

# 老板年终总结 老板公司年终总结发言稿(实用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 老板年终总结篇一

尊敬的合作伙伴，朋友们大家好：

岁岁年年似相识朝朝暮暮却不同

昨日水击三千里今朝相聚议财源

欢迎你们来自营销市场一线的功臣们！大家辛苦了！

xx选择此时召开订货会，愿这热情如火的夏季给我们带来新季度的运气。

xx经过近十年的发展，以拥有了上千平米的现代库房，良好的办公环境与办公设施，系统的终端网络，快捷的配送体系和训练有素的销售团队，硬件与软件可以说走在了同行业前端。xx在不断提高自身素质，拓展市场的同时，我们更得到了合作伙伴的支持与响应。在竞争异常激烈的今天，凭着坚持的精神，持续保持着良好的发展势头，在此我代表xx向大家表示感谢，感谢你们一直以来对xx的支持和厚爱。

在市场竞争激烈的今天，想要在群雄中脱颖而出，靠自身的力量是远远不够的，所以xx希望靠大家力量来共同开拓我们的美好前景，秋天即来，在座的各位看到今天的xx。相信你

我们一样，众志成城，做好准备，迎接这个喜获丰收的秋天。我们的魅力源于xx与品牌的实力与自信，我也相信，只要大家一起努力，我们就有美好的收获，抓住xx就是抓住了机遇抓住了财富。道路是艰辛的，因此xx更要坚持，坚持是一种品质，坚持是一种承诺，人生追求没有终点，你我始终在奔跑路上，不断点燃成功与梦想。

最后祝愿合作伙伴在本次订货会上获得秋的丰收，同时祝愿大家身体健康!合家幸福!生意兴隆!万事如意!

1. 2016订货会商家代表发言稿

2. 订货会发言稿

4. 白酒订货会发言稿

5. 家电经销商会议发言稿

6. 公关经理个人求职信封面

7. 订货会发言稿精选2016

8. 2016订货会经销商发言稿

9. 订货会发言稿精选四篇

10. 订货会老板发言稿精选

## 老板年终总结篇二

作为一个创业公司的老板，在管理员工时，有时你的耐心将会受到严重挑战，尤其是当你的要求在下属那里不断遭到抗拒，或者公司里有一个或更多的问题员工考验你的时候。今天本

站小编给大家精心挑选了小公司老板年终总结，希望文章对大家有所启发。

回望20xx年，从年初的严峻形势，到岁末的丰收喜悦，邮政在异常艰巨的经济发展形势下实现了平稳、上扬的发展趋势，1-12月份我局累计完成业务收入\*万元，完成全年预算进度的%，同比增幅为\*%，净增\*万元，圆满完成年初下达的预算目标。

在全年工作中，本人始终保持高度的责任感和强烈的事业心，认真履行职责，廉洁秉公办事，在市公司正确领导下，在邮局领导班子紧密配合下，在各部室、专业公司和全体干部职工的大力支持下，较好的完成了各项工作任务，各方面都得到了锻炼和提高。现将一年来的工作情况总结如下，不妥之处请批评指正。

## 一、加强学习，勇于创新，促进自身综合能力提升

深入学习科学发展观，以“坚持科学发展观、实现可持续发展”为中心课题，充分结合企业发展和自身的工作实际，学理论、定措施，进一步提高学习自觉性和工作责任感。同时，认真学习总经理在市公司创新工作会议上的讲话，树立“终身学习”理念，运用多种积极手段和方法，在实践过程中不断理解创新的内涵，体验创新的要求，提高创新的勇气，丰富创新的手段，在各项工作中充分发挥创新的作用，使我局在函件发展、思乡月、报刊收订等多项重点业务和重大战役中取得骄人成绩。

## 二、认真履行岗位职责，全力做好分管工作

20xx年，在区局党委的统一领导下，在局其他领导的支持下，我协助\*\*局长，主要分管函件业务、发行业务、速递业务、包裹业务、通信运营、基建、安保和后勤等工作。回顾一年来，我主要做了以下几方面工作：

(一)通过构建创新发展氛围，实现各项业务齐头并进，使整体经营工作稳步向前

从年初开始，根据各专业发展目标及地域特点，作为分管相关专业的领导，我与区局市场部、专业公司和支局领导，就各专业发展思路、发展机会、创新项目、业务增长点等方面进行研讨，确定全年发展措施及开发项目，使大家在发展中认清形势、在危机中寻找机会、在机会中确立信心，为全年发展打下良好基础。20xx年我局发行、速递专业在专业增幅中排名第一；函件、国际包裹专业排名第二；邮政贺卡、报刊收订、五节联送、思乡月四大重点战役也全面告捷。

1、规模发展函件业务。以数据库营销为抓手，推进商函业务扩量增收，以贺卡为龙头，加大封卡片开发力度，全年累计实现函件收入\*万元，完成计划的100.1%，增长5.3%。其中，数据库商函累计制作万件，同比增长46%，列第二位；贺卡战役实现申报收入\*万元，完成市公司认档指标的%，是\*\*局中第一个完成认档指标的单位。

2、快速发展包裹业务。通过积极抢占“大宗包裹”、“军营包裹”、“校园包裹”市场，在营业窗口开展“多说一句话”，提升快包占比等措施，包裹业务累计实现收入\*万元。其中，快包占比从20xx年的23%提高到20xx年的27%，同比增收近\*万元。

3、大力发展发行业务。在做好日常收订的基础上，大力开展中小学市场、少幼儿市场、图书馆等专项市场营销，在20xx年度报刊收订战役中，实现流转额\*万元，完成增长12%计划目标的%，完成增长15%计划目标的%，城区排名第二。

4、一如既往发展速递业务。以代收货款、经济快递和e邮宝等协调机制新业务为突破口，以“思乡月”、“五节联送”等阶段性营销为增长点，速递业务累计实现收入\*万元，完成%，增幅%，收入占比同期上升4.7个百分点。其中，“思

乡月”我局累计实现产品销售\*万元，完成奋斗指标的%，城区排名第二；“五节联送”与“端午节”也均实现%以上增长，通过开展常规化礼仪营销活动，共为我局带来速递收入约\*万元；利用速递协调机制，1-12月我局新增速递协议客户\*\*户，增收\*万元，为速递板块收入规模的扩大提供了有力支撑。

## (二)通过开拓创新发展思路，实现开发观念转变，充分调动企业发展活力

创新决定着企业的命运，惟有不断创新，企业的经营运转才能时时保持在最佳状态，才能拥有鲜活的生命力，才能在市场竞争中不断领先，才能超越自己，超越对手。在20xx年实际工作中，“开拓创新”始终贯穿于各项业务发展之中，立足本职工作，充分发挥自主创新积极性，紧紧围绕企业经营发展，不断突破固有思维，增强创新意识，提高创新能力，使企业发展再创佳绩。

1、项目创新实现常规业务的突破和再生。通过成功与市政府合作，开发项目，实现收入\*万元；在原有基础上不断创新，推出贺卡形式的“烤鸭纪念卡”，五年可实现收入\*万元，为贺卡业务发展提供新思路。

2、经营思路创新，为今后发展积累经验。在支局搭建月饼超市，拓宽代销渠道，实现“思乡月”超常规发展；将“祝福祖国”明信片与中小学报刊收订相结合，实现资源共享、联动开发；创新期刊代征订模式，将自办发行纳入到邮发渠道，开辟流转额收入新途径；策划“”主题营销活动，营造销售氛围，提高相关专业收入。

3、围绕三个经济，以创新项目撬动南城市场。重点开发政府经济，已成功开发、宣传部、航天院、司法局、中国质量认可协会等多家政府部门和市级企业，累计实现收入\*万元；加速开发总部经济：在总部基地内打造体验中心，积极开发数据库商函、一体化物流、对公业务、报刊发行等项目，信息

联播网也实现破冰，成功开发两单，共计实现业务收入\*余万元；全力开发国庆经济及企业庆典经济：一方面做好国庆题材产品的销售，另一方面加大信息搜集，实现大单开发，已成功开发\*办公室、教委、\*\*银行、电影厂等多家机关单位和企业庆典项目。

4、创新成果层出不穷。1-4季度，我局在市公司经营成果评比数据库营销项目、“”数据库商函项目、保险邮资明信片项目、(集团)股份有限公司项目、配送项目、商函数据库项目等10个项目榜上有名，其中7个项目单比创收在百万元以上。

(三)增强能力建设，加快网点建设步伐，企业持续发展的后劲进一步增强

确保了、三个新增邮电所开业；确保了、两个改造邮电所重新开业；完成了、邮电所和集邮专卖店的装修改造工程；已接到市公司关于接收、邮电所的批复，目前正在办理结算接受手续，三个网点总面积达798平方米；年内对50处局、所、生产场地进行了维修改造。

(四)强化安全保障工作，确保了企业生产运转顺畅

坚持“预防为主、单位负责、突出重点、保障安全”的方针，强化企业安全管理工作，提高基层安全防范的能力和水平，营造安全稳定的保障环境，圆满完成了市公司下达的各项安全指标及保卫任务。一是深入开展“平安邮政”创建活动，落实各项安全职责；二是积极组织国庆安全工作，确保了国庆期间各项活动安全运行；三是强化邮政资金票款检查，优化储蓄现金寄库流程；四是加大技防投入，确保了金融网点安全；五是全面落实安全生产责任制，加强安全生产检查；六是完善邮电局交通安全管理办法，制定交通安全工作考评标准和检查机制，对所有邮政车辆违法行为进行造册登记，有效地提高了交通安全事故的防控能力。截至12月31日，全局百余辆邮政车安全行驶万公里无事故，确保了通信生产的顺利进行。

### 三、注重学习实践，做好廉洁自律

在日常工作中，自觉地加强经济发展、企业管理理论等知识的学习，坚定信念，开阔思路，在政治上始终与市公司保持高度一致性，并把所学知识结合到实际工作之中，做到学以致用；在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作；在处理工作关系上，比较注意把握自己的角色定位，自觉维护大局，保持团结；在管理工作中充分发扬民主，身先士卒，注重挖掘员工潜质，将如何确保企业持续健康发展、如何增加职工收益作为自己的工作目标。

### 四、努力开拓，勤勉奋进，使各项工作再上新台阶

回顾任职一年来的工作，虽然取得了一些成绩，但这些成绩的取得离不开各位领导的关心支持和帮助指导，离不开各部门同志的精诚团结和密切协作，我只是尽了一份我应尽的职责。与此同时，自己也感到自身还存在一些不足：一是理论学习的系统性和深刻性不够，在学习中存在着浅尝辄止、急于先学的现象；二是在研究新情况、解决新问题，把上级的方针政策同本职工作实际结合起来，创造性的开展工作还做得不够。针对以上不足，本人要在今后学习、工作中认真加以改进。一是加强学习，完善自我；二是不断解放思路，开拓创新。

以上是本人20xx年工作的回顾与总结，在接下来的工作中，我将与领导班子的其它成员密切配合，继续围绕市公司20xx年总体经营工作部署和具体要求，突出重点、调整结构、整合资源、优化流程，做大做强各类业务，强化管理，改善服务，提高企业运行质量和效益，再创佳绩，为邮政健康、快速发展做出更大的贡献。

回顾20xx年，人力资源部在公司领导的关心指导下，在各部门和服务中心的积极配合下，认真履行职能职责，基本完成

了各项工作任务，但也存在诸多不足和需亟待改进的地方。在此对20xx年度工作的成绩与不足进行认真总结，为更好地开展20xx年度工作奠定基础。

## 一、工作总结

### (一) 员工配置

目前设置职能部门4个和5个服务中心，人员配置按照定编规定进行合理配备，个别部门存在一人多岗的配置。

现有员工188人，其中各项管理人员36人(其中高层领导2人，中层人员7人，基层管理人员27人)，操作层人员152人，此外管理人员中年龄在25岁以上45岁以下、大专以上学历的有26人，注册物业管理师1人，中级以上职称2人。

### (二) 员工管理

#### 1、招聘管理

建立适合公司的招聘渠道。8月29日花费20xx元开通新乡人才网会员，主要用于招聘中层管理人员及技工类岗位;结合物业类公司实际，通过长垣在线免费发布招聘信息，主要用于招聘基层管理人员及作业类岗位;参加现场招聘1次。

通过各种途径招人、选人，基本满足公司用人需求，今年共计招聘96名员工(其中管理人员10人，操作层人员86人)。

#### 2、日常管理

(1)规范完善员工入职、考核转正、离职等各项工作程序，及时办理相关手续。目前相关日常人事手续基本能按规定有序进行。



(2) 员工档案是掌握人员基本资料的信息库，档案包括在职员工档案、离职人员档案以及应聘人员档案(存储备用)，平时对在职员工档案的清理、补充，基本实现了一人一档。对离职人员按时办好相关手续后及时归于离职人员档案;应聘人员档案根据初试及用人需求情况按应聘岗位进行整理归档，以备今后需要时查选;对员工档案按部门项目进行分类归档;同时建立以上类别员工电子信息档案，便于员工动态信息管理和查询。

(3) 按照保密、规范化原则□20xx年6月份在原有基础上，完善了薪资发放流程。每月及时准确核算报批工资，让员工能按时领取工资。截止20xx年11月，累计支付员工薪资2434406元，其中本部职能部门121572元，龙首苑服务中心413632元，清华苑服务中心784386元，公园20xx服务中心344336元，世纪花园服务中心661253元，富美小区服务中心109227元(20xx年4月至20xx年11月)。

(4) 制订下发《人力资源管理手册》，使日常人事工作有据可依，更加规范。

(5) 及时保质完成领导交办的其它临时工作。

## 二、存在的不足及改进措施

(一) 在新员工的招聘选拔方面还需要改进思路，根据公司人力需求及人才市场行情随时调整招聘方案及招聘策略。

(二) 员工整体素质有待提高，这方面以后重点要把好招聘关，在保证用人需求的情况下，逐步提高招聘要求，力求招聘到有技能、有学历、有素质、有管理才能的人员;其次对现有人员培训提高。

(三) 留人方面：由于留人机制不够完善，造成了现阶段公司员工进得来，留不住局面□20xx年各类离职人数74人(管理人

员11人，操作层人员63人)，其中秩序员流动性较大。在今后工作中，注重员工离职原因分析，对症下药，制定改善措施。

(四)绩效考核和员工培训方面：人力资源部对员工培训考核不到位。运营部主要承担了作业层员工培训及核心管理人员的考核工作，在今后工作中要主动积极配合运营部进行培训考核工作。

(五)人力资源专业知识、物业行业专业知识缺乏，需要加强学习，结合行业实际，更好地来开展人力资源管理工作。

(六)开拓创新能力不够强，在以后的工作当中，争取在完成好本职工作的同时，不断调整工作思路、改进工作方法，力争做到实事求是的同时，将眼光放得再长远一些，将思维放的再开阔一些，积极进取、开拓创新。

在竞争激烈的市场中，在公司领导的正确指导下，我公司上半年销售业绩比去年同期有着大幅度的提升，也是公司突飞猛进的阶段，从而也确定了我公司在西南同行业中的地位。现将我公司20xx年上半年财务工作总结如下：

## 一、公司的销售业绩稳居西南地区第一

在两位老总的领导下，作为西南地区的家用、商用、笔记本的分销商，各类产品的销量始终保持稳中有升，今年总计销售万元，与去年相比上升%，从而确保了公司在这个地区这个行业中的商业地位，为明年的销售起了一个好的开端。

## 二、公司的内部管理较往年有进一步的提升

在内部管理上，公司的人员结构作了合理的调整和增加，为各部门工作的开展提供了充足的马力，使他们更有充足的干劲为客户服务为公司服务；在人事管理上加强了员工思想素质和业务素质的培训，经过培训是他们的综合素质得到更高层

次的提升，从而更进一步的提高了公司的对外品牌形象；在办公设备上，不断的更新设施设备，切实做到了为员工创造了一个良好的工作环境，这样也为他们能更好的为客户为公司服务提供了有力的保障。

三、财务管理工作上，做好财务工作计划，加强财务管理，杜绝一切不合理的开支，增收节支，开源节流。

在公司规模不断扩大的这一年，门市的开张，产品的增多，在无形中增加了财务的工作量，对财务工作提出了更高的要求。在应收款、费用及各项开支不断增大的同时，我部门在加强财务管理上制定了一些措施，主要措施有：

(1)严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。在实际工作中做到每周出应收报表，各类流水帐目做到日清月结，与产品部人员紧密配合，积极有效的回收资金，为订单的执行作好配合工作，使各类产品的存储趋于合理化，为销售人员搭建起一个好的供货平台。

(2)各项收支做到帐帐相符，帐实相符，支出要考虑合理性，做到出有凭，入有据，费用报销具有实效性，做到监督有力。在实际工作中，大额报销实行提前早通知，报销金额与票据符合，对于不合理的开支完全杜绝。

人、责任到岗。大家的干劲有了，公司的效益才会增长，正所谓有了大家才有小家，最终员工有了利益，这才是公司与员工最满意的结果。这是我的个人看法和一点小小的建议，如有不足之处，肯请领导与各位同事的指正与批评。下半年中我部门一定继往开来，做好下半年工作计划，切实做好后勤保障工作，为我公司在新的一年中能取得更好的经济效益和社会效益愿付出应有的一点微薄之力。

# 老板年终总结篇三

为适应公司的发展□20xx年公司摒弃了以前简单的管理方式，采用现代、科学、合理的管理，在制度上不断地进行完善，严肃公司纪律，规范员工行为，并制定出公司员工手册、公司管理手册、营销手册、环保设备生产标准等等。在公司构架上进行调整和整合，明确各部门职责及权责，并成立了供应链管理中心。

## 二、营销

2. 制定营销策略，分布实施，逐渐形成完整的销售模式；

3. 公司的使命由公司以材料科技为核心，为客户提供节能、环保、设备防护领域的整体解决方案逐步调整为以材料科技为核心，为客户提供节能、环保、设备防护领域的整体解决方案中的关键，核心设备。

## 三、研发

1、积极储备技术力量，提高公司整体技术研发水平。通过自主研发真正达第效果显著、制造简单、管理简便、成本合理的生态治理效果，也符合国家提倡的资源节约型，环境友好型社会的发展目标。

2、公司非常重视对外技术交流和技木，与武汉科技大学、武汉大学高校建立了长期的合作关系，取得了一系列卓有成效的科技成果。

3、今后研发工作的重点是仍然是针对环保设备的研发，不断提高环保领域的独特性特色技术和产品。

## 四、生产

1、原新篁生产基地设立为新篁工厂。方便集中制造关键基础部件和分散组装最终产品，合理规划生产布局。工厂严格实行5s管理□ts16949质量体系正在认证中。

2、成立供应链管理中心，产业化、商品化、批量化生产。供应链管理中心负责对供应商、采购、工厂、物流、质量检验、仓库进行集中管理与运营。因地制宜地采用世界上先进的制造技术和管理方法，坚持永无止境的改进，不断提高质量，降低成本，缩短交货期和增强制造柔性，使公司的供应商管理、制造水平和生产管理达到世界级大公司的基准。经过一年的努力，公司的产品日益商品化、系列化、标准化。公司的产品已经由之前的实验机转变成日益符合市场需求的标准化的一体机。并对其进行知识产权保护，商标明确。目前累计受理专利8项，已授权专利4项。

## 五、人才培养

1、公司内部的培训学习：今年公司加大了培训的力度，并进行多方面培训：技能、管理、考核、礼仪等。

2、在岗锻炼：员工在值班coo期间，通过在岗锻炼，沟通、协调能力得到了一定的提高，并通过值班coo选出优秀管理人才。

除了公司内部人才的培养，还积极地从外部引进紧缺人才，并合理使用人才，关爱人才。

## 老板年终总结篇四

各位经销商、代理商朋友们：

大家好！首先我代表xxx鞋服有限公司为大家的到来表示热烈的欢迎。

一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光；一年一度夏季热，不似热辣火焰，胜似热辣火焰。此时此刻正是夏日炎炎，此情此境也正说明了今天的xxx秋冬产品订货会，我们是带着火热豪情的来举办的。愿这热情如火的夏季给我们带来新季度的好运气。让xxx即将推出的新产品广为人知，名扬市场，销售量蒸蒸日上。

阳光普照，日暖花开。为什么花儿只要给点阳光就灿烂呢？因为有条件，有了它生长需要的基础条件，那么它还有什么理由不开放呢？机遇难求，错过了这次还要等下一次，而等待下次的代价却是少了一次生命力的出现，少了一次与蜜蜂、蝴蝶的亲密接触，所以花儿习惯了等待，懂得抓住机遇的重要性。从一棵小小的植物当中，我们可以感受到外界条件的重要性以及机遇的不可多得。

“百鸟争鸣，群芳争艳。”不管是大自然还是人类世界，都会存在竞争。所谓物竞天择，适者生存。因为有竞争才有第一，有竞争才有来之不易的荣誉以及属于自己的领地。正所谓“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。”只要有空间就会有发挥的机会，关键是如何来把握这个空间，抓住机遇，使自己在这个空间里独领风骚。

在市场竞争激烈的今天，想要在群雄当中脱颖而出，靠自身的力量是远远不够。所以，我们xxx集团希望靠大家的力量来共同开拓我们的美好前景。魅力来源于实力，我们是用实力来战胜市场的，所以我们有足够的信心。只要大家一起努力，那么前景是可观的！

谢谢大家！

订货会讲话稿范文：

尊敬的合作伙伴，朋友们大家好：

岁岁年年似相识朝朝暮暮却不同

昨日水击三千里今朝相聚议财源

欢迎你们来自营销市场一线的功臣们!大家辛苦了!

xx选择此时召开订货会，愿这热情如火的夏季给我们带来新季度的运气。

xx经过近十年的发展，以拥有了上千平米的现代库房，良好的办公环境与办公设施，系统的终端网络，快捷的配送体系和训练有素的销售团队，硬件与软件可以说走在了同行业前端。xx在不断提高自身素质，拓展市场的同时，我们更得到了合作伙伴的支持与响应。在竞争异常激烈的今天，凭着坚持的精神，持续保持着良好的发展势头，在此我代表xx向大家表示感谢，感谢你们一直以来对xx的支持和厚爱。

在市场竞争激烈的今天，想要在群雄中脱颖而出，靠自身的力量是远远不够的，所以xx希望靠大家力量来共同开拓我们的美好前景，秋天即来，在座的各位看到今天的xx。相信你和我们一样，众志成城，做好准备，迎接这个喜获丰收的秋天。我们的魅力源于xx与品牌的实力与自信，我也相信，只要大家一起努力，我们就有美好的收获，抓住xx就是抓住了机遇抓住了财富。道路是艰辛的，因此xx更要坚持，坚持是一种品质，坚持是一种承诺，人生追求没有终点，你我始终在奔跑路上，不断点燃成功与梦想。

最后祝愿合作伙伴在本次订货会上获得秋的丰收，同时祝愿大家身体健康!合家幸福!生意兴隆!万事如意!

订货会讲话稿范文：

各位来宾、朋友们：

大家好，首先我代表夏普赛尔公司对大家的光临表示热烈的欢迎，对各位多年来对夏普赛尔大力的支持，表示真诚的感谢。

今天，夏普赛尔公司在此召开订货会，有幸与大家共聚一堂，重温友情，抢抓商机，共谋发展，实现双赢，夏普赛尔一路走来离不开大家的鼎力支持，同时夏普赛尔也给大家带来了可观的利润，是大家更快发展的坚实后盾。

众所周知，金融危机，市场低迷，但大家在过去的一年中能与夏普赛尔一起历经风雨，长期以来相互信任、相互支持、同舟共济、相濡以沫，携手并肩共同开拓，做大销量、做强市场，从而取得了可喜的销售业绩。

在新的一年里，夏普赛尔将会一如既往与大家共谋发展，提高市场费用投入，加强市场维护力度，在终端渠道精耕细作，持续做大做强夏普赛尔这一山西人自己的饮料品牌。

我们要发展，要相互配合、相互理解，我坚信通过我们大家一致的努力，市场营销网络不断发展壮大，销量也会节节攀升，保证大家开心的赚钱，挣到更多的赚钱。

最后，我代表夏普赛尔公司预祝订货会圆满成功，同时再次感谢各位对夏普赛尔的支持与厚爱，祝愿夏普赛尔能不断发展、事业兴旺；也祝愿在座的各位合作伙伴生意兴隆、财源广进. 谢谢大家.

[订货会老板发言稿]

## 老板年终总结篇五

尊敬的各位领导、来宾，亲爱的各位同事：

下午好！



值此新春佳节到来之际，我谨代表公司董事会，向各位来宾的到来表示热烈的欢迎，向全体员工的辛勤工作致以深深的谢意！

20xx年，是公司逆势而上的一年，是非凡的一年；公司成立十周年；公司工会正式成立；第一届工会代表大会胜利召开；广州分公司顺利搬迁和人员扩编，公司各种丰富多彩的员工活动，让我们的每一位员工看到公司发展的希望。虽然全球金融海啸再一次考验我们全体员工的斗志和信心，但是，我们的企业和全体员工面对危机与困难，在公司董事会、管理层的正确指导下，积极采取自救行动，开源节流、削减开支，并抓住这个时机在企业内部进行苦练内功、强化培训、提高技能，把握机遇，创新发展。通过公司管理层和全体员工的努力，公司获得了健康、稳步、持续的发展，做到了稳健运营，实现赢利的目标。所有这些成绩的取得均饱含着公司全体员工的辛勤劳动和汗水；也凝聚着员工家属对公司工作的大力支持和无私奉献。

因此，我谨代表各方股东、董事、监事向全体员工表示衷心的感谢并通过你们向你们的家人表示新春的祝福，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意！

展望20xx年，我们将面临新的机遇和更大挑战，希望大家继续努力，开拓创新，与时俱进，以新的姿态、新的步伐，谱写新的篇章！

我相信20xx年，在董事会的正确决策下，有公司管理层的正确领导，有我们全体员工的共同努力和齐心协力；通过强化管理，提升效率，我们的员工和企业一定能够携起手来，共度难关，在激烈的市场竞争中求得新的发展，公司一定会有更美好的未来！