

最新工作总结领导的发言稿 单位领导工作总结发言稿(优质5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

工作总结领导的发言稿篇一

厂工会在厂党委的正确领导下，在油公司工会的具体指导下，认真贯彻落实油公司工会一届三次全委(扩大)会议精神、厂一届三次职代会及党建思想政治工作会议精神，围绕中心，突出重点，强化维护，进一步推进依靠方针，充分发挥工会的职能和作用，通过开展各种活动，调动和保护广大职工的积极性、创造性，从而为全年完成油气综合商品量万吨，阶段超产万吨，成本节余万元，减亏万元，做出了我们工会组织的贡献。

我们主要是从以下几个方面开展工作的：

一、以“基础管理创新，增储降本创效”为主线，深入开展群众性节约挖潜、合理化建议活动，实现竞赛活动新突破。

今年以来，我们厂工会以“基础管理创新，增储降本创效”为主线，以油公司工会开展的群众性节约挖潜、提合理化建议活动为突破口，立足“广泛、深入、扎实、有效”八字方针，在全厂范围内广泛开展了群众性节约挖潜、提合理化建议活动。全年，全厂干部职工共提合理化建议条，采纳实施余条，增产原油吨，增产天然气万立方米，创效万元。

(一)、抓发动，在提高认识上下功夫在全厂营造人人节约挖潜、

提合理化建议的良好活动氛围

我厂的生产发展存在着资源接替紧张、老区递减快、成本紧张等实际困难，形势和任务要求我们必须转变生产经营理念，建立与上市公司相适应的现代管理机制，依靠科学管理、挖潜增效来实现企业的良性发展。同时，在广大职工中蕴藏着无穷的智慧和潜能，他们才是我们企业发展的无穷动力。于是，厂一届三次职代会明确提出了以“基础管理创新，增储降本创效”作为全年生产经营工作的主线，把工会系统开展的群众性节约挖潜、提合理化建议活动作为完成全年各项业绩指标的战略措施来实施，把活动贯穿于全年工作中，充分发挥广大员工的聪明才智，为企业发展献计献策。为此成立了由厂长和书记任组长的领导小组，专门召开大生产会统一全厂干部的认识，安排部署开展活动。活动伊始，厂从上到下组成了活动宣讲团，厂党政领导亲自挂帅上阵，深入到各基层大队、班站，分层次进行宣讲。同时，我们工会还充分利用电视、板报、标语等媒体，搞宣传，造舆论，先后出板报、墙报期、电视宣传条，同时根据我厂实际，制订出台了“群众性节约挖潜、提合理化建议”活动实施方案，建章立制，使活动走向制度化、规范化，在全厂中形成了党政工团齐努力，相关科室同唱戏，人人为生产经营管理提建议的良好氛围。为了充分调动全厂广大员工节约挖潜、提合理化建议的积极性，厂工会经过认真研究制定将全厂员工分为三个群体(党员、团员、职工群众)，开展了“党员、团员万元工程”活动，促动了职工的“节约挖潜在我身边”的热情，全年，全厂名党员、名团员共提合理化建议条，创效万元；职工群众提合理化建议条，创效万元。地质研究所为了将此项活动落到实处，建立了“金点子建议工程库”，开展了“动静态结对子”活动，大大提高了油井措施的有效率。全年共实施油井措施井次，增油吨，已有条合理化建议被采纳，所内评出条“金点子”，获厂“金点子”奖项，有条被推荐为油

公司“金点子”。

(二)、抓重点，以基层工会为切入点，保证活动深入开展

厂工会专门召开基层工会主席会议，统一思想，明确认识，安排部署此项活动。为调动各级工会和工会干部真抓实干的积极性，建立了挂点承包工作机制。从活动一开始，我们就开展了群众性节约挖潜、提合理化建议活动组织工作竞赛，要求各级工会干部对基层实行挂点承包，落实责任到人头。对挂点承包的各级工会干部，要求做到“三个一”，即：每月到挂点单位调研一次，每月听挂点单位汇报一次，每月帮助挂点单位开展活动解决一个实际问题。同时还规定，凡是此项活动组织的不好、没有成效，年底单位不能评为“先进职工之家”，挂点工会干部不能评为“优秀工会工作者”。

职工综合素质的高低，直接影响着节约挖潜、提合理化建议这一群众性活动的扎实开展，为此全厂各部门、各单位开展了一系列以提高职工素质为中心的培训工作。厂党委年初开展的“干部夜校”，有利地促进了干部学风的转变，形成了“学习就是工作，工作离不开学习”的“学习型”干部队伍，不仅提高了领导干部的理论知识水平，提高了责任意识，锻炼了能力，还大大促进了他们在工作中率先垂范、带好队伍的上进心，使他们积极投身到活动中来。厂总会计师刘正礼同志提出的合同汇签建议，采纳实施后，加强了企业管理的透明度，使成本投资得到了有效的控制，同时减少了合同签订程序和乙方的麻烦。厂副总工程师陈洪波、二区书记赵祥明、三区副区长于洪书等都提出了很有价值的合理化建议，为搞好此项活动起到了很好的导向和示范作用。

各基层单位结合本单位实际开展了不同形式的职工培训活动，职工学文化、学技术的热情空前高涨，为职工提出有价值、含金量高的建议提供了保障。采油二区书记赵祥明同志认为开展好此项活动的切入点是提高职工技术素质和管理水平，于是提出利用答题卡进行现场一对一单兵培训的建议，组织

实施后，在全区掀起了一个学技术、学管理的热潮，考试合格率与年初相比上升了个百分点，不仅提高了职工的技术素质和管理水平，而且也推动了全区合理化建议活动的深入开展。全区共提合理化建议条，创效万元。采油三区、集输大队等单位的“换位学习、以师带徒”培训方式，受到了员工的普遍欢迎，员工的技术素质有了明显提高，促进了员工所提合理化建议“价值”的提高。

工作总结领导的发言稿篇二

各位领导、各位同志：

今天是__月__x日，再过__x天我就在__x局工作整整一年了。回首过去，感触颇深。一年的锻炼使自己思想更成熟，工作也有所成就，但这些成绩的取得与省、市局正确领导分不开，与班子成员的密切配合分不开，与全体干部的辛勤努力分不开。在此向大家表示衷心地感谢！下面我就谈谈近一年来的感受，再剖析一下自身的不足之处。

感想之一，做为一名领导干部必须要有责任心。上任伊始，我感到一种前所未有的压力。这压力一方面来自组织对我的信任，另一方面来自我自身经验的不足。但是，我还是充满信心地来到了__x这片热土，我想首先我要增强自身的责任意识。这是做好市局党组交给我的重任、带好__x局这一班人、收好每一分税的首要前提。有压力才有动力，有紧张感才有紧迫感。所以我想我既然来了，就必须对上级负责、对我的干部负责。近一年的工作证明，同志们对我的工作是十分支持的，尤其是三位副局长的鼎立帮助更使我感到欣慰。尽管在这里不谈成绩，但是，我确实取得了一些成绩，这都是__x局全体同仁共同努力的结果，凭我个人的力量是不可能取得的。

感想之二，领导干部要有驾驭全局的思想和能力。我认为，

作为一个小局的领导也要树立全局听思想，也要锻炼驾驭全局的能力。这是自己从做副职到做一把手的深刻体会。做一个局的负责人在思想上要“站得高”。也就是说要善于从宏观上把握整体工作思路，布置任何一项工作都要与省、市局的治税思想保持一致，同时要结合本局实际，引导全体干部转变观念，树立全局一盘棋的思想。这样才能避免凭个人喜好出发，导致顾此失彼的偏差局面，才能保证维护整体利益的同时兼顾了局部利益。

感想之三，群众是一切工作的力量源泉。x局长来我局调研时十分中肯地提出了一个鲜明的观点，那就是税收中心工作最终就是征管工作，征管抓好了，收入自然会上去，要从关系上要税，从人情上要税。这一观点可以说切中税收工作要害，从中我受到的启发是，要抓好征管一定要抓好群众。制度是靠人落实下去的，再完善、再有效的制度得不到落实或执行不到位等于白纸一张，不完善的制度认真执行会收到比较好的效果。所以说做好群众工作是关键，但是怎样能做好群众工作，我认为既要严格管理又要爱护有佳。首先是“严管”，放任自流等于害干部。要从制度上约束他们自觉地去遵纪守法，执行制度必严肃，落实政策必到位。其次是“爱护”，不爱护群众的领导不是好领导。只有关心群众的疾苦，了解他们所想的事情，帮助他们解决生活上的困难，才能充分调动起他们的积极性，让他们排除后顾之忧，全心全意地投入到工作中去。

感想之四，领导干部必须率先垂范。做官如做人，为人正派为官才能公正严明。这是我的一个观点。领导干部不管官位大小，其一言一行都是群众的一面镜子，不论在工作纪律方面还是在廉洁自律方面都为干部起着表率作用。所以决不能搞台上一套，台下一套，而应该表里如一、言出必行。放下一切私心杂念，全心全意地投入工作中去。在_x的这几个月，我们在干部任免、重要建设项目安排、大额资金使用或重大决策等问题，都严格按决策程序和议事规则进行集体决议，增加了工作透明度，便于群众监督。

管住自己，就一定能管住自己的干部。这是我的又一个观点。威信是自己树立起来的，不是别人吹出来的，廉政是自己做出来的，不是别人写出来的，想让干部们廉洁自律，自己本身要廉洁。与此同时，还要为干部们创造能够廉洁的条件。从创办食堂这件事上来说，杜绝了许多人到纳税人中吃喝问题，同志们也有了拒请的理由。应该说，近一年来，我对自身、对集体的廉政建设都十分重视，严格按市局要求和各项廉政制度办事，对大宗物品采购、人事任免、基建工程等重大项目都采取了集体讨论决定的方式，同时为防止基层干部的不廉行为，我们召开了义务监督员座谈会，并在全地区推行了政务公开，有效地遏止了腐败现象滋生。

感想之五，要积极鼓励副手和中层干部发挥作用。事无巨细，事必躬亲有时体现了领导工作的认真细致方面，但有时会束缚中层干部的手脚。做为领导要掌握好抓大与放小的关系，围绕中心工作去布置具体工作，让副手和中层干部充分发挥好桥梁和纽带的作用。这样宏观决策与微观指导相结合，思想教育与能力培养相结合，才能让每个干部在组织收入和在执行公务过程中既施展才能又不违法违纪，让他们在进一步理解如何严格执法的基础上更好地为纳税人热情服务。这样才能使我们的工作形成齐抓共管的良好局面，才能做到一级指导一级、一级对一级负责，根本问题得到解决，两个文明建设自然会上新台阶。

干好工作的决心和信心都有，主观动机向好的方向发展是人人所想，但工作中出偏出错也都在所难免，我想每个人都是在不断的总结与改正中取得进步的。下面就剖析一下自己存在的不足之处，请领导和同志们给予指正，以便我在今后的工作中加以改进。

问题之一，深入基层调研少。对基层工作的实际掌握不十分透彻。分析这一问题，从主观上讲，领导分工负责制，把事情都推给了副手管理，工作过于放手；从客观上讲，自来到_x局，事务一直繁杂，没有很充裕的时间深入基层搞调研。

前几天动员干部广泛给班子提意见时，有的同志就提出了这一问题。让我更深刻地认识到不管主观原因还是客观原因，不深入实际调研本身就是一个领导者的问题，掌握不了第一手材料怎么能够统领好全局的工作。

在这里我要做一下自我检讨，以前自己总认为比较体贴群众，觉得年节为干部办点福利，开办食堂，多发点奖金就是关心同志了。事实上这种想法不对，同志们在一起工作是需要思想交流的，领导干部与一般干部更需要面对面地交心、谈心。从这个角度上讲我做得远远不够。不谦虚地说，与一般干部谈心少，现在还有部分同志不熟悉，更谈不上知道他们有些什么想法了。

因此，今后我要按x局长“三个对照，三个反思”的讲话精神，进一步深入理解和牢固树立党的“从群众中来，到群众中去”的群众观点，从现在起多深入基层，多搞调查研究，多倾听群众意见，及时掌握干部的思想动态和普遍要求。同时要将干部、党委政府以及企业的一些好意见征集上来，认真整理加以研究，形成决策后再布置下去。这样一步一个脚印，扎扎实实地去做，调研才能收到实效，工作才能取得更大的进步。

问题之二，工作布置多亲自检查少。主持工作以后，我总觉得有许多事要办，对下面要求多，加之自己性子急，还要求办事质量。自己往往把工作布置下去之后，交给分管局长负责，很少亲自督促检查，或者只是过问一下，有时布置多了连过问都忘了。现在回想起来这种有始无终的做法不利于工作的贯彻落实，体现到x局长讲的“三个对照，三个反思”就是自己的事业心强，而责任感不是太强，在这里也有必要进行自我批评。说实话，做为一个基层的分局局长不但要宏观上把握全局，更重要是摒弃做官的思想，树立服务意识。既要懂业务，还要懂实际操作；既要懂管理，还要擅于做具体工作，成为行家里手。所以今后我决心一方面要抓好宏观调控，另一方面还要抓好具体管理。克服浮在上面、指手划脚

的家长作风，亲自督促检查，真正发现新问题，使决策更符合实际，有效地避免瞎指挥，推动工作向前发展。

问题之三，学习不够深入。当前工作形势对我们国税干部的综合素质提出了很大挑战，学习是刻不容缓的事情。但是自己无论在政治理论学习还是业务学习都不够深入细致，特别是与其他局长在一起学习的时间少，而且学起来粗枝大叶，不做深究，今后要进一步端正学习态度，进一步探索学习方法。

问题之四，小节问题需要改进。比如：工作方法有时简单；情绪急躁、爱发脾气；开会接、打手机，与他人说话、吸烟；不论是不是应酬，喝小酒的毛病还存在。这些都是我自身的弱点，真诚希望同志们在今后的工作中提醒我、督促我，以使我尽快加以改正。

当然，我身上存在的问题不仅仅是自己总结的这几方面，还有许多没有察觉的缺点，需要在与同志们的进一步交流中发现和改进，需要在坐的领导和同志们给予中恳的批评。总之，今后，我愿和大家一起在开拓中前进，在前进中开拓，保持积极进取的良好精神状态；和大家一起团结奋斗、发挥优势，努力开创国税工作的新局面，使自己在今后的工作中进一步走向成熟！

谢谢大家。

工作总结领导的发言稿篇三

大家好！今天，我们聚集一堂召开20xx年度总结会议的目的就是回顾总结20xx年度的工作，肯定成绩与经验，分析我们公司未来发展面临的新形势，明确20xx年的目标任务，对我们京士森来说，这既是一个总结会，又是一个动员会，同时也是一个承前启后、开创京士森未来的一个转折，也希望我们的公司以此为崛起和发展的起点，扬帆起航、乘风破浪，

驶入持续、健康发展的航程。

有句老话说的好：“律回春晖渐、万象始更新”。我们已经告别了成绩斐然的20xx年，迎来了充满希望的20xx年。在此，作为公司的负责人，我代表公司向全体员工在这一年里付出的辛勤耕耘和无私奉献致以深深的谢意，并通过你们，向一直在背后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。

20xx年回顾

20xx年，对于我，对于京士森来说都是特别的一年，因为我们开始了独立经营。我们形成了一个由14个人组成的小“家”。在此我也要特别感谢大家对我的支持和信任。虽然和原来相比我们人数少了近一半，但是正是因为这样，反而为更多的人提供了更广阔的施展空间，使得我们这一年的业绩不降反增！我知道这些成绩的取得同我们所有人刻苦学习，努力工作，积极开拓业务是分不开的！我十分欣慰看到我们年轻的同事，在这一年里思想上的成长，业务能力上的进步，性格和行为方式上的良好变化！你们是我的骄傲，是京士森的骄傲！

一分耕耘，一分收获[]20xx年，我们用汗水换来了丰收，用拼搏换来了喜悦，用付出得到了回报。这一年真的有太多的地方值得总结，有太多的果实值得我们珍藏。

(深刻的剖析自己)

首先是就我个人而言，这一年里，我对自己有这样的评价：
(我是一个什么样的人，我的做事风格，我的性格，我的脾气等等)，这一年独立运作公司，我也有着属于自己的收获和成长.....(自己填内容)其实作为一个领导，我也是要向大家做一个自我检讨的，我想大家跟着我这么久了应该都比较了解我，我是直接的、真实的，不喜欢拐弯抹角的

猜忌，喜欢这来之去的沟通。当然这可以称之为是我的优点，也是我的缺点，在这一年中，我知道有的时候因为我的这种性格会无心的伤害到你们，在此呢，也向大家诚挚的道歉，也希望大家能够原谅我，理解我。无论是我，还是公司都有着许多不足，都需要成长，但是不管怎样，邀请大家能够继续信任我，我是真的想让公司可以更好，让我们的员工能够得到更多。（我们的成绩）

那么，今年对于公司这块，我们的情况是这样的.....一、经营指标完成情况二、.....
三、.....

在这里，我也要重点嘉许xxx□xxx等人。这一年里，他们一直是兢兢业业的坚守在自己的岗位上，无论公司发生怎样的情况，始终以主人翁发的态度同公司同甘苦共患难.....

让我们对以上几位同事送上最热烈的掌声，嘉许他们一年来突出表现。也期待他们在20xx年度可以再攀高峰！

（我们的不足）

20xx年我们的成绩是大家有目共睹的，是值得肯定的，但在看到成绩的同时，我们也要去发现我们的不足，以便我们今后可以做得更好，这也是我们总结的真正意义所在。

在这一年的工作中，有以下几个方面我相信我们还可以做得更好：

1、员工行为方面，虽然有了一定的调整，但是还不够规范，或许也和公司在这块没有一个标准有关，我们要清楚我们的一言一行都和公司的发展息息相关。

“金无足赤人无完人”公司对大家，始终是抱有信心的。只

要你们自己有这份心，有这个态度，我也愿意给大家时间去提升，去成长。公司对每一个在公司和曾经服务于公司员工都是充满手足情谊的，因此，请大家相信，我深知各位心里所想所思，明白各位在工作上、生活上、思想上和精神上的压力、困惑，理解各位想要得到的物质与精神上的一切。在这里我要告诉大家，这些都是人之常情，都会有的！但是，这都需要我们每个人都需要通过自己的努力奋斗和辛勤劳动来获得。

一个人的生活、工作、学习态度，一个人有效的劳动与个人能力的积累，是资本，是真正的物质与精神财富的源泉。作为公司的负责人我也会在不损害公司利益和公司发展前景的情况下，尽最大努力，给大家尽可能的机会，帮助大家，陪伴大家，带领大家，不断积累资本，不断发掘和拓宽财富源泉！请大家相信，并坚信这一点！

20xx年工作安排

一、20xx年工作的目标

对于即将到来的20xx年，公司也是有新的规划的□20xx年是一个崭新的一年，也是我们颇具机遇与挑战的一年。我们的目标为.....；经营模式目标为.....；我们也要打造一个人性化的和谐的企业文化。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xxx元，经理以上年收入突破xx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。

二、20xx年的工作重点

为了实现以上的奋斗目标，我们公司预计从以下几个方面来实现公司的发展：（以下内容自己填写）1、巩固本地市场，积极开拓省内、国内市场进一步提高公司的服务质量和知名度。

2、实施人才战略，进一步开发人力资源。当今世界，人们越来越认识到企业间的竞争归根到底就是人才间的竞争。公司用人将坚持有德有才，破格使用；有德无才，培养使用；无德有才，限制使用；无德无才，坚决不用的原则。

3、建立健全体制机制，规范企业运营管理。

对员工的要求与期待

以上所有就是我们公司明年的发展规划，那么显而易见，挥别20xx年，憧憬20xx年，一个新的重要发展时期就要到来，我们的任务也将更加艰巨，需要面对更多新的挑战。而公司的发展不是一蹴而就的，不是我一个人就能够做好的。公司的`长久繁荣昌盛还需要我们团队每个人精心呵护，来不得半点掉以轻心、半点糊里糊涂。“战略决定方向，细节决定成败”。我们公司要持续发展，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□20xx年，对大家我主要强调三个字：

第一个字——品：品就是品德、品质、品牌。

赢，是指双赢。我赢你输，我输你赢，都不是赢。对于我们来说真正的赢是双赢，是皆大欢喜，大家都获胜，大家都获益。这里包括三层意思：1. 企业与客户双赢。客户是我们的衣食父母，客户的利益就是企业的利益，让客户赚到钱，我们才能赚到钱。你的工资不是会计发的，不是我发的，是谁发的呢？是客户！我们的客户越多，我们的收入就越多。

2. 企业与员工双赢。企业要发展，靠的是员工，仅有几个领导是不可能的。我们是一个团队，团队赢，个人才能赢！只有公司赢利大家才有钱赚，才能够有奖金发，公司发展的好，信誉度高，我们出去一说自己是“京士森人”，才会觉得更自豪！

和，就是和睦和谐。说白了就是团结。团结就是力量，这句话至今是许多企业里的座右铭。只要团结，一切困难都可以迎刃而解；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。同事之间若有良好的关系，决对有利于你的工作和健康。在和同事相处的过程中，要相互谦让，相互帮助，只有同事之间的关系融洽相处，我们工作就很开心，每天就会过的有意义。

结束语

话说到现在，也就要接近尾声了，前前后后我也说了不少，其实在最后是想借这个机会和大家说几句心里话：对于一个女人来说，要独立支撑一个公司真的有太多的辛苦和不易，要操心的地方太多了！我这人又比较要强，不服输，也很难说句软化或是说些煽情的话，或许我对于你们来说，是老板，是同事，但是你们对我来讲不仅仅是员工，更是我工作上的伙伴、战友。你们都是最早跟着我的一批人，我需要你们，我也期待大家无论公司遇到怎样的困境、波折，都能够选择信任我，选择和京士森一直相伴下去。我自己认为还是一个好的领导，我这比较热心，愿意帮助别人，也没有一般领导者剥削员工的思想，我是宁愿自己吃亏也不愿意亏待我的员工，我总是希望能够通过我的强大，给跟着我的员工带来更多的收益。所以只要有人实心实意的对我，我甚至是能够剖出心去对待他的，我想当初独立的时候大家能够毫无顾忌的选择留在我这边，也是看到我的这一面。所以无论未来我们面临什么样的境况，我都邀请大家能够坚定信心，只要我们团结在一起就没有达不成的目标，过不去的坎！

“辞旧迎新我们坚定信心，面对险阻我们势如破竹”。我相信，京士森人将始终以高度的责任感和饱满的工作热情为公司再创佳绩！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。

工作总结领导的发言稿篇四

同志们：

时间过得很快，新年的钟声已敲响了，首先祝大家新年身体健康，工作顺利，万事顺意！

今天镇委召开工作会议，认真谋划布置今后一年的工作。思路决定出路，谋划水平决定发展水平，执行能力决定工作效果。我镇发展的环境发生了深刻变化，三年修路困境即将结束，各项工作将向纵深推进。今年工作的指导思想是：以科学发展观为指导，认真落实市委“一城三创五争先”的工作思路，按照市委“抓落实、重提高、促发展”的方针，抓住有利时机，调动一切积极因素，坚持协调发展、加快发展和创新发展，着力于增强经济实力和活力，改变城市形象，完善城市功能，改善民生，弘扬良好社会风气，提高党员干部队伍素质和加强基层组织的建设，按把我镇建设成为以it产业为龙头的绿色星城总的战略要求，朝着城市、产业、和谐的目标推进，努力把我镇的三个文明建设推上一个新的台阶。下面，我代表党委对今年的工作提出意见，主要讲三个问题：

当前的形势可以从两个层面来加以分析：

第一，外部大环境、大气候。

一是上级丰富和发展了指导发展的思想，并由此带来国家、省市的政策都有实质性的调整。十八大，十八届三中、四中全会、中央经济工作会议，省市的多个会议都充分体现了这一点。中央新一代领导人对全国的发展提出了科学发展观的要求。要求坚持以人为本，全面、协调、可持续发展，采取有保有压，着力对信贷、土地政策两个阀门进行宏观调控，并从提高党的执政能力的高度来确保政治、经济的新发展、

新稳定，达到构建中国和谐社会。

我国的发展已经进入一个全新的阶段，市委为落实科学发展观的要求，从深入东莞的实际出发，提出创新发展的总战略。发展是主题，创新是灵魂，要求在模式、环境、能力上大胆创新，确保东莞排头兵的地位，在党建、城建、内源、外源、文化五方面领先，并提出要提高我们科学决策的能力，提高驾驭发展的能力，提高为民谋利的能力，提高攻坚克难的能力，提高构建和谐社会的能力。围绕这一思路，各种不同于以前的新政策、新措施不断出台。

上级在新时期关于发展的思想十分丰富，体系庞大，我们要全面学习、认真领会和掌握。我们作为基层干部关键是要融会贯通，掌握精神实质。我认为大家可以把握三点：创新发展、加快发展、和谐发展。这三条核心在发展，这条硬道理不变，主题不变，关键要创新，目的是加快、和谐地发展，最后达到为民发展，发展富民。

二是市场气候发生了深刻变化。市场决定着企业的兴衰存亡。市场的变化通过企业直接影响到政府的行为取向。企业赖以生存的人力供给，产品更新换代周期的缩短，成本的上涨，迫使企业不得不调整行为，采取了各种积极的应对措施。企业界也进行着不断的淘汰的过程。企业的兴衰直接影响着地方的繁荣，我们集体的收入极度依赖于企业租赁集体物业的租金、费税的贡献和人气的聚集。因此，我们天天与企业打交道，对市场发生着的深刻变化，我们要有清醒的认识，不断调整我们政府的行为，以更好地为企业服务。

三是区域竞争激烈，竞争的着力点发生了变化。区域的竞争，以前比交通、通信，后来比政府服务，现在比产业集聚和综合社会环境，比发展谋略，加上地方硬件和服务环境，地区之间的竞争是在更高层次上的竞争，竞争更加激烈。

第二，我镇的自身环境和形势。

一是区位优势发生了变化。**近年来得益于市的几条路网建设和城市的东拓趋势，得益于“三位一体”的主城区概念，使我们的区位优势越来越凸现，越来越重要。今日**的地理几何中心位置没变，但其在城市和经济发展中区位重要性却非昔日的**可比。我们的家园发展的环境发生了深刻的变化，三年多的修路的困境即将结束，四通八达的**迎来历史上最好的发展机遇，大家必须充分认识这一点。这几年，我们所有的决策都在很大程度上基于这一点的判断所作出的，我们突出打基础，借大势，留发展空间。从实践和这次产业规划研究专家组的调研论证会证明，这几年来的决策是正确的，是负责任的。

二是人的思想发生了变化。由于市场经济的影响和村委会选举及以人为本的发展思想的倡导，人们在追求利益、民主、本位的思想达到了前所未有的高度；由于我们仍未摆脱粗放型的经济模式，引来庞大的外来员工，人口膨胀，贫富拉大；流动人口大增，管理滞后。所有这些因素使我们身处更为复杂的人与人之间的矛盾关系中。

三是我们的发展局势。从历史纵向来分析**发展阶段，80年代初，由于商品农业发达，我们没有把工作重点放在发展工业上，后来工业落后了。九十年代初期以来，实施跳跃式发展、优先发展工业战略，一举规划了四大工业园区，工业发展起来了，实现了经济发展的初步跳跃。但我们的第三产业、城市建设未跟上，第三产业和城市化明显不足，城市建设缺乏标志性建筑，缺乏成熟社区，中心不突出，缺乏聚人气的商业中心，缺乏休闲的公共场所，公共产品严重不足。这两三年，历史给了**一个历史性的机遇，进行大规模的道路建设和升级。三年来，我们完成了近40公里的道路建设和升级，投资近35亿元，其中市的投入近30亿元。我们已形成格子化的路网格局，从东到西3条与从北到南的8条路网互相交织，对外交通有几条大动脉，这样的交通格局是全市最好的镇区之一。城市的东拓趋势，市委市政府“三位一体”的城市规划在迅速实施中。客观上我镇已纳入市区的规划范围。因

此，我们必须深刻认识形势的变化，以创新发展的勇气，在抓好产业升级和强化的同时，不失时机地以主动融入大市区为方向去推动城市化，并借势发展。我们必须推动第三产业的发展，形成我镇自己的商业和城市中心，使我镇的聚财能力、聚人气能力提升，从而提升我们的竞争力和在东莞发展中的地位。

从空间布局上来分析现在的**，由东北西三面形成的工业带(u字形)比较实。最虚的是中间(即**一带)和松山湖大道两侧。但这两块区域刚好又是交通最便捷的地方，是历史留给我们足够的空间去发展、去规划建设，这正是我镇优势所在。这两块区域面积大，是我镇一块宝，决定着**今后发展的地位和水平，我们必须加倍珍惜。我们要高水平规划，高起点建设，重点发展，把这两块区域建成现代化的社区，增强城市功能，造福于子孙后代。

从以上分析可以得出结论，我们区位优势突出，人的利益和思想复杂多元化，发展优势明显，条件很好，劣势仍然存在，机遇大于挑战，今年是迎接机遇，放手大干，实现突破的关键年。

基于对当前的形势认识，在科学发展观的指导下，党委要求，今年工作总的发展策略就是要加速发展，协调发展，创新发展。加速发展与创新发展，就是要抓住城市和产业经济这个关键，全面布置好工作，突出重点，敢于突破。要抓住优势，抓住成熟的地区和优势产业，挖掘发展的潜力。通过建立镇、村、个人共享发展成果的利益机制，调动各方面的积极性，让各种力量竞相迸发，增强发展的动力。要抓住三年修路困境阶段即将结束的时机，加快发展，打造成熟社区，凸显强势产业，抓住发展的机遇。全镇上下都要把注意力和优势资源朝着这一方向集中，形成发展的合力。要进行规划性整合，特别是对东区大道、蟠龙大道、松山湖大道、五环路两旁要靠规划性整合，通过整合，创新发展模式。协调发展，就是要力求产业协调、片区协调、内外源经济协调发展。产业协

调是指二三产业要协调，我们的第三产业明显落后了。我们的产业现状是“二产为主，三产为辅”，二、三产业的比例不够协调，这是我们产业发展面临的问题。省发展研究中心为我镇调研，形成的调研发展规划报告充分说明了这一点。片区协调，就是要解决后进地区的发展问题。我们有相当数量的村收入较低，落后面大。内外源经济协调，就是要使外资企业、民营企业均衡协调发展，紧密结合。但目前我们的民营经济无论在规模、质量、产值等方面都弱小于外资企业。下来，对外企要有选择性地引进，特别重视产业关联度大的企业，比如电子、电脑、光学映象等产品。要特别注重引进著名成品企业，实施“抓母鸡”战略，通过引进成品企业带动上下游、周边产品发展。民企则要放开手脚发展，要重点培育“两自”企业。对民营企业要优化升级，创造条件做大做强，引导外资、民企紧密结合，以民引外，以外资带动民营，民外合璧。只要我们抓住了上面这几条，我们就抓住了要害，我们就必定能把**发展好。

为实现新时期新发展，我们必须确立今年的工作重点。在充分讨论、征求意见的基础上，镇委确立在全面抓好各项工作的前提下，今年要抓好八项重点工作：一是要重点建设东区大道两侧片区，建设好镇中心区。这项工作是重中之重。二是要启动松山湖大道两旁的建设，抓好招商和环境优化，千方百计把西南片的经济搞上去。三是加大力度整合建设五环路两侧的土地，建设成熟社区，建成**的次中心。四是要加快消化闲置用地，重点先解决主要道路两旁和园区内的`闲置用地。五是要美化莞樟路两侧的城市形象。利用莞樟路拓宽改造的契机，抓好两旁的整饰，包括外墙整饰、灯光和广告。六是继续抓好工业园区的建设，通过园区的发育和扩张，充实优化提升**的工业基础，提升工业支撑力，形成一个产业集聚、充满活力和极具竞争力的环状产业带。七是要抓好安居乐业好学工程。要继续解决群众的就业和创业问题，解决社会治安问题，要办好教育，优化青少年的成长环境。八是在城市的开发建设上，要寻找镇、村、个人的利益共享机制，让镇、村、个人共同开发，共享发展的成果。工作具体如何

抓，等下何绍田同志会作出全面布置，并请具体分工落实的富新、巨登、广军同志就其中几项重点工作作实施方案意见。

有想法无办法不行，有计划无措施不行。没有得力的措施和硬朗的作风，任务是不可能完成的。为确保今年工作落到实处，必须继续强化行之有效的措施，为工作的落实提供重要保证。

第一，组织保证。要推进我们壮丽的事业，必须依靠一批杰出人才。我们要把优势的兵力集中在经济建设第一线和重要岗位上来。组织人事部门要按照党委提出的工作任务，充分发挥对干部的调整、选拔和考核的职能。盘兵点将，知人善任，为重点工作提供强有力的人才保证。加大力度加强农村基层组织建设，提高农村支部战斗力、凝聚力，抓好一把手，转变作风。

第二，思想保证。现在**到了打翻身仗的时候，我们要有做好迎接机遇，放手大干的准备。对内要统一思想，各级干部要深刻学习和领会科学发展观的内涵，联系我镇的实际，学以致用。要树立信心，以高昂的精神状态，保持一种激情，要有一种蓬勃向上的锐气，要励精图治，服从大局，不怨天怨地、丧失信心和斗志。

第三，作风保证。一要坚持民主集中制。议事时要充分发扬民主，行事要集中，要当机立断。二要有硬朗的作风，能打仗，打硬仗，打好仗。要克服遇到矛盾往上交、左右推、绕路走的不良习惯，要提高攻坚克难的能力。三要负起岗位责任，特别是工作难度大、任务重的城建和经济建设部门，要切实负起责任。四要有团结合作，服从大局、服务大局的良好人文气氛。各部门、各级干部，尤其是一把手，必须以强烈的事业心和大局意识，加强沟通，互相支持，做到以大局为重，力往一处使，形成强大的合力。五要廉洁自律，干净干事。在权力面前，多一分清醒，多一分原则，少一点侥幸。特别强调一条，在利益面前要经得住考验，要不断加强自身

的人格修养。纪检监察部门把监督、教育和保护贯穿始终，确保干部大胆干、放心干、干净干。

第四，资金保证。发展必须有资金实力作保证。财政部门要大胆解放思想，善于发挥财政职能，理好财、把好关，研究政策，积极为重点工作谋财、理财，组织财力支持建设。除财政支持城市建设之外，在资金的吸纳和引用上也要进行创新，千方百计利用社会资金，加大招商力度，要多渠道、多方式、多模式吸纳资金投入城市建设。

第五，稳定社会环境保证。稳定是发展的前提，是一个地区形象的体现。我们要打造平安**，就要抓好治安，要保证交通和食品安全。现在的治安形势依然严峻，要继续加大力度，突出打击涉命案犯罪和“两抢一盗”街头犯罪，增强群众的安全感，创造良好的治安环境。安全生产也是平安**的重要组成部分，在安全生产的问题上，要一级抓一级，层层落实责任。农村稳定要摆在十分突出的位置，把一切不稳定因素解决在萌芽状态，要建立定期排查汇报制度。加快发展，需要有一个非常稳定的社会环境，同时也要有一个良好的舆论环境，树立良好口碑是提高地方竞争力的重要内容。宣传部门、各级干部，在**生活和工作的社会各界人士，都是**形象的代言人和反映者，大家都要维护好**的对外形象。

第六，广大干部和人民群众支持作保证。我们要树立正确的群众观，要代表群众，不要悖离群众；要依靠群众，不要藐视群众；要亲近群众，不要疏远群众；要关心群众，不要漠视群众；要教育群众，不要迁就群众。各级干部要特别关注民生，千方百计为民排忧解难，创造就业和创业机会，不与民争利，不引民愤慨，要引导和教育群众，让他们适应历史潮流与社会共同进步，要特别关注月收入在千元以下的家庭，千方百计使广大群众在发展中享受到成果，带领群众走共同富裕之路。

同志们，集思广益谋大计，分工负责抓落实，统筹协调成合力。

我们正逢千载难逢的发展机遇，时代呼唤着**跨大步发展。今年的工作任务很重，我们要埋头苦干，勤政廉政，齐心协力、艰苦奋斗，为把**推向一个城市档次提高、产业特色明显、社会和谐稳定的新**而努力奋斗！

工作总结领导的发言稿篇五

20__年，在集团公司党政领导的亲切关怀下，在集团公司各单位的大力支持、配合下，我们股份公司的全体干部、员工克服了连续不休息所带来的重重困难，用你们的心血和汗水为股份公司的发展史写下了浓重的一笔。鲜花和荣誉的背后是我们广大基层领导、一线工人、各级管理人员所付出的极大的牺牲。我为股份公司能够拥有你们这些以大局为重、为公司长远发展不计眼前个人得失的可爱员工而倍感自豪，你们是股份公司的宝贵财富，是股份公司发展的基石。

当新世纪的阳光真真切切地照在我们身上的时候，也许很多人并没有意识到，今天升起的太阳同昨天落下去的太阳有什么两样。在20__年，我们以灵活的营销策略和保质保量的供货赢得了市场上的主动，遏制了竞争对手的发展，但是，只要今天我们在激烈的市场竞争中稍有懈怠，给竞争对手以喘息的机会，那么，对手的疯狂反扑势必给我们明天的市场前景蒙上厚厚的阴影。

我们今天这么好的市场形势，是我们一直以来坚持“全厂围绕生产转，生产围绕销售转，销售围绕市场转”这一经营指导思想的结果；是我们广大员工在过去的一年里苦苦拼搏保证了质量稳定、供货及时，最终赢得了用户的信任和认可的结果，我们要倍加珍惜这来之不易的市场形势。

今年的市场高峰期比我们预计的时间来的要早（2月份就开始了）；持续的时间也可能很长（大概3、4个月）；而且市场需求还具有机型多、机型变化快的特点。这给我们的生产组织和日均衡生产带来了很大的难度。同时，我们在经历了一

次次提升产量之后，生产线可挖潜力越来越小，对我们生产能力的进一步扩大形成了制约，部分单位不得不靠加班加点完成生产任务。毋庸讳言，我们这一次上日产1050台产量台阶的难度甚于以往任何一次。面对这些困难，我们不能回避、不能退缩，多年残酷的市场竞争经验告诉我们，如果企业生产不能适应市场的需求，那么，它就会在这场没有硝烟的战争中逐渐削弱战斗力，直至消亡。所以，我们必须想尽一切办法、不计任何代价克服这些前进中遇到的困难，提升我们的生产能力。尽管我们前进的道路上遇到了这样、那样的难题，但同时也应该看到我们上产量的有利条件。我们也有上产量的良好物资和精神基础：一是集团公司各单位的大力支持；二是我们有一支经历了市场洗礼和改革大潮锤炼的特别能吃苦耐劳、敢打硬仗的干部员工队伍；三是我们有连续几年上产量所积累的宝贵经验；四是这次上产量是我们对各单位生产能力的详细摸底综合权衡的，各单位也都提前一、二个月做了大量上产量的准备工作。这些都为我们上日产1050台产量提供了有力的保障。

市场经济如逆水行舟，不进则退。面对市场我们没有讨价还价的余地，只有提高产量以满足用户的需求，没有任何捷径。我们上产量绝不是为了完成每年上几个台阶的搞形式，而是针对市场形势采取的必要、有效的手段。上产量对我们具有重要的意义和深远影响：

一、是为了保持市场最大化的需要

市场需求是我们赖以生存的根本，通过市场最大化实现规模经济是我们降成本的需要，同时也是我们长远发展的需要。当前，销售局面已经打开，能否保持“市场最大化”的关键已经是看我们产品的供应能力，是看我们现场能否满足市场的需求。今天的市场，是我们经过几年惨烈的市场拼杀换来的，是通过做了大量方方面面的细致、艰苦的工作争取来的。我们现在的生产能力与我们为之配套的几个主要厂的总生产能力还存在较大差距，目前，几个厂日产量至少可达1600台，

如果开足马力的话，可高达20__台以上。正是因为市场的需求暂时还没有使这些车厂的生产能力全都充分发挥，才给了我们以喘息的机会，为我们提供了保住市场的机会，我们一定要抓住这次机会。否则，一旦市场出现供不应求的旺销局面，因为我们生产能力与主配车厂之间的巨大差距就会使我们的市场占有率急剧缩水。为了防止竞争对手对我们市场份额的蚕食和提高我们自身适应市场能力的需要，我们必须保证“市场最大化”，通过上1050的日产和牺牲绝大部分休息日力保“不丢一张订单、不丢一份市场份额”这一目标的实现。

二、是为了一鼓作气打垮竞争对手的需要

我们现在面临的这么好的市场形势，绝不是整个市场的供不应求，我们的竞争对手还存在生产能力过剩的问题，我们一旦贻误了战机，放弃了部分订单，就会给竞争对手抢占我们市场份额以可乘之机，我们苦苦拼搏一年的市场就有一泻千里的可能，那时，我们就决不仅仅是丢掉几千台市场份额的问题了，可能就会步步退守、一败再败，我们再要夺回失去的市场份额，则必然要付出更高的代价。董事长在股份公司二届二次职代会中一再提醒我们在20__年要“准备一场恶战”，要求我们“宜将剩勇追穷寇，不可沽名学霸王”，要乘势而上，不获全胜绝不收兵。现在，这场战争已经提前打响了，能不能取得“全胜”的关键还要看我们能不能把握住市场先机，“两军相遇勇者胜”，我们一定要利用好已经占领制高点的有利优势，一鼓作气、乘胜追击，不给负隅顽抗的竞争对手以任何东山再起的机会。

三、最根本的是为了我们自身生存和发展的需要

正如一些专家所言：中国汽车市场正在进入群雄奋起的“春秋战国”时代，而随着新一轮竞争的不断加剧，这场“战乱”不会长久，许多企业不是在“战火”中永生，就是在“战火”中灭亡。激烈的市场竞争已经把我们推到了战场的最前沿，我们已经到了生死决战的关键时刻。“皮之不存，毛将焉附”，我们

一旦在市场上陷入被动局面，不但公司的生产经营要面临巨大的困难，我们每位员工的切身利益也会受到严重的影响。用产量的攀升促进各项管理的不断深化，上产量的同时也是我们管理取得突破的最佳时机，这已经在20__年的生产经营中得到了验证。随着20__年的日益临近，汽车市场的竞争将更加激烈，我们只有在通过与国内竞争对手的竞争中不断积累经验，以上产量为契机，完善企业内部的经营管理，加快与国际先进管理体制接轨的步伐，我们才会逐步形成具有与国际厂商一决雌雄的实力。

所以，优质高产保市场已是“箭在弦上，不得不发”，没有退路可走。

面对市场的强大需求，即使我们上到了1050的产量，每月的排产也还是要牺牲广大员工大量的休息日，这对我们全体干部、员工的体力和毅力将是一个严峻的考验，这就要求广大干部、员工要服从大局，要正视上产量给个人带来的种种不便。我们只有通过不断地做深入细致的思想工作，让广大员工理解我们上产量的重要意义，我们才有上产量的群众基础，广大员工群众才是我们上产量真正的英雄。“上下同一者胜”，只要我们全体干部、员工齐心协力、坚持不懈，我们就一定能够打赢20__年这场营销攻坚战，胜利将属于我们。

“黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还”，我们一定要坚定一个必胜的信心和决心，作好百日决战的充分思想准备，在新世纪的生死决战中取得最终的胜利。