

2023年广州市花都区政府工作报告(优秀6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

广州市花都区政府工作报告篇一

院（系）专业班级学生姓名成绩指导老师提交日期

一、实习目的本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

通过这次实习，可以锻炼自己的动手能力，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来还能检验书本上理论的正确性，有利于融会贯通。同时，也能开拓视野，完善自己的知识结构，达到锻炼能力的目的。一切都是为了让实践者对本专业知识形成一个客观，理性的认识，从而不与社会现实相脱节。

二、实习单位概况

广州港南沙港务有限公司是广州港集团有限公司与广州市南沙资产经营公司联合经营的合资企业，于2003年3月17日货物装卸、装拆箱、代办仓储、制造、加工、维修等服务。南沙港区位于珠江西岸的广州市南沙区龙穴岛上，南向南海，东望深圳，西靠南(海)、番(禺)、顺(德)，地处珠江三角洲地理几何中心，是广州-佛山经济圈通向海洋的必由之路，方圆100公里内覆盖整个珠三角城市群，是连接珠三角两岸城市群的枢纽性节点。港区一期4个5万吨级深水泊位工程于2004年9月28日建成投产，码头岸线长度1400米陆域纵深1300米，泊位年设计通过能力140万teu□

公司拥有一批世界上先进可靠的大型机械设备以及流动机械设备。同时配置了整套先进的计算机码头信息管理系统，其功能涵盖生产经营组织实施全过程，实现码头全方位实时监控管理，为广大客户营造一个安全高效优质的码头服务平台。

广州，逐步由沿江城市向现代化的滨海城市转变，南沙，具有得天独厚的区域优势，在省、市等各级领导的大力支持下，将迎来类似90年代上海浦东的机遇：以发展现代化大港口为中心，突出发展临港大工业、高新技术产业和国际物流产业。可以预见，不久的将来，南沙将成为一个功能齐全、布局合理、面向世界的现代化港口新城。

三、实习内容（包括岗位状况、岗位内容等）

1、进行公司介绍讲座

为广大师生详细地介绍了广州南沙港物流有限公司，并对此作出总结。面对面与师生交流，分享宝贵的经验。

2、现场提问环节

对一些不懂，不理解的实际操作问题，现场向管理人员提问解决。

3、参观国际船员通道

“国际船员通道”位于港区集中查验中心，里面集检验检疫、海关、边检联

4、参观集装箱的装卸

直接去口岸内部对集装箱的装卸运作参观，了解大型桥吊，龙门吊的工作方式。

四、实习心得体会（报告重点）

在这个学期，我到广州南沙港务有限公司的实习实践，使我增长了知识和见闻，也让我增长了很多实践知识，很有收获，也很有感触。在当天的活动中，我强化了一个观点——发展经济要有长远的目光，要有知识，也要有技术。这次的实习，我也增强了一个信念——要努力学习知识和技能，全面提高个人的综合素质，为将来发展中国经济贡献自己的力量。

在此，要感谢两位老师对我们的悉心照顾和帮助，这些单位的领导和技术人员对我们的支持和关爱，他们教给了我许多知识和课本以外的东西，没有他们的帮助，就没有我的暑期实践活动，没有他们的讲解，我也不会学到那么多的东西，有那么多的收获了。非常感谢他们！

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与同事们相处，相信人

际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。

除此之外，还有我感触很深的就是认识到了高校和科研单位的差距，内陆和沿海的差距，认识到了资金和人才的重要性，认识到了企业文化对一个单位的重要性，认识到了科研环境对科研团队的重要性等等。

过实习我也学会了许多书本上学不到的知识，让我明白了实践是检验真理的唯一标准，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。同时这次实践也让我更深入的了解到，随着国民经济和社会的持续快速发展，现代物流业正呈现着良好的发展势头，但总体上来说，现代物流业发展的总体水平较低，尚处在起步阶段，物流行业的发展还存在着许多问题和制约因素。

总的来说，心得体会有以下几点。

在工作中首先我学会了做事要有主动性。当遇到不懂的难题时，要积极主动地向有经验的前辈请教。当别人做事遇到困难之时，此时要积极主动尽力帮助别人。我认为主动性在一定程度上也是团队协作精神的动力。因此保持一颗谦虚的请教之心对于我们来说显得尤为重要。

其次在工作态度上，我懂得要做一个有责任感的人。工作质量的好坏取决于做人的态度和责任心投入的程度。我相信自己以后还会做的更好。

另外在工作学习上，我学会多积累，多总结的方法。古人云：“思而不学则殆”。我们工作意识经验的质变就需要以知识积累的量变为基础。

最后在处理人际关系的能力上我也有了很大的提高。我们每

天要与各种形形色色的人打交道，这就需要我们摆正位置，正确处理好人与人之间的关系。古人云：“爱人者人恒爱之，敬人者人恒敬之”。人与人之间都是相互的，都需要互相尊重和帮助。我对人际关系的认识就是——你诚心的态度是一副镜面，而别人对你的尊敬与帮助是反射光。你入射光越强，诚心越真挚，那么镜面将会越光滑，反射光也会越强，此时我们的世界将充满阳光！

五、对实习单位改进的意见和建议

通过这段时间的实习，我觉得自己知识增长了不少，视野拓宽了很多。当然，我也意识到该公司存在着一些问题。现在提一些个人意见，当然未必正确或者可以在短时间，低耗费的前提下解决。

1、首先，南沙港公路交通确实一定程度上发展的已经具有一定规模，相对较发达，但是，铁路却没有开通，如果想最大限度的实现港口的利润，增加通港效率，必须实现港铁联运。尽一切可能尽快修通通往南沙港的铁路。

2、加快发展港口物流业。加快推进南沙港三期工程和疏港铁路、公路和航道建设，拓展国际国内航线，推进江海联运码头、物流园区二期项目建设，加快保税港区建设和招商工作，着力吸引航运经纪、航运咨询、航运金融等航运高端要素在南沙集聚发展，全力打造亚洲枢纽型港口物流中心。积极引进龙头贸易公司在区内设立物流中心和贸易总部，加快建设油品、粮食、冷冻品、塑料、家电等大宗现货交易中心，争取成为广州期货交易所的重要组成部分。

广州市花都区政府工作报告篇二

1. 难得来这世上走一回，你的人生真的有价值吗？

2. 请为自己的每一步小小的成功而感动，并把它当做动力，

更加努力地工作。

3. “我拼命做眼前的工作，认真解决眼前的问题，但总见不到成果，见不到进展。”年轻朋友中有许多人可能这么想。但是我劝你们更加努力，“努力已达极限，比这更大的努力绝对不可能了。”如果努力达到这种程度，你或者会获得灵感，就像神给你的礼物一样；或者会出现承认你的努力，向你伸出援手的人。

4. 坚持“愚直地，认真地，诚实地”工作。

6. 稻盛和夫决定人生的通常是两个因素，一个是命运，一个是因果。

7. 天职需由自己制造出来。

8. 人若想要提升心智，重要的是要抑制自己的邪恶之心。

9. 遭遇艰难困苦而想要摆脱，这就是人。想要摆脱却怎么也摆脱不了，这种情形往往居多。倒霉也罢，厄运也罢，忍受它们，保持开朗的心境朝前看，坚持努力，不懈怠，这就是人生。我的人生就是这样，靠着开朗的心境和不懈的努力，我实现了自己的理想。

10. 将今天一天作为“生活的单位”，用这种踏实的步伐，就能走上人生的王道。

11. 人生的道路都是由心来描绘的。所以，无论自己处于多么严酷的境遇之中，心头都不应为悲观的思想所萦绕。

12. 不论体育界还是实业界，年纪轻轻就获得成功，是值得庆幸的事。但是，人一旦成功，往往得意忘形，不再努力。而且年轻时的成功孕育着许多危险。年轻人，即使你的事业已使你心满意足，你仍要保持谦虚，继续努力。这样，你的心

智就能提高，你的人生将更加美好。

13. 如果要寻求我成功的理由，也许就是这一点。亦即，也许我的才能不足，但是，我有一条单纯而坚强的追求人间正道的指针。

14. 物质有“可燃物”，“不燃物”和“自燃物”，人也可以分成这三种。要做就做第三种。

15. 劳动是医治百病的良药；工作能够克服人生的磨难，让你的命运获得转机！

17. 我要告诉你们，只要满怀希望，持续不断地努力，人生之路一定光明。“当你烦闷时，当你对前途感觉困惑时，我建议你竭尽全力把你眼前的工作做好，坚持不懈地努力。这样做了，你前进的道路一定会展现。

18. 喜欢自己的工作，就能忍受任何艰苦；只要不懈努力，任何事情都能成功。

19. 倾听产品的声音，用心观察产品的细部，就能自然而然地明白问题和查错的原因。

20. 君子爱财，取之有道。”“君子散财，行之有道。”稻盛和夫说：“这是利他之心的回报，为对方着想似乎伤害了自己利益，但却带来意想不到的成果。

21. 苦难不会没完没了，当然幸运也不会永远持续。得意时不忘形，失意时不消沉，这比什么都重要。

22. 与其寻找自己喜欢的工作，不如先喜欢上已有的工作；与其追求幻想，还不如爱上眼前的工作。

23. 人生的道路都是由心来描绘的。所以，无论自己处于多么

严酷的境遇之中，心头都不应为悲观的思想所萦绕。

24. 当生活像一首歌那样轻快流畅时，笑颜常开乃易事；而在一切事都不妙时仍能微笑的人，是真正的乐观。

25. 在波澜万丈的人生中，无论遇到怎样的艰难和困境，都不能怨恨，叹息，堕落，而是应该积极乐观地接受人生考验，脚踏实地地付出努力。无论对于任何命运，只要时刻抱有感恩之心，积极进取，人生的大门自然就会敞开。在我古稀之年深刻体会到这一点。

26. 当坚信，只要认真地努力向前，肯定会有好结果，应当保持心情舒畅，满怀信心，大步向前。

27. 自己就是工作，工作就是自己。

28. 只要你全力以赴，到达一定的程度，就会得到“神的启示”。

29. 即使做不到很快就热爱工作，但至少把“厌恶工作”这种负面情绪从心中排除。

30. 当遇上难以克服的困难，认为“已经不行了”的时候，其实并不是终点，而恰是重新开始的起点。

31. 人得能力绝不是一成不变的。始终要把跨栏的高度设置在比现有能力高两三成德高度。

32. 磨炼灵魂，就会产生利他之心。

33. 宏伟的事业，是靠实实在在的微不足道的一步一步的积累，获得的。

34. 在人生中，与能力相比，热情和思维方式要重要得多。即使能力不强，但拼命努力，又具备为他人尽力的思想境界的人，

比起那些能力优秀，但不肯努力持有负面人生观的人，人生的结果会好许多。能力稍差不必灰心。坚持不懈的努力以及正面的思维方式，一定会将你培育成才，让你取得丰硕的成果。

35. 人生最重要的事莫过于内心描画什么。所谓内心描画，是指你的想法观念理想希望，或者说你内心所持有的哲学理念思想等等。这些决定了你的人生。

36. 对于孩子们来说，最重要的是：在学校里学习什么？我想最重要的是学习“创造性”，学会“勤奋”，学会“如何正确地做人”。找到能够传授这些素质的优秀的老师，开辟自己灿烂的人生。

37. 将自己的一生奉献给一门职业，埋头苦干，孜孜不倦，这样的人最有魅力。

38. 人有命运，但命运绝不是不可改变的。思善行善，命运就会朝好的方面转变。在这过程中，重要的'是，我们要把人生中遭遇的各种各样的事，无论幸运也好，灾难也好，都看作上苍对我们的考验。当考题是”幸运“时，我们要说一声谢谢，由衷感激，不得得意忘形，不失谦虚之心，再接再厉，继续努力；当考题是”灾难“时，不悲叹，不怨恨，不消沉，不灰心，不牢骚满腹，一味开朗达观一味努力向前，做好该做的事。无论顺利还是挫折，我们都要心存善意排除恶念，这才是人生最重要的事。

39. 让自己进入漩涡中心，积极地把周围的人裹挟进去，你就能品尝到工作成功之后的欣喜之情。

40. 与其寻找自己喜欢的工作，不如先喜欢上已有的工作；与其追求幻想，还不如爱上眼前的工作。

41. 当坚信，只要认真地努力向前，肯定会有好结果，应当保

持心情舒畅，满怀信心，大步向前。

42. 苦难不会没完没了，当然幸运也不会永远持续。得意时不忘形，失意时不消沉，这比什么都重要。

43. 人得能力绝不是一成不变的。始终要把跨栏的高度设置在比现有能力高两三成德高度。

44. 自己就是工作，工作就是自己。

45. 宏伟的事业，是靠实实在在的微不足道的一步一步的积累，获得的。

46. 人若想要提升心智，重要的是要抑制自己的邪恶之心。

47. 天职需由自己制造出来。

48. 难得来这世上走一回，你的人生真的有价值吗？

49. 与其寻找自己喜欢的工作，不如先喜欢上已有的工作；与其追求幻想，还不如爱上眼前的工作。

50. 当坚信，只要认真地努力向前，肯定会有好结果，应当保持心情舒畅，满怀信心，大步向前。

51. 苦难不会没完没了，当然幸运也不会永远持续。得意时不忘形，失意时不消沉，这比什么都重要。

52. 人得能力绝不是一成不变的。始终要把跨栏的高度设置在比现有能力高两三成德高度。

53. 自己就是工作，工作就是自己。

54. 宏伟的事业，是靠实实在在的微不足道的一步一步的积累，获得的。

55. 人若想要提升心智，重要的是要抑制自己的邪恶之心。

56. 天职需由自己制造出来。

57. 难得来这世上走一回，你的人生真的有价值吗？

58. 倾听产品的声音，用心观察产品的细部，就能自然而然地明白问题和查错的原因。

59. 将自己的一生奉献给一门职业，埋头苦干，孜孜不倦，这样的人最有魅力。

60. 磨炼灵魂，就会产生利他之心。

61. 喜欢自己的工作，就能忍受任何艰苦；只要不懈努力，任何事情都能成功。

62. 将今天一天作为生活的单位，用这种踏实的步伐，就能走上人生的王道。

63. 物质有可燃物，不燃物 and 自燃物，人也可以分成这三种。要做就做第三种。

64. 请为自己的每一步小小的成功而感动，并把它当做动力，更加努力地工作。

65. 当遇上难以克服的困难，认为已经不行了的时候，其实并不是终点，而恰是重新开始的起点。

66. 稻盛和夫决定人生的通常是两个因素，一个是命运，一个是因果。

67. 在人生中，与能力相比，热情和思维方式要重要得多。即使能力不强，但拼命努力又具备为他人尽力的思想境界的人，比起那些能力优秀，但不肯努力持有负面人生观的人，人生

的结果会好许多。能力稍差不必灰心。坚持不懈的努力以及正面的思维方式，一定会将你培育成才，让你取得丰硕的成果。

68. 将自己的一生奉献给一门职业，埋头苦干，孜孜不倦，这样的人最有魅力。

69. 人有命运，但命运绝不是不可改变的。思善行善，命运就会朝好的方面转变。在这过程中，重要的是，我们要把人生中遭遇的各种各样的事，无论幸运也好，灾难也好，都看作上苍对我们的考验。

70. 让自己进入漩涡中心，积极地把周围的人裹挟进去，你就能品尝到工作成功之后的欣喜之情。

广州市花都区政府工作报告篇三

1、难得来这世上走一回，你的人生真的有价值吗？

2、请为自己的每一步小小的成功而感动，并把它当做动力，更加努力地工作。

3、“我拼命做眼前的工作，认真解决眼前的问题，但总见不到成果，见不到进展。”年轻朋友中有许多人可能这么想。但是我劝你们更加努力，“努力已达极限，比这更大的努力绝对不可能了。”如果努力达到这种程度，你或者会获得灵感，就像神给你的礼物一样；或者会出现承认你的努力、向你伸出援手的人。

4、坚持“愚直地、认真地、诚实地”工作。

6、人生并非”偶然“的连续，好事坏事交替而来才是人生。年轻的朋友们，你们代表将来的时代。遇到挫折时请不要颓丧，痛苦的时候要坚持奋斗，奋斗必有硕果，奋斗使你的人

生更加多彩，使你的人格更加高尚。

7、稻盛和夫决定人生的通常是两个因素，一个是命运，一个是因果。

8、天职需由自己制造出来。

9、人若想要提升心智，重要的是要抑制自己的邪恶之心。

10、遭遇艰难困苦而想要摆脱，这就是人。想要摆脱却怎么也摆脱不了，这种情形往往居多。倒霉也罢，厄运也罢，忍受它们，保持开朗的心境朝前看，坚持努力、不懈怠，这就是人生。我的人生就是这样，靠着开朗的心境和不懈的努力，我实现了自己的理想。

11、将今天一天作为“生活的单位”，用这种踏实的步伐，就能走上人生的王道。

12、人生的道路都是由心来描绘的。所以，无论自己处于多么严酷的境遇之中，心头都不应为悲观的思想所萦绕。

13、不论体育界还是实业界，年纪轻轻就获得成功，是值得庆幸的事。但是，人一旦成功，往往得意忘形，不再努力。而且年轻时的成功孕育着许多危险。年轻人，即使你的事业已使你心满意足，你仍要保持谦虚，继续努力。这样，你的心智就能提高，你的人生将更加美好。

14、如果要寻求我成功的理由，也许就是这一点。亦即，也许我的才能不足，但是，我有一条单纯而坚强的追求人间正道的指针。

15、物质有“可燃物”、“不燃物”和“自燃物”，人也可以分成这三种。要做就做第三种。

16、劳动是医治百病的良药；工作能够克服人生的磨难，让你的命运获得转机！

17、“持续就是力量”这是至理名言。人生最重要的就是“持续”，就是“持续做好一件事”。即将参加工作、开始踏上人生道路的年轻的朋友们，我要告诉你们的就是“踏踏实实、一步一个脚印，持续努力地工作”。就是“把分配给自己的工作当作天职，一辈子持之以恒，努力不止”。想要获得充实的人生，这一点比什么都重要。为了做到长时期持续地专注于一项工作，需要下什么工夫呢？我是这样考虑的。

18、我要告诉你们，只要满怀希望，持续不断地努力，人生之路一定光明。“当你烦闷时，当你对前途感觉困惑时，我建议你竭尽全力把你眼前的工作做好，坚持不懈地努力。这样做了，你前进的道路一定会展现。

19、喜欢自己的工作，就能忍受任何艰苦；只要不懈努力，任何事情都能成功。

20、倾听产品的声音，用心观察产品的细部，就能自然而然地明白问题和查错的原因。

21、君子爱财，取之有道。”“君子散财，行之有道。”稻盛和夫说：“这是利他之心的回报，为对方着想似乎伤害了自己利益，但却带来意想不到的成果。

22、苦难不会没完没了，当然幸运也不会永远持续。得意时不忘形，失意时不消沉，这比什么都重要。

23、与其寻找自己喜欢的工作，不如先喜欢上已有的工作；与其追求幻想，还不如爱上眼前的工作。

24、人生的道路都是由心来描绘的。所以，无论自己处于多

么严酷的境遇之中，心头都不应为悲观的思想所萦绕。

25、当生活像一首歌那样轻快流畅时，笑颜常开乃易事；而在一切事都不妙时仍能微笑的人，是真正的乐观。

26、在波澜万丈的人生中，无论遇到怎样的艰难和困境，都不能怨恨、叹息、堕落，而是应该积极乐观地接受人生考验，脚踏实地地付出努力。无论对于任何命运，只要时刻抱有感恩之心，积极进取，人生的大门自然就会敞开。在我古稀之年深刻体会到这一点。

27、当坚信，只要认真地努力向前，肯定会有好结果，应当保持心情舒畅，满怀信心，大步向前。

28、自己就是工作，工作就是自己。

29、只要你全力以赴，到达一定的程度，就会得到“神的启示”。

30、即使做不到很快就热爱工作，但至少把“厌恶工作”这种负面情绪从心中排除。

31、当遇上难以克服的困难，认为“已经不行了”的时候，其实并不是终点，而恰是重新开始的起点。

32、人得能力绝不是一成不变的。始终要把跨栏的高度设置在比现有能力高两三成的高度。

33、磨炼灵魂，就会产生利他之心。

34、宏伟的事业，是靠实实在在的微不足道的一步一步的积累，获得的。

35、在人生中，与能力相比，热情和思维方式要重要得多。即使能力不强、但拼命努力、又具备为他人尽力的思想境界

的人，比起那些能力优秀，但不肯努力、持有负面人生观的人，人生的结果会好许多。能力稍差不必灰心。坚持不懈的努力以及正面的思维方式，一定会将你培育成才，让你取得丰硕的成果。

36、人生最重要的事莫过于”内心描画什么“。所谓”内心描画“，是指你的”想法“、”观念“、”理想“、”希望“，或者说你内心所持有的”哲学“、”理念“、”思想“等等。这些决定了你的人生。

37、对于孩子们来说，最重要的是：在学校里学习什么？我想最重要的是学习“创造性”，学会“勤奋”，学会“如何正确地做人”。找到能够传授这些素质的优秀的老师，开辟自己灿烂的人生。

38、将自己的一生奉献给一门职业，埋头苦干，孜孜不倦，这样的人最有魅力。

39、人有命运，但命运绝不是不可改变的。思善行善，命运就会朝好的方面转变。在这过程中，重要的是，我们要把人生中遭遇的各种各样的事，无论幸运也好，灾难也好，都看作上苍对我们的考验。当考题是”幸运“时，我们要说一声谢谢，由衷感激，不得得意忘形，不失谦虚之心，再接再厉，继续努力；当考题是”灾难“时，不悲叹、不怨恨、不消沉、不灰心、不牢骚满腹，一味开朗达观、一味努力向前，做好该做的事。？无论顺利还是挫折，我们都要心存善意、排除恶念，这才是人生最重要的事。（）

40、让自己进入漩涡中心，积极地把周围的人裹挟进去，你就能品尝到工作成功之后的欣喜之情。

广州市花都区政府工作报告篇四

稻盛和夫：

我是刚刚承蒙介绍的稻盛和夫，“稻盛和夫经营哲学广州报告会”，有这么多的中国企业家参会，还有许多来自日本盛和塾的书生，对此我真的深表感谢。

在讲演之前，请允许我为筹备这次报告会做出辛勤努力的广州盛和塾以及相关各位表示由衷的感谢，大家辛苦了！

参加这个报告会，听到中国企业家的精彩的经营体验发表和相关的讲演，同时看到全场的中国经营者们一字不漏地、认认真真地听讲的样子和神态，我觉得非常之感动。中国的企业家们如此认真地经营企业，如此热心地学习如何更好地经营企业，对此我想把自己通过半个世纪的经营实践所体悟的有关经营的一些思维方式和方法，系统地来告诉大家。

其实这件事情从去年就已经全面展开了。首先在去年6月份，举办的经营哲学北京报告会上，我就以经营为什么需要哲学为题目，讲到了这些内容，其中说到，企业经营哲学必不可少，为此经营者必须不断地提高自己的心性。

接下来又在去年10月份举办了一场经营哲学青岛报告会，在青岛报告会上我把自己思考的经营要诀归纳为十二条原理、原则，当时以经营十二条为题，逐条地进行了讲解。

通过这两次讲话，我想对于在企业经营中哲学的重要性以及对企业经营的原理、原则，大家已经有所了解了，因此今天我的讲演就围绕经营的实学来展开，就是讲解阿米巴经营。这是我自己独创的一种管理会计的体制。在日本常常有这样的一句话，叫做中小企业就像脓包一样，变大了就会破掉。就是说，组织越是肥大，就越难以掌握企业的实态，越难以弄清楚企业损失浪费的情况，也就无法下手进行必要的经营改善。而且，还会在经营方向的决策上发生错误，因此会使好不容易成长起来的企业陷入到衰退状态。

这样的例子是层出不穷的，我以小食品店的经营来说明。比

如说有一家夫妻经营的小食品店，他们卖蔬菜、鲜鱼、筋肉以及各种各样的加工食品，在这种店里，往往只是进行笼统的核算，对于究竟哪种食品赚了多少钱，他们大多是不太明白的。可是即使笼统计算是赚钱的，但实际上可能结果会是只是筋肉赚了钱，蔬菜还是亏损的。如果明白了一点，就会对蔬菜的经营从根本上进行改进。同时扩大筋肉的规模等等，采取必要的措施改进经营，这样就能够促进商店的健康发展。

从这个思路出发，在京瓷迅速成长，组织日益扩展的时候，为了更加有效地经营企业，我就想到要把组织分享，在每个小的组织当中，对每个月的销售额和费用的明晰能够迅速而明确地把握，我努力致力于构建这样的管理体制，并且付诸实践，这就是我下面要讲到所谓的阿米巴经营。这是我创立的一种独特的管理会计体制。

所谓管理会计与把经营信息向有关厉害方面公开的财务会计，与为纳税而做的税务会计都是不一样的，管理会计是经营者为了掌握企业经营的实态，为了正确地决策，为了进行业绩管理而采用的一种会计手法。阿米巴经营是在经营实践当中产生的，这是经营者为了更加有效地经营企业而采用的一种管理会计体制。

归纳成了书，于正式出版发行，在日本国内很快就成为畅销书，现在还不断地再版，销售量已经达到了约20万册。在中国出版以后，也获得了较高的评价。

经营者具备强烈的`愿望，充沛的热情，付出不亚于任何人的努力，不断创新，企业就能够成长并且发展。然而，由于企业急剧成长，组织肥大化，无效和浪费难以看得清楚，往往会陷入盖浇饭式的糊涂账，企业也由此而步入衰退状态，这种现象其实是很常见的。因此，企业要发展，要长期、持续地繁荣，那么就必须要确立清晰的管理会计的体制，即对各个部门的经营事态能够即时掌握，并且迅速地采取应对和措

施。

现在中国经济高速增长，许多中国企业的业务内容和组织飞跃性地进行了扩张，在这种快速发展的中国企业里，我认为引进正确有效的管理会计体制是一个紧要的、不可回避的课题。正是因为如此，今天我就以阿米巴经营带来企业持续发展为题来进行讲演。

首先，在理解阿米巴经营的时候，最重要的就是阿米巴经营的目的，也就是说为什么需要阿米巴经营。我就先从这里开始跟大家讲起。

我认为，阿米巴经营有如下三个目的，第一，确立于市场直接挂钩的分部门的核算制度。第二，培养具有经营者意识的人才。第三，实现以经营哲学为基础的全员参与的经营。

就刚才说过这三个目的，我下面来一条一条地逐条展开来说明。

首先，第一个目的是确立于市场直接挂钩的分部门的核算制度。谈到这一点，我想就要不得不谈起阿米巴经营诞生的经过以及其原委。

我大学毕业之后，最初供职的企业名称叫做松风工业，…是一家制造输电绝缘的企业，当时我从事新产品的研究开发，后来我开发成功了精密陶瓷新材料，成了使用这种材料生产产品的部门的负责人，又要搞生产，又要搞销售，但是会计处理只是在财务部门在做，我是看不到经营数字，也不知道部门的收支情况。

在京瓷创建以后，有一位和我一起创业的人，在松风工业的时候，他曾经是我的上司，在成立京瓷之后，京瓷的财务就由他来负责。这位先生认真细致地核算产品的成本，几个月之后会向我报告，说这个产品的成本是这个样子的。我每天

忙于产品的开发、制造和销售，我实在没有空去看那些已经过去了的数字。但是因为这位先生过于热心地向我讲述关于产品成本的事情，我就说出了自己的看法，“对不起，你说的这些已经成为过去的成本计算了，对于现在的经营没有什么作用啊。”我还对他说了这样的话，我作为经营者，这个月我想做出这么多的利润，为此，每天都在采取这样的措施，三个月之前成本是这样，因此利润是这样，你把这些话在三个月之后的今天太讲给我。对于已经过去的事情，我们无法采取措施来补救，何况在产品的价格、品种都在不断变化的状况当中，听三个月以前某某产品的成本如何，对于我来说、对于现在来说没有任何的意义。”我对他这么说，事实上上次创业时与电子产品相关联的零部件的价格总是急剧地下降，上个月的订单是这个价格，到这个月的时候客户就会说请降价10%。经营不能不跟上时刻变化的价格，这个时候即使理解三个月之前的成本，也没有任何意义。

施而得出的一个结果罢了。经营者需要的是告诉我现在企业处于何种状况，现在应该采取何种措施才获得这样一组活生生的数据。后来京瓷就邀请了经验丰富的财务专家来指导会计工作。

这个时候我产生了如下想法：我向这位财务专家询问，这个月的决算结果如何？他总是用一些难懂的会计术语向我解释，我也总是不得要领。这样的问答反复多次之后，我就断言说：“好了好了我明白了，简要地说，所谓经营就是要做到销售最大化、费用最小化就行，这样利润就会随之而增加。”在那一瞬间，我突然意识到，销售最大、费用最小这就是经营的原则。从此以后，我就遵循这条经营原则，在千方百计努力做到销售最大的同时，彻彻底底地削减所有的成本。

但是作为企业领导人，我要把握整个公司的销售和费用，我可以按照销售最大、费用最小的原则来开展经营，可是在员工人数占了公司一大半的制造部门，每道工序的销售额他们是不知道的，虽然在费用的削减上面他们可以做出努力，可

是对于增加销售额他们是既不关心，也不负什么责任的。按照销售最大、费用最小的原则，各道工序也必须努力做到销售最大，为此必须让各道工序的领导人切实感受到自己道工序的销售额是多少，这个销售额又是怎么发生的。为此，我就考虑把整个的生产过程分割成小的工序作业单位，借以明确各道工序的收支核算情况。我考虑构建这样一种管理体制，比如在精密陶瓷的制造部门，我就把它分割成为原材料工序、成形工序、烧制工序和精加工工序这4个作业单位。在各个作业单位之间实行公司内部的买卖。也就是说，原材料部门向成型部门卖原料就像这样，如果各道工序的半成品卖给下面一道工序，工序之间形成买卖关系的话，那各道工序就完全可以像一个独立的中小企业一样，成为独立的核算单位。而且这样一来，销售最大、费用最小这一经营原则就在每个作业单位都没有得到之间。同时，这样的作业单位并非是固定不变的，随着事业的发展，只要将它像单细胞生物阿米巴一样进行分割或者增值就可以了。在京瓷，这样的作业单位被称为阿米巴，这也就是阿米巴经营这个说法的由来。

广州市花都区政府工作报告篇五

雪糕作为即食性的时尚食品被越来越多的消费者喜爱，特别是炎炎夏日，其更在冷饮产品里唱主角，各种包装、各种口味的雪糕无处不在地掠夺着人们的眼球。一方面，雪糕入口爽滑，口味宜人，代表着时尚健康的饮食潮流，另一方面在推广过程中还存在一定的困难(如饮用习惯、消费频次低、消费引导等)。为了让雪糕厂家了解目前广州的消费现状，有针对性地开发受市场青睐的产品，2004年9月，广东省消费者委员会及其月刊《消费者报道》杂志社对广州市雪糕终端消费市场进行了一次调查，本调查结果对广大雪糕生产厂商具有参考作用，消费者也可据此进行消费选择。

调查对象：主要以年轻消费者为主。

调查方法：座谈会、网上调查、街访

有效样本：发放问卷100份，回收有效问卷96份，问卷有效率达96%。

数据处理分析：我们运用spss统计软件包对问卷进行了统计分析，主要是频次分析，据此获得调查结果并做研究讨论。

一、被调查者的背景资料

样本的性别构成

在有效样本中，男性被访者占48.5%，女性被访者占51.5%。

样本的年龄构成

有关年龄的问题，年龄在18岁以下的被访者占15.2%，年龄在19岁—25岁的被访者占51.5%，年龄在26岁以上的占33.3%。

样本的文化程度构成

被访者中，研究生或以上学历的占7.6%，本科学历的占39.4%，大专学历的占36.4%，高中学历占7.6%，初中及以下学历占9%。

样本的职业构成

有关职业的问题，企业普通职员占12.1%，企业管理人员占4.5%，专业技术人员占15.2%，党政机关干部占6.1%，科教文体卫职员占1.5%，个体经营者占1.5%，学生占53%，其他人员占6.1%。

样本的月收入构成

有关月收入的问题，几乎无任何收入的被访者占42.4%，500元以下的占9.1%，无收入及收入在500元以下的被访者大部分为学生消费群，501—1000元的占3%，1001——2000元的

占4.5%，2001——3000元的占12.1%，3001——5000元的占18.3%，收入在5000元以上的被访者占10.6%。

二、雪糕消费市场概况

八成被访者喜欢吃雪糕

调查显示，八成被访者都表示喜欢吃雪糕，广州地区的雪糕消费率较高。问及“是否经常吃雪糕”，回答“是”的被访者占80.3%，“否”占19.7%，这表明了广州的雪糕市场消费潜力大，雪糕已是众多消费者喜爱的休闲食品之一。

“口味好”成消费者追捧雪糕的主要原因

喜欢品尝雪糕，大部分消费者都是因为其口味好，占87.1%，认为雪糕“营养丰富”而喜欢吃的被访者占13%，认为价格合理的占20.4%，认为购买方便的占14.8%，认为吃雪糕够时尚、品味的占31.5%，其他占3.7%。而部分消费者不喜欢吃雪糕，主要是因为未形成该习惯，占50%。这表明了“口味好”仍是吸引消费者的首要因素，各雪糕品牌要仔细研究消费者的口味需求，开发更多适合不同消费者的雪糕口味。另一方面，认为吃雪糕是“时尚、品味”的观念正慢慢形成，随着更多国际大品牌的高档次的雪糕进入我国消费市场，这种观念将会更一步加深。

品牌认知率：五羊雪糕最高

市场认知率，与产品进入市场的时间长短有着密切的关系。调查表明，一般较早进入广州市场的品牌，市场认知率较高，较迟进入广州的品牌，认知率稍低，仍需要在产品的宣传和推广上努力。五羊雪糕，作为广东的老字号雪糕，曾伴随着一代广东人的成长，在这次调查中，结果显示，其认知率最高，高达97%，可谓家喻户晓的老品牌。市场认知率达到80%的雪糕品牌有雀巢、明治、和露雪，认知率分别

为89.4%、87.9%、80.3%。而八喜、丹迪当品牌在广州市场则认知率较低。

各雪糕品牌的市场认知率

品牌

市场认知率

品牌

市场认知率

芭克闪冰

22.7%

五羊

97%

伊利

69.7%

蒙牛

65.2%

光明

39.4%

美登高

45.5%

美怡乐

63.6%

明治

87.9%

雀巢

89.4%

和路雪

80.3%

阿波罗

75.8%

八喜

16.7%

哈根达斯

69.7%

丹迪当

16.7%

蔓登琳

53%

tcbyl乳果雪糕

37.9%

其他

6.1%

品牌偏好：明治第一，芭克闪冰第二

消费者听说过的品牌，不一定是喜爱的品牌。在研究市场认知率基础上，我们进一步研究了雪糕品牌的市场偏好率。结果表明，老字号雪糕如明治、雀巢、五羊等受欢迎，而新品牌雪糕如芭克闪冰、哈根达斯等受青睐。明治雪糕品牌

最受广州消费者喜爱，市场偏好率达63.8%，位居第二的是芭克闪冰，市场偏好率达60%，雀巢位居第三，市场偏好率占59.3%，哈根达斯占56.5%。和路雪占54.7%。研究发现，在雪糕品牌偏好上，广州消费者是“喜新也不厌旧”，钟情老字号雪糕品牌，也对新的外来品牌有一定的需求。如来自意大利的著名雪糕品牌——芭克闪冰，虽然进入广州市场时间很短，但因其完全用新鲜水果为原料的雪糕，不含牛奶和任何添加香料，脂肪含量低，所以受到了一部分品尝过的被访者的好评，市场偏好率高达60%，位居第二。这说明了广州消费者的需求是多方面的，低脂肪低热量的健康型雪糕将成为他们追求的消费亮点。

各雪糕品牌的偏好

品牌

市场偏好

品牌

市场偏好

芭克闪冰

60%

五羊

51.5%

伊利

34.8%

蒙牛

14%

光明

7.7%

美登高

13.3%

美怡乐

19%

明治

63.8%

雀巢

59.3%

和路雪

54.7%

阿波罗

40%

八喜

9%

哈根达斯

56.5%

丹迪当

45.5%

蔓登琳

40%

tcbyl乳果雪糕

52%

其他

25%

消费者对单一雪糕品牌忠诚度低

在雪糕的品牌忠诚度方面，调查表明，消费者对单个雪糕品牌的忠诚度不高，其中，表示“认准一个牌子”的被访者只占6.1%，“认准少数几个牌子”占42.4%，“偶尔换牌子”占12.1%，“经常换牌子”占13.6%，随意占25.8%。这表明了在雪糕消费中，消费者情有独钟现象少，他们喜欢尝试不同的品牌，但也只是在几个品牌之间尝试，这与雪糕属于快速消费型食品有一定关系。

即兴消费仍是市场的主流

问及雪糕消费频率问题，4.5%的被访者表示一天一支，15.2%表示2—7天/支，4.5%表示半个月/支，而不定期食用占10.7%，随意食用53%，不好说占12.1%。这表明了即兴消费仍是雪糕市场的主流，雪糕消费多表现为即时即需消费，随意性较大，雪糕具有明显的引发消费者“购物冲动”的特点。

三、雪糕的消费特征及消费选择

掌握雪糕消费中的消费特征，就可大致判断什么人可能购买什么样的产品。但要准确预测消费者将购买什么产品，还需了解消费者一定的消费行为。一般来说，不同年龄、不同职业、不同性别、不同文化程度、不同收入水平的消费者，其消费行为会有较大的差异。这就涉及到雪糕消费选择的研究。

大众传播媒体的偏好

数据表明，电视作为第一传播媒体，为大多数消费者所接受。问及“通过什么渠道获取有关雪糕的信息和消费知识”时，电视广播及厂家推销、广告宣传均排名第一，各占被访者

的66.7%，报纸、杂志居第二，占43.9%，亲友介绍居第三，占42.4%，而通过专业书籍获取信息仅占3%，其他途径占10.6%，而靠医生专家推荐来消费的则没有被访者选择。这表明了在当前，雪糕消费的宣传手段，应着重于选择电视媒介及厂家自发的促销方式。

购买场所：普通士多店成首选

购买价位：集中在1.5—5元

调查显示，目前最容易被消费者接受的是1.5元-5元的雪糕，占74.3%，购买1.5元以下雪糕的被访者占1.5%，5—10元占13.6%，10—20元占6.1%，20元以上占4.5%。进一步分析得知，年龄在18岁以下的消费者，购买的雪糕价格很少超10元，而年龄在18岁以上的消费者，往往不会购买价格在1.5以下的雪糕。这表明了价格贴近普通百姓，是雪糕品牌的制胜之道，厂家应满足不同消费层次的需求，才能实现对整个消费群的覆盖。

雪糕口味：水果味最受青睐

口感好，是雪糕吸引消费者的最大卖点。数据显示，水果味雪糕是消费者最喜欢的口味，占65.2%，其次是巧克力口味，占巧克力62.1%，喜欢奶油口味的被访者占19.7%，喜欢酸奶口味的占19.7%，喜欢绿茶口味的占30.3%，喜欢香芋的占45.5%，喜欢咖啡口味的占39.4%，喜欢香草口味的占37.9%，其他占4.5%。

口感好成为购买雪糕最大关注点

调查表明，消费者购买雪糕时最关注的因素是口感好，其次是品牌知名度。“口感好”占80.3%，“质量”占65.2%，“品牌知名度”占62.1%，“营养价值”占21.2%，“价格”占57.6%，“包装规格”占28.8%，“是否

为进口品牌”仅占7.6%，“购买是否方便”占24.2%，“代表时尚”1.5%，其他占1.5%。这表明了目前吸引消费者购买的因素主要有良好的口感、放心的质量、一定的品牌知名度及合理的价格。同时，消费者不会刻意关注雪糕是否为进口品牌，国产品牌和进口品牌在产地所属上，无明显市场优势。

四、雪糕的健康消费潮流

众多被访者认为雪糕引起肥胖

调查显示，60.6%的被访者都认为多吃雪糕会否引起身体肥胖，这不利于身体健康，认为不会引起肥胖的仅为24.2%，不清楚的占15.2%。当问及“假如雪糕是低脂肪低热量的食品会否多吃时”，50%的被访者表示会多吃。这表明了健康的消费潮流将成雪糕市场的热点。

低脂低热量的雪糕成消费新潮

调查显示，低脂肪、低热量、低糖分的雪糕深得消费者喜爱，57.6%的被访者希望买到低脂肪含量雪糕，希望买到低热量的占54.5%，希望买到低糖的占69.7%，而希望雪糕香味是纯天然香味的占93.9%。具体见列表：

心目中理想的雪糕

数据表明，被访者心目中理想的雪糕应该是口感好，纯天然成分。其中，“含丰富维生素”占48.5%，低糖占37.9%，高糖占4.5%，含丰富蛋白质占25.8%，高脂肪占3%，低脂肪占62.1%，高热量占6.1%，低热量占47%，口感好占78.8%，含天然鲜果占51.5%，纯天然不含添加剂占65.2%，添加香料香味自然的占4.5%，其他占1.5%。

五、雪糕市场的开发建议

1、雪糕市场消费潜力大，调查中近八成被访者都表示喜欢吃雪糕。目前，雪糕市场的主要消费群体集中在年轻人，这说明了捕捉年轻消费者的心理，开发出口感好、适合他们的时尚健康雪糕产品，有着广阔的市场空间，另一方面，中老年人的消费群尚未形成，开发适合这个群体的产品，存在着一定的商机。

2、调查显示，大多数消费者都希望可以吃到低脂肪、低热量、不含人工添加剂的天然鲜果雪稿，只有一小部分对脂肪、热量没特别要求，这说明了广州消费者的消费需求是多方面的，但是有一个明显趋势：健康时尚的、不容易引起肥胖的雪糕将成为市场的热点消费。

3、雪糕属于快速消费品，消费者的冲动性购买行为占了非常大的比重，但口味及品牌仍是其考虑的主要因素。要想让消费者掏钱，雪糕的口感好是第一要素，品牌的强弱也是左右消费者购买心理、制约目标市场份额、影响消费忠诚度的关键。因此，要有效占据雪糕市场，不能忽略品牌的提升，形象广告和产品广告要兼顾。在具体的产品推广上，可以根据地域将市场细分，采取不同程度的推广策略。

4、价格并不是雪糕市场的制胜点，大部分消费者能接受的价格集中在1.5元——5元之间。消费者在选择雪糕时，首先考虑的是口感品味，而不是价格，当然价格也是一个要考虑的问题，至于雪糕的牌子、以及是否容易买到则表明了产品的质量与厂商的实力。消费者会根据自己的能力考虑买什么样的雪糕。正是市场有了这样的消费心理与消费习惯，才有了今天如此多的不同口味、价格档次高低不等的产品。

5、雪糕消费仍是随意性较强的消费行为，消费者经常是看着某一款雪糕的外表、口味而决定购买，那些包装独特或口味新奇的雪糕新品，更能吸引消费者的视线。因此，产品的终端展示丰富(如外包装形象活泼)将直接影响到消费者购买与否，在拓展市场方面应渗入感性刺激元素。

广州市花都区政府工作报告篇六

66岁的文叔是清远人，虽然过了退休年龄，但因为担心养老没保障，他依然每天四处拉货。文叔是高龄农民工的典型代表——高龄农民工，是指50岁以上的进城务工群体。广州高龄农民工的数量或超50万人，他们大多是上世纪80~90年代来到广州的第一代农民工大军。

担心没钱养老66岁继续做

文叔今年66岁，在长寿路一带帮人用三轮车搬运货物。记者见到文叔时，他支了块木板坐在三轮车上，卷起裤腿，一边抽烟一边等着开工。

文叔是清远人，上世纪80年代，他洗脚上田，南下广州打工，成为一家修理运输社的工人。然而，随着90年代大批国企倒闭，文叔也下了岗。

“年纪大了，找工作哪里还有人要？所以就决定单干了。”从这时起，文叔骑着自己的三轮车，帮人搬货。

文叔心里清楚，年纪是一道不可逾越的鸿沟。从前，他背100斤的货物走上9楼，大气都不喘，现在背着100斤的东西，途中要休息两三次。“不能退休啊，担心不够钱养老。现在最希望的就是少生病，能多干几年。”文叔说。

但病痛总会在不经意间来袭。来自湖南的赵水平已经56岁，目前在芳村的一家工地做杂工，每天负责搬运陶泥。他说，自己已经牙疼了好多天，导致半张脸一直肿胀。“但不敢上医院，不知道得花多少钱。”

子不肯承父业体力活难找人

如今的高龄农民工，绝大多数是上世纪90年代左右就外出打

工的第一代农民工。56岁的装修工人郑师傅便是其中之一。他工作的地点，位于西壘一处新落成的楼盘，如今正赶着将房子装修好，迎接新业主。

郑师傅告诉记者，在这个装修团队里，10个人中有7人超过40岁。而年龄最小的就是他刚年满20岁的小儿子。父子两人一起做瓷砖工，儿子负责切砖，父亲负责贴砖。

长年在装修工地上工作，郑师傅耳朵不太灵光，总要靠近他耳旁说话，他才听得清。他说，做装修这行，每天能赚200~300元，收入不错。看着一旁拿着锯齿切砖的儿子，他希望小郑子承父业，但儿子却撇撇嘴，“太辛苦了，做一段时间准备去工厂。”对于儿子的打算，郑师傅表示理解，“做我们这行太辛苦了，天天用手和水泥，找老婆都难，人家看不起你。”

郑师傅坦言，他们这一辈出来打工时，自己和身边的人都20~30岁，可时间过去20多年，身边仍是这一群中年人。“以后恐怕更难找到人来干苦力活了。”

未来：有人闷头苦干，有人自我提升

“我要干到自己干不动为止。”在采访中，大多数受访的高龄农民工都有着这样的共识，对于“退休”，他们没太多的概念。

今年57岁的包荷花和丈夫余寿松在白云区精神康复医院当护工，一做就是。包荷花坦言，由于没有退休工资，“退休”对她来说没什么感觉。她告诉记者，她所在的医院，有上百名护工，近半都是年逾半百的中年人，她并不觉得自己很特别。

相比之下，45岁的黄源智对未来很有想法。从工地钢筋工做起的他，如今已成为基层管理人员，还拥有自己的办公桌。

用他的话来说就是，“没想到原本干体力活的，现在变成干脑力活的了。”

显然，黄源智从一开始就为自己的将来做好了打算。上世纪90年代，他还是20多岁的小伙子，放下家里的农活，来广州打工。他跟着老资历的施工员学习如何看图纸，画图纸，并自学各种建筑书籍。终于，他从一名工人成为工地的钢筋翻样员——“自我提升，事业才会有出路。”黄源智总结说。

高龄农民工出路在何方

根据《20全国农民工监测调查报告》，农民工“五险一金”的参保率分别为：工伤保险26.2%、医疗保险17.6%、养老保险16.7%、失业保险10.5%、生育保险7.8%、住房公积金5.5%。虽然参保率逐年提高，但仍有很大的提升空间。

然而，即使是有了养老保险，由于农村的养老保险水平很低，大多数高龄农民工称，每月的保险金额不超过100元。

此外，儿女工资收入不稳定，难以赡养老人也是其中一个重要原因。赵水平说，儿子今年20岁，平时靠帮人开车拉货为生，工作不稳定。他不能再给儿子增加负担，因此选择外出打工。

对此，华南理工大学公共管理学院教授吴克昌认为，农民原本主要依靠土地和家庭养老，但随着城市化，这种保障模式被打破。由于缺乏新的保障制度，高龄农民工不太可能纯粹靠土地来解决养老、医疗问题，他们必须通过继续劳动维持生计。所以，高龄农民工不是不想退休，而是不敢退休，“这不是靠某个企业就能解决的问题，而需要整个社会养老制度的完善。”

据介绍，目前学界一般将农民工群体细分为第一代农民工(高龄农民工属于该群体)和第二代农民工(或称新生代农民工)。

吴克昌认为，第一代农民工生存条件差，养成了吃苦耐劳、要求不高的特点，能够接受体力劳动量很大且工作环境恶劣的建筑业。但到他们的后代“出场”，无论眼界、文化和环境，都与父辈不一样，因此很难要求他们继续承担繁重的体力劳动。

他坦言，劳动力短缺的问题实际上已经出现。但从好的方面来看，这会促进劳动力报酬待遇提高，同时也会倒逼产业的自动化改造，促进产业升级。

上月月底，国家统计局发布《年全国农民工监测调查报告》。报告显示，2014年，我国农民工总量继续增加，虽然青壮年劳动力仍是农民工的主力群体，但40岁以下农民工所占比重已持续下降。相反，50岁以上的高龄农民工占比逐年上升，达到17.1%，农民工平均年龄也由35.5岁上升到38.3岁。

全国50岁以上农民工占4.2%，约965万人。

全国50岁以上农民工占12.9%，约3125万人。

全国50岁以上农民工占14.3%，约3615万人。

全国50岁以上农民工占15.1%，约3965万人。

全国50岁以上农民工占15.2%，约4088万人。

2014年

全国50岁以上农民工占17.1%，约4685万人。