# 总经理年终发言集合6篇

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-05-11

*总经理说，他不仅是董事会成员之一的董事，而且是负责运营的总经理如果只是总经理的职位，你最多只能列席董事会，不能参加投票。简而言之，总经理只是一个组织中某个职位的名称。 以下是为大家整理的关于总经理年终发言的文章6篇 ,欢迎品鉴！【篇一】总经...*

总经理说，他不仅是董事会成员之一的董事，而且是负责运营的总经理如果只是总经理的职位，你最多只能列席董事会，不能参加投票。简而言之，总经理只是一个组织中某个职位的名称。 以下是为大家整理的关于总经理年终发言的文章6篇 ,欢迎品鉴！

**【篇一】总经理年终发言**

　　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20xx年工作总结20xx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。

　　20xx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20xx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。

　　20xx年我公司实现产值17506万元，与20xx年全年相比增加5559万元，增长率46.53%；实现销售收入17945万元，同比增长6607万元，增长率58.27%；完成纯收入1315万元，同比下降102万元，下降比例7.2%。

　　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20xx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。对干这方面，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20xx年做的很不理想。今年全年的质量赔款达到近100多万元，每月一般情况下都要有5-6万左右的氨纶纱赔款。其中的三次质量赔款就达到了70万，一次是50S的并线赔了17万、另外两次分别是40S的并线赔了32万、20万。

　　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，全年发生的大大小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！我唯一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！没有强硬的产品质量，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

　　20xx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17945万元，与去年相比增长6607万元。增长率达到58.27%。但是最大的缺憾，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471.34万元。

　　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”，最好是带款提货。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20xx年依然发生了近20起安全事故。其中工伤事故5起，造成直接经济损失7万元。安全事故的赔款总额达到近10万元。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，这年还能过的开心吗？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的力度还是不够，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20xx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30-50%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。

**【篇二】总经理年终发言**

　　\_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。由此可以看出，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。

　　2、产品订货业绩突出。20\_\_年，公司根据市场行情的变化，及时调整了主攻方向和营销策略，将新能源市场做为主攻方向，完善了经销信息网络体系。全年完成产品订货\_亿元，较去年同期增长\_%，在当前激烈的竞争环境下，能有这样的成绩，实属不易。

　　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\_\_套设备的反应器进行了设计、制造。其中\_\_应器、\_\_应器已通过\_\_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\_公司的研发能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\_\_接技术;二是从\_\_引进了\_\_\_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。特别值得一提的是，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\_\_元，培训人次达\_\_次，共开办内、外培训班\_期，有\_\_员工分别取得了多项焊接资格证，有\_\_分别取得了一、二级探伤资格证，有\_\_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公司总经理年终总结。

　　增加等，特制定了《\_公司焊接质量奖惩办法》。在对\_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\_\_，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一定的实效，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、定置管理和安全文明生产稳步推进。20\_\_年在重新完善设备管理、定置管理和安全文明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。在这里，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一定实力和一定规模的企业，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，特别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文明生产、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责任心不强，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能力。

　　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。如产品设计元件选择错误、工艺尺寸标错、不锈钢贴纸时贴住检查点等等，反映出员工责任心不强，工作不认真，存在应付差事的思想。

**【篇三】总经理年终发言**

　　各位经理，全体员工:

　　大家好!

　　欢歌辞旧岁，笑语迎新春，不寻常的20xx年已经过去，充满希望的20xx年已经到来。面对发展的机遇和巨大的挑战，我们必须统一思想，提高认识，认真总结经验教训，合理安排部署20xx年度的全面工作，把钻石时代推向跨越发展、创新经营的轨道。下面我就去年的工作和今年的安排讲几点意见。

　>　一、20\_年工作回顾

　　去年，为了完成年初确定的任务指标，我们全体员工发扬爱岗敬业、团结奉献的钻石时代精神，恪尽职守、默默奉献、奋力拼搏，敢为人先，取得了较为理想的业绩，各项工作都再上一个新台阶:

　　第一、特色管理求发展

　　1、餐饮特色化。两店餐饮去年任务完成较好，尤其是郁金香中餐厅，业绩骄人，得益于两个方面，一是餐饮趋于市场化。随着社会发展，人们的消费水平与观念发生改变，百姓宴请逐步形成气候、年夜饭散客档次也一再提高，两店都形成了各自的优势与固定客源。二是管理趋于精细化。钻石时代凭借亲情化的服务、地道实惠的本地菜系;郁金香特色化的经营方式、中高档次宴请的准确定位吸引着八方宾客，营业额逐年攀升。xx中餐广式宵夜是运城市唯一一家正宗宵夜，我们巧妙的将广式宵夜与本地风味完美结合，利用较为超前的硬件与细致周到的服务拉动了人气，引领了餐饮新潮流;钻石餐饮部利用地理优势，准确定位，酒席宴请标准化、流程化，品牌逐步树立，客源稳中有升。各项举措，提高了钻石时代和郁金香的知名度，取得了社会效益和经济效益双丰收。

　　2、客房个性化。我一直强调服务精细无止境，工作要做有心人，客房在这方面意识较强，注重细节服务，自制天气预报、电视开机提示、睡前问候等温馨提示卡，方便了客人的生活起居和出行，受到了客人的高度评价。我们要时刻站在客人角度思考问题，有针对性的为客人提供满意加惊喜的服务。

　　第二、硬件升级增效益

　　20\_年，根据公司实际情况与市场需求，公司投资100多万改造了2个大会议室、西餐厅改造大型宴会厅、燃煤锅炉改天然气锅炉、地沟暖气管道更换、消防设施重新整修等，设备设施的完善，以硬件升级来满足客户需求，提升经济效益。

　　第三、制度改革添活力

　　全员参与绩效管理，尝试绩效考核，业务销售比例提成，这些举措充分证明，收效显著，所有员工的销售意识增强，尽管在实施中遇到了很多困难，但大家都能顾全大局，克服重重困难，保证了制度的有效实施;质检小组成立后，监督机制充分发挥了作用。酒店规章制度进一步健全和完善，各项考核指标也逐步明确化、细致化，随着内部管理，调整步伐不断加快，酒店控制力、协调能力明显增强。

　　第四、文化生活聚人心

　　公司坚持举行的技能比武大赛获得圆满成功，两店前厅、客房、餐厅、后勤、后厨全部参与，使我们的服务技能从简单的机械操作过渡到用心、用情来演绎服务全过程，充分展示了我们酒店员工高超的技能和精湛的技艺;竞聘上岗、元旦酒会、中秋晚会的成功举办，都为丰富员工生活、加强团队凝聚力和企业文化建设打下坚实基础。

　　当新的一年来临，历史又翻开了崭新的一页，我们又站在了新的起点，开始新的征程，明天，我们还要面临更加残酷的市场竟争，迎接各种困难和挑战。在前进的道路上，我们钻石时代人永不言败，成功，就在明天!

　>　二、当前形势和现存问题

　　去年，金融危机余波震荡，经济市场动荡不安，国家政策调整下达“禁酒令”;新康、米兰、爱家等星级和连锁酒店入驻运城，快捷连锁和商务酒店纷纷开张，使原本饱和的运城酒店市场竞争更加激烈;我们内部经营成本逐年攀升，水、电、煤的价格大幅上涨……各种变数交织在一起，使旅游行业受到前所未有的冲击。我公司20xx年度营业收入实现xx万元，比计划的xx万元少完成了xx万元，少完成xx%，比20xx年度减少xx万，减少xx%。我们在工作中还存在几个方面有待加强和改进:

　　1、营销意识淡薄，工作缺乏前瞻

　　首先是营销团队缺少协作务实精神，各自为战，一盘散沙，自扫门前雪，对部门其他的事情不闻不问，爱理不理，使工作难以开展。营销人员不能深入一线，发扬吃苦精神，关注顾客动态，及时反馈信息;其次，营销意识淡薄，市场分析不明确、合约履行不完善、营销政策不到位，信息渠道不畅通，多次让其他同行抢了先机，占了客源。老客源流失，新客源难以为继，人气指数下降，循环往复的恶性循环，导致经济效益直接受损。

　　2、部分设施陈旧，难以满足客户

　　酒店行业的特殊性决定了硬件环境必须紧跟市场。20xx年，xx凭借较好的硬件资源和管理服务，发展态势良好;而xx由于经营时间长，硬件过时陈旧，造成服务质量下降，吸引不了客人，老客户逐渐流失。摆在我们面前的路只有一条--就是下定决心重新装修，以崭新的姿态顺应潮流，迎接20xx年。

　　3、管理工作被动，缺乏创新意识

　　xx经过长期发展，管理流程基本顺畅，执行力与团队凝聚力都是郁金香学习的榜样，但长期的积淀，形成了一些格式化、程序化的东西，老三板太多，阻碍企业发展，导致业绩下滑。当务之急是输入新鲜血液，管理上也要突破固有思维，不能一直按老套数出牌，包括对员工的管理，特殊情况要特殊对待，注重亲情化教育与引导。近期就发生过两起打架事件，

　　酿成了严重的后果，影响极其恶劣，教训也很深刻，从侧面反映出一个问题，日常监督与管理机制滞后，员工整体素质亟待提高。在今后的管理上，人事部门招聘要严格把关，把好人员入口外调关，对于年龄小、资历浅的要慎重对待，按程序录用，逐步按照国家要求以相关的职业资格证录用和使用。过去是特殊工种要求这样做，现在几乎所有的岗位都要求这样，服务员、厨师、保安等都要经过相关的正规培训，拿到相应的资格证书才能上岗。部门也要加强员工管理，严格组织纪律性，尤其是后厨管理，菜品质量要把关，其他的卫生、纪律也要紧抓不放，后厨本身就是危险地带，员工操作上一定要严格按照规程来，为自己的安全负责任。

　　部分管理人员普遍存在一定惰性，思路不灵活，创新无活力，大多是凭经验办事，小到一件装饰品的摆设，大到酒店整体环境氛围的营造，我们管理人员都没有去认真思考如何做才更完美，如何做才对酒店有利。现在市场竞争日益激烈，一本皇历念到底的方法是行不通了，我们必须从目前市场竞争的现状和未来着眼，进一步增强生存危机感，加强市场竞争意识，努力在环境布置、服务质量上多下功夫、多动脑筋，这样，我们的事业才能不断向前发展。

**【篇四】总经理年终发言**

　　尊敬的各位来宾、各位同仁：

　　大家晚上好!

　　非常高兴又一次在这团圆、喜庆和开心的场合当中与大家欢聚一堂，共贺新春。时间过得飞快，我们已悄然告别了成绩斐然的20xx年，迎来了充满希望的20xx年。过去的一年，是公司发展历史最令人鼓舞、令人振奋的一年，也是我们在座各位创造历史、书写历史的一年。公司取得所有的成绩都凝聚着在座各位员工的心血和汗水，是全体员工同心协力、无私奉献、团结拼搏的成果。在这里我要感谢大家一年来的辛勤付出和努力，感谢大家的支持。

　　20xx年的成绩已经成为了历史，展望20xx年，我们的任务更加艰巨，一是规划明年的工作，打造幸福企业。二是关于成立环祥集团。随着企业发展的壮大，就要追求一种目标、一种文化。不光要提高经理的收入，职工的收入也要提高，并且职工的幸福指数也要提高。打造幸福的企业，作为一个愿景、一个目标，首先需要建立一个儒雅的团队，每一个员工要做儒雅的员工，从我做起，从高管做起，人人参与，培养个人的良好品德。个人具有了良好的品德，企业才有良好的品牌形象，才能自觉承担社会责任，才能完成打造幸福企业的使命。希望所有公司的同仁能够卸下历史的成绩和压力，携手共进，在新的一年不断跨越，再创新的辉煌。战略决定方向，细节决定成败，20xx年我们将继续完善优化产品结构，加强销售、合作等方面的管理，为客户提供多方面、多渠道的服务，通过各部门全力合作，稳步实现共赢。逐步成为真正的集团公司。

　　公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进取。对于每位员工，我主要强调三方面的内容，希望大家能够凝聚力量，全力以赴，共铸我们辉煌的未来。

>　　一、联袂发展，合作双赢。

　　对于我们来说真正的赢是双赢，这里包括三层意思：

　　1.公司与客户的双赢，即通过实现顾客的价值来实现公司的利益。

　　2.公司与员工的双赢，通过建立行之有效的人才培养体系，推动公司的发展。通过每一位员工的努力，凝聚团队的力量，保证日常各项工作的顺利开展，从而更好的推动公司的发展历程。同时，公司将在20xx年着力企业文化的建设，把环祥集团的文化理念，与发展战略相结合，促使企业理念真正落实到企业的经营与管理之中。

　　3.公司与社会的双赢，通过投身社会公益事业，提供就业机会，树立环祥集团良好的社会形象，为社会的发展做贡献。

>　　二、和衷共济，携手共赢。

　　“天时地利不如人和”，只有同事之间的关系融洽相处，我们工作起来才会更舒心，每天才会过得更有意义。“当工作是一种乐趣时，生活是一种享受;而当工作是一项义务时，生活就成为苦役”，同事之间若有良好的关系，将有利于大家的工作和生活。

>　　三、做人之本，成事之基。

　　我们常说“做事先做人”，它就是指要成就一番事业，首先要有好的品德。的确，学会做人是成事之道，“得人心者得天下”，人品人格是谋事之基，一个人若要成功，首要问题就是学会做人。“善待别人，就是善待我们自己”，懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。每一个人生活在现实社会中，都渴望着成功，而且很多有志之士为了心中的梦想，付出了很多，然而得到的却很少，这无疑对做人做事提出来更高的要求。每一个成功的人背后都有着责任的身影，责任可以使人坚强，责任可以激发潜能，在一定程度上，责任承载着能力。一个充满责任感的人，才有机会充分展现自己的能力，才能争取到更多的机会，才能更好地走向成功。在这个世界上，有才华的人很多，但是既有才华又有责任感的人却不多，只有拥有责任与才华，才能更好地立足于社会。20xx，我期待xx集团因为有你而自豪!

　　“携手共赢，共创美好的未来”。我相信，有在座各位员工的信心和努力，有大家团结协助、不断创新的团队精神，必将开启环祥集团新的发展篇章，使公司取得更加辉煌的业绩，相信我们在座的各位，也能够收获更多的成功和幸福!最后，值此新春佳节来临之际，我也代表公司向全体员工拜个早年，祝大家在新的一年里工作顺利!身体健康!阖家幸福!

　　谢谢各位。

**【篇五】总经理年终发言**

　　各位来宾、各位同事、各位关爱xx的朋友们：

　　很高兴和大家相聚在xx的家年华，共度一个温暖而又鼓舞人心的年会。首先我谨代表我个人和xx文旅集团，对在过去的一年中，勤恳务实工作，以自己的风采为xx添彩的在座的诸位，致以由衷的感谢，大家辛苦了!

　　20\_年，是一个特别有意义，也特别值得期许的年份。20xx年是改革开放的再出发之年，也是xx文旅集团的逢九之年。回望九年创业，我想每一个xx人，都能在xx的发展中，感受到奋斗的可贵、创新的可贵、坚持的可贵。

　　xx一直以来的努力，是要帮助城市在变革的过程中，把资产的损耗降到最低，把不动产的价值做到最大，让城市留下故事，留下文化，留下她独一无二、永不磨灭的魅力。这是xx创立的初心。只要我们一直坚守这份初心，xx就一定能成长为一家有能力、有担当、受尊敬的企业，xx就会和我们这座城市一样，既有过去，也有未来。

　　从城市的创业者，到城市的运营者，xx文旅早已不再是当初凭借领SHOW天地C位出道的新人。船到中流，更需中流击水。在过去的一年里，我们依然用最大的热情在探索和创新：

　　我们在做更多维的xx

　　在项目上，大寺逅和泉州美食城进入到攻坚阶段，我们不断输入最新的概念和创意，以极致的匠心锻造精品，让这两个项目尚未开幕就收获了无数的好感和好评。

　　我们对仟禧汇项目做了优化塑型，其优异的品牌形象和经营成效，有力地证明了xx文旅在高端婚礼和餐饮板块的运营实力。

　　凭借对产业的精准洞察和大胆规划，我们顺利启动了东海跨境电商生态圈和xx上东区项目，在xx的项目矩阵里，又点亮了两个闪耀的明星，进一步拓展了集团的业务类型和能力边界。

　　我们开始了古城的咖啡计划，为古城的人文复兴做更深入的尝试。我们获得了来自社会各界的更多信任，众多资源方积极主动与我们沟通，让xx也有机会在更广阔的市场接受考验并展示才华。

　　我们在做更互联的xx

　　通过引入普华永道的服务，我们对集团的组织结构、工作流程和经营战略做了进一步的提升与优化，完善了各中心的职能，密切了集团与项目、项目与项目之间的联系与协同。

　　我们和ECI构建了深度合作关系，成功举办了20xx国际数字商业创新节。我们也致力于打造一个真正互联的产业平台，通过东海跨境电商生态圈和xx上东区项目，希望为城市从业者提供更全面的产业促进服务。

　　已经上线使用的xx派项目，是xx的心力之作。作为xx在移动端的智慧向导，xx派将以其丰富的场景、有趣的玩法，为用户提供全新的商业体验和消费方式，为商户提供稳定的流量和信心，让xx得以实现和用户的直接互动以及对所有项目的整合运营。我们相信，充分的互联，是提升效率的终极方法，充分的互联，也是文旅创新的核心驱动力。

　　朋友们，20xx年，文旅产业的双链互动将展开更多的可能性，数字产业和内容产业加速发展，美好生活的需求进一步释放。xx文旅在融入产业、拥抱时代的同时，也在努力以自己的能力和价值，为xx人赋能，为产业创新赋能，为城市的美好生活赋能。

　　我希望，从每一位xx人做起，心怀美好去看待我们的事业，用发现美好的眼睛去找到城市的闪光点，用追求美好的职业精神去优化我们的服务，用创造美好的态度去打磨更好的产品和内容。

　　新的一年，xx能做的，还有更多。

　　首先对内在人才培养计划上，我们将推出定期的文创训练营，并竭尽所能为大家引进深造课程和渠道，以期令各位在xx得到更好的职业素养提升和自我价值的实现。我们对在运营的项目，将逐个进行精细化复盘，结合当下的消费需求大胆调整运营思路和运营模式。我们要着手打造一个真正的创新生态圈，找到更多的伙伴，实现资源互享和产业创新链条上的无缝对接。

　　对外，我们将为城市积极引入更多优质的文创资源和活动资源，让泉州人和泉州客有机会获得与国际同步的文化艺术体验和享受。我们也将积极参与泉州的城市品牌建设和品牌营销，为城市创造更丰富、更强势的IP内容与形象，为城市知名度和影响力的提升贡献智慧和力量。

　　所有这些良好的愿景，远大的抱负，都需要全体xx人为之付诸行动。

　　新的一年，我对大家也有新的企盼。一愿大家能客观审视环境，理解市场竞争的激烈，爱惜我们自己的羽毛，不辜负外部对我们的寄望和厚爱;二愿大家能客观审视自我，积极规划在xx的职业生涯，自我激励也自我约束，在xx的平台上，全情创造，全心拼搏，去实现自己的梦想，你们的梦想，就是xx的梦想。

　　xx的发展，离不开我们全体成员的投入和努力，离不开各位股东和投资方的信任与托付，离不开各位业主和合作伙伴的支持与协作，离不开各位朋友的关爱与扶持。千言万语，不足为谢。

　　今年是xx的第九年，我相信，xx还有很多个九年。志不改，道不变，xx衷心期望能与诸位继续携手，恒守初心，砥砺奋进，追梦前行。衷心祝福大家在新的一年，工作顺利，阖家幸福!谢谢!

**【篇六】总经理年终发言**

　　\_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。由此可以看出，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。

　　2、产品订货业绩突出。20\_\_年，公司根据市场行情的变化，及时调整了主攻方向和营销策略，将新能源市场做为主攻方向，完善了经销信息网络体系。全年完成产品订货\_亿元，较去年同期增长\_%，在当前激烈的竞争环境下，能有这样的成绩，实属不易。

　　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\_\_套设备的反应器进行了设计、制造。其中\_\_应器、\_\_应器已通过\_\_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\_公司的研发能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\_\_接技术;二是从\_\_引进了\_\_\_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。特别值得一提的是，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\_\_元，培训人次达\_\_次，共开办内、外培训班\_期，有\_\_员工分别取得了多项焊接资格证，有\_\_分别取得了一、二级探伤资格证，有\_\_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公司总经理年终总结。

　　增加等，特制定了《\_公司焊接质量奖惩办法》。在对\_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\_\_，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一定的实效，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、定置管理和安全文明生产稳步推进。20\_\_年在重新完善设备管理、定置管理和安全文明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。在这里，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一定实力和一定规模的企业，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，特别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文明生产、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责任心不强，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能力。

　　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。如产品设计元件选择错误、工艺尺寸标错、不锈钢贴纸时贴住检查点等等，反映出员工责任心不强，工作不认真，存在应付差事的思想。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！