# 描写发展之变观后感及感悟(3篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-07-25

*描写发展之变观后感及感悟一你们好﹗很荣幸能有这样的机会参加今天的演讲会，我叫小宇，今天我演讲的题目是《关爱生命，实现安全发展》。面对“生命”二字，我油然而生一种崇敬感和荣幸感。因为它是那么的深邃，那么的神圣，又是那么的弥足珍贵。在人流如织，...*

**描写发展之变观后感及感悟一**

你们好﹗很荣幸能有这样的机会参加今天的演讲会，我叫小宇，今天我演讲的题目是《关爱生命，实现安全发展》。

面对“生命”二字，我油然而生一种崇敬感和荣幸感。因为它是那么的深邃，那么的神圣，又是那么的弥足珍贵。在人流如织，滚滚红尘的现实社会中，我要问你最需要的是什么?有人一定回答：是荣华富贵、是功名利禄、是金钱等等。显然这样的回答是正常的，就连唐太宗李世民也发出这样的感慨“人来熙熙，皆为利来，人来攘攘，皆为利往”。但在这些当中加上“生命”让你作出选择的话，那你一定会毫不犹豫的回答“生命”。道理很简单“皮之不存，毛将焉附”没有了生命这个前提，那么一切都只不过是“水中花，镜中月”。在座的各位有比我年长的也有是我同龄的人，但生命对于每个人来说都是宝贵的，月缺了会再圆，花谢了会再开，唯独生命吝啬得很，因为它属于我们的只有一次。

生命是美好的，也是脆弱的，而主宰这个世界的人类的生命相对我们生存的环境来说也一样是脆弱的。惨痛的事故的导火索都是那么微不足道：一个未及时加盖的水箱夺去了一名员工的眼睛，一个松动的电机线头带来的是浓烟滚滚，一个不正确的站位换来的是两条折断的双腿……太多的教训值得我们吸取。人的生命只有一次，每一个人都想笑语常在，每一个家庭都愿幸福美满，每一个企业都愿兴旺发达。然而这一切都离不开安全，构建社会主义和谐社会更是离不开安全。安全是关爱生命而闪现的永恒主题。

企业成于安全，败于事故。任何一起事故对企业都是一种巨大的损失，对家庭、个人更是造成无法弥补的伤痛，所以我们必须从这一刻起认真履行自己的安全职责。就是要让安全思想牢牢扎根每个人的心中，让大家知道如果责任心不到位就会酿成事故。让我们正确认识到安全不是一个人的问题，而是你中有我、我中有你。讲安全决不能搞形式主义，而是要真正落实内容上的安全。在我们的周围，存在众多的安全隐患，习惯性违章行为较为普遍，从而使班组的安全管理工作难度较大。如果只在形式上讲安全、应付上级的检查，那么即使是再大的安全投入、再多的付出，安全环境还是不能得到本质上的改善，安全管理水平也不能得到本质上的提升。只有每位职工在工作过程中相互监督、相互提醒、相互检查，查找漏洞和薄弱环节，减少不安全因素的存在。加大排查、整改事故隐患的力度，从小事做起，点点滴滴汇集在一起就能筑起安全的大堤。

安全总是伴随着人类的发展和进步。从孙中山先生的“三民主义”到毛主席的“全心全意为人民服务”，从小平同志的“发展才是硬道理”到江主席的“三个代表”和“三个不能”，我们不难发现一个共同点，那就是“人民的利益高于一切”。安全是人民生存和发展的最基本的条件，因此，我说“关爱生命，安全发展”高度体现了社会文明程度的伟大进步，更具体的说“只有安全的呵护，只有安全的保驾护航，我们才有绚丽多姿的生命”。

改革开放的中国在高速发展，经济社会发展取得了举世瞩目的巨大成就，吸引着世界的目光。在发展的关键时期，我们党敏锐地看到自身发展存在着诸多问题，突出的表现在城乡之间、地区之间、经济发展与社会发展之间不平衡、不协调的矛盾还在发展。与此同时，人口、经济增长与资源、环境的矛盾也在加剧，其中安全问题也是发展中的突出问题。我们党审时度势，高瞻远瞩，提出了科学发展观、构建社会主义和谐社会、走和平发展道路等一系列重大战略思想。

经济发展是主题，安全生产是保证，让我们每个人都来珍惜生命、重视安全吧!多一些责任，少一些责骂;多一些“前思”，少一些“反思”;多一些“补牢”，少一些“亡羊”。以期建立以人为本，珍惜生命，安全第一的人文安全文化体系，开创安全生产工作新局面!

世界因生命而精彩，每个人的生命都是天地之魂，万物之灵，人的生命仅有一次，一旦丧失就无法复生。生命因此而珍贵，我们要热爱生命，热爱生活，珍惜眼前的每一天。

朋友们，让我们一起关爱生命，使安全生产工作走上持续发展的良性轨道。

谢谢大家﹗

**描写发展之变观后感及感悟二**

20\_\_年的工作已经结束了，在经过一个晚上之后，元旦将过，在不断地发展中，我们公司的业务也是越来越大，这些都是我们一直以来不断的努力的结果，我相信我们的公司会做的更好的。只要我们制定出完美的工作计划，那么我们就一定能够在不断的发展找齐头并进，发展壮大!

引子案例：破解中国企业10大管理难题?

引论：目标计划与绩效考核是现代企业管理的核心

第一章 企业目标计划体系

一.企业计划与计划管理

1.目标计划要素

2.目标计划管理-pdca管理循环

二.企业宏观目标计划--战略规划

1.什么是企业愿景

2.企业战略规划的意义

3.企业战略规划的方法

三.企业中观目标计划--年度经营管理计划

1.年度营销计划

案例：abc有限公司20\_\_年度营销计划目录

2.年度经营管理计划

经营管理计划的主要构成部分

财务预测与预算

行动纲领

四.企业微观目标计划-日常工作计划

日常工作计划包括半年、季度、月度、周、日等计划

尤其要重视月计划与日计划

第二章 从中观到微观--年度计划下的目标分解管理

一.年度计划的目标体系

1.目标矩阵体系

2.目标三角形

3.年度计划目标分解体系

二.年度计划各层目标如何制定

1.企业目标

2.部门目标

3.岗位/个人目标

三.年度计划如何制定各层合适的目标

1.目标的smart原则

2.目标分解的核心

3.上级措施就是下级目标

4.目标举例说明

课堂练习：装修房屋制定目标练习

四.年度计划目标设定中的常见问题

1.目的和目标相混淆

2.定量目标与定性目标的问题

对于定性目标，有两种错误观点

3.多重目标的问题

4.目标的冲突问题

五.年度计划部门内设定目标的步骤

1.正确理解公司目标

案例：某医药企业制订的20\_\_年公司的发展目标

常见的问题

2.制定出符合smart原则的目标

3.检验目标是否与上司的目标一致

4.列出可能遇到的问题和阻碍，找出相应的解决方法

目标意识和问题意识

案例：妻子拉床单

5.列出实现目标所需要的技能和知识

6.列出必要的合作对象和外部资源

7.确定目标完成的日期

六.年度计划部门内目标分解方法及目标协议

第一步：主管向下属说明团体和自身的工作目标及行动计划

第二步：上级/下属草拟下属的工作目标

第三步：主管与下属一起讨论工作目标

第四步：明确目标考核标准

第五步：确定工作目标协议

实例：降低费用6%的目标分解体系图

范例表：年度工作目标协议书

实例：某公司总经理目标业绩合同书

七.岗位年度计划任务的时间维度的分解管理

1.岗位月度工作计划

参考行事月历表

行事月历制定方法

练习：行事月历制定

2.岗位日计划的制定

参考待办单表

待办单制定方法

确定任务重要度的方法

有效制定待办单的几点建议

练习：待办单制定练习

八.年度计划部门目标实现的财务预算

每项任务的财务预算要仔细

预算的科学性

部门领导要亲自参与

部门财务预算汇总

第三章 有效执行工作目标的行动计划

一.制定细致的工作目标的行动计划

1.过程设计，你做了没有?

2.目标细致的行动计划

3.行动计划的作用

4.有效行动计划的关键要素

5.有效的行动计划要点

范例：员工季度工作计划表

6.行动计划的工具表单

范例：行动计划-目标工作单

练习：目标工作单制定练习

范例：部门目标计划汇总一览表

范例：培训专员年度工作业绩目标计划表

二.行动计划有效执行的注重点

1.你的计划是否符合要求

2.执行：用正确的方法做正确的事

3.应避免的问题

4.影响目标达成的因素

5.管理者的作用

三.行动计划执行情况的监控

常用过程监控方法

目标的检查和反馈

范例：目标追踪单

范例：目标执行困难报告单

范例：目标修正单

案例：外企的表单文化

现场练习：请结合实际填写一份目标追踪单或目标执行困难报告单

目标计划执行的三种结果及其对策

1、如期或超前完成

2、偏差较大

3、严重滞后

四.执行行动计划时的日常时间管理

引子：工作成功的模型公式

现场测试：你管理时间的能力如何?

时间管理的原因

1.时间计算练习

案例：胡适先生的一篇演讲

2.时间利用问题

3.时间的独特性

案例：银行向你拨款

时间管理的原则

1.效率与效果

2.80/20法则

3.工作价值矩阵

工作价值矩阵事务分类表

哪个象限的模式最好

案例：微软与ibm公司的历史现象

时间管理的具体实用方法和技巧

集中注意力在m2类事情

使用个人管理手册，如行事月历和代办单等

学会拒绝，说不

克服拖延

同类事情同时做

办公桌清理整齐，克服文件满桌病

善于运用零星时间，增加时间利用率

常规事项坚持养成良好习惯

系统管理你的时间，善于用好别人的时间

以人为本使用时间，主管在“人的管理”上要舍得花时间

充分运用现代管理工具，例如电脑、信息管理系统，提高时间利用效率

自己的注意力曲线分析---生理能量状态的偏差，个别差异。

案例分析：王先生的每日工作时间计划表

五.企业目标实现的财务预算控制

1.企业与部门的两级预算控制

2.费用经常超标的原因

3.日常费用花费的控制方法

4.预算外开支的加严审批

5.目标进度与预算控制的关系

第四章.用绩效考评体系推进目标计划的有效执行

引子案例：面对小高的不满王经理怎么办?

二.关键业绩指标分类

效益类，营运类，组织类

三.关键业绩指标在目标考核中的应用

四.根据关键业绩指标设计工作目标

体系建立流程

六.根据关键绩效领域设计关键业绩指标kpi的方法

1.企业关键成效领域分析

2.找出kpi指标的方法-鱼骨图

课堂练习：请利用鱼骨图找出贵公司关键成效领域及关键业绩指标kpi

七.根据职位说明书设计具体岗位关键业绩指标kpi的方法

1.关键业绩指标的设计步骤

职责说明的步骤

关键业绩指标反映关键业绩驱动因素

2.举例：工作目标的设定

课堂练习：请根据以上方法设计出你熟知的某岗位的kpi指标

八.根据平衡计分卡原理设计关键业绩指标kpi的方法

1.平衡计分卡实施背景

2.平衡记分卡-提供一个关键绩效定位的框架

3.平衡计分法与kpi的结合图示

4.基于平衡计分法的kpi考核体系

九.引子案例答案

引子案例答案

第五章.实战案例分析研讨

案例1:北京某电子公司的年度目标计划管理体系

案例2:联想集团电脑公司的年度目标计划管理体系

案例3:咨询案例分享-某知名高科技公司年度目标计划管理成果分享

结束语：桑塔纳和奔驰

中国企业管理培训的最高理念应该是咨询式培训，我们不仅要给企业传播知识和技能，更要为企业解决一些棘手的问题，中国的优秀培训讲师首先应该具有深厚的企业工作经验，并成为实战派企业管理专家，多些实务，少些浮夸!

上面的工作计划都是我们不断发展之后形成的经验，虽然经验不一定正确，但是经验可以使我们更加不断的努力的发展，只要我们做好了，那么我们的发展就会越来越壮大。曾经我们的公司也是从小到大，所以在发展中，我们得到了巨大的进步，只要这样，我们才会做到最好!

**描写发展之变观后感及感悟三**

华信公司发展历程

第一章、 华信公司的发展历程

一、弃政从商 下海创业

李杰，19xx年，李杰从聊城地区师范专科学校毕业。大专学历，历任阳谷县第三中学语文课教员，后从政先后在阎楼镇任过管区主任，土管所所长，19xx年开始在聊城市阳谷县闫楼镇任经贸委的主任。

中国的八十年代，改革开放大潮冲击中国的各个角落，乡镇企业、村办企业如雨后春笋般的出现;各种新思想新潮流摇撼着每个中国人的心，此时的李杰同志，虽然在本职岗位上工作游刃有余，还多次得到领导的一致好评，成为镇政府重点培养的对象，但他的心一天也没有平静过，更大的志向和抱负一致摇曳着他的心灵。但是他一直在冷静的观察，积蓄着经验等待着机遇的到来。

九十年代，中国北方大地上推广开了大棚蔬菜种植技术，大棚农膜成立各地紧俏的商品。于是中国北方到处出现了一些农膜加工厂、农村灌溉用的号称”小白龙”的农灌管。阎楼镇就像其他小镇一样也已经出现有多家小塑料厂，生产着大棚农膜、农灌管等产品。但大都因规模小、技术差，致使供货能力及产品质量一直困扰这些企业，有的已经很难维持经营。在阎楼镇经贸委任职的李杰同志经常深入的各个企业，帮助企业的推进生产工艺设备的革新，提高技术水平，拓宽供应及销售门路等，切实为企业做好各项服务工作。几年的下来，倒使李杰成为了塑胶产品的小专家。

19xx年阳谷县塑料厂因经营困难，生产很难维系，政府打算承包给个人经营，李杰同志获知这个消息以后，内心再也难以平静，他以他多年的工作经验培养起来的敏锐感觉，他深切意识到亲手在这商业大潮中弄潮的时机到了， 93年他毅然辞去的政府机关工作，承包了塑料厂，投身到市场的浪潮中。

二、诚信为本，艰难起步

阳谷县塑料厂原是一家制造农膜的小企业，他给李杰留下的只有几台落后的设备和几件破旧的平方车间。李杰同志拿出他工作几年所有的积蓄和他从他亲朋好友那里东拼西凑弄来的几万块钱，投入到塑料厂中。但是对一个企业来说，设备的更新以及正常经营需要的流动资金靠，那点钱是远远不够的。只有靠各合作厂家的支持帮助才能启动工厂的运营。当时先进设备供应厂家是上海金湖公司，但他们对刚起步的小塑料厂的前途并不看好。李杰为此先后到金湖公司四五次，详细向他们阐述自己的发展规划和对市场的分析掌握。经过半年多的努力，他那行之有效的发展计划和他诚信的人格魅力终于打动了金湖公司领

导的心，不仅提供了他发展必须的先进设备，还有当时最先进的生产技术。还款条件还非常优越。在原材料供应上也和北京燕山化工厂建立了良好的合作关系。小塑料厂终于拨云见日，正常的经营道路。短短一年的时间，李杰的一辆普通桑塔纳车行程20多万公里，整个人也黑瘦了一圈。创业之初的那些事李杰在他在那以后的工作中经常挂在嘴边向自己的员工讲述。并将诚信作为他创立的企业的根本。如今的华信公司就是秉承了他的意志，用诚实守信和谐共赢作为公司的发展理念。

三、起航

李杰承包的小塑料厂经过三年的艰苦创业，终于渡过了最艰苦的时期，迎来了高速大发展的良好契机。19xx年李杰创建了阳谷仙农塑化有限责任公司，主营塑料薄膜和塑钢型材。

中国北方随着大棚种植技术的推广，农膜市场需求量大，农膜厂家很多，特别是小厂家较多，急功近利的思想导致行业竞争趋向恶性价格竞争，许多厂家倾尽所能使用废料生产劣质产品来降低成本获取利润，市场上充斥着各种不合格产品，用户质量问题层出不穷，并且有愈演愈烈的趋势。

此时的李杰同志冷静的观察着自己市场的发展，一方面是市场需求量仍旧很大，自己加入到价格竞争中，相对其他一些工厂自己的优势还较大，短时间获取的利润还是很诱人的。一方面，自己做品牌，按照国家标准要求，严把原料供应关、产品质量关，坚决生产高品质产品。但这样势必因成本的提高导致销售价格的提高，高品质产品重新要开始一个较长时间的市场导入期，短时间利润的减少加上投入的增大，这对一个刚起步不久、底子还很薄的企业来说，风险那是不言而喻的，但这一定是一个企业能够长久生存且能做大做强的必经之路。

经过一番激烈的思想斗争，充分细致的市场考察以及可行性论证，最终高远的志向战胜了眼前利润的诱惑，公司做出以创立百年企业，以质量树品牌的公司发展方针。公司全体一心克服各种困难，重新定位公司产品品质。经过一年多的努力，终于冲破重重阻碍，重见云天。20xx年仙农塑化公司实现销售收入7000万元，20xx年销售收入超过亿元，在国内的农膜行业成为佼佼者。

产品销售扩散到公司周边十几个省市，仙农牌的农膜和型材也成了中国北方家喻户晓的名牌产品。20xx年公司进一步发展壮大，在1月份和12月份先后两次增资，注册资本达到5000万元，仙农公司终于走上了现代化管理的正规之路。

四、腾飞

20xx年5月，山东省外经贸局组织企业到韩国招商考察，在使馆人员的协助下，李杰在韩国结识了韩国日信化学株式会社的金云权先生，韩国日信是亚洲最大的农膜研制生产基地，在韩国的农膜行业是行业龙头，并且已经走出国门成为国际化大企业，两人经过彻夜长谈，两人最终对中国的市场开发都充满信心，并对双方的合作达成初步共识。在随后的半年时间内，双方进行了多次的考察，最终达成合资协议。并与20xx年1月合资创建了山东日信化学工业有限公司，公司总投资996万美元，占 地面积133,600平方米。主要生产加工中、高档宽幅功能性农用薄膜，年生产能力30,000余吨，无论是技 术水平还是生产能力在国内外同行业都处于领先地位。山东日信引进日本，韩国先进的设备和微电脑全自动控制混料系统，所用原料均从日本美国、韩国等国家进口;添加剂由韩国专业助剂生产厂家——美林化学工业株式会社提供，山东日信不断追求的目标。根据市场的需要，山东日信相继推出了乐晴薄膜，乐晴2号薄膜，高新1号薄膜， 高新2号薄膜和三层长寿薄膜，春光系列产品和仙农新型农膜等各种产品供用户选择使用。

在日信成立的同时，李杰同志又创建了山东华信塑胶工业有限公司，注册资金20xx万，主营管材和型材业务，而原仙农公司成为两公司所用的各种原材料的供应商。日信公司的成立，不仅带来了国外先进的技术和管理经验，同时两个兄弟公司在业务上的互相帮助也加快了华信公司发展的步伐。

山东华信塑胶工业有限公司从20xx年1月成立起就进入快速发展的快车道。20xx年1月李杰同志参加山东省第十届人民代表大会，省长韩寓群做政府工作报告时讲到，解决“三农”问题将作为20xx年全局工作的重中之重，为进一步解决 好“三农”问题，加大对水利等农业基础设施建设和农村社会事业发展的投入。听到这里，李杰心中一动，商业的敏感性马上让他意识到农村最重要的水利基础设施农村灌溉用管道大发展的时期来临了。会后他经过精心论证，多方考察最终又做出一扭转华信公司发展方向的决定，那就是大力发展塑胶管道产品，不再向当时发展良好的塑料异型材投入。

20xx年公司新上塑胶管道生产线18条，年生产能力10万吨。一时间生产、供应、销售等各个部门都向塑胶管材转变。经过一年的努力，公司当年就实现销售收入5000万元。

20xx年山东省水利厅在日照召开全省水利系统工作会议，公司了解到这个信息以后，马上意识到这时一个展示华信公司的一个好机会，随后就与山东省水利厅联系，水利厅领导经过对华信公司的考察和对公司产品的检验，并了解华信公司是一个诚实守信的企业，不仅富有开拓创新的精神，而且市场定位准确，心系山东新农村建设。生产技术先进，设

备优良，产品质量可靠，所以特批华信公司与水利厅合办了那次水利厅内部会议。在那次日照会议上，参会的华信公司员工不仅面对面的领会了山东新农村建设的精神，而且公司还充分展示了公司的蓬勃向上的精神风貌以及新开发的农村灌溉专用管道。

20xx年日照会议以后，公司的销售又上了一个新台阶，20xx年公司销售实现1.1亿元。产品种类涉及到农村节水灌溉、城市水管网改造、市政排水等多个领域，产品包括3大系列1000多个规格，基本满足广大用户的需要。

公司自20xx年初建，到20xx年底5年的发展时间内，每年公司的各项指标都能实现翻番式增长。一步一步迈出坚实的发展道路。

20xx年—20xx年公司大事记

20xx年 1月 山东华信从山东省闫楼工业园起步，注册资金20xx万元。 20xx年10月 山东华信通过iso9001质量管理体系认证。

20xx年 6月 聊城大学材料学院在华信建立教学实践基地。

20xx年 9月 山东华信在聊城大学材料学院与工程学院设立研发基地。

20xx年12月 公司股权变更，法人代表变改为李杰，注册资金增至5000万元。 20xx年12月 山东华信在全国各省份发展213家直属经销商。

20xx年 1月 山东华信总资产突破两亿元。

20xx年 2月 年产两万吨的高抗冲pvc-hi给水管材项目开始投建。

20xx年 3月 以“同创共赢之路，华信与您同行”为主题的经销商推介会顺利召开。 20xx年 4月 山东华信实验室被评定为聊城市管材质量检测中心。

20xx年 4月 高抗冲pvc-hi给水管材和环保高效型pvc稳定剂通过成果鉴定。 20xx年 9月 年产两万吨双壁波纹管项目启动。

20xx年 9月 山东华信通过iso14001环境管理体系认证。

20xx年10月 管件厂及模具车间破土动工。

20xx年10月 山东华信完成股份改制，变更为山东华信塑胶股份有限公司。 20xx年12月 山东华信产品荣获国家免检。

20xx年12月 山东华信被认定为聊城市高新技术企业。

20xx年12月 山东华信被认定为山东省高新技术企业。

五、蜕变

古希腊数学家阿基米德说过：“给我一个支点，我可以撬动地球”。对中小企业来说，这个支点就是改制上市。通过股份制改造和发行上市，优秀中小企业能够借助资本市场的

力量，迅速发展壮大，成为商界巨头和行业旗帜。它能有效提升企业的品牌价值和市场影响力，通过股权的多元化，有效分散了集中投资所产生的巨大风险;通过把分散资本积聚成巨额资本，适应了社会化大生产的需要;通过股票的自由买卖，实现了资本的流动和资源的优化配置。

华信公司从20xx年的各项经营指标来看，已经满足了中小板块上市的各项基本要求。首先，公司基本上是白手起家逐渐发展壮大起来的，产权非常明晰，不像一些国营改制企业，改制后遗留了许多产权问题。其次，华信公司近几年的经营业绩很好，财务指标完全能够满足中小企业上市的要求。最后是华信公司所处的行业是一个朝阳产业，从公司前几年的经营业绩增长情况以及行业总体预测情况来看，公司发展前景非常宏远，且投资计划紧迫而实际。这都是公司中小板上市的根本要求。

华信公司为了更好的符合上市对股权分布的要求，增大公司实力，公司引入了聊城市昌润投资发展有限责任公司作为战略投资伙伴，昌润投资公司是市政府授权的市级国有资产营运机构，是市政府重要的投资主体和国有资产经营主体，担负着国有资产保值增值和重点项目建设、投融资的任务。是聊城市有相当知名度、美誉度，对全市发展有较大影响的具有良好发展前景的国有企业集团。昌润投资公司的加盟，更是使华信公司如虎添翼。

华信公司的上市筹备工作，选择了国内最为知名的三家中介服务机构，分别是国金证券、北京康达律师事务所、中和正信会计事务所。在他们的指导下，华信公司完善了公司组织结构，决策层更科学更民主，经营管理层更合理更高效，根据他们的提议，公司管理层还通过间接持股的形式进行了期权激励，使公司员工凝聚力和责任感更强。

华信公司的上市工作得到了省市县各级党委政府的高度重视，各级领导纷纷到公司考察指导工作，华信公司的上市被称为聊城上市工作的破冰之举，足见华信公司在聊城经济工作中受重视的程度，

华信公司自成为聊城市重点拟上市企业以后，发生了巨大的变化，首先华信公司的内部管理发生，从前的公司一直处在在高速发展，时期，一直是市场拉着生产转，生产拉着公司管理走，公司的发展带动着公司员工的成长，人员的培养和公司的管理总是滞后于公司的发展，这在公司发展初期，公司快速的增长掩盖了公司发展的不足，公司的上市筹备中，在专家的指导下，公司领导层能够从较高的角度认识管理中存在的各项不足，从而在员工队伍培养、公司科学运营商更加有计划性、更加注重科学性。

其次，公司影响力的增大以及昌润投资公司的加盟，使得华信公司实力和诚信度得到更大的提高，公司的融资渠道得到很大的提高，公司的许多发展计划得以提前实现，自

20xx年10月公司股份制改造以后，华信公司相继投资建设了华信四期管件生产车间，华信五期市政排水管道车间，华信六期，年产5万吨新型ppr项目。公司本部已经建设成为年产各类管材管件28万吨的综合性企业。

第二章 华信精神

一、诚信篇

在《说文解字》中的解释是：“诚，信也”，“信，诚也”。可见，诚信的本义就是要诚实、诚恳、守信、有信，反对隐瞒欺诈、反对伪劣假冒、反对弄虚作假。

孔子云：“诚者，乃做人之本，人无信，不知其可”;韩非子曰：“巧诈不如拙诚”;

要推进诚信，对于企业来说，害怕混乱是其本能，企业很少能容忍破坏秩序的行为。任何想要推进诚信的企业，都既要有明确的制度，也要有全体员工真正信仰的共同价值观。前者无论员工赞成与否都要执行，而后者只有当融进每个人的心底时才能共享， 领导的另一项任务是系统性地根除不真诚的习惯。

1、华信公司的诚信首先表现在产品品质，只有诚信的品质，才能创造恒久的品牌

塑胶管道产品是近几年才蓬勃发展起来的新兴行业，市场规范还不成熟， 标准规范严重滞后，有些塑料管产品标准、设计、施工规范、标准图以及预算定额等严重不配套、质检部门对产品质量监督管理力度不够，购买者对质量的鉴别能力有限，所以个别企业使用低档的加工设备、采用低档原料、不合格原料以及填充料生产劣质产品，损害消费者的权益， 败坏行业的信誉。

华信公司自创立之初就清楚的认识到一个企业之所以能够持续的发展并长期占有市场，必有其响亮的品牌，必须有过硬品质的产品。企业的竞争归根到底是产品质量的竞争。这要靠全体员工牢记质量宗旨，遵循质量原则，严格控制工艺指标，提供优质产品和服务来实现。

华信公司以“诚实守信 和谐共赢”为企业理念。庄严的向社会承诺：公司的产品绝对采用最优质合格的原材料，严格按照国家标准规定的配方要求，以完善的质量管理体系，技术领先的工艺设备，生产高品质产品。

在市场监管规范商不成熟的今天，在质量保证还主要靠自律解决，华信公司郑重承诺并恪守信言，不仅清楚企业质量问题实际上就是企业生命的问题。更是努力倡导行业正气，推动行业健康、稳步高速的发展起来。

华信公司还积极作好市场的推广工作， 配合国家和一些地方政府及相关部门制定推广塑料管道政策， 扩大了行业和产品的影响。帮助用户了解使用塑料管道的优缺点，提

升用户鉴别优劣产品的能力，以及应如何按规程进行施工、监理等知识，推进市场向成熟规范迈进。

2、华信公司的诚信表现在企业品质。

诚信作为华信公司最基本的企业品质，以自尊自爱修身，以诚信正气立身，致使朋友遍天下，华信公司的产品和文化能被民众所接纳和倡导。华信公司才能创立公司、经销商、用户及环境之间互通有无共同发展的大同世界。

诚信是华信公司发展的基石，是公司发展的基本生存条件。恪守信用规则，遵循市场信用秩序，创造诚信的公平竞争准则，以尊重社会、尊重消费者为前提，进而实现尊重自己，获取更大的市场效应。

诚信是华信的社会宣言，是公司向社会、向消费者发出的公开承诺或宣言，负一切质量责任和信誉责任，言必信，行必果。诚信是华信公司不贴标识的商标，给人的记忆是永远的，甚至可以永远牢记，代代相传。

二、共赢

共赢理论来自于博弈论中的双赢博弈，是双赢博弈的拓展，它要求在处理双边和多边关系、系统与外部环境之间的关系时，通过“1+12”的机制，共同把“蛋糕”做大，而且在不损害第三方利益，不以牺牲环境为代价的前提下，各方均取得较自由竞争更大的利益。

由于利益关系的复杂性、人性的复杂性和体制环境的多样性、复杂性，各种思维将长期共存。但共赢博弈理念将会一支独秀，成为知识经济时代的主导思维方式，这是时代发展的必然。

与自然的共赢博弈。在传统“人定胜天”、“征服自然”的理念指引下，人类对自然界的许多征服活动，往往破坏了生态失衡，招来大自然越来越严重地报复。实践使人们认识到，保护环境也就是保护人类自己，人类只有与自然环境和谐相处，才能维护整个人类社会发展的可持续发展。

企业竞争的共赢博弈。在现代开放社会中，企业之间结成共生关联的统一体。任何一方，本来就不可能脱离对方而单独地“活”，或者说任何一方的“活”，本来就必须以对方也“活”为必要前提，任何一方一旦置对方于“死”地，那么它实际上也就是置自己于“死”地。任何一方，也不可能脱离对方而单独地“赢”，只有企业双方的共赢，才能更好发展。 人际关系的共赢博弈。个人之间也会存在利益冲突，以往有为获得己利而不择手段，以牺牲他人为后快;有见利忘义，为谋取一时私利，而违背道德良心。不可否认在人际关系的博弈中，以损人利己达到自己“零和博弈”的目的，顶多获得短期利益，不可能获得长远利益。

1、创建和谐共赢的企业氛围是华信公司全体员工的共同心愿与不懈追求。在新的机遇与挑战面前，公司在内部员工间的创造良好的竞争机制，同时不断加强员工团队合作、博弈论、问题分析等知识培训。将“和谐共赢”的理念与企业发展目标相结合，并贯穿在企

业的价值观、发展观和管理实践中，扎实推进和谐劳动关系建设，实现了公司与员工“双赢”目标。华信公司在发展中通过各种形式激发员工创造活力，培养员工的工作技能，促使员工与企业共发展。首先经常围绕生产经营开展劳动竞赛活动，为员工构筑建功立业的大舞台;围绕生产难点开展技术创新活动，为员工拓展发挥聪明才智的新天地;围绕企业可持续发展战略实施员工素质工程，为员工构建开发创造潜能的大学校。

华信公司在发展中努力把公司建设成为人际关系融洽、充满友爱、精诚团结、蓬勃向上的和谐企业。多年来公司坚持深入了解困难职工具体情况，及时掌握第一手资料，并且建立爱心基金，切实帮扶一些家庭困难的职工家庭;把各种文化体育活动与宣传企业使命、企业战略目标、企业核心价值观和企业精神有机融合起来，丰富职工精神生活和企业文化内涵。

2、华信公司的共赢表现在与经销商的和谐共赢。很多企业为了谋得订单，采用不法手段或者违背代理商和经销商的利益保护协议，私自跨地区与客户合作，致使代理商们不得不中断合作，严重的破话行业环境和违背市场规则。另外，同行间的竞争有时手段过于低俗，比如只打价格战，使得双方利润降低，更而且影响企业品牌形象，最终面临巨大的生存压力。

华信公司一如既往的倡导共赢营销，遵守合同协议，视信誉二字值千金。要明确自己产品的定位和独特卖点，拒绝同质化，做出差异。

三、和谐

和谐社会是民主法治、公平正义、诚信友爱、充满活力、安定有序、人与自然和谐相处的社会，他是目前发展的一个目标、愿景，既是目标又是过程。

企业在处理内部关系、内外关系时要体现人与人的和谐、人与自然的和谐相处。构建和谐企业，就是要把企业建设成为“循环发展、遵章守法、诚信至上、团结协作、关爱员工”的企业。高耗能、高污染企业破坏自然环境平衡，不是和谐;只顾企业利益，在生产经营中偷工减料、偷税漏税、制定霸王条款，更不是和谐。和谐是企业立足之本、发展之需、传世之必备条件。企业解决一切问题的关键是效益，但和谐的内部和外部环境必不可少。企业不和谐，就根本谈不上发展，反而成为发展的绊脚石。

如何实现企业和谐?和谐企业的本质是管理规范、凡事有矩可循。企业作为产生利益、分配利益的主要场所，也是各种矛盾多发地。只有制定公平、合理的分配方案、管理章程，才能做到利益分配的公平、公正，才能从根源上预防和解决各种矛盾。制度建设应当成为和谐企业的建设重点。 构建和谐社会与构建和谐企业相辅相成。和谐的社会环境需要企业和谐作为基础，企业发展需要和谐的社会环境。在经济概念中，企业的目标是追求最大利润，但在道德和法律的范畴中，企业是比个体公民更为强大的“企业公民”，应该承担更多的社会责任。企业的利润来源于社会，企业只有在履行经济责任的同时履行社会责任，获得社会认同感、产品公信力，才能拥有利润生长的土壤。同时，作为和谐社会的主导者，政府要转变职能，依法行政，维护企业合法权益，为构建和谐企业创造良好条件。 一部人类历史，便

是不断吐故纳新的过程;

四、务实

知之为知之，不知为不知，是知也。【出处】《论语·为政》，古人要求做人诚实，表现在学习方面，就是知道就是知道，不知道就是不知道，而且诚实更是智慧。务实就是讲究实际、实事求是。孔子不谈“怪、力、乱、神”，就已把目光聚焦在社会生活上。王符的《潜夫论》说：“大人不华，君子务实。”中国文化注重现实、崇尚实干精神的体现。它排斥虚妄，拒绝空想，鄙视华而不实，追求充实而有活力的人生。

五、正气

“正气”是正确价值观的集中体现。企业是不断由初级走向高级的动态变化过程，美好的未来是不以人的意志为转移的客观规律。我们赞同这种价值观，就会顺应潮流积极主动的投身到工作之中。当自身价值与企业发展浑然一体时，就会形成一种头脑清醒、目标明确、意志坚定的全新世界观。也就是“企业好、我就好”的纯朴又积极向上的作风。“正气”是我们理想信念的体现和美好愿望的追求。有了这种信念，我们的思想就会不断产生被称之为“正气”的抗病能力，我们的集体就会在更高的层次上形成踏实进取、全力以赴为实现企业发展目标建功立业的强大感召力和凝聚力。这也许就是堂堂“正气”的底蕴吧。她不但代表了企业的精神风貌，更体现出员工与企业发展宏伟目标相适应的高尚精神内涵、和主动工作的动力源泉。 一个人思想阳光、志向高远，就会上升到大方、开朗、理性的“大气”意境。不但显得有亲和力，还容易相互感染、营造有利于工作的和谐氛围。

“睿智”就是富有远见卓识的大智慧，就是能够先“敌”发现目标、先发制人采取措施，率先取得胜利。具体体现在，比别人快半拍看到别人不易看到的东西，能够解决别人不易解决的高难度系数问题。

通过恰如其分的服饰打扮、优雅的举止言谈，将“正气、大气、睿智”固化为员工的“气质”，即不以环境变化而变化的稳定的脾气和性情，达到改变人的思想观念，进而实现人生态度、工作习惯、自身性格质的飞跃。通过内在美和外在美的理想统一，最终形成具有强大感召力和号召力的企业软实力。

“中国，没有不可能”说的是我们在认识客观世界之前，首先要破除思想篱笆的禁锢，自由放飞我们的智慧，最大限度找出解决问题之道，而不是简单的罗列“不能”的种种理由。先进的企业文化鼓励勇于探索、善于创新、百折不挠的积极进取精神，。用简明扼要、朗朗上口的警示语，来引导企业解放思想，克服困难、攀登不止的最大化。

“正气、大气、睿智是我们的气质”，“中国，没有不可能”是中国先进企业文化内容之一，是企业与员工在心灵上的约定，是全体员高度认同的集体行为准则。“让地球空气更清洁，气候变化更安全” 的宏伟理想和强烈的社会责任感，需要厚重的企业文化作为强大的支撑基础，这也是高科技企业保持健康可持续发展的动力源泉。

六、社会责任

企业真正的社会责任

企业履行社会责任首要的任务决不是在遇到灾害时捐赠，而是在日常生产经营过程之中实践社会责任，包括以合格的商品和服务履行对客户的服务责任，根据当时、当地经济社会发展实际情况从薪酬、工作环境等各方面给予员工足够的待遇和尊重，遵守国家环境法规，等等。在中国当前的现实下，我们尤其需要强调这一点。在当今之中国，似乎只要祭出“改革”的旗号，喊两声“胆子大一点，步子快一点”的口号，就可以“名正言顺”地蹂躏一切人类社会的法律和道义;于是乎，我们看到，在片面的“招商引资”、“创造良好投资环境”等口号下，从政府到学术界、舆论界，对企业、特别是私营企业和外资企业过度放纵，对他们中的压榨员工、污染环境等问题视而不见，甚至为之百般辩护，以至于中国这个社会主义国家被西方不少人称为“世界资本主义天堂”。这种状况注定是危机四伏、不可持续的，企业社会责

任之类话题在中国沉寂多年后于近年兴起，盖源于此。如果一家企业依靠残酷压榨员工、污染环境等手段赚取了大量不义之财，然后又从中拿出巨额捐赠，希望以此创造知名度，接受这种“带血的钱”是对慈善事业和社会责任基本宗旨的巨大嘲讽，而在这次汶川地震后的捐赠热潮中，作出较大捐赠的企业中也未必没有“血汗工厂”，其中甚至可能有地位很高的人所拥有的知名企业，我们对此不妨做好充分的思想准备。

在正常的社会中，从长期看，企业履行社会责任和商业利益是一致的，但有时会发生冲突，企业履行社会责任的不同方式对其商业利益、至少是短期商业利益的影响是不同的。通常，通过慈善捐赠方式履行社会责任，对企业商业利益、特别是短期商业利益有着直接的正面影响，因为此举能够赢得消费者的好感，使之更愿意成为企业的客户。然而，在消费者通常看不到也没有动机去看的生产环节，通过善待员工、保护环境等方式去履行社会责任，势必增加企业经营成本，却不能直接发挥促进销路的作用，相反，逃避这些社会责任的企业更有本钱去奉行价格竞争策略以吸引客户。此时如果社会不能提供一个有着基本规则的环境，致使逃避履行社会责任的企业无需遭受惩处，履行社会责任的企业反而在市场上丧失竞争力，企业履行社会责任必然和商业利益发生冲突。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找