

企业中层干部述职报告(通用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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

企业中层干部述职报告篇一

集团公司董事会：

XXXX年是XX公司在沿袭近XX年的国营企业体制后，按照现代企业制度，经过重大调整、变革，在全新体制下运行的第一年，我有幸亲历并蒙董事会信任，受聘为集团公司副总经理兼XX分公司经理职务，现就一年来的履职情况报告如下：

1、当好“配角”、演好“主角”。作为集团公司副总经理，当好总经理助手，严格按照管理程序，履行好分管工作职责，协助总经理经营管理的正确决策，就分管工作向总经理负责。作为XX分公司经理，严格按照授权经营管理范围，带领分公司领导班子和员工队伍，围绕集团公司下达的年度工作目标和企业发展的需要，开展卓有成效的经营管理工作，向总经理负责。

2、加强自身建设，树立“以德治企”的管理思想。作为企业管理者，努力革除长期以来在国营企业体制下的“官本位”思想，把自己从企业“领导”的定位中解脱出来，以企业“经理人”向出资人负责的积极态度，加强自身素质建设，培养正确的价值观、人生观，以积极、健康、饱含热情的工作态度管好班子、带好队伍。

1、“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经

营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”、“老带新、先带后”等多种形式的学习教育培训方法，基本实现全员计算机持证、技术岗位全员持证，良好的学习氛围带动了员工的学习热情，一批基础好、具备一定专业水平的员工分别取得和晋升了技术职称和职业技术等级，企业整体文化业务素质得到全面提升。

2、坚持“以行导之，以情动之，以德为之”的管理原则，不断提升自身及班子的标杆作用，在企业建立正确的人际工作关系和处事方法，有效的化解工作矛盾，培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍思想，增强企业凝聚力。

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，建立“事业部制”的中层管理机构，完善班组逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化部门职能作用。

2、采取组织考察、群众推荐、员工自荐相结合的方式，以“上者为闲，能者居中，工者局下，智者在侧”的管理经典，重视人才发挥能人作用，选拔企业中层管理人员，提升了管理人员的综合素质。根据工作需要设置部门岗位（职务）职数，对每一个岗位（职务）都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、班组长、职工在新体制下的“双向选择”聘（任）用机制，签定了期限为一年的职工上岗协议书和职务聘任书，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善了考核办法及薪酬制度，根据全年的目标任务层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献适当拉开岗位（职务）分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时完善考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作积极性。

1、加快储配站工程建设步伐，积极主动的准备前期工作，按

照政府的统一安排部署，目前完成了土地征用，消防道路的修建及其各项评估报告和比选工作和燃气管道的铺设，工程即将进入实质性工作，力争在今年x月底全面竣工。

2、增强企业安全管理系统投入，培育企业预警机制，加大安全检查力度。今年企业投入资金建立了gis管网地理信息系统，形成了完整的xx地下管网数据库，便于科学评估运行管网的使用年限及管网结构，为管网安全运行提供了有力的数据支撑；增添了的加臭装置及远程监控系统，增强了安全管理的规范化和科学化；配合气象部门对天然气运行场所和公司公共场所进行了防雷设施的专项检测安装，保证了设施设备的安全性；组织开展首次安全应急预案演练活动，检验和培养员工队伍安全意识和应急抢险救援能力。作为集团公司安全工作分管负责人，组织进行了专项安全检查和隐患集中整治工作，对各集团公司下属的场站、施工作业现场进行安全监察管理，并组织开展安全宣传日活动，提高市民的安全意识，杜绝安全事故，确保公交营运、供水、供气安全。

3、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的设计和安装企业资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业工程安装资质，并按照《特种设备监察条例》的要求，一方面对公司在用特种设备办理和完善注册登记手续，使其合法化。组织职工参加技术监督部门举办的特殊岗位操作管理人员培训班，使参与特种设备管理和操作的员工取得设备操作许可证，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

4、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照**省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》（*建发□xxxx□xxx号）文件精神，以及《**省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请xx个乡镇的供气区域，

保障了公司的合法利益。对年内出现的供气区域内其它安装单位安装天然气一事，坚决的予以制止，发现情况的同时及时汇报并采取相应办法，***村等，都得到了圆满的解决。

6□x%□%□实现经营利润xxx万元，完成年度责任目标的xxx.x%□%□%□个百分点，个百分点；新增天然气用户xxxx户，较去年增加xxx户。

1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

企业中层干部述职报告篇二

20_年来，在领导和同事们的的支持帮助和指导下，加上自身的不断努力探索，在思想、业务素质、工作能力上，我都得到了很大的进步，并取得了一定的工作成绩，现就我多年来的工作、学习情况，作一个总结汇报如下：

1、加强理论学习，提高自身综合素质

在过去的工作里，我注重自身思想素质的培养和提高，以科学的理论武装自己，不断提高自身综合素质，加强自身的思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观。

2、爱岗敬业，注重培养自己的团队精神和协作意识，自觉实现自身价值

在日常的工作中，以自身实际行动加强爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作；作为会计，每天认真核对账务，把好质量关，及时解决实际问题，协调好储蓄柜的突发事件，保证工作的有序开展。牢固树立“客户至上”的服务理念，时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，自觉接受广大客户监督，定期开展批评与自我批评，力求做一名合格的信合人。

3、恪守规章制度，履行岗位职责

在过去的工作里，本人能够严格恪守各项金融政策法规，认真履行岗位职责。办理会计事务能够严格按资金性质、业务特点、经营管理和核算要求准确地使用会计凭证、科目和帐户；坚持当时记帐、当日核对，做到要素齐全、内容真实完整、数字字迹清楚，确保帐务处理“五无”、帐户核算“六相符”等；办理储蓄业务时能够认真落实“实名制”规定，登记好相关证件手续等等。每日营业终了，逐笔勾对电脑打印流水帐和现金收付登记簿，坚持一日三核库制度。填送会计报表时做到内容真实、计算准确、字迹清晰、签章齐全、按时报送，各种报表、各项目之间相关数字衔接一致。

4、增强防范意识，落实“三防一保”

能够不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，把安全工作落到实处。遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能及时向上级汇报等等，确保二十四小时不失控，同时加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。以身作则，职工职责明确，防范意识到位，确保了安全

无事故。

5、有成绩也有不足之处

经过几年的工作，积累了很多的经验，各方面得到了长足的进步，但也存在很多的不足之处，如学习的积极主动性还不够，尤其是对新变更的制度、规章的学习还不够，工作的效率和速度还有待提高等等，在今后工作中我将继续努力学习，不断丰富自己的专业知识，为成为一名合格的会计而奋斗。

企业中层干部述职报告篇三

如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的空话。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，但扪心自问，原来学的知识何以致用，你的特长在哪里，刚参加工作的我便迷茫的不知自己的定位。没有一丝的心理准备，公司安排我做信息收集整理工作，乍看起来信息收集数据统计似乎枯燥乏味、平淡无奇，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。

首先，拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

其次，对我一年来的工作状况做一个小结。

(一)学习无止境，注重自身的职业发展，多参加管理培训课程。职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。

我的主要工作是负责行业的信息整理工作，通过对信息技术和互联网络的应用，将公司开发与经营全过程中产生的大量动态数据、行业供应等市场主要数据和各级政府机关颁布的政策法规进行及时、准确、全面的采集、处理，为公司今后宏观决策提供依据。这使我能在第一时间接触到各类行业政策和投资信息，极大地扩充了我的知识量。在对信息进行整理的过程中，又提高了我对office等办公软件的熟练程度，同时也增进了对档案管理知识的认识。

除此之外，我还尝试着进行了__项目的成本估算，使我有机会能接触到估算实践工作，对成本估算知识有了一个从理论到实践的升华过程。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

(二)即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。我工作的很大一部分内容，与信息档案的收集、整理有关，本来以为这是一种比较枯燥的工作，其实，如果有心多思考一下，档案管理也会更赋于人性化。接触工作至今，我发现需要保存的资料类目繁多、信息量大。于是，我在按常规进行整理的同时对一些资料从地区、级别等方面进行横向比较，当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和

公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

企业工作述职报告3

企业中层干部述职报告篇四

大家好：

xxxxxxx年是农化行业极不平凡的一年，面对着极端不利的气候条件，面对着原辅料价格上涨和短缺的困扰，华东全体人员在以xxxxxx董事长为首的农化班子正确领导下，保持着高昂的斗志，努力拼搏，实现了历史性跨越。下面就是对我一年的工作做简要述职：

我是年初通过公开竞聘走上华东区经理的岗位，通过一年的工作，使我的素质和能力得到了前所未有的锻炼和提高。xxxxxxx年公司下达我片的销售任务为xxxxxxx万，实际完成xxxxxxx多万；超额完成任务的xxxxxx%。绝对值增加xxxxxxx万，人均达到xxxxxx万，所有人员全部超额完成任务；与去年xxxxxxx万相比增长xxxxxx%。市场剩货率，总体费用率均在公司指标之内。上述的数据可以看出，华东片销售额已占全国制剂市场的1/3，也是人均单产最高的地区。简要分析原因，其一是xxxx年天气条件有利于苗后除草剂的销售，而不利于杀虫剂的推广，我们作为一家以生产除草剂为主的企业客观上说是占尽了天时；其二是公司领导对制剂销售的重视，徐总、张总多次亲临市场指导工作，极大的鼓舞了我们的斗志。其次是年初对销售模式的改变，采取大区负责制，机制灵活、资源共享极大的调动了业务人员的积极性，从组织结构上给予了充分保障；其三是公司的前瞻性工作开展有效，合理的冬储和择时的采购确保了市场的供给；

其四是人员合理安排，一个人只有对自己从事的工作抱以极大的热情，才能发挥最大的效应。

区域经理往往大多是优秀的业务人员，身上有浓厚的业务人员情节，独立工作能力、敬业精神很强，但不能认为所有人员都和自己一样，以激励和信任就能做好工作，所以在大区管理上主抓了：

(1) 只让业务人员做对持续增长有贡献的事

(2) 掌握利用政策、促销等对短期有增量的事。从我个人来看：

一、跟得上。就是在理念、能力和工作实绩方面跟得上行业发展的新形势、领导的新思路，各项工作的新变化和身边先进同事的步伐。真正把心思凝聚到工作上，把精力集中到办实事上。

二、做得细。市场工作无小事，所以自己在工作中坚持细心细致，并且从细小的事抓起，注重细节和过程管理，做到每年的工作在我手中尽可能做得更好，市场销售业绩逐年递增。

三、抓得实。就是做一项工作成一项，所以自己在具体工作中能够克服缺乏责任感，无所作为不愿抓落实的思想，认真完成日常工作和每年的各项任务。

具体落实到以下几个方面：

1、凝心聚力，打造和谐团队。对人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的区域，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。所以年初在华东区域人员组成上本着“新老结合稳健发展”的原则，华东市场有三位老同志，被我们称为“三驾马车”的他们在今年的销售工作中起了积极表率作用。在销售高峰期江苏市场xxxx网内客户采取重点

品种单品销售，划定销售区域，规定统一销售价格，采取封闭销售模式，确保经销商的合理利润。成功操作了“毒死蜱”单品销售突破百吨，形成了一定的品牌效应。

在南方市场没有形成核心产品的情况下，增加过渡性品种，按照短平快操作思路，追求效益最大化，采取定做、配方改良等办法来促进销售。今年此类产品贡献巨大，像“XXXXXXXX”“XXXXXX”“XXXXXX”“XXXXXX”“XXXXXXXX”等十几个品种的销售额已占XXXX%份额。

3、寻求增长，加大薄弱市场开发。浙江市场、苏南市场、皖西南市场是华东区域的薄弱市场，多年来处于停滞不前。除了产品结构问题外更重要的是对做好薄弱市场的信心，经过认真分析，系统思考，在人员配备、客户选择、网络建设和技术支持方面给予更多的指导和帮助，今年浙江市场销售额已从XXXX万发展到XXXXXX多万；苏南市场从XXXXXX多万发展到XXXXXX万；皖西南市场从XXXXXX万发展到XXXXXX万，市场开发已经取得初步成效。

4、节约费用，从销售细节做起。今年实行费用定额管理，销售工作强调实效性以来，切实抓了宣传形式的改变，在重点市场压缩人情会以及费用较高的电视媒体广告，采用实效性更高的《安徽农村广播》、《江苏农业科技报》等宣传形式，不仅节约了费用而且取得了较好的效果。在运输费用这一块，江苏市场统筹考虑充分利用公司危险品运输车，不仅确保了货源的及时供应而且大大节约了运输成本。安徽市场尽量选择有资质的专线物流公司，减少了二次中转的费用。

工作中的不足

1、销售渠道不够下沉。目前我们在销售渠道选择上重点投入县级市场和部分地级市场，采取保护经销商利润的销售模式，我们把精力和销售支持集中于地、县级市场，对乡镇经销商投入和支持不够，很多外国公司和有实力的国内厂家却趁着

这个时机，在乡镇加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。

2、南方品种资源短缺。虽然我们已经很努力的创造一些品种资源，但能产生效益的品种匮乏，特别是明年国家农药管理政策的改变，没有新产品的后继跟进，南方市场销售很难有所突破。

3、销售价格机制不完善，市场被动操作。农药销售季节性强，由于以往沿袭下来的销售定价程序和机制灵活性不够，如xxxx年百草枯定价公司连续上涨，导致无法与市场接轨，销售停滞，现库存较大，我们不仅失去了强占市场的机会更可惜的是该品种xxxx年公司肯定要有损失。

4、市场窜货是销售的最大障碍□xxxx年公司虽然加强了窜货管理但安徽市场仍然屡禁不止，窜货方式也由公开转为隐蔽，严重干扰了正常的市场秩序，客户合作信心受到打击，隐患较大。

xxxxxxxxx年工作努力的方向与具体改进办法

“改变以往简单的注重销售数据，以及销售业绩短期效益，变粗放式经营为深耕细作。建立以销售为目标，以市场管理为基础，以终端拉动为手段，实现渠道清晰化，终端掌控的市场目标”

具体措施和改进办法

1、营销模式的转变。随着农村种植规模化发展，农民由一家一户逐步转向承包几百亩田机械化耕作。我们的营销策略和产品策略要作进一步调整。产品销售要下沉到终端，用药方式也会更理性，农药会向大包装发展，服务对象也是更专业的种田大户。计划xxxx年在有条件的地区大力推广重点乡镇零售店+种田大户的推广模式，加大宣传做服务，做终端，把

质量和品牌建立在农民心中。

2、年底前做好本区域客户的分级考评工作，通过省级经理、大区经理、市场部三级审批核定最高赊欠额度报公司批准，在xxxx年的销售工作中加强计划管理，逐步规范市场向现款操作过渡。

3、继续加强各项费用控制，尤其是宣传费用必须逐笔请示核准，注重实效，奖励节约；物流费用（采取招标方式发包给有资质的物流公司）；业务费用也要目标管理和过程监控相结合；招待费用（严格控制），依据服务的客户数量和区域跨度来定额费用，争取达到公司规定的较xxxx年下降xx%的指标。

4、计划xxxx年单品操作的品种：针对成功运作的基础上进一步加大订单品种的销售，推出xxxxxx等品种来弥补南方品种资源的短缺。

5、加强市场信息互动，及时提供真实可靠的信息到公司决策层，以便快速有效的实施战术调整。建议公司在制定产品价格时要分类，如市场主导品种（高价运作）和市场跟随品种（薄利多销）相结合，多打组合拳才能出奇制胜。

以上就是我个人xxxx年的回顾，在新的一年里即将到来之际，我将以全新的面貌展示在大家面前，并争取以更好的业绩来回报公司领导及全体员工对我们的信任和期望！我们坚信：在公司领导的正确指挥下，有一支团结、敬业、勇于奉献的员工队伍，前进中的丰乐农化将更加辉煌！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

企业中层干部述职报告篇五

各位同仁：

大家好！

回顾过去的一年，财务部在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，在圆满完成财务部各项工作的同时，很好地配合了公司的中心工作，在如何做好资金调度，保证工程款的支付，及时准确无误地办理银行按揭和房款的收缴等方面也取得了骄人的成绩。当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，下面我一一向各位领导和同仁汇报：

组织财务活动、处理与各方面的财务关系是我部的本职工作，随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在年初即进行了会计电算化的实施，经过一个月的数据初始化和三个月的手机结合，全体财务人员全都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。这为财务人员节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

财务部一直人手较少,但在我们高效、有序的组织下,能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作,一年来,我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一直很大,尤其是在8月至12月收缴销售款的期间,现金流量巨大而繁琐,财务部邹治和胡蓉两位同志本着“认真、仔细、严谨”的工作作风,各项资金收付安全、准确、及时,没有出现

过任何差错。全年累计实现资金收付达2亿3757万元。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。财务部全年审核原始单据12824张，处理会计凭证2179张，准确无误地出具各类会计报表无数。

制度属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度。长天公司从无到有，从当初的三两人到今天的上百人，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中，财务部相继出台了关于财产管理、合同签订、费用控制等方面的规章制度。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了我们应尽的职责。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，全面处理了保险公司遗留资产的往来手续，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报。

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要。今年工程建设全面铺开，各经营管理机构逐步建立，新员工不断加盟。资金需求日益增加。尤其在1-7月份项目未能取得任何经济收益的情况下，公司承受了巨大的资金压力。我部根据工程建设和公司发展的要求，为确保资金使用单位各项工作的顺利开展，与总公司一起筹划、合理安排调度资金。同时财务部还全面承担了8月份开始的销售收款和银行按揭工作，在全体财务人员和招商人员的共同努力下全力以赴地做好了资金的快速回笼。保证了市场建设的顺利进行，及时偿还了银行到期贷款，全年累计完成投资2.6亿元，偿还到期贷款4500万元。资金的成功运作保证了长天和东方公司的正常运转，更是继续树立了东方公司“aaa资信企业”的良好形象。

自项目启动以来，一直有多家银行向公司进行信贷营销。为了公司的长足发展，财务部与工行东塘支行建立了信贷关系，以期达到积累企业信誉的目的。我部于3月—5月向银行申请房地产开发贷款3000万元。期间收集、整理了大量资料，编制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，多次接待银行各级领导的视察，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使我们对贷款工作有了全面的了解，学到了新的业务知识。

招商是本年度的重中之重，招商政策的优劣与否直接关系到公司的生存和发展。财务部协助公司领导做了大量的财务分析和市场调查。全面参与了公司招商政策的制定，为公司制定销售价格、租赁价格，出台各项招商政策和调动招商积极性和主观能动性提供财务参考。

由于董事长、总经理正确的决策和超前的预见，以及全体员工的不懈努力，招商工作取得了可喜的成绩。根据财务统计数据截至12月31日，门店销售：297个、住房销售262个，成交率72.44%，成交额11560万元，实收房款9301万元，尚有未收房款20xx万元，资金回收率为82.62%；预定门店67套，收取定金139万元。出租自有门店82套，收取定金59万元，出租率53.25%。在这5个月中，财务部和招商部同心协力，加班加点，尤其是在审批至11月16日的按揭贷款中，表现了两部门不怕苦不怕累的良好工作作风。当月工行东塘支行向公司发放按揭贷款2391万元，创该行月发放按揭贷款的最高记录。确实取得了骄人的业绩。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱；日常成本费用支出比较随意；公司对员工工作要么没有很明确严格具体科学

的要求;要么就是执行乏力;也有一些员工在工作中不能站在公司的立场和利益上等等。这些应该是20xx年财务管理要重点思考和解决的主题,也是每一位长天人如何提高自我、服务企业所要思考和改进的必修课。作为财务人员,我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省,不断地鞭策自己,加强学习,以适应时代和企业的发展,与各位共同进步,与公司共同成长。

感谢各位对我本人及财务部的支持,谢谢大家。

企业中层干部述职报告篇六

一年结束了,有高兴也有失落,高兴的是这一年工作没有白做,做出了结果也取得了不错的成绩,失落的是,时间又过一年,人生又前进了一步,光阴流逝的好快。

一、工作总存在的不足

路要一步步走,想要走出自己的康庄大道,就要注意自己的每一步步伐,经过了一年的工作我也发现了自己在工作中存在的一些瑕疵和不足,我工作中大错没有,但是总会因为一些疏忽大意反下小错,给自己工作带来了麻烦,虽然不是自己有意为之但是这样的工作做起来也不轻松,其实经过了一年的工作对于工作已经了然于心,不在是哪个初出茅庐的菜鸟,是我的粗心,这是我从读书生活中带来的一些坏习惯,虽然无伤大雅但是也总是给自己带来一些不必要的阻碍,对于这样的问题,我以前意思到,但是没有放在心上,但是回首一年的经过,我突然发现因为自己的不在意我原本能够取的更好的成绩却因为一些小瑕疵留下了遗憾。在未来的工作总我要改正,我要给自己新的开始,而不是像现在这样什么都要浪费时间去弥补自己的错误。

性格上我是一个丢三落四的人,比如在公司开会的时候我容

易走神，工作的时候事情一多容易忘记其他工作，这些错误让我在工作中吃了不少苦，但是这些都是我自己的原因，想要改正也需要从此致此刻开始从现在开始改正自己的每一天，不在这些错。

二、追求突破

在工作中我们要有更好的未来就要给自己更大的压力，想要成长也要学习更多的东西，一个人如果不知道努力只知道在一个地方一直沉默这不是一个好的结果，需要我们自己努力更需要我们坚持付出，每天的工作都是如此，想要成长就要靠我们自己努力坚持，我在工作中追求的是用最快捷的方法做好工作，而不是按照套路工作，因为想要做好工作就必须给自己更多的任务与要求，从不让自己留下遗憾。在我们工作身旁都隐藏这一个个大神，他们在工作中都有自己的独到之处，有自己的优势和能力，学习不是一件可耻的事情，反而是提升最快的方法，可以让我少走很多弯路，所以在工作中我喜欢询问同事，通过他们来提升自己，同时在工作中让自己有更好的发展。

三、遵守公司的规章

是公司的一员我们就要遵守公司的条条框框，在上班时我从不迟到，遇到特殊事情也会事先请假，不会违反公司的规定，在工作中努力做好工作的同时也会告诫，上班认真，不在工作中抽烟喝酒等也不再工作中影响他人，做一个好员工，就要约束自己，管住自己的毛病，所以来到公司之前我都会认真了解公司的规章制度，避免自己在工作中触犯。

一年工作结束，但是我的工作还没有完，明年的工作还在继续，需要我去努力去做好，在新的工作中做出好成绩。