

2023年企业领导开会的发言稿(汇总8篇)

理想是我们对人生的期许和希望，它可以激发我们不断努力和奋斗的勇气。在写理想时，要注意突出自己的特长和优势，做到理想与自己契合。以下是小编为大家收集的几篇关于理想的范文，希望可以给大家一些启发和帮助。这些范文包含了不同人群对理想的定义和追求，无论是学生、职场人还是领导者，都有他们独特的理想和实践经验。让我们一起来共同探讨和分享，为实现自己的理想而努力！

企业领导开会的发言稿篇一

、各位同事：

大家好！

的期望”。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任

领导

，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，下面本人查找问题如下：

其一、年初至今，财务部整个条线人员一直没有得到过稳定，大事小事，压在身上，往往重视了这头却忽视了那头，有点，轻脚重没能全方位地进行管理。

其二，人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

其三，主观上

思想

有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色

其四，忽略了团队管理，与各级

领导

、各个部门之间缺乏沟通
，管理工作才能得到提高！。：艰苦

创业精神

、改革创新

精神

、拓展市场

精神

、精益管理

精神

、永不满足

精神

、顾全大局

精神

□

我们要把这六种

精神

贯穿于具体的工作中中去，下半年工作作为财务部的主要责任

领导

，对于“如何提高自我，服务于企业”这门必修课，我将不断地加强学习，完善自我，把“学习先进、赶超先进、争当先进”融入到工作中去，重点将放在加强仓库管理与财务分析这二块，下面就

工作计划

与思路向大会作一汇报：

完善公司内部管理制度；部门责任

领导

明确分工的职责，加强责任考核。

内部管理制度通过将近一年多来的'实施，仍然有许多不合理的'地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合集团管理的要求，与有关部门进行修正。

部门责任

领导

之间明确分工职责，按照年初签定的责任合同，组织落实强化到位，

领导

之间相互信任，遇事不推诿，搞好通力协助，对分管内容加强责任考核力度，做到奖罚分明；

针对此次突击检查与仓库管理员的业务理论考试，合理调整组合人力资源，继续加强培训力度与仓库管理检查监督力度。

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与仓库管理员的突击考试，我们将根据库房各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织。

，管理员的电脑操作水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平，会议之后我们将严格对仓库管理员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

企业领导开会的发言稿篇二

尊敬的各位领导，亲爱的同事家人们：

大家好！

但是在这里我同样想对大家说一句话，这是我刚进酒店的时候总经理跟我说的：“无论你曾经在工作中有多么大的成就，那都只是你简历上的`成绩，而不是你行动上的成绩。”大家做出了这样大的成绩，有理由自豪，但是不能自大，我们可以在以后很骄傲的跟别人说我曾经做出了多么了不起的成绩，但是我们千万不能让它影响到我们的工作，我们可以自信，但它不是我们的资本，荣耀属于过去，现在已经成为了既定的历史，我们需要做到是追求下一个荣耀，创造出另外一个

让人惊叹的成绩。

所以，同志们，下半年，我将继续努力，我相信只要下半年我们继续向过去的时光一样不畏困难敢闯敢拼，新的荣耀必将属于我们！

企业领导开会的发言稿篇三

同志们：

下午好。请大家首先接受我的真诚感谢。xx年上半年，大家辛苦了。谢谢大家。

今天的半年工作总结会开得很成功，各部、室、厂负责人比较全面地总结了上半年本单位的工作，各位高层领导也对自己所分管的工作进行了认真总结，并重点找出了今后努力的方向。总的来说，我们上半年工作的成绩是突出的，销售目标、生产目标都超出了全年任务的一半，这与大家的辛勤努力是分不开的。但是，我们不可以忘记，我们办企业最根本的目的是获取利润，销售得再多，生产得再多，如果没有利润就是白忙，如果亏损就是瞎忙。我们借今天这个机会，在一起把公司今年上半年的经营情况盘点一下，在一起把我们所存在的问题明确一下，让我们都有一个清醒的认识，同时，我也和大家一起，就下半年的工作应该从哪些方面努力谈几点想法。

年初工作动员大会的时候，我们制定了xx年的经营目标。销售目标6000万元，生产成本必须控制在55%以内，利润目标600万元。如果公司年利润达不到300万，在座的各位是拿不回去每月扣除的绩效工资。

就目前的情况看，我们是不可乐观的。截止6月份，我们的销售总额为2401万元，占全年目标的46.82%；生产成本上半年只控制在60%以内，就利润而言，上半年实际完成利润233万

元，占年度目标的38.8%。从这些数据来看，我们的工作是有成绩的，但我们绝对不能被成绩蒙住了眼睛，我们也要看到问题，只有看到了问题，认识到了问题的严重性，我们才可以继续前行。而我们在座的各位有多少人认识到了相关的问题呢。我们有多少人意识到了公司潜在的危机呢。

年初的动员报告中，我讲了一个大家都很关心的重点问题，大家都应该还记得。公司全年利润低于300万，留存的绩效工资全部扣除；公司全年利润超过300万，超出部分的20%作为奖励金奖励全体管理人员；公司全年利润超过600万，从超出300万开始算起，超出部分的30%作为奖励金奖励全体管理人员。今天，我再次重申，今年年底一定要严格按照这个方案结硬账，绝对不打折扣。并且从我本人带头做起。

俗话说成绩不说不会跑，问题不说不得了。上半年公司的年度经营指标还有那些没有完成计划进度，究竟是什么原因。我们每个管理人员都应该好好思考，找出最主要的问题，并进行认真分析出问题的原因，然后拿出整改措施。惟有冷静思考，才能明辨方向。

刚才，我认真听取了大家的总结发言，大家也说了一些问题，但最主要的问题有哪些。我也在这里给大家作一个提示，大家去围绕这几个重点问题想一想。

第一个主要问题是管理不到位的问题。所谓管理，就是既要管也要理，既要当领导也要当具体做事的人。在座的各位都是管理人员，我们管没有。我们理没有。我们的管理人员是齐心协力，还是在互相扯皮，制造内讧。我们的心是在为自己着想，还是在为公司着想。我们每个部门的每个人是不是都认真履行自己的岗位职责，是不是都在努力工作。这个问题其实是一个思想观念的问题，说白了，就是我们相关的管理人员还没有把心沉在公司，还没有把心安在自己岗位职责之中，还没有把心用在自己的工作上。要解决这个问题，我们在座的每个人就要换思想，要对公司忠心，对董事长真心，

这样才会对工作用心。如果这个思想换不了，那你所在的岗位就不会有所作为，那我也没有别的办法，就只有换人。

第二个重要问题是我们的成本管理还需要进一步努力的问题。这个问题管理的好坏，决定着我们的最终的结果，决定着我们企业一年到头是盈利还是亏损。往往提到这个问题，很多人就认为降低成本只是生产上的问题，其实，降低成本是我们每个部门、每个人都要参与管理的问题，我们每个人都要以当家人的姿态来用好你手中的权力，从节约一张纸、一度电、一滴水做起，可是，我们做到没有。管好没有、管住没有。还有没有很多、很大的管理漏洞。当然，生产管理是降低成本的重点部位，我们的采购过程、生产过程、销售过程是不是都在考虑公司要获取最大的利润。

第三个问题是销售员货款回收的问题。目前，公司未回收的货款已经达到3000万左右，公司的运转资金已经接近枯竭，这个问题不解决好，将严重阻碍我们生产经营的正常运转。销售中心要在近期采取各种紧急措施，要召开紧急会议专题商讨解决这个问题的方法。我们不仅要销，而且要收，只销不收就会给公司运转带来损失。这个问题做好了，也就是为公司降低了成本，也就是为公司做出了贡献。

第四个问题是法治企始终得不到实施的问题。这个问题如果得不到根本性解决，我们的企业将永远也不会走向正轨。前年，我们公司制定了一整套包括工作职责、工作流程、规章制度等方面的规范，制定以后，一直就束之高阁，原因所在一是各位高层、中层领导没有去抓，二是有人抓的时候，被抓住的人有怨气，所以就出现了人员离岗无人管、财产损失无人问、不按照工作流程做事无人纠正等等状态，可以说是正不压邪，这种现状要得到根本性扭转。

上面我所说的四个问题是最主要的几个问题，下去以后，各部门负责人要组织所属人员对公司的主要问题开展讨论，并且找出解决问题的方法。

下半年，公司是否能扭转被动局面，实现年初确定的目标，最重要的就是大家以什么样的心态去看待公司面临的形势，最重要的就是我们要齐心、要同步，要以主人翁的姿态想问题、找方法、做事情。更加清晰准确的认识后段工作中的压力，加倍努力，坚定信心，团结一致，务实进取，才能确保全年各项目标任务的完成。下半年，我们要围绕以下主要工作努力：

1、在拓展销售市场上下大功夫。市场是我们的重中之重，我们高层领导要下大工夫，每个业务员都要在各自的市场上用足工夫、做细工作，诚信做人。下半年要尽最大努力重新盘活xx市场，力争开辟大港市场和川庆市场。我们的业务员在销售工作的过程中，一定要形成自己的特色，形成参与市场竞争的资本，形成自己的核心竞争力。这样才能支撑起销售业绩，才能实现我们的目标。

2、在降低生产成本上花大气力。在降低成本方面，上半年采取了一些相关措施，但是效果不明显。我觉得在成本控制方面还有很大潜力可挖。主要的问题还是我们没有把公司的事情当做家里的事情来做，如果大家都把公司的事情当做自己家里的事情做，我们的成本就会大大降低。这就需要我们都要用心去做事，用心去管理。把公司当成自己的家，把公司的钱和物当成是自己家里的钱和物一样来用。这样的话，我们的采购费用就会降低，我们的生产原材料就会节省，我们的'电费、水费、燃料费就会减少……降低成本的问题是我们每个部门、每个人都要参与的问题，最主要的是：供应部要在采购过程中为降低成本下大力。生产部要在生产过程中为降低成本优化管理。销售部要在销售过程中为公司获取最大利润。

3、在创新两个字上做文章。创新，应当是我们工作的主题，如果不创新，我们的企业将得不到发展；如果不创新，我们的业绩就得不到提升。根据公司目前现状，我们要从四个方面做出创新性努力：一是要创新新产品，要加强产品的研发，

力争研发和改造出市场需求量大的、附加值高的1--3项产品投入市场;二是创新生产工艺,要逐步把一线员工从繁重的手工操作中解放出来。上半年已经召开经理办公会专题研讨钾钠盐生产线改造问题,并形成了决议,相关人员要按照决议及早动手实施这个项目的改造;三是创新园区建设,针对政府新修园区公路的实际,我们要重新规划园区,要让我们的园区在今年内有一个崭新的面貌;四是要创新管理,创新思维,要以适应于当今时代的企业管理方法、管理理念来规范我们的公司,规范我们的工作,要以新的思维方法来规划我们的管理和工作。

4、在制度执行上动真功夫。大家应该清楚,以法治企是我们公司的文化目标。要实现这个目标,公司制定的各项相关制度就要靠大家共同遵守,严格按照制度执行,谁违反了这些规程,不管职位高低、不管人员关系,都要按照制度执行。公司的考勤制度其实执行得非常宽松,我们利用公司工作平台进行考勤和工作日志的填写,这是我们每个人每天必须做的事情,但我们有些人根本就不把公司的这个规定当回事。我听说上半年以来对没有严格考勤和写日志的人作了处罚,我觉得还执行得不严。就这个问题,是我给分管行政的副总下了死命令的,是我要他和办公室一起从考勤制度抓起的,如果有什么问题,大家都不可以发牢骚,即使错了也要先执行,有什么问题我们以后改正。考勤制度是一个单位的最基本的制度,连考勤都不能遵守,别的制度就更不用说。我们要逐步推进各项制度的执行力度,凡属于制度规定中不容许做的事情都要有人抓、有人管,都要认真抓、认真管,有效的促进公司制度化管理和规范化管理。

我认为,我们之所以问题很多,最主要的还是我们的思想问题,是我们的思想观念还很陈旧,是我们认为龙海是自己的铁饭碗,是我们的坏习惯还很多并且得不到改正,是我们公司的正气得不到张扬,是我们每个人还没有真正和我这个董事长同心同德。为了解决好这些问题,我们就得学习,不断为自己充电,不断充实自己、提升自己的人生价值。

公司每月只进行一个下午的学习培训，有些人还牢骚满腹，怪话多多，难道你不需要学习。我们学习培训的目的就是要提升我们每个管理人员的思想观念，改善我们的工作质量，提高我们工作的技能水平，增强我们的岗位意识和责任感。社会在变化，时代在进步，我们只有不断的学习新的思想、新的观念，新的方式方法才能跟上现实社会经济形势不断变革，不断发展的速度，才能实现我们各项经营目标。

其实，我们每月一次的学习培训还是组织得非常好的。每一次学习，办公室都要花大量的时间和精力去准备培训内容，既要针对公司的实际考虑到大多数人缺少什么，又要考虑到学习内容的生动。我们坚持每月培训已经4年了，不是没有效果，而是很有效果。起码我们对公司的企业精神、企业价值观、对什么是企业文化、企业管理的有关知识、习惯的重要性都有了一些认识，并且体现在了平时的语言之中，难道我们所有培训内容都不值得一学。我想还是我们没有用心去学、没有用心去想、没有用心去做。今天，我在这里强调：我们一定要坚持每月一次的学习培训，这个问题绝对不能有杂音。不仅要集中学，大家还要坚持自学。我们将不定期的组织培训相关的考试，考试成绩结合年终考核执行奖惩。

同志们，今年下半年是完成全年预定工作任务和目标责任制指标的关键。我们要认真分析公司面临的严峻形势和生存危机，真正做到居安思危，增强紧迫感和责任感。希望全体职工积极参与，认真思考，坚定信心，努力工作，力争圆满完成全年的工作任务，力争实现公司利润和大家工资、奖金的双赢。

谢谢大家。

企业领导开会的发言稿篇四

各位来宾、各位同仁、各位家属、女士们、先生们：

__年即将结束，新的一年又将来临。金鸡交好卷，黄犬送佳音。值此辞旧迎新之际，我谨代表公司向长期关心和支持我们的各位朋友、各位嘉宾致以新年的问候；向敢争敢拼、锐意进取的全体同仁致以新年的祝贺；向长期在幕后为公司的发展事业默默奉献的所有家属致以崇高的敬意和由衷的感谢！

即将过去的一年，是公司实施五年战略规划的第一年，是继往开来、稳固基储抢攻市场的关键一年。全体员工紧紧围绕“以市场为导向的产品、技术及服务领先”战略，艰苦创业，高歌猛进，铸就新的辉煌：__年，公司共生产各类产品近万台。共推出和改进电能表、终端产品及主站系统软件产品余种。__年，公司实现销售收入突破亿，比__年的亿增加收入亿，增幅高达。完成外贸出口万美金。至此，公司连续4年年增长率超过40%，实现了跨越式发展。公司荣登美国福布斯中文版杂志__中国潜力100榜。

__年，我们还会继续荣登__中国潜力100榜。公司销售市场继续扩大，已在全国21个省建立了驻外销售办事处，__年，市场竞争异常激烈，产品价格特别是电能表价格大幅下降，业内同行经营业绩普遍不佳，公司取得的这一成绩，来之不易，它凝结着我们公司全体员工的辛劳和汗水。我们向工作战斗在销售、产品推广、项目工程、市场服务第一线的同仁们致敬，我们向工作战斗在车间生产第一线的同仁们致敬，我们向技术中心、销售中心、产品技术部、工业设计部、生产制造部、品保部、检测中心、企业管理部、采购部、财务部、办公室、人力资源部、车队等所有从事技术、管理、行政的同仁们致敬。在即将过去的一年里，我们业已取得的这些成绩，必将振奋人心，鼓舞斗志，为公司新的一年年的发展奠定坚实基础。

__年，是我们实施五年战略规划第一阶段的最后一年，做好__年工作，对公司发展极为重要。__年，国家宏观能源政策走势及国家电网公司、南方电网公司电力营销工作安排对公司产业发展十分有利。一是两步制电价的执行范围会扩大

到除居民和农村外的所有动力用户，二是国家电网和南方电网十分重视电能计量工作，将继续加大对电能计量装置的投入，三是电力营销现代化建设工作进程加快。这将为我们公司的电能表、用电现场服务与管理系统等产业提供一个难得的发展机遇，我们要紧紧抓住这一机遇，实现公司健康、稳定、持续发展。

困难与希望相伴，挑战与机遇并存。__年，在公司内部，多年来的高增长产生和积累了很多问题和矛盾。我们急需解决这些问题和矛盾。在公司外部，低价无序的市场竞争将会更加激烈，电力采购集约化步伐加快将会影响市场格局，市场需求多样化需要更多品种、更多规格产品的支撑。业内大企业大竞争局面已经形成。要实现公司做专做强，我们任重道远。

__年，我们要以战略的思路把握时代赋予的新机遇，我们要以全面的眼光审视新的市场变局，我们要以坚定务实的方法开拓企业发展的新局面。

__年，我们的总体目标是：继续全面实施以市场为导向的全面产品、技术、服务领先战略，继续坚持不懈的走专业化产业发展道路，保持公司健康、稳定、持续发展。使公司成为中国电子式电能表、自动抄表和电力负荷管理系统领域最具竞争力的企业。准确把握政策导向和市场趋势，快速满足市场对产品的需求，扩大市场份额和市场范围，确保实现销售收入亿，力争亿。

__年，我们的总体工作思路是：统一一个思想，转变一个观念，建立七大体系，保持健康发展。

统一一个思想就是：在今后较长的时期内，公司务必继续坚持不懈的走专业化产业发展道路。实现公司愿景，使公司成为值得信赖与尊重的全球知名企业，当前首要任务是夯实公司管理基础，警惕冒进与浮躁。在“做专做强”还是“做强

做大”两种经营思路的选择上，我们毫不犹豫的先选择前者。“高、新、精、特、专”是公司赖以发展的优势，也是公司特色所在。在新的一年里，我们不仅要保持这一优势，更要丰富这一优势。

转变一个观念就是：公司已经告别小企业时代，流程化、表格化、制度化管管理，是公司保持健康、稳定、持续发展的唯一选择。人治是不持久的。公司倡导、宣扬“尽至诚之心、献至善之作”这一公司核心价值观，只有根植于科学严格的管理之中，才会生生不息。文化建设离不开制度建设。

建立七大体系就是：以以市场为导向的全面产品、技术、服务领先战略为指导，建立五大业务体系和两大业务支撑体系。五大业务体系：一是成本管理体系，二是质量控制体系，三是创新工作体系，四是人才培养体系，五是高效快捷的服务响应体系。两大业务支撑体系：一是流程管理体系，二是基于业绩能力的考核与薪酬体系。

此外，我们还肩负着两大历史任务，鞭策着我们不懈前进：第一，公司还须进一步溶入世界，争取早日“成为值得信赖与尊重的全球知名企业”。第二，公司人还不富裕，许多家庭居者无其房。我们还须为全面建设公司人的“小康”而努力奋斗。

沧海横流，方显公司本色。公司人有善于在挑战中寻找机遇、在困境面前沉着应战的优良传统。天降大任，责无旁贷。从优秀到卓越是一个过程，企业的终极目标是基业长青。路就在我们脚下，机会就在我们手中。让我们以海纳百川的气魄，风雨同舟，一路前行！

最后，祝愿各位朋友、同仁和家属们工作顺利、身体健康、合家幸福、新年快乐！祝愿公司的明天更加美好！

谢谢！

企业领导开会的发言稿篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

踏着明媚的春光，和着舞动的旋律，我们迎来了全世界劳动者的盛大节日——“五一”国际劳动节。在此，公司领导向为公司的发展，辛勤努力工作的全体干部员工致以节日的问候！向节日期间坚守在工作岗位上的同志们表示亲切的慰问！祝愿大家身体健康、生活幸福、工作顺利、节日快乐！

企业管理的超越和综合竞争力的提升。

企业发展过程中，凝聚了所有职工的辛勤汗水和无私奉献，凝聚了各个专业、各个部门同志们的智慧和创造力。

特别是我们在生产一线的同志们，一马当先，艰苦奋斗、忘我工作，用实际行动为事业做出了重大的贡献。

五月是生产的黄金季节，公司系统检修安全顺利完成，整个生产链条具备了创高产的条件。全公司上下要鼓足干劲，力争上游，迅速掀起大干的热潮，用高产低耗为红五月增添更多的亮丽。

五月是充满生机与活力的季节，五月的活力在于创造。对标挖潜的力量源泉就在于广大职工的创造力的发挥，群策群力，降低生产成本，降低管理费用，提高经济运行质量，提高企业综合效益；以突出安全生产、突出节能减排、突出增收节支为重点，集中力量和智慧□xx影响降本增效的难题；从我做起，从现在做起，从一点一滴做起，真正以主人翁的责任感来对待企业的一分一物一事，爱岗敬业、爱企如家。

五月的精神是劳动神圣、劳动光荣。劳动改变世界，劳动使

兴华不断的发展壮大。我们要在全公司大力弘扬崇尚劳动、崇尚知识、崇尚创造的新风尚，让全体职工自觉、自发地讲学习、讲团结、讲文明、讲责任、讲纪律、讲安全，践行“热爱兴华、奉献兴华”信念，在劳动中品味奉献最伟大、劳动最光荣的真理。

企业领导开会的发言稿篇六

各位代表、同志们：

为了全面贯彻落实好大会提出的各项任务，群策群力，推进发展，我代表院

党

委，强调三点意见：

，不断开拓新的领域，攀升新的高度。要高度重视人才的培养，强化技术人才的后备队伍建设，保持合理的、可控制的人才梯队和技术接续，尽快形成一支具有较强影响力的领军团队和一批具有发展潜力的‘中间力量。

要坚持安全发展，努力保持安全形势的持续稳定。安全工作不仅关系病员的健康和生命，安全工作的能力和成效也是医疗行业竞争的重要内容。去年，通过不断强化制度建设，加大安全检查、奖罚和投入力度，取得了较好的效果。但我们也要看到，在日常工作中，安全规范制度的执行还不够严格，安全隐患仍然大量存在，医疗纠纷时有发生，实现全年安全目标压力很大。我们必须将安全放在各项工作的首位，坚持安全发展，将安全作为第一目标追求，在任何时候、任何条件下都不能有丝毫松懈，确保稳定的安全局面，营造一个安全文明的医疗和工作环境。

发展依靠职工，发展成果受惠于职工。随着医院的发展进入了一个新的阶段，民主管理逐步走向制度化，医院民主建设

也同步踏上了一个新台阶。当前，新的形势和任务对医院民主建设提出了更高的要求，职工民主参与医院管理和监督的意愿也会越来越强烈。职工与医院利益比任何时候都需要更紧密地联系在一起。

和重大政策措施都要经职代会审议通过，体现职工意愿，切实做到不经职代会审议通过的事项不出台、不实施。院务公开是职工民主监督的有效形式，对职工关心的热点、焦点问题，能够公开的都要公开，重大事项和管理过程让职工知情，接受职工监督，经得起职工评议，让权力在职工有效的监督下运行。 和研究，尽快落实。

和谐医院建设是推进医院持续发展的基础和保障，也是医院的重要战略目标。实现医院和谐关键就是要让职工充分享受到医院改革发展的成果，让职工实实在在地感受到医院这个大家庭的温暖。

要积极创造条件，促进职工全面发展。没有职工的发展和进步，就没有医院的发展壮大。要把推动职工全面发展作为推动医院发展的基础工作来抓，深入开展创建学习型医院、学习型科室、学习型职工活动，继续组织管理干部培训、专业技能学习，加大规模选送专业技术人员参加学术交流、专业进修，提高职工队伍整体专业能力和技能水平，让职工把实现个人理想与做好本职工作紧密结合起来，促进职工与医院一同成长。要持续加强医院文化建设，广泛开展健康向上的文体娱乐活动，满足职工日益增长的文化生活需求，创造团结协作、积极向上的人文环境。

要发挥政治优势，深入做好

思想

政治工作。坚持不懈地开展好形势任务宣传、安全教育，通过讲形势鼓舞人心、讲目标振奋人心、讲任务凝聚人心、讲

前景激励人心。广大职工代表要发挥联系职工的桥梁纽带作用，当好民情的反映者、民意的代言人、医院重点任务实施的带头人、医院发展思路的宣传员，做到上情下达、下情上传，把职工群众的

思想

和行动统一到医院改革发展的目标上来。要不断加强医德医风建设，把教育、监督、考核有机结合起来，形成一种自觉关爱病员、遵章守纪、维护形象的良好风气。要做好维稳工作，增强做好稳定工作的主动性和预见性，帮助职工解决实际困难，正确疏导职工

思想

认识，及时化解各种矛盾，为职工营造一个融洽和谐的工作和生活氛围。

各位代表，同志们□20xx年发展任务艰巨。让我们更加紧密地团结起来，同心同德，勇于超越，全面完成全年的各项目标任务！

企业领导开会的发言稿篇七

各位员工：

大家好！

首先在这里给大家拜个早年，祝大家身体健康，万事如意，百口幸运！

律回春晖渐□xxx始更新。我们告别了成绩斐然的20xx年，迎来了充满希望的20xx年。我谨代表公司领导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。

20xx年，是不平凡的一年□xxx坎坷、曲折，却依然昂首挺立。年初历经了一场风波，员工情绪极不稳定，生产任务又紧张，但没有人害怕、没有人退缩□xxx齐心协力，共同前进。总公司也抽调了一批技术骨干，加入到润创的大家庭中，起到了传、帮、带的良好作用。我们也采用了一系列方法，成立了生产管理小组、质量管理小组、安全管理小组，通过共同合作，把我们的管理制度逐渐引入正常轨道。通过提前做好生产计划，提前落实产前工作，优化生产流程，加强产前、产中控制，确保了我们的交期保证。我们从年初三条线，通过大家的共同努力，到年底实现10条生产线(比年初预计十二条线差一点)，总员工人数280人、年产量做到43多万件的生产规模□20xx年全年产量86万件，超过了09年的84万件。通过把生产目标和品质管理绩效考核相挂钩，确保了我们的质量，全年终期一次查验合格率在93.5%，离年初目标96%也差一点。总之，通过强化管理、科技创新、优化生产工序、市场转型、亏损整治、当地人才引进、文化建设等方面的齐抓共管，公司现保持着健康、稳定、强劲的发展势头。员工年收入也达到元以上，班组长以上管理人员年收入达到了元左右，同比09年上升了25%。公司还确立了一周六天工作日的工作制度，确保了我们的职工工作日和休息日的稳定。此外，本着人人参与公司管理的精神，我们多听取广大员工的意见和建议，比如在食堂管理方面、阳光通道的开通，都是比较好的改进。

我们取得的成绩来之不易，我们之所以能顽强地走下来，离不开我们总公司的大力支持，更离不开我们每一位员工艰苦奋斗地拼搏。我一直以为，奋斗的`身影是最美丽的，因而，你们是最美丽的。在此，我再次向xxx创发展有过帮助、付出过努力的每一位员工表示衷心的感谢，因为有你们才有润创的今天。

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。在以往的工作中，我们班组长的作用表现得就不是很突出；员工行为还不够规范，没有按照标准流程操作，这也致使我们出了一次大错；此外，员工与管理人员之间的信赖度还不够。今后，我们将通过细致的工作，解决沟通的问题，建立一种相互信赖的状态；进一步规范生产流程，实行生产现场管理；加强班组长与成员的沟通、互动，明确工作目标，并且制定目标有依有据。在接下来的工作中，我们将主要通过这些方法来解决我们存在的问题。

20xx年是一个崭新的一年，也是我们颇具机遇与挑战的一年。20xx年，公司的发展前景广阔，我们的生产规模目标为16条生产线，员工总人数450人，年产目标146万件；经营方式目标为外贸、内销方式共同有序展开；并造就人性化的和谐企业文化。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元，班组长以上年收入突破元。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。

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：

首先，安排招工是我们工作的重中之重，大家将通过多种途径，比如靠我们的员工宣传公司，以人带人，也可借助我们外地新居名员工，通过他们，给我们带他们家乡的人。其次，就是要完善公司体制。以目标计划为导向，工作细化，主要通过gs□pdca考核，有效地实施绩效考核。第三，实现管理的本地化，这主要体现在我们将进一步选拔本地人才充实到我们的中高层管理队伍中。第四，发挥ie工作组优势，在实际生产过程中，我们的ie组将发挥积极的作用，遇到比较难的工序，提前对员工进行培训，班组人员不够□ie组及时介入，

以补不足，并尝试单件流生产模式。第五，加强培训，对员工进行安全生产、规范操作、强化反浪费意识以节约成本等方面培训；对班组长进行安全生产、人员管理及沟通交流艺术等方面的管理培训；对公司办公室管理人员进行“如何做好管理工作”等方面的培训。培训的方式我们可以通过外请专业讲师，内部观看资料片等形式来进行，争取把我们的员工个个都培训成精英。第六，在文化建设方面，我们多听取广大员工的意见，把我们公司打成一个充满人性化的和谐企业。还有就是业务部、采购部等部门将要转移到我们润创公司，为我们实现外贸、内销一体化综合型实力企业打下基础，而且我们这边已经派出专门人员在总公司接收培训，也是为采购部的创建打下基础的。

最后，就是要我们的所有员工，敢于尝试，敢于挑战，齐心协力，共同冲刺年度经营目标。

我坚信，有总公司作为我们坚强的后盾，有我们优秀的润创员工的努力奋斗，我们必然会续写又一页华丽的篇章。润创的发展历史将永远记住我们曾为之付出努力的心血和汗水。

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不思向前。要实现全公司每年年产值上涨130%□20xx年成为上市公司的宏伟蓝图，我们的道路依然还很远。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。只有这样，我们的理想目标就会离我们越来越近，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！最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！

企业领导开会的发言稿篇八

同志们：

月日，我和市民政局张局长一起参加了孝感市在安陆召开的农村五保“x工程”现场会，参观学习了外地的先进经验。为迎接省“x工程”检查验收，学习借鉴外地经验，我们组织召开了这次会议，其主要目的是总结前段实施“x工程”的经验，分析问题，研究措施，进一步加快我市“x工程”的建设进程。刚才，我们又参观了刘家隔镇两所福利院现场，学习了刘家隔人民政府先进经验介绍，听取了各乡镇场分管领导的表态性发言。应该说，我市“x工程”建设和发展成绩是喜人的。下面，根据省市要求，结合我市实际，我想强调以下几点：

一、总结成绩，正视问题，增强工作的紧迫感和责任感

我市自去年实施“x工程”以来，各级党委政府按照上级统一部署，全力实施“x工程”。通过努力，我市农村福利院集中供养率不断上升，老人生活不断改善，供养能力不断增强，服务质量不断优化，管理水平不断提高。据统计，全市共改扩建农村福利院34所，集中供养五保老人2117人，集中供养率达70%。先后出现了刘家隔、马鞍、新河、田二河、垌冢、沉湖、湾潭、里潭、杨林、西江、麻河、马口、南河、脉旺、分水、回龙、仙女山办事处、三星垌农场等集中供养人数相对较多，生活环境舒适优雅、内部管理规范有序、整体建筑各具特色的农村福利院，其中三星垌农场、刘家隔、垌冢、马鞍、回龙等地的纯五保集中供养达80%以上，达到了省20x年预期目标，为我市经济发展和社会稳定做出了积极的贡献，这些乡镇并不是财力比别的地方雄厚，也不是市民政局对他们的扶持格外偏心，而是他们做到了“四有”：

一是领导有力。应该说市委市政府对这项工作是非常重视的，先后两次召开专题会议研究“x工程”，并下发了会议纪要，

市里成立了专门的“x工程”领导小组，专门负责该项工作的落实。马鞍、刘家隔、垌冢、田二河、马口、新河、南河等乡镇领导积极响应市委、市政会号召，敢为人先，把“x工程”作为一件践行“三个代表”重要思想的实际行动来抓，坚持群众利益无小事，切实维护五保老人合法权益。西江、杨林、湾潭、麻河、里潭、回龙等乡镇领导则后来居上，认真借鉴前者经验，认真推进“x工程”，领导的重视为“x工程”在汉川全面展开提供了坚强有力的组织保障。

二是措施有效。首先是搞好调查摸底。俗话说知己知彼，百战百胜。这些乡镇组织专班对当地的集中供养对象和五保资源进行了深入细致的调查，摸清了自己可供利用的闲置资源情况和五保对象底数。其次是制定工作方案。未雨绸缪，这些乡镇在充分考虑到资源与人员的优化配置基础上，按照以改扩建为主，新建为辅的总体思路，遵循因陋就简，量力而为的原则，根据所需床位，资金等实际情况制定了行之有效的实施方案。第三抓紧时间落实。我市去年在马鞍、刘家隔、新河等地试点成功后，其他乡镇借鉴这些地方的成功经验，因地制宜，克服困难，狠抓落实。尤其是西江、杨林、麻河、里潭等地不等不靠，边建设边筹资，为福利院早日建成煞费苦心，形成了后来居上的良好势头。

三是筹资有方。这些乡镇采取政府拨一点、部门帮一点、乡镇筹一点、社会捐一点的办法，多途径多渠道融资，为“x工程”的建设打下了坚实的经济基础。

四是管理有序。这些乡镇在实施“x工程”的过程中，一手抓建设一手抓管理，不断增加入住人数、强化内部管理、提高服务质量，刘家隔、马鞍、新河、马口、垌冢等地已形成了各有特点的管理模式，为吸引院民入住，增加入住率，积累了很好的经验。

总之一年来，在大家的共同努力下，我市“x工程”出现了前

所未有的良好发展氛围。但是，我们也要清醒的看到，实现全省今年集中供养率达80%的目标，我市任务还相当艰巨，形成不容乐观。一是总体进度不够快，工作开展不平衡；二是供养经费少数地方还未真正落实到位，改扩建资金筹措渠道窄；三是少数已竣工的福利院由于管理跟不上，导致福利院入住率位低，床位空闲多，形成资源严重浪费。这些问题解决好与否，直接关系到全年工作目标的实现，关系到整个“x工程”的成败。因此，各乡镇要进一步提高对实施“x工程”重要意义的认识，增强工作的责任感和紧迫感，针对问题，有的放矢，克难奋进，切实把这项“民心工程”抓好抓落实。