

# 2023年工业企业工作报告 企业行政工作报告(汇总5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 工业企业工作报告篇一

### 营销工作步步为营

孙玉祥在报告中指出，去年，国家政策、经济环境纷繁复杂、瞬息万变。上半年，市场依然保持增长，公司经营势头强劲，中标金额超过28亿元。三季度以来，在金融海啸的强大威力下，许多项目因国家宏观经济调控而缓建、停建，致使我们没有重点项目投标，公司果敢调整营销策略，到11月份中标了1个亿的水工项目。进入12月份，在国家扩大内需的政策措施下，市场开始回暖，我们抓准时机，重拳出击，岁末再传捷报，中标了杭州九堡大桥工程，超额完成年度经营指标。公司的市场反应机制和把握能力日臻成熟。一年来，营销工作的主要收获为：1、区域经营成果丰硕；2、海外市场开发取得重要进展；3、铁路市场开发再添新业绩；4、产品结构得到有效改善；5、公司资质经营绩效明显；6、生产经营联动机制初步形成。

### 施工生产平稳有序

报告指出，\_\_年公司 在建项目具有大项目多、产品种类多、技术含量高、区域跨度大、管理难度大的特点；受宏观环境影响，在建项目普遍陷入资金困境。公司全面贯彻落实“生产经营联动年”工作精神，突出施工组织管理，加强项目前期

策划，使工程一开工就处于受控状态。施工过程中，认真开展劳动竞赛，加大重点项目、困难项目管控力度，推动在建项目均衡发展；重点指导项目部抓好过程控制，把握施工节奏，尽可能避免因抢工导致资源浪费、成本增大的现象发生；及时协调解决施工中的突发事件，加强与相关业主、监理的沟通。综观全年形势，施工生产整体平稳有序，未发生重大业主投诉，超额完成了年度任务。

## 企业管理从紧从严

报告指出，在经受宏观经济形势强劲冲击的大背景下，公司经济仍然能够保持平稳发展，足以说明我们采取的一系列应对策略和措施及时有效，企业的风险控制能力逐步增强。

1、财务风险控制绩效明显。一是实施紧缩开支的财务政策，管理费、非生产性支出明显下降。二是财务预算管理工作进一步深化。三是突显了财务理财对公司生产经营的资金保障作用。四是在国家银根紧缩的不利条件下超额完成了年度清欠计划。五是继续加强税收筹划。六是财务信息化建设深入推进。七是灵活运用法律武器，主动出击维权，积极应诉化险。

2、项目成本风险逐步化解。一是材料调差、变更索赔、合同结算工作取得阶段性成果20\_\_年精选公司行政工作总结20\_\_年精选公司行政工作总结。二是坚持严格抓好分包招议标工作，并督促项目及时办理分包结算，有效控制了分包成本。三是进一步加强分包商管理，实施季度过程评价和完工评价制度，培育有业绩有实力的核心分包商。四是强化项目管理的激励与约束机制，对工期跨度大的项目实施分段预兑现办法，提高项目班子工作积极性；实行亏损项目经理述职，帮助亏损项目开展成本分析，研究制定节流挖潜和索赔的具体措施。五是合同管理信息化建设深入推进，数据录入率达标，各个模块正常运行，实现了远程查看和审批功能。

3、技术创新能力不断增强。一是充分发挥了专业机构的技术创新和保障作用。二是大力推进科技进步和技术开发。8项施工技术获得局科技进步奖，经科技查新达到国际首创1项、国内先进水平7项；5项工法获得江苏省施工工法，其中4项获得国家工法。三是积极推动技术交流，在省、国家级刊物上共发表论文19篇，出版了《公司50周年庆论文精粹》。

4、产品质量风险得到有效控制。一是严格质量管理制度，加强巡回监督检查和管理体系运行监控。二是加强工程质量通病预控，完成了28项项目常见质量通病的调研分析。三是召开公司\_\_年度总工会，专题研究和部署工程质量管理的工作。公司\_\_年质量管理目标基本实现，主要项目管理精细，工程质量稳定；获得国际桥梁大奖1项、省级优质工程奖1项、局优质工程和优质混凝土奖2项，省级优秀qc小组7项。

5、安全生产风险得到有效控制。公司认真开展安全生产月活动，狠抓安全法规的宣贯和执行；切实加强对农民工的安全知识和技能培训，提高安全工作保障率；重点落实特种设备的取证工作和安全管理；着力抓好防洪、防台、防滑坡、冬季施工等季节性的安全预案以及防震预案的编制和落实。施工生产的安全风险得到有效控制，全年未发生重大安全责任事故。公司被评为“重庆市安全生产先进企业”。

7、物资管理水平不断提高。一是变革物资管理模式。将原改制的物资公司清算收回，按照专业化运作和集中统一管理的思路组建了物流分公司，将全公司项目的物资采购供应和管理职能统一纳入物流分公司，并从新开工项目开始强力推行。二是周转材料管理取得了突出成绩，项目所需周转材料由物流分公司统一调剂配置，公司生产管理部严格把关，加快了周转、提高了利用率，克服了重复购置和无序流动。三是抓紧价格处于高位运行期废旧材料的清理变现，黄海大桥等一批完工项目获得了可观的经济效益。

8、人力资源管理进一步强化。一是加强工资总额和项目外用

工控制的“双控”措施落到实处。公司将项目工资发放权收回公司总部，实行网上审批，项目工资控制标准与产值、利润、安全、质量等指标复合挂钩，有效抑制了项目工资发放的无序状态和公司工资总额的过快增长；及时清退外聘短期员工、退休返聘人员，尽量减少临时性用工，在一定程度上缓解了主体员工的上岗压力，同时也降低了项目用工成本。二是强化职业培训，打造学习型企业，全年举办各类培训21期共1216人次，员工培训率达到41.2%，其中，适应公司新发展的铁路和涉外项目的专题培训明显增多。三是根据局部署进行适应性减员18人，减员率1.3%。

9、企业综合管理进一步加强和优化。一是强化制度刚性和执行力。二是信息化建设深入推进，实现了主要业务模块的上线运行，完成了综合业务平台的基础建设，信息化建设逐步深入到项目层面。三是公司从润航、盛图两改制公司撤资，并在其基础上成立了作业分公司，企业的作业层建设迈出新步伐。四是适应未来发展的项目组织架构进一步完善和优化，“总部控制+项目法施工+专业公司支撑”的项目管理模式基本形成20\_\_年精选公司行政工作总结工作总结。

认清新形势，推动公司新一轮发展

孙玉祥在报告中指出，在总结成绩和经验的同时，我们必须更应该清醒地认识到发展中面临的困难和挑战，工作中存在的问题和差距。主要是：营销架构有待进一步调整，辐射经营机制不健全，订单不足成为制约公司发展的瓶颈；企业资本金与公司规模不匹配，流动资金成为制约公司未来发展的又一瓶颈；现场作业班组不健全，公司作业层断档，质量问题时有发生，业主投诉增多，并出现公司规模增长而职工待岗增多现象；项目盈亏不平衡现象仍然存在；海外项目管理未形成体系；物资管理新体系、大宗材料量差管理须进一步规范和加强；执行力建设仍需深入；适应现代企业制度要求的风险管理体系、信息化建设须升级上档。

中央已经公布了4万亿的投资计划，各地方公布了近18万亿的投资计划，包括在建项目、已经规划的项目和追加投资，涉及铁路、公路、民航、水路、港口和码头建设，这是继98年金融危机以来，我国历史上最大规模的新一轮立体交通网建设浪潮。在铁路方面，国务院批复的铁路投资额已达到2万亿，今年将投资6000亿元；在公路方面，明后两年交通固定资产投资规模年均达到1万亿元的水平；海外建筑市场，在全球资本短缺的大背景下会受到影响，但对于我们目前的海外市场份额影响不大。从母公司的发展态势来看，局正积极实施“大铁路”战略、“大海外”战略和“投资”战略，这无疑是公司发展的利好条件。企业的内外环境为公司经济增长带来了巨大的动力和市场空间，因此，在新一轮重要机遇期来临时，我们要迅速行动起来，趁势而上，抓份额，谋效益，为推动公司新一轮发展蓄好势、起好步。所以，我们将全年的工作主题定位为“营销管理年”。

## 工业企业工作报告篇二

今年来，我局按照中央年初“保增长、保民生、保稳定”的总体目标，从服务企业、促进就业的大局出发，创新工作思路，改进工作方法，从积极帮助企业缓解发展中遇到的困难，想方设法，促进区重点企业又好又快发展。

据统计，我区共有年产值在5000万以上的大型企业109家，主要分布在鼓山镇的福兴经济开发区和新店镇的金城民营投资区，就走访和联系企业的情况来看，目前较为缺工的企业有钜全、顺大、日立工机、福万、佳宁化妆品等企业。

我区企业多为加工生产型企业，生产方式多为劳动密集型。今年年初，受金融危机影响，区内部分企业订单下降，产能萎缩，裁员现象时有发生，对此我局采取果断措施，建立了企业用工和裁员情况监测系统，实行动态监测，积极维护就业稳定，避免了大规模裁员的发生。劳动、工会等部门也及时组织人员走访企业，加大政策宣传力度，努力让企业做到

少减薪、不裁员。下半年，随着经济形势企稳回升，许多企业订单不断增加而亟需招收员工，我局迅速调整思路，根据企业的用工需求，为企业用工提供各种帮助。今年六七月份，我局组织赴贵州、甘肃、宁夏等地进行劳务对接；十月中旬又派出小分队带领有关企业再次出击宁夏等地对接当地就业服务中心与技校；十月下旬至今又带领企业深入山区乡镇村开展直接招聘对话宣传，千方百计帮助企业招聘员工。据统计，通过开展省内外及本乡村的主动对接，已为企业招聘员工500余人，有效缓解了我区重点企业缺工状况。

在做好用工扶持基础性工作的同时，我局还积极帮助企业解决短期用工难题，近段，接到日立工机有限公司反映缺工问题信息，我局谢国昌局长即于11月27日带领局就业培训科长及经办人员到日立工机了解具体情况；11月28日，市劳动保障局就业服务中心高远忠主任、陈永春副主任和我局谢国昌局长及局就业培训科长一行，陪同前来劳务对接的宁夏固原市八个县劳动保障局局长再次来到日立工机有限公司，现场商讨有关对接事宜。固原市八县劳动保障局局长表示能够组织一批农民工前来对接，但日立工机公司希望招聘的主要是技工学校毕业人员，对于农民工，日立工机公司表示不能满足其住宿需要。后日立工机有限公司向市政协陈扬富主席反映的缺工问题后，我局谢国昌局长又与市局就业中心高远忠主任联系，我局就业培训科长又及时和公司联系，并对有关情况再次作了说明，日立工机公司非常感谢我局为他们缺工所做出的努力，我局也表示今后将继续为企业提供各种力所能及的帮助。

与此同时，我区领导也高度重视重点企业用工问题，近期，为进一步加大扶持区重点企业用工力度，我区由刘昌棋副区长牵头，先后多次召集我局及区财政局、外经局及各乡镇街道领导研究对策，初步拟定了帮助重点企业用工暂行办法，并安排财政专项资金予以扶持。

## 工业企业工作报告篇三

### 四、加强企业文化建设。（文化力在企业发展中的作用）

首先，我们要提高认识，特别是我们的高层管理者要提高认识。要认同企业文化在企业中的作用。要消除企业文化与企业效益、经营无关的认识，要消除企业文化是一种务虚的概念上的认识，要消除企业文化是一个无形的，无有价值效益的错误认识。要把企业文化的培树、建设工作放到企业发展过程中，重中之重的位置上。企业文化形成是一个系统工程，它体现在我们整个经营管理的过程中。它是从实践到提炼到形成全体员工的一种理念。我们不能熟视无睹，掉以轻心。

一是要按照现代企业制度要求，建立起适应我们企业现行情况的各项管理制度，应该说这是我们的起步阶段，深层次的企业文化意境，是无需制度约束的。这一点我想大家应该理解。

二是创造建立起学习型的企业。应该把它放到企业发展的战略中。

要继续组织员工学习，接受培训，关爱员工素质的提高。今年我们要求各单位、部门要有计划的组织本部门员工学习，一是学习理论，提高素质。二是学习技术（管理方面、技术方面）提高服务管理水平，目的是使员工要适应企业发展的需要，这一项，各部门要拿出计划来报到党委。

三是，要强化培训，今年党办要组织定期举办各种 技术操作、经营管理等方面的培训，要根据不同岗位，不同层面有针对性的，本着受益、得用的原则，达到培训的目的，提高经营管理水平。对中层管理人员今年至少要组织一次工商管理的培训。同时，我们要鼓励员工参加继续教育，凡是经真正靠自学取得大专、本科、研究生学历的在岗员工，可以考虑在总

部报销学费。

四是，要树立起企业的形象，在这方面，今年我们要实现四个统一：即统一着装、统一文明用语、统一企业标识、统一挂牌服务。作为物贸商城这个窗口单位首先要实行着装、列队、迎场。特别是前勤的管理服务人员要提前到岗。这个商城要认真研究一套程序，要知道这不是形式而是形象。

五是，要架起员工与企业领导勾通的桥梁，推行人性化管理。今年作为我们高层管理者要为员工搭建一个倾诉员工心声的平台。从我做起每月抽出一天的时间接待员工倾诉。但其共性的问题，代表不超5人，个别问题也应事先预约。报行政事务部统一安排。其它领导也要根据自身范筹的工作为员工提供空间。

六是，要积极开展送温暖活动。要让困难员工可以随时感觉到组织的温暖，建立重大节日慰问困难职工制度。要开展丰富多彩的文化娱乐活动，丰富员工的业余文化生活，陶冶情操。今年要举行一次乒乓球比赛，智力竞赛等，请党办认真安排一下。

总之，我们必须建立起“以人为本，全面育人，志在一流”的企业文化。要围绕经营管理工作，开展好各种教育活动，培养员工共同的价值观，把经营和管理的难点作为教育的重点，要大力倡导“员工靠企业立业，企业靠员工发展”，使我们的企业逐步走上和谐健康的发展之路。

同志们：任何事物的孕育、萌芽、成长、发展和繁荣都有一个相当漫长、痛苦和磨砺的过程，只有珍惜激情燃烧的今天，才会有心想事成。让我们在新的一年里继续发扬为实现企业五次跨越时的那种干劲、那种热情、那种与企业同心同德、荣辱与共的精神，为实现xx年的各项工作目标而共同努力！

二〇〇四年一月十二日



第一，正确认识企业所处的内外环境，强化关系管理，为企业生存创造宽松的条件。提倡自己的事自己来办，广交朋友。

第二，正确认识自我，直面民营的挑战。不管你是否愿意，民营的趋势不可逆转。失望，叹息是无济于事的，只有面对它。

我们已经被民营企业控股了，所以我们有必要对民营企业有所了解，知道它的发展过程和走向。所谓民营企业，简单地说是相对于国有企业在非公有制经济体系中存在的一种经济组织形式。通俗地表示私企。它大致经历了“限制、利用、改造”；以集体方式存在、以国有方式管理；作为社会主义公有制经济的补充而存在；作为社会主义市场经济的重要组成部分而发展这样几个阶段。

第三，夯实资产经营基础，改变商城的管理模式，实行三条线管理，责任到人，消灭死角，提高核心竞争能力。

第四，加强制度建设，严格内部管理。

#### 四、正确认识明天，树信心再创佳绩

目前，我们面临的宏观形势是好的，从03年国家经济运行的情况看，有利因素大于不利因素，其特点是“出口弱、投资强、消费稳”，因此，稳定增长仍是总基调。从我市情况看，建设旅游城市，花园城市的工程已经启动，将投入80亿元用于基础设施建设。这对拉动我市的经济，会起到积极的作用。因此，我们要充分利用这样的宏观形势带来的机遇，把握自己，及时出击，树立必胜的信心，去迎接新的挑战，再创新的佳绩。

通过正视过去，用辉煌激励自己，克服妄自菲薄，不思进取的思想观念；

通过面对现实，找差距缩短距离，消除盲目乐观，小进即满的不良心态；

通过展望未来，树信心再创佳绩，培塑进取意识和创新精神。

同志们：

希望孕育着动力，动力追赶着辉煌。只要信念不灭，精神不倒，奋斗不止，一个个的希望终会变成现实。

下面我将在安排xx年工作之前，对总部03年的主要工作做一简要回顾。

03年我们总部坚持两手抓，一手抓企业经营，一手抓抗击非典，使企业在特殊的环境和条件下，较好地稳定了业户、稳定了市场，促进了企业经营，在抗击非典上也取得了阶段性成果。\*\*集团吉林总部全年实现租金收1016万元，房地产销售实现120万元，三期开发已全部完成并交付使用。物业收入136.6万元。一年来，我们主要抓了如下工作。

一、抓承包部位经营方式的改革，改变租金收缴方式，进行摊位投标竞租的试点。这是在03年工作上的一个新的举措。经过充分的考查论证，确定了在生资大厅实行摊位招投标竞租。摊位投标竞租，对我们来说是一项全新的工作。为避免出现漏洞，我们详细制定了招投标方案、招投标书；提出了招投标竞租须知、招投标竞租说明；明确了标的物底价；印制了招投标资格证；发了招投标竞租公告和资审报名表。过细的工作，保证招投标竞租工作的顺利进行。同时，我们还把市公证处的同志及拍卖师请到现场，全程跟踪，体现招投标竞租的公正、透明、合法。尽管这仅是小范围的一种尝试，但效果十分明显。据统计仅二季度生资大厅租金收入就达57.82万元，比同期增加6.75万元。这次改革，有效地促进了驻场经营者的有序流动，有利于市场条件下的优胜劣汰，有利于良好的经营环境的形成，提高了摊位、房间的使用价

值，对挖掘规模经济的潜力，有着十分重要的意义，也为结束十年一贯制的租金收缴方式提供了条件。

二、规范承包部位的经营行为。变商城总承包为分部位承包，这是我们在02年进行经营机制创新的一种方式。经过一年多的运作，收到的效果是比较好的，经营管理水平有一定程度的提高，稳定了摊位出租率，租金收缴也保持了稳中有升的态势。但是存在问题也不少，如相互协调的问题，各自为政的问题，擅收自支的问题等。这些问题的存在，对企业经营产生了一些负面影响。为此，总部提前安民告示，下发了对承包部位进行检查考核的通知，并于4月17日至21日，在各经营部位自查的基础上，对物资贸易城、电脑城、电子城、生资大厅、家电城、保卫处和物业公司等七个部位进行了有针对性的重点检查。

通过检查，对存在的超越合同权限、擅自扩大经营和管理权限；不经批准收费自支；租赁过程中，不按规定要求签具合同，私自不收费、少收费；更名费、占道费的违规收取等六个问题，提出了10条整改意见。堵塞了漏洞强化了管理，规范了部位的经营行为。通过检查，对各经营部位也是一个震动，违规操作，为局部利益损害全局利益的行为，得到了有效的控制，纠正了经营工作中的不良之风。

三、调整经营项目，缩小家电经营规模，搞电脑经营。

自2000年6月家电城创立以来，为企业的兴旺和发展付出了自己的艰辛，做出了较大贡献。但随着家电行业的多家并起，竞争的日趋白热化，家电经营日渐衰落。进入2003年，家电城的冷淡、萧条更为明显，多数业户难以为继。因此，自春节过后，我们提出了家电城的改项问题，并安排商城和家电城进行市场调研。经过一个多月的走访调查，提出了家电城转项，倒出原家电三层楼的一、二层经营电脑、办公自动化设备及耗材，进一步扩大电脑城的规模。为了使此项工作取得预想效果，商城成立了招商小组，此项工作难度相当大。为此，招商小组想尽了办法，搞市场调查，深入到第一线，

吃尽了苦头，终于如期完成了任务，实现收入148万元。

#### 四、在抗击非典上

自中央和省、市委对防治非典做出紧急部署以来，\*\*集团党委对此项工作极为重视，并把防治非典纳入了重要的工作日程。结合企业流动人员多、客流量大，极易发生非典疫情这样一个特点，全员动员，全员参与，共防疫情，形成群防群治的氛围。一是切实加强领导。成立了总部非典防治工作领导小组，设立了办公室并有专人负责。以总部名义下发了

《关于加强非典防治工作的安排意见》。及时召开了党委工作会议，支部会、中层干部会及员工大会，并通过市场管委会召开了业户会议。还先后6次以非典防治工作为题，召开专门会议，研究安排布置非典防治工作，使此项工作从组织上得到落实。

## 工业企业工作报告篇四

各位领导、各位同志：

我公司是一家具有独立法人资格的以经营汽车为主的有限责任公司，公司占地面积6000多平方米，我公司是一家以整车销售、售后服务、配件供应、信息反馈四位为一体的汽车销售服务展厅——一汽马自达。公司严格按照一汽马自达的标准要求，建立了完善的内部管理机制，构筑了企业内部运行框架，完善了现代企业管理制度。我公司设“五部一车间”即：综合部、销售部、财务部、客服部、售后服务部、维修车间，目前公司现有员工66人。其中：高级管理人员10人，工程技术人员6人，营销人员12人售后服务人员38人，其余为辅助人员。90%的人员具有大专以上文化程度和相应的技术职称。

公司依托一汽马自达品牌制造商先进的经营理念及丰富的汽

车产业资源，为广大汽车消费者提供全员、全身心、全过程、全天候、全方位的汽车销售、维修、保养、备件、检测、救援等全心管家式服务，以最快的速度，最高的效率，随时满足客户的需求。秉承“用户是主人，我们做管家”的服务理念，实践公司以用户为中心的“管家式服务”，全力打造一个专业化汽车服务公司。今年公司以全新的方式拓展思路，不断完善市场营销体系和服务体系，为用户提供方便、快捷、优质、态度和蔼、环境舒适、价格合理的人性化服务。

## 一、汽车服务业发展情况和市场背景

### （一）汽车服务业市场背景

近年来，我国汽车产业获得快速发展，我国私人汽车拥有量已突破了1800万辆。根据市场预测，xx年将达到2208万辆，将超越美国，成为世界上第一大汽车消费国。随着我国私人汽车保有量持续增长，汽车服务市场的发展空间将日益扩大。据国家权威部门预测，到xx年我国将形成规模达1-1.5亿万元庞大的汽车服务市场。而世界发达国家汽车服务业的贡献大约是汽车制造业的4倍，利润则占到整个汽车产业的50%到60%，汽车服务业是一块利润丰厚的大蛋糕，相对比整车厂利润的逐步下滑，汽车服务业有着广阔的赢利空间。

### （二）我市汽车服务业发展现状

中国汽车服务业自90年代初期才初具规模，自xx年来，我国汽车服务行业在市场整顿中逐步规范，服务结构调整稳步推进，行业整体素质全面提升。一个以一类企业为骨干、二类企业为基础、三类企业为补充，汽车检测站为质量保证，各种经济成分协调发展的汽车维修市场格局已基本形成。汽车维修网点由大中城市向外延伸、辐射各地、遍及城乡，平均每千辆汽车拥有汽车维修站点12.7个。在全国范围内初步构筑了布局趋于合理的汽车维修网络，为道路运输提供了较为可靠的技术保障。目前我国汽车市场销售额的大致比例分布

是配件占37%，制造商占43%，零售商占8%，服务占12%。按照国外成熟汽车销售额中服务所占比例超过30%的情况估计，中国汽车服务业仍有近20%的巨大上升空间。

## 工业企业工作报告篇五

正视过去、面对现实、展望未来

全体员工同志们：

“××集团股权变动后对企业的影响”；“如何正视过去”；“如何面对现实等问题”。以利于我们能统一认识、统一思想、同心同德地做好今后的工作。

### 一、正确认识××集团股权变动后对企业的影响

××集团股权变动后，对我们影响，有如下几个方面。

其一，由于股权的变动，造成了股东排序的变化，失去第二大股东的位置，××××公司成为第一大股东。这样整个××集团就由集体企业控股变为民营企业控股，而董事长的易位，则更是题中应有之义了。核心层的变化，必然带来集团所属企业的变化，这是不用置疑的，要很快地转过这个弯并非易事，这是一种影响。

其二，担心企业直接被现有大股东接管，对现有的经济体制、经营机制运行方式进行改造、裁减人员，使我们的生存基础丧失，保不住饭碗，存在这种心态的人在员工中占很大比重。就是在各级干部，包括总部领导层，也存在着等待、观望的心态，寄希望于新一届董事会的召开和新的董事长的产生，避免出现在工作的指导思想、思路、作法上的冲突。因此在年的工作上表现出来的是松散、消极、缺乏进取精神，这在很大程度上延缓了企业发展的步伐，在这一点上应该说，我们领导层是有责任的。这也是一种影响。

其三，由于上述原因而产生的对企业的前景和个人的前途感到悲观和失望的情绪。这种情绪不消除，任其漫延，它所产生的后果是十分可怕的。它会使我们的目标丧失，工作消极，会使员工队伍失掉严密的组织和纪律，使企业失去已经形成的凝聚力。

所以消除这些影响，对于我们做好年的工作是十分必要的。

在此我要对大家说，就股份制企业来说，股权的转让是常有的、很寻常的事，没什么可以大惊小怪的，但股权的变动，对我们确实有一定影响，这主要是控股企业（也就是大股东）由国有变为民营，这种性质上的变化，必然会带来我们企业运行上的变化，在这件事上我们无法进行控制和干涉，也就是说我们既始料不及，又无可奈何，而这个现实我们必须面对。必须承认，它是经济体制、经营机制转化的开始，民营是我们必须接受的选择，这就是企业今后的走向。

## 二、如何正视××的昨天

××的昨天是美好的、令人向往的。特别是从一九九三年至今的年中，由于始终坚持开拓创新和市场化运作方向，高起点经营、超常规发展，因而走出了一条不断超越自我的奋进之路。年来经过顽强的努力和不懈的拼搏，使企业实现了五次历史性的跨越。

到目前为止，无论是工业生产资料经营，还是电子、电脑经营，在××市来说都是最大的，经营品种最多，占有份额最多，对外影响最大。可以说不仅站稳了脚跟，挺立了潮头，也经受了市场的考验并赢得了市场。我们的企业已成为知名度较高，辐射能力较强、省内较有影响和声誉的市级先进单位，并被省工商局授予二星级市场，三星级市场的申报工作已经完成，并已通过了省工商局的检查验收，成为我市星级最高的市场也指日可待。

为了实现企业的五次跨越，我们在体制的创新上；在管理的创新上；在经营的创新上都下了很大气力，做了许多工作，从而保证了五次跨越的顺利实现。

我所以要回顾这十年发展的历史，所以要重提在企业发展中的这五次跨越，是因为这段辉煌是我们全体员工共同铸就的，在这块希望的沃土上有我们付出的辛劳，有我们洒下的汗水。历史不能遗忘，我们能在探索中从无到有，从小到大走过这年的风雨路程，我们同样能把握机遇走向未来。正视过去的目的，就是为了激励我们义无反顾地朝着新的目标迈进。基于此，我想，我们没有理由悲观失望，没有理由无所作为，更没有理由停滞不前，最好的选择：快马加鞭不下鞍，而今迈步从头越，把今后的路走好。

三、如何面对××的今天