

2022 年度工作总结报告学习的总结

第二组 经营开发部

通过学习讨论《湖南交建集团 2022 年度工作总结报告》内容，经营开发部全体员工感受深刻，收获颇多。董事长对公司过去三年的经营发展状况及取得的成果做了详细的总结，并对公司全体员工以后的工作做了相应的要求。现将学习内容及感悟总结如下：

一、在过去三年惨重的疫情下，公司业务不断发展，员工收入稳步上升。作为一家民营企业，凭借着自己的不断创新和努力，取得了较好的业绩，是我们值得骄傲和感恩的！

二、工程质量不断提升，在建项目井然有序的进行，离不开各项目优秀项目经理的辛勤付出，他们不怕困难、勇于担当、不服输的精神值得机关所有员工学习！

三、在市场经济深受疫情影响下，经营开发业务在逆境中迎难而上，在欧阳耀部长的带领下，迅速调整了策略。首先，对全国市场进行了区域划分，外派业务人员驻地开发市场，经营开发部与外派区域经理签订任务考核协议，明确任务指标、制定了激励方案。第二，对机关技术类员工岗位进行优化调整，划分为预算组和商务组，对其薪酬实行“基本工资+提成”方案，明确责任，奖罚分明，提高了技术人员工资待遇，同时也提高了技术人员的工作积极性。

四、人才培养。对于企业来说，能力往往超越知识的，公司对于人才的要求是多方面的，包括：组织指挥能力、决策能力、创新能力、社会活动能力、技术能力、协调与沟通能力等。

人才培养第一阶段：初学阶段

在无任何工作经验的情况下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，首先新入员工要自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，当然也离不开各级领导和同事的帮助指导。

人才培养第二阶段：发展阶段

（一）充分调动员工的积极性。激发员工工作的热情，使员工主动参与公司的各种建设。

（二）在公司中实行民主管理。要注重员工的精神追求，增强员工的主动创造性。体现公司以人为本的经营理念，使员工既享受人权，又可以充分发挥自己的才华，利于公司的人才培养与挖掘。

（三）大力鼓励员工自主学习，并且要为员工营造良好的工作学习环境，或者可以定期举行职工培训，利于员工的成长。

人才培养第三阶段：不断提升阶段

（一）提高员工的自我约束能力，把这一项作为企业管理的重要内容。企业要引导自己的员工树立科学的世界观、

人生观和价值观，不断丰富员工自我管理的内涵。员工的自我约束力是企业的重要基础，利于良好企业文化的形成。

（二）人的潜力是有很大挖掘空间的，管理层根据每个员工的特点、基本素质，采取有效措施，合理安排，引导员工勇于冒险，敢于尝试，给员工创造挑战自己的机会，将会发现人才就在身边，为企业稳定发展提供强有力的支持和保障。

五、维护和发展企业品牌和企业形象。良好的品牌形象是企业的无形资产，是企业价值理念的集中体现，是企业生存发展的主要依托，支撑企业发展战略、提高市场竞争力，从而获得独特的市场地位。

（一）企业内部员工要牢固树立塑造公司品牌形象的理念。首先，企业管理者要提高自身的管理素质，增强塑造品牌形象的意识，树立全体员工的品牌意识，员工们明白了塑造品牌形象的重要意义，就会产生荣誉感和使命感，使员工自觉维护公司和提高服务水平。

（二）树立正确的企业价值观，把个人真正融入企业。市场经济的发展，给企业员工带来了一系列观念上的变化，员工观念的变化在给企业的发展注入了新的活力的同时，由于受市场经济负面效应的影响，员工的价值观念也出现了一些误区，主要表现在：重经济轻政治；重物质轻精神；重自己轻别人；重个性轻共性。很多人价值观都出现了一些偏差，

在劳动动机、利益分配、榜样追求、闲暇取向、文化品位等方面变得偏重于实际，趋利性和个性化的倾向存在于相当一部分人中，并带有一定的诱惑力。这种价值取向一旦形成“气候”，对企业的各项工作将产生极大的消极作用和离心作用，不利于个人形象和企业形象的塑造。

（三）加强内部团结，形成推动企业发展的合力。一个企业就如同一个家，我们每天朝夕相处，就要营造一个协同合作、和谐团结的良好工作氛围，能够让大家齐心协力地共同朝向目标迈进。同时也要创造一种积极健康、活泼的学习生活环境，让大家在轻松而又愉快的环境里工作。企业员工在工作中、生活中要和睦相处，树立大气宽广的胸怀，学会加强沟通、相互宽容、相互配合、相互监督、相互协调，相互支持，形成一支团结的队伍，共同为企业的发展献计献策、努力工作。

六、面对市场的不断恶化，转变思路，扩大经营开发。

现在行业市场规模庞大，企业数量众多，经营业务单一。在我国，低端市场及普通小型项目领域，市场竞争激烈，利润水平较低；在高端或特型、大型项目领域，存在较高的资金、资质、品牌等要求，结合自己企业本身的竞争力是存在很大劣势的。目前竞争格局中主要包括三类企业：一是在行业内占据主导地位的大型央企、地方国企建筑企业，其大型央企建筑企业资质全、规模大、技术水平高并具有侧重的专

业建筑领域，拥有全国性的竞争优势。此外，各省、市、自治区国有控股的建筑工程集团及路桥公司为代表的地方建筑企业拥有地方性竞争优势，占据了一定的市场份额，具有明显的区域优势。二是民营建筑企业龙头。民营建筑龙头企业利用市场化运作理念、灵活的机制、以及对区域市场的深耕，形成了较强的局部区域竞争优势。我们想进入省外市场难度相对较大。三是跨国建筑公司。随着我国逐步深入参与全球经济链条，跨国建筑企业逐步进入中国市场。跨国建筑公司凭借资本、技术、信息、装备等方面的优势，在高端建筑领域拥有较强的竞争力。结合这些现实情况，董事长在总结报告中也给大家指明了思路，经营开发部全体员工需要认清形势，明确目标，创造条件继续向前，勇敢走出去，扩大中西路地区市场开发力度。在低迷的建筑市场面前我们也要勇往直前，我们必须适应新常态，把握新趋势，谋划新发展。