# 2024年国有企业年度工作总结(三篇)

来源：网友投稿 作者：落花成痕 更新时间：2024-08-29

*国有企业年度工作总结一10年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年...*

**国有企业年度工作总结一**

10年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对小挖市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于挖掘机市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户和领导，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，自己还要进一步学习。

在将近一年的时间中，经过自己的\'努力，使我们公司的产品知名度在临河市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。挖机产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场是今年2月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有10个，加上没有记录的概括为3个，十个月份总体计算自己拜访的客户量很少。从上面的数字上看我基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。自己在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

新业务的开拓不够，业务增长小，感觉自己的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高

现在挖机市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进自己去销售。在临河区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在临河开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区县上，那里的市场竞争相对的来说要比市里小一点。外界因素减少了，加上我的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

公司企业20xx年年度工作总结及20xx年工作计划

标签：年终总结开头,年终总结怎么写,公司企业20xx年年度工作总结及20xx年工作计划,

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四．20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。完善销售管理制度的目的是让自己在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高自己的主人翁意识。

2、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养自己发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能发表出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

3、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，出行不方便无交通工具的情况，使计划行程被延误，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标到身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**国有企业年度工作总结二**

转眼间，xx年已悄然走来， xx年，综合办培训围绕公司经营目标，在公司的领导关心和帮助下，在全体员工的不懈努力下，圆满完成了全年的培训任务。为了总结经验，寻找差距，现将一年来的工作总结向

一、培训工作情况

xx年综合办培训与其他部协作共举办了员工培训二十期以上，共四百多人人次参加，每届培训合格率达90%以上，基本达到了目标要求；（其中包括全公司员工消防知识，消防实战练习）。

二、培训工作分析

1、xx年的培训工作比起xx年相比有了较大的进步，无论是在培训课程还是培训质量上都有了一定的增长幅度。一是：对一线操作人员开展技能培训，做到持证上岗；对管理人员进行现代管理理念和管理方法的培训；二是：全员培训,对所有员工进行安全教育、法律法规教育、企业文化构建与团队协作教育与培训;三是：脱产和半脱产培训,学校将参培人员送到其它培训机构或规模企业，接受创新思想和技术提高培训。

2、完整了培训计划：建立了制度性培训体系，比起以往的培训工作缺乏制度完善和系统化，培训管理幅度和力度较弱，员工培训意识差，培训工作开展起来较为困难的情形。综合办建立了职工学校，利用职工学校平台，在总结了以往的培训经验基础上，优化了培训的重要性，重点加强了培训内容全面性，提升了培训工作的制度化管理。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式：xx年的培训工作，我们主要采取幻灯片、理论与实践相结合的方式来提高培训工作，让新入职员工尽快掌握相关知识，在投入工作。

三、培训工作存在的问题与不足

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好与学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动性。

2、虽改变了培训制度但是培训形式缺乏创新，只是一味的采取“上面讲，下面听‘形式，呆板、枯燥，提不起员工的兴趣，导致员工注意力不集中，影响了培训的效果。

3、培训过于形式化：培训时间与课时的不长是导致形式化的主要体现，短短的1个小时不能完全将所要讲的课程融入到培训工作中来。

4、实施培训的针对性不好，后续效果评价不到位目前培训整体还是停留在推的阶段，培训计划地靠主管部门去督促和实施，相对缺乏对业务的支持，针对性不强。

5、内部授课老师技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师认证，真正打造一支合格称职的讲师队伍。

以上是我对培训工作的总结，认真进行总结是一个不断学习和提高的过程，只有在实际工作的过程中不断总结，通过总结寻找工作中的规律，从而培养和提高工作效率及完成工作能力。

**国有企业年度工作总结三**

今年以来，在市委、市政府的正确领导下，全市民营经济系统深入贯彻落实科学发展观，突出以项目建设为主线，以小企业创业基地建设为平台，以骨干企业为支撑，以科技创新为动力，以招商引资为重点，以优化环境为保障，进一步加强组织领导，创新发展举措，转变经济增长方式，加快推进结构调整，全面提升企业运行质量，促进我市经济持续、稳定发展。截止12月底，全市民营经济户数达12558户;实现销售收入1719458亿元，同比增长70%;实交税金80367亿元，同比增长77.3 %，占市财政总收入85.8%;税收过100万企业47家，销售收入过xxxx万企业55家。现将今年有关工作具体情况汇报如下：

xxxx年开展的各项工作

一、本职业务工作

(一)大力推进小企业创业基地和乡镇创业小区建设。今年以来，为进一步加快我市全民创业步伐，我局把小企业创业基地建设作为全民创业的突破口，选择交通便利、基础条件好的区域作为小企业创业基地。目前我市已经建立市级小企业创业基地1个，有9个乡镇街道建立创业小区共13个，总规划建设面积2200亩，已入驻各种类型企业59家，其中已投产企业27家，固定资产投资达1.91亿元，实现销售收入3.1亿元，实缴税金2100多万元，吸纳就业3300多人。特别是市小企业创业基地被评为省级小企业创业基地，并纳入省级调度，洪下乡飞地创业园获得省、九江市有关部门的充分肯定，基地管理规范化、服务制度化、创业本土化、产业集约化，以及利用闲置厂房盘活存量、利用废弃土地综合利用等做法，被省中小企业局以文件形式发至各设区市指导各地小企业创业基地建设。

(二)发掘和跟踪大项目、重点企业。大的项目、重点企业是我市民营经济的支撑，是全民创业的楷模，是我市“决战工业600亿”的基石。为此，我局相继出台了以大的项目、重点企业为服务对象的系列措施和办法，主要有：安排专项资金攻坚克难，扶持企业走出金融危机困境，着力使做大做强;狠抓企业安全生产，做到日日有记载，月月有汇报，特别是遇到汛期、暴雪等灾害性天气时，局机关派专人踞厂巡查;严格规范财务制度，及时准确的上报各类报表;组织培训企业员工，选派企业中高层管理人员外出学习取经。截止10月底，我市销售收入过1000万元的民营企业达到47家，实缴税金过百万元民营企业37家，剔除个别县(区)单个企业销售总量外，这两项在九江均名列前茅，在全省也处在前位，充分说明我市民营经济的活力明显增强实力明显增大。

(三)着力加强融资市场的培育与壮大。两年前我局就已开始着手对民营资本市场的培育，在多层面、多方位的调查研究的基础之上，已经制定了民营资本规范化运作制度，特别今年，在实体经济快速发展资金需求量大的时候，全局对全市融资性担保公司进行全面监督，对6家已注册的担保公司进行规范化管理及员工的培训，大大化解了我市全民创业过程中的融资难题，同时为正在发展壮大的民营企业提供强大的资金支持。至12月，全市共注册投资担保公司6家(不含财政分公司)占九江同类型公司41%，占全省的5%，注册资本金8800万元，为民营企业和个体工商户投资担保5932万元，大大加快了我市全民创业进程。

(四)加强政风行风建设，提高服务质量。今年，我们在以往基础上进一步健全机关工作制度和服务体系，完善和健全并公示机关工作的各项制度，大力推进政务公开，简化办事程序，提高办事效率。坚决执行首问负责、责任追究等六项制度。同时，我们结合学习实践科学发展观活动，以开座谈会、设立监督举报电话、邮箱等形式，接受社会监督，切实查找在服务态度、工作作风、办事效率等方面存在的问题，努力提升全市民营经济服务系统的整体操作水平。今年，我们共接受社会各界合理化建议11条，并针对所提建议逐一进行整改，落实到位。

(五)全方位、多举措帮助企业从容应对后危机时代。一是深入企业进行调研，为了全面、及时、准确地了解、掌握全市民营经济的发展情况，我局抽调骨干力量，深入企业认真调研，及时掌握企业经营状况，准确分析经济走势，形成经济运行分析报告，为政府决策提供及时、准确、可靠的依据;二是政策宣传，为使企业尽快摆脱金融危机所带来的影响，我局及时把国家政策及有利消息面提供给企业，使企业能在危机中寻找“商机”;三是安排干部挂点企业，为更好服务于企业，我局结合今年的学习实践科学发展观活动，把干部安排到部分企业挂点，及时掌握企业反馈信息和金融危机影响下出现的新困难和新问题，并尽可能地帮其解决。四是在企业用工和剩余劳动力之间做好“双找”桥梁作用，今年，受经济危机余波影响，我市出现一头劳动力富余、一头企业用工难这一矛盾，为解决这个矛盾，我们与劳动就业等部门配合，全面掌握我市返乡农民工和剩余劳动力以及企业用工的具体情况，并为他们牵线搭桥，既保证了劳动力的充分利用，又促进了企业稳定生产，从而进一步确保了我市社会稳定;五是鼓励和引导企业进行产业结构优化升级和绿色转型，实现可持续发展。

二、深入开展学习实践科学发展观活动

今年，按照市委深入学习实践科学发展观活动试点工作领导小组的统一部署和要求，我局组织全体党员干部认真开展了学习实践科学发展观活动。

(一)加强领导，扎实推进，确保学习实践科学发展观活动有序开展。

一是成立了学习实践科学发展观活动领导小组。由党委书记任组长，纪委书记、工委主任任副组长(注：今年6月民营局改为中小企业局，撤销党委，局长高奉青任组长，副局长舒跃进、工委主任胡刚任副组长)，相关科室干部任成员，同时设立科学发展观活动办公室，按要求具体负责活动的开展。二是制订了《学习实践科学发展观实施方案》，按照实施计划，分阶段、有步骤地全面展开活动。三是认真落实，确保活动开展的质量。为确保活动真正落到实处，我局先后召开了学习动员会、学习讨论会等，并要求所有机关党员干部写好心得笔记，共写体会文章10篇，同时，局党政主要领导分别做了主题宣讲报告。另外，我们以座谈会、恳谈会、设置意见箱、发放征求意见表等多种形式，全面查找问题，共征集到各类问题、意见建议10条，梳理出影响和制约我市民营经济科学发展以及群众反映强烈的11项突出问题，并根据问题制定了整改措施，确保问题得以有效解决。

(二)联系实际，深入开展干部下乡进企业活动。今年，我们以学习实践科学发展观活动为主线，认真开展了“以周俊军为榜样、争做群众贴心人、千方百计促‘三保’”活动。一是我局党员领导干部到农村、企业等进行蹲点调研;召开各类调研座谈会4次，参加人数46人次，走访企业共计30家、农户150户，形成调研报告5篇;二是协助企业解决生产、经营、销售等实际困难，帮助其破解融资难等问题;三是积极配合市委、市政府开展的“千名干部下基层，排忧解难促和谐”活动，目前已有三名干部奋战在农村第一线，深入基层，贴近群众，送政策、送服务、送温暖，与群众同吃、同住、同劳动，为推动经济社会全面协调发展创造条件。

(三)组织和指导好非公经济组织学习实践科学发展观活动。根据上级工作安排，一是要求各党支部、党小组认真抓好学习活动的各项工作，着力在宣传发动、学习提高、营造氛围上下功夫，扎实推进科学发展观学习教育活动不断向前发展;二是在各支部安排了指导员，针对企业党员进行了关于科学发展观内容的宣讲;三是指导和协助企业党支部抓好基层党组织建设。同时，要求企业党员充分发挥先锋模范作用，通过开展“我为企业献一策”、“优秀党员标兵岗”等活动，进一步体现了党员的战斗堡垒作用。

三、思想宣传和精神文明的建设

1、注重宣传教育，提升干部职工的思想理念。今年，我们按要求分别组织民营经济系统所有党员，深入开展学习实践科学发展观活动。局领导干部均安排了挂点企业，针对科学发展观进行了宣讲。通过开展活动，大大提高了机关干部和企业职工的工作积极性和责任心，激发了大家的创新精神，有力地推动了精神文明建设。

2、加强政治学习，提高干部职工的职业道德素质。今年以来，我们分别组织学习了十七届五中全会，省、九江市有关会议精神，局班子成员带头学习，组织干部职工做好学习笔记和心得体会;同时，在日常工作中我们多次组织和开展了业务知识培训学习，提高了广大干部职工的职业道德素质。

3、主动服务大局，积极开展文明创建活动。根据上级部门的部署及要求，结合本单位实际，我局调整了文明创建领导小组，坚持一把手负总责，进一步充实了小组队伍，并制定了具体工作方案，完成了我市创建文明卫生城工作的责任任务。

4、及时完成上级部门交办的其它任务。在报刊征订、信息报送、新闻宣传等方面，我局做到了按时、按质、按量完成任务。

四、机关效能建设

1、在去年的基础上，调整了局机关效能建设工作领导小组，针对《民营局加强机关效能建设实施方案》进行了进一步修改和充实。局领导班子按照市委、市政府机关效能建设工作具体要求，多次召开领导小组工作会议，专题进行研究部署，细化《实施方案》，同时完善了各项规章制度，确保机关效能建设工作有效推进。

2、进一步落实多层次管理责任制。以局长为第一责任人，层层落实，使机关效能建设责任制真正落到实处。

3、公开局机关职能配置、职责范围、岗位设置;增强工作透明度，提升机关效能建设质量。

4、以强化干部素质为核心，提高服务管理水平，以推进廉政建设为保障，塑造良好的公众形象。我局从完善相关的制度和监管体制，建立起抓源头的工作机制入手，努力营造清正廉洁的工作氛围。先后制订完善了《领导干部述职制度》、《民主生活会制度》、《信访处理制度》、《政务公开制度》等若干制度。

5、坚持效能建设与发展环境融为一体，更大的拓展了企业发展空间。坚持效能建设与树立部门形象紧密联系，提高了民营局的公信力。大胆探索，积极进取，推进机关效能建设日常化、制度化、规范化。

五、社会稳定、人口与计生工作

一是抓好综治信访工作。我们按要求调整了综治信访领导小组，配备了专职领导和专职干部，制定了全年综治信访工作方案和国庆期间综治信访工作实施方案，完善了各项制度，充分利用宣传栏、标语、横幅、媒体等形式对辖区进行思想宣传教育，确保社会稳定。及时掌握信访动态，做好群众思想工作，避免出现越级访和群众访事件。二是抓好安全生产工作。年初，我们制订了安生生产方案，与各相关企业签订了安全生产责任状，要求各企业完善安生生产制度，配备专门安全人员抓好日常安全生产管理，及时排查隐患，避免安全事故的发生。三是深入开展计生工作。我们成立了计生工作领导小组，配备了专职领导和计生专干，建立了全局干部职工家属计划生育档案，配合计生部门开展了人口普查，掌握了基本信息，在辖区范围内宣传国家计生政策，严格按照计生标准办事。我们在工作中，进一步深入贯彻落实科学发展观，做到了以人为本，为我市构建了和谐的人文环境。

六、招商引资

为全面完成今年招商引资目标任务，我局多次召开专题会议，研究部署今年招商引资工作，成立了由一把手任组长的招商引资工作领导小组，安排了一名副职领导专职负责，今年还专门设立了招商科室，配备了招商引资工作专职干部，同时，要求全局人员把招商引资工作作为自身本职工作，集中力量，广泛接触，力争完成今年的招商引资工作任务。今年以来，我们分别安排人员赴浙江、福建等地寻求引进项目，与外商进行广泛交流，采用互访的形式，深入宣传我市区位、资源、环境优势，加深外商印象，做到既要争取完成今年招商引资工作任务，又为来年招商引资工作打下坚实基础。到目前为止，我局分别与瑞昌市鸿发塑料厂和丰林木业有限公司签订招商引资合同，其中鸿发塑料厂到位资金700多万，丰林木业有限公司到位资金600多万，两家企业均已投产。

八、其它中心工作

1、深入农村，落实帮扶工作。今年以来，我们在自身资金紧缺的情况下，积极主动开展各项帮扶工作。其中有：为南阳上畈村提供了就业渠道、创业信息、科学技术引进和部分财物帮扶;按市组织部要求，开展“六联六互”帮扶工作，到目前为止，为辖区居委会解决帮扶资金3000余元，衣物20余件，书刊100多本;配合市总工会开展“金秋助学”活动，共帮助困难职工子女17人，解决帮扶资金1.6万元;动员企业开展帮扶，例如九江三钻，为村建和助学提供1万元帮扶资金等等。

2、一是抓精神文明建设卫生创建工作。我们通过组织学习、张贴标语、出宣传栏等多种形式，以“争当文明市民”为口号，积极宣传文明创建工作。同时，我们与局楼下各店面签订责任书，落实“门前六包”，确保创建工作正常有序开展。二是开展妇联和老年工作。我们经常组织单位女职工和老年人开展各项活动，如开展下棋、羽毛球比赛，组织老年人钓鱼和健身活动等等，充分体现了关爱女性和老年人。

xxxx年工作打算

1、拓宽业务范围，加大民营经济调度力度。目前，我们调度的主要是工业企业，下步我们要变被动为主动，争取把调度范围拓宽到商贸、流通等领域。同时，做好企业信息采集工作，建立企业数据库。

2、深入企业，为企业搞好服务工作。一是深入企业进行调研，掌握企业动态，针对部分困难企业开展帮扶工作;二是全面掌握企业信息，组织企业开展“诚信企业”、“百强企业”评选活动。

3、继续抓好融资担保工作。一是进一步推进政、银、企合作机制。包括：建立政银企定期协商制度，建立一个统一领导、分工协作的银企定期协商合作平台;建立电子信息平台共享制度，有关经济管理部门、行业协会与银行间共同建立一个政银企各类资源有效整合与信息适时互动的电子信息平台，为银行资金寻找安全出路，为优质企业铺设信贷通道;建立银企恳谈签约制度，由政府部门或金融监管部门牵头，联合辖内银行定期组织召开银企恳谈会，集中签订贷款意向或贷款协议，真正实现银企合作对接。二是继续加大担保公司帮扶力度，为企业提供更强有力的支撑。目前担保公司已经正常运作，我们将充分利用有力契机，进一步为企业解决资金短缺现象，确保企业正常运转，促使我市经济稳定增长。同时，加大对担保公司监管力度，完善规章制度，提高风险防范能力。

4、大力创办中小企业创业园。我们一是将继续保持与四五九厂进行接洽，力争在明年6月前建成我市中小企业创业基地。二是支持、鼓励、规范全市乡镇，开展乡镇小企业创业园的建设。

5、全面完成招商引资工作。我们利用目前现有信息资源，及时掌握国家政策与发达地区企业动态，在政策中寻找“商”机，利用区域优势寻找“商”机，利用产业调整与优化配置寻找“商”机。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找