

新任总经理就职发言 总经理发言稿(实用10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

新任总经理就职发言篇一

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！

新任总经理就职发言篇二

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。

新任总经理就职发言篇三

新旺纺织有限公司是湖南省重点企业，岳阳市农业产业化重点龙头企业，西塘镇委、镇政府重点招商引资企业。

公司于20xx年3月开始筹建□20xx年7月已完成第一期十一万锭纺织生产线和织布厂。短短三年来，在各级领导的正确领导下，新旺人攻坚克难、勇于创新，取得了可喜成绩□20xx年向国家缴纳税收100万元，解决了西塘当地600人的就业问题，也得到了镇委、镇政府的充分肯定□20xx年、20xx年连续两年成为“素质样板企业”、“西塘十佳纳税人”。

纺织行业是中国五大传统产业的支柱产业，也是关乎国计民生的福祉事业，传统的家庭作坊已不再适应形势发展的需要。为了立足国内，放眼世界，使新旺可持续发展，公司购置了国内外最先进的纺织生产设备，建立了具有国际领先水平的实验室和检验设施。安全的厂房设施、舒适的工作环境、更智能的操作系统，大大地提高了工作效率，也从源头上确保了产品质量的可靠性。

新旺人坚信一个道理，没有干不好的，只有想不到的，靠质量兴企，懂拼才会赢。新旺以不断增强国际竞争力为目标，按国际化、信息化、产业化、生态化融合发展的要求构建纺织产业新体系，以技术创新和体制创新为动力，以结构优化为导向，着力打造支撑有力、科技含量高的名牌企业。

没有最好，只有更好。要使企业做大做强，新旺人奉行一条原则，“有赛必参，有奖必争”□20xx年9月获得了中国棉纺织行业协会会员资格□20xx年参加了以岳阳纺织大学为龙头的岳阳市服装科技创新联盟组织□20xx年4月还被获得了湖州纺织服装业“优秀供应商”殊荣。今年，新旺人将以百倍信心，争创“湖南名牌产品”、“高新技术产品”、“高新技术企业”。我认为，成功与否，并不重要，重在参与。新旺人只有不断树立科技创新理念，时刻具有忧患意识，才能让新旺稳中求大，使产品质量精益求精。

的大力扶持□iso9001质量管理体系认证已落实到位，“湖南名牌产品”、“高新技术产品”的申报工作基本完成。

产品靠质量，顾客是上帝。通过争优创新竞争，新旺人将严格要求自己，牢牢把握产品质量关，把iso9001—20xx的质量标准和fz/t71005—1999的行业标准贯穿于生产、管理和销售的各个环节，层层把关，环环相扣，让不合格产品胎死腹中，扎扎实实地做好售后服务，不断提升顾客的满意度。

面对纺织行业的疲软市场，新旺人将根据客户个性要求和快速多变的特点，在产品中融入个性化和多样化的需要，缩短交货期，降低库存资本和改善服务，源源不断地开发满足个性需求产品，不断更新改造，加大研发投入力度，不断提升纺织行业的品牌价值，使产品从中低端需求，逐渐向高端群体延伸，逐步向产业用纺织品扩张，使产品更加人性化、生态化、名牌化。形成市场逼研发，研发创名牌，名牌占市场的良性循环。

创业的路，艰辛的路，路漫漫，其修远兮，新旺人将始终坚持走质量兴企之路，创自主知识产权品牌，让新旺走得更远更好。

谢谢！

新任总经理就职发言篇四

各位同事：

大家上午好！

春回大地，万物复苏。春暖花开的季节已经走近，但是，钢铁行业寒冬却还未曾远离。钢坯价格持续下跌，可原材料价格却居高不下，面对如此艰难的困境，唐荣全体干部职工攻坚克难，深挖潜力，春节期间放弃与家人团聚的时间，坚守岗位，认真贯彻执行集团公司的发展理念，深入落实各项经营任务，较好地完成了各项生产计划指标。在此我代表公司领导，向全体员工及家属表示衷心的感谢，你们辛苦了！

刚才两位经理汇报了二月份指标完成情况，并对三月份工作做了部署，我完全同意，下面我对二月份重点工作总结如下：

一、深入贯彻安全大检查方案，实现安全稳定无事故。

为确保公司安全生产态势持续稳定，12月16日起至202月底，全公司范围内掀起了以“查落实、查管理、查现场、查人员”为主要内容的冬季、双节安全生产大检查活动热潮。通过验收结果来看，各单位在安全、生产技术、设备等方面都开展了不同形式的检查，也查出了很多问题，消除了生产过程中的不安全因素，对双节期间的安全稳定有效地起到了促进作用。

但在检查过程中，个别单位仍然存在流于形式、不按要求和标准检查、不按规定整改反馈等现象，在以后的安全管理中，要进一步树立“安全管理是全员全过程管理”的观念，构建人人抓安全的管理模式，落实主体责任，消除安全管理只是部门管理的认识误区，扎实开展各项安全活动，实现公司安全生产长治久安。

二、健全应急预案管理，开展应急预案演练。

应急预案管理，可以说是大多数企业安全生产工作中的“软肋”，但当前社会上频发的突发事件给我们敲响了警钟，让我们不得不正视应急预案的重要性。

二月份，公司高度重视应急管理，制定春节期间应急预案，并下发各单位组织学习，合理安排员工节日休假，加强夜间值班管理。各厂健全生产应急预案体系，开展应急预案实战演练。炼钢厂完善倾炉、氧枪坠落事故应急预案编写，组织演练一次。炼铁厂修订了高炉鼓风机站和重点岗位对低压断电事故的应急预案，高炉进行了吹管烧穿应急演练，烧结进行了返2皮带断应急演练，竖炉进行了突然停电事故的应急演练。动力厂和保卫处进行了消防演练。

应急预案管理，今后要作为健全和完善事故预防机制的重要一环，纳入各单位重点工作，逐级落实责任，强化监督管理，尽快构建科学可行、反应迅速、处置及时、应对有效的企业应急管理工作机制，推进安全生产长效机制的健全和完善。

三、以市场为导向，合理组织生产，创高产降成本。

面对低迷的市场形势，公司要求各单位树立大局意识，以公司整体目标为出发点，加强沟通协作，竭力为下道工序提供优质产品，职能处室充分发挥监督、服务的'作用，综合平衡生产组织协调，做好技术指导。

每天关注市场原料动态，及时掌握公司原辅料消耗情况，结合采购部门，保证原料的合理库存，满足了正常生产需求，确保了春节期间的连续生产。为最大限度地降低现价成本，在保证产品质量的基础上不断优化配比，提高烧结及球团矿品位，调整高炉入炉结构。

加强培训，提高重点技术岗位人员操作技能，技术专工深入现场，对现场操作进行监督、指导，努力实现操作的标准化、规范化，为质量的提升和成本的降低奠定基础。突破技术瓶颈，不断提升小指标，二月份，动力厂当班发电量12次突破17.7万度的目标值，炼铁厂当班产量9次超目标，炼钢厂连铸过钢量、一次拉碳率、铁水锰收得率多次创新高。

方钢试生产阶段，通过两个月的人机磨合，设备不断完善，优化改造，员工操作水平逐步提升，生产趋向稳定，完成了产量计划，但是二级品还较多，三月份要进一步协调中钢解决设备缺陷，提高产品质量，规范管理，尽快纳入标准生产，制定工艺生产考核制度。

四、持续开展5s联查，深化环境治理。

随着公司5s管理力度的加大，各单位的重视程度不断提高，积极主动进行自查自改，使5s管理上升了一个新台阶。办公楼区域的各处室也行动起来，一改过去滞后的局面，且随着经办室每周一次的5s联查，效果明显改善，提高了整体工作环境，得了政府领导们的认可。厂区主干道路划交通线，全部安装路灯，使厂区亮起来。

制定厂区绿化方案，生产技术处牵头，组织各单位提前筹备植树工作，挖坑、土方置换等工作基本接近尾声，届时厂区内非硬化区域都将种植树木或其他植被，几个月后定将是一片欣欣向荣的新景象。

五、齐头并进，其他管理稳步提升。

流程、制度建设，根据生产实际需求，不断健全和完善各项制度，炼铁厂制定了除尘放灰管理规定和循环水水质管理规定，推行了新的高炉工长、烧结作业长考核制度。设备系统出台了设备现场整顿实施办法，加强用水管理，要求各厂补水错开时间，由总调计划安排，优先保软水用水，解决了生产用水紧张状况。规范点检流程，点检定期复查，提高设备日常维护效果。推行正激励，在集团单项奖调整后，公司内部实行单项奖，新增小指标奖励，以期激发大家的工作热情，争创更优指标。紧跟集团步伐，制定厂处级车改方案，降低公车成本费用。

总的来说，在大家的共同努力下，二月份整体生产指标完成不错，各项工作健康有序发展。但严峻的市场形势警醒着我们，企业要想生存，这些还不够，管理必须再提升，成本必须再降。况且冷静地思考二月份的工作，还存在着诸多不足，事故频发，炼钢24起，其中1起一级生产事故、1起一级质量事故，炼铁4起，其中2起一级生产事故，烧结3起；部分可控成本上升，与上月比出现倒退趋势。这就要求各单位，特别是管理人员认清形势，查找不足，深挖潜力，拿出切实有效的改进方案来。

下面，我就三月份的工作提出几点要求：

1、安全环保，要始终作为企业生存的第一要义，安全工作重于泰山，

红线意识不可逾越众所周知，如今，随着国家环保治理的深

入持久化，环保达标已成为企业生存的又一严峻考验。

三月份，安全管理必须在已有成果的基础上进一步提升，严抓细管，把大联查大覆盖纳入一把手重点工作，全面复查大检查期间发现的问题以及市安监局隐患排查治理的整改情况，整改不彻底的要加大考核力度。继续深入开展学规程、反违章，学规程要做出学习计划表，按部就班组织培训学习，考试验收效果。反违章工作要班组、车间、厂部三级联动、齐抓共管，营造一个良好的工作氛围。

新任总经理就职发言篇五

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

新任总经理就职发言篇六

再次感谢大家！

听了这么多感人肺腑的发言，有这么多优秀的员工我们***能不向前发展吗？

企业四年的发展历程，也同样伴随着我个人的成长，由当初的一个人单打独斗到发展带领一支由各色人组成的团队，对我个人能力是一个巨大的挑战！

因为我一直做业务管理工作，所以一开始只注重销售和售后服务，忽视了对质量的管理，我们的业务员再能干，顾客会因为质量不好，而拒绝再次与我们合作，我们的售后服务再周到，但谁会喜欢天天有麻烦呢？所以和我们长期合作的客户少之又少，一年当中总在重复这个过程，满怀信心和喜悦的谈来一个新客户，因为质量做的不好又流失掉了，周而复始，恶性循环，连我们销售部门的信心都打击掉了，销售任务也不能按时完成，大量的退货，大量的死帐，第一年我们整整亏损了十万元。

第二年我们开始抓质量管控和技术学习，大家知道我不是搞技术的，要想完成这项工作有多难，那时候，企业小，效益差，很多优秀的技术人员和管理人员根本不愿意来这里工作，那时候我和办公室王主任，只要能见到同行的员工厂长也好，油工也好，抛光的也好，打磨的也好，就请人家吃饭，向人家虚心的请教，一点点的学习，一点点的摸索，以为我们诚恳、朴实、好客所以我们在这个行业里的朋友越来越多，也就是有了这些人脉咱们在05年引进了抛光技术，增加了高温烘烤这个环节，我们在质量上有了个飞跃，因为技术的进步、质量的提高我们把营销战略调整到了华北市场，我们产品的定位为中档偏上的质量，中档偏下的价格。

大家都听说过田忌赛马的故事吧！田忌和齐王赛马每次都输，后来，孙臆给他出了个主意，用他的劣等马和齐王的优等马比赛，用他的优等马和齐王的中等马比，用他的中等马和齐王的劣等马比，三局两胜当然是田忌赢了，那么我们和质量相等的厂家相比我们的价格占优势，和同等价位的厂家比，我们的质量占优势，那么我们会不会应赢呢？当然会赢，我们06年和07年的快速发展，就是最好的证明。

许多好员工和好朋友，都再讲我们质量要求这么高，售价却很低是不是太亏了，李家诚讲过一句话，如果10%的利润是合理的，你赚11%也是可以的，如果你赚9%你会发大财，为什么？月圆则亏，物极必反，这个原则适合做人、做事、做企业。我们要做长、要做企业同一类型产品我们要比别人多迈两年，凭什么？一时的利益吗？不会的，所以智者要懂得适当的放弃，当我们的企业经历了第一个转折点，效益在逐渐增加的时候我们又遇到了新的问题，员工问题，因为我们在创业之初采用的是人情化管理，全凭自觉，因为产量小甚至也没有上下班时间，有活儿就干没活儿就歇着，当产量扩大的时候员工紧张不起来，很多老员工认为资格老不按时完成工作任务，不遵守纪律，甚至有意挑战制度，对企业不负责任、对客户不负责任、对自己也不负责任，面对这种情况，05年底提前一个月停产，我用了很长的时间制定了06年的计划，制定了详细的规章制度，06开始的时候，我们淘汰了80%不负责任的员工，重新请了厂长和新员工，这个时候我们的企业进入了快速增长期，连我自己都没有想到年底单月产量是年初单月产量的五倍！这一年我们第一次有了年终奖。这期间我们进行了体制改革，由原来的效益工资改为计件工资，为了尝试新的管理方法，我们实行了四个月的责任承包制，但总的来看是弊大于利，因为小集体的利益和与企业的利益既对立又统一，然而承包制显现对立的一面比较突出，统一的一面被忽略了，很多人选择了短期行为，到了07年我们的产量有了新的突破，员工大量的增加，我们的产量的增加，我们管理上存在的问题也就日益突出，所以07年我提出了三个建设和两个完善，第一是企业文化建设，二优秀团队建设，三制度化建设，一完善职工工作环境，二完善员工福利待遇，既老有所养病有所医。

企业文化的建设是一件日积月累的事情，有一句话：凡是一个人带头，没有人跟随的就等于闲逛。今天四周年庆典是企业文化建设的第一步，我不知道有没有人会跟随我，但我会尽我最的力量去完成这个目标，因为实践证明许多企业这么做了是对的。。

《二》

我最早给自己的这次讲话定了一个题目叫做《成长与责任》回首四年的历程，既是企业的成长，也是我个人的成长，当企业发展到今天这种规模，对我而言更多的是一份责任，对家人的责任，对员工的责任，对社会的责任，尤其对我们这么年轻的员工，但是好人难当呀！我今天要求大家提倡艰苦朴素，少花钱，多替父母想一想，多替家庭想一想，要求他们不要过早谈恋爱，怕影响他们的工作和事业，更多的规章制度约束他们只是希望他们能成为懂得规矩的人，今天给你们提供一个演讲比赛，是希望你们从中锻炼从中学习，我花钱为大家培训是希望大家能从中有所收获，但是我敢说，没能有多少人理解，对你们的严格要求只是希望你们能提高能进步，我想，很多人会恨我甚至骂我，其中包括我自己的朋友和我的自己的亲戚。

实际上，这个企业一年赚十万和一百万，对个人和企业的投资人的生活而言，是相等的，这个企业做三年或五年，对我们的生活也不会有太大的影响，应为我们是一些生活及其简单的人，吃不讲究穿不讲究，最大的消费是买书和学习，赚再多的钱也是要投入到企业里面，但做企业20万和100万区别大了，如果今年能赚一百万，我们的员工福利和工作环境将得到最大的改善，而且长此以往的积累，会让我们方法面面有很大的提高，如果企业不赚钱，那么我们员工的收入又能多到哪里去呢？所以我经常讲责任盛于能力，很多事情横多员工多说我能力不够，而我说不是能力不够，而是责任不够，如果你有责任感，你就会用心解决问题，会是一个问题的终结者，而不是问题的制造者。

在这儿我给大家讲一个我个人的故事，在97年的时候，那一年我25岁我在天桥卖电动工具，我有一个同事，他卖货非常厉害，一千多种整机和几千种配件获的价格都了然如脑，而且知道每天的库存储量，许多事情老板都要去问他，我当时不理解，我觉得他当时的工资不高，多卖货和多卖钱又没有

提成，何苦呢？我就问他为什么这么做？他跟我讲，他说，小邢，第一呢，我跟老板是表兄弟，我有责任做好，第二呢，我以后想当老板。后来因为他表哥的生意做的很大，在北城福丽特开分店的时候，调他去当经理，也算是事业上的一种成功吧！

这个人对我的一生都影响很大，因为他让我明白什么是为自己工作，工资不是唯一的动力，钱多我就好好干，钱少我就懒洋洋，实际上你还不好好干怎么会钱多呢？天道酬勤，后来我也在努力工作，我的付出肯定要比得到的要多，我第一次体现了我的价值，我方方面面是第一，包括老板在内很多不清楚的事情都要问我，因为我要创业，我去做装修，所以我在年底我就离开了那里，老板最后对我说了一句话：你能行，因为你有心，包括开这个厂的时候，大部分电动工具都是那个老板提供的，因为资金紧张，都先用后付钱。

讲了这么多我只是想说，责任是一种行为，小到电表快没电了，你能把电卡提前插好，小到饮水机快没有水了，你把开关关掉，小到随手关灯，随手关电源，你说你有没有关灯的能力？你说你有，有没有修补一块板子的能力？有，都有，如果没有责任，你不可能不去做，还会有借口说这事情不归我管，如果你有责任的话一定会做的，而且会做好。

让我们能为我们成为学习型企业中一员，学习型团队中一员而鼓掌，为我们的年轻而富有朝气的企业为我们***四周岁的生日举杯同庆，做到现在我们更多的是无怨无悔，因为我们心中装着责任！

所以我希望我们所有的员工和我一样随着企业的发展而成长，包括今天的演讲比赛和才艺展示也是给大家锻炼和提高的机会，我希望不管以后你们还是不是在我们这个企业中工作，都是一名全面发展的优秀人才，希望你觉得工作在***是件有意思的事情！

新任总经理就职发言篇七

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2003年工作总结2004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。2003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2004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。

2003年我公司实现产值17506万元,与2002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2003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。对于这方面,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 2003 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！没有过硬的产品质量，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

2003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

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2003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。

在《2004年企业经营管理改革方案》中把各科室、部门、各管理人

新任总经理就职发言篇八

暨项目签约仪式上的讲话

温州华银集团有限公司董事长郭栋

二00六年九月十七日

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“第三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。

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。

新任总经理就职发言篇九

尊敬的各位领导、各界同仁们：

大家好！

20xx年工作总结：

紧张而富有收获的xx年过去了，在这辞旧迎新迎新之际，首先感谢各位同仁在过去的一年的辛勤劳动，感谢大家为公司发展所做的重要贡献！昆明典梵文化传播有限公司在各级领导的支持下、在全体员工的努力下、在各界同仁的帮助下，妥善应对市场变幻的大环境，及时调整经营思路和方略，在工作头绪多、任务相当繁重的特殊情况下，通过坚持不懈的努力，紧抓发展机遇，较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。在这里，我要衷心的对大家道一句：辛苦了！谢谢你们！

一分耕耘，一分收获。20xx年，是公司成立的第三周年，也是压力与动力同在、挑战与机遇并存的一年。我们的汗水换来了丰收，我们的拼搏换来了喜悦，我们的付出得到了回报，我们的希望得到了实现。自xx年到20xx年在国内外金融形势较为萧条、出租车gps车载定位系统及led电子显示屏户外传媒经营环境持续复杂的情况下，经过公司全体员工的共同努力，我们实现了约万元的经营收入，约万元的营业利润，实现了公司持续、平稳发展。公司客户群体进一步增加、优化，我们的客户网络有所加大且更趋均衡。

但是，一个公司的发展不是一蹴而就的，公司的`长久繁荣昌盛需要我们每个人精心呵护，来不得半点掉以轻心。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。在这里，我主要强调三个字：

第一个字品；品就是品德、品质、品牌。

当然，公司绝大多数人都有好的品德。你们懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。不因小事而毁誉，不因私利而废公。公司需要你们这样的人，欢迎这样的人，我们要造就更多这样的人！能力固然重要，人品同样不可或缺。品德好的人总是能赢得人缘和信任。有了人品做航标，你的人生之舟就能乘风破浪，到达成功的彼岸。

我们常说人品即产品，有了好人品就不怕生产不出好品质的产品。零缺点的品质目标是我们想要的，但是，要达到零缺点目标，靠的是大家齐心协力、认真负责，也就是说品质是靠各位做出来的。我们要做到：服务出一流的品质。“质量就是生命”，这句话不是老生常谈，而是千古不变的商海准则。只有这样才能实现“典梵行业龙头企业”的目标。

没有好品质，品牌就是无源之水、无本之木。有了过硬的服务体系，我们就要全力创品牌、创名牌。现在，公司的客户已遍布全国各地，但这还未达到我们的目标。我们下一步目标是把我们的品牌做大做强，让典梵的品牌响彻神州大地。

第二个字——赢

赢，是指双赢。我赢你输，我输你赢，都不是赢。真正的赢就是双赢，是皆大欢喜，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，不是总经理发的，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。我们不断把企业做大做强的目的，就是增加社会就业，是让更多的人都赚到钱。只有大家齐心协力，努力工作，我们才能都有钱赚。

3. 企业与社会双赢。社会要发展，企业的贡献不可或缺。企业要对区域发展献一份力，在今后的日子里，我们将继续主动参与公益事业，积极响应政府的各项政策，树立良好的社会形象。最终使更多的人拥护我们、支持我们，企业才能得到长足的发展。

第三个字——和

和，就是和睦和谐。有一首歌唱道：团结就是力量！这句话至今是许多企业的座右铭。团结就是力量，团结，一切困难都可以迎刃而解；团结，任何对手都可以战胜；团结就是力量，团结出凝聚力、出战斗力、出生产力、出社会活力。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，经济社会才会持续快速和谐健康的发展。另外，要和睦，必须讲纪律，必须有纪律。俗话说，没有规矩，不成方圆，纪律表现就是集体的面貌，集体的声音，集体的动作，集体的表情，集体的信念。

主要注意以下三点：

1. 家庭要和睦。家庭是社会的细胞，和睦的家庭你使你安心愉快的工作，和睦的家庭是我们成功的基础，和睦的家庭让我们对工作更有热情、对生活更有激情。
2. 公司要和睦。同事之间若有良好的关系，决对有利于你的工作和健康。我建议有些员工用心处理好同事关系。闲谈莫论人非；静坐常思己过。在和同事相处的过程中，要始终以此为准则。
3. 社会要和睦。人是社会的人，离开了社会，人是无法生存的。所以，我们要和继续保持和各级政府、各兄弟企业之间的和睦关系。让我们在新的一年里，牢记品、赢、和三个字，努力实现物质和精神双丰收！

我希望每一个典梵人都谨记诚信、敬业、团队、创新的企业精神，继续保持认真、快捷、坚守承诺、雷厉风行的工作作风，紧紧抓住当前的发展机遇，为典梵的美好明天而奋斗！典梵这棵幼苗，正在各界的共同努力下不断茁壮成长，我坚信：在各界同仁的呵护、支持下，公司定能成长为参天巨树，为政府、为社会做出更大的贡献！

最后，衷心祝愿各位领导、各位同仁、全体员工及家属春节愉快，身体健康，合家欢乐，生活美满！

一、经营目标：

在对20xx年经营目标完成情况及市场整体把握的基础上，结合我公司实际，经过多次的市场分析、讨论，确定20xx年目标营业额万元，各部门、各人员要充分领会，积极思考，结合自己的岗位认真贯彻执行。

二、业务管理

业务经营是公司一切经营活动的核心，公司各部门、各岗位人员务必紧紧围绕这一核心而开展工作，务必为公司业务经营的顺利进行而努力。

要加强工作的计划性，增强人员之间的沟通，对所经营的项目要了如指掌，积极把握市场主动。

1、销售

要在总结去年工作的基础上，维护好我们的现有客户，要分析市场情况，总结客户特点，稳步增加现有客户的销售额；同时要制定具体措施，积极开发并培养新客户。要注意在销售工作中重点突出公司的优势点。要加强应收账款管理、催收。

总之，业务销售部门要改变工作思路，制定较为完善的销售计划，采取灵活多样的促销措施；在工作中要善于创新，要有敏锐洞察力，对我们现有客户要进行分析总结，在维护好现有价格体系的同时，有针对性地向客户报价，这也是对业务人员最基本的要求。

要加强人员劳动纪律管理，增强人员之间的沟通，督促人员注重仪容仪表，对客户要和蔼可亲，大方得体。

三、其它方面的工作

1、质量管理

公司各部门要注意一下工作事项，维护好公司质量管理体系正常运行，保证公司产品经营质量。要配合公司，做好人员结构的调整，要在日常工作中时时针对业务经营的重点环节去管理。要加强管理执行力度。要加强工作的主动性和时效性。

2、财务管理

财务部要做好公司的财务管理，定期分析公司经营活动中资金的流转情况，做到及时发现问题，及时汇报、解决问题。要在做好基础工作的前提下，主动介入公司日常的业务经营管理，填充新的财务知识，用现代财务理念理财。要做到事中控制，对各项数据及时汇总分析，提出解决方案，不要老是滞后。

3、公司及人员管理

去年公司人员管理出现了一些新情况，暴露出一些新问题，具体表现在：劳动纪律松散，迟到、早退、脱岗、离职等现象比较普遍，请假随意性较大；不严格执行各项管理制度及操作规程，工作随意性很大，未进行有效的沟通与协调；责任意识差，主人翁精神不足，集体意识、全局观念淡薄，这些问题严重影响了公司的正常经营，形成了不良风气。

今年，公司要加强部门主管的管理、培养、引进，使部门主管真正担负起公司发展的责任，要定员、定岗、定则，进一步明确员工岗位职责，特别是部门主管的职责，责、权、利相结合，以加强执行力度；通过强化日常培训、学习及各种集体活动，培养员工的主人翁意识。

新任总经理就职发言篇十

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。