

# 最新中金公司年度工作报告 公司年度工作报告(汇总5篇)

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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 中金公司年度工作报告篇一

20xx年，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》相关规定，认真履行股东大会赋予的职责，深度强化公司治理、规范公司运作，科学精准决策，在化肥行业整体产能依然过剩，市场竞争激烈，农产品价格低迷，整体行情相对偏弱的背景下，紧紧围绕年初经营计划，根据国家政策、行业发展趋势和自身经营特点稳步推进公司战略落地，全面推进产品创新和营销创新，稳步推进转型，加快项目建设与技术研发，持续推进公司内部治理和人才队伍建设提速升级，全年各项工作保持了稳健向上的发展态势。

20xx年，公司实现营业收入903,240.19万元，同比增长9.14%；归属于上市公司股东的净利润68,015.07万元，同比增长20.79%。截至20xx年12月31日，公司总资产为874,522.46万元，较上年增长10.85%；归属于上市公司股东的净资产568,287.82万元，较上年增长9.59%。

1、产品创新战略稳步推进。公司制定了20xx-2020年产品创新战略规划和销量目标，将新型肥料产品规划为特肥、有机肥+配方肥、缓控释肥、生态级肥和现有新品五大系列，根据终端市场情况及行业趋势合理设计了新型肥料成长路径及目标。设立五个项目组，各组构建均由营销、研发和推广形成鼎力支撑。与此同时，成立产品创新战略委员会对董事会负

责，并接受董事长领导，负责跟进管理并进行激励措施决策。为加强新型肥料产品的推广工作，公司在原有农化组的基础上成立了技术推广部，按区域和作物分工，同时服务于五个项目组，并纳入项目制的管理和激励范围。

2、创新体系建设取得突破。继成立了北京新型肥料研究所后，与中国农业大学联合申办农业部作物专用肥料重点实验室，经过省部两级严格审核而成功获批，使公司在国家级研发平台的建设上取得了历史性的突破。公司设立企业博士后工作站，与中国农科院博士后科研流动站联合培养，入驻博士已成功进站。公司全年申报专利24项，获批专利22项，有3项发明专利进入实审阶段，历年累计获取专利权108项。

1、牵手国内顶级营销咨询公司迪智成，以两广市场为试点探索高效的营销管理模式。经过一年时间的锻造，形成了“1店2户3会”终端活跃模式、共建基金模式、网络优化模式、直分销结合模式和脱产办事处主任管理模式等多种有效模式，对全国其他市场具有很大的借鉴意义和复制推广意义。

2、在渠道模式的创新上，励志，历经五年探索在20xx年取得关键性突破。一是区域服务中心模式在云南红河试水，迈出了公司建设自有渠道体系的第一步；二是公司化运作和直营模式在咸阳运行效果显著，为大客户突破发展瓶颈、持续提升经营效益发挥了重要作用，该模式对于“高粘性”客户的培育也有很好的引导示范性和可复制性；同时，针对大客户接班人，重点展开“洋二代”系列孵化工程，通过不拘一格的创新形式传递公司企业文化、未来发展与合作价值。

3、除了在传统经销商渠道上的开拓和改造外，在东北率先发掘了与中石油合作的全新渠道。将新洋丰的品牌、技术、产品、生产优势与中石油完善的加油站网络体系结合，利用独立品牌，开辟第三渠道。

4、着力开展大型会议促销活动，全年由公司层面主导在南宁、

泰安、昆明、杨凌、桂林、广州、北京召开了十多场大型会议，是有史以来召开大型会议最多、最密集的一年。

5、在激励模式方面，同步推行超额任务完成奖励和营销优胜奖励。在经理层和业务员层面推行差异化绩效管理，并实行末位淘汰制度。以上措施对调动营销团队的积极性、持续推升整体销量目标，起到了巨大的推动作用。

通过与德国康朴专家公司的战略合作，新洋丰与其将在本地化生产与进口代理两个层面达成多个领域的技术交流与支持、渠道结合与团队支撑、质量控制与营销推广上的优势互补，标志着公司在国际化上取得重大突破。

康朴专家是全球领先的特肥专家，在特肥行业处于领先地位，其产品符合国际及国内特肥市场主流发展趋势。在稳定性肥料方面、缓控释肥料方面有技术独有性，在叶面肥、生物刺激素方面有技术领先性，在水溶肥方面有技术先进性。

对于公司而言，一方面，通过本地化生产，在保证肥料质量和肥效的前提下，结合本公司国内高品牌知名度和强大的营销网络，有效优化终端消费市场的产品结构，对于提升农民生产效益与强化生态环境保护有积极意义；另一方面，通过与康朴专家在技术研发与产品营销上的交流切磋，进一步提升公司对稳定性肥料技术的研发和改进，形成独有的技术核心研创力。本次合作是“德国技术，中国制造”的完美结合，对于建立稳定性肥“先驱者”地位、夯实主业发展构成长远影响，对公司核心竞争力加强、品牌影响力打造、未来盈利能力提升形成有力支撑。截止20xx年2月，相关生产设备及物料已正式投产并达产，短时间内通过公司营销网络及康朴专家原有销售渠道，顺利接收首批订单并及时发货。

## 中金公司年度工作报告篇二

四季轮转，零八年在不经意的时光中又轻轻划过一笔。回首

前望，有过踌躇，有过徘徊也有过否定。

- 1、现金帐、银行帐的核对；
  - 2、销售单据的审核与编制；
  - 3、费用凭证的审核及有关凭证的编制；
  - 4、材料采购的审核及凭证编制；
  - 5、应收帐款的核对；
  - 6、应付帐款的核对与月度预算；
  - 7、物耗材料的统计分配；
  - 8、成品仓进出仓的核对；
  - 9、退货、退货换货、促销送货的汇总与核对；
  - 11、注塑车间月报表的核对；
  - 12、工资的审核与编制；
  - 13、成本的核算；
  - 14、报表的编制；
  - 15、退税款的核对；
  - 16、社保事项的办理；
  - 17、外帐单据的整理
- 1、 核算的口径不统一（费用的归集与分配），影响实际成

本的准确性，也不利于对每个期间的对比分析。

2、在采购控制方面，仍未抓到实处，有些仍未按采购订单执行。

3、由于品名的混乱，目前并未做配件仓进出仓的核对。

4、个人认为采购方面对供应商的要求不够，价格控制不严。

5、仓库方面物耗的管理比较随意。见货开单出库领料是一项最基本的管理原则。

6、定额是生产过程中的用工用料标准。制定生产过程的正常损耗标准及用工标准，保证生产费用合理性，是一项控制措施。

7、在废品损失及返工成本的核算方面，建议出具返工记录单（返工原因，型号等）及需要直接报废材料的报废申请单（申请要有处理意见），报废申请单必须提交报废原因（正常报废或超额报废），以便更好的做成本方面的核算。

明年的工作重点将放在成本核算与成本控制一块。主要在以下几方面：

1、加强与物控部的沟通，材料采购方面的监督，以减少企业的库存压力与资金占用。

2、加强与各部门人员间的沟通合作。

3、细化成本费用的核算管理。

4、建立相关财务数据的统筹及成本分配。

5、技术部的核算还未想过，了解也不够。

希望各部门能加强自身的责任感，所谓一环扣一环，一个环节出错，下面跟着错，当然这一点上本人也不例外。

走过20xx[]总结下来很多工作未达标，常有一种有心无力之感，账务状况不乐观，个人也思维混乱。人说岁月无声，希望20xx年的工作是落地有声。09年又开始新的启航，希望在新的一年里，各方面都有所好转吧。同时也谢谢领导及同事们的帮助。

## 中金公司年度工作报告篇三

安全生产是我们物流公司的永恒主题，没有安全生产便没有一切。是新中国成立60周年，政府部门安全检查力度进一步加大，执法更加严格。针对这一情况，我们公司严格执行“安全第一，预防为主”的经营目标，把安全生产作为公司的第一件重要大事切实抓紧抓好，健全安全生产规章制度和安全操作规程，提高员工的安全意识和安全行为，确保公司安全运行，以安全促发展，以安全增效益，努力构建公司安全生产环境，保持了全公司总体稳定的安全经营形势。

### 1、签订安全生产责任状，确保安全生产

我们公司抓安全生产的一个重要举措是签订全员安全生产责任状，通过以责任制的形式，把安全生产的责任分解到每个员工，使每个员工根据自己的岗位职责，落实安全生产任务，承担安全生产责任，确保安全生产。我们公司还在安全生产上实行“安全一票否决”制，凡是涉及安全生产的任何事，我们公司都要经过仔细分析、认真讨论，凡是有一票否决的，就不能通过，有效保证了安全生产。为提高员工安全生产意识，强化安全生产工作，杜绝一切安全生产事故，我们公司开展了“百日无事故”考核竞赛，通过制订考核竞赛方案，严格实施，认真考核，取得了良好成绩，基本达到了“百日无事故”考核竞赛的要求。我们公司还要求缴纳安全风险金，用经济的手段强化安全生产，实现安全生产的目的。

## 2、加强装备投入，增强安全生产系数

我们公司为进一步提高危运车辆的安全生产系数，加大了装备投入，共投入资金xx万元，为危运车辆购置专用服装（危险品）24套，危货运输安全卡。通过加强装备投入，我们公司危运车辆提高了运行安全系数，既确保运输任务的完成，又提高了我们公司的形象，起到了良好的作用。

3、新购置危险品车辆全部安装了gps卫星定位系统我们公司投入资金xx万元，为新购置危险品车辆全部安装了gps卫星定位系统，使公司随时掌握危险品车辆的运行方位，了解危险品车辆的运行情况，及时获得车辆行驶相关信息，督促驾驶员安全运输，切实提高了公司对危险品车辆的管理手段，提高了危险品车辆的运行效率，确保产品运输安全抵达客户手中。

## 4、加强安全培训学习，提高员工安全素质

我们公司始终树立安全生产观念，利用各种形式加强对员工的安全培训，从思想上防范安全事故的发生，从行动上防止安全事故的发生，增强员工做好安全工作的紧迫感和责任感，清醒地认识到做好安全工作的重要性，坚决克服麻痹思想和侥幸心理，树立“安全第一”思想，增强“安全重于泰山”责任意识，增强安全工作的预见性、主动性和针对性。在具体安全生产中，加强对司机、押运人员的安全培训，定期参加安全培训学习，加强安全生产工作的教育与检查，鼓励和安排司机、押运人员等安全生产有关人员参加市等上级单位举办的安全会议，学习培训，切实提高安全生产意识与安全生产工作技能，全公司所有危货运输驾驶员、押运员、装卸管理人员都取得了交通主管部门发放的从业资格证。

## 5、加强运输车辆的检查、维修和保养工作

我们公司切实加强运输车辆的检查、维修和保养工作，车管

人员每月对车辆安全和技术状况进行一次检查，对动用的车辆做到出车前巡回检查，收车后督促保养，按制度规定做好维修和保养工作，确保车辆技术性能良好。同时要求驾驶员每天必须坚持出车前、行车中、收车后的自查，对检查的情况要详细记录在登记本上。

## 6、买足额保险，防范风险，避免损失

我们公司进一步提高安全生产保险系数，为防范安全生产风险，避免不必要的损失，买足额保险，增强了我们公司防范安全生产风险的能力，夯实了安全生产的基础。

随着国内油价的不断上涨、劳动力成本上升，人民币升值，运输量的减少，物流运输面临严峻挑战。为此，公司在困难面前，沉着应对，采取积极措施，加强管理，提高服务质量，扩展业务量。

### 1、继续巩固原有老客户的业务

受金融危机的影响，公司原有老客户都不同程度受到影响，为确保公司业务量，公司继续主动加强与世龙公司、高科（热电）公司、电化中达公司、乐安江化工公司、乐丰化工公司等企业的沟通和联系，动脑筋，想办法，合理调配车辆来降低运输成本。根据预先得到的货物量多少安排运输车辆、合理规划运输线路，充分利用时间和空间，做到精细化配载，减少车辆空驶，从而提高运输效率，降低客户运输成本。

### 2、拓展新客户，扩大业务量

我们公司在保持稳固原有老客户的同时，主动出击，积极拓展新客户，扩大业务量，重点开发工业园在建新建企业及乐平周边县市万年、德兴等企业的业务。公司业务人员通过走访相关企业，了解他们的需求，介绍公司情况，以诚相待，积极主动争取货源。通过积极主动工作，公司新增了xxx□xxx

等xx家企业。通过拓展新客户，既稳住了公司业务规模和市场占有率，又在货物运输市场竞争日益激烈的大环境下，取得了新的发展。

### 3、树立服务意识，提高物流服务水平

我们公司深刻认识到在货物运输市场竞争日益激烈的情况下，只有树立服务意识，提高物流服务水平，才能获得生存之地，才能有所发展。我们公司进一步加强与客户联系、沟通，通过提供实实在在优质服务，取得新老客户对我们公司的满意度和依存度，深化服务合作深度和广度。我们公司转变服务观念，真诚树立服务意识，牢记服务只有更好，没有最好，进一步提高服务质量。我们公司要求业务人员既要熟悉公司的业务流程，又要熟悉掌握客户的业务需求，了解产品性能，运输线路及运量，争取主动。认真对待客户提出的每一条意见和建议，尽量予以解决与落实，满足客户的要求，通过自己的真心实意获得的满意，用优质服务稳定现有客户，发展潜在客户，使公司进一步发展业务量，创造良好经济效益。

## 中金公司年度工作报告篇四

1、开展财经纪律自查工作。认真贯彻落实国家财经法规及集团各项财经制度□a公司组织财务部进行了财经纪律的自查工作并针对存在的问题和薄弱环节进行了相应的整改工作。

2、积极推进资金决策的民主化、科学化。认真贯彻落实“三重一大”制度在大额资金运作方面的要求，积极推进资金决策的民主化、科学化。

3、加强付款回票制度执行力度，强化成本费用管理。认真执行付款回票制度，规范项目成本管理。进一步细化可控经营费用项目、开支标准，努力缩减不必要的经营费用。

4、加大应收账款的清欠力度，强调项目自身的资金平衡。继

续推进应收款的回收工作，包括在建项目应收进度款的催收以及完工项目应收款的清欠工作。继续加强项目自身的资金平衡，包括收付款比例以及收付款方式的平衡。

思想汇报专题工作，并针对治理工作中发现的隐患采取了一些有针对性的防范措施。

## 中金公司年度工作报告篇五

本年度公司监事会共召开了五次会议，分别是：

1、2月23日召开第五届监事会第四次会议，审计通过：《公司监事会工作报告》、《公司财务决算报告》、《公司利润分配预案》、《公司报告》全文及摘要、《公司履行社会责任的报告》。

2、4月20日召开第五届监事会第五次会议，审议通过《公司第一季度报告》全文及摘要。

3、7月19日召开第五届监事会第六次会议，审议通过《公司半年度报告》全文及摘要。

4、10月25日召开第五届监事会第七次会议，审议通过《公司第三季度报告》全文及摘要。

报告期内，公司能够依法进行管理运作，决策程序合法，内控制度较为健全；董事会和股东大会各项决议符合有关规定和要求，并得到了有效的执行；未发现公司董事、经理人员及其他高级管理人员在执行公司职务时有违反法律、法规、公司章程或损害公司及股东利益的行为。

度财务报告真实、客观、准确地反映了公司的财务状况和经营成果，符合《企业会计准则》和《企业会计制度》。会计师对公司度财务报告出具的审计意见所作出的评价是客观、

公允的。

(一) 监事会对公司最近一次募集资金实际投入情况的独立意见

报告期内公司未募集资金。公司最近一次募集资金实际投入项目与承诺投入项目一致，未发现使用不当的情形；募集资金项目和用途变更程序符合相关法律法规要求。

(二) 监事会对公司收购、出售资产情况的独立意见

报告期内，公司不存在收购、出售资产的情况。

(三) 监事会对公司关联交易情况的独立意见

报告期内，公司的关联交易事项如下：

1、向控股股东北京燕京啤酒股份有限公司采购原料，全年累计发生金额18.04万元，占同类交易金额的比例为0.04%；通过此项关联交易，公司降低了原材料的采购成本。

2、向控股股东的控股子公司福建燕京啤酒有限公司采购原料，累计金额1,373.55万元，占同类交易金额的比例为100%；通过此项关联交易，公司降低了原材料的采购成本。

3、向控股股东的股东的子公司新疆燕京农产品开发有限公司采购原料，全年累计发生金额584.63万元，占同类交易金额的比例为1.43%；通过此项关联交易，公司降低了原材料的采购成本。

4、向控股股东的控股子公司福建燕京啤酒有限公司销售啤酒，累计金额599.32万元，占同类交易金额的比例为0.66%；向其销售原料9.59万元，占同类交易金额的比例为100%。该交易有利于充分利用资源。

5、经北京燕京啤酒股份有限公司委托，本公司代其行使在福建燕京啤酒有限公司、燕京啤酒(赣州)有限公司的股东权利，此交易有利于减少同业竞争，有利于本公司营销战略的科学实施和市场的统一规划管理。

监事会认为：以上关联交易中，公司与关联方的交易严格按照有关规定进行，决策程序符合法律规定，交易价格公允，未发现利用关联交易损害公司及公司中小股东权益的行为。

#### (四) 监事会对公司核销部分坏账的独立意见

根据《企业会计准则》、《公司章程》及公司相关的会计政策制度，公司拟对部分坏账进行核销。本次核销的坏账共计27笔，金额共计5,860,741.38元，其中以前年度已经计提坏账准备金额共计5,791,636.22元，度计提坏账准备69,105.16元。本次核销的坏账，影响当期利润69,105.16元。

本次核销的坏账，绝大部分为已经计提的坏账准备，对公司当期利润的影响甚小，公司将以“账销案存权在”的原则继续保持和落实追索债务的权利和措施，切实维护公司和股东的利益。

监事会认为：本次核销的部分坏账准备事实清楚，并已证明确实无法收回，公司董事会对其进行核销是合理的，不存在损害公司及股东利益的情况，监事会同意上述处置方案。

报告期内，公司聘请的京都天华会计师事务所有限公司为公司度出具了标准无保留意见的审计报告，审计报告真实、客观、准确地反映了公司的财务状况。

报告期内，公司未披露过盈利预测，不存在差异情况。

《公司年度报告》的编制和审议程序符合法律、法规、公司

章程和公司内部管理制度的各项规定。

《公司年度报告》的内容和格式符合中国证监会和上海证券交易所的各项规定，所包含的信息能从各个方面真实地反映出公司度的经营管理和财务状况等事项。

在监事会提出意见前，我们没有发现参与《公司年度报告》编制和审议人员有违反保密规定的行为。

因此，我们保证《公司年度报告》所披露的信息真实、准确、完整，承诺其中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

监事会认为，公司出具的内部控制自我评价报告，真实、客观地反映了报告期内公司内部控制的实际情况。公司建立了较为完善、健全、有效的内部控制制度体系，并能得到有效实行，在公司经营管理各个环节、关联交易、对外担保、重大投资、信息披露等方面发挥了较好的管理控制作用，能够对公司各项业务的健康运行及经营风险的控制提供保证，公司内部控制制度是有效的。

20xx年，监事会将立足于《公司法》、《公司章程》赋予的职权，以维护公司及全体股东利益为原则，积极有效地开展各项工作，推动公司持续稳步健康地向前发展！

以上报告，请各位股东及股东代表审议。