

# 单位年终总结的发言稿

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/17274.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在一年的工作结束之后，我们应该对自己进行一次总结，这样便于我们找出不足，更好的进步。那么有关单位发言稿总结怎么写?下面是小编为大家整理的有关单位发言稿总结，希望对你们有帮助!

### 单位发言稿总结1

尊敬的各位领导、同志们：

过去的一年，我们的工作取得了一定的成绩，今天，我们在这里召开\_年度工作总结会议，主题是认真总结回顾\_年度中心的工作，安排部署\_年主要工作任务，进一步统一思想，提高认识，理清思路，推动中心各项工作在新的一年里再上新台阶。今天我们很荣幸地邀请到了挂点我们单位党政的领导\_书记和中心聘请的社会监督员(\_、\_、\_)来参加会议。今天出席会议的还有我们中心的全体职工。今天的会议共五项议程：

(一)中心副主任\_作\_年度工作总结报告。

(二)中心主任\_部署\_年主要工作任务。

(三)表彰中心\_年度先进工作者

(四)社会监督员讲话。

(五)分管挂点领导\_书记讲话。下面，进行会议第一项议程，请中心副主任\_作\_年度工作总结报告。

下面，进行会议第二项议程，请\_主任部署\_年度中心主要工作任务。

下面，进行会议第三项议程，为\_年度中心优秀工作者颁奖。首先，我来宣读一下先进者名单。根据中心民主评议结果和中心领导小组研究考评，我中心\_年度优秀工作者为\_、\_两位同志。下面，请\_书记和\_主任为中心\_年度优秀工作者进行颁奖表彰。大家欢迎。下面，进行会议第四项

议程，请社会监督员讲话。

下面，进行会议第五项议程，请\_书记讲话。

今天会议的议程到这里全部进行完毕。会上，我们总结回顾了\_年中心的工作，\_主任安排部署了今年中心工作的主要任务；\_书记对中心工作做了重要的指导性讲话，既肯定了中心工作取得的成绩，也指出了工作中存在的不足，并对今年中心的工作提出了具体、全面的希望，会后，我们一定要认真学习，抓好落实。在此也衷心感谢各位领导对我们中心工作的关心与指导，感谢各位监督员对我们中心工作的监督、帮助和支持。在今后的工作中，我们将在上级领导的正确带领下，团结一心，共同努力，务实开拓，不断创新，力争\_中心各项工作再创新局面!会议到此结束，接下来请全体与会人员到\_酒楼就餐，散会。

## 单位发言稿总结2

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，20\_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20\_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，我坚信镀威辑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!

### 单位发言稿总结3

-同志们,下午好!

旧岁已去,新年已经到来。在这辞旧迎新之际，我们在这里召开值班长以上干部会议暨2003年工作总结2004年经济责任承包签订大会。主要目的就是总结和思考过去，展望和规划未来。在过去的一年里，有许多值得我们在座的各位包括我自己去认真总结和思索的地方。2003年，对于我们长江棉纺织有限公司来说，可以说是一个“失败之年”。古人有云：“败军之将，岂敢言勇”。我作为总经理，责任自然是不可推卸的。但痛定思痛，我们这一年中究竟在哪些方面出了问题呢?要想2004年能有个好的开门红、能有更好的发展，我们就必须找出问题的所在，想出解决的办法。下面我就来给大家具体的汇报一下今年工作的开展情况。

2003年我公司实现产值1750\_\_元，与2002年全年相比增加555\_\_元，增长率46.5\_\_%;实现销售收入1794\_\_元，同比增长660\_\_元，增长率58.2\_\_%;完成纯收入131\_\_元，同比下降10\_\_元，下降比例7\_\_%。从上面的数据可以清楚的看出，我们的产值销售是在大幅的上升，但却并没有能够带动纯收入、净利润的同步上升。这究竟是什么原因造成的?道

理很简单，产品的差价降低了。我们的百元销售创纯收入自然就下降了。形成这种趋势导致的结果就是让我们完成全年的计划任务很不理想。一些客观原因，不是在座的你我所能左右的。例如2003年的春天美伊战争结束后，即四月份就出现了非典疫情，下半年的棉花及农副产品价格的大幅上升。这一系列的客观原因的出现，自然会令我们损失惨重。对于这方面，我们在座的各位不用抱怨、不用自责。因为客观原因，不会长期存在。我们要分析的是我们企业内部存在的问题。只有扎实的练好“内功”，才有足够的力量去迎接那些所谓客观原因给我们带来的挑战!以下是我针对我们自身的不足归纳的几个方面：

## 一、质量方面

产量是生存之本、质量是发展之源、没有质量就没有市场、没有产量就没有了一切，一个企业没有质量也就无信誉可言更无效益可言。因为没有了质量也就根本没有人会要我们的产品。在质量方面，我们公司在2003年做的很不理想。今年全年的质量赔款达到近10\_\_万元，每月一般情况下都要有5-\_\_左右的氨纶纱赔款。其中的三次质量赔款就达到了7\_\_，一次是50S的并线赔了1\_\_、另外两次分别是40S的并线赔了3\_\_、2\_\_。

在今年的中秋节的那次会议上我记得我曾讲过：假如这笔不小的赔款金，用来增发我们职工的工资，用来增添新设备，这样会给我们的公司、给我们的员工带来多大的利益。现在我还要老生常谈，主要目的就是再次提醒大家，“同样的错误我们不能犯第二次”。

几万、几十万的钱赔给人家，我们得到了什么了?不但没得到任何利益，还给我们的客户留下很坏的印象。这对于以后的业务也是很不好的影响。我归纳了一下质量问题主要有以下四点：

一是质量的不稳定性，也就是说质量时好时坏，说不准在哪一个批号的产品上就出现了问题。这也是由于我们员工的操作水平层次不一所造成的。对于这一解决的措施只有一条那就是提高挡车工的操作水平，加强刚进厂员工的操作培训。

二是纱支粗细不一，成筒有大有小，纱支条干不匀。这个问题解决方法只有依靠我们的员工在生产过程注意。

三、混批现象相当严重，全年发生的大小混批事故达到十五六起，造成的损失也将近十万元。归纳一下混批主要原因有四个方面(1)原料在生产进程中混批。(2)包装混批(3)筒管混批(4)纱子混批(5)并线混批。对于解决混批现象的办法。我想在座的各位可能比我更清楚!我要讲的就是不管是挡车工、还是包装工在工作中一定要细心、再细心。

四、抓质量有放松现象，没有抓细抓实，没有落实到班组。从原料到成品，再到销售。一旦有不合格现象，销售出去的产品客户肯定会不满意，市场则难以打开。同志们!没有过硬的产品质量，就谈不上占领多大市场份额，反之只有过硬的产品质量，才能占领市场。

在此我希望我们的全体员工在这方面一定要重视起来。质量一定要抓好，这样我们才会拥有竞争的最起码资本。

## 二、销售方面

2003年的销售额上不可谓不高，我们的销售员在业务拓展过程中也吃了不少苦，付出了不少的心血。我们的销售收入达到了1794\_\_元，与去年相比增长660\_\_元。增长率达到58.2\_\_。但是的缺憾，相信我们每个销售员都知道，也就是到目前为止我们的应收款比去年增加了471.3\_\_元。

以上的这个数据，不能不令我们销售部的每位销售员深思。这种形势是很逼人的。销售本来就是“企业的第一车间”。销售搞不好，我们的企业就失去了生存之本，我们的其它工作就不能正常开展。应收款一增加，相对来说也就是我们的流动资金就会欠缺，对企业的正常运作就带来了困难。基于这一点11月份的时候，我不得不制定了“承包销售协议”。意思也就是严格控制欠款销售。应收款严格按照“谁发生谁负责”的原则进行。对于一些低差价、欠款且数量小的订单，我们宁愿压单，甚至拒绝生产，也不能让应收款继续增加。

在销售方面，陆永其经理在以后的销售工作中，一定要严格抓上去，绝对不能放松，并要督促各销售员绝对要做到“货到付款”，是带款提货。还有我要提到的是我们销售人员的素质问题和销售质量问题，目前我们公司的销售人员的素质普遍有待提高。在以下几点能显示出来我们的业务水平：

第一、业务滞留在旧客户上，比较安于现状。

第二、在应收款的催收方面没有加强力度，对一些客户太照顾情面，办起事来拖泥带水。

第三、市场开发效果不太好，我公司的市场没有能完全打开，仅仅局限于原先开发几个区域市场。

第四、没有真正巩固发展到上2-3000吨的大客户。

## 三、安全方面

安全问题，这是每次开会必讲的问题，“安全第一”是生产的根本前提。可是在2003年依然发生了近2\_\_安全事故。其中工伤事故5起，造成直接经济损失\_\_元。安全事故的赔款总额达到近1\_\_元。这不仅仅给我们公司的经济带来损失，同时也严重损害了我们员工的身心。发生的几起事故中有的员工摔断了腿、有的在操作中被机器绞断了手指。同志们，这些都是血淋淋的事实啊！我们每个员工都希望健健康康的在外地打工挣点钱回家开开心心的过个年。可是摔断腿、少了手指，今年还能过的开心吗？归纳分析事故发生的原因主要有以下几点：

第一、有些员工没有按照操作规程办事，完全按照自己的想法胡乱操作。

第二、缺乏安全意识，在有些员工的思想概念当中，根本就从来没有重视过。

第三、我们公司的安全培训工作开展力度还是不够，没有深入到实际、没有给员工真正的树立起安全防范意识。

在此，我对大家要说的就是，一定要加强员工的安全意识，在新员工进厂时，一定严格对员工进行培训。一定要严格按照操作规程来操作。保证安全、才能保证生产，希望在新的一年里不会再有安全事故发生。

#### 四、现场管理方面

对于现场管理方面，我主要讲的就是卫生方面，这也是我们公司的老大难问题。我在会议上也不知说过多少次。但究竟效果如何呢？我相信我在这里不用多加描述，大家心里也应该有数。通过本人亲自检查以及综合管理部每个月的抽查表明，卫生方面最差的主要就是三分厂和四分厂两大分厂，尤其是四分厂，作为一个新的车间，现场管理搞得如此差，而且被集团公司检查扣了分，我们的领导不能不去思考。希望在这方面姚厂长和杜厂长应当重视起来。

卫生问题是绝不容忽视的，你们要知道生产卫生问题，严重的影响着产品的质量。在今年几次的质量赔款中，有的就是因为在生产过程中，一点毫不起眼的小纤维落到纱上，就造成了产品的疵点。带疵点的产品卖给客户，客户自然会有意见。

我们的各大分厂在卫生方面，不要“三分钟热度”。一听要检查了就抓紧打扫一下，应付了事。在新的一年里，这项工作一定也严抓。肖副总这是你们综合管理部管辖范围内的事。希望你要督促到位，同时也希望我们各大分厂厂长能配合起来。一定要坚持把卫生搞好，绝对不能放松。

#### 五、技改方面

我们厂是个老厂，设备有不少还是八十年代留下的，自然是很陈旧、很落后，生产出来的产品也就很难符合客户方面的要求。我也曾想过一步到位的把落后的设备全部更新。但是各方各面的条件不允许，相信大家也能理解这一点。但我们必须要克服困难，而且必须通过我们自身的努力去克服。

在2003年的技改上我们是有一定的成果，例如对梳棉车的改造、对清花车的改造都是很成功的，在此我还得再一次感谢参与技改的技术人员和科技人员。但是在总体的技改力度上还是不够大。我们要想利用自身有限的实力，去创造更大的财富，就必须要求我们加大技改力度，改进我们现有的设备，希望能进一步提高我们的产量、提高我们产品的质量，这就需要我们的科技人员不断的努力，争取这方面明年能有更大的发展。明年对在技改上发明有成效的工段或部门一律按所节约的资金30-5\_\_结算奖励现金。

## 六、素质修养方面

我们的企业已经不再是当初八十年代的手工作坊式的，更不是那种小型的村办企业，我们公司已经逐步走向现代化。现代化的企业就必须要求我们在管理上现代化、技术设备上现代化、人的思想观念现代化。而我们在座的各位，可以说都是我们长江棉纺织有限公司的中坚力量，你们的工作质量好坏，素质修养的高低，直接决定着公司的兴衰成败，而在座的各位包括我自己文化水平都不是太高，虽说眼前通过自己的努力工作能应付自己的本职工作。但随着我们企业不断的进步、不断的发展，凭我们那点能耐肯定要被淘汰的。如果各位不加强学习，不提高自身的素质修养，不用现代化意识来考虑解决问题的话，以后肯定不能适应时代的发展、社会的进步。在此我希望在座的各位包括我自己不管是在哪个部门、哪个岗位，不管是年纪大的，还是年纪轻的，都不能丢掉学习，一定要不断提高自身的素质修养，用知识来武装自己。

## 七、管理不规范，人员分工职责不明确。

管理上随意性太大，人员分配上部分人该干什么，不该干什么自己都不清楚。根本没有做到“各负其责、分工明确”的原则。我在车间主任会议上曾听过我们的班长反映过，我们的挡车工让机修工去检修一下机器，居然还有叫不动的现象，这说明他们对自己的职责很模糊，今年初把这个工作好好抓一下，分工不清就意味着我们的工作不能做好，出了问题就会互相推脱。

在《2004年企业经营管理改革方案》中把各科室、部门、各管理人员、科室成员的分工定得一清二楚，希望大家明确自己的职责，该做什么不该做什么心里一定要有个底，考核方面我们将按标准严格把关，绝不手软。

## 八、劳动纪律

俗话说：“无规矩不成方圆”。我们一些新员工由于进厂没有经过专门的质量、操作规程、厂纪厂规等教育，所以他们缺乏纪律观念。有时甚至无视厂纪厂规，迟到、早退、打架、旷工等现象仍然存在。那么明年在职工管理上一定要做好工作，想方设法提高员工整体素质。加强他们对法律法规、厂纪厂规的认识。

以上几点是我对我们公司2003年的工作之中存中的问题，做出的总结。开头我讲过，2003年我们是“败军”，但相信大家能明白这个道理：再怎么样的“败军”之中，依然会有勇往直前的士兵。2003年我们共评出了\_\_先进班组，65名先进工作者。王建国、赵国兴、姚惠芹、杜叶明、胡瑞建、卢明、等根据平常工作表现获得特等奖。对于他们的先进事迹我想在座都是有目共睹的。在此我只举几个例子，一、棉纺包装组的组长陈国芬相信大家都认识。夏天的时候，气温高达38-39。每袋纱净重都在25公斤，对于一个女同胞来说，在这种环境下经常这样包装、成袋，确实很辛苦的。每次都是全身被汗水浸透，可以说她流的汗比我们任何一个人都要多。二、我们的老先进赵国兴同志，我在每年的总结大会上都会提到，他的工作大家也是知道，不管是刮风还是下雨，不管是上班时间还是下班时间，不管是白天不是晚上，他都要带着装卸工去装货去卸货。三、棉纺三分厂甲班的吕亚勤，她的两大管理方针就是“从严治班”加上“热情如火”，在实际管理工作中实施的很好，在2003年她对班里的质量、产量方面做了大量的工作。四、陶国妹同志

是我公司棉纺一分厂乙班班长，该同志以吃苦耐劳，工作思路清晰，工作措施得力而见长，每次统计产量，她都是遥遥。五、长山分厂乙班的班长朱勤娣，她在自己的岗位上，任劳任怨、勤勤恳恳把班里的一点点琐事做的干净利落。六、一二分厂甲班的值班长——张秀琴，吊着绷带进车间的值班长，她的事迹我也早有耳闻。七、并线分厂的郁良芬同志，是一位热爱本职工作，有强烈的事业心和责任感的值班长。八、一分厂梳棉工段的工段长——秦兴峰同志，在我公司已经扎扎实实的干了整整十四年，今年他又在对梳棉车改造上作出了很大的成绩。还有像我们各大车间的主任，他们的工作也都很辛苦。对于这些先进们的先进事迹，都是值得我们大家去学习的，因为他们并没有在逆境中倒退，他们依然在不断的努力工作，在自己的岗位上发光发热。我们长江棉纺织有限公司需要更多这样的先进。希望他们在新的一年里继续发扬这种精神、努力工作。同时也希望其它同志，能以先进为榜样，充分发挥出自己的能量，争当先进。

以上是结合2003年企业的各项工作运作情况，总结出来的七大具体问题，希望2004年我们能趋利避害，在质量管理、安全卫生、销售管理、人员素质等方面彻底解决2003年存在的问题。

同志们，不管失败还是成功，都属于过去。面向未来、期待明天，才是目前我们应该做的。虽说明天困难依然存在、形势依然不容乐观、市场竞争日益激烈、利润不断降低、市场行情依然相当严峻。但我们大家只要鼓足干劲，时刻保持清醒的头脑去迎接新的挑战，相信成功依然属于我们。

同志们，发展要有新的思路，工作要有新的目标，2004年已经来临，新的一年的工作已经逐步展开。2004年我们将在村党委、集团公司的正确领导下，加快企业管理改革步伐，强化工作措施落实，维护安定团结局面，以新的目标为航向，以新的目标为动力，把企业的各项工作推上一个新的台阶。具体工作目标及工作规划布置如下：

#### 一、2004年各项指标：

- 1、实现工业产值1.85亿元，争取突破2亿元;其中一分厂550\_\_元、二分厂产值270\_\_元、三分厂190\_\_元、四分厂200\_\_元、五分厂180\_\_元、其外发并线3\_\_元。
- 2、实现销售收入1.85亿元, 争取突破2亿元;
- 3、实现纯收入1800万元, 争取突破200\_\_元;其中一分厂58\_\_元、二分厂20\_\_元、三分厂20\_\_元四分厂20\_\_元、五分厂30\_\_元、外发加工10\_\_元。
- 4、技改投入400\_\_元
- 5、2004年度应收款回收率达9\_\_
- 6、开发新产品3项
- 7、完成技术改造2-3项，引进大专以上学历人才1\_\_。
- 8、创一流工厂,重振“棉老大”雄风，继续当好排头兵。



二、为了实现以上目标，具体有以下措施：

### 1、改革企业运作机制

在2003年改革的基础上，2004年我们将进一步改革运作机制，原棉纺一二三车间、长山车间、并线车间及新建宿豫分厂改制为五大分厂。完全实行经济责任承包，生产的产品与总厂实行严格的买卖，强化分厂厂长的职责，对他们的工资则按照：1)实际完成纯收入部份的10%，2)实际完成净利润部门的5.，3)实现产值、安全生产、精神文明三达标得1万元来结算。希望通过这样措施能促使分厂厂长自加压力，提高产量、产品质量，自觉降本节支，自主、自力开展各项工作，完成公司下达的指标。

另外各分厂挡车工、值班长、机电工都由各分厂分别与他们签定合同，他们工资也都参照合同规定的发放。挡车工按操作等级工资+产量工资+质量工资的方式结算。值班长工资则要看班里的产量、质量然后按基本工资+产量工资+质量工资+精神文明工资+卫生工资结算，在合同还要规定出质量问题后各责任人所承担的金额。

### 2、加大宿豫棉纺厂的建设步伐

目前，宿豫棉纺厂土建工程及辅助设施已基本全部完工，年初设备进厂安装，打算今年5月份前开出6000锭;年底前开足15000锭，目前正按计划有步骤地开展各项工作。

### 3、提高产品质量

质检科挑大梁，加强对各工序，各分厂的质量指导，检查从原材料的检验到半成品、成品的检验测试，层层把好关，道道把好关，以于出现的质量问题，质检科要承担一定责任，希望质检部门要拿出具体有效果措施，强化公司质量管理，将ISO9001落实到行动上，落实到工作中，在2004年将我们的产品质量提升到一个新的层次。

### 4、严格抓好管理环节、控制生产流程

抓好管理上的产、供、销各个环节。特别是对生产流程中的，清花、梳棉、并条、粗纱、细纱、槽筒每个流程不能有脱节现象，因为有每一个环节脱节直接影响到全盘的生产，只有做到每个生产环节配合得当、就象书法当中的“一气呵成”，那样才能成大气候。希望各分厂、各部门狠抓内部管理，将管理抓到每一个细节、每一个步骤、每一个人员、抓出成效、抓出效益，彻底改变以往相互扯皮，有人没事做，有事没人做的局面。

### 5、推行严格的部门负责制

2004年在建立五大分厂的基础上，明年我们将成立生技科、质检科、设备科三大科室，加强对各大分厂的作业指导，强化三大部门的职责，谁出问题谁负责，一定要做到分工明确、各负其责、

责任到人。同时成立综合管理部，对安全生产方面、卫生方面以及产品的产量、质量等方面进行考核。发挥群体作用，通过评分考核来调动全体干部员工的积极性和创造性，理顺各分厂的关系，强化质量。评分直接与各大部门的工资挂钩，上到分管领导班子，下到每一位员工，每一个科室成员都要承担一定的岗位责任，谁没有守好岗位，谁的工资就没能保障。预计此项措施将使我们长江棉纺织有限公司的管理能进一步走向规范化，使制度执行更为得力、有效。

## 6、“降本节支”发扬艰苦奋斗的优良传统

“节约”一直以来都是我们中华民族的优良传统，而“降本节支”一直以来就是我们公司所提倡的提高经济效益的方式之一。在2004年我们一定要继续严抓制成率和各项机物料、纸管等一切杂项开支的节约。wmxz.net

另外在用工方面，更要节约。我们棉纺类企业属于劳动密集性产业。需要用工的人数比较多，正因为这一点我们更不能盲目的招人。一定要有计划的招工、合理的用工，俗话说：“一个和尚挑水吃、两个和尚抬水吃、三个和尚没水吃。”一个人能干的事情，我们决不安排两个人去做。这对提高我们每个人的工作效率也是一种促动。希望综合管理及各大分厂严把招工关，把工作重心放在稳定现有人员和提高人员素质上，不要一缺人就招工。

## 7、加大技改力度

计划明年将有重点地对一分厂老车间的部分设备进行改造，有必要的情况下淘汰部分设备，再购进5000锭全新一流精梳设备生产精梳纱。并且将部分槽筒车换成自动络筒车装置，这样有助于提升产品质量，同时对机修人员参照五大分厂的运作机制，打破大锅饭，完全分到各个分厂，由分厂统一管理，对他们的工资采用效益、技能相结合的办法进行结算。这样激励机修人员为各大分厂的发展，作出一份努力，避免吃大锅饭。

生技科要加大新品开发力度，开发出适应市场要求，技术含量高、附加值高的新品打市场，同时一二三分厂的技术指导工艺设定、生产计划安排由生技科研成果统一进行，发挥好科室与分厂的作用，充分配置资源。

## 8、机械设备完好率提高

没有好的设备，就生产不出好的产品。这个简单的道理相信大家都能理解。在生产过程由于机械设备的不好，有时不得不停车检修。浪费了很多宝贵时间，这就大大影响了我们的产量和质量。针对这个问题，我们的各大分厂机修人员及设备科在2004年的工作当中一定要做到对机械设备的定期检查。不要等到设备不能转动了，才去修。我们大家都要有一点的超前意识，这样才能预先做好自己的工作。我曾经听我们的机修人员反映，说我们的揩车质量只达到了标准的确良1/5，平车谈不上质量，对于这个问题，我不去判断这句话的正确性，但至少说明，我们揩平车工作没有做到家，希望设备科把好揩平车这一关。要强调的是：2004年一二三分厂揩平车计划由设备科统一制订，统一检查，统一考核，对揩平车质量不过关，不按计划落实的分厂进行处罚。

## 9、销售方面

一、是走外贸与内销双轨道路，使两块市场相互补充;尤其是外贸方面要做大做强。

二、是严格控制应收款，应收款按谁发生谁负责的原则，每发一批货要求销售员签好“销售承诺书”发货，增强销售员的风险意识;

三、是优先安排差价高，数量大，效益好(无欠款)的订单生产，并相应提高高质量订单的回报率，对于低差价、欠款且数量小的订单可以进行压单，甚至拒绝生产。

四、发展新客户，开发大客户，接大单常单，培养招收一批特别能吃苦，特别能攻关，特别能奉献，特别能打硬仗的营销员，确保公司市场开拓和各项经济指标有新的突破。

五、2004年销售的主导产品，我今天在这里提议为腈棉、腈粘、涤粘纱。销售方向也应该向这些单子发展，目标是销售5000吨这样的产品，销售额达到800\_\_左右。

## 10、加强管理层以及员工的素质教育

2004年，继续组织管理层人员参加钟山学院的大专班学习，并且我们将对公司全体管理人员进行系统地培训。培训内容以管理实务为主，以领导艺术、法律常识、计算机、英语等内容为辅，全方位提高管理人员的综合素质和管理水平。使我们的企业逐步走向现代化的管理模式。

2004年，继续组织员工学习大地脊梁的精神，要进一步加强员工的安全方面和操作方面培训，让我们员工能有机会多看操作录像，学到规范、标准的操作动作。

## 11、人才战略要进一步实施

一、是要加快人才引进步伐，2003年引进\_\_大学生，目前都已经在公司的生产、营销等岗位上发挥作一定的作用，在2004年我们将继续引进1\_\_大学生，3-\_\_安排在生产一线上，6-\_\_安排在销售岗位上。希望能进一步提高企业核心竞争力，提高企业管理水平。

二、引进有技术、有经验、有文化的技术人才2\_\_重点充实到宿豫分厂中去，并有计划的从棉纺总厂抽调一部分技术骨干力量到宿豫去，加强宿豫分厂的技术力量。

三、是加强人才的培养，对招进来的大学生，应当充分给他们发挥的空间。在2003年里这一方面我们还是做的比较好的。对新招进的大学生们安排了三个月的实习期，让他们在生产第一线去实践。并给他们制定了实习计划，安排了专人负责、专人指导，从目前看来效果还是不错的。在20

04年里我们将继续在人才的培养方面下功夫。

## 12、继续执行五年规划的思想

围绕集团公司提出的五年再建一个新长江的目标，虽然2003年对于我们棉纺织有限公司来说，是前进途中的一个低谷，但这绝不会阻挡我们前进的步伐。我公司将在五年之内实现全面翻番的目标也将始终不移。在2004年我们将会进一步引导企业走上规范化、制度化、科学化的道路，管理思想上要紧跟时代步伐，与时俱进，管理方式上要适合企业发展。五年之内一定要把公司建成一个具有\_\_锭普梳、\_\_锭精梳、\_\_锭并线、\_\_锭外发加工的生产能力，具有雄厚经济实力的规模型企业，办成一个档次高、技术、以产品经营为主，资本经营为辅的，在国内同行业具有相当影响、在国际市场中具有一定竞争力的现代型企业。

同志们，通过今天这个会议，我希望我们在座的管理人员能进一步解放思想，发现问题并解决问题。加强学习先进的管理方式，先进的管理模式，先进的管理理念，在工作中能以更加扎实有效的措施，更加合理高效的方法，把企业管理工作推上一个新台阶。如何完成目标主要靠我们大家层层落实，以与时俱进的勇气，从头抓起，千斤担子大家挑，严格考核目标，各分厂必须把各项目目标真正的落实到实处，签订的责任状是虽然是一种量化，但必须要在落实上下功夫。我在这里希望大家切实维护合同的严肃性。调动一切可以调动的积极性来提高企业的效益，来搞好企业的发展，这需要我们大家共同去努力、需要我们付出辛勤的劳动、需要我们用我们自己的智慧去共同创造。我希望在座的各位都能认清形势，明确目标，争做企业的强者。

2004年春节即将来临，在此向大家拜一个早年，祝大家新年愉快、身体健康、合家欢乐、猴年大发。

谢谢大家

## 单位发言稿总结4

尊敬的各位来宾、各位领导和各位员工：

大家好!首先在这里给大家拜个晚年，祝大家身体健康，万事如意，合家幸福!

春回大地、万象更新。我们告别了成绩斐然的20\_年，迎来了充满希望的20\_年。我向全体员工付出的辛勤耕耘和无私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，潍坊瑞弘历经曲折却依然昂首挺立，我们取得的成绩来之不易。我们之所以能坚强地走下来，离不开益海嘉里、银鹭等上游单位的鼎力支持，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，我再次向对潍坊瑞弘发展有过帮助、付出过努力的每一位员工表示衷心的感谢，因为有你们才有瑞弘的今天。

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。

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，我们的销售目标为两个亿，员工总人数达到100人以上，公司体制向股份制企业过渡，跟上益海嘉里的前进步伐，并造就人性化的和谐企业文化。

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：

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。要实现公司今年销售两个亿的目标，我们的压力依然还很大。但是我坚信，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，我们的目标就会随着时间的推移而离我们越来越近，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!

谢谢大家!

#### 单位发言稿总结5

尊敬的各位来宾、各位领导和各位员工：

你们好!

今天的年终总结表彰大会事实上就是\_实业发展有限公司的一次盛大阅兵式---展示大家的工作成果，展望充满机遇与挑战的未来。在这里，我要真诚地向各位厂家合作伙伴，向各位为公司勤勉服务的所有员工致以深深的敬意。作为公司的总经理，我亲眼目睹了公司在一年来的巨大变化，并从内心深处为公司的快速发展而骄傲。在这一年中，广大干部和员工时刻以公司的兴衰为己任，忘我工作的精神让我感动，我相信，百姓大药房在大家的共同努力下，一定会有一个美好的未来。

众所周知，百姓大药房作为外来企业入驻惠州不到两年半，却受到了惠州市民广泛的认可及好评。200X年对于百姓来说，是一个发展及壮大的一年。在全体员工的共同努力下，百姓实业有限公司取得了飞速的发展，特别是百姓大药房，4月份下角店开业，不到六个月的时间便顺利通过gsp的认证。随着业务的不断的拓展，于12月份\_大药房第六家分店龙津店的顺利开业。这累累战果得益于全体员工的不懈努力、各部门的协力配合及各厂家合作伙伴的支持。这此要特别表扬的是我们的李副总和人事部罗经理，更要感谢各位厂家。正是有了你们的帮忙及配合，百姓大药房才能在竞争如此激烈的市场环境下生存并不断发展。我也坚信百姓实业有限公司在200X年会迈上一个更高的台阶，让我们为了明年取得更好的成绩而鼓掌(全体鼓掌)。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。随着大参林、北京同仁堂的进驻，对我们来说，有一定的压力与影响，但只要我们把细节做好，服务做细，秉承“一切为了百姓，服务于百姓”的经营宗旨和理念，以顾客需求为中心，同时严格把好药品质量这一关，让所有顾客买到放心、省心、安心的药品，在保证药品平价的同时注重药品质量，只有将这软、硬件同时提高，我们才可以在药行“丛林”中生存与发展。

展望200X年，百姓实业发展有限公司将迈上一个更高的台阶，走多元化发展道路，为了实现更高的目标，我们在06年的工作重心大概有三个方面：

### 一、深化服务，提高服务质量

平价只是一个前提，让顾客真正受益还是高质量的服务。所以要求每一个一线工作人员的综合素质在新的一年里加强与提高，以饱满的热情与微笑面对每一个来百姓的顾客。

### 二、严把质量关，保证药品质量

药品是一种特殊的食品，关系到每一个消费者的健康问题，故质量是保证与提前。我们要把关好是在采购、验货、入库、出仓、进店等每一个环节，保证顾客买到放心的药品。

### 三、加强团队建设

随着百姓的不断壮大，拥有一支团结、勇于创新的团队是为其发展的保障，所以加强团队建设也是06年我们工作的重心。

百姓的发展离不开每一个员工，我衷心地希望大家都能跟着企业一起发展。在此，我向在坐的各位说声：你们辛苦了！今晚我们在一起吃团圆饭，也祝愿各位在新的一年里工作顺心，身体健康。谢谢！

单位年终总结的发言稿相关文章：

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发