# 公司年会发言草稿范本

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-03-10

*调入XX半年多，不短不长。论成功在座的各位老板都比我成功，论经验也都比我有经验。那我就简单说两点宏观的东西吧：快递行业背景和经营成果现状。　　1、克服困难，顺势而为，乘风破浪。202\_年，有规模的快递企业全国票件量93.5亿件，营收达到14...*

调入XX半年多，不短不长。论成功在座的各位老板都比我成功，论经验也都比我有经验。那我就简单说两点宏观的东西吧：快递行业背景和经营成果现状。

　　1、克服困难，顺势而为，乘风破浪。202\_年，有规模的快递企业全国票件量93.5亿件，营收达到1400亿，202\_年，140亿件，营收202\_亿。告诉我们快递行业的确是朝阳产业，仍在高速发展之中。今天在座的各位老板你们选择这个行业，恭喜你们抓住了这个机会，成功永远是给抓住机会并去实施的人。在网商大会马云强调过淘宝创办那年成交额只有一个亿不到，到202\_年近1.7万亿，增长了1.7万倍。什么概念?只能说富可敌国。03年我国GDP2万亿不到，到14年XX万亿，也才增长近40倍。网商的迅猛发展极大的推动物流快递行业的发展，得快递物流者得天下。空间虽大，但是谁也不是站着就把钱赚了，需要克服风吹雨打，日晒夜漏，起早贪黑，消费者的各种快递业务需求等等问题。所以快递行业前途是光明的，道路是曲折的，坚持就是胜利，202\_，我相信在大家的坚持下，我们一定会更好，更高，更强。

　　2、运筹帷幄，精耕细作，决胜千里之外。XX公司目前来说处于亏损状态，从根本上说是不给力，同行竞争拉价格战造成的，根据前期测算的盈亏平衡点(数据分析略)，早已达到量的平衡点，但是经营成果却仍持续亏损，说明我们的增长模式比较粗放，虽然量增加了，不过了为了求量发展客户，价格放下去后，变动成本增速比变动收入要快要大，陷入到一个增量增收不盈利的怪圈。如何由粗放经营增长到集约经营增长是需要在座各位老板认真思考的。目前XX有大跃进的趋势，从资金这块就可以看出(不管月结压力还是网络不给力这个问题自始存在)，从以前各分部的不欠款，到现在各主要分部都面临资金紧张的现状，资金压力逐渐转移到苏州公司，应收款增加了十几倍。这侧面反映XX公司的政策是给的比较宽松比较优惠的，因为宽松优惠有空间，各分部才放大了步子去大胆干，所以各分部是否应该停下来，调整一下步子再好好走。在前几天的达沃斯论坛上马云又谈到了站在风口上，猪都能吹起来，但是风过去后，摔死的还是猪。当然不是指在座各位啊，为什么没有政策的分部还能做，反倒有政策的老分部还做不下去，到底说明什么?前期一两个月给予政策扶持我认为是必要的，一旦政策脱离也希望你们找到生存之道。202\_年，我认为应该狠抓服务质量，狠抓延误遗失，错分漏扫，野蛮操作，违规操作，规范建包，偷逃重量等问题，责任到人。202\_希望在座的各位一个都不能少，我们一起干出一番事业来。

　　快递苦，快递累，快递人最可贵。202\_年，希望苏州公司和各分部都能走上可持续发展且赚钱的大道。

　　最后在我这个平凡的岗位上，我想强调一下感谢，非常感谢我们财务部同事对我工作的支持和理解，XX公司各部门对财务部的支持和配合，承包区对财务部工作的包容和理解。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！