

# 2022 年度工作总结报告学习的总结

涿口区国省道路面改造工程 刘小毛

我是 2012 年加入公司这个大家庭的，十一年来，我感谢公司领导给了我一个这么好的发展平台，让我在这个平台上学习、工作、进步，有幸见证了公司一步步发展到今天这样一个非常棒的集团公司。

2022 年注定是不平凡的一年，正如董事长所说的一样：“三年前，一场突如其来的新冠疫情让整个世界都停了下了脚步，面对曾经甜润清新的空气，我们都惊恐地捂紧了口鼻，不敢自由呼吸。”三年的新冠疫情，同时伴随着国家经济发展进入新常态，经济增速放缓，如何积极应对、主动适应“新常态”，如何提高企业效益和可持续发展，成为各建筑企业一道艰难而又不得不面对的困境。但湖南交建人却有一股敢于同病毒作殊死斗争的勇气和信心，勇于挑战和创新，在过去三年里，公司在董事长的带领下，公司全体员工积极面对困苦、面对挫折、承受经济低迷带来的资金压力，过关斩将，成功带领湖南交建走出险境，且实行了公司各项业务逆增长，员工福利大幅提升的新局面。

2022 年的工作报告上指出，以寻求变革应对挑战持续发展为主导思想，全面策划了我公司的发展战略，重点安排了公司 2023 年工作。报告总结了 2022 年公司取得的成绩，客

观分析了当前各部门、各项目部存在的不足，特别是从五个方面分析了目前公司面临的形势，明确部署了公司总体发展的重点方向，坚持“守住株洲，坐稳湖南，走向全国”的发展思路不动摇，积极调整公司经营策略，实现自营、联营并举的方针。下面是我对报告的阐述：

## 一、对公司领导讲话的理解与认识

（一）是从发展角度。企业生存靠发展，企业壮大靠发展。在年会报告中最主要的精髓就是发展，从市场形势、基础条件、人才梯队、管理模式等方面充分阐述了公司当前面临和急需解决现状。但只要战略目标不动摇，一步一个脚印，我们绝对有信心实现我们的目标，树立我公司的品牌形象。

2022年以来，公司涌现出了一大批优秀团队、优秀员工，在他们的组织实施下，各项目工作井然有序的推进，例如枫溪大道（608所段）下穿改造工程项目是2021年度株洲市的“2号工程”，也是“省长工程”，工期短、任务重、施工难度大，尽管如此，面对困难，他们没有退缩，反而勇往直前，在指挥长和项目经理的带领下，项目部全体员工夜以继日的奋力拼搏，出色的完成业主下达的通车要求，且为公司赢得了荣誉、积累了经验、取得了效益。

（二）是从管理角度。企业管理水平直接决定了企业的生存与发展。报告中强调了各个层面的管理，如项目团队建

设管理、制度化管理、流程管理、企业文化管理、财务管理、信息资源管理等全方位推动公司整体运营指标，提高管理水平，增强企业内功，确保我公司稳步、持续、健康发展。

海南省国道 G540 项目是公司进入海南市场的第一个项目，由于前期项目管理失误，合作方技术力量薄弱，导致项目一度陷入困境，在公司副总经理郭建文的带领下，海南团队发扬不怕困难，勇于担责的主人翁精神，力挽狂澜，圆满完成了通车任务。兰文德团队在 2021 年的迎小国检的应急养护工程项目中，把被子枕头搬进了越野车，把汽车后排当做卧室，他们充分展现了湖南交建人面对纷繁复杂的形势和繁重艰巨的任务，敢于拼搏、勇于担当，充分发挥了企业主人翁精神，把企业的事情当成自己的事情，做到了企业兴衰，自我有责，他们的精神，值得我们认真学习。

## 二、贯彻落实报告的重点措施

### （一）改善人力资源管理，塑造成长型团队。

员工是企业的资产，人力资源管理的实质体现在“选、育、用、留、裁”五个字，但要切实做好人力资源管理或规划，确保公司在生存发展过程中对人力的需求。首先，控制人力成本，为公司对员工的录用、考核、晋升、调整、工资等提供可靠的信息和依据。第二，建立“人才梯队”库，通过有计划的人员内部流动，合理填补公司近期内可能出现的职务空缺，避免断层现象。第三，调整公司内部人员在未来

职位的分配，有利于员工多方向发展，激发其潜在能力，又能在企业内部形成良性人员循环，使企业工作充满活力。

要做好人力资源规划，首先必须对现有人力资源进行全面清查，了解现有人力资源数量、质量、结构、预期可能出现的职位空缺，劳动市场状况等。通过建立“人才梯队”库，才能切实保证公司未来对人力资源的需求。

（二）重视品牌建设，进一步提升企业形象。

公司从创建以来，高度重视企业品牌建设，建立一整套可操作性的品牌建设指南，连续多年荣获“守合同、重信用”单位称号、“信用评价 AA、AAA”等级，这是荣誉需要我们更好的去维护、去提升。

（三）市场形式不断恶化，管理模式适时调整。

我国的建筑行业经过近三十年的高速发展，现已进入了行业发展成熟期，市场规模增速进入低速增长、高质量发展阶段。面对新常态，我们必须适应新常态，把握新趋势，谋划新发展，调整新思路。我们一是要适当降低自营项目规模，减轻流动资金上的压力。二是要大力推行项目承包制，充分调动内部员工或外部合作伙伴的主观能动性。三是要适当扩大联营项目规模，稳就业、稳收益。四是要尝试去做央、国企的工程分包，培育新的市场增长点。

### 三、个人感悟

本人是第一次担任项目负责人，首当其冲的就是压力大，

怕完不成公司交代的工作任务和目标，所以有时候很迷茫，很沮丧，常常一个人晚上待在办公室想我该如何做，怎样做，才能做好，第一次做项目负责人，让我第一次熟悉了施工单位从施工准备、施工进度、质量安全、成本管理、资金支付、合同管理、税务、财评、审计等各个环节，日常管理中从人员挑选、各种方案的编制、公司制度的落实、项目部人员的工作情绪、心里动态等，第一次体会到自己一个人去找区长协调资金问题，第一次独立去跟业主单位协调各种矛盾、第一次与下游供应商、施工队谈价格等跟多方面都得自己去处理和想办法解决，这些工作做的不是很好，还存在很大的不足，正如我在参加我家小孩的家长会中，老师与我共勉的一句话：“欲得其中，必求其上，欲得其上，必求其上上”。我们作为湖南交建的一份子，必须且只能努力提升自我，在今后的工作中，锐意进取、扎实工作，为湖南交建的辉煌尽自己的努力。