# 2024年终总结令人深思优秀发言稿

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-13

*2024年终总结令人深思优秀发言稿1　　大家都做的很好了，公司自然也会更好，在行业才有更多的地盘，更大的价值。　　几乎就在整整一千年前，我的偶像苏东坡先生曾在一首词中，如此发问：“人生底事，来往如梭?”。　　每回到了年底，这八个字就魔咒一样...*

**2024年终总结令人深思优秀发言稿1**

　　大家都做的很好了，公司自然也会更好，在行业才有更多的地盘，更大的价值。

　　几乎就在整整一千年前，我的偶像苏东坡先生曾在一首词中，如此发问：“人生底事，来往如梭?”。

　　每回到了年底，这八个字就魔咒一样，直戳我的心窝。一番思量，恐怕也还是只能说，我也不知道是因为什么。

　　我同样不知道，这样的感受，与在座的诸位有没有一点共通?真心希望大家是收获满满的。

　　这一年里，我奉命到了校办公室，做一些拟写文稿、接待来客的工作。这些，包括别的一些办公室日常杂活，我历来身负教职的同时，也都或多或少地在做，所以也不太想在这种场合，老套地对大家多说，免得占用大家所余无多的20\_\_年的时间。

　　这里提几句通过会议明确安排给我的重大一些的任务，比如协助某影视文化传播有限公司，拍摄我校的招生宣传片。

　　从最初制作方的选择，到宣传方案的确定，直至一个点一个点地去拍摄，我得到了各位校领导、各部门领导和各位同仁的悉心指教、大力支持和热情配合。在此，请允许我对您诸位深深地道一声：谢谢，谢谢大家!

　　一部10分16秒的短片，历时3个多月的时间方告完成，我也不得不说，这其中确实是经历了一番又一番不大不小的波折。我腆着脸各处奔走，更仰赖大家的护持，终于算是没因此耽误了招生工作。

　　有同事事后善意地戏称，这是我的一部作品。阿弥陀佛，真不能这么说。我充其量也就是个在摄制组里跑堂子的货色。惭愧的是，我也从来没给“参演”的诸位发过哪怕一个盒饭。不过，我想您要是知道，我因为这项工作还被人批评为“刺头儿出风头”，那您恐怕就不会责怪，而只是同情我了。您看，有时为了采到一朵美丽的花儿，还得忍受毛毛虫的扎。

　　今年年中的时候，刘校长还布置给我一项工作——给大家做一次有关传统文化的讲座。后来因为招生工作全面铺开，学校人员不能齐整;另外，也因为我所要谈的一些问题，可能比较敏感，校长出于对我的保护，叫停了这次讲座。在此也就不展开多说了。

　　就像我老早就对大家剖白过的那样，我的心里从来都燃着一股有关教育的火苗。当年之所以在接近而立之年的时候辞职去读研，也不过就是因为我心中那份念兹在兹的教育理想。当很多人都认为我的所作全然没有什么意义，“甚至是飞蛾扑火”时，我在心底总是对自己这样说：“如果那些作为完全是徒劳，也让这徒劳发生。总不能什么也不做，任由我们自己和我们的后人随着现实的惯性，被一路推搡吧。”

　　——凭着这样的内心，我一步一步走到了今天。在学校的五年多时间里，我做过很多 “吃力不讨好”的事，惹了不少的麻烦。但如若在这个年终岁尾的节点上回望一番，我恐怕还是得说：没有办法，从事教育，就必须得，也只能是，本着良心。

　　昨日已远，来日方长。谢谢每一位真心关爱我的人!有生之年，我们既然有缘相遇，就让我们一路温暖相陪吧。

　　祝大家新年快乐、工作顺意!

**2024年终总结令人深思优秀发言稿2**

　　又到年终做总结的时候，每当此时，感慨颇多。

　　我来达文东方，转眼就是四年时间。每年做总结，我很少总结成绩，今年破例，回顾一下过往。

　　20\_年，我在石家庄的大半年，服务了3个项目，其中一个是被公司很多人称之为奇葩项目的奥北公元项目，但我服务的还不错，虽然有个人喜欢投诉我的固执，但在专业上还是比较认可我的。

　　20\_年，我做万科新里程，竟然被投诉，但是投诉我的那些人一个个早不知飘向何方，而唯有我，到现在还在服务万科。万科之后，我做中建长清湖项目，这也是一个屡出问题换了多任总监的项目，我接手后竟然一切比较顺利，没再让老板操一回心，重要的是还屡受表扬，20\_\_年中建长清湖还给评了个突出奉献团队奖。这一年还服务了其他几个项目，比如燕玺台也是成效初显。并且这一年年底被公司评为最佳事业部，当时仅有一个名额，不是现在这么多。当时我感觉在达文东方已经到了顶点，该急流勇退了。再不退，20\_\_年就要走下坡路了。那样。面子上多过不去啊。

　　没想到，20\_年，我又有了新的成绩，中建长清湖给了一个最佳合伙人的称号，屡受表扬，给公司挣了不少面子，也给自己长了不少脸。另一个重磅角色——燕玺台，在这一年也是风生水起，楚总的江湖，风起云涌，多少人现在还在谈论它的传说，甲方自己也认为是济南豪宅推广教科书的范本。这一年还服务了万科城、天齐等项目。不谦虚地说，我是没想到，这一年竟然还能百尺竿头更进一步。

　　这些成绩给我不小的压力，突破自己很难，我不知道如何面对20\_\_，我曾经想过离开，如果20\_\_做不好，真的很丢人。早点滚蛋为佳，识时务者为俊杰嘛。

　　谁知道，20\_\_，又有新的突破，新的成绩。我们做了济南至少数年内可能都无法超越的项目——明湖七院，这是一个以后可以吹牛的资本，在济南地产圈不知道这个项目的恐怕不多，听说很多项目还让学习这个项目的做法。我们还拿下了济南万科第一个尊享系作品麓城项目，并且做的还挺受甲方认可，年底竟然还被评为济南万科20\_\_年度最佳广告作品奖。

　　我们在没有任何外援的情况下，还拿下了万科龙湖紫郡和万科龙湖城市之光项目，我们做出了非常规的提报方案。服务过程中，像紫郡项目，虽有折腾，但是甲方领导亲自说还不错，有些稿子都是主动转发，给了我很大的鼓励。城市之光临近年尾才开始，但是也逐步得到甲方认可，很多前期工作已经完城，有些已经进入执行阶段。

　　当然，这些都是成绩相对突出的项目，我们还有服务了三个多年头的天齐项目，还有新接的海尔项目，还有中途接手的大华项目，还有目前已清盘的万科城项目。

　　总之，20\_年的成绩，是之前三年加起来也无法相比的，这也是我没有想到的。包括回款，我想，在公司所有项目里面，综合回款速度没有比我们回款更及时的。

　　对于过往的成绩，有人说我读书多，有人对我竖起大拇指，有人说我喝酒喝的好……我听到过很多种说法，但我可以拍着胸膛说，我们受到过得每一个表扬，没有一个是我们主动要求的，没有说过给我们写封表扬信吧之类，都是甲方发自肺腑的认可。

　　当然，这不是我这个人多么牛逼，如果说谁牛逼，我认为是我们的团队很牛逼，今天获奖的成绩大家也看到了，7个奖项，我们五部拿下5个。而我这个人，只是运气好而已，遇上了好的团队，并且这四年还总是遇上好项目。

　　除此之外，还有什么值得一说的吗，当然有，这就是我今天要说的重点：即，我常有忧患意识，常思考自己的价值所在。这也是今年在年终总结的时候，我想和大家分享的重点所在。

　　关于价值问题，我曾在20\_\_年的时候写过一篇文章，叫《请思索：你在行业中还有利用价值吗》。在今年的万科年会上，济南万科的于总也提到这个话题，除了挣钱，还要想想怎么提高一下自己的价值。看来这个存在价值是很多人所关注的，也是很多人都在思考的。

　　我认为我们每个人的价值，应该从三个层面去思考：

　　第一个层面就是在公司里面，我们要常常思考自己还有没有价值，你的价值是一般的，还是随时可以被人替代的，你的价值能给公司创造多少价值。如果你没有价值，你在公司的存在就会被老板甚至各位同事所忽视，你就没有找老板加工资的资本，甚至没有这碗饭吃。不谦虚地说，我这个人是天天追求进步，天天想想自己有没有存在的价值，大家都知道，你们很多人都比我年轻，比我长得帅，比我口才好，比我学历高，我再不努力奋进追求进步，很容易被你们干掉，被公司淘汰。我常有此忧患意识。

　　第二个层面就是在行业里面，要常常思考有无存在的价值，你在公司没有价值，你还可以在行业里面发挥价值，有更大的价值，比如你就是销售水平高，你不在广告公司可以去销售代理公司，挣钱比我们还多。所以，你在公司没有价值，不吃公司这碗饭可以，但是你不能在行业里没有价值。因为没有价值的结果就是被行业抛弃。我个人是常常思考，也在逐步提高自己在行业里的存在感，尽可能让自己有点价值，如果能推动行进步或者对别人有什么裨益，那自然更好不过。

　　第三个层面是在社会上，你要思考自己有没有价值。当今社会，活着不容易，竞争更是尤为激烈，如果在社会上没有价值，我们就会被社会淘汰。你可以在公司没有价值，可以在我们这个行业没有价值，但你在社会其他行业很有价值，也是可以的，比如我天生就是当工程师的料，我可以当一个很好的建造工程师，也很好啊。如果你在社会上都没有存在的价值，真的很容易就被这个社会所淘汰了。我一想到这个，就彻夜难眠，于是看书写作，加倍努力，好让我有一点点价值，不被社会所抛弃。

　　我想，正是因为我有以上三点的思考，所以，这些年我一直诚惶诚恐的去工作去生活，这些年我也是一直在追求进步奋发向前，我才有了在达文东方的这一点点小小成绩。

　　我希望在20\_年，我能做的更好。

　　我也祝愿大家，在20\_年能让自己更具价值，做得更好，挣得更多。

**2024年终总结令人深思优秀发言稿3**

尊敬的各位领导、各位同事：

　　伴随着浑厚的新年钟声，虎年已逝，祥犬升腾，在此辞旧迎新之即，我衷心祝福大家新春快乐!身体健康!事业进步!全家幸福!

　　20\_年对于我们百荣来说是不平凡的一年，更是具备战略意义的一年。

　　一年里，\_\_集团的各项事业都取得了长足的进步，商城的经营业绩更是节节攀升。经过一年的锤炼，我们的战略更加聚焦，思路更加明晰，基础更加扎实，管理模式更加完善，执行力更加增强。在所有百荣人的共同努力下，我们克服了种.种的压力和困难，不仅圆满地实现了集团各项预计目标，团队的素质、专业的精神、管理的层次都有了极大的提升。而所有这些成绩的取得与我们全体员工的共同努力是分不开的。这是每一位百荣人的辛勤付出的功劳，更是每一位百荣人的骄傲!

　　激情和汗水成就过去，理性和坚强铸就未来。我们有足够的理由相信，20\_\_年将是更加激动人心的一年。我们将看到\_\_各项事业的迅速推进，一起体验成功的激动时刻。集团和商城也将用智慧和业绩为大家创造更加广阔的发展空间和更多的发展机会。我们每位员工，都将在\_\_的飞速发展中得到价值的最大实现。

　　在这里，我代表集团和商城领导对各位一年来在各自的岗位上所付出的辛勤劳动、以及在工作中所表现出来的敬业精神表示衷心的感谢!更要向今天所有获奖的突出个人和团队表示真诚的祝贺，让我们行动起来，为事业的发展，为青春和梦想，贡献自己最大的热情和力量!愿大家在新的一年里为百荣的腾飞再接再厉，再创奇迹!

　　谢谢大家!

**2024年终总结令人深思优秀发言稿4**

　　回顾20\_年，我在分行各级领导的正确领导及支行领导的直接带领之下，针对x支行几年来徘徊不前的状态，坚持改革开放的方针和发展才是硬道理的指导思想，在剧烈的市场竞争中，认真学习全会精神，我牢牢握住拓展和管理两把钥匙，在行长助理(分管客户部)的工作岗位上大胆开辟，转变观念，很快适应了xx银行快速发展的要求，美满完成了管理与拓展两大目标任务，改变了x行徘徊不前的局面：

　　(1)存款总量稳步增长，存款余额突破亿元，较年初增长了%，逾额完成份行下达计划的%;

　　(2)日均存款近亿元，较年初增长了%，逾额完成份行下达全年计划任务的%;

　　(3)贷款余额实现亿元，较年初增长了%;

　　(4)全年累计办理贴现亿元，翻了往年的两番;

　　(5)资产质量明显进步，贷款不良率控制为%，比分行下达的计划5.1还低近1倍;

　　(6)国际结算业务获得较大突破，结算量大幅增长，完成了124美元，是上年结算量的近三倍;(7)营业收进比上年增长11。特别是客户部的各项工作获得了长足发展，不但首创了客户部业务拓展的新局面，而且打了一个漂亮的翻身仗：存款、贷款、质量、效益、本外币结算等各项指标全面完成计划。现将我一年来的工作情况汇报以下：

　　一、实施重点营销策略，大力拓展重点客户

　　前年底，我从调到xx银行来，行对我还是一片空缺，一切都得从头开始。但我心里暗下决心：一切从拓展开始，转变观念，实施重点营销策略。一年来，在拓展工作中，我采取重点攻克、各个击破的战术，终究初见成效：新增存款近xx万元，最高时点数达xx万元以上。

　　1、瞄准教育产业化，成功攻克了重庆工学院

　　在剧烈的金融竞争中，我进行了冷静的分析：随着国家教育改革的不断深化，教育产业化将逐渐变成现实，教育消费也势必因此而成为一个很大的消费市场。在xx地区，最具有代表性的莫过于工学院。因此，我把该院作为第一个重点攻克的目标。在分行领导的大力支持之下，工夫不负有心人，工学院把很多结算从其它银行转到了我xx银行，银校合作的新局面开始构成：

　　(1)通过我行的现金流量近xx万元，日均存款在xx万元以上，存款最高余额近\*万元;(2)我行与该院成功签订了助学贷款协议，为双方广阔的银校合作远景奠定了良好的基础;

　　(3)我行已向该院发放贷款\*万元，并向其得才兼备的\*名学生发放了首次助学贷款\*万元。为双方加强长远合作展平了道路。

　　2、建立大营销观念，已将电器公司培养为我行的基本客户

　　电器公司是一个较有发展远景的电器批发企业，公司现金流量大。通过主动出击，大力拓展，该公司现已成为我行一个重要的基本客户，存款均匀余额为\*万元，最高时点数为\*万元，在我行的结算量高达亿元。

　　3、本外币联动，重庆东建机械厂与我行合作良好

　　通过不懈努力，重庆东建机械厂于XX年4月在我行开立了本外币结算帐户，与我行合作情况良好：(1)全年外汇结算量高达万美元，结售汇万美元;

　　(2)人民币日均存款xx万元，存款最高时点数为xx万元;

　　(3)10保证金签发银行承兑汇票6笔，总计\*万元;

　　(4)5保证金签发银行承兑汇票14笔，总计xx万元。

　　(5)办理押汇笔，总计万美元。

　　二、策划展开支行存款工作劳动比赛活动，大打全员营销牌为了把存款立行的观念深进人心，建立全员营销意识，调动支行全体员工揽存的积极性、主动性和创造性，根据群策群力抓存款、振奋精神求发展的经营方针，积极组织展开了包括支行驾驶、保安和炊事职员在内的存款工作劳动比赛活动。为此，还专门制定了《关于展开105x元以上新开户比赛活动的办法》，既增强了支行的全员营销意识，又发挥了全行员工的资源上风，有力地推动了支行的业务发展。

　　三、制定《重点客户服务与管理的实施细则》，狠抓项目管理工作，全面推行重点客户管理制度

　　针对光大银行究竟是小银行的特点，银行的实力和员工的精力都比较有限，要在剧烈的金融市场竞争中求得生存与发展，我们必须以重点客户为目标，狠抓重点客户和项目管理的工作。为此，我在分析了 坡地区及我行客户市场的情况以后，筛选了《支行目标客户名单》，并特制定了《重点客户服务与管理的实施细则》，对重点客户实行定期走访和实时监控制度。为了把重点客户管理工作制度落到实处，还编制了《走访重点客户日程表》、《目标客户基本情况表》和《大户存款动态监控日报表》，为全面实施项目管理和重点客户管理制度奠定了基础，得到了分行有关部分的赞美。

　　在大力拓展重庆有线台等传媒项目的同时，狠抓了证券等资金密集行业的业务拓展工作，为建立银证合作的长时间战略伙伴关系，加强银证合作，奠定了一定的基础。

　　四、推行定期例会制度，公道安排劳动组合，工作质量和效力明显进步

　　为了检查、催促客户部的各个阶段性工作，不断总结和同享有关经验及教训，特别在客户部建立了定期例会分析制度。同时根据客户部业务发展的实际需要，对劳动组合进行了公道调度，既充分发挥了职员的各自上风，又调动了每个员工的工作积极性、主动性和创造性，有力地增进了客户部工作质量和工作效力的进一步进步。

　　五、狠抓贷款的风险管理，资产质量明显改善

　　在严格控制贷款投向的同时，还加大了清收和转化工作的力度，定期催促客户经理全面落实清欠和平时的结息工作。特别是在对不良贷款的管理上，实行一户一策，落实专人上门催收，既催债务人，又催保证人，催收效果非常明显：

　　(1)在分行领导的高度重视和保全部及支行的努力之下，成功地收回了新隆基、等公司在我行的有题目贷款\*万元;

　　(2)收回xx年欠息近\*万元。不但进步了我行的资产质量，而且还进步了支行的经济效益。

　　六、XX年工作打算

　　20\_年，将进进一个崭新的世纪，在xx银行的大舞台上，我决不松懈乃至自豪自满，要全新理念，始终牢记无功便是过的警示。并以今年的工作结果为出发点，在行领导的带领下，同大家一道，发扬敬业精神，继续努力，争取再创 坡支行业务发展的新高。

　　(1)拓展一到两个既符合总、分行政策，又能带动支行业务稳定增长的重点客户;

　　(2)进一步落实岗位责任制，确保客户部的每项工作都有人抓、有人管，分清责任，并落实到人;

　　(3)加强迫度建设，进一步完善有关的管理制度和考核办法;

　　(4)加强学习，不断进步政治修养，服从大局，事事以身作则，不让大家做的，自己果断不做，努力营建一个更加开辟、务实、严谨、经营管理环境。

**2024年终总结令人深思优秀发言稿5**

　　华镇既有改革和建设的良好机遇，又遇到了难以想象的困难和问题，层出不穷的各种社会矛盾给我镇的社会稳定和各项工作带来了严峻的挑战。年以来，在县委、县政府的正确领导下，我镇领导班子紧紧围绕稳定和发展这个主题，精诚团结，努力拼搏，取得了一定的成绩。

　　一、加强领导班子的自身建设，形成全镇各项工作的领导核心。 由于我镇财政紧张，经济相当困难，加之工作任务重、难度大，有不少基层干部思想包袱沉重，情绪低落。在这样的情况下，镇党委、政府意识到：只有抓好领导班子的自身建设，树立积极向上的形象，才能振奋干部精神，保证全镇各项工作的开展。在班子自身建设中，我们切实做到“三个坚持”：一是坚持讲学习。特别是学习党的xx大精神和中央号文件精神，不断提高班子成员的素质。鼓励班子成员参加各类院校的培训学习，不断提高文化知识和业务水平。目前，镇党政班子成员人中，有人具有大专以上学历，平均年龄岁;二是坚持和健全民主集中制。建立议事制度，规范决策程序，坚持集体领导下的分工负责制，既明确规定每个领导成员的职、权、责，又倡导团结、协调、务实的工作作风，做到“多沟通，少埋怨;多顾全大局，少顾及自我;多做实事，少说空话”，形成一种积极向上的凝聚力和向心力，进一步提高集体领导的水平;三是坚持廉洁自律。建立健全党风廉政责任制，增强拒腐防变的能力。认真办好人大人民代表建议、批评和意见，切实推进政务公开工作和民主化进程，建设信用、服务、高效、廉洁的“阳光政府”。

　　二、加强基层组织建设和干部队伍建设，把握春华发展的关键。 我们始终把加强农村基层组织建设作为自己的主要职责，按照“五好”领导班子的要求，加强基层党组织建设，充分发挥农村基层党组织的“领头雁”作用。 在切实抓好镇党政班子自身建设的同时，镇党委把加强村级党组织建设和干部队伍建设作为自己的主要职责来抓，定期组织举办各类培训班，落实党内组织生活的各项制度，不断提高基层党组织的战斗力。年举办了党员春训班，开展了民主评议党员活动，处置了个不合格党员，纯洁了党员队伍，提高了党员素质。镇党委把做好发展新党员工作与培养农村后备干部有机地结合起来，大力发展有文化的优秀青年入党，今年共发展新党员名，为党组织输送了新鲜血液，为农村基层工作增加了新的活力。与此同时，镇党委先后制定了镇党政领导干部、机关干部联村工作制度、机关考评制度、会议学习制度、村务公开、财务管理制等各项规定，从而规范了村级基层组织的各项管理行为，使村级管理和干部管理逐步走上制度化、规范化的轨道，基层组织的凝聚力、战斗力明显增强，全镇上下一致，政令畅通，有一种奋发向上、争创一流的精神风貌，各项工作形成了你追我赶，不甘落后的氛围，确保了各项工作任务的完成。

　　三、真抓实干、扎实工作，加快两个文明建设步伐。

　　(一)强核心抓中心，经济发展步伐不断加快。 镇党委牢固确立“发展是第一要务”的思想，切实转变经济增长方式，调整优化经济结构，促进了镇域经济持续稳定增长。年共实现经济总收入.亿元，比上年增长;乡镇企业总收入.亿元，比上年增长;社会固定资产投资万元，增长;财政收入完成万元，增长;人平纯收入元，增长。 一是农业产业结构调整步伐进一步加快。我们立足农业增效、农民增收，大力调整农业产业结构。通过狠抓科技示范，扶持壮大产业化龙头企业及订单农业的发展，目前已逐步形成了武塘、大兴的苗木花卉基地，大桥的蔬菜基地，龙塘、大桥的烤烟基地，松元、东林的黄姜基地，横坑的养鸽基地，高山的小水果基地，使我镇的产业结构调整基本形成了一村一品的格局。二是乡镇企业效益进一步提升。在加强企业改制的同时，按照市场机制运作，实行资源型、非资源型兼重并举，坚持外资、民资双管齐下，推动骨干企业、民营企业比翼齐飞，积极推动我镇工业化进程。重点是发展春华制衣厂、长春茶厂等龙头企业，提高龙头企业的市场竞争力和核心竞争力。长春茶厂通过举办长沙县首届采茶节，提高了知名度，延伸了营销网络，提高了市场占有份额。同时重视拓宽民营企业的生存、发展空间，鼓励和引导私营企业加快制度创新，使之上规模、上效益，重点扶持了五谷香食品厂的发展。三是招商引资力度进一步加强。近几年来共引进企业个，引起资金万元，这些企业的入驻与发展，优化了镇域经济结构，提升了经济发展质量，为我镇经济发展注入了新鲜的血液。四是克服了本地税源严重不足的困难，摸清底子，加强宣传，严格征管，堵塞漏洞。全年共完成财政税收万元，完成任务的%。同时加强了财政管理，成立了镇理财领导小组，严格各项财经管理制度，提高了财政资金的使用效率。去年在保证全镇各项工作正常运转的情况下，认真做好消赤减债工作，消化了原制革厂万元的债务，超过县下达我镇消赤减债任务万元。

　　(二)加强精神文明 建设，提升社会文明程度。 镇党委从实践中体会到，在经济实力全面增强的同时，必须大力抓好精神文明建设，把握先进文化的发展方向，提升社会文明程度。 一是加强思想政治工作，推动镇村文明建设。开展了创建“文明单位和十星级文明户”活动，倡导现代文明新风，增强了群众的文明意识。同时，大力开展义务献血、殡葬改革等活动，积极倡导移风易俗的文明新风。二是推动社会事业全面发展，提高文明化程度。我们突出抓好教育工作，去年加大了教育投入，完善了大鱼中学、九田小学、花园小学等学校配套设施建设，教育整体水平日益提高。加强文化事业的建设，群众文体活动高潮迭起，居委会自编自演的节目，参加了县广场文艺晚会专场演出和市文艺会演，深受群众欢迎，其中激灵圈健身操荣获市二等奖。还有九田的门球，九木的象棋，花园、高峰的篮球，高山、春华的老年协会活动，各具特色。这些活动的开展，营造了欢乐喜庆、昂扬向上、团结奋进的良好氛围，有力推动了物质文明的建设。此外，医疗卫生等社会各项事业也得到了全面发展。

　　(三)实施民心工程，造福广大群众。 维护人民利益是我们的最高标准，办实事、办好事、办人民群众最关心的事是我们工作职责所在。我镇按照量力而行、分步实施的原则稳步推进多项民心工程建设，为群众办好事办实事。全力以赴抗击非典，保证了全镇人民的健康。拓展了社会保险覆盖面，动员群众积极参加农村合作医疗，参与率达。落实最低生活保障线制度，开展“察民情、送温暖”等活动，有效地帮助弱势群体解决在居住、生活、子女入学等方面存在的问题，逐步形成了老有所养、幼有所教、残有所助、贫有所帮、病有所医的社会保障体系。进一步融洽了党群干部与人民群众的鱼水情谊。完善小城镇配套设施建设，加快城镇化进程，突出建设重点，加大投入，完善了农贸市场、道路、下水道等基础设施，规范了集镇管理，提升了品位。目前，我镇正在修编总体规划，发挥区位优势，努力把握开元东路和黄金大道修建的机遇，进一步提高城市化水平，加快城镇化进程。同时争取上级支持，对长松公路进行全面改造，全镇的交通状况将得到全面改善。兴旺等村社农民集资对村级公路进行硬化，改变了偏远村组行路难的局面。 我镇还注意切实减轻群众负担，认真落实上级规定，全面清理取消了各种不合理收费，各涉农收费部门公开收费项目、标准，同时对部分经济困难的村给予了一定的补助，调动了村干部的工作积极性，进一步减轻了村级的负担，让群众真正得到实惠。 我镇本届领导班子精诚团结、同舟共济，带领全镇人民攻坚克难、奋力拼搏，保持了经济和社会发展的良好态势，这与上级的要求还存在一定的差距，今后我们将更加努力，做出更好的成绩向上级领导汇报。

**2024年终总结令人深思优秀发言稿6**

各位同事：

　　大家晚上好，今天我是作为湖南圆通的老同事和湖北圆通生物工程有限公司管理代表双重身份发言：

　　20\_年8月8日前在湖南圆通药业上班，20\_年8月8日开始在湖北圆通生物工程有限公司上班，今天有幸参加我们湖南圆通药业举办的年餐晚会，感到非常自豪!

　　作为老同事，我想说的是：

　　湖南圆通从20\_年12月正式投产，到20\_年3月正式生产，走过了5个不平凡的年头，到20\_\_年1月达到10吨以上的产量(虽然有很多不合格品，收率也少了几个百分点)，但我们产量上来了，接下来是我们要打赢“保证质量、提高收率”这个攻坚战。

　　目前，我们合成工段、精制工段员工对岗位熟练程度已得到提升;

　　质量检测在雷伟等带领下做得有声有色;

　　质量保证人员也得到了加强;

　　体系与非体系协调管理在张开喜牵头下有了实质性的改善;

　　自卜茂华加盟后人事行政别据一格;

　　在林吉茂带领下对循环水冷却系统等设备改造后，奠定生产基础;

　　在郭总的运作下销售业绩创最近四年之最。

　　我们取得成绩的同时,也应该看到我们的不足,这里没有忠告,

　　通过财务核算,当我们月平均产量达到15吨(收率88以上，吡啶残留不超标)并全部销售出去,我们才开始赢利，这就是我们的起跑线,

　　所以我们有很多反思的地方，有很多改进的地方。

　　今天，湖南圆通公司的负责人赵劲松来自汉中;

　　生产现场管理李峰来自汉中;

　　经验丰富的投料带头人陈世富来自汉中;

　　制碘关键岗位带头人罗世政来自汉中;

　　质量负责人王新武、生产负责人陈荣生、QA经理张玲都去过汉中考察和指导工作。

　　可以说，汉中地奥司明的生产经验火种，已在我们湖南圆通药业呈燎原之势，我们的月产量目标正在接近，鲜花、美酒、奖杯在向我们招手。

　　我们相信我们自己的能力和潜力,在赵厂长等管理团队的带领下,定会超越起跑线,再次创造奇迹!

　　作为湖北圆通生物工程有限公司管理代表，我认为：保证橙皮苷质量和及时供应是当务之急，湖北圆通生物工程有限公司不能因为不能及时交货，影响到湖南公司的产量目标。

　　最后，愿我们圆通药业人，团结一致，同心同德，迎接20\_\_年新的挑战，新的胜利!

　　提前祝大家新年快乐，心想事成!

　　谢谢大家!

**2024年终总结令人深思优秀发言稿7**

　　20\_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。

**2024年终总结令人深思优秀发言稿8**

　　20\_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xxx 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130.25%，经济增加值4063.88万元，完成计划的144.18%。

　　----负责业务稳步增长。一般性存款余额37.14亿元，市场占比28.71%，在当地四大行中排名第二，比年初新增5.98亿元。其中：企业存款15.58亿元，比年新增3.31亿元，在当地四大行排名第一，完成确保任务的165.30%，力争任务的147.22%;个人存款余额21.56亿元，，比年初基数新增2.67亿元，完成确保任务的153.07%，力争任务的104.05%;

　　----信贷资产业务持续发展。贷款余额16.78亿元，比年初增加3.82亿元，新增占比在当地四大行中排名第二;其中：对公信贷余额11.97亿元，比年初新增1.6亿元，个人住房贷款新发放2.28亿元，完成计划的136.18%;公积金贷款新发放13787.6亿元，完成全年任务的393.93%。

　　----战略性业务跳跃发展。

　　中间业务：实现中间业务收入2931.68万元，同比增长1963.62万元，增幅202.84%，完成计划的207.48%。其中，国际结算收入19

　　2.35万元，结算量14069.94万美元，贴现办理量和贸易融资发生量23656.37万元;代理保险收入147.45万元，基金销售收入1620.32万元。

　　银行卡业务：贷记卡新增发卡6021张，完成计划的112.04%;储蓄卡新增发卡40867张，完成计划的117.56%;理财卡客户新增1909人，完成计划的132.11%。银行支行工作总结电子银行业务：新增电子银行标准户6076.60户，完成计划的105.28%;电银交易替代率40%。

　　其他战略性业务：公积金、补助金归集额19089万元，完成计划的109.25% ;CTS新增签约客户10076户，完成计划的209.92%。

　　二、主要工作情况

　　20\_年，主要抓了以下几方面的工作：

　　(一)、强化内控管理，夯实发展基础，确保实现 安全年 目标。

　　1、注重实效，扎实推进 安全年 各项工作。

　　一是认真开展 安全年 活动。支行制定实施方案，定期召开 安全年 工作会议，加强员工思想教育，抓好排查工作，严格执行岗位轮换制度、强制休假制度，积极开展各项业务检查、敦促问题整改，层层推进，确保安全年的各项工作落到实处。

　　二是切实抓好案件防控及整改方案工作。加强组织管理、落实各项检查、严格责任追究、积极维护稳定，认真落实《中国建设银行案件防控及整改方案》，通过落实案件防控与整改，强化 三基 管理，提高制度执行力，努力建立案件防控与整改的长效机制，较好地维护了全分行安全稳定的局面。

　　三是认真落实银监要求和总行 九项严禁 规定。积极响应上级行的要求认真组织开展员工排查工作，开展监控检查基层机构关键风险点工作，查深查细查透，充分揭露问题，不留任何风险隐患。有效防止了利用信贷资金炒股等风险投资行为，以个人名义擅自接受客户委托代客理财等行为。增强内控管理能力，严防各类案件发生。

　　四是积极开展反洗钱工作。不断提高全体员工对反洗钱工作的认识，加强反洗钱业务培训，加强各方沟通联系，定期组织反洗钱工作的专项检查，强调标准要求，狠抓客户身份识别工作，及时上报大额可疑交易报告。

　　2、加强内部管理，提高执行力。年初制订《支行20xx年综合管理考核办法》，建立支行安全保卫、会计综合管理、优质服务建设、日常行务工作、计算机设备管理等方面的支行综合管理体系文件，强化内部管理，加强信息沟通汇报机制，有效提高全行工作效率和管理水平。成立综合管理考核检查组，每月对各个单位进行综合检查，监督各职能部门执行情况，定期通报，加大奖励和扣罚力度。对支行机关部室重新整合，对部室员工进行业务技能考核，促进部门办事效率，有效提高全行执行力。

　　3、努力构建会计管理的坚实基础。

　　一是加强会计基础管理。针对支行会计管理水平的现状，今年支行坚持不懈抓落实，促规范,加强员工的风险防范意识育，强化业务技能练和业务知识学习。重点加强支行会计部、会计主管等会计管理人员的业务素质的提高，梳理业务流程，加大考核激励力度，将网点的风险控制水平，业务的差错率，个人的业务能力与员工的收入挂钩，敦促员工养成主动学习、按流程操作的良好习惯。会计管理水平得到了加强。

　　二是抓好账户管理。利用人行账户管理系统升级，省行账户管理系统上线和零售网点转型的契机，加大人民币银行结算帐户清理工作，进上步提高了账户的合规性，清除无效益账户和不动户。加大对账回收业务管理力度，制定《支行对账回收管理工作操作规程》，一户一策，使支行对账单回收率大幅提高，各月回收率均在市分行排前五名，有效控制账户管理风险。

　　三是开展 会计技能大练兵 活动。实行全员大练兵，组织全行网点负责人、客户经理、会计主管、柜员，通过以考代练、以考促练提高技能水平，有重点地对后进员工进行辅导、练习、考核。通过大练兵活动，有效提高了员工的业务技能水平和业务知识水平。在参加市分行的考核中，支行的综合成绩排第三名，合格率排第五名，比20xx年有了较大的进步，员工的业务水平得到明显提高。

　　(二)争客户，强储备，加速发展公司业务。

　　1、方案推动，整合存量资源，提升客户综合贡献度。

　　根据市分行xxx 的工作要求，支行在不同时期适时推出方案，包括：《首季 开门红 营销方案》、《xxx行动 》、《 争客户、增账户、创新高 对公业务营销活动》、《xxx》、《 xxx四季度营销活动》、《公积金营销活动》等。在方案的推动下，加大营销，成功争取了等重点结算账户。对存量客户进行重新分类，实行差别化管理，提升服务效率，进一步提高VIP客户对建行的忠诚度和美誉度，提升重要公司客户的维护和服务层次，有效挖掘客户资源。另一方面，重点抓住等房地产信贷项目，加强信贷项目的流程控制，强储备，早审核，早申报，早发放，落实贷后跟踪，实现对公贷款的良性发展，进一步确立和提升了行在当地银行的领头地位。

　　2、加大外汇业务营销，提升外汇市场占比。

　　随着当地政府招商引资力度的加大，外资企业的不断增加，支行积极响应上级行提出 加大外汇业务营销，提高市场份额 的业务指引，不断推出新业务品种，加大营销力度，并取得了较好效果。包括成功稳定了MMM有限公司在我行的结算业务;成功争取了增资业务;争取了等一批新公司的资本金帐户。在国际保理业务，以贸易融资业务带动，和为客户提供出口议付等多种服务渠道，不断提升了外汇市场占比。

　　(三)加强营销，拓宽渠道，稳步发展个人业务

　　1、阶段营销，稳定个人存款业务。

　　今年以来，证券市场迎来了历史性的火爆行情，个人存款不断流失，资金大量流入股市。面对泄洪般的巨大冲击，支行在年初推出《首季创优争佳开门红实施方案》、年末开展 营销活动，通过组织阶段性的吸存营销活动，全行上下迎难而上，一方面稳住储户，加强保证金的控制和调拨，有效防止存款的不断流失。另一方面加大营销，制定 一点一策 措施，从营业网点一千米范围内的区域入手，挖掘更多的新客户。同时加强同业对比分析，向同行争存款。通过多方拓宽渠道，稳定存款。

　　2、抢占先机，扩大个人贷款业务。

　　年初支行紧紧抓住等几个高尚住宅楼盘，派驻客户经理，加强营销力度，进一步扩大个人住房贷款市场的份额。年中面对逐步收缩投放的个贷政策，支行重组个贷流程，将个贷前端业务下沉到网点，提高每笔个贷业务的办理速度，集中人力加班加点，赢得先机，抢占放款额度。并坚持不懈抓好不良资产压缩工作，优化资产质量。

　　(四)把握形势，全员营销，推动战略性业务超常发展

　　1、抓住契机，大力营销基金业务。上半年股市火爆，客户认购基金热情高涨，各网点抓住此契机，设立基金销售专窗，柜员加班加点销售基金;支行设立产品经理岗，并及时将基金销售信息以短信等形式发送给目标客户，加深客户对基金的认识，全行员工利用基金赚钱效应引导客户转变投资理财观念。下半年在证券市场调整期间,大力推出 ，利用四季度黄金发展时期，全员出动，全力以赴，将基金销售推向历史高峰。同时，根据客户需求，适时举办各种类型的讲座。请来客户，举办多期《投资理财分析讲座》;走进企业，到大型企业员工中开办xxx讲座，通过专家的讲解，提高了客户的投资理财水平，加强了客户在风云变幻的资本市场中的风险意识，增加了客户的忠诚度和对我行理财产品的向心力。在全行员工努力下，全年基金销售9.78亿元，创历史新高。

　　2、加强引导，实行业务指标消 零 行动。为促进中间业务的发展，支行制定了各种个人产品和中间业务的营销奖励办法，网点利用班前会时机，强化客户经理和柜员保险、基金知识和营销技巧的培训，转变营销观念，加大营销力度。同时，实行业务指标消 零 行动，重点抓住保险营销，在全行上下的共同努力下，实现了支行15个网点均每月成功出单，首次消灭零出单网点; 全年保险销售额5486万元，创支行历史新高。

　　3、努力攻坚，快速发展电银业务。网点因地制宜，积极拓展电银业务，尤其在电银业务替代率方面，重点抓住月均代扣量等代收代发项目，与市分行合作努力攻克技术难关，加大对企业营销力度，使支行电银业务替代率取得了突破性的发展。

　　4、银企联动，大力营销信用卡。

　　支行抓住大型企事业单位，利用等特色卡推出的有利时机，实行银企联动促销信用卡。分别与XX集团等大型企业联手，上门设摊，向其员工营销信用卡;多次到讲解信用卡业务知识并营销卡，并组织 卡杯 篮球赛，提高卡的知名度。组织到分行信用卡中心进行电话营销，多种途径，广撒网，多收获。

　　(五)注重实效，加快转型步伐，零售网点建设初见成效

　　1、有所则重，重塑网点功能。以此为契机，重新分配资源，优化客户结构，网点功能有所则重，重新规划，进一步提高支行的整体竞争能力。

　　2、加大投入，着力打造零售网点。今年年初，,通过多次组织员工到外地参观学习，转变观念，提高营销水平，加大投入，改造网点环境设施，开展转型PK大赛，营造集体精神，提高团队战斗力，转型后网点营销业绩大幅提高，员工精神面貌、营销水平有所进步，转型工作初见成效。

　　(六)讲团结，创和谐，大力加强员工队伍的建设。

　　1、加强党建工作，提高党员干部的综合素质。积极创建 四好班子 ，加强支行班子的建设，支行党总支认真制定学习计划，以身作则，坚持每月理论学习，发挥保持共产党员先进性教育活动的长效机制。组织开展民主生活会，深入开展批评和自我批评活动，将党的xx大精神深入贯彻到员工中。

　　2、加强员工队伍建设。狠抓员工的教育培训工作，分别有信用卡、基金业务的全员培训，柜员的会计业务大练兵，营销技巧、业务上线的定期培训，网点转型的外出学习等，共举办培训班84期，参加人员达2883人次。同时加强机关与网点之间、各网点之间和网点内不同岗位之间的员工轮岗，进一步提高员工的综合能力。

　　(七)、积极推进工会和企业文化建设工作，创造和谐的发展氛围。

　　一是设立专栏，为员工传播身边的好人好事，弘扬积极向上的企业文化提供了平台。二是丰富广大职工业余文体活动，通过 活力周一 、足球、篮球等俱乐部开展全民健身运动，增强员工身体素质，参加X行举办的员工羽毛球比赛勇夺男双冠军等8个奖项。三是关心和体贴员工的生活，重开支行饭堂早餐供应，改善正餐伙食质量。四是实施员工子女学业成绩优异奖励，增强企业凝聚力。五是实施人文关怀，组织看望慰问生病、住院员工，为生活困难的员工申请互助基金，员工生日继续送上慰问金和慰问卡，每月组织老干活动等等，为员工多办实事，营销良好的家园文化。

　　(八)

　　三、经营管理主要存在问题

　　1、经营管理工作仍需持之而恒。今年虽然实施了《支行综合考核办法》，但个别制度未落到实处，信息沟通机制未有效形成，执行力仍需进一步提高。

　　2、业务稳定性不足。受到资本市场的影响，我行存款余额出现了大幅波动，对工作开展带来了一定的冲击。如何保持稳定性是新的课题。

　　3、网点间业务发展不平衡。今年出现产品亮点型网点比较多，如个人存款，企业存款，基金销售，保险销售，贷记卡营销。但也有个别网点指标在分行排名后十名内。

　　4、会计基础较为薄弱。与市分行整体的会计管理水平存在差距。网点的会计稽核差错率仍然偏高，柜台结算屡查屡犯现象未能得到根本上的杜绝，员工规范操作的良好习惯未能形成。

　　5、个贷流程有待优化。个贷业务下沉到网点直接经营的改革，总体上是比较成功的，个贷客户的捆绑营销得到有效的体现，但整个流程仍存在不少问题，放款时间过长，导致市场竞争力不断下降。

　　6服务水平有待提高。服务的硬件设施有待完善，员工的服务水平仍虽提高， 以客户为中心 的服务文化建设仍要花大力气抓好。 四、20xx年主要工作设想

　　(一)继续加强内控管理，确保安全运行。

　　1、以提高执行力为重点，加强内部管理。严格惯彻执行《支行综合管理考核办法》，加强安全检查，提高员工风险防范意识，促进员工逐步养成按遵章守法，按流程办事良好的习惯，确保全年安全运行。

　　2、注重实效，强化会计基础管理。重点抓好账户管理、现金及重要单证管理、稽核质量、流程优化等，通过分类培训、轮岗交流、考核引导等措施，结合 业务技能大练兵 等活动，提高会计人员的综合业务素质。

　　(二) 保持公司业务竞争优势。公司业务以效益、安全为中心，立足于存量维护及挖潜，战略性地对新项目进行培植和储备。继续加强信贷基础管理，建设良好的信贷文化，真正实现 公私联动 、本外币一体化营销。

　　(三)抢占个人业务市场份额。 向同业要客户，向市场争份额 ，充分调动员工营销的积极性，全行联动，交叉营销，实现个人业务健康、快速发展。

　　(四)大力发展战略性业务。把握证券市场高速发展的契机与及客户理财观念的初步形成，利用 CTS 业务的良好平台，不断挖掘中间业务的潜力，积极寻找对象，大力发展电银业务。

　　(五)建立健全一系列科学有效的激励约束机制。以经济增加值为核心，强化价值创造，充分发挥资源导向作用，促进各项业务的快速发展。

　　(六)加强人力资源调配和管理。不断充实营销队伍，进一步提升网点负责人的管理水平，增强部门的综合服务职能，充分调动全体员工的积极性、主动性和创造性。

　　(七)完善网点建设。进一步优化网点布局，加快网点装修改造建设。继续抓好零售网点转型工作， 以客户为中心 ，深入推进网点服务基础工作，再造服务、业务流程，真正实现每个环节规范化、标准化，提升服务水平，提高客户满意度。

　　(八)加强企业文化建设。充分发挥党支部、工会、团委组织的作用，增强团队的凝聚力和向心力，努力营造团结向上、健康和谐的企业文化氛围。

**2024年终总结令人深思优秀发言稿9**

　　20\_年是盘山支行各项工作快速、健康、协调发展的一年，回顾过去的一年，盘山支行在市行党委的正确领导下，认真贯彻落实市行20\_年工作会议精神，以依法经营为前提、以强化管理为手段、以科学发展观为指导，以创最佳效益为目的，经过全行员工的努力拼搏，较好地完成了各项工作任务，现将20xx年的工作总结如下：

　　一、工作成效及经营情况：

　　经营效益显著提高。20\_年末盘山支行各项收入6,393万元，(其中金融往来收入235.6万元，利息收入6,156万元 ,其他收入1.4万元)同比增加151万元，增长2.42%;各项支出4,851万元，(其中利息支出1261万元，金融往来利息支出1,307万元，准备金1,119万元，营业费用755万元,固定资产折旧65万元，税金等344万元)，实现拨备后利润1,542万元，如果剔除拨备金1,119万元，我支行较总部下达全年利润计划2024.9万元增盈616.1万元，完成全年计划任务的130.13%。

　　截止20\_年末，各项存款余额68,350万元，较年初67，627万元增加723万元，如果剔除对公存款因素，增加了11,523万元，一年中没有出现任何业务差错。其中：

　　储蓄存款58,830万元，较年初47,782万元增加11,048万元，增长23.12%。其中活期存款为3,196万元，较年初2,708万元增加 488万元，增长18.02%。定期存款为55,634万元，较年初45,174万元增加10,460万元，增长23.15%。储蓄存款较全年计划指标实点数56,182万元，增加2,647万元，完成计划任务的131.52%，旬均余额56,927万元，较年初增加了9,145万元，较年计划增加 3,370万元，完成全年旬均计划任务的158.36%。

　　截止年末累计开办银行卡2584张，较年初422张增加了2162张，超额全年计划开卡112张，完成全年计划发卡量的105.46%,卡上余额794万元，较年初余额263万元增加531万元，完成年计划发卡余额的 132.75%;年末我行atm机共发生业务11792笔，取款金额867.44万元，手续费收入2.49万元，与去年同期相比业务量大幅增长。

　　截止年末我行对公存款余额9,520万元，剔除各种因素外，我行完成计划指标实点数的105.25%。

　　现有企业结算账户400户，较年初增加57户，全年新增加账户116户,账户余额18,623万元，其中增加基本账户111户，非基本账户5户，全年日均业务量达到近150余笔。进一步扩大了我行相关业务指数。

　　截止20xx年末，支行各项贷款余额91,176万元，全年累放贷款43笔，金额113,716.2万元，累收贷款48笔，金额104,249.2万元。其中：新增贷款14笔，金额13,283.2万元;正常贷款余额为89,217万元，不良贷款余额为1,959万元，贷款不良率为0.21%,呈稳定下降趋势，正常贷款回收率达到100%，收息率达到100%。

　　按照总部下达贷款计划指标数，我支行20xx年完成情况：

　　(1)全年存量贷款利息收入5,623万元，较全年计划4,920万元，超额712万元,完成全年计划任务的114.29%;

　　(2)抵债资产处理32万元，完成全年计划任务的123%;银行支行工作总结其中不良贷款利息收入及置换贷款清收任务，末完成年计划任务;

　　二、20\_年各项工作开展情况

　　(一)增强资金实力、壮大存款规模

　　面对盘锦市金融市场的资源环境，支行领导班子结合本单位的实际情况，多次召开调研分析会，以围绕筹措资金为中心，牢固树立存款是 立行之本、发展之源 的经营理念。

　　一是结合我行几年来存款工作的经验，立足于计划早安排、任务早落实的工作思路，在总部末下达任务之前，依据我行的地缘、地貌优势提前介入吸储工作，把 迎新春 与优质文明服务有机结合起来，以抓柜台规范服务、储蓄业务营销、拜访客户，邮贺卡送春联等形式全面展开营销攻势，截止一季度末专柜储蓄存款较年初增加3,614万元，中街支行储蓄存款较年初增加3,306万元，全行储蓄存款54,702万元，较年初增加了6,920万元，增长了 14.48%，完成全年计划任务的82.38%.

　　二是在总部计划指标下达后，支行领导再结合各营业网点的综合情况，认真、详细地对存款指标进行量化考核，科学实际地制定了存款分配方案和奖惩办法。我们实行旬均余额和实点数双向考核的办法，采取多劳多得，不劳不得的按劳分配制度，极大地调动了员工的工作积极性。三是充分发挥非储蓄员工的能动意识靠激励政策吸收存款。年初我们制定了非储蓄岗位员工吸储办法和奖惩措施，职工们想尽了办法，利用各种关系全力组织存款。涌现出了王春玲、陈丽、梁新等一批揽存能手。

　　因此我行在5月份储蓄存款就增长了8,985万元，提前7个月完成了市行下达的全年储蓄存款任务，且超额 585万元。四是积极开办银行卡的营销工作，一方面以悬挂条幅和发放宣传单的方式对广大市民进行大力宣传，另一方面增派业务人员分别到盘锦市中法供水有限公司、盘锦市公园管理处、盘锦市第二高级中学等企事业单位宣传鹤卡的优势性和便利性。实现了由数量扩张向质量效益的转变，因此截止年末开办银行卡2584 张，较年初增加了2162张，完成全年计划发卡量的105.46%,卡上余额794万元，完成年计划发卡余额的132.75%;五是强化中小客户开立账户的建设。我们积极培育中小客户群体，改善存款结构。为了稳定老客户、发展新客户、争夺重点客户、挖掘潜在客户，支行领导带头深入企事业单位、个体工商户，本着 西瓜、芝麻 一起抓的原则，通过彼此沟通、了解、座谈等形式拉近了与客户间的距离，最终收到了成效，同时我行每一位员工，在一年中都至少吸收了一个对公存款账户，截止20xx年末我行较年初增加对公存款账户57户，新增对公存款账户116户，这样既增加了客流量和我行的对外人气指数，又繁荣了我行，并为整个商业银行做了有力的宣传。为全年各项存款指标的超额完成打下了坚实的基础。

　　(二)加大信贷资金营销力度、努力提高信贷资产质量，促进经营效益稳步增长。

　　一是以双赢为目标，加大扶持中小企业。按照总部20xx年信贷工作的要求，我们盘山支行按照上级主管部门的指导性计划，在归避各种风险的前提下，加大了资金的投放力度，全年累计新增贷款13,283.2万元，其中为盘锦市政工程建设总公司贷款用于市政建设;为盘山县建设投资有限公司贷款用于新县城开发与建设;;为盘锦鹏来化工有限公司等几家民营企业贷款用于企业的扩大再生产。

　　二是注重不良资产的清收和转化工作，全面系统地摸查不良贷款户的经营情况、法人和担保人情况，针对不同的企业采取量体裁衣，跟踪调查的方式，本着有重点、有目标，先重后轻，先缓后急的策略加紧清收。全年共累收贷款48笔，金额104,249.2万元，其中处置抵债资产32万元，完成计划任务的123%;不良资产占比明显下降。三是采取各种有效办法，努力清收利息。全年累计收息6,156万元。实现效益1542万元。我们对经营效益好、信誉好的企业采取电话通知的方式;对于经营差、信誉差的企业采取上门催收和强制清收的办法。因此经过我们信贷人员脚踏实地的工作，每季度及全年都保质保量完成了存量贷款的收息工作。

　　(三)强化服务意识、丰富服务内涵。

　　年初我们完善了《商业银行盘山支行优质文明服务工作细则》，成立了优质文明服务工作领导小组。中街支行继续聘请了一名优质文明服务社会监督员。一年来我们不断到各兄弟银行进行参观学习，吸收采纳了同业先进的服务新理念。同时制定了一些有效的激励机制：我们在学习服务、测试服务的前提下，每月评选出一名服务标兵，每季度评选出一个优质文明服务窗口，并进行奖励。这样有效地提高了员工们的服务热情。

　　我们的服务工作得到了总部优质文明办的高度认可，我行参加了20xx年至20xx年辽宁省银行业优质文明服务竞赛活动。其中中街支行刘春凤同志被评为辽宁省银行业20xx年服务标兵，我行被评为辽宁省银行业20xx年优质文明规范服务先进单位。

　　一是在日常工作中，我们注重对员工服务意识培养，将人情化、贴心化、细心化的服务融入到服务工作中的点点滴滴，扎实有效地践行我行 服务立行、服务兴行 的服务宗旨，在员工中6次开展服务意识教育和服务技能培训。不断优化服务窗口，倡导员工说好每一句话、指导员工办好每一笔业务、督导员工服务好每一个客户，用心赢得客户的心，用真诚感动客户。

　　二是拓宽服务手段，延伸柜台服务功能。一年来不断改善营业网点的便民设施，我们坚持做到 二线为一线服务，一线为客服务的原则 在20xx年元旦、春节期间，支行出资多元购买奖品，在两个营业网点处搞了一次迎新春客户有奖猜谜活动，这样大大提高了我行的信誉指数;同时每当到重大的节日我们都对营业网点进行更新和装饰，美化环境成了服务工作中的重要组成部分。这些有益的做法既增进了与客户间的友谊，又扩大了我行的对外影响。

　　三是在提高服务质量的同时实行面对面的服务。我们把素质高、形象佳的大学生选派到一线窗口，用以老带新的方式培育出一支优秀的服务团队。前台一线员工能够热情周到的为中小企业开立银行账户提供便利条件，用最短的工作日完成建户。另一方面储蓄、出纳一线员工，不厌其烦地为客户兑换残、辅币，利用盘锦市公交车每月近180万元左右的辅币为盘锦大商新玛特、兴隆大厦二百、东风农贸市场、阳光大药房等企业和个体工商户解决零钱问题。再一方面我行实行特色化的上门服务。11月末中街支行一笔挂失业务，由于挂失人体弱多病，不能亲自来柜台前办理，支行行长叶永青同志前往30多里路的大洼县办理了挂失业务。营业部主任梁新同志经常帮助各企业对账、理顺会计科目等，正是我们贴心化和细心化的服务，赢得了广大客户的信赖。

　　(四)加强党建工作，促进员工队伍思想素质进一步提高。

　　一年来我行党支部在市行党委的领导下，全面落实科学发展观。党建工作的开展能够从自身实际出发，以科学发展为依据，高度重视员工队伍建设。一年中做了一系列实际有效的工作：首先从员工思想教育入手，先后开展了爱岗敬业、遵纪守法、文明服务为主要内容的职业道德教育;党员的 三会一课 教育;领导干部的廉洁自律教育等，在市行党委开展的党员干部创先争优活动中，我行党员干部做到了 五带头 、 五优先 ，通过观看反腐倡廉、弘扬正气的电教片，掀起了向郭明义、吴大观等优秀共产党员的学习高潮，自觉抵制腐败。其次是打造和谐绿色企业文化，在节日期间，开展丰富多彩的文艺活动，活跃了节日气氛，有激励了员工的工作热情;深入社区、街道宣传反假币知识、储蓄业务知识等，树立了商行的良好形象，营造良好了的舆论氛围;积极参加总部5月份开展的羽毛球和12月份业务知识比赛，展示了我行团结向上的精神风貌(我行取得了市行第五届业务技能比赛汉字和数字录入项目团体第四名);再次是关心员工、热心社会公益活动。

　　支行党支部在积极开展 走千家、访万户 扶贫活动的同时关心帮助有困难的职工，无论哪家有个大事小情的，组织上都送上一个问候、一个温暖。单位员工李向明有病住院期间，领导亲自去看望，并带去礼品和慰问金。体现了盘山支行是一个和谐的集体，拥有家一样的温暖。

　　加强员工业务培训，不断提高员工业务素质。一年中能够认真参加总部组织的业务学习和文明礼仪培训;我们每月都组织一线员工进行业务知识学习，每季度考试一次，10月份在全员工中开展了一次优质文明服务笔答测试。通过不断的学习、测试，我行员工的精神面貌和工作作风发生了很大的变化，形成了 赶、帮、比、学、超 的新风气，自觉执行各种规章制度，违规违纪现象明显减少，从根本上解决了思想上的模糊认识，工作上的消极态度。极大增强了员工的主人翁责任感、危机感和使命感。

　　(五)完善内控制度建设、增收节支、确保安全。一年来我们始终注重管理工作的开展，结合本单位的实际情况制定了相应的规章制度，完善了指纹考勤制度、干部值班、值宿制度干部轮岗休假制度等，强化监督检查力度，发现违规违纪者严惩不贷。全年到储蓄网点检查二十四次，共处罚违纪人员十余人次，有效地纠正了一些错误做法和违纪行为。

　　促进效益、节省开支，一年来按照总部的财务核算办法，尽量减少各项费用的支出。对于办公用品的购买和领用实行专人管理，大额费用的支出向总部请示批准后，方可办理。有效合理地使用资金，节省了开支。

　　案件专项治理 工作一直是我们工作中的重中之重。20xx年我行有效地开展了 内控和案防制度执行年 活动，加强了安全保卫工作的组织力度和检查力度。一年中我们对营业网点及重要岗位检查20余次，进行防火、防暴演练3次，对硬件设施进行维修和改造4次。员工思想动态稳定，牢固树立 安全也是效益的思想 全面开展安全教育活动。做到全年安全无事故。

　　回顾20\_年，在取得成绩的背后也存在一些问题和不足之处，主要有：一是存款规模不够大，创利能力低;二是信贷资产质量低，由于历史的原因对不良贷款的本息清收和置换贷款清收上还有一定的不足。三是体制、制度建设还有待进一步加强。四是服务工作还存在一定的差距，服务设施和服务功能不健全、不完善。五是风险管理还须进一步加强。

　　展望20\_年的工作可谓任重道远，面对严峻的经营环境和存在的问题，我们要保持清醒的头脑，正视困难和压力，同总部保持高度一致，采取有效的措施加以解决。

　　20\_年工作目标及措施

　　20\_年将是 规划 开局之年，全球经济逐步复苏的关键时期，面对机遇与挑战，我们要在总部的正确领导下，贯彻落实科学发展观，完善宏观调控政策，提高金融竞争力，充分发挥地方城市商业银行特点和优势，调整服务方向和重点，加快形成一个资本充足、内控严密、运营安全、服务优质的现代金融业。

　　一、坚持不懈抓存款，扩大市场份额。我们要从主观上认识存款工作的重要性，强化竞争意识、优化服务手段，做好金融资源市场的调查和分析工作，把营销重点放在系统大户上，对双台子区即将开工兴建的房产商开展全力营销及组织吸纳拆迁居民的补偿资金。继续加大抓存考核力度，下达目标责任，实行按月考核，按季奖惩。充分利用我行人缘、地貌的优势，争取在前三个月内完成上半年的工作计划。年末争取突破递增1亿元，同时又要做好各项准备工作，分析、研究一些不利的客观因素，有效地防止存款大幅度下降。

　　二、加强信贷管理，全面提高资产质量。一要加强风险管理，坚持安全、效益的原则, 科学把握信贷节奏，优化信贷业务流程，健全贷后管理制度，全力保证地方经济建设和中小企业的贷款需求。二要进一步加大不良贷款清收和转化工作及抵债资产处理上。要对现有的不良贷款户进行分类排队，逐户解决，针对钉子户要借助司法机关的力量进行处理。三要进一步强化存量贷款的收息工作，要百分之百地完成市行下达任务，并进行全方位的考核，四要加强信贷基础工作的管理，推进贷款结构调整，按照总部的有关政策，我们有计划、有选择地发放那些信誉好、经营好、效益好、前景好的优质企业及政策扶持的民营企业。

　　三、坚持以人为本，加强职工队伍建设。进一步完善各项规章制度，确实有效地在全体员工中展开政治思想教育、法律法规学习、金融业务知识学习等各项活动，在完善岗位制约机制的前提下，把主要精力集中到抓制度落实上，严厉查处违章操作行为。抓好对重点部门、重点环节、重点岗位的风险控制和防范。全面提高员工的整体素质，继续开展 岗位大练兵、技术大比武 活动，培养复合性人才。在员工中广泛开展业余文化生活，激发和调动员工的工作热情，培养员工关心集体，爱岗敬业、爱行如家、乐于奉献的团队精神。同时要关心员工的生活，广泛听取员工的意见和见议，增强员工的凝聚力和创造力。

　　展望20\_年我们将站在新的起点上，审时度势，面对机遇与挑战去开创盘山支行的美好明天。

**2024年终总结令人深思优秀发言稿10**

　　大家好!首先在这里给大家拜个早年，祝大家身体健康，万事如意，合家幸福!

　　律回春晖渐、万象始更新。我们告别了成绩斐然的20\_年，迎来了充满希望的20\_年。我谨代表公司领导向全体职工付出的辛勤耕耘和不求回报的奉献致以深深的谢意，并通过你们，向一直大力支持我们工作的家人、亲属致以最诚挚的问候和最美好的祝愿。

　　20\_年，是不平凡的一年。x公司创历经坎坷、曲折，却依然昂首挺立。年初历经了一场风波，员工情绪极不稳定，生产任务又紧张，但没有人害怕、没有人退缩，x公司创人齐心协力，共同前进。总公司也抽调了一批技术骨干，加入到润创的大家庭中，起到了传、帮、带的优良作用。我们也采用了一系列方法，成立了生产管理小组、质量管理小组、安全管理小组，通过共同合作，把我们的管理制度逐渐引入正常轨道。通过提前做好生产计划，提前落实产前工作，优化生产流程，加强产前、产中控制，确保了我们的交期保证。我们从年初三条线，通过大家的共同努力，到年底实现10条生产线(比年初预计十二条线差一点)，总员工人数280人、年产量做到43多万件的生产范围。20\_\_年全年产量86万件，超过了xx年的84万件。通过把生产目标和品质管理绩效考核相挂钩，确保了我们的质量，全年终期一次查验合格率在93.5%，离年初目标96%也差一点。总之，通过强化管理、科技创新、优化生产工序、市场转型、亏损整治、当地人才引进、文化建设等方面的齐抓共管，公司现保持着健康、稳定、强劲的发展势头。员工年收入也达到25000元以上，班组长以上管理工作人员年收入达到了35000元左右，同比09年上升了25%。公司还确立了一周六天工作日的工作制度，确保了我们的职工工作日和休息日的稳定。此外，本着人人参与公司管理的精神，我们多听取广大员工的意见和建议，比如在食堂管理方面、阳光通道的开通，都是比较好的改进。

　　我们取得的成绩来之不易，我们之所以能坚强地走下来，离不开我们总公司的鼎力支持，更离不开我们每一位员工艰苦奋斗地拼搏。我一直认为，奋斗的身影是最美丽的，因此，你们是最美丽的。在此，我再次向对润创发展有过帮助、付出过努力的每一位员工表示衷心的感谢，因为有你们才有润创的今天。

　　成绩是大家有目共睹的，是值得肯定的，但取得的成绩只能代表过去。在看到成绩的同时，我们也要去发现我们的不足，以便我们今后改正，以便我们今后进步。在以往的工作中，我们班组长的作用表现得就不是很突出;员工行为还不够规范，没有按照标准流程操作，这也致使我们出了一次大错;此外，员工与管理人员之间的信赖度还不够。今后，我们将通过细致的工作，解决沟通的问题，建立一种相互信赖的状态;进一步规范生产流程，实行生产现场管理;加强班组长与成员的沟通、互动，明确工作目标，并且制定目标有依有据。在接下来的工作中，我们将主要通过这些方法来解决我们存在的问题。

　　20\_年是一个崭新的一年，也是我们颇具机遇与挑战的一年。20\_\_年，公司的发展前景广阔，我们的生产范围目标为16条生产线，员工总人数450人，年产目标146万件;经营模式目标为外贸、内销模式共同有序开展;并造就人性化的和谐企业文化。在工资待遇方面，我们将通过努力让每一位普通员工的年收入突破30000元，班组长以上年收入突破41000元。但是，在面临竞争愈加激烈的社会大环境下，我们肩上的担子很重，我们的任务很艰巨。

　　在接下来的一年，我们主要从以下几个方面来实现我们公司的发展：

　　首先，安排招工是我们工作的重中之重，大家将通过多种途径，比如靠我们的员工宣传公司，以人带人，也可借助我们外地新居名员工，通过他们，给我们带他们家乡的人。其次，就是要完善公司体制。以目标计划为导向，工作细化，主要通过GS、PDC考核，有效地实施绩效考核。第三，实现管理的本地化，这主要体现在我们将进一步选拨本地人才充实到我们的中高层管理队伍中。第四，发挥IE工作组优势，在实际生产过程中，我们的IE组将发挥主动的作用，遇到比较难的工序，提前对员工进行培训，班组人员不够，IE组及时介入，以补不足，并尝试单件流生产模式。第五，加强培训，对员工进行安全生产、规范操作、强化反浪费认识以节约成本等方面培训;对班组长进行安全生产、人员管理及沟通交流艺术等方面的管理培训;对公司办公室管理人员进行“如何做好管理工作”等方面的培训。培训的方法我们可以通过外请专业讲师，内部观看资料片等形式来进行，争取把我们的员工个个都培训成精英。第六，在文化建设方面，我们多听取广大员工的意见，把我们公司打造成一个充满人性化的和谐企业。还有就是业务部、采购部等部门将要转移到我们润创公司，为我们实现外贸、内销一体化综合型实力企业打下基础，而且我们这边已经派出专门人员在总公司接收培训，也是为采购部的创建打下基础的。最后，就是要我们的所有员工，敢于尝试，敢于挑战，齐心协力，共同冲刺年度经营目标。

　　我坚信，有总公司作为我们坚强的后盾，有我们优秀的润创员工的努力奋斗，我们必然会续写又一页华丽的篇章。润创的发展历史将永远记住我们曾为之付出努力的心血和汗水。

　　不积跬步，无以至千里;不积小流，无以成江海。不要为我们眼前所取得的些许成绩而沾沾自喜不思向前。要实现全公司每年年产值上涨 XX0%，20\_年成为上市公司的宏伟蓝图，我们的道路依然还很远。我坚信，只要我们从自我做起，关注工作的每点每滴，从小事做起，做好身边的每一件事。只要这样，我们的理想目标就会离我们越来越近，我们就能实现由量变的积累达到质变的升华。

　　昨日的成功带来了今天的喜悦，今天的努力昭示着明天的辉煌，让我们团结一心，加倍努力，为实现我们宏伟蓝图而奋斗!最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安!

　　谢谢大家!

**2024年终总结令人深思优秀发言稿11**

全体干部员工：

　　下午好！

　　光阴似箭，岁月如梭，20\_年已即将离去，新春的步伐已经向我们走来，在此辞旧迎新之际，请让我怀着一颗感恩的心，向过去的一年在工作岗位上辛勤耕耘的全体干部员工致以诚挚的问候和忠心感谢！感谢你们的辛勤劳动，感谢你们的付出，更加感谢一直在身后默默无闻支持你们的家人和亲人。

　　回顾过去的20\_年，思绪万千，感触颇深，20\_年是充满机遇和挑战的一年，也注定会成为公司发展历程中具有里程碑意义的一年。公司上下干部员工上下齐心，奋力拼搏，积极应对市场的各种困难影响，顺利实现了快速平稳发展。

　　20\_是收获的也是困难的：

　　一、为了实现增产的同时保证安全技术，公司先后投入几十万新增了几台新设备，采用新设备投产后，进一步确保安全生产年度计划的顺利完成。

　　二、20\_年打造“中国食品安全事业”全国加大加强保健食品生产企业的检查，经过检查通过整改后，QS生产许可，GMP质量认证，我们都已经审核正式通过。

　　三、为了让厂房有充足的空间，已经申请修建临时厂房，现正在整改之中，确保明年厂房有更多的空间。

　　四、在激烈的市场竞争中，我们销售较稳定。

　　全体干部、员工没有一句怨言，加班加点的赶着一个又一个的单子。

　　展望即将到来的20\_年，市场的竞争更加激烈，“优胜劣汰，适者生存”是唯一准则，企业管理水平是企业保持强大的核心竞争力之一，我们目前做的还远远不够，我们要向先进管理水平的企业不断学习，所以我们要在现有的基础上更加完善规章制度，更加完善质量卫生安全，规范各种办事程序，强化执行力。

　　20\_年同样面临着风险与挑战，在困难与挫折面前，我会时刻保持清醒的头脑为企业保驾护航。公司的发展壮大离不开在座的每一位，只要我们上下一心，同舟共济，我坚信公司的发展会越来越好，每位职员在这里会有更大的发展空间，我更加坚信全体干部员工始终会以高度的责任感和饱满的工作热情为企业再创新的佳绩！

　　最后，我再一次真诚的祝福各位，在这里提前给大家拜个早年，祝各位春节愉快，身体健康，合家幸福！

20\_年元月x日

**2024年终总结令人深思优秀发言稿12**

同志们：

　　根据院党组的工作安排，从今天开始进行为期2天的20xx年度工作总结。现在，我就搞好年终总结提几点要求。 同志们，刚才过去的20xx年，是我院各项工作取得佳绩的一年。全院干警在上级院及区委正确领导下、在区人大及其会的监督下，以 强化法律监督，维护公平正义 为主题，各项工作都取得了新的成绩。但我们的工作也还存在一些缺点和不足，所以这次年终总结，既要总结出成绩，又要找出差距，更要理清思路，制定好措施，创造性地开展好今年的各项工作。

　　第一，提高认识，端正态度，自觉克服模糊认识，真正把思想统一到院党组的工作部署上来。切实提高对总结重要性和必要性的认识，年终总结是院党组了解把握本院情况，计划未来，提高领导水平、决策能力的需要，是推进全院整体工作上台阶的重要手段;是院党组了解把握干警思想状况，密切同志关系，加强队伍建设的有效途径;也是各部门、干警本人自我认识自我解剖，进行批评和自我批评，不断完美自我的有效方式。

　　在总结中，我们要自觉克服 年终总结年年搞，年年都是老一套 、 形式主义走过场 、 搞不搞无所谓 等错误思想和厌倦情绪。要切实端正态度，增强搞好总结的自觉性。

　　第二，认真总结，突出重点，切实把总结中的各项工作落到实处。一是各部门要认真负责地组织好对上级院关于 四化建设 考核及业务考评标准的学习。因为这是上级院考核我们基层院的依据和标准，今年各项工作将紧紧围绕这个考核考评标准进行，请各部门负责人务必引起高度重视。二是要认真总结出成绩和经验，找出存在的问题，研究制定出解决问题的措施办法。要本着一分为二、实事求是地态度搞好个人和部门总结，把总结作为承先启后的加油站，切切实实把成绩总结出来，把经验总结出来，把问题找准了，把解决问题的办法定实在了。个人总结、部门总结，要实事求是、简明扼要，切忌空谈。院党组成员按各自分管的工作组织好各部门的总结。

　　第三，各部门认真组织，加强领导，确保总结不走过场。一是正确处理好日常工作与年终总结的关系，切实安排好时间，调整好工作，确保本部门参加总结的人员、时间、内容、效果四落实，年终总结期间，原则上不能请假，有特别需要请假的，报分管副检察长批准。二是认真组织，各部门负责人切实承担起 一岗双责 ，负起责任，做好表率，保证年终总结的顺利进行，各项内容全部完成，切实总结出成绩，找准不足，定好措施。三是严肃纪律，坚决杜绝评先中的不正之风，正确对待总结和评比，既要严肃认真，又要发扬风格，积极开展批评与自我批评，切实把成绩突出、表现优秀的人和间接评选出来。

　　总之，要通过年终总结，总结出干劲、总结出士气，总结出新思想、新举措，提高工作水平，努力开创我院工作新局面。

**2024年终总结令人深思优秀发言稿13**

各位领导、各位同事：

　　大家好！时光飞逝，在紧张又忙碌的工作中，20xx年已经过去，这一年，是公司在各方面不断完善、稳步发展的一年。在这一年里，我们班组及公司各位员工都能融洽相处。工作上互相帮助、互相指点、共同探讨，愉快地开展了一项又一项的工作。

今天，公司能给与这个机会在这次年终总结大会上发言，能够获得零八年度优秀班组，作为甲乙酮班长，我感到非常的荣幸。感谢公司领导对我工作的肯定！感谢公司领导对甲乙酮班组工作的肯定！感谢各位同仁对甲乙酮班组工作的支持！

　　20\_年上半年甲乙酮班主要开展技术学习工作，做好日常维护值班，并完成各项公司及甲方安排的临时性任务，班组成员努力学习，掌握了甲乙酮厂仪表维护核心技能，从技术上确保维护工作的进行。从20xx年6月份开始由我担任甲乙酮班班长，担任班长期间尽自己所能组织安排班组日常工作，下半年主要做了以下几方面工作：

　　1、以维护工作为中心，开展班组标准化建设，整改班组制度，规范岗位工作内容和职责。

　　2、积极组织开展技术培训，内部学习掌握仪表维护各方面技能，班组开展每周一题活动，每月两次技术讲课学习，同时也对公司新进员工进行理论技术和实践技能的培训。

　　3、安全管理方面，每日班会前安全讲话，每周组织一次安全学习，始终把安全放在工作第一位。

　　4、装置维护方面，顺利完成08年主装置以及新空压站仪表维护工作并且配合甲方换剂检修，完成仪表检修整改项目。

　　短短一年时间的工作不敢说取得了多么优异的成绩，但是可以肯定的是在工作中确实获得了丰富的经验，还有深刻的教训。

　　对于甲乙酮班来说一直摆着两个困难，我想这对于甲乙酮班组的每个成员，都是身有体会的。首先是班组人员长期的配置不足，在公司将主要人员力量投入己二酸，再加上临时性的工程工作人员调动，班组经常是2个人、3个人倒班，24小时或是36小时值班经常有。忙乱的现状也影响到新员工对于公司的片面认识而选择离职，在这种情况下大家尽管有抱怨但还是理解了现实，坚持了下来，所以在坐的各位在我眼里都是了不起的人物！而另一个困难就是我们的技术能力欠缺的太多，直接导致工作效率低下，很多的矛盾就由此产生。公司最迫切的需要是有更多德才兼备的人，只有具备了雄厚的技术实力公司才可以抢占到更多的市场，有市场才会有发展，只有公司利益得到保障，我们的个人利益才能得到切实保证。

　　“利润”，是公司追求的根本目标。我们所做的一切工作，就是为了实现这个根本目标。每一位公司员工相互协调配合，达成一个统一体，以公司整体利益为出发点，以公司利益就是自己利益为理念，为公司出谋划策，做好本职工作，学好相关技术经验，这便是对公司最大的贡献。

　　请各位相信总经理每一次对我们所做诚恳的承诺，只要大家抱定信念，不懈努力，我坚信镀威铒的明天必定是美好的！在这里我还想借此机会，对葛经理在我一次次遇到技术难题、工作遇到困难的时候及时给予的帮助和指导深表感谢，同时也要感谢T师傅对我工作方法、工作态度的一次次批评、指正！

　　最后祝各位同事新的一年里身体健康、事事顺心！

　　谢谢各位！

**2024年终总结令人深思优秀发言稿14**

　　在过去的一年中，在领导和同事们的关心和帮助下，较好的完成了自己的本职工作，在各方面都有了一定的进步，现将各方面工作总结如下：

　　一：在思想方面

　　认真学习理论知识，积极向党组织靠拢，作为入党积极分子，以党员同志为目标，寻找差距，和党员同志交流谈心，找出自己的缺点，明确努力的方向，思想汇报及时上交，重温了红色经典影片{地道战}，学习了党员干部廉政教育大会的内容，提高了思想认识，坚定了自己的信仰。

　　二：在专业工作方面

　　完成了东站环站北路等17条市政新建道路，雅戈尔御西湖等7个个新建小区，地铁2号线文三路站等3个站点的移管、大关东九苑等9个老城区改造工程的给水管道设计，上虞水厂的清水池、加药间和浪川水厂的加药间设计，小区水表节点的制图标准，

　　三：在团支部工作方面

　　配合支部书记张燕做好团支部全年工作的布置和落实，参加了5.1期间志愿者活动，配合公司团委组织好中秋团拜会联谊活动，获得了一致的好评。 同时积极向团训简报投稿3篇，杭州水报一篇。

　　四：设计公司工作上方面

　　做好设计公司例会的记录工作，在设计公司文体活动节中，负责羽毛球比赛的组织、安排。

　　五：培训和业务技能方面

　　参加“创新与精细管理”知识讲座，礼仪培训，参加了注册给排水工程师和在职研究生的考试。

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