# 年终总经理总结会议发言范文(热门25篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-06-12

*年终总经理总结会议发言范文1各位同仁们：大家上午好！策马扬鞭辞旧岁，喜气洋洋迎新年。我们走过了忙碌多彩的20\_年，迎来了充满生机的20\_年。在新春佳节即将来临之际，我谨代表公司向这一年来无私奉献和辛勤工作的全体员工致以节日的问候。祝大家新年...*

**年终总经理总结会议发言范文1**

各位同仁们：

大家上午好！

策马扬鞭辞旧岁，喜气洋洋迎新年。我们走过了忙碌多彩的20\_年，迎来了充满生机的20\_年。在新春佳节即将来临之际，我谨代表公司向这一年来无私奉献和辛勤工作的全体员工致以节日的问候。祝大家新年快乐！

20\_年虽已离我们而去，但回首而望，这一年是公司迎难而上的一年，是公司迅速成长的一年，更是公司面对不利形势，勇于开拓进取的一年。通过公司全体人员的不懈努力和辛勤付出，公司取得全年销售总额xx万元的好成绩，超额完成销售指标xx万元。至此，我们由20\_年xx万，20xx年的xx万发展至今，一年一个台阶，一步一个脚印地成功走向了一条健康稳步的发展之路。20\_年新产品新业务收入较上一年增长xx%，今天，我们已经由冲压供应商成功转型为焊接供应商，并开始大批量供货，这预示着未来三年我们的产能将大幅度提高，所以，我想再一次感谢和xx一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让xx在不断发展和前进的道路上，能够走的这样昂首阔步！

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，不经历风雨，如何见彩虹。而真正支撑我走到现在的，正是我今天要讲的主题——光荣与梦想，责任与担当。

每个人都拥有梦想，而我的梦想就是将xx打造成一个受人尊敬的企业。那什么叫受人尊敬？就是当你非常自豪地告诉你的家人、朋友“我在xx公司工作”时，他们会望向你，并投以无比羡慕和崇敬的目光。这就是受人尊敬，被人敬仰。

那么，在这新的一年里，我也要对在座的所有xx人提出我的期望：

作为一名xx人，我希望每个人对工作都要充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地对工作产生责任感。

作为一名xx人，我希望每个人都能批次信任，相互关怀。信任与关怀是我们每个人以诚相待，和谐团结的前提，更是发挥团队力量的基础。目前，我们部门间的合作与沟通还不是很顺畅。既然我们为了一个共同的梦想走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。我希望，我们都能有一颗宽容心。

展望20\_年，我们将面临新的机遇和更大的挑战，希望大家继续努力，开拓创新，以新的姿态、新的努力，谱写新的篇章！只有所有xx人共同努力，齐心协力不断开拓进取，在全年的各项工作中努力贯彻实施，与集团公司一起“中流击水”，我相信20\_年的xx将会百尺竿头更进一步，在激烈的市场竞争中成为业界黑马，赢得美好的未来！

最后，我在此谨代表公司再次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，并给大家拜个早年，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意！

谢谢！

**年终总经理总结会议发言范文2**

尊敬的董事长、×××各位领导、各位同事大家好。

我是××部×××，时光飞逝，岁月如梭，不知不觉中我来到公司已经有一个多月的时间了，在这一个月的时间里，我了解了公司，学习了公司的文化。公司的宗旨、公司的精神、公司的作风以及公司的一切让我在脑海里产生了强烈的震撼。

来到了公司，我懂得了学习比工作更重要，只有提高认识，转变观念，才能适应公司，跟上公司的步伐;只有做到有目标、有计划、有认识、有干劲，才能将工做干好，将工作做到位;只有做到公司文化中要求的严、细、快、实，才能在实际工作中少出或不出差错。

我现在还是一个思想认识不高，社会阅历不足，人际交往不善，缺乏锻炼，缺少打磨，浮躁不堪的孩子，距离公司的精英标准还相差甚远，但是，公司给了我信心和勇气，给了我成长的空间，我相信在公司这个大家庭中我会很快从一个孩子成长为公司的精英，实现自己的梦想，实现公司的“双百目标”。

这一个月里，我主要跟着×××学习做×××，×××，以及各种报表的编制工作，虽然说这个工作不是很复杂，但它却很关键，因为他直接关系到公司的××、××，以及我们公司各个客户的××情况，如果稍有差错就会给公司造成损失，可以说它就是飞机上面的螺丝钉，虽然小却很关键。在这段时间里，我从××身上学到了好多东西，公司的服务——真诚、热情、周到在他的身上体现的淋漓尽致，在他自己做工作的时候，

他会一边做一边解释给我听，在我自己做工作时他会继续耐心的指导我，一遍一遍的，不厌其烦的教导我。在每次做完工作后他都会再次检查一到两遍，甚至更多遍，以防会有错误的发生，特别是在这次月末做报表的时候，就一份报表，他前后核对不止十次，大到数字，小到日期格式，充分体现了公司严、细、快、实的作风，让我受益匪浅。

在以后的工作中，我会扎扎实实的做好本职工作，认真学习公司文化，提高认识，转变思想观念，多向同事领导请教，把精力投入到工作中去，要求自己所做的每件事都要事实求是，和同事做好团结互助，相互学习，把工作做好。培养良好的习惯，提高自己的本领，用实际行动做到勤奋、严谨、求实，求精，以公司的精神、公司的作风、公司的服务来严格要求自己，认真、细心、及时、准确的完成领导交代的各项工作。

作为公司的一员，我会融入到公司的大家庭中，认真学习，树立正确的社会观、人生观和价值观，在生活和工作中严格要求自己，维护公司的形象，在工作中不辜负领导的期望，增强工作观念，自觉维护公司的正常秩序和工作秩序，投入到工作和学习中去。我一定会坚定信念、积极进取、诚实守信、刻苦学习，以更加良好的精神状态，更加高涨的热情投入到工作之中，为公司发展贡献自己的一份力量，争取早日成为真正的公司人!

**年终总经理总结会议发言范文3**

尊敬的陈董事长、亲爱的同事们：

大家下午好!今天我们全体沣盛人在这里欢聚一堂，我非常高兴能够在这个既温馨又祥和的时刻和大家共同回顾过去，展望未来。新春伊始，万象更新。我们告别了忙碌而丰收的20\_\_年，迎来了令人期待的20\_\_年，首先请允许我代表公司向大家拜个早年，恭祝各位龙年吉祥、身体健康、工作顺利、家庭幸福!

回想20\_\_年公司创立之初，公司仅有3—5个人。人手不足，条件不好，环境不良，渠道不通，业务困难，竞争激烈，是当时的一个残酷现实，真是应了“万事开头难”的俗话。但是，正是凭着明确的目标，坚定的信念，彼此的信任，互相的吸引，大家坚持下来了。人手不足，就一人顶俩;条件不好，就创造条件;环境不良，就苦中作乐;渠道不通，就攻坚拓展;业务困难，就踏破铁鞋;竞争激烈，我们就勇于竞争，因为没有竞争的事业是没有前途的事业!融合团队的智慧，公司一步一步的壮大起来，发展至今总计已有100多余人，也锻炼出了一批骨干力量。在这里我郑重承诺：公司永远不会忘记你们以及你们曾经为公司做过的重要贡献，你们将可以得到更多的成果分享!诚然，公司更需要你们作为榜样，带动更多的新生力量，密切融入到公司团队中来，为公司的\'发展壮大作出新的贡献，创造新的成就!

我们曾经取得的成绩是值得肯定的。但是，我们要重新审视当前的行业环境，国家已着手对房地产行业作新一轮的宏观调控，各种缩紧政策随时可能出台，整个行业都存在较大的不可预测的风险性，由此带来的市场压力将会增大，竞争会更加激烈，市场不容乐观。然而，我们也要看到中国房地产行业的巨大潜力和深度市场：国家进一步推动的城镇化改造，以及城镇化过程中个人对住房的需求，决定了商业广场、写字楼、商住房等地产产品的刚性需求;而且，惠州市的市政路桥修建、改建正是方兴未艾，这是一个长期的工程，在未来数十年内都需要持续推动。因此，我们既要在市场的寒冬中感受到危机的存在，也要看透本质透析行业发展的前景，我们更要抓住机会推动促进公司进一步发展壮大!

过去的20\_\_，在公司全员的共同努力下，我们取得了可喜的成绩。我们完成了电器城、百丘田、稔山稔石项目、亚婆角一期合作项目完成了前期81%手续、207道路改造完成工程进度80%。与此同时，我们顺利开展了208、209道路改造工程、天和家园项目、亚婆角二期项目征地工作和空壳山中通·龙源项目前期开发工作，皇庭假日酒店的装修也接近尾声。在过去的一年，我们公司的规章制度得到了进一步的建立与完善，企业文化得到了进一步的塑造，员工的工作理念也得到了进一步的提升;过去一年，公司也涌现出了许多任劳任怨、埋头苦干的好员工，通过共同的努力，使公司赢得了社会各界的认可。我为有你们这样的同事感到骄傲，并为自己能为沣盛这样具有实力、富有朝气、永葆竞争力的公司服务而感到自豪。总而言之，在过去的一年，我们不但取得了新的成绩，也赢得了新的荣耀，这将为我们赢得新的发展打下坚实的基础。

然而，成绩只属于过去。公司要壮大，管理就迫切需要提升，人员的综合素质和业务技能亦同时需要加强，个人应主动提高标准要求，才能顺应公司的长远发展。我们更要审查自己，发现不足，提出问题，并彻底解决问题!

下面，我将谈谈公司目前在经营管理方面主要存在的不足。对此，我总结了六个关键词，就是“盲、茫、忙、乱、堵、差”。接下来，我将一一进行解析：

一、组织管理方面

目前公司的组织机构设置已不能适应公司经营发展要求，主要体现在：组织机构不完善，系统划分不明确，部门分工不合理，协同监管不到位，横向沟通不顺畅。具体体现在：

1、部门设置不完整，有的管理部门缺失，从而造成管理工作的不到位，或者专业化程度不够，工作标准与质量达不到要求;

2、各管理系统的划分，没有遵循相似、关联、有效的原则，从而形成系统设置交叉，系统职能不清晰，造成系统管理的实际盲点;

3、部门职能分工未能真正遵循有效管理幅度和统一管理的原则，也形成部门职能的交叉，或者是管理幅度过大形成实际上管理不到位。

4、部门之间的横向联系不足，有效沟通不畅，各部门之间衔接有待加强，未能有效整合、提高效能，未能形成“合而强、分而精”的理想局面。

以上问题，给我们的工作带来一定的“盲目性”，战略不清晰，目标不明确，结果当然不理想。

二、流程管理方面

公司的管理包含很多项业务管理流程，每个流程包含很多环节，每个环节应该建立相应的工作标准，每个标准应该有监督、有考核以纠正偏差，提高执行力，方能达成效果。

而目前公司的流程管理相当薄弱。譬如：工程开发管理流程、工程建设招投标流程、合同管理流程、工程物资采购流程、财务预算控制管理流程、人事招聘管理流程、培训开发管理流程等，要么没有，要么没有贯彻落实执行。流程如水，“道不顺则流不畅”。业务管理流程的不健全，造成了很多工作不明确由谁负责，不清楚各自职责权限，公司的方针政策得不到贯彻落实，甚至无从下手，不知从何做起。总之是管理“混乱”，执行忙乱，结果一片凌乱。流程的不清晰，带来的是执行过程的不顺畅，从而造成执行人的“茫然”不知所措。

三、制度建设方面

流程建设管理的缺失，带来的就是制度建设的不足。因为流程不合理，则很大程度决定了制度无法保障，执行没结果。没有了制度就没有了依据，而这种情况下，即使有了制度也无法落实执行，也等于没有。

“无以规矩，不成方圆”，没有制度支撑，那么就会形成“事先没有标准，过程无法控制，结果无法考核”，无法达成有效的管控。

四、项目管理方面

目前，公司有几个项目在同时履行，我了解项目部的工作人员们都比较忙，比较累，而且项目做得还不够顺，烦心事一大堆。当然，这种局面是由内、外综合因素造成的。那么，在无法改变外在环境的情况下，我们只能通过强化内部管理和增加人力来改善提升。

项目管理方面存在的问题，我想各项目部的负责人最清楚。工程技术标准不够明确，技术交底不够清晰，文件传达不够到位;质量标准不够规范，质量要求不够严格，质量管理细节不够精细化;以及施工计划不科学、分工安排不合理、计划执行不落实、进度控制不到位、计划期限无保障;再如工程合同管理不够规范，工程预算不够精确，财务管理不够统一，安全管理不够严格，甲方乙方沟通不够协调顺畅，现场管理比较杂乱等诸多问题，都亟待加强。而且关键的，项目部与公司总部之间的信息沟通比较欠缺或不及时，项目履行进度报告、关键事项计划报批、存在问题及项目部提议的解决方案等未能及时上报公司决策层，造成总部对项目情况的信息了解不明或滞后，过程控制不得力，十分不利项目的整体运营，甚至影响到公司的业务计划。

因此，项目管理整体方案的计划性、科学性、合理性、可操作性十分关键，否则，“忙”也是瞎忙，白忙，成效不大。

五、制度执行方面

这一段时间，公司根据管理需要，也出台了一些基本的管理制度，有如：考勤管理制度、奖惩管理制度、员工行为规范和会议管理制度等，但总体来说，执行不到位，监督不严格，奖惩激励未落实。如果我们有制度不执行或执行不到位，有执行没监督，有监督没考核，有考核没奖惩约束，那么，执行结果只能是“差”!

举个例子：公司前段时间颁布实施了考勤管理制度，规定上午上班时间为8：30分。据了解，经过一段时间的推行后，发现大部分人员都能严格遵守。但是，也还有部分人员有迟到现象，有的上班打卡时间竟然是在9：00以后，迟到时间多达半个小时以上。希望今后各部门加强本部门员工的考勤管理，行政部要加强监管力度。

六、财务控制方面

财务管理是公司管理的核心内容之一。目前公司的财务预算管理、财务风险管理、财务成本控制、财务审批流程、财务报销制度、公司财务与项目财务的统一管理等都还不完善。

七、有效沟通方面

管理的问题，归根结底是沟通的问题。目前我们的内、外部沟通都需要加强。

例如甲、乙方之间存在许多分歧，许多问题协调后还是不能有效解决;为什么我们内部有的问题主管部门不能发现，发现问题后不能及时反映和处理;为什么一件事情安排了人去执行，但执行过程没有汇报，执行结果没有总结报告?这一系列方面的问题一是制度不健全，但更重要的是没有形成有效沟通的机制，信息渠道建设不完善，造成了信息传递的“堵塞”。

**年终总经理总结会议发言范文4**

亲爱的同事们：

大家好！

年会吗，每年都是好听的讲一大堆。我是昨天晚上才确定今年年会我要讲什么。好听的话赵老师孟总监都讲过了在这儿我不再重复。

首先很高兴每年的年会上都能有这样的机会跟大家相聚。因为这是我们xx的全家福是xx家人最全的盛会。

说实话，过去一年对于我们xx来说是很尴尬的一年，6月份遭遇xx广场的违约给我们造成的直接经济损失近200万，精神层面以及客户美誉度层面的间接损失更无法用数字来统计。我对自己当初选择xx的决策失误感到很痛心很懊恼。每天晚上内心都在经受煎熬。

但是，我从没失去过信心。况且面对如此尴尬艰难的局面，我在大家身上在团队身上看到相互之间的鼓励和彼此之间的默默付出。

我们更懂得了凝聚和信任，更深知经营的不易。

挫折并没有让我们发展停滞，因为我们知道客户真正需要的什么，而我们应该做得又是什么，在面对市场上我们不敢有丝毫的停歇。

说实在话，对于我来说已经过了半辈子了，我想我也只能做好一件事，那就是把照片拍好，把好照片卖个好价钱。这是我给自己的定位。

做到今天，我听太多的就是，你们xx做的挺好，挺大的，现在有多少家了等等。言外之意是还是做的比较成功的。每次听到这样的言论，我心虚得很。一个婚纱摄影公司的成功，不是今年做了多少业绩赚了多少开了多少家分店，而是你在这个市场上能存活多久，能否成为百年企业？在我们身边每年都有太多太多倒闭的店面。所以我今年经常跟自己的对话就是，怎样活不重要，活得久才是硬道理。

我知道我的理想是做百年企业。xx一定要活上一百年。因为只有坚持这样的理想，我才能让这个企业持续发展。才有可能做好，做到百年企业。然而离百年我们仅仅迈出了十分之一的路程，所以怎么可以谈论成功二字呢？？？

任何一个企业成功的筹码不是业绩不是扩张不是分店越来越多的建立。而是扎实的基础，和科学的管理。也就是说我们的基础一定要牢固，不盲目的扩张而是扎实的做好基础。一座大桥可以建成某国某省某某之最等称号。。但是几年以后倒了。倒掉的是因为负重吗？使用不当吗？风吹雨打吗？一定不是。原因一定是基础不牢。一定是管理不善造成的蛀虫太多。所以我们在建造一座百年大桥的时候要做到是基础而不是什么所谓什么之最的美誉。要做到的是管理流程上的严谨和标准。

20xx年我们选择xx遭遇违约后来又不得不选择xx，我们毅然决然从xx偏远山区搬到离最经典的离拍爱情最美丽的海岸线这边来。为的就是面对客户，我们更敢坦荡荡的承诺我们只拍摄爱情。我们所选择的景点必须是是永远经久弥新的永远经得起历史沉淀的爱情圣地。因为拍摄爱情是我们要做百年婚纱摄影店的基础。选择xx摄影中心作为我们的总部，更是为管理上的更为科学和流程上更为顺畅。

公司发展在过去一年经历违约经历年底的业绩低潮，但是就公司未来发展及每个中高层的个人规划来讲，我信心满满。（对不起，我要在这跟大家深深鞠上一躬。因为在坐的大多数同仁你们是都是最付出的最努力的。但是我现在只能对大多数的同仁说抱歉，因为仅仅对于我个人目前来讲只能先照顾到中高层的未来规划，他们有今天也是付出的结果。所以我相信未来通过我们每个人的努力我们一定会更好的照顾好我们每一个家人。）

在回顾前一年xx的发展。在摄影上是xx多元化发展的一年，在股东人数上也是xx人数增加最多一年。这一年有基础打造的很牢固的并对未来充满希冀的惟度摄影团队。有市场份额越来越大越来越有美誉度的的希区片厂团队。有正在挣扎边缘的色影写真团队。前几天徐老师曾经讽刺过我说，大家当然都愿意入股了，赚了分红，不赚也少分或不分，赔了是你自己韩xx一个人的，觉得不好可以随便退股，根本不用承担什么责任，吃亏永远是你一个人的事情这样的事情傻子才不干。我只是笑笑，从没认为过这是吃亏，我把这样的决定看做是一种担当，一份责任，我为自己做这样的决定而自豪。

股东把资金信托与我，表示了大家对我的信任，这是我的责任和担当。我相信今年我们再开分店的时候，大家仍然愿意投资与我投资于xx。

我想说我一直都是一个责任和担当的女人。

如果我的努力已经向大家展示了我的这一面并获得了你们的认同，那就是我最大的回报。

12年已经过去。

展望未来，我相信只要我们面对挑战努力不懈，只要我们面对客户如履薄冰只要我们面对品质不断创新，我们的前景一定会越来越好。

我请今天在做的各位见证，在我未来的人生，我会更加付出与包容更加努力与坚持，为xx人得富强而努力奋斗。我深信我，我们将会做到。并得到。

未来我会在佛菩萨面前在每个祈祷的日子里并祝福xx的家人及xx的家人的家人平安喜悦健康。

最后，祝大家玩的开心玩的快乐。玩的越happy越好。

谢谢大家。

**年终总经理总结会议发言范文5**

尊敬的领导、各位来宾、各位同事：

大家晚上好!

一元复始山河美，万象更新锦绣春。

今晚，在这灯火辉煌大厅里，在这优美欢快的旋律中，在这炫动着青春与梦想的舞台上，在这把酒言欢的激动时刻。我们全体\_人欢聚一场，举办公司年会。承载着收获与喜悦，我们送走了难忘的20xx，满怀着责任与梦想，我们迎来了崭新的20xx。新的一年孕育新的希望，新的征程谱写新的辉煌。值此新春佳节之际，我谨代表\_服饰公司董事会向长期以来关心、支持和帮助\_服饰发展的各位加盟商朋友、向长期在幕后为公司的发展事业默默奉献的所有员工家属、向努力进取、勤奋工作、团结拼搏的全体员工致以崇高的敬意和最诚挚的祝福!恭祝大家在新的一年里身体健康、万事如意、阖家幸福!

当我们跨越时间的门槛走向20xx年，我们铭记最深的是“责任”与“服务”，20xx将继续以“诚信为根、质量为本、正直务实、感恩他人、回馈社会”的核心价值观为导向，继续发扬团队协作精神。新的起点面临新的机遇，新的机遇面临新的挑战，新的挑战面临的是新的任务和目标。

新的任务和目标给全体\_人提出新要求：不断夯实自己的专业水\*，提升自我空间，充分挖掘自己潜能，以积极的人生态度和激情四射的工作热情去实现自我的人生价值。让我们携手同心，为20xx发展献言献策，共创20xx更美好的未来。

最后衷心祝愿大家在新的一年里新春愉快，同时预祝今天的年会，圆满成功!谢谢!

**年终总经理总结会议发言范文6**

20xx年已经悄然走过，这一年我的收获很多，喜悦也很多。虽然也有很多不足却造就了很多更高的要求。在工作中的磕磕绊绊让我从一个只知道自己，不懂的奉献的浮躁青年成长为努力付出，积极投身工作的员工。

在公司，领导的培养和同事们的优秀表现让我懂得了，一个好的员工不但要做好本职工作，还要尽其所能伟公司谋取最大的利益，时时刻刻站在公司的角度考虑问题，否则你便没有了存在的更高价值。虽然你会因此失去很多的私人时间，但是失去的同时，你也会得到更多的赞扬，领导会更加认可你，同事也会赞扬你，个人价值不再是虚爱无缥缈的东西了，它会真实的充分的体现出来。

在这里，我知道你有什么样的工作态度，你就塑造什么样的工作氛围。积极参与，真诚合作是成就未来的重要条件。多干点活没坏处，这是公司每个年轻人都必须做到的。每参加一项工作活动你就会融入一个新的小团体中，得到同事对你的认同和支持，这样才会为你的工作发展奠定坚实的基础，为你工作的顺利完成创造有利的条件，收起你的棱角，露出你的微笑，记住良好的人际关系是不可估计的财富!

随着光电子的成立并稳步向前积极拓向国外市场的发展，让我切实的看到集团公司的光明大道。领导告诉我：好好干吧，积累经验，成熟自己，这里能够磨炼出你珍珠的品质。切记不要总想公司给我多少，而是要想想我所付出的能为公司创造多少利润。要清楚的知道你自认为的辛苦付出有多少是自身的不足造成的，剩下的才是奉献给公司的。

我不聪明，也没有傲人的学历。但是我知道努力，知道在学习，我要感谢培养我的领导们，你们的信任让我动力十足，还有我的同事们，你们的支持和配合，让我更快更好的完成工作。

**年终总经理总结会议发言范文7**

20xx年9月26日，经深圳市金汇海投资控股有限公司董事会的任命，我担任深圳市金汇海投资控股总经理一职。在这一年里，在董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年来工作，主要有以下几方面：

>一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：风控总监李兵、运营总监郑非、财务总监林清。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监林倩共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监林倩来完成。

>二、文化建设

注重企业文化建设，提炼金汇控股的企业文化“你我用心、引领未来”，既强调与集团的关系又突出公司服务性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、以诚为本”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断强化创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

>三、团队建设

通过组织一系列活动来建设深圳金汇海的大团队：组织深圳金汇控股高管赴北京大学参加拓展训练，培养金汇控股团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

>四、业绩建设

在短短的一年里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，深圳金汇控股与台湾玉山银行《\*》有限公司签署合作协议，包揽了金汇控股控股集团旗下的全资子公司的全权代理权；其次，对集团内部承担业务；最后，深圳金汇控股与海佛山金汇海签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，金汇控股正与美信金融等几家公司进行项目洽谈中。

深圳金汇海取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但金汇控股仅仅成立两年，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

>五：指导方向

20xx年过去了,回首深圳金汇海成立这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折,有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和深圳金汇海一路走来的每一位员工，感谢您们对我的信任，是你们的努力和坚持，让深圳金汇海投资控股有限公司在\*金融业内崭露头角，取得今天这样的成就。

我还记得这样一位员工李明勇，当时，我派他到北方某一公司出差，走之前他来我办公室时，还是非常英俊，非常精神的`一个小伙子。可是当他二个星期后回来再站在我面前时，我看到他的嘴上满是热苍。我就问他怎么回事，他说因为井道里很冷，冻感冒了。我问羽绒服穿了没有(因为冬天北方很冷，走前我特意给他们都买了厚厚的羽绒服)?他说衣服太厚，井道里干活不方便就没有穿。说实话，当时，我真的是很心酸!很心疼!我知道在深圳金汇海，有许许多多的员工象李明勇一样，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作；还有许多员工冒着赛风酷暑，常年累月奋战在工地现场，365天没有几天可以合家团聚。

很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲!”

**年终总经理总结会议发言范文8**

公司的各位同仁、同志们:

大家好!20\_\_年新春佳节正在款款地向我们走来。值此辞旧迎新之际，我谨代表\_\_公司，向辛勤劳作了一年的各位同仁、同志们表示衷心的感谢，并致以亲切的问候。

下面，我代表\_\_公司经营班子向大家报告公司过去一年的工作，并对20\_\_年进行工作展望与安排。

一、过去一年重点工作简要回顾

20\_\_年，是\_\_公司自成立以来经营总量大幅度提升的一年，也是公司内部管理逐步走向规范化和制度化的一年。一年来，在公司董事会的正确领导下，在全体员工的艰苦奋战下，\_\_公司紧紧围绕年初董事会确定的奋斗目标和工作思路，以产品订货、产品研发、技术创新、教育培训、节能降耗和6s管理为工作重点，超额完成了年初董事会决议确定的各项经营指标，将公司跳跃式发展的速度和高度推向了一个高潮。

回顾一年来的工作，值得肯定的成绩主要有:

1、生产经营成绩斐然。20\_\_年完成工业总产值\_\_亿元，较去年同期增长\_\_%，占年计划的\_\_%;实现销售收入\_\_亿元，较去年同期增长\_\_%，占年计划的\_\_%;实现税前利润\_\_万元，较去年同期增长\_\_%，占年计划的\_\_%;完成工业增加值\_\_万元，共生产产品\_\_台，累计总重量达\_\_吨。由此能够看出，20\_\_年经济总量和经营规模呈现出高速递增的运营态势，公司的经济实力大大增强，为\_\_公司进一步的发展奠定了良好的经济基础。

3、产品研发成效显著。公司为了走差异化可持续发展之路，提高公司的核心竞争力，20\_\_年初成立了新产品专项研发小组，对\_\_\_成套设备的反应器进行了设计、制造。其中\_\_\_反应器、\_\_\_反应器已透过\_\_\_省科技厅20\_\_年新产品立项及成果鉴定，并被多晶硅总包设计院列入其多晶硅项目的定型设备，成为国内\_\_\_\_\_\_吨/年多晶硅项目的配套设备。它们的研制成功标志着\_\_公司的研发潜力迈上了一个崭新的台阶。

4、技术创新成绩突显。20\_\_年，公司的各类技术创新繁星点缀，具有代表性的有:一是针对某产品的生产制造难点进行技术攻关，经过反复的论证和实践，最终掌握了大型压力容器的\_\_\_焊接技术;二是从\_\_\_\_引进了\_\_\_\_\_设计技术，优化了公司的产品结构，扩大了公司的市场占有率;技术的不断创新，提高了劳动生产率，为公司的发展鼓足了后劲。

5、人才引进初具规模。公司20\_\_年持续引进大专以上学历人员\_\_名，引进大专实训生\_\_名，引进委培技校生\_\_名。近几年累计引进的大专以上学历人员占员工总数的\_\_\_%，使公司的人力资源结构发生了较大的变化，逐步向着年轻化、知识化和高学历的层次迈进，保证了公司高速发展所需的人力资源。

6、教育培训新颖扎实。20\_\_年，公司围绕“为需所学、为用所学”的指导思想，本着“以人为本”的理念，多渠道、多层次的开展教育培训工作。如:组织\_\_名科段长赴日本企业参观学习、召开经验交流会、自编讲义对大专生进行培训等。个性值得一提的是，技术科的培训以理论和实践相结合的方式进行，上半年技术科组织员工进行了理论学习，下半年全体员工亲身实践换某产品的生产制造全过程。这种培训方式弥补了理论有余而实际经验不足的缺失，更加贴近生产实际，效果更加明显，值得推广学习。全年教育培训工作累计投资\_\_\_万元，培训人次达\_\_\_人次，共开办内、外培训班\_\_期，有\_\_\_名员工分别取得了多项焊接资格证，有\_\_\_人分别取得了一、二级探伤资格证，有\_\_\_人取得了三级射线探伤资格证。

7、产品质量稳步提升。20\_\_年，公司为了提高生产车间的一次焊缝合格率，提高劳动生产率，减少因返修、返工等造成的生产成本增加等，特制定了《\_\_公司焊接质量奖惩办法》。在对\_个装配车间的焊接合格率统计中，装配某车间焊接合格率排在第一位，获得奖励\_\_\_元，发挥了模范带头作用，带动了各个装配车间焊接合格率的稳步提高。

8、节能降耗再创佳绩。节能降耗是公司的一项长期工程。20\_\_年经过全体员工的共同努力，节能降耗工作取得了必须的实效，节约了资金，减少了材料浪费和动能的跑、冒、滴、漏现象。全年电、水的环比年均产值比分别下降了\_\_%、\_\_%。

9、设备管理、定置管理和安全礼貌生产稳步推进。20\_\_年在重新完善设备管理、定置管理和安全礼貌生产实施细则的基础上，大力推行设备管理和6s管理，使公司的基础管理向规范化、标准化迈进。

20\_\_年公司各项工作成绩凸显，有许多好经验和好做法值得我们认真总结。比如:公司班组建设稳步推进，员工收入不断增长，先进模范人物事迹突出等等。这些成绩的取得，都离不开广大员工的辛勤努力，都包含了大家的心血与汗水。在那里，我再次向公司每一位员工表示真挚的感谢!并致以亲切的问候和深深的敬意!

20\_\_年，虽然我们超额完成了各项生产经营指标，但是我们也付出了惨痛的代价。所以，我们在看到成绩和荣誉的同时，更要正视自身存在的不足和缺失，才能保证公司的可持续平稳较快发展之路。

客观的讲，公司在长远发展方面，目前还只是一个具有必须实力和必须规模的企业，离我们追求卓越品质的企业目标还有很大的差距。从横向来看，按经济指标，公司人均工业总产值、人均利润在同行业中尚处于中下游水平;按装备资源、技术工艺手段，虽然目前部分装备瓶颈有所改善，但设备、技术条件仍然偏下，个性是在研发设计方面与各先进公司相比，仍有很大的差距。同时，公司内部存在的问题比比皆是，不容忽视。

1、产品质量仍然存在较大问题，如为\_\_等公司生产的\_\_产品存在\_\_等问题，既增加了公司的生产经营成本，又有损公司的形象。充分反映出公司员工产品质量意识淡薄，专业水平不高，以及质量目标管理停留在纸面上，质量检验追溯性、真实性、完整性存在较大缺失。

2、节能降耗和现场安全礼貌生产、定置管理较为落后。全年累计发生工伤事故\_\_起，生产车间时常出现长明灯、物品乱拿乱放等现象，主要是员工安全意识和职责心不强，中高层领导干部不善于驾驭各类复杂问题，或不具备处理应对复杂局面的潜力。

3、设备管理存在较大的漏洞，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等大型设备维修周期较长，各类小设备经常停产维修，给生产制造带来了很大的不便。除了设备的正常损耗外，最主要的原因是操作人员使用不当造成的，不会操作、违章操作的现象遍地皆是。

4、易犯各类低级错误。如产品设计元件选取错误、工艺尺寸标错、不锈钢贴纸时贴住检查点等等，反映出员工职责心不强，工作不认真，存在应付差事的思想。

5、生产流程不通畅，产品生产中的上下工序之间的衔接不紧密，各单位之间的协调沟通不够，相互扯皮、相互推诿的现象时有发生。

6、员工整体素质有待进一步提高，个性是青年员工的职业技能和职业素养与当前公司快速发展的形势不相适应。

凡此种.种，都说明我们在管理、员工品质提升等方面还存在严重的缺失和不足。为此，我们要正视困难、正视问题，不回避矛盾，不断改善、不断创新才能使公司更有生机活力，才能更加成熟强盛。

二、经营形势分析

1、国内装备制造业现状

近年来，我国装备制造业发展较快，年均增长速度为17。6%左右。但我们能够看到，国内装备制造业的劳动生产率和工业增加值率、新技术新产品的研发潜力等仍然远远落后于世界发达国家;在产业结构上仍然以劳动密集型为主，且企业集中度低，大型骨干企业少。

20\_\_年受到世界金融危机的影响，装备制造业发展速度有所减缓，如煤化工行业以目前的石油价格计算，处于全线亏损状态，虽然属于新能源领域，但目前国家发改委仅批准神华煤直接液化项目和宁煤间接液化项目，其余煤制油项目一律停止实施;炼化行业市场需求也急剧萎缩。导致市场需求量减小，许多装备制造企业面临订单减少、利润空间缩小、货款回收难度加大等困难，甚至出现亏损、减产、裁员现象。但部分行业仍有较大的发展空间，如多晶硅行业和核电行业近几年发展迅猛，又属于新能源领域，发展前景看好，但受到金融危机的影响，能够说是机遇与风险并存。

2、\_\_公司发展中的优劣势分析

(1)优势因素

①钢铁行业的不景气导致不锈钢材料的降价，有利于公司进一步降低生产成本，扩大利润空间;

②20\_\_年良好的经济运行态势为公司的进一步发展带给了坚实的经济基础;

③20\_\_年，公司投资\_\_\_\_万元购置、新建了一批关键设备，已全部投入运行，增强了企业核心竞争力。

④引进了超多的人才，他们在技术、管理、生产岗位上发挥着主力军的作用。

⑤新产品研发、新技术应用潜力突显，各项管理日益规范化。

⑥已经为20\_\_年储备了\_\_\_亿元的订单。

(2)劣势因素

①生产场地狭小，公司生产规模和发展速度受到限制;

②随着国内装备制造业的需求减小以及部分企业转型等，将会导致产品订货形势严峻，甚至现有订单有遭遇暂缓、撤单的风险。

③由于总量膨胀式的扩张，公司的资金链紧张、货款回收难度增大，资产负债率较高。

④部分设备陈旧，使用年限过长，装备潜力尚需加强。

⑤公司基础管理薄弱，管理工作粗放等。

根据以上的经营形势分析，结合公司的发展现状，我们提出用3-5年的时间来实现从根本上提升品质的构想。这就要求我们进一步明确发展目标，进一步创新发展理念，进一步转变发展方式，把持续改善、求真务实的思路贯穿于公司的整体工作之中。

20\_\_年，对于我们来说是机遇与挑战并存、动力与压力并存，因此，我们要坚持可持续发展的企业经营战略，提高企业经营风险的防范潜力，逐步拓展市场，加快产品研发、技术创新和管理创新的步伐，加强基础管理工作，优化再造生产流程，加大投资力度，实现经济总量与经营规模平稳较快发展。

三、20\_\_年工作思路、奋斗目标与工作重点

20\_\_年，公司的总体工作思路是:总体规划、分步实施、重点突破、循序渐进，努力实现经营总量平稳较快发展。

整体规划，就是要求我们高瞻远瞩，从全局、大局和长远的角度出发，来规划公司未来的发展方向，实现构建装备制造业基地的宏伟蓝图。在未来的3—5年内，我们要完成公司品质的提升，以一流的资源、一流的员工、一流的管理来实现一流的产品和卓越的品质，着力打造成为国内装备制造业的中流砥柱。

分步实施，就是将公司的整体规划进行分割成若干个步骤，脚踏实地，一步一个脚印的将各项计划付诸实施，最终实现公司可持续发展的目标。

重点突破，就是将公司在发展过程中遭遇的重大问题进行专项调研论证，根据调研状况，制定切实可行的解决方案，组织相关人员攻关解决。

循序渐进，就是要求我们根据既定的目标，谦虚谨慎，戒骄戒躁，求真务实，持续改善，用自己突出的工作业绩来实现公司品质的提升。

根据上述工作思路，20\_\_年公司的奋斗目标是:

1、工业总产值:\_\_亿元;

2、销售收入:\_\_亿元;

3、利润总额:\_\_万元;

依据上述奋斗目标，20\_\_年我们要重点抓好以下工作:

1、巩固开拓市场，创造一流营销业绩。20\_\_年订货形势比较严峻，因此我们要更加努力，抓住机遇，乘势而上，为四方发展源源不断地带给市场资源支持和产业支撑。一是要巩固已有的设计院和工程公司的合作关系;二是要巩固重点企业、重点区域已经确立的良好关系，做好回访和售后服务工作，建立长久合作机制，为经销的长远战略实施奠定坚实的基础;三是要适时调整营销策略和主攻方向，坚持走差异化的发展战略之路，主动出击，抢占先机，努力开拓新市场，不断向生产制造高端、精密压力容器方向发展和延伸，为公司不断取得一流的经营业绩创造有利的物质基础和外部条件。

2、调整组织架构，优化再造工作流程。一是重新设立以计划引领为中枢的组织架构。二是针对各单位、各车间工作流程不规范、物品错拿乱放、遇事相互推诿、生产效率不高的现象，我们要以“简洁”为原则，以“构成完整密闭的回路”为指导思想，以“重点工作”为对象，重新界定各单位、各部门的工作职能，编制工作流程。三是以新编的工作流程为依据，重新制定绩效考核办法。这样做，一是为了提高生产效率，减少不必要的中间环节;二是为了与ca\_a-v5-plm项目更好的接轨，以期尽快完成信息化改造工作;三是为了使公司各项生产经营活动都在受控的状态下进行，尽快走上规范化、标准化的模块式生产道路。

3、强化全员培训，提高员工整体素质。教育培训工作任重而道远，我们务必坚持培训，不断地创新培训方式，才能跟上公司跨越式发展的步伐，多渠道、多形式的储备各类专业技术力量和管理人才。20\_\_年重点培训工作:一是要对全体员工在年内集中培训一次，每周一期，培训资料包括员工职业素养和专业技能，着重解决员工最基础的应知应会问题;二是要提高工程技术人员和一线员工的专业操作技能;三是对管理层进行提高执行力方面的培训，进一步抓好新生后备力量的培养;四是继续加强对大专生和技校委培生的技能培训和职业道德、职业纪律教育。

4、大力宣传引导，深入开展节能降耗和6s管理。节能降耗和6s现场管理是一项长期坚持的工作，虽然我们取得了必须的成果，但仍然有很大的开展空间。所以，20\_\_年，我们仍然要继续全方位、多角度、深层次的开展节能降耗工作，各单位要制定详实的整改项目和实施措施，持久有效的将节能降耗和6s现场管理工作开展下去。我们要实现\_\_年动能消耗的环比年均产值比下降\_%以上，办公用品的环比年均产值比下降\_%以上的目标。借鉴过去的好经验和好做法，要从我做起，从小事做起，加强焊条、废品废料回收，加强水、电、气的日常检查和维修工作;透过规范生产现场，清理工作环境，加强设备维护保养和“五项检查”的考核考评工作，全面提升公司的基础管理水平。

5、并举两个“创新”，构建科技前沿阵地。创新是四方公司不竭的动力之源。在20\_\_年，我们首先要不断的解放思想、更新观念，用辩证唯物的观点来看待事物，用心发挥人的主观能动性;其次，在瞬息万变的市场面前，我们要不断的调整产品结构，大力开发新型能源、绿色能源需要的新设备，加大产品研发和技术创新力度，争取在\_\_年新产品和新技术方面有重大突破，使公司的核心竞争力再上一个台阶;再次，透过管理创新走一条可持续、低成本和高效率的，节能环保和人与环境和谐相处的科学发展之路。

6、弘扬四方精神，打造特色企业文化。四方公司的发展与“四方合作，奋进超越”的企业精神息息相关。20\_\_年，一是我们要用企业文化激活生产力和创造力，不断探索，努力实践，打造强势企业文化;二是要利用培训、宣传等方法，用心倡导文化管理理念，坚持开展养成教育，提高员工职业素养;三是广泛开展技术比武和劳动竞赛，透过总结推广各类先进典型的模范事迹，树新风、立标兵，用榜样的力量激励和引导员工奋发努力、多做贡献;四是组织各类小型娱乐活动，活跃员工生活，陶冶员工情操，使广大员工的思想政治素质和精神面貌发生显著变化。

同志们:

昨日的成功带来今日的欣喜，今日的努力昭示明日的辉煌。20\_\_年，我们将站在一个新的起点上，放大已有优势、凸显潜在优势、营造不具备优势。让我们团结一心，加倍努力，百尺竿头，更进一步，为\_\_公司实现装备制造业中流砥柱的宏伟蓝图而努力奋斗!

谢谢大家!

**年终总经理总结会议发言范文9**

20xx年至20xx年三年来，在城区党委和院党组的统一领导下，在市院的指导下，在同志们的共同努力和支持下，认真贯彻落实全国检察长工作会议精神, 以科学发展观为指导，紧紧围绕检察工作“”发展规划，根据党委、政府中心工作大局，积极组织、参加各项主题教育实践活动，找准检察业务工作的切入点、结合点，在服务大局、关注民生、促进和谐稳定和推进三项重点工作等方面充分发挥分管领导的职能作用，整体推进反贪、反渎、预防、技术工作全面发展，各项工作进展良好。现将我三年来的学习、工作及廉政建设方面的开展情况作以下总结。

一、加强学习，努力提高执法水平

作为党组成员、副检察长，我在工作、学习、生活上严格以党员标准要求自己，不断加强自身党性修养和锻炼，努力增强群众观念，坚决把党和人民的利益放在首位。

一是不断加强政治理论学习。认真学习^v^思想、^v^理论，坚持用“三个代表”和科学发展观重要理论武装头脑，牢固树立全心全意为人民服务的宗旨意识，努力改造自己的世界观，树立正确的、科学的人生观、价值观和权力观，不断提高自身政治理论水平。同时作为分管反贪污贿赂局、反渎职侵权局、职务犯罪预防局、检察技术科的副检察长，必须从自身出发，积极带头学习，开展和组织各科室干警参加“发扬传统、坚定信念、执法为民”、“恪守检察职业道德、促进公正廉洁执法”、“强化法律监督、维护公平正义”等一系列主题教育实践活动，发挥领导干部的模范作用，促进所分管的各科室干警主动参加学习的积极性，切实增强干警的责任感、使命感与荣誉感，进一步统一思想，提高认识，树立正确的执法思想，切实做到“党在心中、人民在心中、法在心中、正义在心中”，注重培养检察干警“忠诚、公正、清廉、严明”的检察职业道德，努力维护和提升检察机关的执法形象，实现自我提升和集体进步，努力推动检察工作创新发展。

二是不断加强业务知识学习。积极带头参加各种技能及业务培训，不断完善和提高自己的领导水平、执法能力和办事能力，同时通过开展岗位练兵、轮训、脱产培训等方式，针对不同阶段干警的实际需要，并结合各部门各自的业务特点，组织制定详细的培训计划，开展形式多样的业务培训，确保取得良好的成效。如对新进人员要加强业务知识的学习，加快熟悉岗位职责，让其尽快的适应新的工作环境;对老同志也要重视业务技能培训，加强对新时期检察技能的培养，做到与时并进，实现整个检察队伍业务能力的综合提升，提高各科室的整体战斗力。另外注重利用业余时间，通过看书看报等多种形式及时了解国际、国内重大时势，了解党委、政府的工作重心，增强服务大局的意识，做好本职工作，为提高法律政策水平及执法水平、办事能力，为提高发现和解决问题的能力打下基础。

二、尽职尽责，努力抓好分管工作

作为分管领导，在开展检察业务工作过程中，为确保办案质量，着重对案件在实体准确和程序合法方面提出严格的要求。一方面细化对办案流程的管理，对于受理的案件，进一步明确了各个环节相关人员的责任，强化了责任意识;另一方面，充分发挥集体力量的优势，对于重大疑难案件，打破办案组和科室的界限，集中力量突破，多方研讨和求证，确保案件的质量。

(一)认真开展职务犯罪查办工作。作为分管反贪、反渎工作的副检察长，认真组织反贪、反渎干警开展查办职务犯罪工作，对办理的每一起案件，都能坚持和同志们一道驻扎在办案点上，做到靠前指挥。对于反贪、反渎干警在查办职务犯罪过程中反映的问题，积极寻求院党组和上级院的支持，消除干警的办案疑虑。对于急需突破的重大疑难案件，充分发挥领导职能，及时组织力量，打破科室界限，集中反贪、反渎干警组成办案组，突破案件重点、难点，迅速打开工作局面。同时注重基础建设，注重能力建设，规范侦查行为，深化侦查改革，加强队伍建设，努力提高侦查整体水平，实现职务犯罪查办工作平稳健康发展。

三年来，反贪污贿赂局与反渎职侵权局共查处职务犯罪案件件xx人，所办案件已全部侦查终结，移送公诉部门审查起诉，结案率达100%，反贪、反渎所办理的案件无一件错案，无一件被改判和发回重审，无一件引起投诉、上访等涉检事件，严格做到依法办案，对办理的每一件案件都能力求做到政治效果、法律效果和社会效果的有机统一，为我区经济稳定发展提供一个和谐的社会环境。

(二)认真开展职务犯罪预防工作。作为分管反贪、反渎及预防工作的副检察长，在注重职务犯罪查办工作的同时，也要认真开展职务犯罪预防工作，认真贯彻落实^v^加强党风廉政建设和反腐败斗争的战略方针，将职务犯罪预防工作与执法办案工作放在同等地位，及时指挥、监督职务犯罪预防局各项工作计划、工作总结、工作制度等工作的策划和落实，督促预防局干警根据“一案一建议”制度，及时做好检察建议和案例分析工作，针对职务犯罪发案单位和易发多发行业、领域的有关主管部门，提出预防对策，协助建立健全防范职务犯罪机制。结合“四走进四服务”、“群众服务年”等工作主题，加强职务犯罪预防宣传工作力度，并与预防局干警一起到不同的单位开展行业预防活动，通过开展各项的宣传警示教育和预防咨询活动，增强国家工作人员抵御职务犯罪的意识和能力，提高公众同职务犯罪斗争的积极性和信心，努力消除滋生腐败的土壤和空间，为我区反腐败工作的深入开展做出了积极贡献。

(三)认真开展检察技术工作。作为分管检察技术科的副检察长，积极从检察业务应用、检察办公应用、队伍管理应用和检务保障应用四个方面对检察技术科提出工作要求，以推进信息化应用作为检察技术工作的第一要务，组织、监督各项工作计划的制定与落实，根据高检院“两个《办法》”和“一个《规则》”的规定，督促检查检察业务动态系统、检察案件管理系统、内部信息发布系统、视频会议系统、电子邮件及法律法规检索等系统的应用和保障工作，同时协调好技术部门与自侦部门的业务工作关系，促进检察技术信息工作健康发展，努力为检察业务和队伍建设提供强有力的技术保障。

三、严格要求，狠抓党风廉政建设

作为一名院班子成员，在履行“一岗双责”责任制中要求干警做到的自己首先做到，要求干警不能做的自己决不违反。三年来，坚持自觉遵守党的政治纪律，重视自身和各科室干警检察职能的落实，根据国家法律法规，严格要求依法办案，公正执法，组织各科室开展批评与自我批评，切实自查自纠存在的问题和不足，培养检察干警“忠诚、公正、清廉、严明”的职业道德，提高自觉接受监督的意识，通过对分管部门的干警严格要求，未发生有违纪违法问题。

一是提高思想认识。加强党风廉政建设，提高各科室干警正确使用权利的思想觉悟，诚心诚意地接受人民监督，严于律已，廉洁奉公，兢兢业业，干干净净地为国家和人民工作。这不仅是对国家机构工作人员提出的要求，更是对广大党员领导干部提出的要求。二是增强党性观念。严格用党员的标准要求自己和分管部门的干警，规范检察工作人员的言行，真正作到一身正气，一尘不染，保持^v^人的品格。在管好自己的同时，管好自己的家属子女。三是大胆创新，锐意进取。在工作中不断听取检察干警意见，总结经验教训，注意研究新的工作方法，创建新的工作思路，摒弃私心杂念，充分发挥领导职能，努力使各科室工作再上新的台阶。

回顾三年来的工作，对于我分管的工作尽管取得了一定的成绩，但离上级要求和人民群众的期望还存在一定的差距，主要是创新意识还不够强，工作方法有时还比较简单，业务能力还有待进一步提高。在往后的工作中，我将努力克服自身不足，不断加强党性锻炼，加强理论学习和研究，进一步提高领导艺术和水平，充分发挥党员领导干部的先锋模范作用，继续当好检察长的参谋、助手，为我院检察工作全面发展作出应有的贡献。

**年终总经理总结会议发言范文10**

20xx年快要过去，在这辞旧迎新之际，回首电器这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和电器一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作；就因为有了大家的共同努力和奋斗，让电器在中国商用冷柜行业崭露头角。取得今天这样的成就。感谢你们的努力和坚持，也感谢所有的员工对我的支持和信任。很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！

我公司自成立以来，我们通过艰苦创业、奋发拚搏，为社会、为国家创造利税，为市场、为广大消费者提供了物美价廉的产品。在未来的发展中，电器将一如既往地践行这一价值观，将自己融入到社会发展的潮流中，为社会提供性价比最优的产品，倡导和弘扬先进的企业文化，最大限度地提高经济效益和社会效益，在把企业做大做强中，为社会创造更大的财富。

所以说，进入电器公司并不意味着你就是一个xx人。只有当你真正地融入这个大家庭，把这个公司当成你自己的公司，把电器的荣辱看作你自己的荣辱，把这个梦想当成你自己的梦想的时候，你才称得上是一个真正意义上的xx人。需要的是真正的xx人，如果不能成为一个真正的xx人，必将会被所淘汰。

我们，将一如既往的重视人才，员工是企业的第一资本，是企业发展的力量之源。全心全意依靠员工是我们坚定不移的方针，努力提高员工的物质文化生活质量，实现员工价值是电器始终如一的追求。伴随着企业的发展壮大，电器将创造充分发挥广大员工的积极性和创造性的环境和条件，为员工实现自我价值搭建广阔的平台；构建同员工利益和价值追求相一致的企业共同愿景，让员工在为企业奋斗的同时实现自己的人生价值，实现企业与员工的共同的成功。

电器是我们所有xx人共同的家园，是我们每个员工生活工作和实现人生价值的依托。电器的兴衰关系每个人的切身利益，可以说，兴则员工兴，衰则员工困。所以，电器的利益是每个员工至高无上的长远利益和根本利益。我们每个员工要绝对地忠诚。一切言行都服从于利益，都要与利益保持高度一致。任何时候、任何地方、任何情况下，要以xx大局为重，精诚团结，密切协作；要以事业为先，忠诚奉献，拼搏实干；要以发展为本，恪尽职守，不负使命。

我们远大目标就是：世纪，世界

“世纪，世界”是一个战略性的目标，需要我们从方方面面、点点滴滴着手，循序渐进地去实施，更需要我们每个xx人立足岗位、扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管理，一流的科学技术来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

“世纪，世界”体现了电器崇高的理想追求，符合我们xx人发展的期望值。电器成立以来，经过数年的奋斗拚搏、创新开拓，成为具有很强市场竞争力和创新活力的现代企业。面对新的机遇和挑战，xx人志存高远，用满怀豪情绘制着百年宏图。xx人期望着走向更广阔的天地，用自己的智慧和勤奋打造一个兴盛百年，纵横世界的辉煌。这是时代发展潮流赋予xx人的神圣使命。（掌声）

20xx年，是崭新的一年，在这一年还没有开始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，比竞争对手领先一步，我们需要有着眼于未来的战略眼光。“挑战未来”，我们需要勇气、胆略和意识。我们需要自强不息、拼搏进取，我们需要更多的学习，增加知识储备；需要创新，不断突破陈规；需要实干，把目标落实于行动中；需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己；需要团结，全体xx人拧成一股绳，同心同德，和衷共济，为了辉煌灿烂的明天，让我们和竞争对手不一样，让我们从众多的竞争对手中脱颖而出，让我们不怕困难，不怕坎坷，不怕挫折，不怕困苦，让我们不到成功，誓不罢休！

谢谢大家！

**年终总经理总结会议发言范文11**

各位同事、各位员工、朋友们：

新春伊始，万象更新。我们满载着20xx年的丰硕成果，迎来了充满生机的20xx年。值此公司20xx年度年终总结大会之际，我谨代表镇江凯弗瑞照明科技有限公司向公司全体员工和家属们致以新春最美好的祝福，并恭祝您和您全家新年快乐、合家安康、万事如意！

>一、20xx年的回顾：

20xx年是公司的开局之年，也是发展非凡的一年。公司在全体员工的共同努力下，总之，公司各项工作均取得了丰硕的成果。

20xx年是高开高走、又好又快的一年。公司实现了综合实力明显增强、管理水平明显提升、制度建设明显推进、员工利益明显改善、团队建设明显加强，“五个明显”的发展成效，所有这些表明了我们凯弗瑞已初具规模，有较强的施工能力和管理水平。

所以，今天我借此机会衷心感谢各位，因为，我们所迈出的每一步，所取得的每一进步和每一成绩都离不开你们的关心和支持；感谢和凯弗瑞一路走来的每一位员工，因为是你们对公司的信任，是你们的努力和坚持；感谢全体员工家属，因为是你们的无私奉献和理解，让凯弗瑞崭露头角，取得今天这样好的成绩。同时，也衷心希望你们在以后的日子能更加关注我们，更加支持我们，你们的每一分支持都将激励我们更加努力地向更高更远的目标奋进。

我知道在我们公司，有许许多多的员工为了工作，主动放弃休息，加班加点；还有许多员工顶着寒风酷暑，常年累月奋战在工地现场，还有许多员工风雨兼程，很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我也借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！你们都是好样的，拥有你们是公司最宝贵的财富，我们由衷地感到骄傲和自豪！”

>二、20xx年的展望：

同志们，20xx年的成绩即将成为历史，20xx年又是充满希望和美好的一年。今天我们又站在新的起点上，踏上了20xx年发展新征程，共绘新辉煌即将起航。公司在20xx年主要工作目标：

1、加强人员结构组织，培养员工职业素质，组织技术技能培训

社会在发展，时代在进步。我们必须认清现在的建设已由规范化走向了精细化的形势，市场的竞争就是人才的竞争，必须加快人员业务素质培训，提高业务水平；引进优秀人才，并建立破格录用机制，进一步优化人才结构，是适应当前发展的迫切需要。因为，每个成功的企业告诉着我们：当员工在不断进步，企业必将不断发展壮大，走向辉煌。

2、纵深推进“制度”和“团队”两个建设

（1）纵深推进制度建设就是进一步完善公司的制度体系，把握住管理原则，公平、公正、透明，建立严格的管理制度与工作流程，形成“非人管人，而是制度管人”良好氛围，让每一位员工的言行举止都在制度的规范中进行。

（2）纵深推进团队建设就是进一步完善民主生活会制度，把生活会由领导层扩大到各部门和各班组，加强人与人之间的思想交流；开通全方位、多层次的沟通渠道。同时，加强团队的纪律建设，我们的团队纪律表现应是集体的面貌，集体的声音，集体的动作，集体的表情，集体的信念。

3、继续抓好质量、安全、效益三大主题

4、积极实施“三大战略”：

（1）人力资源储备；

（2）资质升级；

（3）产值跨越

>三、寄语

同志们，今天还借此机会，提出“人、和、力、赢”四字寄语。

第一个字“人”

公司宗旨首条就是“以人为本”，其重要性不容质疑。一个公司的发展、长久繁荣昌盛需要我们每个人精心呵护，同心同德，创新进取。大家知道，把公司办成一个受人尊敬的企业，一直以来都是我们的梦想。什么样才叫受人尊敬？就是当你非常自豪地、光荣地告诉你的家人、朋友“我在凯弗瑞工作”时，他们会投以你无比羡慕和崇敬的目光。我认为，一个有理想，有追求的人，一定会十分愿意来凯弗瑞公司工作。

因为，没有任何一个愿景或是梦想，能比“把一个新的企业，亲手打造成一个知名的企业”更令人振奋和激动人心的事了。同志们，你们选择了凯弗瑞，我们就责无旁贷地要为你们提供更为宽广的发展舞台，让你们不断进步，让你们为选择凯弗瑞永不后悔。我希望，我们的梦想就是所有凯弗瑞人共同的梦想，并以这个梦想为荣。所以，请大家真正地融入公司，把这个公司当成自己的公司，把公司的荣辱看作自己的荣辱，把这个梦想当成自己的梦想。

第二个字——和

我认为和，就是和睦和谐。《诗经》说：“谦谦君子，赐我百朋”。“团结就是力量”，这句话至今是许多企业里的座右铭。团结就是力量，团结，一切困难都可以迎刃而解；团结，任何对手都可以战胜；团结就是力量，团结出凝聚力、出战斗力、出生产力、出企业活力！一个集体如果不团结就是一盘散沙。一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。俗语说，人心齐、泰山移。只有心往一处想，劲往一处使，形成强大合力，企业才会持续快速和谐健康发展。

因此，要求我们每一个员工都要有团队合作的精神。同事之间若有良好的关系，是绝对有利于大家的工作和健康。我认为人都有长处，要懂得学习别人；人都有短处，要懂得包容别人；人都有苦处，要懂得谅解别人；人都有难处，要懂得帮助别人；人都有好处，要懂得感恩别人。做到“闲谈莫论人非，静坐常思己过”。同事之间还要互谅互让、互帮互助。目前，我们部门间如何更好地合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容心。

第三个字：力：

我认为，力是指执行力、思考力。

执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解决军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。这就对公司领导提出了更高的要求：

（1）领导要以身作则，建立影响力。如果领导没有影响力，光是业务能力很强，他是不可能成为一个真正得到下属认同的领导的。身为领导，就必须通过自己的一言一行，传达、引领公司的文化，这是领导的责任和使命。

（2）领导要务实，要深入基层。我们领导也要学会沉下去，不要只抓面上的工作，而是要深入到每一个操作细节，要学会从员工中、从细节中去发现问题。

思考力就是采用什么样的流程、什么样的方法都要自己去思考。

**年终总经理总结会议发言范文12**

公司领导，各位员工：

大家好!

刚刚过去的一年，是公司飞速发展的一年。

以会计口径核算，全年主营业务收入完成2。38亿元，同比增长57。95%;上缴国家各种税费199万元，同比增长39。81%，成为\_\_市重点税源企业;总资产规模于去年12月首次超过亿元大关，发展形势令人欣喜。

去年的财务工作，在集团董事会、公司管理层的领导和各部门的大力配合下，通过在职财务人员的努力，克服人事安排上的新老交替等诸多困难，顺利地完成了本部门的各项工作。主要是：1、在加强资金管理，盘活存量资产方面，配合业务部及时清收应收账款，根据公司资金需求量办理的票据的贴现和背书，利用公司拥有的现有资源办理质押借款，积极为公司筹措流动资金;2、在财务费用管理方面，清偿高息资金，阻止积聚增长的财务费用对企业利润的侵蚀;3、在财产清查工作方面，定期开展财产清查工作，核实公司资产，确保公司财产安全;4、在成本费用和税费的核算方面，及时计算成本费用，认真做好各种税费的计提及解缴工作;5、在对企业外部工作联系方面，按时保质报送对外的各种报表及企业信息资料，发现问题及时沟通，融冶对政府、银行和税务等部门的关系;6、正确及时地开具增值税发票，保证销货款的及时清收;7、严格审核会计凭证，防止不合规凭证入账。

财务工作繁琐、机械、枯燥乏味，工作量集中在月底和月初，如遇企业中心工作，经常加班加点是常事，对此，财务人员都毫无怨言、任劳任怨地完成工作。

在公司高速发展的同时也应该看到，公司的盈利能力还不高，与公司高速发展不相适应的管理上的矛盾还十分突出，跟公司做得比较成功的营销工作相比，形成鲜明的反差，表现在核算粗略，管理松散，成文的管理制度比较少见，在管理上的人治现象，工作上的随意性因此不可避免，这些应该迅速得到改善。

新的一年里，财务部将紧紧围绕公司的总目标来安排工作，一是开展全面预算管理，提高前瞻性财务规划力度;二是强化会计基础工作，为公司逐步推进精细化管理提供信息支持;三是升级会计电算化，按照新会计准则要求，推进内部控制制度建设，提高会计信息质量;四是加强财产清查工作，务必恢复建立库存商品明细分类账;五是继续保持和加深与银行、税务等部门的友好合作关系;六是加强团队建设，培养团队协作精神;七是积极探索转换财务角色，提升财务管理水平。

新的一年，我部财务人员将在集团董事会和公司领导下，与各部门及全体员工一道勤勉工作，奋力完成各项工作目标!

感谢各位对财务部工作的支持，谢谢大家!

最后祝公司繁荣昌盛，兴旺发达!

**年终总经理总结会议发言范文13**

并非所有的新闻发言人都那么幸运。^v^入主白宫后的第一个发言人马格丽特・迈尔斯就因为始终没能挤入白宫的小圈子，干了一年多就被^v^解职了。因为不能参加内阁或白宫的高层会议，她总处于“无知”状态。^v^已经会见完某位客人或官员，迈尔斯还告诉记者，^v^“谁也没见”。美国政府明明已经宣^v^拉里・^v^将在1993年率领美国代表团出席冬季奥运会，迈尔斯还在否认，说没有这回事。更有意思的是，迈尔斯因为是美国历史上第一位白宫女发言人，还遭到了性别歧视。尽管她是白宫女发言人，其职务属于总统助理级别，但却给她算成副助理级别，当然也就同工不同酬了，她的收入比历届发言人的工资都要低。白宫也没有让她搬进那间有壁炉、一面墙上安装了电视的白宫发言人办公室，甚至连每天会见记者的活也交给了白宫交流办公室。

对于白宫内部这种不合理或者说混乱局面，总统当然有责任。可对于白宫发言人来说，也是事在人为。当年，白宫交流办公室主任大卫・戈尔根也曾跟斯皮克斯争夺新闻的权力。本来，按分工，交流办公室主任的主要任务是与各大媒体的上层打交道，而新闻发言人负责每天针对媒体的新闻，但戈尔根更喜欢主动到新闻厅直接面对记者。斯皮克斯想了很多办法来对付戈尔根。戈尔根因为身材特别高，赢得了“大个子”的外号。为了让他出丑，并彻底将他挤出新闻厅，斯皮克斯的助手甚至使出许多损招。在戈尔根新闻前，他们特意给他换上一个极其低矮的桌，戈尔根站在桌后，更显得个头细高，尤其是他的脖子就更长了，形象非常不协调。据说，他始终没有搞明白，为什么他站在新闻厅里面对记者侃侃而谈时，总感觉那么别扭。最终，戈尔根被挤出了白宫新闻厅。后来，他干脆离开白宫，当上了《美国新闻与世界报道》杂志的主笔。但戈尔根毕竟是有用之才，尽管这位共和党人常在文章中痛骂总统^v^，^v^后来还是重新把他请进白宫，并再次坐上了白宫交流办公室主任的宝座。

老布什总统的新闻发言人马林・菲茨沃特是个性情中人，压力之下常常说走了嘴，比如他在会上曾挖苦戈尔巴乔夫总统是“钻进了药房的牛仔”，说总^v^立候选人罗斯・佩罗是“危险很大、破坏性很强的人物”，称副总统候选人戈尔是“出卖美国利益的人”。要是别的总统新闻发言人如此频频出错，可能早就被炒鱿鱼了。然而，凭借着与老布什总统特别铁的关系，他始终得到布什的信任。布什顶多也就是提醒他：“我恐怕不会使用你这种语言。”

近几十年最著名的白宫新闻主管大概要算布雷迪了。这倒不是因为他在白宫新闻主管这个位置上作出了什么特殊的成就，而是因为作为里根的新闻助手，他替里根吃了枪子，差点儿丧命。

1981年3月30日中午的餐桌上，当时在厅任副职的斯皮克斯问他的上级、新闻秘书吉姆・布雷迪：“是你跟总统去，还是我去？”“还是我去吧。”就这么一句答复，改变了他们二人的后半生。

**年终总经理总结会议发言范文14**

我于20xx年10月24日正式入职XX，先是供职市场营销部，后任总经理助理，最后正式出任董事长助理，虽几多转折，但最后终能找准定位，万分感谢各位领导给予的信任和支持以及这个开阔的\*台，让我有无限提升和学习的空间。1个半月的工作时间，几次工作任务的完成，获得了很多经验教训，也认识到了存在的诸多不足。回顾这段时间，现将工作总结如下：

>自从来到公司先后完成了以下几项工作：

1、根据鲍总指示完成了数据库的制定及各部门共享根据鲍总指示完成了数据库的制定及各部门共享首先感谢鲍总的信任，交付此任务，现在数据库已经按照各部门提出的各项要求推出，放在商务部服务器上，如数据如实填写，可自动计算出服装最低报价，可为公司提供数据备份，如运用恰当亦可实现工作效率的提高，而且该数据库现在是商务部、采购供应部、生产技术部、仓储物流部四个部门共享审阅，每个部门有制定人才可凭密码访问修改。数据库用得函数运算有些是以前从未接触过的，但整个数据库制作下来，对函数运用熟练了很多，学到了很多东西现在数据库还有不完善处，会不断的修改完善，以期达到最好的功效。

2、公司名片的设计制作与印刷设计出了公司现行的名片，艺术效果谈不上多棒，但是在实用性和宣传性上相对较完善，如有需要，可以继续对名片进行改版设计。在设计名片中有很多东西都是现学现用的，比如，以前从不知道名片的尺寸是9X5、4的，不知道字体要在6号以上才能看的清，通过这次学到了很多东西，包括后面的印刷的不同选材及周期，都是通过这次了解到的，感谢领导这项工作的派发。

4、集团公司薪酬制度与绩效考核制度的制定。集团公司薪酬制度与绩效考核制度与绩效考核制度的制定首先感谢郭总、鲍总提供的整体思路与初稿，给了我把这项工作继续下去的可能，但最终这份工作只能算是完成了一半，反思了原因，都与自身不无关联：

>反思如下：

1）过度的自负：领导布置任务不经过深入思考就满口应下，完全忽略了工作本身的严肃性、过度的自负：严谨性与相对繁琐性，导致工作延时。

2）不够虚心：不够虚心：领导的某些建议，总是不能及时记下并入心思考，有些很关键性的提示因没能及时记住而导致工作走弯路。

3）闭门造车，思考不够严谨：\*都说\*要走一条“马克思主义理论与\*实际相结闭门造车，思考不够严谨：合”的道路，教导我们要理论必须结合实际，我却犯了这项大忌，总是一个人闭门思考，没能很好的结合实际，多谢鲍总后来的点拨与提醒，让我意识到了这点，现在薪酬制度已经下发，绩效考核仍在制作与完善中，争取在最快的时间内出台，给公司领导及同事交一份满意的答卷。

4）分工不够，任务分解不足：分工不够，任务分解不足：薪酬绩效制度向来不是一个人能做的事情，需要与各部门尤其是人力资源部去沟通和协作，在早期的工作进行中，我却忽视了这点，知道领导英明的给我分派了人力部的胡月及后期安排丁洁协助我做这些工作，大大分解了我个人的压力，其实这些不应该等领导指派的，应该在自己感觉力不从心时就去主动去联系，去请求支援的，我却没能做到这点，这方面以后要多学习。

总之，感谢给予我帮助的所有领导与同事，以后会不断从自身出发，多做思考，努力圆满完成各项任务。

**年终总经理总结会议发言范文15**

一、科学决策，群策群力。酒店全体领导班子根据各项工作任务的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，酒店总经理带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

(一)、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为8600万元，比去年超额1800万元，超幅为26%;其中客房收入为3600万元，写字间收入为800万元，餐厅收入2800万元，其它收入共1400万元。全年客房\*均出租率为116%，年均房价480元/间/夜。酒店客房出租率和\*均房价，皆高于全市四星级酒店的\*均值。

(二)、酒店通过狠抓管理，挖掘潜力，开源节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为4128万元，经营利润率为48%，比去年分别增加900万元。

(三)、酒店通过强化《员工接待基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候、行为标准、技能技巧、着装、规范、素质。”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，提高了员工的优质服务水准。此外，在大型活动的接待服务中，销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自多方面的表扬信，信中高度赞扬我们“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动等。

(四)、酒店全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店全体管理人员的关心指导下，店级领导天天召开部门经理反馈会，对通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店全体管理人员率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，结合酒店经营、治理、服务等实际情况，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的治理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。要害是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对治理与服务内涵真谛的理解及其运用。

店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、治理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门之间相互推诿扯皮现象少了，互通信息、互为补台、互相尊重多了;酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，主动关心参加、检查仔细认真多了。在一些大型活动中，在酒店全体领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、创品牌效果，抓好全面工作

酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的治理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了如下工作。

(一)以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，销售人员上半年就是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，要害是人，是主要治理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员进行调整，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

**年终总经理总结会议发言范文16**

尊敬的夏总，陈总及各位领导各位同仁;

大家好!

岁末年关大盘点，快马加鞭又一年。值此新年到来之际，我们欢聚一堂，\_\_圆通公司又获得了江西省管委会授予的“年度突出贡献奖”荣誉称号，在此我作为公司的负责人深感荣幸，我深深的知道这个荣誉是江西省管理区对\_\_圆通公司一年来工作的肯定，也是对\_\_圆通公司在今后更好的把工作做好的一种鼓励。

但我深深的明白一个道理，孩子总离不开妈妈的庇护，也离不开兄弟的支持。\_\_圆通有今天的发展归功于于总公司的指导帮助，更离不开江西区域的正确引导以及兄弟公司的大力支持，我们才有了今天的荣誉，在此我代表\_\_圆通公司向管理区夏总经理及各位领导，各位兄弟公司表示忠心的感谢!祝大家在新的一年里合家欢乐，圆通事业步步高升!

于是\_\_圆通着手召开负责人会议，在中心夏总经理的指导下，在\_\_圆通总经理\_\_的大力支持下，完善了很多相关的工作，功夫不付有心人，圆通公司的服务好在周边的市民眼里影响很大，很多客户都会在回访的时候无意中表扬\_\_圆通的服务很好，引起了当地政府青云谱区人民政府的高度重视，在20\_\_年5月8日青云谱区委宣传部赵主任来公司考察，赵主任说\_\_圆通是盛开在快递行业的文明之花，在同年7月被该区授予“文明单位”称号。

家逢喜事爽，春来百事新。各位领导，各位同仁，各位兄弟姐妹20\_\_年的钟声已经敲响了!在新的一年里，我们又会迎来新的挑战，新的机会，新的人生。庄子说的好：人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已!人生短暂，我们应当珍惜眼前，珍惜现在，勤勤恳恳做事，踏踏实实做人，要在圆通发展的事业中取得更好的成绩，“中国人的快递”，圆通的成就和发展，是离不开在座的每一个圆通人的智慧和汗水，在成功与喜悦的同时让我们大家来唱响圆通之歌，圆相同的一个梦，让世界处处相通，让未来的路，铺满彩虹，我们的生活随着圆通的不断发展，我们的未来将更加美好!

谢谢大家!

**年终总经理总结会议发言范文17**

20xx年，支行紧紧围绕省行、市分行的工作思路，以建设银行的战略愿景和市场定位为指引，坚持科学发展观，落实“ZZZZ”的发展要求，落实“以客户为中心”的经营理念,在确保安全的前提下，提高市场份额，完善机构，优化结构，加快转型，各项业务取得了突破性发展。

一、各项业务指标完成情况

----风险控制得到加强。全年无案件、无重大责任事故，全面实现“安全年”目标。

----经营效益显著提高。实现年度考核利润8256万元，完成计划的，经济增加值万元，完成计划的。

----负责业务稳步增长。一般性存款余额亿元，市场占比，在当地四大行中排名第二，比年初新增亿元。其中：企业存款亿元，比年新增亿元，在当地四大行排名第一，完成确保任务的，力争任务的;个人存款余额亿元，，比年初基数新增亿元，完成确保任务的，力争任务的;

----信贷资产业务持续发展。贷款余额亿元，比年初增加亿元，新增占比在当地四大行中排名第二;其中：对公信贷余额亿元，比年初新增亿元，个人住房贷款新发放亿元，完成计划的;公积金贷款新发放亿元，完成全年任务的。

----战略性业务跳跃发展。

中间业务：实现中间业务收入万元，同比增长万元，增幅，完成计划的。其中，国际结算收入19

万元，结算量万美元，贴现办理量和贸易融资发生量万元;代理保险收入万元，基金销售收入万元。

银行卡业务：贷记卡新增发卡6021张，完成计划的;储蓄卡新增发卡40867张，完成计划的;理财卡客户新增1909人，完成计划的。银行支行工作总结电子银行业务：新增电子银行标准户户，完成计划的;电银交易替

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找