企业座谈会发言稿

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：https://www.xiaorob.com/fanwen/zhuanti/11218.html

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

企业座谈会发言稿

企业座谈会发言稿（一）：

各位领导、各位同仁：

大家好!

很高兴能够参加这天的会议，借此机会，我代证明星机械向各位领导表示衷心的感谢!下方我简要汇报一下我们公司的发展状况。

明星机械成立于1999年4月，注册资金2000万元，是专业研制生产汽车滤清器配件、高压开关控制设备配套零部件的民营企业。公司有两个生产厂区，分别位于获嘉县南环产业集聚区和获嘉县大呈工业园区，共占地面积15000㎡。现有员工120余人，其中工程技术人员35人。主要客户有山东泰开高压开关有限公司、山东泰开互感器有限公司、平高集团、平原滤清器有限公司等国内知名高压开关和汽车零部件制造商。xxxx年，我公司生产产值2460万元，缴税60万元，实现利润40万元。

近年来，在国家一系列投资和政策推动下，用于电网建设的输变电及控制设备制造行业迎来了广阔的发展空间，我公司作为下游配套企业，整体发展形势还是不错的。但受国家经济下行压力影响，我公司xxxx年生产产值较2014年略有下降，个性是汽车滤清器配件产值下降明显，降幅接近30%。

认识新常态、适应新常态，我们也在不断地做努力。xxxx年，我们公司透过设计品牌LOGO，申请注册商标，加强内部管理，提升公司品牌形象等一系列措施，把企业引入管理科学化、人性化的新轨道，实现企业管理的升级。同时，响应国家“互联网+”号召，创新企业营销模式，探索开展电子商务，期望以此打开新思路，开拓新市场。

对于企业而言，高精尖设备、先进前沿技术和专业技术人才都个性重要，因此在这些方面期望能够有更好的平台支持。另外，期望政府为企业融资带给更加便捷多样的方式。

最后，再次感谢县委县政府对我们民营企业发展的大力支持。我的发言结束，多谢大家!

企业座谈会发言稿（二）：

尊敬的各位领导、同事们：

大家下午好!很荣幸这天你们给予我们这个机会让我们畅言心中所想、所感、所悟，这既是你们对我们的关心和鼓励，也是你们对我们的肯定和重视，多谢您们!

走上工作岗位的那一天，是我们人生轨迹发生巨大转折点的一天，也是我们真正实现自我人生价值的开始!上班后的每一天都会有新的感悟，新的启发。对于我们这些刚走出大学校门的大学生来说，如何尽快的融入到新的工作环境

中，如何将在校所学的书本知识更好地发挥到工作实践中，都是我们需要思考和决的问题。下方我就谈谈我对刚参加工作的体会。

首先，体会最深刻的就是自豪与幸福。地委作为全区最高的党政机关，代表着权力与地位，是很多人想实现梦想而为之努力的动力。这天我们有幸走进这座庄严而神圣的大楼，更加荣幸能够来到地委办这个大家庭里工作，一种自豪感油然而生。地委办给了我们一轮闪亮的光环，地委办的领导和同事们则给了我们一个温暖的家。从报名的那天开始，领导们就以一种随和，耐心，热情的态度接纳了我们，这更加坚定了我要考上地委办的决心。此刻我们每月工资不高，你们尽心尽力的帮我们解决了吃住问题，不管是上一届的陈秘书长，此刻的梁秘书长，还是几位书记，科长，以及同事们，都给予了我们极大的关心与鼓励，此时此刻我们能坐在那里发言，这就是最好的证实。

其次，对工作的不适应性。大学毕业进入新岗位，我们有许多需要应对的考验。全新的环境里严格的规章制度代替了大学的自由随意;来自各单位的领导和同事代替了以前熟悉的同学;全新的岗位上，我们的定位由教育的理解者转变为技能的掌握者;办公室工作千篇一律，枯燥无味，忙时加班加点，闲时无事可做。这许许多多的巨大改变都让我们在短时光内难以适应。

再次，是紧张感。地委办公室是地委的“心脏”和“窗口”，是沟通上下级的“咽喉”、联系左右的“纽带”。地委办作为地委综合办事机构，不仅仅担负着为领导决策进行参谋和为全局带给服务的重要职责，而且还要与社会各单位打交道。因此办公室里必然是人才济济，加之今年办公室要招进几名博士生和硕士生，从知识和经验上他们都优秀于我们，这对于我们刚走出象牙塔的学子来说产生了极大的压力。()办公室许多工作虽然看起来是小事，却都要牵动全局、影响全局。办公室的特殊地位决定了办公室工作来不得半点疏忽，哪怕是一个符号、一个字，一点点的疏漏都可能产生严重的后果。但这对于平时大大咧咧的我来说，确实是一个不小的考验。

这天主要从对新员工指导和培训上谈论一些。

1，关键在沟通

介绍**公司状况和公司文化，事业部主要业务方向，熟悉工作环境，我一般都带领新同事去食堂吃第一顿饭，如何用饭卡，如何就餐等。很多新员工都北大方正是全球知名的大公司，他们是慕名而来，当然对方正也充满了期盼。所以我们务必尽快使新同事熟悉办公环境，熟悉公司的文化，该去找何人解决，或者解释一下座位紧张的原因，这个问题很快就能解决，就就应能够避免新员工流失的问题。

2，产品培训

我在数字资料事业部客户服务中心，主要是对数字图书馆、电子书业务带给技术服务，这部分软件版本多，环境复杂，所以在新员工指导中，主要就是产品培训工作。

我们的新同事，将来从事的工作也主要是售后服务的工作，要具有解决用户问题的潜力，所以新产品培训，于面向用户的培训，还要深入，还要全面。

培训主要分三个方面，一般要1个月时光，才能基本掌握。第一步是产品的总体介绍，主要培训资料是各个产品的基本功能和它们之间的关系。第二步是基础产品培训，第三步是数字图书馆专用产品培训。

如果听了一次产品培训，只能对产品有个基本的了解。要想详细了解产品的功能，并且要能独立解决处理出现的问题，还需要对产品进行认真学习研究。在这个阶段，我主要辅导新同事解决问题的方法，例如讲解产品的faq，遇到问题就应从哪些方面决定，就应从哪个方面解决等等。

数字图书馆产品对操作系统，数据库依靠性较大，对新同事的辅导还包括操作系统和数据库sqlserver的基本操作和故障排除。

企业座谈会发言稿（三）：

各位领导、各位朋友大家下午好!

首先感谢这次会议的主办领导，为我研究会带给了一个与大家共同学习，相互交流，服务大家的平台这天，我们大家欢聚一堂，共贺元旦佳节的到来，借此机会，我仅代表运城市公民道德文化传播研究会，向大家问好，给大家拜

个早年。。下方我把我研究会给大家做一个简单的介绍，也让大家了解我会。运城市公民道德文化传播研究会成立2011年9月，本研究会的主管部门是运城市宣传部礼貌办。在礼貌办的领导下，配合各级政府开展了多次公益活动。11年10月3号在市团委牵头下，在xx广场开展了|“ 唤醒人间大爱，拒做冷漠路人 ”的万人签名活动。我研究会全体会员参加并号召会员之间开展了互敬、互帮、互爱活动，11年12月8在运城市职业技术学院进行道德与法制义务教育活动。2012年元月13号，蒙牛集团奉爱心与我研究会共同为运城80岁以上老人节前送温暖，赞助价值十来万元的奶。同时当天我研究会部分领导到下县看望全国公民道德提名奖胡并申同志，我研究会把道德模范胡并申接送到市中心医院冶疗。今年我研究会多次为市道德模范进行服务。为他们送去温暖与爱心。

八一建军节前夕，我研究会两次进军营，公民书画院为我市消防官兵赠送书画，并挂匾授予我市消防支队公民道德教育基地。9月20号全国公民道德宣传日，由市委宣传部组织，我研究会承办，在xx广场举行爱国爱市公民义务宣传活动，参加单位有市团委，妇联、公安、企业等十几家单位。11月15号我研究会与运城市中小企业局共同举办了“ 运城市首届河东企业文化论坛会 ”，并组织几十家企业到河南明星企业进行参观学习三天。得到了参会企业好评。

以上活动曾在运城新闻、第一时光、黄河晨报、山西新闻网、公民道德网等多家媒体进行报到。同时也受到社会各界人士的良好口碑、与大力支持。得到各级领导的观注。我们研究目前附设公民道德杂志社，[莲~山课件]2012年12月26号省新闻出版局已经正式批准了省内刊号。二个网站“ 中国德孝文化网 ”“ 公民道德网 ”一个公民书画院，为写作爱好者与书画爱好者带给平台，

这天我研究会公民书画院来了三位书画家为企业家们现场作书写字，用书法红扬道德文化，传播仁爱精神，也期望在座的各位领导企业家们能够用心参与到公民道德研究会来。我研究原为大家做好服务，把你们企业的先进事迹，好人好事，把你们为社会的善行义举，透过我们的公民道德刊物，网站进行宣传，为你们做好服务工作。最后，期望大家携起手来、为我市提出的文化强市、文化强企共同努力，相信在大家的努力下，必须能够汇涓流而成江海、积小善而成大德，让每一个市民都成为拥有良好道德水准的现代公民，让每一个家庭都成为温馨幸福的生活港湾，让整个运城成为和谐完美的城市家园，从而使我们中华民族的传统道德观念在新时期进一步发扬光大、把我们魅力运城建设的更加美丽。多谢大家!

企业座谈会发言稿（四）：

尊敬的各位领导，各位同仁：

大家上午好！

很荣幸参加这次座谈会，有机会和其他优秀企业学习、交流，同时利用这个机会，我也把山东世达物流的发展状况和一些想法，向各位领导作一下汇报，请各位领导、同仁多提宝贵意见。

山东世达物流于20XX年下半年开工建设，项目总投资7。2亿元，规划占地面积1000亩，经营业务包括仓储下站、剪切加工、质押监管、零散交易、电子交易、行业资讯和商务办公等。山东世达物流立足于潍坊及周边区域经济能量巨大、机械制造业繁荣、钢材需求量大的实际，选址地理位置优越、交通便利的坊子区，依托区委、区政府制定的用心的优惠政策和良好的发展软环境，发挥区位辐射潜力、配套设施完善和经营理念先进的优势，将建成我国北方规模最大、服务最全的综合型钢铁物流中心。项目建成后，预计吸引入驻客户500多家，实现钢材年流通量400多万吨，加工量150万吨，带给就业岗位3000多个，拥有良好的经济和社会效益，2009年列入山东省重点建设项目，2010年列入山东省服务业重点扶持项目，同时还是国家行业协会理事会

员单位，国家AAA级物流企业，也是我市钢铁物流行业中唯一的AAA级物流企业。

项目建设以来本着“ 边建设，边经营 ”的原则，仓储下站、剪切加工业务先期展开，先后承接了中石油西气东输天然气管道仓储下站、国家电网线架运输等业务，并与多家钢厂、经销商签署合作协议开展业务，近期又与福田模具、凯马汽车等终端用户合作、做好原材料下站、加工和配送服务。到2010年年底，全年共完成仓储下站量60多万吨，钢材开平加工5万多吨，随着配套设施陆续投入使用，现代化管理和服务理念到位，整个物流中心初具规模，行业美誉度和社会知名度良好，为下一步快速发展奠定了良好基础。

国家推行钢铁、物流等产业振兴规划以来，钢铁物流企业，肩负着产业经济“ 调结构、促发展 ”的重任，快速发展刻不容缓。2011年，一方面我们将继续完善配套设施建设，确保商务办公区、零散交易区以及剩余吊装、加工设备尽早投入使用，加快经营发展。个性是去年12月初，新的市区交通管制范围推行，为下一步大宗商品物流集散发展规划指明了方向，山东世达物流北靠南禁行道路，近邻潍莱高速入口，面临206国道，区位优势进一步提升，近期业

务招商和市场招租状况较为顺利，预计明年业务量将有大幅提升，2011年预计完成仓储量120多万吨，订单加工量40多万吨。另一方面，我们不断做好业务推广和运营，把钢铁物流服务的新概念、新思想不断引入、推广，做到“别人没有我们有，大家都有我做精”。透过自我完善和发展，不仅仅仅从外延上做好钢厂和终端用户的桥梁，还要不断丰富内涵，延伸到物流融资、行情资讯、电子商务以及期货交割等领域的服务，打造完整的产业供应链，实现规模化、信息化、多元化、现代化四位一体，建设成一家兼容现货、网上两个交易模式，服务全面、设施一流大型现代化钢铁物流中心。

当然，一个成熟的物流园区，置身于市场需求，服务于经济发展，涉及面广，政策性强，更离不开政府的大力支持。项目建设以来，市、区两级党委、政府领导和部门都给予了很多的关心和支持，多位领导百忙中亲临园区点评、指导，帮忙研究、制定有关政策，借此机会，我们也表示衷心的感谢！期望各位领导一如既往的支持我们，指导、帮忙我们早日把项目做大做强，尽早发挥其经济和社会效益。

欢迎各位领导多来公司检查指导工作，多谢大家！

企业座谈会发言稿（五）：

尊敬的'李书记、王省长，尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!我叫朱群英。我是来自恩施自治州的民营企业的代表。能够这样“零距离、应对面”的聆听各位领导的指示，学习各位企业界前辈和精英们的宝贵经验，这对我来说还是破天荒的“第一次”，我很荣幸也很感动。我们这能够参加这天的座谈会，这本身就是一个发展的契机，一种鞭策和激励。

我们“时代置业”始终是用新奇眼光观察世界的学生，我将把这次会议的精神和经验，领导们的指导和关怀带回武陵山区、带回恩施，带回利川，为推动武陵山区的发展，为恩施民营经济发展做出用心的贡献。

下方，我结合我们时代置业公司自身发展，就加快转变民营企业发展方式，给大家作一个简短的汇报，请批评指正。

一、时代置业公司转变发展方式的成效和体会

时代置业发展公司从1996年诞生之初的两间装潢小门面，发展成为这天总资产近5亿元的民营企业。这主要得益于改革开放的好政策，得益于“一主三化”的县域经济发展方略，也得益于我们不断加快转变发展方式。

回顾企业这15年的发展历程，我深切感受到加快转变民营企业发展方式，是企业的求生之本，发展之源。从单一的地产开发模式向复合型开发道路转变，是我们时代置业公司够快速发展的主要原因。自XX年开始，我们在原单一地产开发模式上，纵向发展商业地产，横向深入教育地产，先后开发了滨江花园、时代半岛国际、时代家居mall、基斯顿五星级酒店、国宾接待区等主题品牌地产。采取并购的方式，快速实现资源的最优组合，XX年以1。5亿收购了重庆华星外语学院和重庆1+1商业公司。在外围上，我们与国际知名企业香港联邦国际集团紧密合作，引进了国际五星级酒店品牌基斯顿和曼福特。目前企业在恩施界内小有影响，对推动了利川城市建设起到了用心作用。企业年产值都在亿元以上，其累计开发量目前已超过100万平方米。公司先后被授予“全国重合同守信用企业”，中国房地产协会授予“全国房地产诚信企业”，“湖北省优秀民营企业”，恩施州房地产开发综合实力五强企业”等荣誉称号。

我以为，对于我们相对落后地区的民营企业来说，转变发展方式，不是空话、大话，不是纸上谈兵，不是高深的理论，而是一种观念的转变，文化的积淀，经营模式的转变。为此，我们时代置业公司从XX年起，向社会公益事业捐赠善款近1000万元。曾独家赞助举办“首届中国龙船调艺术节暨时代杯全国土家族苗族歌舞展演”、“时代杯利川全国摄影大赛”、“国际旅游小姐总决赛”、《大利之川》栏目制作和电影《牵手》拍摄。仅用于这类文化建设赞助款就到达500多万元。同时，我们还为汶川地震捐助爱心善款，为多名白血病患者捐助医疗费，为小学兴建教学楼，设立“时代助学金”，支持“期望工程”。

二、民营企业现状有喜有忧

当前武陵山区民营企业的发展成绩显著，经过改革和发展，民营经济克服了基础薄弱和先天不足等劣势，已成为地方经济的重要组成部分，已成为经济中最为活跃的经济增长点。民营企业的发展正从发展初期向发展中期转变，向着更合理、更科学的方向发展。但湖北民营经济发展在全国仍相对滞后，构成这种现状的因素很多，从客观上分析

，主要有观念、体制、结构、政策、文化五个方面，具体表现为：

一是观念上，国有大型企业是国民经济的脊梁，中小民营企业是国民经济的细胞，但光有脊梁不行，没有细胞就没有活力。在过去的几十年里，民营经济是被放掉的“斜，未能抢占发展先机，起步较晚，且在较长时光里，都未能享受和公有制经济的同等待遇，民营经济的发展先天不足，后天失调。

二是内部机制上，许多民营企业都选取了家长式管理模式，经营者既是资产所有者，也是资产经营者。当企业具备必须规模，家长式管理由于决策层和执行层界限模糊，缺乏“纠偏”机制。民营企业的局限性、随意性往往易导致企业经营决策失误。

三是结构上，民营企业规模普遍偏小，竞争力弱，企业内部结构不合理，多采用单一治理结构模式，多数企业未能从单一模式向复合模式发展转变，导致行业生产的无序性及资源的浪费，效率低下，经营风险较高。加之，企业之间行成一些条块分割，产权不清，行业结构不合理，产业升级困难，资源参差不齐且相对分散，难以实现合理分配，无法实现节能、高效、可持续发展。缺乏统一合作机制，竞争行为占主导，不能抱团发展和应对危机。

四是政策上，虽然国家对民营企业出台了很多方向性的支持政策，个性是“新36条”的出台，给民营企业发展带给了信心。但在实际落实中，很多政策因为缺乏细化和可操作性，让企业感觉始终隔着一层玻璃，能看得到政策落实后的完美前景却进不去。在市场竞争中，民营企业在一些领域受到限制，与国有企业处于不平等的竞争位置，造成在竞争中想发展却被弹出来。在融资等方面民营企业较之非民营企业存在着更多的障碍，尚未取得与国有企业一样的待遇，融资在必须程度上成了民营企业发展壮大的瓶颈。

五是文化上，湖北省尚未构成良好的民企发展的文化氛围，尚未充分发挥舆-论引导作用，透过新闻媒体和对外经济、文化交流等多种形式，及时宣传湖北优化民营经济发展环境的举措和效果，难以提升湖北的特色产业、骨干企业、重点项目和名牌产品的知名度和美誉度。书村网shucunwang。

鄂西是国之瑰宝——楚文化的发源地，湖北又是整个华夏礼貌的发源地之一，历史优久，影响深远。但政府和企业都尚未充分利用这深厚的文化底蕴，让它溶入企业，打造出强有力的企业文化，构成文化大企业、文化大地区乃至文化大剩

三、对恩施州民营企业加快转变发展方式的推荐

(一)健全武陵经济文化旅游圈区域内的互动机制，在恩施州新一轮区域经济发展中抢占民营经济发展先机。

今年省委省政府在恩施启动了“武陵山区少数民族经济社会发展实验区”建设，恩施有望成为武陵山区区域性-交通枢纽和成渝汉沪交通主轴重要节点城市。这一重大发展契机对全州的民营企业来说，是千年难遇的发展机遇。因此，恩施州民营企业要在宏观层面建立一套适应企业发展的战略体系，彻底打破地域限制，构成经济一体化，健全区域内的互动机制，切实转变传统的管理理念和思维模式，树立社会资源共有意识，在构成资源共享、优势互补、互利互惠共识的前提下，提高资源配置和整合水平，在互利合作中谋求发展。

企业座谈会发言稿（六）：

大家好。我是联合经研公司总经理，很荣幸能有机会与各位专家就中小客户问题进行交流。

在中小客户业务这件事情上，从某种好处上来说，目前咱们大多数银行还处于探索甚至是应付的阶段，我想这点大家就应不会反对吧？但即便是做应付，也要有个章法，也有个三六九等的问题，应付也有应付出成绩来的嘛！说到这可能我们有些同志就不一样意了，说我们行就不是在应付，是真干。可真干就好吗？好难吧？对于中小企业，大家有个共识，就是中小企业资信比较差，开发没有效率，风险大，找不到解决问题的关键点，所以才“雪拥蓝关马不前”，只能停留在宣传探索甚至有些应付的层面上。但不管是真做还是假做，我们都就应把前期准备工作做好。有些什么工作呢？下方我展开来说一下。

首先来说数据，咱们各家行可能都有一些数据，但是数据比较分散、比较孤立，这就应是申报的时候留下来的吧？另外，各行透过各种渠道也都搜集了一些数据。但做市场分析的话这些数据够用吗？至少是不好用吧？那什么数据有用呢？目前来说，至少就应想办法找一套完整、系统的数据吧？

有了数据就开始做分析了，大家都很熟悉的分析方法，主要是利用资产、销售收入、利润、负债这些指标来进行排

行。但是用这种评先进的方法做贷款行不行呢？之后各家行都做了一些改善，我们也参与了其中的部分工作，主要是做财务数据分析，四个潜力、12个指标，这么做有必须启发，但这种方法一是涉及到数据可不可靠的问题，二是即便数据可靠了也没有用，因为企业太小了，根本没有潜力做抵押担保，解决不了信用缺失的问题。

那怎样突破这个瓶颈呢？

其实大家是做了很多有意尝试的。最初贵州工行就提出了从一般的行业分析、企业分析转变到业务突破口的选取和分析上。广东建行在这个事情上是比较善于思考的。隐型冠军法和产业集群的计算方法就是他们提出来的。深圳民生提的是类银行文件报告，就是要个性增加金融需求分析和金融服务方案。杭州商行提出过在行业细分的基础上，再在区域和规模层面进行二次细分。上海民生提出过从优势行业的上下游，也就是有业务关系的中小企业进行业务突破。北京民生则从资本关联入手进行中小企业客户选取。这天有咱们北京工行的同志在，北京工行提出过根据企业的成立年限和企业的资本性质来选取企业。这些努力都是好的。

把大家的发现和探索做个归纳，能够发现有个共同点，就是大家的努力都指向行业选取，就是力图在不识别、不改变企业单体信用状况的状况下，主要借助行业运行本身的能量和行业龙头的力量来减轻风险识别难、风险控制难、风险解决难和开发不经济等问题造成的压力，使效率和成本双赢。成功的关键在于批量开发，这样才能收到规模经济、利润覆盖风险的效果。（在这个过程中间，我们注意到银行都在探索减少审批环节，这是有必须合理成分的，但在企业数量很少的状况下，单纯减少审批环节，风险就会显得比较大）当然长期来说，像风控机制啊、担保机制、社会诚信文化建设啊什么的肯定也是需要的，但短期来说，最主要的还是刚才咱们说的这些。

行业选取完了之后，作为银行，要对选取的行业进行投贷，获取利息收入。所以我们要从这个角度对行业进行银行专有分析。比如说，是不是就应分析一下各个行业的利息收入状况怎样样呢？推而广之像贷款投放量、手续费收入、应收账款等状况是不是也就应分析出来呢？从这个角度来把握行业是不是和银行关系更近？至少来说也是不可或缺吧？

每个行业都是多种指标共存，比例不一样构成类型，针对不一样类型就就应是不一样的行业有不一样的属性，不一样属性的行业要搭配不一样的产品和模式，我们姑且把他命名为业务集合的概念。在明白了各个行业的利息收入、手续费收入之后，接下来，咱们有没有思考过是从对公业务入手还是从国际业务入手？怎样区分业务的主从关系和搭配关系？这些问题都就应好好研究。

外部分析完了以后，就要结合行里的实际做计划。有了刚才说的这么几条，做计划就应有点意思了吧？以前的计划是怎样结合的呢？是用排版解决的，一是外部环境，二是内部状况，中间基本上没什么关系，写起来很难写。如果像此刻这么做的话，你明白北京市各个行业的利息收入、客户类型和业务结构了，再结合自我丰富的从业经验，想没点心得，没点想法，想不做出计划来都难啊，这个时候做起来就应是“犹如滔滔江水，连绵不绝”。如果说只有区域经济状况分析、区域行业排行、区域企业排行的话，能做什么呢？只能是把名单分给客户经理去做，什么产品类型啊、产品组合啊、产品方案啊什么的都很难准备好，策划、经验、组织什么都看不出来，客户经理就有点摸不着头脑了，不明白怎样做。

做到这，基本工作就都做完了。咱们做个总结的话，第一就是先拿数据，一有了数据就要结合银行的工作实际进行专有分析，在数据分析的基础上再做计划。这些都是基础工作。到这儿就能够开个叉了。

如果是宣传和探索，这么做深化了我们在探索阶段的研究深度，研究成果做出来了，也是一种进展，这个时候做经验总结肯定好，有特点，有资料，有新意，跟原先咱们做官样文章是不是就差别很大了？有共性和概括性

如果真做的话，前面说的这些就是基础和平台，但是不是有这些就够了呢？我们在这个基础上主要就应做什么工作呢？有一个行在做供应链金融的时候就提过一做模式，二做平台的概念，客户经理有了模式和平台的支撑，工作就比较容易发挥，因此上来说这个概念比较成功。而有的行在探索过程中间，对平台和模式的作用认识不是很充分，抓的不是个性紧，主要靠业务员自我的摸索来实现，由于缺乏（咱们在座的各位领导所能带给的）平台和模式的支撑，业务经理的发挥受到很大限制，结果怎样样呢？结果就是工作局面比较被动。从那里能够看出，平台和模式的问题，其实是十分重要的问题，这就好比当年共产党从农村走向城市后务必要应对的重大转变，中间有一个工作重心转移的问题。在这个时候，第一是要树立正确的思想，第二是要有组织，有安排，有人才。第三呢，咱们现有的人才肯定是不够的，说到这想到刘主席说的，一缺数据，二缺人才，这天咱们全到讨论到了。所以培训的作用就显得个性突出，个性是对团队各级主管的培训。

从刚才咱们说到的正反两方面的状况，大家能够看出总结模式和搭建平台是做中小客户业务的两个关键。那么这个

模式和平台的问题怎样解决呢？个别同志可能还不明白怎样下手呢？我们想给大家分享一下我们的经验。当时我们和西部某行讨论的结果是：主要的突破方向除了传统对公业务外，第一是从三农问题和建设和谐社会的角度出发，借助公司加农户的方式，做好中小企业信贷；第二是为了推动政府成为向西开放的“桥头堡”，做好贸易融资业务，让该行成为银行系统在西部开发中的标杆；第三是作为向地方政府要好处的理由，透过改善地区金融生态和环境来体现地方政绩，主要是做好品牌和政府关系。第四是借助对口支援关系，以非业务往来为契机，创造业务机会，同时密切银行与两地政府的关系，对总行也有一个向心的呼应作用。这个模式产生的基础除了一般策划的原理，比如说：创新原理、人文原理和造势原理等之外，就是我们提出的“向心理论”与“共振原理”。我们的策划方案主要是让银行以政府为中心、做好政府配套工作策划，以总行为中心、做好总行配套工作策划，以领导为中心、做好领导配套工作策划，还有就是以自身资源为中心，做好对自身资源的策划，最终要实现的就是银行在这几个中心下产生的业务上的共振。大家

能够想想，按照这个模式搞的话是不是就能实现一种多赢与长效的工作局面？

如果说大家对平台和模式的问题认同，立刻就有一个问题，单靠银行自我的力量目前来看好像还不太够，好像条件还不太充分。那么我们就应怎样整合各种力量来实现这个模式和平台呢？我们觉得能够从以下三个方面来思考。

首先来说，就是要立足本行，按照“向心”的思路，确定几个备选方案，对行内对应的“人脉”资源进行仔细的梳理和分工，根据第一阶段的联系状况，找到突破口。重点是探索推进模式与搭建运作平台。

第二是用心动员总行力量。动员总行力量的好处：一是有效，总行资源丰富，效果是不言而喻的；二是有利，总行的参与能让总行加强对分行的关注，自然而然地会给与更多支持，比如说特殊优待政策、额外的资金额度和新产品支持等。这对分行未来的发展将具有极大的促进作用。

第三，既然集团开发、批量开发是做好中小客户业务的关键，我们就就应用心利用好有相关资源的中介机构为银行出谋划策?比如说像我们公司。

工经联本身就是协会的协会，在全国各地都有分支机构，在咱们银行需要进行如行业、市场、产品、技术和企业等方面培训的时候，都能够发挥工经联的优势。同时在批量客户的组织和推介方面工经联也具有必须的优势。这是一。

二来呢，因为历史的原因，工经联和各地经贸委、国资委有着密切的联系与合作，这些机构在组织当地企业上也能起到必须的作用。

第三是咱们全国政协的副主席徐匡迪同志兼任工经联的会长和工程院的院长，()工经联和工程院的配合也比较方便，如果银行需要工程技术方面的培训、咨询、论证、评估，我们能够帮忙联系。

第四我们和金融时报以及新华社等新闻媒体都有很好的合作基础，大家都明白，金融时报跟人民银行和银监会关系都比较密切。如果需要的话我们能够加强沟通。

以上是我们对大家在中小业务上经验上的一个简要总结，详细的材料都在我们给大家准备的光盘里，我刚才讲的就算是抛砖引玉吧，下方，还是欢迎大家发表高见。

多谢。

企业座谈会发言稿（七）：

各位企业家，商会会员，同志们，朋友们：

这天我们邀请沙河辖区内的各位企业精英、商会的会员，参加座谈会，目的是交流状况、相互沟通，展望发展、互相启发，进一步加快明年和今后一个时期我办工业经济的发展。

借此机会，我先向大家介绍一下沙河街道2010年经济发展状况。2010年是“十一五”的收官之年，我们持续了经济社会健康发展、稳步增长的良好态势，完成和超额完成了“十一五”目标任务，据初步统计，2010年，街道实现生产总值35亿元，同比增长56。95%;规模以上工业产值达81亿元，同比增长52。8%;新增规模以上工业企业2家;完成工业增加值27。6万元，同比增长23。2%;中小企业增加值完成34万元，同比增长49。1%;完成限额以上批发和零售商品

销售总额3。3亿元，同比增长26。9%;农林牧渔业增加值完成3500万元，同比增21。5%;城市居民可支配收入到达15100元，同比增长19。5%;农民人均纯收入到达5950元，同比增19%;完成全社会固定资产投资25亿元，全面完成年度目标任务。

这些成绩的取得，离不开各位企业家们的辛勤努力，在此，我代表沙河街道党工委、办事处表示衷心的感谢!

当前，万州已进入加快建设重庆二大城市的关键时期，各兄弟镇乡、街道都铆足了劲，要在二大城市建设中建功立业，加快沙河的发展，建设和谐沙河的任务也更加突出地摆在了我们面前。你们作为沙河经济社会建设中最用心的力量，务必认清形势，抓住机遇，以强烈的社会职责感和历史使命感，与时俱进，开拓创新，勇争潮头，进一步发挥好推动沙河加快发展的主力军作用。下方，我就结合区经济工作会议精神以及沙河经济社会发展现状，谈几点期望和要求。

一、牢牢把握机遇，把企业做大作强。

xxxx年，我们面临生产要素价格上涨、国家宏观调控等不利因素，沙河的企业家们坚持创新、深挖潜力，拓展市场，取得了企业生产总值、规模企业生产值、中小企业增加值增幅50%的成绩，禾采山胡椒等公司开发了新产品、全成石材、璜家化工等企业拓展了生产线，友利塑料等2家企业到达了规模企业标准，成绩可喜可贺。xxxx年，国家将实行“用心稳健、审慎灵活”的宏观经济调控政策，调息调税、紧缩银根、土地清理，这将会为一些企业发展带来困难和问题，一些企业的生产经营将会受到影响。但是我们更应看到，宏观调控对我们也是个难得的机遇，国家将会把信贷资金更多投向实体经济个性是“三农”和中小企业，更何况，我们手里还有去年重庆市委、市府为加快把万州建设成为重庆二大城市送给万州的“5。31”大礼包，以及万州工业园升格为国家工业园的优惠政策，这正好为我们企业的扩张带给了很好的机会，这个就是机遇。因此，期望企业家们必须要以应变和善变的精神去思考企业的生存和发展，用心研究和分析国家宏观经济政策，适应经济调整，用好、用活市委市府《决定》，深挖、细挖“大礼包”含金量，确定本企业在万州二大城市场建设、“500亿万州”建设中的经营地位和发展空间，根据企业自身规模、发展阶段、行业态势

、产品结构、技术档次制订企业的经营策略，充分利用和发挥比较优势，努力把企业做大做强，为和谐沙河建设、以及重庆“二大城市建设”多做贡献。

二、加强对外合作，实现互助双赢。

一个地方，各行业的企业集中在一齐，它们之间技术的共享、人员的共享、甚至一些产品的互补、前后工序的衔接是有好处的，容易构成规模效应。目前，沙河辖区有建筑施工企业、仓储物流企业、印刷包装企业、食品药品加工企业、机械制造企业上百家，华升集团、全成石材、祥盛制药等10多家企业已初具规模，已经构成了一个宠大的产业链，去年，街道多次组织了不一样形式的企业座谈会，促成了一些企业间的合作与交流，推动了企业的发展。在今后，期望各企业继续走开放的路子，要善于跟人合作，合资也好、入股也好，透过各种形式的合作，推动企业实现新的飞跃。这也是我们成立商会、组织召开企业座谈会的初衷和目的。

三、提高自身素质，做一名有社会职责感的企业家。

xxxx年，巴菲特的中国晚宴，让无数的中国富豪很纠结，有人低调婉拒，有人高调裸捐，但更多人选取了沉默。我们沙河辖区的企业界精英们，又以怎样的行动在诠释企业和企业家的社会职责呢?“森林重庆”建设，华升建筑集团公司捐款500万;玉树地震，商会会员捐款2。8万;5。1，10。1，国庆中秋等重大节假日，黄佐祥、莫杰等数十位企业家、商会会员亲自为沙河辖区的贫困居民拎去了节日慰问品;你们之中，还有不少的企业家长年资助了一名甚至多名贫困大学生，为“寒门学子”圆了大学梦，也为贫困家庭点燃了致富的期望明灯……。你们的种种善行，不但为政府解了难，也为社会道德树立起了一面面鲜明的旗帜。在今后，我们虽不提倡你们之中出现第二个“陈光标”，但我们将热切的期盼沙河的各位企业精英们，一如既往的、更多的承担起社会职责，这样，不但成全了他人，也终将成就我们自已。

这天，我向各位提出了期望和要求，在次，我也代表街道党工委、办事处，沙河街道的60多名行政机关、事业单位工作人员，向大家郑重承诺，扮演好沙河街道经济建设“守夜人”主角。在今后的工作中，我们将继续秉承“全心全意为企业服务，把企业的事情当作我们自我的事情来办，让企业发财，求沙河发展”的理念，为企业穿针引线、铺路搭桥、排难解忧。

具体到当前，我们将切实做好以下几项服务企业的工作。一是加快玉城片区的基础设施建设、配套设施建设、园区

规划，为企业招商引资，做大做强拓展发展空间。二是更深层次的促进银政企业之间的交流。去年9月，我们在尼斯酒店召开了“银政企交流会”，为银企业之间的交流和合作搭建了一个好的平台，也开了一个好头，我们也成功的组织了近十次的商会活动，促进了企业间的合作，在今后，我们将更一步的发挥行政资源优势，发挥商会工作职能，以更多的形式，开展更为广泛的银企、政企以及企业间的沟通、交流和合作。三是切实为企业解决一些实际困难。我们将对收集到的各个企业的困难和问题，个性是各个企业家的意见和推荐进行分门别类的整理和处理，把这些意见和推荐交给街道相关的职能科室、反映给区委、区府相关的职能部门，能解决的限期解决，不能解决的，要给各位一个书面说明，保证你们的每一个意见和推荐都有“回消”。

总之，我相信，只要我们紧密合作、团结一致、携手共进，沙河的经济社会建设就必须能取得长足进步，各位在二大城市建设的伟大事业中取得耀人成就。

最后，祝各位身体健康，万事如意，阖家幸福，事业大成!

企业座谈会发言稿（八）：

这天将在座的各位企业负责人请到那里，与我院党组和相关业务庭室负责人一齐，分析在座企业在经营活动中遇到的问题以及产生纠纷的原因，共同探讨法律方面的解决途径。刚才XXX院长代表我院宣布了《关于服务企业营造企业公正安全发展环境的实施意见》，里面已经明确了法院以后为企业服务的原则和方向，相信在座的各位企业负责人对如何运用法律手段保护自我的合法经营活动，有了更加深刻的认识。此次会议既解决了对法院服务企业的一些具体问题，也给法院如何依法维护市场经济和工业强县提出了新课题。

我院干警要充分认识发展企业对建设工业强县的重要好处，在工作中不断增强法院工作服从、服务于县委和政府中心工作的大局意识、政治意识，把依法促进企业发展的各项要求贯彻到审判和执行工作中，使法院工作更好地服务于经济建设，为我县企业的快速、健康发展带给更加及时、有效的司法保障。这要求我们还要作到：

一是转变观念，充分认识法院服务企业的重要作用，依法保护、促进企业发展，努力为其带给优质的司法服务和有力的司法保障。

二是在审理、执行涉及企业的各类案件中，公正司法，秉公办案，既注重办案的法律效果，也注重办案的社会效果，从审判执行环节切实保护企业的合法权益，保护企业经营活动的安全，为企业发展营造良好地法治环境。

三是增强服务意识，落实司法为民各项措施，努力提高法院依法促进企业发展工作的水平。法院干警要不断加强对社会主义市场经济

知识的学习，加强调查研究，增强审判和执行工作的针对性、实效性，提高工作水平;要结合审判、执行工作，主动开展以案释法、司法推荐工作，增强企业守法、依法经营的法律意识，促进企业不断建立健全各项管理制度。

四是转变审判作风，提高法官职业素养，为法院依法服务民营企业带给强有力的组织保证。法院从加强队伍建设入手切实转变审判作风，严格办案纪律，不断提高法官的司法执行潜能职业审判作风。

20xx年，我院将紧紧围绕全县工作大局，坚持“公正司法、一心为民”指导方针，紧扣“公正与效率”工作主题，以促进社会和谐、维护社会稳定为目标，不断增强司法潜力，提高司法水平，规范司法行为，充分发挥审判职能，用心探索为企业服务的方法，提升为企业服务的水平，为我县企业的快速健康发展创造公正高效的法治环境。

期望在坐的各位企业代表今后对我们法院的工作多多监督，我院在具体工作中做的不足的地方，也欢迎企业代表们多提宝贵意见，我们将组织相关庭室分清状况，及时处理。

多谢大家!

企业座谈会发言稿（九）：

各位领导。同事：

大家下午好!在这中秋团圆之际，能够参加这次座谈会，和各位领导。同事一齐谈谈自我和工作，我感到十分的荣幸!

我叫杨建国，从事的职业是井下维修工作，自20xx年参加工作以来我在这个地方已经工作了将近10年，在这将近10年的时光里，有过领导的的指导，有过师傅的教诲，有过同事的提醒，触使我去不断的学习，不断的努力，不断的进取，不断的提升自我，为的是跟上时代的脚步，因为日新月异的这天，新的东西不断的出现，更多的技术在不断的改善，如果不努力，就会被时代所淘汰，我不能要求他人怎样怎样，但是我要求自我要做到最好，因为学到了的就是自我的!

在近10年的工作里，我认识到知识并不能和潜力完全划等号，有时候潜力比知识更重要，只有不断的把学习到的知识和工作实际有机的结合起来，才能使自我不断的成熟，不断的完善，适应不一样的工作岗位。

这天有不少新的同事，不管大家是在哪个岗位的，我给大家几个推荐：

(一)·“敏而好学，不耻下问”，如果遇到了自我是在无法解决的问题时，多向师傅们。同事们请教，因为三人行，必有我师。我们学习的不只是单个问题的解决办法，更是在学习他们的工作经验。而且那是在提升自我技能和知识，有什么不好意思的。

(二)·宝剑峰从磨砺出，梅花香自苦寒来。不经历艰苦的环境磨练，我们怎能茁壮成长。也许此刻的工作和你想象中的工作环境相差甚远，但是我认为不一样的行业造就一个人不一样的品质，企业能造就我们吃苦耐劳的品质。而这种品质是公司需要的，也是社会需要的。

公司是一个大家庭，我们是其中的一员，公司的发展离不开领导，工人师傅，和在座各位的努力。所以我深深的体会到：我们就应树立正确的人生观，世界观，价值观，要给自我一个正确的定位，和谐的融入这个大家庭。不能好高骛远，要用心，主动，踏实的去工作。我相信在公司领导的带领下，在我们共同的努力下，企业必须能不断发展和壮大，而我们必须能在公司实现自我的人生价值。

多谢

企业座谈会发言稿（十）：

尊敬的各位领导、各位朋友：

大家好!

我是来自***公司的代表。首先感谢这次会议的主办领导，为我们带给这样一个相互学习与交流的平台。***公司是一家专业从事饲料生产经营的企业，拥有全价配合饲料、浓缩饲料共计**条生产线，设计年产肉鸡、肉鸭、猪等各种饲料**万吨，顺利透过ISO9001质量管理体系及ISO22000食品安全管理体系的资格认证，是“饲料质量安全管理规范”的示范企业。

由于今年生猪价格快速下跌、人感染H7N9流感疫情冲击家禽业等因素，整个养殖行业很不景气，饲料行业的发展也面临着严峻的挑战。应对这样的市场变化，***外部市场抓“用户价值最大化”，公司内部抓“效率提高、费用管控”，在逆境中取得了长足的发展。一是秉持用户价值最大化的原则，坚守品质，不断优化。我们始终认为，只要坚守好品质，无论竞争再怎样激烈也不会对我们产生大的影响，事实也证明***产品在老百姓中树立起了十分好的口碑。二是秉持与用户共同成长的原则，再造渠道，让利用户。只有用户发展了企业才能发展，所以在用户困难的时候，我们进行了渠道再造，最大限度的砍掉中间环节，用户得到了更多的实惠。三是秉持做用户经营顾问的原则，技术服务，保驾护航。

花心血、大投入组建了一支专业化的服务队伍，帮忙养殖户做阉割、脐疝以及母猪的妊娠检测;同时利用集团的中心化验室，为用户带给抗体检测、疾病诊断、疫苗筛选等一系列实实在在的服务。四是重视改善创新，重视内部效率的提高与成本控制。公司正在推进物流信息中心建设，公司销管、保管人员一体化办公，既能实现信息快速传递与共享，还可一岗多能;用心与原料厂家沟通，推进散装原料或吨袋，同时准备筹建原料筒仓，降低装卸与生产费用。今年1-10月我公司实现饲料产品销量**万吨，销售收入超**亿元，9月份猪料单月销量突破去年最高纪录，成为**地区为数不多的猪料单月过万吨的饲料企业。

我国饲料行业正处于产业调整期，据了解“十二五”期间，我国将加快推进现代饲料产业体系建设，按照“提高门槛、减少数量，转变方式、增加效益，加强监管、保证安全”的原则，大力发展优质安全高效环保饲料产品，鼓励饲料生产企业竞合，着力构建安全、优质、高效的现代饲料产业体系。在这样的大环境下，***已深刻认识到企业自

身务必加快结构优化调整，坚持改革创新，凝聚共识，努力走一条生产技术先进、确保质量安全、市场竞争力强的发展道路。

最后，再次感谢大家对我们企业发展的关心与支持，我们必须再接再厉，为**的畜牧业发展做出更大贡献!

多谢大家!

更多 专题范文 请访问 https://www.xiaorob.com/fanwen/zhuanti/

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发