

最新在全县务虚工作上的发言党委书记 (精选5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

在全县务虚工作上的发言党委书记篇一

20xx年，财务部紧紧围绕公司年度重点工作任务及省、市公司年度财务工作重点，全面推进财务集约化工作，实现财务管控系统成功上线应用。主要工作如下：

2、在供电所全面推行财务信息管理系统及物资管理系统，统一供电所管理模式，实现供电所财务、物资的集约化管理。

3、积极推进标准作业成本试点工作，召开作业成本工作会议，组织生产部、修试工区学习相关定额以及预、决算模板，明确每个阶段的责任人员，确保作业成本试点工作顺利完成。

4、通过实施月度进账计划管控，提升成本费用进账率，加快项目转资；根据经营情况变化，及时组织有关部门开展经营指标预测、分析，确保公司关键指标的可控、再控。

5、在预算管理工作中，按月对预算执行情况进行分析、反馈；修订预算管理及考核办法，严格预算管理考核，确保预算刚性。组织业务部门完成财务管控系统中20xx年预算调整及20xx年预算编制工作，初步实现了预算管理向业务部门延伸。

1、在预算管理中仍存在业务预算编制不准确、预算调整比

例大等问题。尤其是财务管控系统中资金预算模块的上线启用，对业务部门的预算管控能力提出了更高的要求。

2、资产管理工作距全寿命周期资产管理还存在差距，业务部门未能有效利用xxx系统对设备进行管理，导致部分资产账实不符。

1、通过对业务部门进行预算管理培训，提升业务部门的预算管控能力。建议修订经济责任制考核办法，考虑业务部门预算管控难度系数，同时严格预算考核，充分调动业务部门的预算管理积极性。

2、由财务部牵头，组织业务部门开展资产清查工作，及时根据盘点结果对xxx系统中的设备进行维护，确保账实相符。

20xx年财务工作以财务集约化、信息化深化应用为契机，围绕公司20xx年工作思路，争取在指标管控、预算、资金、资产、供电所管理方面实现新的突破。

1、在指标管控方面，认真研读国一流考核细则，确保公司指标符合国一流要求；运用趋势分析法，定期组织开展指标分析、预测工作，为公司决策提供依据。

2、在预算管理方面，以财务管控系统为平台，继续做好年度资本性支出、成本、农维费等项目预算的管控工作，以年度预算为基础，实施月度进账计划管控，确保成本费用进账均衡性。

以“拖延加倍法”为原则，修订预算管理考核办法，加大预算考核力度。

3、在资金管理方面，以xx系统为平台，实现供电所电费统一核算；撤销供电所电费账户，统一开设电费集中账户，实现供电所资金集中管理。加强公司月度现金预算管控，按省公

司统一部署，对业务部门现金预算的编报进行考核，逐步实现由按月控制到按旬、日控制。

4、在资产管理方面，按xxx系统中流程规定，重新修订相关制度，明确业务部门资产管理职责；开展固定资产清查工作，对xxx系统中设备资产进行清理，防止系统上线后资产管理工作中前清后乱，确保资产账、卡、物一致。

5、加强对xxx系统财务关键指标的分析，通过改变业务报销流程等控制方法，确保集成业务凭证比例、项目转资率等财务指标均高于省均值。

6、在供电所管理方面，实现供电所财务信息系统单轨运行；加强对后备核算员的培训力度，开展供电所核算员岗位竞聘；组建供电所会计核算中心，实现以两个“中心”（电费管理中心、会计核算中心）为主体的供电所财务管理新模式。

在全县务虚工作上的发言党委书记篇二

2021年在某某公司工作范文当前在新冠肺炎持续影响，经济运行稳中有变、变中有忧，外部环境复杂严峻，经济面临下行压力的背景下，要谋划好公司明年经济发展的思路，首先必须对面临的形势有个科学的分析、研判和把握。我认为可以从三个方面去把握和分析。

一要看到问题，找准发展痛点。2020年公司虽然取得了长足发展，但客观的讲，成效主要体现在总量的扩张上，而在结构优化、产品创新等没有大的突破，在经济效益的提升上难有大的作为。从去年的情况来看，虽然是公司整体发展稳中向好，但是仍靠着我们的传统制造主业，外部市场开拓不大，产业优势不明显，同行业的竞争及市场化推广开放，让我们仍存在的很大的挑战，说明我们的发展基础依然不大，加快发展的任务十分艰巨。

二要看到机遇，坚定发展信心。机遇不挑战开存，我们要把握住十四五开局之年的有力契机，把握住全省正处于加快新旧功能转换的重要时期，聚焦重点业务发展，落实工作责任，持续发力推进，确保落地见效。要扎扎实实提升项目带动力、技术创新力、产业竞争力，建链、补链，延链、强链，不断培育壮大公司产业集群。

三要看到压力，提升发展效率。2021年公司发展将面临更大挑战，疫情影响下国内外经济持续低迷，加之成本上涨、创新不足、人才短缺等影响公司发展的主要瓶颈问题没有根本改变，这就需要在保住优势的同时，积极拓宽市场。特别是同行之间的竞争和加快发展的意识越来越强，相互较劲的氛围越来越浓，都在想方设法发掘潜能、扩大优势、加快发展，势必对资金、项目、政策争夺更加激烈，我们原有在风电设备、铁路机车和轨道交通设备配件等领域的竞争优势可能被削弱，原有产业强项，可能成为发展的“短腿”。对此，我们必须保持清醒的头脑，增强压力感和紧迫感。直面现实，分析比较看问题，客观分析公司发展面临的困难和问题，对于做好下一步工作十分必要。对此，结合当前的形势和今后一段时期的工作，我在这里有几点想法，请同志们提出宝贵意见。

一是坚定不移走好创新驱动之路。创新是企业发展的灵魂，是实现我们公司长久健康发展的源泉。面对当前配件市场日新月异的科技革命和产业变革，科技创新能力正成为提高市场竞争力的制胜关键。因此，我们必须坚定不移实施创新驱动发展战略，始终坚持“以人为本，科技创新”的战略思想，坚持“锐意进取，勇于开拓”的发展理念，让创新落实到创造新的增长点，加速推进高端领域产品研发和传统产品竞争力提升，加快具有市场前景、批量化、高技术含量的新产品研发，实施风电、铁路机车、轨道交通等主导产品的智能化、科技化、信息化等方面技术升级，提升竞争能力。同时，要牢牢坚持以市场为导向，以产品为中心，以创新驱动智能升级为引领，不断调整优化产品结构，着力提高运行质量，

不断满足市场和客户发展需求，通过强大的产品力不断开拓新兴市场，不断提升公司盈利能力，使公司始终保持在行业内的领先地位。

二是坚定不断移走好以才兴业之路。企业之间的竞争归根结底是人才的竞争，公司想要通过产品创新发展，人才的作用是至关重要的，虽然我们公司拥有300多名员工，但与业技术人员只有28人，不足总人数的十分之一。现在，高端人才匮乏、与业水准不断高等一系列“人”的问题即将成为制约公司发展道路上最大的一只“拦路虎”。因此，在未来的工作中，我们要持续加大人才战略的实施，持续加大对人才培养方面的投入，力争在2021年引进3-5名与业技术领军人才，以此带领全公司走好转型发展、创新突破之路。同时，继续推进薪酬体系改革，建立员工收入与公司效益同步增长机制，积极调动起广大员工的积极性。同时，建立健全与业技能培训制度，定期对各工种开展与项技术培训，持续补齐广大员工在与业技术方面的短板，通过岗前培训、见习分配、导师带徒等多种方式促进人才兴企，深入推进技术人才队伍建设，持续提高员工队伍的整体素质，为企业持续发展提供稳定优质的技能人才。

三是坚定不断移走好管理提效之路。天下大事必作于细，古今事业必成于实。公司想要实现全面发展，就必须提高管理水平，就必须从细化“源头管理”着手。今年我们要狠抓管理工作，注重从管理的细节、管理的源头入手，对各项工作，尤其是重大项目、重点工程、重要任务，要落实责任领导、责任单位、责任人，真包真干、确保落实。千条万条，不断落实就是白条，千苦万苦，不断落实就是白苦，只有通过强化内部管理，健全企业内部监督治理机制，不断完善经营管理流程，提升管理经营效益，才能确保公司监督控制工作的有效执行，保障公司日常经营活动的顺利进行。同时，积极探索建立区域协调机构，加快从生产型企业向经营服务型企业转变，从重点抓生产向重点抓经营转变，从协调型营销向竞争服务型营销转变，不断扩展公司产品的市场份额，提高产品

的市场占有率。

我坚信，有为才有位，只要我们提振信心、奋发进取，埋头苦干、扎实工作，一定能在2021年推动公司发展迈上新的台阶。

我的发言到此结束，不妥之处，敬请各位领导批评指正。谢谢大家！

在全县务虚工作上的发言党委书记篇三

随着我区城市建设的发展，山水园林特色日益凸显，加上悠久的历史文化积淀，为打造文旅名城打下了坚实基础。但就目前来看，我区商业、现代服务业发展还不能适应打造文旅名城的需要。主要体现在：商业、现代服务业发展还不充分，业态不全面，层次低，杂而乱，管理无序。商业、服务业特色还不够明显，层次高低不齐。唐人中心、湖东路、铁道北路、绣江商业城、香港街等许多商业街区也是杂而乱、脏而乱，与我们打造文旅名城的目标定位很不适应。缺乏有特色的商业街区。在现代服务业和商业招商的力度上还不够。缺少先进的商业、现代服务业业态、知名企业及著名品牌。

加强商业和服务业特色街(区)发展规划，打造泉水标志区和清照历史文化街区。加强商业、服务业布局、规模、功能、品位、标准规划设计，以功能定位来进行建筑和开发，做到建筑形态和商业、服务业内容业态的有机统一。中心商务区要规范发展产权分散式商铺。

加强现有商业街区管理和提升，坚决清理店外摊点占道经营，占道修车、洗车、加工作业等现象，清理乱搭乱建、破墙开店等违法行为，清理整治户外广告牌匾。利用行政和市场手段对不适合业态进行调整，对主要街道两侧存在的低层次金属加工业、洗车店等退店进场。对具有发展潜力，基本具备商业特色街条件，做好规划和引导，加强基础设施和功能提

升。加强停车场建设，建议对汇泉路体育场进行改造，地上建设为健身广场，地下建设为停车场，解决老城中心停车难问题；在城市主要出入口建设停车场，配以公交换乘或摆渡，减少城区内停车。

立足打造城市核心竞争力、提升城市综合功能，面向国内外有实力的大品牌城市综合体建设运营商、文化、旅游开发商、电商、会展商和金融、物流企业、知名商家开展招商引资，引进国内外先进商业、服务业业态、知名企业及著名品牌，提高经营水平，推动商业和服务业向更高层次发展。

□

通过降低旅游景区门槛，吸引人，留住人，刺激我区商业、服务业和旅游业发展，为城市带来更多的。人气、商气、财气和名气，让城市更有魅力和活力，真正成为省内和国内知名的文旅名城。

在全县务虚工作上的发言党委书记篇四

随着我区城市建设的发展，山水园林特色日益凸显，加上悠久的历史文化积淀，为打造文旅名城打下了坚实基础。但就目前来看，我区商业、现代服务业发展还不能适应打造文旅名城的需要。主要体现在：商业、现代服务业发展还不充分，业态不全面，层次低，杂而乱，管理无序。商业、服务业特色还不够明显，层次高低不齐。唐人中心、湖东路、铁道北路、绣江商业城、香港街等许多商业街区也是杂而乱、脏而乱，与我们打造文旅名城的目标定位很不适应。缺乏有特色的商业街区。在现代服务业和商业招商的力度上还不够。缺少先进的商业、现代服务业业态、知名企业及著名品牌。

加强商业和服务业特色街(区)发展规划，打造泉水标志区和清照历史文化街区。加强商业、服务业布局、规模、功能、品位、标准规划设计，以功能定位来进行建筑和开发，做到

建筑形态和商业、服务业内容业态的有机统一。中心商务区要规范发展产权分散式商铺。

加强现有商业街区管理和提升，坚决清理店外摊点占道经营，占道修车、洗车、加工作业等现象，清理乱搭乱建、破墙开店等违法行为，清理整治户外广告牌匾。利用行政和市场手段对不适合业态进行调整，对主要街道两侧存在的低层次金属加工业、洗车店等退店进场。对具有发展潜力，基本具备商业特色街条件，做好规划和引导，加强基础设施和功能提升。加强停车场建设，建议对汇泉路体育场进行改造，地上建设为健身广场，地下建设为停车场，解决老城中心停车难问题；在城市主要出入口建设停车场，配以公交换乘或摆渡，减少城区内停车。

立足打造城市核心竞争力、提升城市综合功能，面向国内外有实力的大品牌城市综合体建设运营商、文化、旅游开发商、电商、会展商和金融、物流企业、知名商家开展招商引资，引进国内外先进商业、服务业业态、知名企业及著名品牌，提高经营水平，推动商业和服务业向更高层次发展。

□

通过降低旅游景区门槛，吸引人，留住人，刺激我区商业、服务业和旅游业发展，为城市带来更多的人气、商气、财气和名气，让城市更有魅力和活力，真正成为省内和国内知名的文旅名城。

在全县务虚工作上的发言党委书记篇五

尊敬的各位领导：

接到公司《关于召开xx年工作务虚会的通知》后，我们召开分公司的工作务虚会议，广泛听取了机关组室长、车队、押运队干部的意见和建议，现在，我代表分公司作个发言，主要

讲四个方面的问题：一是xx年工作的基本经验；二是xx年面临形势任务的分析；三是xx年工作的目标和措施；四是谈几点建议。

xx年，我们分公司在上级领导和部门亲切关怀下，在兄弟单位的大力支持下，在全体员工的努力拼搏下，超额完成了公司下达的经济责任制指标，1-11月份，完成产值xx万元，实现内部利润xx万元，年底将完成产值2560多万元，为计划的xx%[]实现利润xx万元，为计划的xx%[]应该说，我们在油材料涨价幅度大、潜石化运价低、人工成本增加、社保金巨增的情况下，实现这个目标，是来之不易的。具体讲[]xx年我们有六项基本经验值得今后借鉴：

1、企业生产经营活动，既有经济目标，更有政治任务，处理好两者关系，就把握了企业的正确方向。从今年4月份开始，随着松滋和江陵地区原油产量的上升，整个生产运行中出现了原油运输任务非常繁重的状况，在这个情况下，我们自觉把保原油拉运、保管理局原油上产，当作政治任务来完成，放弃了每天近10个车次的洗井收污挣钱的活（平均每月少收入15万元），没有让一个罐冒罐，没有让一口井停产，有力的保障了全局的原油生产，受到了采油厂和上级部门的高度赞扬，同时，也得到了运费结算的优待。

2、要实现制度管人，抓制度落实是关键。在去年的民主生活会上，分公司领导查摆问题时都谈到执行制度力度不够的问题，因此，今年我们在分公司全面开展了管理制度执行年行动，狠抓了对不参加安全会、不盖罐盖、不按时回场检查、超速行驶、乱停乱放、油料超耗、违章违纪等问题的处罚，收到了十分显著的效果。现在，准时参加安全的达到了95%以上，再没有发现不盖罐盖的问题，回场检查率达到了98%，超速罚款大大减少，油料消耗也在控制指标之内。

3、提高管理水平，必须从细化“源头管理”着手。今年我们

抓管理工作，十分注重从管理的细节、管理的源头入手，就拿油料管理来说，我们推行“日清日结”管理办法后，认识到路单回收是“日清日结”最基础的工作，我们便强制实行了当日路单回收制度，当我们发现管理人员把关不严问题比较严重时，便对管理人员进行了大幅度的调整，当我们发现车辆在油库加油环节存在问题时，又与油库签定了车辆加油协议，使得整个油料管理工作水平得到了实质性的提高。

4、抓安全生产管理，就必须把基础性的工作做扎实。今年我们的安全管理从穿工作服、系安全带抓起，从司机接受路单的安全提示做起，从出车前巡回检查、收车回场检查要求起，从灯光、危货标示、牌照尾号检查起，特别是大雾天气防雾灯不亮坚决不让出门，我们对油罐车运行的注意事项和关注要点进行了认真的总结归纳，编写出了《危货运输车辆安全要点》，发到每个员工手中，要求大家对罐车运行的51个点认真的关注，做好自觉应做的工作。与此同时，我们还请高管二大队的执法人员来我分公司作《高速公路安全操作专题讲座》。由于我们把基础性的工作抓的十分扎实，今年不管是事故起数，还是碰碰挂挂的次数，都比往年有明显的下降。

5、不间断的对员工进行正面教育，是树立队伍正气的最基本方法。今年以来，我们坚持了每月一次书记讲话制度，对员工进行正面灌输，如：团队精神、责任意识、职业道德、社会公德、服务理念、行为规范、严细作风、团结友爱、人身安全、法纪意识、厂兴我荣等等。同时，我们还在员工队伍中开展了选树“责任心最强、服务最好、最能吃苦、利润最高、设备最佳、成本最低、安全最牢、技术最棒、付出最大、帮人最多”等十大岗位明星活动。通过这些不间断的正面教育，员工队伍的素质普遍提高，坚持上午出车下午挂吊针的、中长途一个月连续跑两趟的、一天都没有休息过的、互帮互助的等先进典型不断涌现。

6、开展主题活动，要立足于解决本单位突出性的问题。今年的主题活动比较多，但，不管组织落实那一项主题活动，我

们都立足解决一到两个本单位的突出问题，我们开展的“管理制度执行年”、“争当五星级班组竞赛”、“党员安全帮教责任区”、“全员成本目标管理课题攻关”、“夏时制安全生产课题攻关”、“油料管理课题攻关”、“选树一线岗位明星”、“党员公开承诺”等活动，都较好的解决了油品急需解决的问题。

尽管我们在即将过去的一年里，积极了一些基本的工作经验，但是，也有不少工作教训。一是由于我们对油料管理工作的监督不力，出现了司机卖油的问题；二是由于我们的安全教育和管理工作还不到位，发生了三起上报事故；三是对成品油社会运输市场的研究分析不够，使得成品油运输走向社会市场的目标一直没有实现。这些，都是需要我们在在新的一年里认真研究和解决的问题。

xx年，是油田“十二.五”规划实施的第一年，也运输公司“三个垮入、三个增长”战略紧锣密鼓的头一年，随着油田和运输宏伟蓝图施展，油品运输分公司将迎来一个迅速发展的大好机遇，就目前我们面临的形势和发展势头来看，我们感到，完成xx年的经济责任制目标，有以下五个方面的有力条件：

- 1、荆州采油厂原油产量的逐年上升，为分公司增加收入提供了有效的保障。荆州采油厂松滋区块的原油日产量目前已经达到了100吨，江陵区块目前日产量也达到了112吨，随着明年新井的开发，两个区块的原油日产量将超过250吨，这样，明年分公司在荆州采油厂至少要增加18000吨原油运费的收入。

- 2、江汉采油厂原油稳产，使得矿区原油运输市场相对稳定。从目前我们掌握的情况来看，江汉采油厂原油运输市场的产量，不仅没有出现下滑的趋势，而且有的站点还出现了可喜的局面，谭71井原油产量由原来的日产15方上升到了70方，新投产的王45井出现了一小时出油4.6方的好形势。另外，洪湖、马王庙、老二区、拖市等油区的原油产量，仍保持着原

来的水平。

3、车辆的更新和人员的补充，提高了分公司原油运输的整体实力。今年公司给我分公司更新5台20方的前单后双豪沃原油罐车，为分公司增加100方的运力，这5台新车也将成为原油运输的主力车。另外，公司还给我们新分配来7名司机，大大的缓解了司机缺员的问题。

4、内部管理的逐步深化，为提高经济效益创造了良好的条件。今年，在上级领导和部门的指导下，我们的各项内部管理工作都得到了进一步的深化，管理工作越来越细，漏洞越来越少。特别是“全员目标成本管理”活动开展以来，全员的成本意识越来越高，人人降成本，车车讲效益形成了浓厚的氛围。

5、一支过硬的危货运输队伍，是我们实现新一年经济责任制目标的可靠保证。就目前而言，经过多年的教育、引导和磨练的油品员工队伍，在油品运输过程中是能够打硬仗的，是值得信赖的，我们相信，只要把大家心凝聚在一起，把大家的力用在油品运输的发展上，就没有克服不了的困难，就一定能够全面完成新一年的工作目标。

以上五个比较可靠的因素，是我们实现新一年工作目标的有力保障，但，我们也将面临一定的工作难度。一是，随着外围油区原油产量的逐步上升，新的一年生产运输仍将处于十分紧张的状态，给安全工作带来了很大的压力；二是，荆州采油厂原油产量越高，我们往潜石化运送的就越多，相应的成本就越高，利润空间就越小；三是，油价攀升、车辆老化、人工成本高等因素，将直接影响单位经济效益的提高；四是，员工队伍成份复杂、素质参差不齐，稍有放松，就有可能出现大矛盾和问题。尽管新的一年我们将面临诸多的压力和困难，但是，我们有决心、有信心，夺取明年工作的全面胜利。

经济发展目标是：完成产值2800万元，实现内部利润270万元，成本控制在2530万元以内，其中变动成本控制在41%以下。安全生产不发生重大责任事故，“四指数”下降30%，设备完好率达到97%以上，服务质量无一次投诉问题发生。

党建目标是：总支班子保持一类标准，支部无三类班子，无治安案件发生，无行风行纪问题出现，无越级上访、群访、闹访员工，整个员工队伍和谐稳定。

工作措施是：

1、加强干部队伍建设，从根本上提高各级干部工作的运作能力和水平。围绕“懂理论、讲正气、会筹谋、能干事、干实事、聚人心”的标准，一是定期下达学习任务，引导干部人人争当学习型员工的典范。二是对机关组室和车队、押运队干部进行适当调整，精减组室，把年富力强的人才充实到干部岗位上来。三是利用干部大会，坚持一月向干部传授一个专题的工作经验。四是加大对干部工作的考核力度，充分体现干与不干不一样的原则。

2、攻坚啃硬，在确保原油拉运的基础上，实现成品油社会运输市场的新突破。今年我们对成品油运输如何向成品油物流方向发展进行了一个初步的研讨，明年我们市场开拓的主要目标，就是要下真功夫，花大力气，打开成品油社会运输市场的大门，为油品分公司实现可持续发展闯出一条新路。

3、全面协调，精心组织好生产运行，努力提高车辆的利用率。车辆紧张、司机缺员仍然是明年生产运行的突出矛盾，我们要在今年“一车多点、一站多带、多车多带”运行方式的基础上，采取“单车满工作日运行与长短途搭配运行相结合”的运行方面，全面提高每一台车的利用率。

4、从最基础性工作抓起，把安全工作融入到生产的每一个细小环节。明年的安全工作，除了保持今年的好的做法外，要

在三个方面得到改进，一是周一安全日活动，要从原来的一般讲评、泛泛而谈，向小专题、小环节剖析改进，讲一个问题就把它讲深讲透，让司机记得住；二是每天干部在车辆出口例行检查，向干部到停车位检查改进，做到不让一台车带病出车；三是每天出车前安全普遍提醒，向对重点人进行个别交待改进，不留一个安全死角。

5、强化设备维护，确保车辆满足生产的需求。针对大部分车况老化、原油拉运任务重的实际，明年我们在车辆维护上要作到四个到位。一是采取有效措施确保司机出车前巡回检查到位；二是每天下午车队干部坚持在车场监督司机回场检查到位；三是采取下发一级维护通知单的形式，确保车辆日常维护到位；四是应急任务车辆及时抢修到位。

6、坚持以人为本，深化正面教育，真正培养出一支“团结友爱、拼搏奉献”的员工队伍。一是开展“争先创优”升级赛活动，引导各级党组织和全体党员向高一级的目标冲刺；二是建立思想政治工作网络信息平台，及时掌握员工队伍的思想动态，把各种矛盾和问题解决在萌芽状态；三是抓住生产经营的重点、难点不放，充分发挥思想政治工作的优势，确保单位全年经济责任制目标的实现。

1、希望公司明年能够给我分公司增加五台前双后双的大吨位车辆，以缓解运力不足的问题。

2、给油品和物流车场安装安全监控系统，有利我们加强车场管理。

3、在运输网页设立经理、书记信箱，便于基层和职工群众咨询问题，反应意见和建议。

4、编制比较具体的干部、工人人才培养计划和激励机制，以促进运输人才的快速成长。