尤其如此。

　　在过去的202\_年里，华夏手机连锁已是连续第三年实现手机市场占有率、销售毛利和企业净利润三项关节指标全面刷新历史记录。华夏电器也实现了较 202\_年近70%的增长率，虽然距我们年初确定的翻一番的目标，还有一定差距，但这样的发展势头和增长速度在省内同行业仍然是罕见的。

　　202\_年，在公司董事长的领导下，在华夏管理团队和全体员工的共同努力下，华夏手机连锁和华夏电器全年企业运行安全、规范、高效，队伍稳定并状态昂扬，企业制度建设、文化建设和企业品牌建设成效显著。

　　202\_年，公司继续强力推进团队建设，继续坚持管理人员例行培训制度，通过培训、日常监督管理、每月考核、半年一述职，使得管理团队更趋成熟，特别是华夏电器的经营管理团队，今年通过调整组织架构和部门设置，调整人员分工，提拔晋升部分一线优秀员工和外聘优秀人才加盟等，使企业管理架构更加科学合理，管理人员队伍得到进一步壮大，团队结构和战斗力也得到了显著加强。

　　202\_年，公司继续推进规范化管理，继续坚持原来行之有效的管理措施，公司例会和例行性业务学习基本做到雷打不动，每月目标订立、考核已成常态，公司管理渐趋系统化和模式化。特别是华夏电器，于5月份编制出台了《管理 /制度汇编》，为电器的规范化管理提供了系统的依据，使整个企业从员工的仪容仪表、出勤考勤、业务学习与考核、销售规范、对客服务规范、公平竞争规则、同事关系规则等，到商品采购、在库商品管理、物流配送、客户满意度回访与检测、客户投诉的受理与处理，以及各类检查、巡查等，从而为企业管理水平的不断提升打下坚实基础。

　　202\_年，公司继续大力提升员工服务意识、服务能力和服务质量，继续推进客户满意服务体系建设。华夏手机连锁为了便利客户售后维修，建立了华夏客服和多个厂家客服联合服务的强大服务阵容。华夏电器也加强了对员工的客户服务观念、服务意识、服务态度和服务技能的培训，开展了服务大赛和服务故事会主题活动，取得了显著效果。

　　202\_年，公司继续完善和优化激励与约束机制。202\_年，通过优化员工薪酬制度、优化管理人员薪酬制度和出台一些列的约束性制度，使公司人力资源管理机制化特色更加鲜明。在年底，公司又设计和出台了核心岗位人员期权激励制度，一方面，这充分体现了公司投资人愿意与公司管理运营团队分享企业经营和发展成果的企业家胸怀，另一方面也为公司建立了更深层次和更可靠的激励和约束机制，使公司具备了更强大的发展动力源，同时，也是朝着优秀的现代公司迈出了实质性一步。

　　202\_年，公司始终高度重视安全管理和安全运营。包括消防安全、员工与顾客的人身安全、商品安全以及车辆行车安全等，大会小会常提醒，长要求，多检查，多防范，从而确保了全年安全管理工作的达标。

　　202\_年，公司继续加强市场营销工作。每逢节假日，均推出促销活动。全年促销和广告宣传力度和投入费用比往年成倍增加。全年中，多次大型促销活动获得圆满成功，如华夏电器在大张广场的以旧换新专场活动等，不但对华夏电器当期销售拉动巨大，而且对提升华夏电器知名度和企业形象也有很大正面影响。

　　虽然202\_年成绩是主要的，但我们还必须正视我们工作中存在的问题和不足。

　　一是华夏电器的企业品牌尚未在消费者心中建立清晰的价值观和强烈的好感，年初虽然提出了202\_年为“品牌建设年”的口号，但因种种原因未能切实付诸实施，企业品牌的影响力和号召力还不够强，企业品牌建设还有待积极的、系统的、科学的推进;

　　二是员工队伍管理还有待加强，员工教育培训要实现常态化，特别是华夏电器员工队伍对企业的向心力和对凝聚力还有待加强，以及对客服务能力、水平、效率有待提升;华夏电器的管理人员中还时不时的会弥漫着浮躁情绪和本位主义工作作风，部门协调时有困难，扯皮推诿情况还时有发生。

　　三是公司的安全教育和安全管理工作有待进一步加强，特别是华夏电器车辆交通安全、商品安全、内部消防管理，都还存在一定隐患。员工的交通安全意识和良好的安全习惯有待加强。

　　四是商品销售总量、市场占有率、创利能力还要继续提升。

　　所以，鉴于企业现实状况和市场竞争的需要，202\_年，公司将会以安全、顾客满意和公司盈利三项关键指标作为统筹新一年度全面的工作牛鼻子，其中，安全是前提也是保障，顾客满意是目标也是手段，盈利能力是标准也是目的。我们也只有抓住这几个牛鼻子，才能全面、系统的提升公司的运营和管理水平。对此，我本人充满信心。

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！