

最新企业座谈会领导发言稿 企业座谈会 发言稿(优秀5篇)

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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

企业座谈会领导发言稿篇一

尊敬的各位领导、同事们：

大家下午好！很荣幸今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，谢谢你们们！

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己人生价值的开始！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。下面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。今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。现在我们每月工资不高，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，

现在的梁秘书长，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这里发言，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，我们有许多需要面对的考验。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取代了曾经熟悉的同学；全新的岗位上，我们的定位由教育的接受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间内难以适应。

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，不仅担负着为领导决策进行参谋和为全局提供服务的重要职责，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。

今天主要从对新员工指导和培训上谈论一些。

介绍**公司情况和企业文化，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待。所以我们必须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，就应该可以避免新员工流失的问题。

我在数字内容事业部客户服务中心，主要是对数字图书馆、电子书业务提供技术服务，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能力，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个月时间，才能基本掌握。第一步是产品的总体介绍，主要培训内容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遇到问题应该从哪些方面判断，应该从哪个方面解决等等。

数字图书馆产品对操作系统，数据库依赖性较大，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。

企业座谈会领导发言稿篇二

同志们：

欢声笑语贺新春，欢聚一堂迎新年。即将过去，新年的脚步已然临近，我们的干部会议在这新年即将到来之际召开，让我们很好的总结过去一年工作中的得与失、成与败、喜与忧，让我们提前思考的各项工作，理清工作思路，运筹帷幄，胸有成竹，满怀信心的迎接新的机遇与挑战。

发展而深思熟虑、深谋远虑，很多同志都既能看到问题，又

能提出解决问题的思路，使我从中学到了许多东西，受益匪浅。

铜仁供电局在以周局长、尚书记为首的领导班子的带领下，在全体中层干部的带动下、在全体员工的努力下，各方面都取得了很好成绩。供电量34.84亿千瓦时，售电量33.93亿千瓦时，线损率2.63%，成本支出在控制范围之内；电网建设、大修理工程、更改工程等按计划完成。同时，我们县级电力企业的发展也令人欣喜，各项经营指标总体完成良好，所有这些成绩的取得是全体员工共同努力的结果。

明年我们的经营规模仍将呈现较快增长势头，预计售电量将达到40.5亿千瓦时，比去年上升21%以上，售电单价、销售收入等都将在今年基础上还有上升，根据省公司的总体安排，电网建设和投入的力度将继续加大，在经营管理、资金管理、资产管理的方面要求更高，根据南方电网公司□xx电网公司财务会议精神和今年省公司、中介结构以及我局本身对资产经营、营销等方面的审计情况结合我局的实际情况，就我所分管的工作，提出的主要工作重点：

- 1、加强领导，确保新《会计准则》的顺利执行，根据南网公司统一要求，起在南网公司范围内将全面执行国家新《会计准则》，新《会计准则》与我们原来执行的制度和准则变化大，对从业人员素质要求高，又时值年底年初，财务及相关人员工作量大，时间紧，同时，新《会计准则》的执行，对企业的会计核算、财务分析、经营决策、经营成果等各方面都将产生重要影响，所以，希望各位领导给予高度重视，财务及有关人员要加强对新准则的学习、研究，保证在企业的顺利实施。

- 2、进一步加强财务内部控制制度、工作流程的制定和完善。是财务内部控制制度管理建设年，我们将通过对内部控制制度、工作流程的'梳理，进一步健全和完善内控制度和工作流程。同时，在制度的制定是既要保证制度的严密性、可操作

性，也要考虑到各个制度、办法间的衔接问题，预防制度间脱节或“打架”现象。相关人员熟悉工作流程，不熟悉工作的人看到流程也应该知道怎么做。这项工作既需要领导重视，也需要各部门配合才能完成的。

3、进一步深化全面预算管理。全面预算管理涵盖了我们的经营活动的方方面面，需要领导重视，各部门共同配合。地区局的全面预算管理要加强深度、广度上的预算，进一步健全和完善全面预算管理制度，提高预算执行的刚性；要加强对县级电力企业全面预算管理的指导、监督和控制，要加强县级电力企业“大成本”观念的树立，县级电力企业要提高对电量、线损、电价、收入、成本、利润、现金流、完工资产入帐等方面的预算准确度，要逐渐推行偏差考核。

4、逐渐推行成本“标杆”管理。加强对可控成本的正确统计、分析，合理科学、有效安排成本，搞好成本预算。目前，部分县级电力企业在成本安排上不够合理，要规范办公费、差旅费、招待费等消费性成本的管理与控制，逐渐提高大修理、科技信息、节能降耗、环境整治以及保证电网安全稳定运行、人身安全防护等方面的成本投入比例，要合规合法地计入和使用成本。

5、加强大修、更改等工程项目的计划安排和工程进度管理工作。加强大修、更改、小型基建、科技信息等工程项目的计划管理，进度监督与控制，注重工程项目在形象进度、资料汇总、款项支付、决算编制、资产移交与入帐等方面的协调管理，减少各个环节的脱节现象；提高工程项目的计划安排、实施与时间的同步性，减少把工作集中到年末处理的现象。

6、加强对县级电力企业和多经公司的财务管理指导，提高其财务管理水平。地区局财务要安排专门人员对县级电力企业和多经公司的财务工作进行指导。多经企业要注意经营风险防范；县级电力企业要严格执行重大财务事项报告制度，要进一步加强全面预算管理，要加强内部控制制度的建立和完善，

特别是必须严格执行收支两条线管理，对收支两条线的执行情况要检查、监督、考核；要逐渐开展对县级电力企业效益评价工作的研究。

同时，地区局和县级电力企业还要主动、积极配合南方电网公司、省网公司搞好《县级供电企业财务内部控制作业指导书》的编制工作。

7、加强财务人才队伍建设。企业的发展对财务人员素质提出了更高的要求，目前我局财务队伍在数量和素质上都有待提高，特别是高素质财务人才缺乏，我们要坚持人才引进与加强后续培养、培训相结合的方法，尽快充实、提高财务人才队伍，方能进一步发挥财务人员在财务分析、管理、参谋等方面的作用。

另外□xx电网公司将进一步加强财务信息化建设，在全系统范围内推行资产管理、预算管理、工程管理等信息系统，财务及相关人员必须加强学习，全力配合，确保有关信息系统的推行和有效使用。

企业座谈会领导发言稿篇三

大家好，企业座谈会发言稿。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，从某种意义上来说，目前咱们大多数银行还处于探索甚至是应付的阶段，我想这点大家应该不会反对吧？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同意了，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，

我们都应该把前期准备工作做好。有些什么工作呢？下面我展开来说一下。

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名。但是用这种评先进的方法做贷款行不行呢？后来各家行都做了一些改进，我们也参与了其中的部分工作，主要是做财务数据分析，四个能力、12个指标，这么做有一定启发，但这种方法一是涉及到数据不可靠的问题，二是即便数据可靠了也没有用，因为企业太小了，根本没有能力做抵押担保，解决不了信用缺失的问题。

那怎么突破这个瓶颈呢？

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择和分析上。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，就是要特别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择。今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择企业。这些努力都是好的。

把大家的发现和探索做个归纳，可以发现有个共同点，就是大家的努力都指向行业选择，就是力图在不识别、不改变企业单体信用状况的情况下，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，我们注意到银行都在探索减少审批环节，这是有一定合理成分的，但在企业数量很少

的情况下，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。

每个行业都是多种指标共存，比例不同形成类型，针对不同类型就应该是不同的行业有不同的属性，不同属性的行业要搭配不同的产品和模式，我们姑且把他命名为业务集合的概念。在知道了各个行业的利息收入、手续费收入之后，接下来，咱们有没有考虑过是从对公业务入手还是从国际业务入手？怎么区分业务的主从关系和搭配关系？这些问题都应该好好研究。

外部分析完了以后，就要结合行里的实际做计划，发言稿《企业座谈会发言稿》。有了刚才说的这么几条，做计划应该有点意思了吧？以前的计划是怎么结合的呢？是用排版解决的，一是外部环境，二是内部情况，中间基本上没什么关系，写起来很难写。如果像现在这么说的话，你知道北京市各个行业的利息收入、客户类型和业务结构了，再结合自己丰富的从业经验，想没点心得，没点想法，想不做出计划来都难啊，这个时候做起来应该是“犹如滔滔江水，连绵不绝”。如果说只有区域经济情况分析、区域行业排名、区域企业排名的话，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，不知道怎么做。

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。到这儿就可以开个叉了。

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应该做什么工作呢？

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，对平台和模式的作用认识不是很充分，抓的不是特别紧，主要靠业务员自己的摸索来实现，由于缺乏（咱们在座的各位领导所能提供的）平台和模式的支撑，业务经理的发挥受到很大限制，结果怎么样呢？结果就是工作局面比较被动。从这里可以看出，平台和模式的问题，其实是非常重要的问题，这就好比当年共产党从农村走向城市后必须要面对的重大转变，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，今天咱们全到讨论到了。所以培训的作用就显得特别突出，特别是对团队各级主管的培训。

如果说大家对平台和模式的问题认同，马上就有一个问题，单靠银行自己的力量目前来看好像还不太够，好像条件还不太充分。那么我们应该怎么整合各种力量来实现这个模式和平台呢？我们觉得可以从以下三个方面来考虑。

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情况，找到突破口。重点是探索推进模式与搭建运作平台。

第二是积极动员总行力量。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，我们就应该积极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，都可以发挥工经联的优势。同时在批量客户的组织和推介方面工经联也具有一定的优势。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一定的作用。

第三是咱们全国政协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，我们可以帮忙联系。

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，大家都知道，金融时报跟人民银行和银监会关系都比较密切。如果需要的话我们可以加强沟通。

以上是我们对大家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，下面，还是欢迎大家发表高见。

谢谢。

企业座谈会领导发言稿篇四

各位企业家，同志们，朋友们：

今天我们邀请住义乌的各位企业家参加座谈会，主要目的是相互沟通情况，交流感情，加深友谊，进一步增强双方的合

作。在此，我首先代表广饶县委、广饶县人民政府，向在座的各位表示热烈的欢迎并致以亲切的慰问！借此机会，我向大家介绍一下我们广饶的经济和社会发展情况。广饶县地处环渤海经济圈和山东半岛城市群经济区，位于黄河三角洲和东营市的南部，总面积1138平方公里，全县辖6镇4乡3个办事处，553个村，47.7万人口。广饶县古称乐安，历史悠久，人杰地灵，是春秋时期著名的军事家、思想家孙武的故里。

近年来，广饶县按照“五个统筹”的要求，大力实施工业强县、农业立县、外向带动和城镇化战略，经济和社会各项事业呈现出跨越发展的良好态势。2003年，全县实现国内生产总值78.7亿元，地方财政收入2.92亿元，城镇居民人均可支配收入8278元，农民人均纯收入3660元，被列入山东省经济发展30强。1—9月份，全县实现生产总值81.35亿元，同比增长25.6%；全社会固定资产投资52.04亿元，同比增长39%；地方财政收入2.5亿元，同比增长39.6%；社会消费品零售总额11.57亿元，同比增长16.2%；城镇居民人均可支配收入6952元，增长15.2%；农民人均现金收入3321元，增长17.8%。

一、综合经济实力强劲。工业经济发展较快。全县形成了造纸、石油化工、橡胶、纺织、机电、农副产品加工等主导产业。限额以上工业企业达到71家，销售收入过亿元的工业企业15家，利税超千万元的企业13家，上市公司2家，华泰集团、科达集团、正和集团被列入全省百强工业企业和全省136户重点企业集团，大王集团被列入全国企业500强，华泰集团跻身于全国520户重点企业、全省24家大型骨干企业行列，为全国最大的新闻纸生产基地。1—9月份，限额以上工业完成总产值134.4亿元、增加值38.5亿元、利税12.7亿元，同比分别增长42.1%、47.9%和42.8%。完成工业固定资产投资31.3亿元。省级以上高新技术企业发展到23家，其中国家级高新技术企业3家。农业产业化水平高。

广饶县是全省农业现代化试点县和农业产业化经营先进县。蔬菜、畜牧和水产业占大农业的比重达到70%。大王高效生态

农业科技园被联合国工发组织确认为国际绿色产业示范区。龙头企业带动能力强，全县农业龙头企业发展到60家，有4家企业被列为全省农业产业化生产龙头企业，1家企业被列为国家级农业产业化重点龙头企业。全县已形成年加工蔬菜8万吨、肉牛6万头、肉食鸡6000万只、鲜奶4万吨的加工能力和年出口肉食鸡4000万只、蔬菜4万吨的出口规模。积极实施生态县建设，狠抓植树造林，全县林木覆盖率达到18.9%。第三产业迅速崛起。规划建设了家具建材市尝小商品市尝机车市尝蔬菜批发市场尝花卉市场，开工建设了中国广饶义乌小商品批发市场和黄河三角洲棉花物流基地，建成开通了东营华泰直通场站。围绕孙武故里和自然生态两条主线，规划实施了孙武湖旅游开发、关帝庙配套、倪宽墓修复等工程，全县形成了融古齐文化和现代文明于一体的特色文化旅游区。

增强。城市功能日趋完善，基础设施配套，被评为“齐鲁杯”活动先进县城、全国第三次城市环境综合整治先进县城和全省村镇建设“十百千”先进县。

目前，全县已实现村村通电、通自来水、通柏油路、通程控电话、通有线电视，具有良好的投资环境。二是软环境建设力度大，服务水平高。为广泛引进县外资金、项目、技术和人才，推动经济超常规、跨越式发展，广饶县委、县政府作出了“大开放、大招商、大发展”的战略决策，将招商引资作为经济工作的突破口，广辟招商渠道，重奖招商人才，为外来投资者提供最优惠的政策和最优质的服务。今年，重新修订完善了《广饶县招商引资政策》，对外来投资者在税收、用地、收费、用水、用电等方面给予极大优惠，特别是对投资规模大、科技含量高、对区域经济带动力强的大项目，按照“一事一议”原则，在用地、收费等方面给予特殊优惠。大力加强软环境建设，成立了广饶县行政审批服务中心，实行一个窗口对外、一条龙办结，进一步精减审批事项，简化办事手续，提高行政效率。同时，对进入项目区建设的项目实行“保姆式”服务和“零距离”服务，促进了招商引资工作的扎实推进。1—9月份，全县共引进县外资金10.66亿元，

实际利用外资1935.5万美元，出口创汇10944万美元。

今后，广饶县将围绕全面建设小康社会目标，牢固树立全面、协调、可持续发展的科学发展观，加快建设现代化经济强县。总的发展目标是：全县gdp年均增长25%以上，地方财政收入年均增长30%以上，争取利用3-5年的时间，全县经济和社会发展总体水平跨入全省先进行列，并逐步向全国百强县市行列迈进。各位企业家，广饶经济和社会发展所取得的成绩，离不开大家的鼎力支持和帮助；今后全县经济的发展，更需要各位企业家的积极参与。我们真诚地邀请各位企业家在百忙之中到广饶走一走、看一看，了解广饶优越的投资环境和优惠的投资政策，积极到广饶投资兴业。同时，发挥你们见多识广的优势，为广饶的建设和发展多提宝贵意见和建议。我们相信，只要我们团结一致，携手共进，广饶和义乌友谊将更加深厚。

最后，祝各位身体健康，万事如意，阖家幸福，财源大发！谢谢大家。

企业座谈会领导发言稿篇五

大家好！我某某支行的某某某，是去年年底刚进行的新员工。在那里首先要感激领导给我这个机会，让我代表新员工发言。

记得有位哲人以往说过：“青年时种下什么，老年时就能收获什么”，对于刚进行的我们来说，这句话更是意味深远。下头我谈下自我的两点感想：

扎根于农合行这片沃土，感受成长的喜悦和活力

在进农合行短短六个月不到的时间里，却是我三十年人生经历中成长最快的阶段。在那里，我深刻感受到农合行为每个员工供给发展的平台是多么宽广，感受到了大家庭的温暖与

感动。还记得刚进行时的忐忑不安，因为自认为非科班出身的我学起业务来肯定比专业对口的新员工慢，不甘人后的个性使我对此担心不已，跟在师父后面仔细地记录临柜的操作规程，每个步骤都记得清清楚楚，害怕自我疏漏任何一个环节。而师父看我战战兢兢的样貌，总会安慰我，并且会耐心地重复好几遍，直到我记全为止。就这样在师父不厌其烦地指导之下，我很快熟悉了储蓄业务。并且，领导和同事们的信任让我在进行半个月后独立临柜了。这使我很快进入了主角，觉得自我就是这儿不可或缺的一份子，每一天都斗志昂扬地投入到繁忙的工作中去。农合行就是有这样的亲和力让我有主人翁的心理认同。

在进行后的每时每刻，我都能从领导和同事们身上感受到“以客户为中心”的服务原则。原以为银行的工作简便，但进银行不久我就发现，为了客户延迟下班、周末加班是常有的事。领导和同事们身上的奉献精神让我懂得了他们是为了兑现对客户的承诺，为了恪守银行的信誉和担当助推经济发展的职责。在这种精神的感染下，我也懂得了奉献，在这个过程中，我发现奉献也是一种欢乐。因为这样的奉献让我干一行而爱一行，爱一行而专一行，也所以能更融洽地融入到了这个团队中去。融入这样的企业文化，扎根于这样的大家庭，本身就是一种成长。

在这个大家庭，员工们如同家庭成员般温馨和谐。在迎新晚会、跳绳爬山等活动中，我每次都能感受到同事间团结友爱的氛围。在辩论比赛、舞蹈比赛的备战过程中，我无时不在感受同事们进取进取的精神。在农合行这块沃土上，我正在欢快地发芽，茁壮地成长；在这个平台上，工作带给我莫大的欢乐与活力，而这个欢乐与活力将为我插上腾飞的翅膀。

耕耘于农合行这片沃土，收获不平凡的人生

我想我仅有把自我当成一颗种子，投身扎根于农合行这片沃土中才能生机勃勃。如果我们把银行的成长当成自我的职责，

那么在银行成长的同时，我们也会获得成长和提升；如果我们能进取认真和全心全意地对待银行的每项事务、每位客户，那么我们的努力将推动银行的成长，我们也将所以实现人生价值，作出每颗种子成长后的贡献，收获不平凡的人生。

而作为新员工，异常是刚开始临柜的我们，学好技术、熟练业务是我们必须夯实的基础；热情地迎接每一个早晨，热心地接待每一位客户是我们内心坚实的信念；做好自我的本职工作，踏实地走好每一步就是一分辛勤的耕耘，一分成长的收获。

作为青年的我们，富有活力、充满信念，是农合行新鲜的血液，建设农合行完美的明天是我们义不容辞的职责；我们进取奋进、永不懈怠，像老一辈农合行人一样坚守着平凡的岗位和这不平凡的事业，延续农合行人的光辉传统是我们引以为傲、矢志不移的目标。

作为农合行的一员，我们始终与农合行同呼吸共命运，我相信我们每一个农合行人的提高都会推动银行的成长，每一个农合行人的努力都会为银行的提高增添一份力量，老一辈农合行人的行动已经证明，银行的成长让他们实现了自身价值，因为他们主动承担了银行发展中所需要承担的职责，在追求自身提高的同时也推动了银行的成长，也就有了农合行灿烂的今日，而我们的努力将决定农合行辉煌的明天。

某某农村合作银行，那里是我们的家，那里是我们书写青春的画纸，那里是我们发光发热的舞台，那里是我们为之终身奋斗的战场！作为新员工的我们，我们更将以实际行动证明我们书写青春的活力和我们勇于承担职责的爱行之心。