

最新公司年度总结报告封面(优质5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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！

公司年度总结报告封面篇一

非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

并对账袋进行了分类整理，为以后的工作提供便利；并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给某某，教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

在月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，

与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

由于开始时未交待明白，所以前段时间一直沿用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

总之，经过一年的工作，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人与人为善，对工作力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

公司年度总结报告封面篇二

*月31日上午，集团公司在本部召开了上半年工作总结大会，公司领导于宝安、杨兴文、卫鸿、范兴海及各子公司、各项目、各部门负责人参加了会议。于宝安总裁就上半年工作进行了总结，并对下半年工作进行了安排部署，总裁办杨建国主任通报了第二季度绩效考核情况。

于总回顾了上半年的生产经营情况，在激烈的市场竞争格局中，集团各级领导和全体员工在董事会的正确领导下，克服了种种不利因素的影响，紧紧围绕年度经营目标，狠抓工作落实，整体工作稳步推进，基本实现了预期目标，显现出良性运行质量和态势。

一、在建项目

领先心城二期：在各有关部门的积极协作下，项目全体人员努力克服困难保质量、抢工期，基本实现了公司对该项目的总体进度要求，7月15日已开始正式向业主交房。

酒店二期土建和设备安装部分：上半年土建部分狠抓施工管理，注重各工序之间的协调，在确保质量的前提下，完成了大堂采光顶及东西玻璃幕墙、庀殿主体□abcd段室外装修和室内土建改造等预定任务，开始进入弱电、设备安装阶段，为内装工程奠定了良好的基础。

酒店二期内装部分：为实现9月20日完成内装，开始试营业的总体要求，深挖内部潜力，克服各种困难，加班加点，基本保证了工期的按计划进行。

二、资产经营管理与欠款回收

曲江惠宾苑宾馆：惠宾苑宾馆在强化酒店管理，完善规章制度，注重队伍建设的同时，将集团下达的各项经营指标细化分解落实到人，实行全员销售模式，对酒店全面完成上半年的生产经营任务起到了积极的促进作用。

海中霸商务会所：为消化因市场疲软带来的不利影响，海中霸通过抓管理、抓服务、抓细节、抓出品、降成本等办法来完善经营机制，提高经营业绩。

鑫园置业公司：鑫园公司负责管理的学生公寓，上半年实现无安全事故、设备事故、食品事故、责任事故，员工队伍稳定，总体运营情况良好。

三个经营性子公司各项主要经济指标均超额完成任务。

欠款回收：按调整后的计划全部收回。

三、房地产销售工作

今年上半年，受整体经济形势和尾房销售等实际困难的影响，销售工作形势严峻。除销售费用控制较好外，其它各项销售指标均有较大缺口。

四、集团综合管理

1、继续推进综合配套改革，不断强化制度管理和专业化管理。坚持贯彻执行生产进度周报、月报、工作例会和专题会议制度，为理顺工作关系，畅通管理渠道发挥了很好的作用。员工遵章守纪、按规行事的意识得到了加强，工作作风更加务实，工作效率有所提升。

2、认真负责的做好各项工程管理工作。公司上半年在建项目和收尾工程的工作量仍然很大，工程招标、材料供应等各项工作十分繁杂，并且担负着西市项目的大量工作。工程部深入一线，正确把握招标原则，想方设法降低成本，堵塞可能出现的管理漏洞，及时完成了各项目的工程招标和日常工程质量督查工作。预算部积极参与工程设备招投标及材料认质认价工作，妥善处理合同纠纷和各种矛盾，严格控制工程造价。材料供应部根据项目进度，在确保材料设备质量前提下，注意了解市场信息，注重沟通技巧和谈判策略，努力降低供应成本，及时供货，保证了工程的顺利进行。报建部积极配合各项目工程，在手续报批、处理历史遗留问题等方面为公司排忧解难，做了大量的工作。

3、加强财务管理，积极筹措资金，保证经营建设资金需求。财务部一方面为保证销售回款的顺利进行，严格审查售房合同，进行价格审批，定期协调按揭房款和收款进度，及时回收资金。一方面定期召开集团财务工作会议，对各子公司的财务工作进行部署检查和调整，严格执行公司的各项财务制度，基本保证了集团安全正常的资金周转。融资部最大限度的拓宽融资渠道，及时完成集团各公司的新增贷款、贷款展

期和还贷工作以及企业分类和信用等级的评定工作，保证了集团的资金需求。

公司年度总结报告封面篇三

上半年，公司全面落实科学发展观，认真贯彻市区政府经济会议精神，紧紧围绕生产经营和企业发展大局，进一步加强和改善宏观调控，深化改革，锐意进取，全厂各方面工作都取得了显著成绩。

上半年，生产生铁51.9万吨，同比增长26.8%，焦炭29.5万吨，煤焦油10000吨，粗笨3400吨，生产稳定杆17.9万条，同比增长38.7%。上半年共实现产值14.43亿元，同比增长37.8%。上半年，主要产品在保持一定量库存的情况下，基本上做到了随产随销，实现销售收入13.5亿元，同比增长31.1%。实现利税1.52亿元，同比增长70.8%。项目建设加快进度，公司绿化初具规模，企业呈现快速健康发展的良好势头。

1、主业生产稳步发展。

公司紧紧围绕集团公司确定的发展思路和目标，突出抓好主业发展。举全厂之力，服务于钢铁生产。主业发展出现了迅猛的发展势头，生铁产量比去年同期增长了26.8%，焦炭产量比去年同期增长了31.2%。主业的迅猛发展拉动了采矿、运输物流、建筑安装、铸造、焦化洗煤等非铁支柱产业的发展，形成了主业拉动，整体发展的良好态势。

2、积极应对市场挑战，努力拓宽市场，加大销售力度。

去年以来，公司遭受了原料成本上升、产品价格下降的双重压力，企业的生产遇到了极大的困难和挑战。进入06年以来，面对更加激烈的竞争，我们加强了对国家宏观调控政策的分析和调研，在满足莱钢用铁的同时，加强与兄弟单位的业务合作，捕捉每一条商机，扩大营销区域，同时积极调整产品

结构，提高产品质量，提升市场竞争力，逐步的提高相关产品的价格。上半年，共完成销售收入13.5亿元，同比增长了31.1%。

3、加快项目建设，重点工程进展顺利。

公司高度重视新上的重点项目建设，经常召开会议研究工程进度，深入工地，督促施工进度，截至目前，150万吨炼轧钢工程方面，4800m²的主厂房已进入封顶及维护结构阶段，其它附属设施正在紧张的施工中，炼钢所需主要设备也正在陆续进厂中；拦河蓄水工程，已经完成；二期焦化工程正在烘炉，即将投产；制氧项目已经实施交钥匙工程，进入了扫尾阶段，2个氧气球罐、1个氩气球罐、1个氮气球罐已经安装试压完毕。重点项目的建设，为九羊的迅猛发展奠定了坚实的基础。

4、加大了企业管理和创新力度，促进整体管理水平提升。

集团公司一直把加强企业管理作为一项重要工作来抓。严肃纪律、严格制度、对各项制度规程陆续进行完善。实现了管理思想、管理机制、管理方式、管理手段的大转变，加大了管理创新力度，提高了企业核心竞争力。每周一组织广大干部职工进行学习先进人物事迹和反腐倡廉典型，深入创建学习型组织，夯实管理基础，提高管理效益。深入开展“降本增效”、“节能挖潜”活动，成本指标有了一定的改善；完善经济责任考核体系，把管理落到实处；加强资金管理，确保了资金链的安全，强化了人力资源管理，提高了经营水平和运营效率。

5、强化安全教育，建设平安九羊；加大环保力度，建设绿色九羊。

上半年，公司在认真吸取近几年发生的安全事故教训的基础上，本着对职工生命和国家财产高度负责的态度，标本兼治

筑牢了安全基础。上半年，公司没有发生一例工亡和重伤事故，无重大设备和操作事故。

同时，积极发动广大干部职工进行绿化美化，一些环保项目也陆续投入使用，炉前除尘、石灰窑除尘、石料厂除尘等已经基本完成，企业面貌发生巨大的变化。

上半年，虽然我们取得了可喜的成绩，但是离市、区领导的要求，离公司董事会的要求还有很大差距。主要是管理不够细化，人才培养特别是技术人才的培养力度不够，资源利用率不高，自我创新能力偏低等严重制约了公司快速健康的发展。

在今后的一个时期，我们将牢固树立和落实科学发展观，加快转变经济增长方式，充分利用自身优势，有效整合内外部资源，大力发展循环经济，高效利用资源能源，努力创建持续发展。

公司年度总结报告封面篇四

供电的顺利与否直接关系到千家万户和工厂生产的进行，所以作为一名供电公司的经理，我要时刻的把为人民服务的理念记在心中，要时刻以人民的最高利益为准，做好自己的工作，将供电的安全和持续性一直保持好，这是我一直以来工作的理念！

开拓进取，深化管理，各项工作得到创新发展，供电公司经理个人工作总结。

1、多种产业实现快速发展。本着慎重投入、注重产出、任重发展的方针，进一步加强多产发展战略研究，完善对产运作的规章制度。以公司三产改制为龙头，成立某有限责任公司，积极开辟新的发展空间，抓住有利时机，转变企业经营机制，提高多产核心能力，确保多产走上可持续发展道路。

2、经营管理水平进一步提高。通过内抓管理，外拓市场，进一步加强财务控制，全面实行预算管理，开展了营业普查和反窃电工作等，实现了增供扩销、增收节支。全年完成供电量1.51亿千瓦时，同比增长20.27%；售电量1.44亿千瓦时，同比增长24.54%；综合线损率4.86%，同比下降3.26个百分点，其中高压线损率绝对值7%，低压线损率绝对值12%；本年度回收电费48.76万元，回收率达100%，陈欠电费回收率10.6%；公司资产保持增值率125%，资产负债率63%，利润18万元，实际效益工资22万元。

3、建设一流企业扎实推进。不断完善企业标准化管理体系和建设一流措施。及时完成整改项目及整理各项资料，按要求开展了各项经济、技术指标的分析工作，使各项指标实现了在线运行，达到了“可控、在控”，并及时总结，积极改进。在科技进步方面，建成用电营销系统，12个供电所实现了光纤宽带联网，所有班组均配置了微机，办公自动化系统投入使用，职工论坛架设完成并成为广大职工思想、业务技术交流的平台。

4、二期农网改造全面完成。今年全面完成了10kv及以下二期农网建设与改造工程施工任务的施工任务，新建配电台区545台，总容量25015kva；新建10kv线路245km²改造150km²；新建400v及以下线路648km；安装表计39295个，完成总投资3320万元，工作总结《供电公司经理个人工作总结》。同时设计完成了我县电网十五规划，并初步完成xx年城网建设(改造)工程的预算编制任务，城网改造工程即将全面铺开。

5、安全生产再创新高。通过多种形式不断加大安全教育与管理，共举办“两票培训”4次，参训人数达358人次；积极开展安全大检查、安全月活动；召开了安全用电专项整治工作会议，对部分企业安全用电进行了检查；积极做好迎峰度夏工作，开展了负荷预测，加强对用电需求侧的管理，制订应急预案。由于安全措施扎实有效，安全管理水平不断提高，年内实现

了3个百日无事故安全记录。

6、精神文明建设呈现新气象。围绕经济建设抓党建，发挥党组织的战斗堡垒和党员的先锋模范作用。公司党支部被某市委授予“市级先进基层党组织”荣誉称号。完善文化阵地建设，开展丰富多彩的文体活动。积极开展双拥共建活动，被区党委授予“自治区爱国拥军模范单位”称号。特别关心职工和离退休职工生活，邀请电力疗养院到公司给全体职工进行健康查体，开展“送温暖”活动，针对职工关心的问题，给予积极解决。同时，积极组织参加“春蕾计划”万人行、贫困帮扶、茅草房改造等活动，资助5名女童完成九年义务教育，向扶贫挂点某镇某村村部捐赠价值5000元的办公物资，向那村小学捐赠15000元用于学校硬件设施建设及学生书包、课本的购买，完成了5户特困少数民族群众茅草房改造，展现了良好的精神风貌，极大提高了公司形象。

7、农电管理实现规范化。对供电所的帐务进行统管，进一步规范了供电所财务管理；重新编制完善了供电所的营销报表，进一步加强对供用电合同签订的管理，并对此开展了2次培训及整改检查，重新纠正不规范合同154份。举办了第一届职工配电线路配电线路知识及技能竞赛活动，进一步提高了农电工素质。目前，12个供电所全部通过了“规范化管理供电所”验收。

8、优质服务水平不断提高。为给客户提供更加优质快捷的服务，又出台了一系列措施，深入开展作风建设年活动，把工作重点转向营销，把经营重点转向市场，把管理重点转向服务。一是开发、运行银电联网系统。同工商银行实现了银电联网，客户可就近交纳电费，进一步方便了客户。二是开通了95598服务热线，电力抢修班24小时提供用电抢修服务。三是建设用电营销系统，实现了全县营销数据的共享和城乡服务一体化。

公司年度总结报告封面篇五

全年累计实现产值10.8亿元（完成计划指标的73%），销售收入10.68亿元；加工大豆379760吨（完成计划指标的76%），其中3#线加工3367吨，4#线加工142153吨，5#线加工234240吨；共生产豆粕300085吨，出粕率79.02%；共生产豆油65400吨，综合出油率17.37%；全年累计采购大豆359579吨，其中进口大豆283146吨，国产大豆76433吨。

20xx年对油脂加工企业来说是极具挑战性的一年，国内油脂加工企业上马较多，仅周边地区今年就相继有四家油脂公司投产运行。在这种情况下，我们认为只有靠过硬的产品质量、较低的生产成本和高效的管理才能在竞争中占据优势，为此我们将工作重点放在“节约挖潜、追求高效”的基点上，狠抓内部管理，努力降低生产中的各种消耗，提高生产效率，严格控制非生产性开支。

由相应责任人承担，这一举措极大地调动了职工工作的积极性，并在全公司形成了一种“增产节约、追求高效”的良好氛围。

其次，今年上半年，生产技术部针对残油含量较高问题，对三公司浸出器进行了筛板清理；针对降溶耗问题对冷凝水系统进行了全面改造；针对锅炉用水质量和食盐用量问题，对1200t/d生产线前期过滤系统进行了改造，同时完成了韩村水库提水工程改造，从实际运行效果看，以上工程改造项目均达到预期效果。/吨料，电耗同比节约0.69度/吨料，煤耗同比节约0.86kg/吨料，五金消耗同比节约0.16元/吨料，合计节约成本38万余元。同时，4#线、5#线残油含量同比下降0.225%和0.246%，仅此一项就年增加经济效益170余万元。

第三，下半年，针对日照大海油脂公司竣工投产问题，生产技术部在全面保证生产工作有序进行的前提下，完成了新职工的培训工作。同时在新老职工交替，人员紧张的情况下，

组织完成了低温生产线的调试工作，从生产结果看，各项指标基本达到设计要求。

可以说经过一年的努力，生产系统在完成公司安排各项任务的同时，也为公司培养出一批素质过硬，作风过硬，业务精湛的专业技术人员，为公司做出较大贡献。

另外，行销一部在巩固老客户的前提下，努力做好产品的售前、售中和售后服务工作，定期走访客户，与客户就行情、质量、建议等方面及时进行沟通和交流，并根据实际情况对销售策略进行调整，以迎合市场需要。对内部管理和销售方式进行改革，打破传统的销售模式，落实销售责任，将个人分配与工作业绩相挂钩，充分调动每位员工的工作积极性和能动性。经过行销一部全体业务人员的共同努力，豆油销售全年实现产销平衡，货款回收率100%，累计销售豆油66269.75吨，回收货款45726.127万元。

材进行全面检查和更换，同时利用车间交接班时间重点强调安全意识和安全管理问题；三是坚持安全卫生检查制度，由生产技术部和办公室牵头联合各生产线班长以上管理人员每五日进行一次安全卫生大检查，发现问题，及时解决。全年实现安全生产事故五个零，极大地保障公司人身和财产安全。

在大豆采购工作中，采购部与进出口部通力合作，积极沟通协调，充分把握市场行情，采取积极的采购政策，一年来累计完成进口大豆接港283146吨，国内市场采购大豆76433吨，基本满足生产需要。

品管部以贯彻《仓储管理制度》《化验室管理制度》等制度为主抓手，层层落实责任，不断提高员工业务素质。强化数据管理，对产品重点质量指标进行不定期抽检、复检，不断提高检测结果的准确性。在质量管理方面全年基本没有因质量问题而引起纠纷的现象发生。在保障公司财产安全的情况下，全年累计入库大豆359579吨，入库豆粕30xx37吨，入库

豆油65916吨，并保证帐实相符。回顾过去的一年，我们虽然作了大量的工作，但实效较计划目标仍有一定的差距，生产经营管理仍有一些急需改进的薄弱环节，如某些设备重复维修率较高，干部工作责任心不到位，产品质量和外包装质量不理想等问题的存在，极大地影响我们的工作力度。回顾过去，我们心潮澎湃，展望未来，我们激情满怀，新的一年，市场竞争将会更加激烈，挑战与机遇同在，但我们坚信，在新的一年里，只要紧抓“务实市场开拓，夯实内部管理”这一主线，有集团公司的大力支持，有广大干部员工的奋力拼搏，我们新的一年目标一定能够实现！