# 最新企业经理述职报告(优质9篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-04-11

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧企业经理述职报告篇一尊敬的领导：您好!根据饭店的统一安排，我在这里向大家进...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**企业经理述职报告篇一**

尊敬的领导：

您好!

根据饭店的统一安排，我在这里向大家进行述职。在座的各位应该绝大部分都认识我，但可能也有极少数的不知道我是谁，还是先让我作一个自我介绍吧：我叫\_，现任客房部经理。我是去年7月进入\_饭店工作的，进入\_饭店以后，先是被安排到人事部、客房部、餐饮部、前厅部各实习了一个月，后于去年11月被任命为人事部经理，至今年8月初，由于工作需要调任客房部经理。下面我将进入饭店工作以来的工作向大家作一简要汇报，请大家对我的工作进行评议，我真诚的希望得到各位领导和同仁的批评和指正。

我本是学工科的，毕业之后在工业企业呆了九年之久，在工业企业里自己得到了很好的锻炼。从一名技术员不断成长为一个企业的负责人。能够成为管理近350名员工的企业负责人，虽然曾经也有一定的成就感，心理上也有一些慰藉，但是我深知，自己所呆的地方远远无法满足自身发展的要求，为了追求更高的目标，我一直在寻求机会。时至20\_年11月份，\_区委组织部举办中小企业经营管理者公开选拔考试，我毅然的报名参加了，并意外的获得了成功。在确定去向时，根据自身的爱好，我选择了\_饭店，就这样我义无反顾地跨进了自己向往已久的服务行业，并志在用父母给我的热心肠来实践服务的真谛。

初涉饭店行业，我对饭店专业知识一无所知，为了尽快掌握饭店管理和业务相关知识，熟悉\_饭店的有关情况，我除了上班时间在工作中积极请教外，业余时间我借来或买来相关资料和书籍，认真进行学习领会。可幸的是，进店后不久，饭店即安排我到几大业务部门实习，让我亲身感受饭店的业务和管理，对饭店各点的情况也可以进行较全面的了解，我充分把握这个绝好的学习机会，及时调整自己的心态，转换角色，摒弃管理者的身份，深入实际，认真实践，以高标准严格要求自己。几个月实习后，我感觉没有白费，我学业了不少的东西。在后来的工作中也充分证明，实习对我从事饭店管理工作确实受益菲浅。

在我担任人事部经理期间，带领部门一班人，严格执行饭店各项人事劳动管理制度，协助总经理搞好人事劳动管理工作。在选人用人上，坚持标准，不循私情，积极为总经理谏言献策，选聘合格的人员进入饭店工作，选拔优秀的员工担任管理职位;在政策运用上，充分发挥自己所学的法律知识，认真研究落实有关人事劳动政策，为广大员工积极谋福利，合理处理好企业与员工利益的关系，尽量做到企业和员工两得利;在部门管理上，高标准、严要求，部门内的各位成员积极要求上进，各项工作基本都能干得有声有色。在担任人事部管理工作期间，同时管理着员工餐厅的工作，在管理中，为了能给员工提供可口的饭菜，我经常听取员工的意见，关注每一个细节，做好每一件事，用好每一分钱，在全体员工的共同努力下，员工餐厅的工作曾经得到饭店领导和员工的好评。

在调客房部工作后的近四个月时间里，在房务总监\_同志的亲自指导下，在部门各位管理人员及员工的大力支持下，我得到了较好的发展，原对客房管理的初略了解得到了升华。初到客房部，我先从熟悉客房各项管理制度着手，对原有的制度认真学习领会，我深知管理制度在管理中的重要性;同时，积极掌握各项规范，对每一个细小的规范都力争做到心中有数;在管理中遇到的一些突发事件，及时向x总监请教解决办法，对不太明确的规范，也及时向总监请教，并将获得的经验记入笔记本中。

其实，以我的专业知识、业务能力和管理经验，我深知自己不是一个好的经理，我只有以高度的事业心和对饭店事业献身的精神来弥补知识、能力和经验的不足。我时时注意自身的角色和形象，秉承更严、更高、更好的指导思想，以实实在在干事，干实实在在事的工作作风，严格要求自己，认真扎实的干好每一项工作。同时，我深知学习的重要性，我抓住一切机会，向书本学，向\_老师学，向同事们学，走出去向外学，用科学的理论、\_教师们成功的管理经验、同事们现成的业务总结以及其他酒店先进的管理经验来充实和完善自己。

我经常在想，自己的进步离不开饭店的良好发展，所以我真心希望\_饭店能有与日俱增快与日俱增好的发展，好让自己也有更大的发展空间。对饭店的发展，我想提出以下几点建议：一是需要完善中长期发展计划，对饭店三年、五年、十年乃至更长时期内的经营思路作出战略规划，艰让员工有进取的方向，有追求的目标，一步一个脚印的向目标迈进。

二是事例现有资源，充分利用饭店较大的有形资产和良好的无形资产，涉入资本市场，搞好资本运营，来弥补饭店行业微薄的利润;三是重视人力资源管理，对原有人事管理从形式到裨进行相应调整，真正做到以人为本，新生人，关心人，树立为人服务的观念;把人力当成资本，当成能带来更多价值的价值，而不只是把人力当成成本，算人头账;把人力资源开发放到首位，开发和使用并重，加大员工培训经费的投入，使员工在工作的同时得到更好的发展。稳定员工队伍，特别是核心员工队伍应变成为饭店发展的重要保障;四是加强信息化建设，充分利用现代信息技术，对外宣传自己的产品和服务，对内增强信息的沟通，实现资源共享。

最后我想说，如果说我所在的部门工作有一定的成绩，如果说我个人的工作有点成效的话，这要归功于全体员工的共同努力，我要感谢我的上级们对我的培养和帮助，感谢各位同仁对我的工作的理解和支持。

此致

敬礼!

**企业经理述职报告篇二**

我自xxxx年xx月份到公司上班，xx月被分配到xxxx办事处担任委派财务经理，现在已有xx个月的时间，这期间在公司各位同任的大力支持下，在其他相关人员的积极配合下，我与大家一道，团结一心，踏实工作，较好地完成各项工作任务。

下面我将近几个月年来自己的工作、学习等方面的情况向大家做简要汇报：

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班;同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向公司提出不合理的要求;对公司的人员，不管经理还是工人，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

我主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

1、严格控制现金支出。公司应当严格控制零用现金按照零用现金管理办法》的有关规定由公司发布的，并坚决拒绝报销的发票不符合要求，费用超出了费用报销的范围或报销凭证不完整的有关手续。

2、仔细审核支付给第三方物流承运人的`运费。费用结算应当严格按照合同规定的价格和时间，和过多的费用应当仔细检查，相关人员应询问的原因，承运人应当要求发行新文件或拒绝报销的发票不符合要求。

3、及时的解决。按时与美菱物流、长虹销售分公司核对配送费用，及时向总部申请开票，开票时严格将收入与成本匹配，拿到统一发票后尽快向美菱物流支付结算费用。

4、正确计算你的薪水。根据公司政策严格按照考勤记录和加班正确计算员工工资，员工当月工资的病人准确解释自己在各种各样的问题，个别员工工资计算错误造成的我的个人情况，及时响应总经理和人力资源主管，确保员工的合法利益不受损。

5、及时向总部提交财务分析和运营分析报告。根据r3体系和核算数据，及时、准确地填写财务分析表，监督实施的各种指标，分析各种指标的异常因素，并制定下个月的预计目标;填写管理分析，财务状况和存在的问题。

6、及时完成总部的其他要求。

半年来，围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，尤其是对部分公司规定还没有吃透，相关业务流程对工作效率有一定影响，对这些问题，我将在今后的工作中认真加以学习，不断提高自我，为公司发展竭尽所能。

最后，还想说三点：一是我的述职报告还不全面，有的具体的工作没有谈到，就今天我所谈的，希望大家多提宝贵意见。二是我工作能顺利的开展并取得较好的成绩，首先要感谢我的前任外派财务经理及财务部对口会计，她们对我的工作给予许多帮助和配合。同时，我还要感谢公司其他人员，没有你们的支持和配合，就没有我们今天的工作成绩。

**企业经理述职报告篇三**

尊敬的领导：

今年，是公司经历总厂专业化重组，完成内部产业结构调整，正式步入市场，迎接竞争挑战的第一年。一年来，我在总厂、工程公司各级领导的带领下，依靠公司全体员工的智慧和力量，对内坚持求真务实、埋头苦干的作风，强化生产经营管理，打牢生存根基，努力营造团结向上、奋发有为的企业环境;对外发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间，积极培育有利于企业持续发展的市场体系。以下是我的述职报告：

一、生产能力显著提高，经营指标呈攀升态势

经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成经营指标创造了历史最好水平。承接并圆满完成了\_公司改造项目、总厂复合肥装置建设、化工二厂丙烯腈、裂解后分离和高压聚乙烯等重点项目的设备制造任务;外部市场方面，主要完成了大连齐化设备、青海格尔木炼油厂三旋的制造任务。

二、营造稳定环境，夯实产业格局

一年来，我从加强形势任务教育入手，积极向职工讲情形势、明确任务，研究制定措施、消除制约发展瓶颈，在公司上下形成了同心同德，共谋发展的良好局面。广大干部职工关心企业的前途和命运，考虑企业的生存与发展，主动为企业的生存献计献策，积极为企业的发展出力流汗。我们以容器制造、换热设备制造、分离设备制造、工艺配件加工、塔器配件加工、阀门修造、桥吊检测、转子实验及金属构件加工制造，9个业务板块构建起的企业新架构，经过一年来的实践、运行，基础得到了很好的稳固，各业务板块经受住了市场的严峻考验，正在向我们订立的产品专业化、规模产业化、结构最佳化、效益最大化目标稳步迈进。南区的激光加工中心、阀门制造厂和容器制造厂，一举扭转了亏损局面，实现盈利。

三、加快“三高”项目实施步伐，努力提升核心竞争能力

作为集团公司确立的做大、做强项目，高效换热器、高效塔内件和三级旋风分离器，已经成为了公司提升核心竞争能力的支柱型业务，得到了总厂机动处、设计院和各科研院所的权利支持。三个实验室的设计工作进展顺利，研发中心正在对设计方案做进一步的补充、完善。我预计，该项目在今年将全部竣工。

此致

敬礼!

**企业经理述职报告篇四**

时光如梭，自xx年8月25日董事会正式聘任，xx市政府xx年8月28日以新政干6号文下文确认，我担任河南xx电器(集团)股份有限公司总经理至今已经快满6年了，我也算是超期服役的总经理了。根据《中华人民共和国公司法》的相关规定，我作为xx集团的董事之一，今年也刚好干满两届任期。

我任期内在董事会的正确领导下，带领经营管理团队做的所有工作，可以用一句话概括：

第一件事是迅速扭转了困难局面，实现扭亏为盈。xx年9月——xx年底，我带领经营管理团队在极其艰难的情况下，全面展开了新产业的战略布局，关、停、并、转了13个项目和企业，用不到一年的时间，就彻底扭转了集团还不起银行贷款、付不出银行利息、发不下员工工资的困难局面，解决了生存问题，实现了扭亏为盈。

第二件事是创立了新的主导产业，实现重大转折。xx年9月25日，xx集团告别了感情至深、长期赖以生存和发展的电冰箱、电冰柜主营业务，将核心资产——河南xx电器有限公司的控股权、经营权以及全部xxx品牌的拥有权转让给了外商。股权转让协议还规定，xx集团不得经营自己熟悉的白色家电产品。xx集团面对重大变故，重打鼓，另开张，经过创新拼搏，终于完成了专用汽车、电子信息与应用服务、工程塑料三大新产业的布局，形成了新的、大规模的产业化能力，并于xx年2月6日，经过与新加坡丰隆集团艰苦的商务谈判，重新获得了相应的xx品牌拥有权，打开了xx集团长远发展的产业规模和品牌瓶颈，成功实现了跨行业经营的重大转折。

第三件事是建立起了支撑xxx集团持久发展的体系架构。管理团队结束了xxx集团没有规章制度的历史，建立了比较规范的管理制度;创建了全新的分产业运营机制、投融资体系以及社会服务体系等规范。管理团队在大规模整合内部资源，聚集外部资源的同时，根据不同合作项目的情况，分别建立起了以股权为纽带的现代企业机制，为xx集团不同产业及企业的持久发展和规范运营奠定了基础。

一是致使一些干部、员工离开原有岗位或另谋职业。由于xxx集团先后“关、停、并、转”了15企业和项目，以及由于企业改制、收购重组、应对国际金融风暴而实施的产业结构大规模调整等行动，使得xxx集团及其控股企业先后有包括集团高管在内的，100多名中层以上干部离开了他们工作多年，感情至深的管理岗位，不再担任中层以上管理职务;有许多员工被重新安排工作，被动改行，到新的企业或岗位做他们当时并不熟悉的工作。特别是xx年9月——xx年间，xxx集团新的产业尚未真正发展起来，妥善安排的人员有限，部分干部和员工选择了另谋职业。这是我任期内留下的最大的遗憾。

二是造成骨干人员长期身体亚健康。我长期给他们安排部署高强度的工作任务，使得管理团队的骨干一般都有过“快速减肥”10公斤左右的经历，不仅他们的身体受到损害，长期处在亚健康状态。

**企业经理述职报告篇五**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

\_年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点， 出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务\_x万元，完成计划的x\_%，办理承兑汇票贴现3笔，金额x\_万元，完成中间业务收入x\_元，完成个人揽储x\_元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

一、客户在第一，存款是中心

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司本资料权属文秘资源网查看更多文秘资源网资料财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近\_x万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动;如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

二、“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年\_月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款\_x万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在\_年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

**企业经理述职报告篇六**

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

非常感谢公司领导对我的信任，任命我为燃气公司经理。在上级公司领导、同仁的帮助和关心下，我很快适应了新的工作岗位。

约居民用户4000余户，公服用户实现了零的突破；在冬季气源供应严重短缺的情况下想尽千方百计保证了日用气量为15000余立方工业用户的用气需求；同时与所有乡镇达成了安装管道天然气的合作意向，为公司的良性发展奠定了扎实的基础。20xx年2月2日，被区域公司正式任命为燃气公司经理。

以下是我个人的一点工作体会，愿与大家共同交流:

1、树立好“角色”意识，当好公司“舵手”。

作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的年度工作计划指标，坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。我本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业经理人向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，用积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。对公司一切事务我坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正、平等的管理氛围，让一切有用之人为公司所用。

“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面快速的提升。

**企业经理述职报告篇七**

，各位同事：

大家好!

的带领下，紧密团结机械制造公司

党

政班子成员，依靠公司全体员工的智慧和力量，对内坚持求真务实、埋头苦干的作风，强化生产经营管理，打牢生存根基，努力营造团结向上、奋发有为的企业环境；对外发扬艰苦奋斗的

创业精神

，努力拓宽市场空间，积极培育有利于企业持续发展的市场体系。下面，我将20xx年自己主管的几项工作向各位代表做以简要汇报：

件，432.13吨，产值1180.83万元；桥架705吨，产值649万元；其他项目1149.59万元。

万元以上，创出了有史以来的最高记录。

做进一步的补充、完善。我预计，该项目在今年将全部竣工。

一是指导和组织物资供应站以强化管理为主线，以健全完善各项管理制度为出发点和落脚点，先后实施和推行了《公司物资管理规定》、《物资供应工作程序》、《通用物资检测过程控制程序》、《物资管理考核办法》和《物质供应站工作考核办法》，明确了各岗位、各工种的职责权限，推进了物资管理的制度化和规范化运行。

二是将基层单位库房全部划归到供应站，实现了材料的集中管理和统一调拨。针对分库保管员业务不熟练，库房管理及账目不规范的实际情况，组织供应站一些业务能力强的老保管员，分包基层分库，从建账、物资摆放教起，系统地讲解了常规的收发、存储知识。经过几个月的理顺，基层分库有效地保证了生产用料的及时供应，走向规范化的运行轨道。

批准的紧急放行手续。进入生产过程后，“材料检验卡”或材质证件跟随工件运行至每道工序，而且要有责任人的确认签字，证件没有到位的任务严禁开项生产。

一是严格执行物资采购报批制度，很好地杜绝了计划外采购。采购中坚持比质比价，全年节省资金130万元。

二是将各生产单位的废旧钢铁集中回收，兑换成品钢材再度使用。20xx年回收废旧钢铁637.47吨，实现销售收入68.7万元；回收铁屑241吨，实现销售收入23.5万元。全年共为公司节省材料费92.2万元。

三是开展了库房的大整顿活动。利用一个月的时间，对账内、账外、报废物资进行了全面的盘点，合理的划分，组织了积压材料的材质复验工作。盘清了总量，盘活了存量，全年利库509万元。四是加强了资金的使用和管理，重点加大可控费用的控制力度，管理费用比照上年降低了10个百分点。

坚持以市场需求为导向，立足自身实际，确定了以产品开发谋求企业持续发展的主线，主动寻求合作伙伴，与国内知名科研院所联合，先后开发、制造了五种高效换热器。t型翅片管、菱形翅片管和缩放管3种换热管标准被集团公司确定为行业标准。

了在工艺计算方面进行深度合作的协议，达成将该产品共同推向市场的共识。此外，还与清华大学泽华公司合作，共同开发成功adv浮阀产品，与石油大学联手，研制成功了立管式psc型多管三级旋风分离器。同时，经过市场调研，还先后引入了热浸锌和激光熔覆技术，为企业扩大竞争优势，添加了重重的砝码。

一年来，我指导经营人员和财务人员，加大了结算和清欠力度。选派两名责任心强的同志全力做好这项工作。同时，对个别信誉不好的厂家，向法院提出诉讼请求，以寻求法律上的支持和援助。20xx年，结回应收账款9384万元，收回99年挂帐金额65万元；挂帐金额7.625万元；20xx年挂帐金额95.2万元；20xx年挂帐金额2247万元，共清欠应收账款3271.5万元。

20xx年，我们在积极完成石化公司生产任务的基础上，市场空间有了更加广阔的拓展。

有力保证。这是我们机械制造公司突破传统的制造范围，稳健进入转动设备制造领域的一座里程碑。

第二，阀门试生产获得成功，25只闸阀在去年经过严格测试全部合格，并顺利通过压力管道元件增项联审，阀门、金属软管业务获取了进入市场的许可证。

第三，外部市场体系继续得到稳固，并建立了新的合作

网

络。20xx年，我们以良好的服务，在继续维系哈尔滨炼油厂、大连齐化等老朋友合作关系基础上，寻找并构建了新的客户群体，缩放管式和“t”型翅片管式高效换热器进入了广东市场，在中石化茂名乙烯的生产装置中成功应用，新型三旋受到了青海油田的关注，落户于格尔木炼油厂。

**企业经理述职报告篇八**

时光匆匆，转眼间即将迎来新的一年。回首过去的一年，我不禁感慨万千。虽然没有取得惊人的成绩，但我们经历了一段不平凡的考验和磨砺。作为追求进步的人，年终总结是必不可少的，也是一种对自己的鞭策。

我们根据公司各部门岗位的实际需要，有针对性地招聘了一批员工，以配备各岗位。同时规范了各部门的人员档案并建立了档案，对资料不齐全的员工进行了补齐。此外，还加强了内部的培训管理工作。

在本年度，我们进行了两次验厂活动。然而，由于公司厂地面积狭小和现场员工培训不够，验厂结果要求改进。因此，我们将搞好iso再认证工作，确保iso认证通过。通过这次iso认证，我们认识到了我们的管理上还存在着诸多的不足，iso的覆盖不全面。因此，我们计划在来年加强各部门iso管理体系的培训和学习。同时，我们要确保员工用上健康、卫生的食品。

我们顺应市场的发展，依照公司要求，制定了相应的管理制度。完善公司现有制度，使各项工作有法可依，有章可寻。在日常工作中，及时和公司各个部门沟通。逐步完善公司监督机制。加强对员工的.监督管理力度，提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的公司新形象。我们还将搞好明年的高质量、高效率、确保安全生产，减少安全事故发生。充分引导员工勇于承担责任了解职责。要逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。

接下来的个人工作计划中，我会根据以前工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

**企业经理述职报告篇九**

2024年，是公司经历总厂专业化重组，完成内部产业结构调整，正式步入市场，迎接竞争挑战的第一年。一年来，我在总厂、工程公司各级领导的带领下，紧密团结机械制造公司党政班子成员，依靠公司全体员工的智慧和力量，对内坚持求真务实、埋头苦干的作风，强化生产经营管理，打牢生存根基，努力营造团结向上、奋发有为的企业环境;对外发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间，积极培育有利于企业持续发展的市场体系。下面，我将2024年自己主管的几项工作向各位代表做以简要汇报：

一、生产能力显著提高，经营指标呈攀升态势。2024年，经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成经营指标8971.16万元，创造了历史最好水平。承接并圆满完成了石化公司120万吨/年加氢改造项目、总厂复合肥装置建设、化工二厂丙

烯

腈、裂解后分离和高压聚乙

烯

等重点项目的设备制造任务;外部市场方面，主要完成了大连齐化设备、青海格尔木炼油厂三旋的制造任务。全年制造加工总量252472台(件)， 4368.63吨。其中容器197台，948吨，产值1526.56万元;塔器37台，565.87吨，产值1013.54万元;换热器118台，641.7吨，1300.69万元;换热器管束52台，257.24吨，产值622.68万元;空冷器管束45台，294.38吨，产值575.74;三旋9台(件)，19.637吨，产值162.8万元;加工配件252014件，432.13吨，产值1180.83万元;桥架705吨，产值649万元;其他项目1149.59万元。

二、营造稳定环境，夯实产业格局。一年来，我从加强形势任务教育入手，积极向职工讲情形势、明确任务，研究制定措施、消除制约发展瓶颈，在公司上下形成了同心同德，共谋发展的良好局面。广大干部职工关心企业的前途和命运，考虑企业的生存与发展，主动为企业的生存献计献策，积极为企业的发展出力流汗。我们以容器制造、换热设备制造、分离设备制造、工艺配件加工、塔器配件加工、阀门修造、桥吊检测、转子实验及金属构件加工制造，9个业务板块构建起的企业新架构，经过一年来的实践、运行，基础得到了很好的稳固，各业务板块经受住了市场的严峻考验，正在向我们订立的产品专业化、规模产业化、结构最佳化、效益最大化目标稳步迈进。南区的激光加工中心、阀门制造厂和容器制造厂，一举扭转了亏损局面，实现盈利。换热设备制造厂和容器制造厂两各单位，产值均超过了2024万元以上，创出了有史以来的最高记录。

三、加快“三高”项目实施步伐，努力提升核心竞争能力。作为集团公司确立的做大、做强项目，高效换热器、高效塔内件和三级旋风分离器，已经成为了公司提升核心竞争能力的支柱型业务，得到了总厂机动处、设计院和各科研院所的权利支持。2024年，我积极与上级主管部门和设计部门沟通、联系，努力做好论证工作，组织研发中心、生产装备部门的技术人员，全力以赴加快项目的实施步伐，截止2024年年末，共安装设备47台，完成项目总量72%。塔内件和高效换热器2条生产线目前已完成了前期的调试工作，具备了开车投用条件;三旋生产线于今年的4月份将进入调试阶段，上半年就可以全面投入使用。三个实验室的设计工作进展顺利，在北京大学泽华公司、华南理工大学和石油大学技术力量的推动下，研发中心正在对设计方案做进一步的补充、完善。我预计，该项目在今年将全部竣工。

四、规范材料管理，理顺物流程序。一是指导和组织物资供应站以强化管理为主线，以健全完善各项管理制度为出发点和落脚点，先后实施和推行了《公司物资管理规定》、《物资供应工作程序》、《通用物资检测过程控制程序》、《物资管理考核办法》和《物质供应站工作考核办法》，明确了各岗位、各工种的职责权限，推进了物资管理的制度化和规范化运行。二是将基层单位库房全部划归到供应站，实现了材料的集中管理和统一调拨。针对分库保管员业务不熟练，库房管理及账目不规范的实际情况，组织供应站一些业务能力强的老保管员，分包基层分库，从建账、物资摆放教起，系统地讲解了常规的收发、存储知识。经过几个月的理顺，基层分库有效地保证了生产用料的及时供应，走向规范化的运行轨道。三是坚持材料与材质证件同步手续。生产过程中，我发现部分材料的材质证件不能随实物及时到位，尤其是承接紧急任务时，生产单位为确保工期，按时交货，未接到证件就开始了加工生产，极容易给产品留下质量隐患。经过多次研究，我组织制订和实施了《进厂材料复验暂行规定》，在材料入库和进入加工现场前，质管部门与供应站严格执行理化检验程序，发现证件不全的材料，计划员立即跟踪索要。遇到特殊情况时，按照iso9001质量管理体系要求，严格履行有公司主管领导批准的紧急放行手续。进入生产过程后，“材料检验卡”或材质证件跟随工件运行至每道工序，而且要有责任人的确认签字，证件没有到位的任务严禁开项生产。

五、实行计划性管理，努力降低成本。一是严格执行物资采购报批制度，很好地杜绝了计划外采购。采购中坚持比质比价，全年节省资金130万元。二是将各生产单位的废旧钢铁集中回收，兑换成品钢材再度使用。2024年回收废旧钢铁637.47吨，实现销售收入68.7万元;回收铁屑241吨，实现销售收入23.5万元。全年共为公司节省材料费92.2万元。三是开展了库房的大整顿活动。利用一个月的时间，对账内、账外、报废物资进行了全面的盘点，合理的划分，组织了积压材料的材质复验工作。盘清了总量，盘活了存量，全年利库509万元。四是加强了资金的使用和管理，重点加大可控费用的控制力度，管理费用比照上年降低了10个百分点。

六、注重新产品开发，增添企业发展后劲。坚持以市场需求为导向，立足自身实际，确定了以产品开发谋求企业持续发展的主线，主动寻求合作伙伴，与国内知名科研院所联合，先后开发、制造了五种高效换热器。t型翅片管、菱形翅片管和缩放管3种换热管标准被集团公司确定为行业标准。独立开发成功了非连续折流板式高效换热器。2024年10月，公司与鲁姆斯公司鉴定了在工艺计算方面进行深度合作的协议，达成将该产品共同推向市场的共识。此外，还与清华大学泽华公司合作，共同开发成功adv浮阀产品，与石油大学联手，研制成功了立管式psc型多管三级旋风分离器。同时，经过市场调研，还先后引入了热浸锌和激光熔覆技术，为企业扩大竞争优势，添加了重重的砝码。

七、健全结算工作，加强清欠力度。一年来，我指导经营人员和财务人员，加大了结算和清欠力度。选派两名责任心强的同志全力做好这项工作。同时，对个别信誉不好的厂家，向法院提出诉讼请求，以寻求法律上的支持和援助。2024年，结回应收账款9384万元，收回99年挂帐金额65万元;2024挂帐金额7.625万元;2024年挂帐金额95.2万元;2024年挂帐金额2247万元，共清欠应收账款3271.5万元。

八、满足用户需求，拓宽市场空间。2024年，我们在积极完成石化公司生产任务的基础上，市场空间有了更加广阔的拓展。第一，完成了复合肥转鼓的制造。我们在总厂30万吨/年复合肥工程的建设中，成功地完成了造粒机、干燥机、冷却机和包裹机的设计、制造、安装、调试任务，为装置实现开车一次成功提供有力保证。这是我们机械制造公司突破传统的制造范围，稳健进入转动设备制造领域的一座里程碑。第二，阀门试生产获得成功，25只闸阀在去年经过严格测试全部合格，并顺利通过压力管道元件增项联审，阀门、金属软管业务获取了进入市场的许可证。第三，外部市场体系继续得到稳固，并建立了新的合作网络。2024年，我们以良好的服务，在继续维系哈尔滨炼油厂、大连齐化等老朋友合作关系基础上，寻找并构建了新的客户群体，缩放管式和“t”型翅片管式高效换热器进入了广东市场，在中石化茂名乙

烯

的生产装置中成功应用，新型三旋受到了青海油田的关注，落户于格尔木炼油厂。

回顾2024年工作，成绩的取得与总厂和工程公司的正确领导、机械制造公司党政班子成员的团结协作、全体员工的辛勤付出密不可分。我在做好本职工作的同时，也在反思自己，工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的：

一、管理力度应进一步加大。认真总结一年来的工作，公司的生产经营管理还有一些不尽人意的地方，特别是加氢装置出现的法兰事故，暴露出了我们在质量管理上的盲区，向我们敲响警钟，出示了黄牌。因此，全面优化管理手段和和提高管理水平，成为我2024年抬高工作标准，重点努力的目标之一。

二、与同志们联系和交流的机会较少。加强领导与领导的沟通、领导与员工的`沟通，员工与员工的沟通，是一个团队成员之间增进了解、化解矛盾、理顺情绪、统一思想、达成共识的有效渠道。我在今后的工作中，要在加强与党政班子成员及时沟通的基础上，树立服务意识，多深入基层，多倾听一线工人的心声，努力营造和谐、团结、平等、愉快的工作环境，增强企业的凝聚力和向心力，为生产经营活动顺利开展排除障碍，提供有力的思想保证。

三、工作方法有时简单，遇到急事不够冷静，不能十分客观地处理问题。一年来的工作实践，使我深刻体会到，作为一名企业的领导干部，只有深入和全面地的思考问题，才能有解决问题的正确方法，只有依靠广大职工的智慧和力量，采取合理的方式，才能从容应对，扭转复杂局面。

四、学习深度不够。学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，猎取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。2024年，由于事务繁忙，工作紧张，学习的时间相对减少。今年，我在这方面对自己提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，向先进的同行企业学习，把先进的经验和成功的做法应用到实际工作中，努力为公司改革稳定和发展做出更大的贡献。

谢谢大家!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn