

最新公司年度报告最后总结(优质5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

公司年度报告最后总结篇一

值新年来临之际！首先在这里我先给大家拜个早年，祝大家身体健康，万事如意，合家幸福！

律回春晖渐、万象始更新。我们告别了成绩斐然的xx年，迎来了充满希望的2013年。我谨代表公司领导向全体员工付出的辛勤耕耘和无私奉献致以深深的谢意，并通过你们，向一直大力支持我们工作的家人、亲属致以最诚挚的问候和最美好的祝愿。

公司自创业至今，已走过数个春秋，在全体员工同心齐力，不怕吃苦，勇于拼搏的奋斗中，喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，一路走来，相约在xx年，今天能够欢聚在这里，我和大家的心情一样激动，并有种难言的情愫流转在心中。在xx年里，在公司正确领导和各有关部门的大力支持以及全体员工的共同团结努力下，无论今年的贸易量还是贸易额均创历史最高水平。在这里，请允许我致以热烈的掌声，再次感谢哪些为福友付出青春和汗水的员工以及各位位领导。

虽然今年我们取得了优异的成绩，但如果因此沾沾自喜，成功就将会远离我们，所以，在2013年即将来临之际，我们首先要做的就是保持住今年的良好势头，在充分肯定成绩的同时，认真总结生产、销售及管理上有何不足，只要知道了自己的不足之处，我们才能进步，才能为公司今后更好的发展奠定坚实的台阶。

同志们，我们夜以继日，加班加点的去工作，正是这一滴一点的积累，才有了我们现在的丰硕，对于这来之不易的果实，我们没有理由不去珍惜，我一直认为，奋斗的身影是最美丽的，因此，你们也是最美丽的，福友辉煌的铸就，梦想的起航，正是因你们而绚丽多彩，因为有你，才有福友的今天。那就让我们从今天起航，载着新一年的理想，希望，梦想，责任，一起出去，为坐在这里的每一位员工表示最衷心的感谢，感谢你们的付出与努力。

惠普的总裁曾说过这样一句富有哲理的话，他说过去的辉煌是属于过去而非将来，对于我们今年所取得的成绩，在我们值得肯定之际，在新的一年到来之时，它也与旧日历一样，只能代表过去。所以，在新的一年里，各级员工必须明确自己所肩负的使命，必须为自己制定一个明确的目标，并有达成目标的坚强意志，面对任何困难，都决不动摇。充分发挥出我们福友人团队的战斗力，活力以及士气来。

在发扬这种精神的同时，积跬步，至千里；积小流，成江海。点滴做起，乐于拼搏，勇于创新。使公司不断走向更高的台阶。

这些说起来不过喝口水的功夫，但真正实施起来，就需要公司所有人团结一心，共同为一个目标去努力，去奋斗，灿烂的明天才会属于我们，从今年完成的各项指标来看，较之去年有明显的进步，但并没有达到最高点。而且在生产中还存在有一些问题，这些都需要我们去不断改善和加强。

下面，请允许我占用大家一点时间，在回顾过xx年所取得的成就之后，总结，积累经验是不可少的，对来年进行规划更是工作的重点，以下发言，仅代表我个人。

公司是一个有机的整体，在座的每一个员工都是其中不可缺少的一部分。这就如由你们天天打交道的设备一样，只有每一个部件都有效运转起来了，才能充分发挥出它应有的功用。

如果其中任一 部件，即使是一个齿轮不能正常运转或无法与其它构件相衔接，结果我们不难想象。而造成这种结果是谁的过失，不是你，也不是我，准确说是我们每一个人。因此，我们要抓生产，抓内部管理，也要抓员工，只有这样公司各个部门才能有机的连成一个整体，实现企业的高效运转。

所谓的走出去，就是要让公司生产的设备走出河南，走出中国。让更多人了解福友，知道福友，并认可福友，在扩大设备销售范围的同时，树立产品良好形象，秉承“永不满足、超越自我、追求卓越”的发展理念，不断完善自己，展示自己。而在走出去的同时还要能请进来，请什么？先进的技术，好的管理方针，还有高素质的人才。总之，对公司，对设备销售能起助推作用的都是我们迫切需要和值得提倡的。

这样可有效避免设备积压以及相应的维护开支，从根本上达到节约经济的目的。其次，以质促销，质是质量，只有保证设备质量，才能得到用户的认可，才能以此为基点，在良好口碑的宣传下，促进销售，提升公司设备知名度的同时，更好的发展自己。

近年来，由于因产品质量差，导致效益下降，以致许多企业成本上升，亏损增加的例子，足以让我公司所警惕，努力提高设备质量，不是一句空话，这需要从企业内部管理抓起。从上至下的去增强每一个人的质量意识，才能有效确保产品质量的提高。

这就要求管理部门和各车间提高平时的检查水平，不能停留在表面现象，要及时发现及时纠正，对各种违章现象通过有效手段，避免再次发生。对于工作的安全常识，要确保每一个员工都要知道。并以岗位为单位，发动职工查找本岗位最易发生事故的操作环节，并制订相应的对策和防范措施，对岗位职工要进行培训，在发现、解决中，不断提高企业的安全管理水平，确保企业零事故。

承担责任，树立敢于负责的风气，不推卸责任；三是提倡工作的主动性和创造性，敢想敢干，不做传声筒，各部门要站在整个企业的角度提出意见，分析情况，解决问题；四是要有可持续发展的观念，各部门、各单位所做的工作不仅要解决今天的问题，还要为今后的工作打基础，创造条件，不制造障碍。每一个单位都有可持续发展的问题，要有整体概念、持续的概念，眼光放远一些，多考虑今后可能出现的问题。

在新的一年里公司领导要为各位员工起表率作用、带头作用，与时俱进。重点要做好几个带头人：一是带头讲学习，提高自身素质，更新观念，多些危机意识、竞争意识，提高工作水平，开阔视野。要善于从从工作实践中学习，从经验教训中学习，适应市场经济的发展要求；二是带头树正气，营造有利于经营，有利于人才成长，有利于团结拼搏的氛围，形成敢于负责的风气；三是带头讲效率。经营要讲效率，工作也要讲效率，滥竽充数、疲沓的行为不应再出现，经济指标要量化到人，责任到人；四是带头讲服务。服务体现工作作风，要增强为公司服务、为基层服务、为领导服务的意识；五是带头讲发展。发展是硬道理，要围绕经营这个中心努力工作，把经营搞上去，主动参与竞争，促进企业发展。

xx即将过去，在面对严峻的市场形势和繁重的生产任务下，我公司破浪向前，在不利的市场环境下，仍取得了骄人的成绩，公司整体业绩翻了一番，生产中，虽时有小问题发生，但无一安全事例。

公司年度报告最后总结篇二

先自我介绍一下，我是xx店二部的xxx□在xx地产工作了将近三年，我和在座的精英们一样，从开始的业务员做起，经过公司领导的指导、帮助与同事的支持，和自己的不懈努力，慢慢成长为业务主管，然后到xx二部的经理。在过去的一年里，很感谢杨总、李总、匡经理的指导和帮助，感谢xx二部

所有同事对我工作的支持与协助，同时也感谢我们办公室的所有同事在背后的大力支持和帮助。

虽然我们xx二部成立的时间只有一年，在过去的一年里，还是取得了比较满意的成绩，2009年我们xx二部全年的总业绩将近30万元，平均每月的业绩为万元。由于我们xx二部成立才一年，所以在上半年我们都是摸索和学习当中，前半年的业绩为：12万左右，平均每月的业绩为2万，下半年经过不断的改进和努力，取得了比较大的进步，09年下半年我们部门的总业绩为18万元左右，平均每月的业绩为3万左右。下半年与上半年相比较，下半年的业绩是前半年的倍。进步还是比较大的。

我们xx二部一直遵照公司的管理制度，结合部门的实际情况，加强内部管理，并奖罚分明。

在部门内部形成一种相互学习相互协助的工作机制。

在实际工作中，有成功的经验我们大家一起分享，有失败的教训我们会一起总结、讨论，并找出根本原因和拿出补救措施。全面营造一个和谐、拼搏的工作氛围。

总之，我们xx二部人员不多，流动性也不大，留下的都是精英，新加入的都是后起之秀。

所以在20xx年我们就取得一个开门红，1月份的业绩为元。

我相信在20xx年我们会取得更大的成绩。

2009年我们xx二部的业绩是将近30万元□20xx年我们计划做到50万的业绩，每月业绩保持在公司前3名。有压力就有动力，为达到上述既定的50万业绩目标，我们部门将会采取以下几点：

- 1、每个员工加强学习专业知识，
- 2、提高业务技能，如：谈单和签单的技巧。
- 3、强化内部管理，提高员工素质。

我相信，在我们xx二部成长的员工，每个都能独立谈单、签单，独当一面，成为创二地产的佼佼者。

公司年度报告最后总结篇三

xx年就要过去了，这是我们饱尝辛酸的一年，在经历了金融危机的冲击后，许多企业停产歇业，我们公司在在各级领导的带领下，经受住了金融危机的冲击，机器设备的增加；人员的稳定，产量、质量都有明显的提高，公司日趋向做大、做强。

短短三四个月，产量翻了一倍多，这组数据正说明了在李总、徐工的正确带领下，在所有员工的共同努力下，才会创造出某某公司制造部产量有史以来最高、最好水平。

- 1、各工序的合格率在以前的基础上都均有明显提高，直通率由10月份83、1%到12月份到达84、5%，提高了1、4%，直通率也创下了某某公司制造部产量有史以来最高、最好水平。
- 2、客户的投诉比以前有明显的下降，成品出货的质量也在从工艺、管理等方面加强控制。
- 3、未发生重大质量事故。

针对内外操岗位人员协调潜力差，职责不明确的情况，透过日常灌输，手把手教，逐渐明白内操指挥外操，外操及时回馈，班长统管全局，值班长提醒及对外协调的关系。遇事做到了忙而不乱，确保了工艺操作的安全平稳有序。持续开展

技能教育，建立礼貌和谐生产氛围。培训作为车间的一项长期任务，在新经济背景下，是市场竞争、生存和发展的需要，每位员工务必拥有学习潜力，一个比竞争对手学得更好更快的学习潜力。建立学习型和创新的员工队伍是企业发展的重要途径。

班组为提升人员素质，

1、发动鼓励大家利用工作之余，在技术上用心钻研，理论上熟记操作规程，培养个人独立操作潜力，保证不发生误操事故。

2、把工作中遇到的问题 and 取得的经验、注意的事项随时记下来，虚心向专业组和领导请教。

3、充分利用家里网络资源，

1、主要原材料

车间每月对返基和返修晶片等及时回收利用，但少量员工因技能、机器设备不稳定性方面原因造成合格率低，加大原材料的投入量，影响了一次性直通率。

2、主要辅材料

银丝和手指套控制不是太好，有待于在xx年中加强管制。

产量日报表、周报表、月报表、个人产量等都能准确无误、及时的统计好，随着iso9000质量体系试行的推动下，产品批量卡等数据报表也能准确的统计好，方便于车间进行查找、跟踪及总结影响产量、质量的原因。

1、为了确保产品的品质的稳定性，人工上架在10月底对操作工艺进行了修改，由原先的两点胶规定为三点胶，在张总的

指点及班组的监控下，人工上架的员工现已熟练的按更改后的工艺进行操作。

2、在日益竞争的市场中，我们想得到客户的垂青，得有夯实的质量保证，公司多方面的增加或改造设备。如对某些样品增加温特等工艺。

在iso9000质量体系试行中，虽然与公司前况相比，有很大进步。但在5s管理方面我存大着很多不足，最主要是缺少持之以恒的管理方针，有时为了准时交产量而忽略5s的持之以恒的管理。

在没有任何安全设施防护的状况下，这四个月中没有发生过一齐安全事故，这让我感到很庆幸。

如果说xx年对某某公司制造部是个展翅飞跃的时段，那我更期望我们继续努力，争取在xx年中我们能飞得更远、更广，拥有一片更广阔的天地！

公司年度报告最后总结篇四

转眼岁末，公司的年会如期而至，大家欢聚一堂，细数过去两年中风雨同舟奋力拼搏的点点滴滴，聆听各部门对于去年两年的工作总结，展望公司未来发展的蓬勃蓝图，在喜悦的同时，内心也隐隐感到一种责任的重量。

都说^v^一个人之所以能够成功，总有其过人之处；一种产品之所以占有优势销路，常因其具有独特的优点；一个企业之所以能够历经大风大浪独占鳌头，必定与其不可抗拒的凝聚力息息相关[]^v^对我们这种一毕业就进入海岸万方的小兵们来说，海岸万方是我们的^v^梦工厂^v^[]是梦想开始的地方，也是梦实现的地方。

通过与部门同事的良好互动和配合，最终年会进行的比较顺利。而年会期间，又正好赶上发放公司全员过节费，中间不得不离开会场往返于银行和公司之间。但是还好会议的培训工作准备充分，组织并印发了全套的培训教材，可以让我们在会后更好的学习。

岁月无痕，对于过去两年海岸万方人走过的路程、取得的成绩进行梳理时，无论是震撼还是感动，无论是眼泪还是欢笑，在这一刻，已经渐渐显现出它超越时间的力量，因为一切的变动最终都会投射到人们的内心，并留下无法抹去的印记。领导们朴实无华的语言道出了我们共同的心声，最后肖总的培训，更是让每个人心中都洋溢着对未来的憧憬。

当公司的规模逐步扩大，当一项项拟建项目频繁提上议程，当我们的项目营销模式一步步完善，当经历了震荡调整后的公司架构更加分明了责权利，我们没有理由不去相信，相信这是一个起能带给我们梦想和希望的地方。作为海岸万方人，这里就是我们梦的港湾，是我们实现梦的地方。而^v^成于忍，毁于躁^v^所有的成功都需要付出时间去等待它的果实，相信海岸万方，相信自己，相信这股激流般的力量。为了梦想成真，我们要时刻提醒自己，戒骄戒躁，朝着梦想一步步踏实前进。

公司年度报告最后总结篇五

根据重庆固威商贸有限公司发展战略，结合20xx年公司业务开展和企业建设现状，现将20xx年度的工作作出如下汇报：

在工作方面，公司在20xx年的发展中取得了如下的成绩：

一、20xx年重庆固威商贸有限公司以自身资源为优势独立进入外贸领域可谓恰当及时，而且重庆绝大部分市场竞争对手以及潜在竞争对手如合盛工业、凯米尔等机电生产或销售企

业也几乎是在同时从6月份到12月份先后进入阿里巴巴或环球资源等b2b电子商务平台开展外贸和内销业务。重庆作为西部最大的工商业城市，从20xx年到20xx年短短三年间外贸出口总额翻了一翻，从15亿美元到了30亿美元，年均增长超过30%，足以显示了重庆作为西部地区一个良好的出口窗口的巨大优势。加之今年三峡工程已顺利完工实现蓄水，三峡水运将给重庆带来便捷实惠的出海大通道，重庆区域优势将更加明显，与沿海地区的差距进一步缩小，交通运输方面的迅速发展给重庆带来无限的商机。

作为一家重庆本土的生产贸易型企业，聚集天时、地利、人和，坚定做好外贸出口工作应是企业发展的必然之趋势。我们应当大力发挥企业在生产加工方面的优势，走出去，引进来，使企业向着国际化，规模化，现代化的大型集团公司迈进。

二、重庆固威商贸有限公司现阶段的主要产品：微耕机、机械零部件以及通机产品都非常适合国际市场的需要。此三类产品皆是重庆地区强势产品：

尤其是在微耕机一块，重庆企业以其重庆强大的生产加工实力，以及完善的销售及售后服务体系占据了国内60%的市常除了合盛，威马等极少数生产厂家能以自有品牌出口，连凯米尔，嘉木等众多生产厂家也只是为国内外品牌做oem[]很大一部分原因是无法在海外建立起自身的终端销售及物流体系，无法提供像本田等大型跨国企业完善的售后服务。所以，短期内重庆固威商贸有限公司可以在欧美国家先从为国外客户oem生产加工做起，逐步树立自有品牌，熟悉海外认证体系，最终以自有品牌形式进入欧美市场而在亚非拉等发展中国家，我们应当积极寻找海外经销商，尽快建立自有销售体系，占据国际市场份额。

在机械零部件一块，我们可以通过参加国内外大型展会，接触国际大型采购商，力争进入其国际采购系统，并在同时，

不断完善加工基地的ts-16949认证体系的建设，以一个管理规范，质量过硬的生产实力，为我们赢得更多的国外客户。

在通机产品一块，应利用手中的外贸渠道和资源，发掘潜在客户，使重庆地区的通机产品行销国内外。

四、20xx年11月，公司整合加工基地的制造优势，适时地参加了中国国际工业转包展。参加展会的主要作用有四点：

(1)在展会中宣传了公司及产品，增加了企业知名度，不论是经销商还是直接消费者，如果在合作或购买产品之前曾经听说或知道公司及品牌，其购买的信心会增强，了解会更深。

(2)我们通过展会熟悉了同行及市场的流行趋势，知己知彼，方能百战不殆，如果没有更多的精力去了解市场和消费者需求，那么在展会中可以了解到同行业最新的产品及技术及对方的发展思路，反思自己的优势、劣势及不足。

(3)我们通过展会努力寻找直接客户，争取与有意向的客户达成合作协议，在这次展会中，在组委会的协调安排下，已经有德国博世和德国大众方面的采购人员对本公司的生产加工基地进行了参观，并提出了一些宝贵的意见，有助于企业在未来的竞争中不断改变企业的相关软硬件设施，使得企业在市场中更具有市场竞争力；我们也面对面的与外商进行贸易洽谈更有利于直接了解对方需求，有利于双方在平等互利的基础上协商并达成长期合作协议。

(4)公司参加这次在重庆地区举办的大型展会，为今后广泛参与国内外大型展会积累了丰富的经验，使公司全体员工实实在在感受到参与展会对本公司的重要意义。

五、重庆固威商贸有限公司在20xx年初步建立起了对外业务的基本框架，在硬件方面获得企业独立进出口权，并进行了海关电子口岸注册登记，软件方面进行了一般纳税人资格申

报，确定公司各主要职位人选，并实现了公司上下对开展外贸工作必然性的认识。各部门也对开展外销工作的`流程及时间安排有了一些基本的认识。公司销售人员对本公司核心产品也有了较深的了解和认识，从根本上达到了外贸出口的基本要求。

在工作方面，公司在20xx年的发展中也存在以下的不足，有待我们在新的一年中去不断完善和改变：

一、公司现有产品存在严重的认识不足：我们对消费者购买产品的需求不够了解。质量包括了产品的包装、材料、制-作-工-艺、性能、承诺和售后服务。任何一个环节的缺失，功能的夸大与缩小都是产品质量不行的依据。作为本公司的顾客，中间商也好、批发商及零售商要面对的都是挑剔的消费者，他们如果在向其客户宣传的过程中出现了任何的差错，将直接影响到企业的形象和消费者的信任。所以对中间商的培训仍然是我们作为一个生产厂家的必休之课。现阶段主要通过三种结合的途径来解决。

a□带领客户参观工厂，了解产品性能，实地的演示和操作，让客户有一个直观的感受。