# 酒业公司年会发言稿【3篇】

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-03-13

*声明fāy&aacuten ，动词，意思：评论，讲话。领袖或特殊人物在会议或聚会上的讲话。 以下是为大家整理的关于酒业公司年会发言稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！【篇1】酒业公司年会发言稿　各位员工、各位领导：　　大家好!　　今天，我们召开集团公...*

声明fāy&aacuten ，动词，意思：评论，讲话。领袖或特殊人物在会议或聚会上的讲话。 以下是为大家整理的关于酒业公司年会发言稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**【篇1】酒业公司年会发言稿**

　各位员工、各位领导：

　　大家好!

　　今天，我们召开集团公司20xx年度总结表彰大会，主要对过去一年的工作进行总结，对20xx年工作进行安排部署。今天大会的主题是：凝心聚力，全面推进公司的各项重点工作在新的一年继续稳健发展,争取突破。

　　过去的一年，房地产市场环境和竞争格局发生了根本性变化，面对严峻的市场形势，兰州集团公司提前谋划，合理布署，切实有效推进各项工作。一年来，公司在工程建设，楼盘销售及土地储备上，取得了一定进展，为公司今后的发展奠定了坚实基础。在多元经营上，各公司强化队伍建设，提高经营管理水平，其中物业公司获得国家一级物业服务管理资质。公司治理、文化建设不断创新，组织结构和队伍建设继续夯实。一年来，成绩的取得，凝结了各位同仁的辛勤和汗水，更是大家不懈努力的结果。在此，我对大家的辛勤工作致以诚挚的谢意，希望大家在新一年里，再接再厉，取得更好的成绩!

　　新的一年孕育新的希望，新的形势蕴涵新的挑战。我们要集中智慧，坚忍不拔，在新一年集团公司的发展上既要积极稳妥,更要扎实，方向要明确，措施要得力，保证企业健康、有序前行。

　　20xx年，是国家十八届三中全会经济计划起航的第一年，也是我

　　们迎接挑战，需要加快发展的一年。面对复杂多变的宏观环境和艰巨繁重的企业任务。在新的一年里，我们要把握好经济发展的良好契机，勤奋工作、勇于创新，以更加蓬勃向上的精神状态，更加昂扬的斗志，务实的作风，不断开创各项工作新的篇章，完成好20xx年的各项经营目标任务。

　　从外部市场来看，今年“十八大”提出“稳中求进”的经济总基调及城镇化发展的必由之路。

　　从本地市场来看，万达、恒大等外地企业的进驻，对本地房地产市场形成了较大冲击，

　　20xx年的目标任务已经确定，所面临的任务非常艰巨，要推进公司各项发展需要实事求是、脚踏实地，肩负起集团公司赋予我们的重任。同时，面对经济继续增长，民生持续改善，发展动力增强的良好态势，公司要在谋划全局中把握重点，齐心协力，集中精力突破难点。

　　下面我就20xx年的各项工作提出以下要求和建议：

　　一、规范企业管理，提高工作效率，建立现代企业制度 建立现代企业制度是企业改革的方向。年初集团对公司相关职能单位、部门进行了调整，制定了各职能部门的职责，完善了各部门职能定位、管理界面和工作流程，为集团公司解决当前迫切问题，实现科学发展明确了方向，提供了保障。

　　规范企业管理，提高工作效率，需要团队高度的执行力和凝聚力，要用合理的制度激励员工，从制度上增强员工对公司的信任度，从思想上唤起员工对企业的认同感;要认真做到战略合理，组织高效，制

　　度完善，流程顺畅，人员精干。同时要改善沟通环节，提高沟通水平，要从服务公司的大局出发，以服务者的心态为公司的发展提供有力的保障与支撑。相互支持，相互配合，理顺关系，勇于承担责任，拧成一股绳，形成一股力。各公司领导要带头垂范，带领团队形成合力，提高工作的自觉性和能动性，增强团队的执行力和凝聚力。使员工感受到企业的重视，从而实现自我，升华人生境界和理想目标，达到企业与个人的双赢局面。

　　二、销售工作要大力推进

　　销售工作是公司20xx年工作的重中之重，相关部门要认真分析市场形势，确定销售策略，乘势而上，使销售工作尽快呈现出良好局面。首先要加强销售力量，提高销售人员综合素质，注重与消费者形成价值共鸣，提高品牌的认知度,推广品牌的差异化，使其为企业赢得更多客户的认同和产品服务的提升。其次，采取差异化的销售方式，深度挖掘客户资源，密切关注政策导向，认真分析市场形势，拓宽销售视野，敏锐市场触角，多角度、全方位开展销售工作。也要做好市场调研，加大宣传力度，根据销售目标，细化分解。在地域楼盘销售竞争中取得主动，优质的商品终会赢得顾客的喜爱。

　　三、加快项目建设，努力解决好工程相关问题

　　项目建设关系到公司的持续发展。所以，要把最精锐的力量集中到项目建设上来，确保项目如期完工。要严格按照工作部署执行，加强项目施工过程各个环节的建设管理，抓好督促落实，确保工程质量和安全，保证项目高质、高效按计划推进。同时加强成本、计划的管理，使成本管理可控，可知。在加快推进工程进度的同时，要加强对

　　工程组织、进度和质量管理,在建筑质量上精益求精。从规划定位到设计等每一个环节都要瞄准客户的真实需求，坚持做高品质产品，做客户切实需要的社区配套、户型以及后期的物业管理服务。

　　四、进一步加强企业文化建设

　　企业文化是企业发展壮大的力量源泉和精神支柱。良好的企业文化有利于优化企业建设，推动企业发展。在工作中，我们要把加强企业文化建设，纳入到日常工作的范畴，在保证公司发展生机和活力的同时，不断坚定我们事业的追求和信念。形成正确的价值观和目标导向，把企业文化建设好，成就共同的事业和梦想。

　　五、理顺、优化集团组织，做好发展保障

　　企业进步要继续理顺和优化集团组织结构，加强制度建设与创新，规范企业经营行为，实现有效管理与行为约束。在财务管理方面，要借鉴以往工作经验，加强财务制度建设，健全公司的财务管理体系，优化融资结构，强化成本意识，加强风险管理，资金管理，发挥财务监督控制作用。尽心尽职、严格把关，使财务工作逐步走向规范化和程序化。为公司经营保驾护航。在人力资源管理方面，要用外聘与培养相结合，品德与技能相结合的用人模式，加大企业培训，提炼企业发展中的优秀题材，创新价值体系建设，用优秀的企业文化感召人，鼓舞人;用正确的价值观引领人，要求人，关注员工的需求，凝聚员工的智慧，激发员工的潜能，关注员工的发展,培养德才兼备，认同企业文化的员工,打造一支对工作充满热情，对事业充满激情，对企业充满责任的良好团队。

　　六、多元经营是企业战略的延伸和发展的必由之路

　　做好房地产业的同时，对多元发展要进行研究和实践，我们在资本经营，资源领域进行的探索及在物业服务方面的长足进步，是对现有公司发展的有益补充，今后要继续深化，必须坚持不懈，不断践行，以主人翁精神探索发展途径，拓宽发展视野。为此，我们要加强土地储备，立足兰州，根据区域因素，加大信息的收集调研。同时，在资产管理、物业管理、资源领域等方面要坚持科学有序、加快步伐，有效推进的方针，以期来实现公司战略目标，为公司长远发展奠定坚实基础。

　　同事们，困难和挑战越多，越要锤炼攻坚克难的意志，通过今天的会议，我希望大家能够进一步统一思想，认真履职，扎实工作。新的一年里，站在新的起点上，让我们团结起来，把握机遇、迎难而上，力争顺利实现公司战略经营目标，全力推进集团发展再上新台阶。同时，让员工持续进步，让企业平稳发展。拼搏铸就梦想，梦想成就未来，我深信在大家的共同努力下，在未来的征程中，我们必将充满生机、满载而归!

　　最后，恭祝大家新春快乐、身体健康、心想事成、阖家幸福! 谢谢大家!

**【篇2】酒业公司年会发言稿**

　　按照公司半年会议的相关要求和部署，8月15日上午，利用周末时间，房地产公司召集各单位党政主管及党群业务负责人、机关党群工作人员，在济南公司机关召开党群工作业务专题会议。查找和分析党群工作中存在的问题，统一思想，助力二次创业。

　　据悉，这是房地产公司历年来首次组织召开党建工作专题业务会。

　　公司党委书记李斌、执行董事、总经理张清仙到会讲话。会议由工会主席陈丽主持。

　　会议开始以前，还对党群工作人员进行了一次党群工作知识摸底测试。目的是在了解和掌握党群工作人员的业务水平，使大家看到自身的差距和不足。

　　会议以座谈交流的方式进行。大家在坦诚、务实的气氛下各抒己见。项目书记、项目经理分别交流了对党建工作的体会和看法，同时对下一步的工作和打算，以及一些工作思路和想法，在会上做了交流。大家都抛开发言稿，实事求是谈看法，找不足，会议开的热烈，效果突出。

　　公司领导对党群工作提出了要求。执行董事、总经理张清仙指出，要高度重视党群工作，大力宣传企业正能量;要坚持一心为公，坚决拥护企业利益;要加强沟通，利用一切可以利用的资源;要廉洁自律，切实践行“三严三实”;要树立典型，倡导先进先行;要团结和谐，杜绝“老好人”现象;要转变思想观念，加大人才培养力度，为公司发展提供有力保障。

　　党委书记李斌随后做出指示，他指出目前公司党群工作还存在基础相对薄弱、人员配备不足等问题。要求项目党建工作要外塑形象、固化于心，将上级精神融入到日常工作中;要求各项目党工委书记要热爱本职工作，在做好基础工作的前提下，围绕中心大局、服务开发经营工作;要求大家务实敬业，越是在困难面前，越是要发挥基层党组织的战斗堡垒作用，带好班子，团结好员工队伍，做好表率，提升凝聚力。

　　工会主席陈丽在随后的会议小结中提出，在当前企业发展面临纷繁复杂的形势下，党群工作人员要增强做好工作的信心;要正确认识政工干部的现状，对个人发展前景有足够的信心;要找准位置，立足岗位;要严明纪律，从自身做起;要切实贯彻落实好半年会会议精神，服务公司改革发展的大局。

**【篇3】酒业公司年会发言稿**

　　各位股东、各位员工：

　　大家好!

　　光阴似箭，岁月如梭，转眼之间20xx年已经过去了，新的20xx年已经开始，今天我们公司在这里召开年终工作会议，对公司两年来的工作进行总结，部署20xx年度工作。下面，让我对公司两年来的发展情况进行简要的总结：

>　　一、过去两年工作回顾

　　我们昭平县辉达房地产有限公司成立于20xx年元月，同年2月份开始进行方案设计，4月份项目立项，成立项目指挥部，9月份签订项目意向协议并开始征地拆迁。20xx年5月份成立项目部，6月取得用地指标及规划设计，11月份举行隆重的开工典礼仪式。过去的两年里，在公司董事会的正确领导和决策下，经过全体员工的共同努力，扎实工作，我们付出了汗水、付出了艰辛，也收获了欢笑喜悦、取得了阶段性成果。

　　经过两年的艰苦工作，我们公司开发建设的永利新城完成完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及项目功能定位;完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作。目前，一期工程拆迁工作已基本完成，并己进入土石方施工阶段;完成了一期现场施工临时围墙的修建及活动棚屋的搭建，并已成立永利新城售楼营销中心，楼盘销销售工作正在有条不紊地进行，二期工程的征地拆迁正在有序推进。

　　两年来，我们公司的工程建设、业务管理等各方面工作都取得了显著成绩，在公司的发展史上写下浓重的一笔!在此，我深深感谢各位领导、各位同事们两年来对公司所付出的辛勤努力!

>　　二、20xx年工作计划及措施

　　在新的一年里，我们要抓住机遇，把握当前房地产发展的良好势头，利用项目所处的优势环境，挖掘资源，整合资源，集中精力打造公司的形象工程。我们要清楚认识到，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为末来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严竣考验。为此，公司特提出20xx年工作计划如下：

　　(一)目标计划

　　主街道及小区建设方面：

　　1、三月份前完成第一期摘牌土地207亩的三通一平工作，30米大街的路基建设;同时完成沿街部分的房屋设计。

　　2、四月份开建设祥宁花园的大门及道路绿化，福宁小区的大门及道路，同时把康宁小区的祥细规划设计完成。

　　3、六月份前完成祥宁花园的建设，同时沿街房屋、康宁小区开始建设，福宁小区开始进行祥规设计。

　　4、年底前完成30米大街路面、排污、排水及绿化工程，有望祥宁花园业主入住。

　　销售计划方面：

　　1、祥宁花园建设力争在六月底前争取完成。

　　2、沿主大街商住楼销售力争在年底前达到50%以上。

　　3、祥宁花园的销售额达到1.1亿元;沿主大街两边主房屋及康宁花园销售额达到5千万元，有望年底前销售额达到2亿元以上。

　　(二)工作措施

　　要完成以上工作目标任务，就必须全力以赴抓好项目建设、销售工作，大力提升公司品牌和形象。

　　1、加强公司内部管理， 提高工作效率

　　要进一步改革和完善公司的管理体制和经营机制，切实提高员工的思想意识和业务技能水平，挖掘每个员工的最大潜力，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，加强内部管理及外部沟通协调，使公司日常工作更加有序，更加有效。公司是一个团队，在这个团队中，领导者或负责人要承担好分工协调的任务，发挥各人的最大优势，使每个人都能心情愉悦、高效率地工作。而对于团队中的每一个人来讲，要认真对等自己的工作，明白自己在团队中的位置，清楚自己在工作中的环节作用，与团队中的人员多交流，多沟通，做好自己的工作，同时协助别人完成工作，营造良好的工作氛围，只有加强人员间精诚合作，才能提高整个团队的工作效率。

　　2、强化工作措施，强力推进项目建设

　　今年，我们公司要将祥宁项目作为公司的形象工程来打造，全力以赴抓好项目的建设。在加快推进工程进度的同时，要确保工程质和安全，加强项目施工过程各个环节的建设管理，保证项目高质、高效

　　按计划推进。一是加强组织协调，指派专人进驻工地，积极加强与设计、施工、监理等单位的协调和配合，及时解决施工过程中出现的问题和困难。二是实行每月调度制度，由工程建设工作领导小组每月开项目调度会，听取工地负责人汇报工程进度，安排部署下一月工作。三是加强工程建设管理，严格执行项目法人责任制、工程监理制、施工合同制、工程质量终身负责等建设管理制度，加强对工程组织、资金、投资、进度和质量管理。四是落实劳动安全防护措施，要求施工单位严格遵守工程建设安全生产有关管理规定，严格按安全标准组织施工，加强监督检查，采取必要的安全防护措施，严格操作规范，消除事故隐患，确保生产安全。五是实行全过程跟踪监督，由相关工作人员组成项目建设督查小组，对项目建设的监理、工程质量、工期进度、财务管理等每一个环节实行全过程监督和检查。六是完善工程建设资料，建设单位、施工单位、监理单位明确专人负责各项资料的收集整理工作，保证资料的真实性、安全性和完整性，并及时归档管理。

　　3、真诚服务，确保完成年度销售任务

　　楼盘销售中心作为企业的门面，企业的窗口，员工的一言一行代表了一个企业的形象，所以要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上还要加强自己的专业知识和专业技能，广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。一是要针对当前昭平住房市场供求的实际，积极利用宣传单、宣传牌、电视台、报纸等多种形式进行宣传，开展各种促销活动，宣传小区优越的位置、良好的物业管理及优质的售后服务，提高知名度和美誉度。二是要加强和做好市场

　　调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。三是以诚信、热情、耐心、细致的服务理念展开工作，要对各个客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，及时跟踪做好服务工作，扎实有效推进楼盘销售工作。

　　我相信，只要大家带着激-情去工作，带着爱心去奉献，在不远的将来，所有与昭平县辉达房地产有限公司共同奋斗过的人，都会带着骄傲去回味每一个我们共同打拼的日子，自豪的说：我们经历了辉达房地产有限公司从起步迈向腾飞的新航程。

　　各位股东，各位员工，满载着收获的20xx年即将过去，充满希望的20xx年信步向我们走来，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，把握机遇、携手并肩，求真务实，锐意进取，大胆创新，迎难而上，力争尽快实现公司战略目标，共创20xx事业新的辉煌!

　　最后，恭祝大家新春快乐、身体健康、心想事成、阖家幸福!

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！