

# 2023年公司大讨论活动发言稿(精选5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 公司大讨论活动发言稿篇一

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的xx市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过\*\*\*式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善治理、\*\*\*发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强治理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

### （一）生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务万标箱，比去年同期增长；件杂货完成万吨，比去年同期增长；装拆箱理货完成万标箱，比去年同期增长。

今年上半年财务收入共计万元，比去年同期增长。利润元，成本利润率。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

## （二）主要完成的工作。

### 1、以人为本、搭建平台、构建\*\*\*企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建\*\*\*环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造\*\*\*的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想熟悉和治理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司员工之间的纽带和桥梁。公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既锻炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感

情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康\*\*的企业环境。

发挥\*\*宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门xx从04年开始创办企业内刊《xxxx之声》至今已有三人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守规章制度的员工给予严厉处理。5月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

#### 4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、治理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在治理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事治理员xx兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强治理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。

通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

## 5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的xx市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给xx定了较高的利润指标，这势必让xx加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就把握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将xxx□xxx二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营治理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司针对今年上半年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。今年上半年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到xx地中海线□xx的一条内支线和xx线；xx和xx合开的东南亚线□xx的一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货

的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了xx物流的一块业务，非凡理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与xx码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证实了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。

6□xx分公司正式开展xx业务。

根据总部的要求□xx分公司的经营治理由厦门分公司负责，去年公司对xx市场进行了调研，并做好相关开业的预备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进xx分公司各项工作的进行。今年上半年xx分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业□xxx作为xx分公司具体负责人，对xx分公司的开业经营作了大量的工作。

（一）员工的思想水平和综合素质有待提高。

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

（二）干部的治理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓治理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的要害，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、治理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们究竟还年青，无论是工作经验、业务能力、治理治理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

（三）规章制度的落实还不够全面到位。

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在治理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

（四）市场营销手段还要进一步创新。

上半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，把握市场的主动权。

## 公司大讨论活动发言稿篇二

第一段：引言（200字）

在现代企业中，团队合作和沟通是至关重要的。而公司讨论则是一个非常重要的工具，能够帮助团队成员在共同的目标下进行有效的交流与决策。在过去的一段时间里，我们在公司内进行了一系列讨论，并且积累了一些宝贵的经验与体会。在这篇文章中，我将总结我们的讨论心得，希望对其他团队也能有所启发。

第二段：有效沟通的重要性（200字）

首先，公司讨论的核心是有效沟通。在讨论中，每个团队成员都应该有机会表达自己的观点和意见。无论是产品开发、市场营销，还是内部流程改进，每个人都有自己独特的见解和经验。有效的沟通可以激发创造力，促进团队合作，并帮助找到最佳解决方案。因此，在公司讨论中，必须确保每个成员都受到充分尊重和听取。

### 第三段：尊重和共识的重要性（200字）

尊重和共识是公司讨论的两个关键要素。团队成员之间应该彼此尊重，不论地位高低，每个意见都应被认真对待。当意见存在冲突时，必须建立共识，以便达成统一意见。共识不是简单的妥协，而是在各方观点的基础上找到最佳平衡点，确保每个人都在决策中有“一席之地”。这种尊重和共识的氛围将有利于团队凝聚力的建立和维持。

### 第四段：准备和参与的重要性（200字）

对于一场公司讨论，准备和参与是至关重要的。在准备阶段，成员们应该对讨论的话题进行相关研究和准备，提前思考可能的问题和解决方案。准备不仅有助于更好地发表观点，还有助于更深入地了解主题。参与是指积极参与到讨论中，表达自己的观点和想法，并与其他成员进行互动和辩论。通过准备和参与，每个团队成员都能更好地贡献自己的力量，推动讨论的深入和决策的明晰。

### 第五段：持续改进的重要性（200字）

最后，公司讨论的过程应该是持续改进的。我们在讨论中发现了自己的缺点和不足之处，需要时刻反思和改进。例如，我们在讨论中发现了信息共享不畅、集体讨论时间过长等问题，我们将对这些问题进行改进，并寻求更高效的方式来促进公司内部的讨论与决策。持续改进的精神将帮助团队不断进步和成长，更好地应对市场挑战和竞争。

### 总结（100字）

通过公司讨论的实践，我们深刻认识到了有效沟通、尊重和共识、准备和参与以及持续改进的重要性。这些体会将帮助我们更好地执行公司策略，提高团队绩效，实现共同目标。不断学习和改进应该成为我们日常工作的一部分，以便为公

司的成功和成长做出更大贡献。

## 公司大讨论活动发言稿篇三

这次会议是大元公司深入贯彻党的十八大和十八届三中、四中全会精神，以实现集团公司总体发展战略为目标，站在新的历史起点上召开的一次十分重要的会议。这次会议的主要任务是：总结20xx年工作，分析当前及今后一个时期的形势和任务，部署20xx年工作，动员广大干部职工抓住机遇、奋发图强，主动把握和积极适应新常态，不断提高发展质量和效益，进一步坚定信念、开拓进取，为推动大元公司战略调整快速发展而努力奋斗。

20xx年，面对错综复杂、跌宕起伏、较为艰难的经营形势，大元公司在燃气板块的正确领导下，在董事会的科学决策和监督指导下，坚持以管理为核心，牢牢把握发展机遇，及时抢抓市场先机，适时调整经营策略，努力改善经营局面，在全省lng行业中努力打造公司自有的核心竞争力。

作规程、安全操作技能和特种作业操作等方面的培训教育，努力提高全员安全素质。组织20人次参加省安监局举办的危化品经营安全资格证培训，全部通过考试并取得相关证件，为依法规范安全生产管理，促进公司安全有序稳定发展起到了保障作用。

截止20xx年12月31日，大元公司资产总额4188.61万元，同比减少389.52万元，减幅为8.51%；负债总额676.23万元，同比增加495.59万元，增幅为274.34%。营业收入1839.80万元，同比增加1305.18万元，增幅为244.13%；营业成本1,680.83万元，同比增加1418.86万元，增幅为541.62%；利润总额-647.38万元。

销售情况，公司已投产加气站5座，累计销售气量3962.35吨，



14年累计销售气量3402.77吨，其中：忻州保德lng加气站销售气量1817.83吨；阳泉荫营lng加气站销售气量920吨；平定lng加气站销售气量536.93吨；五台石咀lng加气站销售气量51.36吨；太旧高速lng加气站销售气量76.65吨。贸易工作，累计完成贸易量374.28吨。

局了有利的建站位置，推动了阳泉、吕梁、清徐等地的站点建设工作。

公司在建加气站2座，分别为阳泉太旧lng加气站、清徐清源lng加气站。现都已取得前期工作函等前期手续，正进行“三通一平”工程，设计单位、施工单位、设备厂家都已招标完毕。同时，在确保工程进度、保证工程质量的前提下，完成了保德桥头lng加气站附属工程建设。

建章立制。公司先后出台了《工程管理责任制》等九个工程管理制度，规范了加气站建设管理。对各站设备进行了定期维护保养，联系设备厂家对阳泉两座加气站储罐进行真空度测量，将不达标储罐重新抽真空处理，及时购买、更换、维修站上损坏设施，确保各加气站安全正常运营。组织相关人员参加省住建局举办的lng加气站培训和中国燃气协会举办的新版《汽车加油加气站设计与施工规范》条文讲解学习，取得了相关证件，增强了员工的业务知识和专业技术水平。

辰洁净能源有限公司又签署了新的合作协议。

价格是采购活动的敏感焦点。公司根据既定采购计划，多渠道获取报价，实时把握市场脉搏，通过比价、议价等形式确定采购价格。坚持“适价、适质、适时、适量、适地”原则，合理采购气源，进而降低运营成本，以提高经营质量。

做好了前期工作为给大元公司加气站运营提供充足的气源保证，最大程度降低气源采购成本，同时为配合燃气板块公司

打造晋能燃气集团lng全产业链。大元公司通过对lng市场调查研究后，于20xx年4月1日在阳泉市设立子公司，专项开展lng物流配送业务，同年10月取得危险品货物运输许可证。公司已购置、上户lng运输槽车5辆，相关组织机构、部门设置、业务流程设计、人员选聘等工作也已全部落实到位，为开展lng物流配送业务做好了充分的准备。

针对自有加气站较少的现状，大元公司积极开展市场营销工作，大范围争取外围客户，吸引过路车辆加气。根据客户情况，实施市场细分策略，对关键用户重点攻关、集中突破，实施“捆绑战略”和“定点加气”方案。20xx年公司分别与山西三元昌贸易有限公司等13家公司签署了合作协议。

## 公司大讨论活动发言稿篇四

第一段：引入话题，讲述个人参加公司话题讨论的背景及重要性。

在现代企业中，公司话题讨论逐渐成为一种常见的公司内部交流方式。作为一个职场新人，参加公司话题讨论不仅是了解公司文化、认识团队成员的一种重要手段，更是学习和提升自己的好机会。因此，在公司内参加话题讨论会议成为了我工作中的一部分。在不断地参加和主持话题讨论之后，我发现话题讨论带给我的不仅是知识和技能，更能让我更好地了解自己和其他团队成员。

第二段：分享话题讨论的准备过程及技巧。

第三段：谈论话题讨论的益处和难点。

话题讨论对于提升员工的能力是非常有益的。在讨论中，一个人不仅能够了解他人的观点，还能够更好地提出自己的想法和想法。此外，话题讨论还能帮助团队成员在思维上开拓

自己的思路，提高团队的协作效率。但是，参加话题讨论亦存在难点，如个人的情感冲突、角色分配不明确或者无意义的争论等。这些问题需要参与者进行攻克和解决，才能更好地协作和发展。

第四段：分享如何正确地引导和促进话题讨论。

作为话题讨论中的主持人之一，要想顺利、正确地引导和促进话题讨论，必须要学会如何调动全员的积极性，从而推进整个讨论的进行。在主管或参与谈论的时候，必须要提出闪现的观点、表达明确的意见、尊重其他人的评论、注重群体互动等等。尤其是在有效的沟通中，要避免过于强烈的情感、过度的争议等问题，以避免破坏整个讨论的氛围。

第五段：总结话题讨论的心得体会。

通过参加公司话题讨论，我在实践中获得了很多经验，也收获了很多成就感。在讨论中，我学会了表达自己的想法和想法，也改变了自己对于事物的看法，更加开阔了自己的思路。同时，在话题讨论中，我也渐渐领会到了如何掌握讨论的节奏、以及如何处理不同的态度和不同的见解。通过不断的实践、总结，相信在未来的工作生活中能够做的更好。

## 公司大讨论活动发言稿篇五

随着商业竞争的加剧，公司话题讨论越来越成为一个组织中不可缺少的部分。每个人都思考如何在公司讨论中变得更有激情、更有说服力，同时保持同事之间的尊重和信任。我曾参与过几次公司的话题讨论，从中学到了很多，今天想分享一下我的心得和体会。

第一段：认真准备

参加公司话题讨论前，我们需要仔细阅读讨论议程和问题，

并准备相应的材料和数据支持自己的观点。此外，我们还需要了解每个人的立场和观点，以便在讨论中构建更具说服力的观点，并在最终达成共识时得到支持。

注意力集中、发现细节、有条理地组织思维和材料，将有助于您在讨论中表现出色。此外，准备也意味着要提前记下自己的想法和观点，这将有助于您在讨论会中发现您的观点和思路。

## 第二段：沟通与参与

在公司讨论中，成功的关键在于在适当的时候言辞有力地发表自己的意见和观点。这也意味着，需要确保在讨论会中积极参与，而不是消极地待在一旁。

在发表意见和观点时，我们需要尊重其他人的观点并避免使用过于严格或攻击性的语言。如果我们能够避免使用这样的语言，那么讨论会变得更加愉快和生产性。

## 第三段：批判性思考

在公司的讨论中，我们需要运用批判性思维来审视不同的观点，以帮助我们获得更具说服力和更好的结论。批判性思维让我们更加敏锐地意识到我们需要寻找的证据和原因，从而更好地理解问题的本质。

在这种情况下，我们需要运用良好的批判性思维来识别那些谈话中隐藏的偏见、逻辑错误和不合理的概念。

## 第四段：参与式决策

每个人都应该有参与式决策的机会和权利。参与式决策通常是最有建设性的，并为决策制定者和参与者提供更高的责任感和承诺。而且，对于参与式决策，会议成员从活动中学习

并发展出他们自己的理念和方法，这将使得组织更具灵活性和创造力。

最后一段：总结

总之，公司讨论中的成功和生产力取决于我们的准备、表达、批判性思维和参与式决策。我们需要确保我们准备充分、合理地参与讨论、运用批判性思维来处理问题，并最终为正确的决策做出贡献。如果我们能遵循这些守则，我们将成为更有说服力和有价值的参与者，同时也有可能团队中获得尊重和信任。