

# 商会年会讲话内容(模板5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 商会年会讲话内容篇一

各位领导，各位来宾，女士们、先生们，亲爱的乡亲们：

大家好！

值20\_\_新春佳节来临之际，我们与各位乡亲欢聚一堂，听乡音，叙友情，致问候，话发展，辞旧迎新，共同感受乡情的温馨，共同展望新年的美好前景。在此，我谨代表\_\_市\_\_商会全体同仁，向出席今天团拜会的各位领导，各位来宾，各位同乡致以节日的问候和良好的祝愿，并通过你们，给你们的亲人，朋友，给在\_\_的各位\_\_籍同乡，给生我们养我们的家乡父老乡亲拜个早年，祝福大家猪年吉祥、万事如意！

借这个美好的时刻，我由衷地表达三种情意。

一是感恩之心。一个月以前，\_\_市\_\_商会成立。它顺应了当今社会经济发展的潮流、顺应\_\_籍乡亲们的企盼，为促进在深\_\_企业共同发展打下了组织基础。\_\_市各级领导对商会寄予关怀和厚望，\_\_籍乡亲们给予我们极大的支持和鼓励。在此，我谨代表商会以及我个人，向各位领导和乡亲表达诚挚的敬意！感恩每一天，因为有你，我们携手并进，开启新的征途。

二是寄望之情。20\_\_年是商会工作开局之年，是推动商会工作上台阶的重要一年。我们“x商”要认真学习中央和地方政府有关文件精神，积极参与两地的经济建设。我们将加强会

员企业和会员单位之间的合作交流；加强与港澳乡亲的联系；壮大会员队伍，健全商会运作机制，提升会员服务水平；加强与有关部门单位、兄弟商会等的紧密合作联系，促进商会工作健康发展，为深x两地经济融合作出积极贡献。为此，我热切地希望，各位领导、各位乡亲、各位朋友，一如既往地关心、支持、帮助我们，共同建功立业。

三是祝福之意。旧岁已展千重锦，新年再进百尺杆。新的一年承载着新的梦想，孕育着新的希望，更鞭策我们\_\_儿女续写新的辉煌。衷心祝愿我们的祖国更加繁荣昌盛，祝愿我们的人民幸福安康，祝愿各位领导、各位来宾、各位乡亲身体健康，阖家幸福，鹏程万里！

谢谢大家！

## 商会年会讲话内容篇二

尊敬的各位领导、同仁，大家下午好！

今天我们在这里隆重聚会，举行五文化商会年会。在此，我谨代表商会，对各位的到来表示热烈的欢迎！

20xx年，在社会各界关怀帮助下，在各位会员的鼎力支持下、在办公室的辛勤工作下，商会做了服务会员、外联交流、宣传工作、爱心慈善等工作，在此，向大家表示衷心的感谢。

各位领导、同仁□20xx年商会的中心工作将继续遵循形象和实务两手抓的发展轨道，一方面继续加强商会宣传和建设，进一步巩固商会业已建立的社会声誉和口碑；另一方面，我们将进一步深化为会员服务的内涵和外延，把服务会员的基础进一步夯实，机制进一步健全，以期更好的发挥商会作用，强化自身商务职能，增强自身造血功能积累经验。

风起浪涌，自当扬帆破浪；任重道远，更需策马扬鞭！希望

通过我们的努力，能为国家、社会、以及我们各位会员送上更多帮助，让大家对未来能更多一份希望和憧憬。我也真诚的希望，全体会员能进一步团结合作，互帮互助，在企业经营、经济建设和社会发展中，为中国梦的早日实现做出贡献！

最后，预祝年会圆满成功，祝福各位猪年吉祥平安，身体健康，生意兴隆，万事如意！谢谢！

## 商会年会讲话内容篇三

各位来宾及商会同行们：

晚上好！

首先感谢大会组委会给了我这次发言的机会，作为一个从事家具行业时间不长，且加入商会不久的小菜鸟，能上台和大家一起分享，感到莫大的光荣和无比激动！

我初识商会是从篮球队组建开始的，来到xx后从由于工作繁忙，没有球友，几乎没有去过篮球场。听说修水商会组建篮球队，且商会同乡里很多篮球高手，我便踊跃的报名加入商会篮球队，成为球队的一员；球队组织活动时，商会领导亲临现场指挥加油，我看到的商会领导们对商会活动的重视和服务意识，在蓝球比赛过程中，我看到了商会年轻一代的活力与激情，从他们身上学习更多的是勇敢与拼搏。这也正是我们xx商会人的精神。

我融入商会是今年7月商会周年庆典那次活动，周年庆典隆重而有简朴，会员们大家欢聚一堂欢声笑语，热情洋溢。让身在他乡的我有种家的感觉。活动中我认识很多优秀的创业前辈，他们艰难而又励志的创业故事，时刻激励着我前行！在活动中我也结识了很多有着同样梦想同行们，他们凭着顽强和坚持在竞争激烈的家具行业打拼，这些对我来说是一笔宝贵的财富，受益匪浅。

我感谢商会是今天要在这真心的说，你的海纳百川，才让我这个丝般的小厂有幸加入商会大家庭，让我感觉我不是一个人在奋斗，我的背后有强大的你在支持。你的务实贴心的服务体念，让我们所有会员感觉踏实与信任；你的共同求发展，努力共创辉煌宏伟理想，让我们所有会员激情澎湃，信心百倍，我们相信修水商会人一定会更团结更强大，在此真心的谢谢商会给我们所有会员搭建的这个平台。。

成立不久的商会像是学步的孩子，有很多需要学习提高的地方，这需要商会领导班组付出更多辛勤劳动，也需要我们所有会员的包容支持配合，岁月雨露，阳光普照，请相信商会这个新生的孩子一定会健康茁壮的成长，能更好的为修水同乡服务。最后祝福所有朋友生意兴隆，家庭幸福，一帆风顺，万事如意！

## 商会年会讲话内容篇四

尊敬的各位领导、各位来宾、朋友们：

下午好！

今天下午我们欢聚一堂，召开得力集团有史以来的第二次全国经销商大会，作为我个人，心潮澎湃，感慨万千。如果说，\_\_-\_\_年召开的第一次全国经销商大会，是得力文具第一次全面展示自我的话，那么今天，就是得力文具历时三年的高速发展，全面对给予我们成长，提供了生生不息的发展动力的经销商商朋友，进行阶段性成果展示的日子。在这三年的时间里，得力集团实现了每年1个亿的增长速度的前进。\_\_年，得力文具全年实现主营业务收入1.8亿元；\_\_年，得力文具全年实现主营业务收入2.8亿元；\_\_年得力文具全年实现主营业务收入4.2亿元；而今年，也就是\_\_-\_\_年，得力文具截止9月30日，已经实现主营业务收入3.8亿元，预计今年主营业务收入将突破5亿元销售大关。从上述的数据中，我们能够清楚的看到，从上次的经销商大会到本届经销商大会的三年时间

里，得力文具实现近3倍的增长，在这3倍的增长背后，是得力文具的每个经销商不懈努力的结果，是得力文具每个经销商精心推广的成就！值此得力文具全国经销商大会隆重召开之际，我本人及得力集团上下3700名员工，向共同谱写了得力辉煌篇章的各位经销商朋友，表示衷心的感谢！感谢你们在得力文具15年的发展征程中，所给予的一如既往的支持及为得力文具的快速发展所付出的艰辛努力，谢谢你们！

距离上次得力文具经销商大会的召开时间已经过去了3年，在这3年中，得力文具产生了有目共睹的变化。在基础设施建设上，首先是位于宁波科技园区内的得力电子发展公司新厂落成，宁海城关的得力表面涂装处理有限公司的新厂房以及宁海黄坛总部的办公大楼也都相继落成。去年6月，我们又在宁波江北区购买了570亩土地，用于未来3年的生产基地扩建。我想，得力如果需要在未来中不断超越、不断领先的话，那么，得力就必须在现有的制造优势上不断加强投入，从而更加突显我们业以建立的优质综合文具供应商的定位。为了在未来的竞争中持续领先，得力也必须秉承我们一贯的严谨、务实的作风，通过不断的完善我们的产业配套环节，力争通过我们的不懈努力，构建一个中国最具竞争力的研发平台、制造平台，从而实现我们性价比最优、产品最全的渠道形象和终端认知。为了达到品质的卓越，得力在这3年的时间里，不断加大高技术含量的设备投入，我们新增了中国最好的注塑机100台，目前得力在注塑机的投入上，总共达到了300台的规模。

另外，我们又斥资500万购置了国际一流的德国进口模具加工中心2台，从而使我们的模具加工能力达到国际先进水平。为使研发水平与品质检验测试水平得到提高，我们新购置了价值\_\_多万元的检测设备与仪器。以上和大家谈的都是我们在研发、制造上的进步。接下来，我和大家一起共同分享得力在这3年的时间里，在销售系统建设上所取得的成绩。在过去的3年里，得力集团新开分公司10家，从而使得销售分支机构达到27家，行销网络遍布中国主要省份，本着最短距离、最

短时间响应客户服务需要的目的出发，得力在所有的分之机构里，均设立了自己的仓储中心，以满足经销伙伴日愈提高的配送服务要求，同时在这三年中，分公司新购置配送车辆15部，从而在全中国达到30多部配送车满足客户每天高速服务的需求。为了强化分公司的运营管理水平，得力集团在软件设施的建设上，投入大量资金导入了用友erp系统，从而使得整个企业的管理水平大幅度提升，应该客观的说，信息化管理为得力文具在过去的3年时间里的竞争力提升做出了重要的贡献。一个企业如果建立广泛的产品知名度和美誉度，那么将对经销商的市场推广产生巨大的市场拉力，从而进一步节约经销伙伴的推广成本。

因此，本着这一理念，得力文具在品牌建设上，逐年增大宣传预算费用，在行业展会、行业杂志、户外广告、零售店形象展示等领域持续投入，通过有针对性的、有计划的投入，得力品牌影响力在这3年的时间里获得了极大的提升，从而培养了一大部分的终端消费者的品牌指明购买习惯，正是得力文具在市场中的品牌影响力不断彰现，得力品牌在获得浙江省著名商标、浙江省名牌的基础上，又获得了中国十大文具品牌称号和中国最畅销文具品牌称号。为了实现得力文具涉足的产品项目专业化，得力在技术研发上，广泛的吸收行业专家，并通过分项而治的研发策略，基本形成专业产品专业研发队伍的架构，目前已建立综合文具研发中心、文件夹研发中心、订书机研发中心、碎纸机研发中心、书写工具研发中心和办公电子研发中心等6个专业研发中心，从而在组织体系上确保了得力产品项目的研发专业性，为得力文具在未来的市场中领导产品潮流走向搭建了坚实的平台。

需要特别指出的是，得力通过多年来在削笔机产品领域的技术积累，已经形成了绝对领先的技术优势和市场份额优势，也正是基于得力削笔机的出色表现，经过中国标准化检测中心的专家测评论证，得力削笔机目前以达到国际领先水平，从而光荣的被国家指定为中国削笔机行业标准的起草单位。得力文具在这3年的时间里蓬勃发展，得力集团的员工总人数

也由三年前的1500人，发展到目前的3700人。产品大类与产品数量也扩展到31个大类，700多个单品。新上马书写工具类、办公电子类、商用机器类三大类项目，基本完成得力大办公的产业布局。

## 商会年会讲话内容篇五

尊敬的XXXX:

亚麻行业协会自去年成立以来，能够认真履行综合、协调、指导、监督职责，经常就亚麻产业开发问题广泛开展调研，多次向政府及有关部门提出了富有战略性、实践性的建议与意见；积极组织企业参加各种展销会、洽谈会等活动，为主体发展提供了优质服务；深入学习、宣传、贯彻各项政策措施，促进了全县亚麻制品市场占有率和市场化水平的提高。应该说，行业协会在政府和企业之间较好地发挥了桥梁和纽带作用。截止目前，全县麻字号企业已发展到237家，纺纱、织布、编织制品生产能力分别达到4万锭、万米和500万套（件），亚麻产业实现增加值2.5亿元，拉动社会就业3万人。“中国亚麻城”建设的影响力、凝聚力越来越大，在兰西形成省级亚麻行业中心的优势也日益凸显。在此，我代表县委、县政府向行业协会及企业主体对我县亚麻产业经济发展所付出的努力和做出的贡献表示衷心的感谢！方才，亚麻行业协会会长郜刃先生作了很好的报告，我完全同意。借此机会，我有几句话要对企业主体与行业协会讲一讲。

关于企业主体加快发展问题我讲三句话：

第一句话是抓住机遇，乘势而上

企业要能够透过纷繁复杂的市场表象洞察到潜在消费需求、发现市场机遇。实践证明，发现并抓住一次机遇，就能登上一个台阶，实践一次跨越。当前乃至今后一个时期，亚麻行业发展面临着前所未有的机遇期。从市场机遇分析：首先是

亚麻纤维市场供不应求。从国内市场看，目前我国亚麻纺纱锭数约60万枚，年亚麻纤维的需求量将达10万吨，但年纤维自给量不足5万吨，缺口近60；从国际市场看，全球年产亚麻纤维约40万吨，占全球可纺纤维总量的2%以下，属于稀有、昂贵、环保珍品，每年将有近万亿元的市场空间。其次是麻纺织品国内外市场需求空间大。在国外，拥有亚麻产品一直是身份的象征，特别是发达的欧美市场亚麻产品需求已处于稳定增长的成熟期；在国内，亚麻产品也正逐步被消费者认可，产品和市场开发潜力巨大。据权威机构预测，今后一个时期，我国麻纺织品将有60亿美元的国内外市场需求空间，其中高档亚麻服装每年将以30%的速度高速增长，亚麻汽车凉垫每年将以300万套的速度增长，其它产品需求增幅也将超过15%，而且随着新技术不断应用和新产品的不断开发，亚麻行业的市场空间将不断扩大。所以从发展前景看，尽管目前受国际纺织品贸易磨擦影响，亚麻纱布销售一度低迷，但可以肯定地说，这种现象只是在需求持续增加的大背景下，由于生产力布局、产品结构调整及集团利益驱使造成的，只要我们冲破关税、技术等暂时性贸易壁垒，遵循市场规律发展亚麻商品生产，就能够持续占领市场，不断赢取利润。从生产力布局调整上观察：以纺、织、编为主的亚麻行业呈现出了外企向中国转移、纺锭向原料基地扎堆、产业向北部地区扩张的三个趋势。从外企向中国转移趋势看，美、欧国家因劳动力成本高而导致竞争力下降、种植面积萎缩及加工企业倒闭，造成了大量的亚麻行业资本流向发展中国家，由于我国具有劳动力成本低廉、亚麻产业基础雄厚等竞争优势，致使成为西方发达地区企业资本和行业要素转移的重要承接地。据了解，去年我国出口亚麻纱2万余吨，亚麻布近1亿米，是世界亚麻纱、布出口第一大国。从纺锭向原料基地扎堆趋势看，一些纺纱织布企业为降低扩张成本，而把生产车间设在原料基地，这使包括兰西在内、拥有160万亩优质原茎主产区优势的黑龙江焕发出了无限商机。以亩产原茎300公斤为计算单位，一亩亚麻在基地种植、原茎加工、纺纱、织布（编织）、服装制作、籽油加工六个环节的增加值近万元，以此推算全省160万亩基地将产生百亿元的经济效应。从产业向北

部地区扩张趋势看，由于气候条件致使亚麻原茎种植北移，连锁带动了企业及行业资本的北移，具有“南联北开”区位优势兰西，已经成为亚麻产品的重要生产基地和行业要素集聚地。从政策投向解读：“十一五”期间，国家将深入实施工业反哺农业、城市支持农村的战略，各种惠农政策和支农资金会进一步涌入农村大地，这必将为亚麻产业开发创造更加宽松的宏观环境。尤其是我省纺织项目已纳入东北老工业基地调整改造项目，亚麻产业又被省委列为重点开发的八大产业之一，并相继出台了一系列扶持政策，这些都为亚麻行业发展提供了动力支持。同时，县委、县政府顺应形势的变化，站在建设亚麻行业中心的战略高度，举全县之力打造“中国亚麻城”，已经产生了政策释放、资源集聚和要素涌流效应，在我县形成了亚麻行业加快发展的“小气候”，为域内外麻企在我县加快发展创造了良好的外部环境。近期，除《亚麻行业指导性意见》外，县委、县政府还将出台《促进亚麻行业发展的意见》，明确鼓励什么、支持什么，给予哪些优惠政策，这些必将产生良好的政策导向机遇。因此，各企业和各类投资主体应抓住机遇，迅速扩大生产规模。

在竞相发展的市场环境下，怎么才能抓住机遇？从企业角度来说，机遇就在细分的市场中，在个性化的服务中，在产品的创新中。大家一定要准确把握市场经济“波浪式”发展的规律，认识到机遇的阶段性和不可再生性的特点。目前，我们面临的机遇期可能就那么有限的几年，如果抓不住机遇占稳市场，别人就会抢在我们的前头，我们就将被甩在后面，直至淘汰。因此看到了机遇，就务必紧紧抓住不放手，兰亚、绿源、绿地等相对比较成功的企业，一定要乘势而上，把机制做活，大力开发新产品，不断扩张优势，把核心竞争能力做强，把品牌做响，把规模做大。目前一些暂时处于创业期和成长期的企业，或准备投资亚麻行业的投资者，要致力专业化生产，突出自己的特点，把一个环节、一种产品做精、做强，实现滚动发展。

第二句话是诚信经营，打造品牌

诚信是经营之本，人不讲诚信难以立世，企业不讲诚信，必将被市场淘汰。二十年前的温州，因为造假而严重影响了经济发展，温州用十几年的时间才挽回了不诚信造成的负面影响，总结以往的经验教训，温州人渐进式提出了质量温州、诚信温州、活力温州。我们兰西的亚麻行业，尤其是编织行业发展，近乎当年温州的小规模、大群体模式，这种发展模式确实为行业发展增添了活力，但是也带来了一系列问题。特别是亚麻编织业通过政府造势把市场打开后，做亚麻编织生意的人多了，大多数企业能守法经营，但确有一些企业为了眼前的利益，打起了造假的主意，以次充好，以假乱真，竞相压价，恶性竞争，这种现象现在已经不是个别案例，在一定程度上带有普遍性。如果任由这种势头发展下去，我们既有的市场和优势将逐步散失掉，就会砸了“中国亚麻之乡”、“中国亚麻纺编织名城”、“兰西绿色亚麻原产地”的牌子。企业由于不诚信而垮掉的例子很多，曾经名噪一时的三株集团、金华火腿都是因为不诚信而失去市场倒闭的。所以说，希望我们的企业，不论大小，都要树立诚信意识和行为自律观念，视质量为企业的生命，强化标准化生产，从构思设计、原料进厂，到生产加工、包装入市，每个环节都严格执行国家标准或地方生产标准，共同维护“兰西亚麻”这块金字招牌。在座各位都是亚麻行业的精英，无论你所办的企业规模大小、经营效果如何，都要不断加强企业理念、企业文化、企业商标建设，塑造先进文明的现代企业形象，以质量赢得业主信任，靠美誉拓展市场空间，走出一条诚信经营可持续发展之路。

### 第三句话是勇于创新，实现低成本扩张

创新是企业之魂，更是利润持续增长的动力源泉。目前，我县亚麻产业开发走的是一条小规模、大群体之路，大部分企业都属于中小型家族式企业，这些企业要在激烈的市场竞争中立于不败之地并成为最后的赢家，必须实现自我创新。首先是要进行思想创新。思路决定出路，出路创造财富，观念可以转换为生产力。观念创新就是要敢于突破常规，走一

步、看二步、思三步，运用战略思维制定符合企业实际的发展策略，引领企业高起点对接产业链上的增值环节，拓宽未来发展的生存空间与舞台。其次是要推进技术创新。我们这些企业应该主动与知识密集的大专院校、科研院所合作，虚心学习、借鉴、引进先进适用的科学技术，面向市场大力开发新产品、新工艺，不断提高产品的科技含量。第三是要实施机制创新。可以根据自身特点和市场的需要，采取联合、股份、售权等方式，进行灵活多样的经营，真正建立起符合现代企业制度的运行机制，进一步增强发展动力和市场竞争能力。第四是要善于管理创新。当前要特别重视经营管理、财务管理和成本管理。说到底管理就是调动人的积极性和强化人的约束力，而企业内部管理的好坏，关键在于人，在于管理这个企业的领导，因此，必须提高管理水平，增强企业综合素质。只有通过管理创新，建立有效的激励约束机制，推进企业管理规范化，由家族式管理转向科学管理，才能保证企业快速健康发展。同时，我也希望我们的企业能够舍得投入、肯花本钱，广泛吸引高层次人才到企业从事经营管理、技术研发和产品营销等工作，实现人才兴企。实践证明，小企业靠创新长大，大企业靠创新做强。创新则兴，不创新则亡，这是市场竞争的无情法则，所以说，我们的麻类企业只有在市场竞争中不断推出“新产品与个性化服务”，才能抢占市场份额，实现低成本扩张。

关于协会工作我提三点希望：

一是希望协会围绕亚麻行业中心建设开展工作。协会是亚麻行业中心建设的重要组成力量，将在未来发展承担着越来越重要的角色。因此说，协会一定要紧紧依靠县委领导，做好政策宣传工作，及时反馈企业的意见和建议，为发展主体排忧解难，充分发挥沟通与协调作用；要积极开展调研活动，帮助政府出谋划策，当好参谋与智囊；要充分发挥信息集散优势，畅通信息渠道，搭建起政府、企业、社会沟通互动、资源共享平台，定期发布行业发展动态、项目信息和市场供求情况。同时还要强化行业自律功能，加强对亚麻企业生产

过程 and 产品销售过程的质量监督，督促企业依法守信经营，促进亚麻行业健康、持续发展。

二是希望协会围绕亚麻产业技术进步开展工作。科技研发与转化是我县亚麻产业发展的薄弱环节，以技术创新推进产品升级换代是未来一个时期亚麻产业发展的核心工作。希望协会多想办法、多做工作，积极组织企业听专家讲座，开阔眼界，刷新思维；要帮助企业建立起同大专院校、科研院所的联系，构建技术转化、产品研发共享机制，借助外脑增强企业发展活力；要为企业自办研发机构创造条件，支持自主研发终端产品，服务技术交易和成果转化，不断提升亚麻产业的科技含量。

三是希望协会适应形势变化不断加强自身建设。协会的生命力在于报务，只有搞好了服务，才能得到会员单位的支持，协会也才有生命力、凝聚力和号召力。所以说，协会必须不断加强学习，蓄积充足的知识底蕴，打造过硬的服务本领，全心全意地为企业主体提供优质高效的服务，做到宾至如归，成为企业汇聚之家。

同志们，亚麻产业经济已经成为牵动全县脱贫解困的龙头，未来一个时期，县委、县政府将坚定不移地凝聚全党全民智慧与力量，深入推进亚麻行业中心开发建设，希望亚麻协会、企业精英及社会各界投资主体继续奋力开拓，为县域经济社会加快发展做出更大的贡献。