

# 最新总经理发言稿(模板10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 总经理发言稿篇一

各位来宾、各位同仁们：

律回春晖渐，万象始更新。在20xx年新春即将到来之际，我谨代表公司向为辛勤工作的各岗位全体公司员工致以衷心的感谢及新年的祝贺！回顾即将过去的20xx年，xxxx公司在全体公司员工的共同努力下，公司各方面工作均取得了不错的成绩。各部门严格管理，明晰责任，尽心尽力，使公司展现出团结一心、积极向上、高效务实的良好工作氛围，管理水平越趋成熟，公司员工岗位技能也逐渐提高。虽然经济市场大势不是很乐观，但公司整体运营状况还是呈良好的态势□xxxx公司依然获得了健康、稳步、持续的发展，做到了销售业绩稳健的增长，尤其是近一个月，海外销售量出现一周就是400万美金的佳绩，这是全体xx公司公司员工共同努力的成果。同时，公司在总经理提出的“xxxxxxxx”的管理方针下，整体管理水平显著提高并将日渐成熟□xxxx子公司□xxxx的新厂房建设工程进展的一切顺利，这是xxxx发展历程中的一个重要里程碑，每位xxxx人都应以此为傲。在此，我再次深深感谢各位同仁长期以来为纳尔所付出的辛勤与努力。

新的一年，我们将面对更多的困难与风险，当然，也是更大的挑战与机遇。通过目前的分析来看□20xx年市场前景比较乐观，公司的接单形势也将喜人，并且xxxx也即将在20xx年正式全面投产，这不仅将为公司的发展带来更多生机，同时也更加稳固xxxx在国内行业中领先的地位。所以我们要继续

尽一切努力，抓住机遇，把握当前市场发展的良好势头，利用公司现有的优势，挖掘资源，整合资源，加大研发力度，提高生产产量，突破销售瓶颈，争取在企业融资上取得更大的突破，从而掌握更多市场竞争的主动权。对此，我对我们纳尔人充满了信心！

公司管理方面，我们要持续认真贯彻并落实“XXXXXXXXXX”的管理方针，即一定要实现岗前技能培训的目标、实现细节化管理的目标、实现责任制度建立的目标和致力提高工作效率、致力提高公司员工收入待遇。努力以市场需求为导向，全力以赴抓好项目的研发、生产、销售及售后服务工作，并力争将20xx年公司研发出的新产品在20xx年运作成公司新的主打产品，成为公司新的盈利创收点。

同时，我们还要尽力营造企业管理文化□xxxx作为一个在xxxx行业领先的企业，我们不仅要对企业经营战略做要求，也要对逐渐建立起属于自己的独特企业管理文化、企业价值观，使公司品牌及公司形象得到更大提升。

总之，我相信20xx年，在公司管理层正确决策与领导下，在我们全体公司员工的共同努力和齐心协力下□xxxx一定会以开拓创新、与时俱进的精神面貌，在新的一年里以新的姿态、新的步伐谱写出xxxx的新篇章！

最后，再次祝贺大家以及你们的家人在新的`一年里：工作顺利、身体健康、合家幸福、新春愉快！ 谢谢！

## 总经理发言稿篇二

各位领导，各位同事：

大家好！

今天我们在这里欢聚一堂，喜迎20xx年新春的到来。首先，我谨代表公司，向百忙中抽空来参加年会的各位来宾表示衷心的感谢和热烈的欢迎，正是因为有你们的鼎力支持，才有我们公司的今天；同时，也向辛勤工作的全体同仁表示诚挚的敬意和由衷的感谢，正是因为有你们的辛勤付出和无私奉献，才使得我们公司的发展一路向前。新年新禧，万象更新，值此新春来临之际，我谨代表公司，祝愿大家在新的一年里：身体健康、工作顺利、合家幸福、万事如意。

即将过去的20xx年，是公司稳健发展的一年。在国内外经济形势发生重大变化的情况下，公司上下秉持着“进取、团结、创新、感恩”的核心价值观，使公司展现出积极进取，团结一心，敢于突破，心存感恩的良好工作氛围，管理水平逐步提高，员工工作技能也得到提升，使得各项经营指标基本得以实现。在此，我再次深深感谢各位同事长期以来为公司所付出的辛勤与努力。

盘点过去、展望未来。在新的一年里，我们将面临更大的困难与风险，当然，这也是我们的机遇和挑战。我们要抓住机遇，全力以赴，把握当前市场发展的良好势头，利用公司现有的优势，挖掘资源，整合资源，加大营销力度，提高生产产量，改善产品质量，争取在市场份额取得更大的突破，从而掌握更多的市场主动权。对此，我对大家充满信心。

现在和未来□□xxx公司都将遵循数码行业发展客观规律，携手业界各方翘楚，精诚合作，共创双赢。“使公司成为智能生活领跑者”的企业愿景是我们前进的指明灯，“致力于为消费者提供心灵的乐享、方便和丰富的生活”是xxx公司给予客户的郑重承诺，也是我们xxx公司的使命。我相信20xx年，在公司管理层的正确决策和领导下，在全体员工团结一心的努力之下，一定会以开拓创新，团结进取的精神面貌，在新的一年里以新的姿态，谱写公司发展新的篇章。

最后，再次祝愿大家在新的一年里：身体健康、合家快乐、心想事成、新年共赢。

谢谢大家！

## 总经理发言稿篇三

各位同事：

大家好！

时间过得真快，每年在这辞旧迎新之际，我都要和同事们回顾一下我们的过去，展望我们的未来。似乎这成了惯例，我也感觉是我的一份责任、一份义务。如果用一个词来归纳20xx年，我们是热火朝天20xx年，我们充满希望。所以，我用“梦在远方、路在脚下”作为我今天发言的主题。

20xx年，大家干劲十足，业务开展得红红火火：我们的“两权一品”业务均有建树，“版权做名、产权做实、文化商品做强”战略得到了很好地贯彻。华南版权在业内影响很大，全国各地均来交流学习；产权业务在文资办的指导下，圆满完成了国有资产保值增值的任务。

文化商品是我们聚焦突破的业务，这一年，我们取得了丰硕的成果，去年年初我们定下“双翻番”目标的时候，我们很多同志心里还是捏把汗，以前只有十来家文交所20xx年初有近百家交易所做同样业务，在这种情况下我们提出双翻番，是不是不切实际，当时确有这种担心，但是在同志们的共同努力下，我们交出来了一份漂亮的答卷，我们在全国体验店突破百家，经纪会员超三千家，交易商会员近百万，全年交易额突破三千亿元。总之，我们聚焦突破的战略得到了很好地实现，这与我们在座的每一位的辛勤付出分不开，这功劳是我们大家的，我们要为自己喝彩！

这一年，我们还收获了很好的社会效益：中国首届艺术品产业诚信发展高峰论坛、与文化部艺术发展中心开展全面合作、中国文交协成立、广东省艺术品行业协会发起等等项目落地，进一步增强了公司的知名度和影响力；两位省委常委（广东省委常委、常务副省长徐少华，广东省委常委、宣传部部长慎海雄）莅临调研，是对我们的高度肯定；我本人入选全国文化产业年度人物30强，并且网络投票为第二名，是社会各界对我们的认可，这很不容易，我借这机会，衷心感谢大家的支持帮助，谢谢你们。这是我们热火朝天的20xx□

20xx年，我们充满希望。

为什么充满希望，因为xx文交所有理想□xx文交所人有理想。企业人的责任就是“办一流企业、出一流产品、创一流效益”□20xx□我们怎么干，我就围绕我们企业人的责任谈谈自己的想法□20xx□我们以品牌建设为中心、以打造一流人才团队为抓手，脚踏实地，真抓实干，再创事业新高峰。

先谈品牌建设。

伟大的企业，一定是口碑好、品牌好的企业□xx文交所成立六年来探索过多种业务模式，在试错中前行，但六年来我们始终不变放在首位的是公司品牌建设，正是大家的共同努力□“xx文交所”现在是业界公认的金字招牌。这几年，无论市场怎么变，我们坚持“三公”平台的原则没有变，我们坚持做行业建设的引领者、社会责任的担当者、文化产业的推动者的初心没有变，我们坚持推动文化强国伟大事业发展的使命没有变。正是因为我们始终如一，不随波逐流□xx文交所的品牌才会更加强而有力。

20xx年品牌建设怎么干？广东省委常委、宣传部部长慎海雄在xx财经全媒体集团成立大会上讲了一句话，“国家利益高于一切、用户体验检验一切”，我觉得讲得很好，特别

是“用户体验检验一切”，我觉得这是我们服务企业的致胜法宝。我认为品牌建设的关键词就是“用户体验”。我们现在不再是物以稀为贵，而是物以知为贵，现在稀缺的是注意力，稀缺的是关注度。要想获得好的注意力，好的知名度，就必须有好的口碑，有好的用户体验。

一般体验，用户认可你；好体验，用户记住你；极致体验，用户离不开你，甚至，他成了你的宣传员，为你奔走相告。小米只用了三年时间，在手机领域做到世界第三，雷军说小米的成功就是“专注、极致、口碑、快”，什么叫口碑呢？就是把用户当朋友，要真正的关爱用户，拥抱用户。要千方百计让用户有参与感，有成就感。今后我们的`活动，尽可能的让我们的会员参与进来。

品牌建设是一项系统工程，如果认为只是某个部门的职责，这种想法肯定是错误的。品牌建设是大家的事，是我们每一个人的事。用户往往接触到的是我们一线的同事，你的一言一行就代表文交所，所以我们千万不要小看自己的工作。因此，打造xx文交所金字招牌仍然是我们20xx年的中心工作。

现代企业的竞争是人才的竞争。

20xx年以及今后，人才工作一定是我们工作的重中之重。如何打造一流的人才团队，我谈两个关键词，一是学习力，一是执行力。

现在的文盲，不是不识字，而是不懂得学习。成功的人，一定是学习力强的人；成功的企业，一定是学习型组织。世界管理学大师彼得·圣吉在《第五项修炼》一书中写到：“未来唯一持久的优势，是有能力比你的竞争对手学习得更快。”

农耕时代，一个人读几本书够用一辈子；工业时代，读十几年书也能对付一辈子；信息时代，只有终身学习才不会被激

烈的竞争所淘汰。十八世纪以前，知识是要一百年翻番，十九世纪是五十年翻番，二十世纪十年翻番，现在一两年就翻番，全球每年有80多万种的书籍面世，假设你一天读一本，得花20xx多年才能读完一年所出版的书籍。

活在当下，我们是幸福的，也是痛苦的。要想不被时代淘汰，就必须拥有强大的学习力。怎样使自己拥有强大的学习力呢？学习力包括学习动力、学习毅力、学习能力三个方面，你在这三个方面都要发力。学习动力，不要以为大学毕业找到了工作就不需要学习了，大学一毕业，你的知识就有一半已经过时了，而且你的工作能用到你大学书本知识的不到10%。所以，你要跟上时代，你要干好工作，你就必须学习。这学习，不是你上上网、刷刷屏就是学习，也许微信上的东西，对你了解社会有些帮助，但对你的系统的知识结构，对你思想提升，帮助不大，而且会浪费你的大把时间。我本人一般每个月看两三本书，我建议我们的同事，你真想进步，你每个月至少看一本书，写写心得。我们综合部搞过读书分享会，我觉得很好，以后要坚持。现在公司有不少书，大家都可借阅，今后凡是读的书写了读后感，你都可以找公司报销，不管是哪类书籍都可以。

一个人一辈子的学习力大致可用三种曲线来表示，一种就是白丁曲线，也是平庸曲线，就是一辈子没上过学，也不想学，是一根地平线；一种是中庸曲线，也是波峰曲线，上了大学，有知识，但工作以后基本不学习，大学毕业就是他的知识峰顶，普通白领大多数就是这类人；第三种是卓越曲线，就是他的知识面，他的思想智慧，一直是往上走的，这种人是活到老，学到老，这种人，他的成功不在早晚，但他一定会成功，他的智慧会引领他想到达的地方。你要不甘平庸，你想追求卓越，你就必须对自己狠一点，不要在该奋斗的年华就贪图享受，得过且过。上帝是公平的，你今天的付出，总有回报。

学习力是我们人才团队的第一根支柱，人才团队的另一根支

柱是执行力。执行力就是完成任务的能力，执行力为什么重要，好的愿景，好的战略，只有完成它才有意义。没有执行，一切为零。

就执行力而言，我非常佩服王健林，佩服万达，万达在我国500强中排42位，民企中排第6，总资产6000多亿，年收入3000亿，在这么大的基础上，万达连续8年环比超过30%的增长，最高年度增长达到45%，发展速度已经成为一个神话。万达的成功，最重要的就是有着超强的执行力，说什么时候开业就什么时候开业。万达在广州的第一个项目——白云万达广场，地下两层，地上有十几层，一共40万平方米，用了11个月开业。广州当时有要举办亚运会，从开工第一天就是倒计时。在广州，创造了世界历史上的最快速度，而且不是粗制滥造，生意也非常好。

那怎么打造好团队的执行力呢？我想有这么几个方面值得注意：

一是听从直接上级的指挥。“一切行动听指挥”，实际上要求的就是员工听从自己的直接上级的指挥，否则越级听命或者越级指挥，都容易造成指挥失误、各自为战的局面出现。

二是时间观念强，每天做好自己的《工作日志》，按时保质地完成上级布置的各项工作，不拖延时间、不敷衍工作。每个员工都会有各种繁琐的杂事，但是作为一名好员工，必须学会“20/80”原则，将你的时间和精力聚焦到你最核心的、最本职的工作上面去，只有这样，你才能创造出真正大的价值和效用，为企业多做贡献，也证明自己的价值。

三是要有很强的创造力和执行力，作风扎实，雷厉风行，讲求效率和效果，不达目的决不罢休。任何项目，我们要有明确的目标和任务，制定合理的作业流程，制定有效地监督措施。细节决定成败，我们一线员工，就必须注重每一个细节。所以，什么样的团队是好团队？是“头要够用，腰要够硬，

爪要锋利”，就是领导要有眼光，能看准方向；中层要能屈能伸，上下协同；员工要精准出击，踏石留痕。有这样的团队，就没有攻不下的山头，没有到达不了的彼岸。

周易六十四卦，最后一卦叫“未济”。“未济”就是未成功，就是在路上□xx文交所的今天就是“未济”，上下同欲者胜，同舟共济者赢。各位同事□xx文交所人心存高远□xx文交所人掷地有声□20xx年，我们撸起袖子加油干，既然选择了远方，我们就必须用我们坚实的步伐去丈量。我相信，只要我们挥洒了辛勤的汗水，就会收获属于我们的所有荣光！

## 总经理发言稿篇四

尊敬的各位领导、各位嘉宾、媒体朋友们：

上午好！

在各级领导、各界朋友的关心和支持下，经过精心筹备，《山西武乡红星杨物流中心》商铺销售今天隆重开盘了！值此喜庆之际，我代表义乌市易桥市场开发有限公司全体员工向“红星杨物流中心”项目盛大开盘表示热烈祝贺，并向前来出席开盘仪式的各级领导、各位嘉宾和媒体朋友们表示热烈的欢迎和真挚的感谢！

山西红星杨物流中心是山西武乡、山东临沂和浙江义乌“两地三方”联合共同打造的项目。作为两地三方代表之一的浙江义乌易桥市场开发有限公司，我们很荣幸能受武乡县委。县政府的邀请，在中国著名批发市场专家齐教授的带领下对红星杨物流中心进行全案策划、全程操盘。我们将携手（南）义乌（北）临沂两座中国市场名城，有信心在我们革命圣地—武乡再续晋商新辉煌。我们的项目是政府重点项目+临沂模式+义乌理念+义乌强势市场开发团队，是武乡周边7县乃至长治地区唯一的一家产权式有房产证的综合类批发市场。项目的市场功能性定位是以日用工业消费品、山西省农副特产品

为核心；以家具，建材装饰、五金灯饰等业态为支撑；以仓储、物流为配套的一站式购物的综合类批发市场。项目坚持划行规市，分类集聚的义乌先进理念。项目执行“投资主题多元化、项目业主化、运营市场化”的山东临沂模式。追求定位为“创办一处市场，要带动一批产业，要搞活一片经济，更要造福一方百姓。”我们本着“你赚钱，我发展；你做大，我做强”的宗旨，信守“亲商、育商、扶商、靠商”的理念。按照“先商贸，后物流，先建市，再兴市，以大市场催生大物流，大物流带动大商贸”的战略部署，承诺并服务于入驻红星杨物流中心的经营户，引领并回报于投资红星杨物流中心的投资者。

朋友们，在“红星杨物流中心”的开发建设和营销过程中，我们受到了市委市政府、县委县政府及各级主管部门的大力支持和帮助，借此机会向市委市政府、区委区政府及各有关职能部门，向给予红星杨物流中心经验支持和友情帮助的山东临沂、浙江义乌市场，向关心和支持“红星杨物流中心”开发建设的社会各界友人表示衷心的感谢，同时也希望社会各界朋友能够一如既往地共同参与“红星杨物流中心”的开发建设，及今后市场的运营管理。积极的为我们献言献策，我们愿同社会各界一道，为加速武乡成为周边物流名县步伐，为使红星杨物流中心成为周边市区现代物流中心做出我们不懈地、更大的贡献。

谢谢大家！

## **总经理发言稿篇五**

首先十分感谢刘总、李总以及在座的每一位嘉宾，给了我今天上台的机会。同时祝愿大家六六大顺，虎年大发！

（互动）我相信今天来的嘉宾都是为了赚钱来的，大家说是不是！是！

有不想赚钱的朋友站起来我看看。没有看来今天在座的都是想赚钱的大老板，站着的都是不想赚钱的。

今天想赚更多钱，更稳当、更长远的钱的朋友们，请您从现在开始打起十二分的精神，用心听完你们给我的仅仅15分钟的时间，你会有不一样的感觉。谢谢大家的配合。

朋友们，我相信大家和我都有一个共识：就是选择一个有责任感的、专业的制造企业，和一个具备完全差异化的产品，只有做不同的产品才能赚更多的钱；只有跟着有责任感的的企业一同成长，才能赚到更稳当、更长远的钱。

电压力锅产品已经是市场的一个趋势，如何寻找一个不一样的电压力锅产品？我想请大家先了解一下博胜。博胜电压力锅与行业内的产品有着太多的不一样，具备太多的卖点。

我们拿最基本、最直观、最简单的胶圈来说，请大家仔细看一下，博胜的胶圈是采用世界500强美国ge公司进口的原生硅胶生产的。

什么叫原生硅胶？

相信大家都见过婴儿使用的奶嘴吧！无毒、无味、透明、柔韧；咬不烂，扯不坏；拉不变色，折不变色，完全抗老化。那就是进口原生硅胶，绝对的食品级安全材料。

老百姓用电压力锅烹饪食物，讲究的就是安全、卫生、营养、健康。请在座的每一位朋友用心想一想，如果电压力锅产品使用有化学残留的，国产二次料，甚至有毒性的国产普通胶圈。连最基本的食品卫生安全标准都达不到，哪里还谈得上营养与健康。大家都是有家有室的人，一定要做对得起自己良心的生意啊！

说到食品卫生安全问题，大家都不陌生。最近几年，国内食

品卫生安全事件接连不断。苏丹红告了肯德基、麦当劳；毒奶粉倒了资产几十亿的三鹿集团；美的紫砂事件拖垮了整个紫砂锅产业；还有地沟油事件、毒月饼事件……等等等等事件，大家应该记忆犹新吧！

我觉得这些事件伤害的不是这些相关的企业，伤害的是和这些企业合作的每一位客户和消费者，我想在座的朋友们都不愿意受到伤害，也不应该受到伤害。更不会愿意和这些不负社会责任感，没有社会公德心的企业成为合作伙伴吧！

今年，也就在今年，一个多月以前，美的做出了一个非常明智也非常必要的企业决策：因为紫砂事件涉及食品卫生安全，美的担心波及其他产品，决定电压力锅产品全线提价10元，并且全线更换原有的国产胶圈配置为进口胶圈配置。

为什么？为什么？请大家深思。因为只有符合行业标准，符合老百姓食品卫生安全要求的产品才能让大家更稳当、更长久的赚钱。

博胜，从xx年创业以来，就在每一台电压力锅上标配了进口胶圈。仅仅一条进口胶圈就可以让博胜的每一个合作伙伴在每一台博胜电压力锅销售上多赚取20元钱的超额附加值。

在这里，我再和大家分享一个在电压力锅产品配置里最不起眼、成本最低廉、但对电压力锅的使用安全起着至关重要的作用的一个小东西——防滑脚垫。

区区4个直径1公分，汽车轮胎橡胶材质的防滑脚垫，成本仅仅8分钱。就能完全杜绝电压力锅在使用过程中极有可能产生的倾倒、滑倒、掉落所产生的严重人为安全事故隐患。

据可靠官方调查资料显示，市面上87%以上的电压力锅爆锅事件均为人为使用，碰触、滑倒、掉落所造成的。其他的爆锅事件是由于没有有效、可靠的专利泄压结构造成的。

就是这区区的8分钱，就是这事关重大的毫无技术含量的防滑脚垫，行业内很多企业都舍不得用啊！

责任心何在？企业家使命感何在？社会责任感又何在？

所以请大家注意，千万注意！先有物美，方可能价廉。选择产品首先要了解产品，透彻的了解产品，你才能找到物美价廉的产品。

大家见过开奔驰、宝马的摆摊货郎吗？绝对没有，我也没见过。

说明什么？说明卖垃圾货、便宜货、大路货的永远发不了财。

只有选择高品质的产品、物美价廉的产品、超值的产品，跟着负责任的企业，正确的经营才是长久的发财之道。

选择更多安全保障，更多卖点，更多产品附加值的博胜电压力锅，您一定能赚到更多的钱，能赚到更稳当、更长久的钱，能赚到绝对安心无愧的钱。

生产电压力锅是有门槛的，是一个技术含量极高的行业。如果仅仅是组装同质化严重，毫无技术优势的产品很简单，但那绝对是短期企业行为。

作为行业内技术领先性的标杆企业，一直引导者行业从中国制造向中国创造前进！

今年，国内第一台第三代全天候灵动变压电压力锅在博胜诞生了！今天的会场后面就有现场演示，会后大家可以多做了解。它集中了行业内首创的4大创新技术和三大专利技术配置于一身，是完全区别于传统恒压控制的全新一代电压力锅产品，引领行业从物理控压到技术控压一个技术性的质的飞跃。其中一项核心技术就是灵动变压技术，传统电压力锅采用的

都是40到55kpa恒定的一个压力控制，而灵动变压技术实现了0到75kpa无极调压的压力控制，并实现了锅内压力即时可视功能。它可以均匀地照顾到每一种食物所需要的最佳压力与温度匹配值，达到最佳的烹饪效果和最好的烹饪口感。

中国人向来讲究营养、健康，中国5000年的烹饪文化最讲究火候，火候就是精准的掌控食物烹饪的最佳温度与压力控制。

全新的技术，造就全新的产品，同时也给产品带来更高的附加值。大家可以用它去赚取更多的利益回报。赚钱才是硬道理！

在这里，我要向大家公布一个好消息，博胜和最大的战略合作伙伴——苏宁，联合在太平洋保险公司投放了保额高达惊人的1000万的品质承保。因为作为专业的电压力锅制造和服务企业，博胜已经和苏宁建立了长期的战略合作伙伴关系。

除了苏宁，博胜还为一线品牌深圳艾美特，漳州万利达等等提供电压力锅产品的oem服务。今天的博胜，依靠最严格的品质管理，全新的技术研发实力，16项国家专利，最负责任的企业态度赢得了国内众多的上市公司和一线品牌的认可与认同。

朋友们，品质，关乎一切！创新成就价值！

我相信大家会选择一个具有众多卖点，能给大家带来更多附加值，一个具有诚信、时效、和强烈社会责任感的优秀企业作为你们的合作伙伴。同时更希望今天能给大家带来一个赚取更大利润，获得一个可以长期、稳定、可持续发展的一个机会！

谢谢大家！

## 总经理发言稿篇六

尊敬的x□x部长□x总和各位领导、同事：

大家好,刚才宣布了集团党委对我工作的任命,在此,我衷心感谢组织对我的信任和关怀,感谢各位领导对我的器重和厚爱,感谢x和x部长亲自陪送我来xx公司任职,感谢同事们对我的信任和支持!这次任职,是对我的认同与接受,也是希望和重托,更是的挑战和考验,让我有机会在更高的平台,为我们xx公司服务,为我们集团添彩。今天是一个新的起点,我将尽快进入新的岗位角色,勤勉尽职,扎实工作,有所作为。

在此,我就今后的工作表个态:

一是讲”政治”。做为国有企业管理人员,首先要讲政治,确保自己的言行符合党的政策法规要求、符合集团公司党委和董事会的决策布置,符合领导班子的具体安排。确保方向正确,行动合规,结果合法。

二是讲“团结”。做为xx公司领导班子一员,要讲团结,顾大局,找准位置,当好主要领导的参谋和助手,与班子其他成员和公司同事坦诚相待、团结协作、遇过不推、补台不折台,悉心尽力做好分管工作。

三是要“务实”。做为xx公司的分管领导,要胸怀集团谋发展,着眼桂江思全局,立足本职抓落实。坚持xx公司一贯以来的实事求是,真抓实干、雷厉风行的工作作风,多调研考察、出有用的点子、办实事,重绩效。

四是要“勤学”。要深入学习林业调查规划设计和园林业务知识,学习有关政策法规,提高自身的理论水平、业务素质 and 领导能力。五是要“廉洁”。要严格遵守反腐倡廉的各项规定,老老实实做人,勤勤恳恳干事,清清白白任职,保

持头脑清醒，严格要求自己，主动接受大家监督。

同时，对于我以后工作中表现出来的不足，希望各位领导和同事随时批评提醒，我一定认真加以改进。决不辜负组织、领导、同事对我的信任、希望和重托。

谢谢大家！

## 总经理发言稿篇七

各位来宾、女士们、先生们：

大家好！

律回春晖渐，万象始更新。在20xx年新春即将到来之际，我谨代表红秋电控设备有限公司向辛勤工作的各岗位全体员工致以衷心的感谢及新年的祝贺！

回顾过去的20xx年，红秋电控设备有限公司在全体员工的共同努力下，公司各方面工作均取得了不错的成绩。各部门严格管理，明晰责任，尽心尽力，使公司展现出团结一心、积极向上、高效务实的良好工作氛围，管理水平越趋成熟，员工岗位技能也逐渐提高。公司整体运营状况呈良好的态势，获得了健康、稳步、持续的发展，这是全体红秋员工共同努力的成果。在此，我再次深深感谢各位同事长期以来为红秋所付出的辛勤与努力。

新的一年，我们将面对更多的困难与风险，当然，也是更大的挑战与机遇。市场营销也将在20xx年全面运营，这不仅将为公司的发展带来更多市场机会，同时也更加稳固红秋集团在电控行业中领先的地位以及市场份额。所以我们要继续尽一切努力，抓住机遇，把握当前市场发展的良好势头，利用公司现有的优势，挖掘资源，整合资源，加大市场营销力度，提高生产产量，突破销售瓶颈，争取在市场份额上取得

更大的突破，从而掌握更多市场竞争的主动权。对此，我们红秋人充满了信心！

在公司管理方面，我们要努力以市场需求为导向，全力以赴抓好产品质量完善、销售及售后服务体系，并力争将公司开发的母线产品在20xx年运作成公司新的主打产品，成为公司新的盈利增长点。

同时，我们要逐渐建立起属于自己的独特企业管理文化、企业价值观，使公司品牌及公司形象得到更大提升。

总之，我相信20xx年，在秦董事长的正确领导和我们全体员工的共同努力下，一定会以开拓创新、与时俱进的精神面貌，在新的一年里以新的姿态、新的步伐谱写出新的篇章！

最后，再次祝贺大家以及你们的家人在新的一年里：工作顺利、身体健康、合家幸福、新春愉快！马上有钱。

谢谢！

大连红秋电控设备有限公司

年月日

## 总经理发言稿篇八

同志们：

我们春节后召开第一次全体员工大会，会议的议题是“以增收节支为中心加强经营工作”，我代表店领导班子做一个动员，希望全体参与，人人出力，真正把这项工作抓好抓实抓出成效。下面我讲四个问题：

大家知道，我们店去年搞了增收节支活动，取得了成果，也得到了上级单位的充分肯定。中国出版集团公司总裁聂震宁同志在xx年工作会议上的工作报告中指出：“xx年各单位之所以能在经济危机的不利形势下取得良好的经营业绩，除加大经营力度是其主要原因外，加强科学管理、积极挖潜增效也是重要原因。三联书店开展增收节支活动，就是一个好的典型。”据我所知，整个集团旗下明确提出开展增收节支活动的就我们一家，集团领导的肯定，是对我们的鼓励和鞭策。

我们今年的增收节支活动是去年增收节支活动的延续，但是与去年又有不同。最大的不同是与经营工作紧密结合起来，使两者融合到一起。以增收节支为中心、为核心、为重点加强经营工作，或者说今年的经营工作以增收节支为抓手，通过增收节支推动经营工作，使经营工作取得明显成效，实现经济效益的提高。要把增收节支贯穿整个经营工作的全过程，用经营成果来检查增收节支的效果。应该说，这是对去年增收节支工作的深化，它使一般性的增收节支活动和整个经营活动结合起来，渗透到经营工作的各个环节，把一般性的“节约一张纸一度电”引入到经营活动中的增收节支，大力压缩成本，千方百计增收，这样的增收节支成效更大，也能促进经营管理水平的提高。

“以增收节支为中心加强经营工作”，是我们今天会议的议题，也是我们今年增收节支活动的主题。我们开今天的动员会，是因为这一工作涉及生产经营行政管理工作的各个环节，需要人人提高认识，大家踊跃参与；所以在节后抓紧时间召开，是因为经营工作刻不容缓。去年我们发力晚了，到了七月份才召开经营工作会议，经营上一度出现了被动。我们今年接受教训，在第一季度就开始狠抓经营工作，并明确以增收节支为重点，相信会比去年收到更好的效果。

(一)这是三联书店生存和发展的需要。

一要生存，二要发展，一个人如此，一个企业也如此。生存

是现实，发展是希望。生存是基本需求，发展是美梦成真。生存是前提，生存不了，遑论发展；只满足生存，不考虑发展，没有未来，生存也不会长久。三联书店同样必须考虑生存同时谋划发展。先说生存，我们的办公楼空调用油，一年支出100万元，电费70万元，这是最基本的，还不包括电脑使用、用水、食堂等保证生活、工作的基本费用。我们的人工成本，全店达到了多万元。我算了一下，我店一年得有3000万元的支出才能正常维持。而这些都是生存的基本需要。为了生存，我们必须增收节支，同样，为了发展，我们也必须增收节支。发展就要有发展资金，要增加投入，要新上项目，要引进人才，增加人手，都离不开钱，但为了三联的未来，为了职工的根本利益，我们又不能不考虑企业的发展，不能不把发展放到突出位置。而这些资金这些支出，都需要靠增加收入来筹集。

(二)这是国有资产保值增值的需要。

我们是国有企业，国有企业的领导班子和职工对国有资产保值增值负有责任。三联书店独立建制之后，经过奋斗积累，形成了自己的资产，而这些由国家委托中国出版集团统一管理，为了使国有资产保值增值，中国出版集团公司每年都给我们下达利润指标。根据与集团签订的三年目标责任书，我们三年利润指标为4474万元，平均每年1500万元。去年下达的利润指标是1210万元，我们完成了1300万元。今年下达的利润指标是1777万元，这一指标需要更加努力地增收节支来完成。今年完成后，三年利润指标还剩1500万元，需要在明年完成。三年利润指标捆-绑在一起，能不能完成，今年是最为关键的一年。假如没完成利润指标，没实现国有资产的保值增值，不仅不法向中国出版集团交待，而且会影响全店职工的收入。因为国家明确规定，职工收入的提高必须在企业效益提高的前提下才能考虑。

## 总经理发言稿篇九

尊敬的董事长xx-x先生，尊敬的各位同仁：

大家下午好！

辞旧岁，喜看金秋硕果累；迎新年，欢庆龙春气象新！成绩斐然的已经过去，充满希望的已经到来，在过去的一年里，我们有收获；有成长；也有感慨；在过去的一年里，我们有艰辛，有磨练，也有挑战，总经理年度发言稿。今天，我们在这里欢聚一堂，辞旧迎新，回首公司一年来的发展历程和风风雨雨，共商企业发展大计，共话公司美好未来，在此，我谨代表公司管理人员及我本人，向一年来在工作岗位上默默奉献，为公司发展付出辛勤劳动的全体员工，表示衷心的感谢和亲切的慰问！你们辛苦了！感谢大家一年来对我们工作的支持！祝愿大家在新的一年里工作顺利，身体健康，幸福吉祥，心想事成！

20是是整个餐饮行业经受严峻考验的一年，用工荒、招工难、员工流动大；国家食品药品监督管理局严厉打击餐饮服务食品安全导致顾客消费阴影；xx-x路6月份的道路改造对经营工作带来一定的冲击；全年遭遇了通货膨胀原材料价格居高不下导致成本提高，国家出台相关政策严打饮酒驾驶影响酒水销量，一系列不利餐饮业发展因素，使我们经历了严峻的挑战，年，在公司董事长xx-x先生的正确领导下，公司全体同仁顶住压力，上下齐心，团结协作，奋力拼搏，使得公司各项经营管理工作都得以有序的开展，并取得了良好的效果，2018年，我们共创营业收入xx-xx万元，完成了年度指标任务xx-xx万并创下了历史新高。

下面我代表公司对工作进行全面总结汇报，请各位指正！

在过去的一年里，我们主要做了以下工作：

公司要发展，离不开制度的完善，制度的完善及各项章程的确立需要在大量的实践中方能逐步完成，因此，制度的建立也是一项长期而复杂的工作。2018年期间，我们通过不断总结、分析、沉淀，终于拟定健全了《xx-x公司员工守则》，完善了公司各项管理办法和管理制度，这其中包括：《员工考勤制度》、《员工奖惩制度》、《员工入离职办理章程》、《员工转正及晋级考核办法》、《员工宿舍管理制度》、《员工工装管理制度》、《员工餐厅用餐制度》、《员工更衣柜管理制度》、《员工保密制度》、《值班经理轮值制度》等等，各项规章制度的建立健全使公司日常运作逐步纳入有计划、有指导、有跟踪的管理系统，为公司日常管理工作提供了有力考核依据。

为了提升各部门管理质量、卫生质量、服务质量，我们于2018年4月成立了以xx同志为组长，以xx-x同志、xx-x同志、xx-x同志为组员的质检组，并拟定了相关质检实施方案，4月底质检组正式启动展开质检工作，质检组成员们严格自我规范，时刻以身作则，每周坚持严格按照规范化、标准化相关要求督导各部门清洁卫生、仪容仪表、行为规范、礼节礼貌等工作，并及时将质检情况做出总结上报总经办和下达质检整改通知，质检组的成立一定程度完善了公司质量管理体系，为公司的经营发展提供了有效保证！

“员工是企业最宝贵的资源”，现代企业只有坚持“以人为本”的管理理念才能在激励的竞争中求生存、求发展和求兴旺，我们始终坚信：有了满意的员工才会有满意的顾客！有了懂得感恩的员工就会让我们做出令人感动的成绩！为了促使我们的员工工作更有激情、更有生机与活力，2018年，我们先后拟定执行了《2018年度指标绩效考核办法》、《驾驶员、工程人员激励制度》、《宴会部宴席谈判提成方案》、《楼面菜品推销提成方案》、《开瓶费及鲜榨分配办法》、《优秀员工奖励方案》等正面激励机制激发员工工作积极性，让员工切实感受到“有付出就会有回报”！公司一系列正、负激励

机制的推出，一定程度提升了员工工作责任感、使命感和主人翁意识。

## 总经理发言稿篇十

尊敬的四川省政协何志尧副主席，浙江省政府驻四川办事处宋世革主任，温江区委、区政府李刚书记、何礼区长、周道富常务副书记，温江区委、区政府各有关部门的领导和同志，四川省温州商会何必奖会长等各位领导、各位来宾、乡贤、新闻界的朋友们，下午好！

值此“第x届海峡两岸经济科技合作交流会”在温江区隆重召开之际，又盼来了成都市温江区人民政府与温州华银集团有限公司共同举办的“华银（温州）工业港投资说明暨项目签约仪式”盛会。在这精彩涌现、共襄盛举的美好时刻，我谨代表温州华银集团有限公司和成都华银工业港有限公司，向拨冗莅临的各位领导、各位来宾、各位乡贤和新闻界朋友们表示最热烈的欢迎和最诚挚地感谢！

温州华银集团是浙江省民营百强企业，总资产逾20亿，年总产值超过13亿。华银（温州）工业港是公司精心打造、重点推出的工业地产项目，用地面积达到1500亩，总投资预计11.6亿。在此，请允许我代表华银工业港有限公司，就华银（温州）工业港的整体情况投资环境作出推介。

华银（温州）工业港坐落于蜿蜒如玉带的金马河畔，地处金马“八卦太极中心”，应合了“水主财富”的民俗观念，上风上水、一马平川的地利优势十分显赫，无从挑剔。海、陆、空交通优势明显，四通八达。距中国四大门户之一的双流国际机场仅28公里，距成都火车北站25公里、火车西站13公里；地铁穿城而过，直达海峡两岸科技园。