

# 最新妇女节学校感恩母亲新闻稿(优秀10篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 董事会工作报告篇一

各位股东代表，大家好！

今天，兰州xx交通科技有限公司在这里召开股东代表大会，借此机会，我首先向在过去一年里为xx公司的发展和壮大做出巨大贡献的各位股东和股东代表表示衷心的感谢！下面，我受董事会的委托，并代表董事会，向诸位作20xx年度工作报告，请予以审议！

20xx年对于xx而言是机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。本年度，公司在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以汇报。

20xx年，公司继续围绕“争创勘察设计精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，继续深入贯彻落实科学发展观，把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方面均取得了一定的成绩，主要项目有：天水过境段两阶段施工图设计、三抚线三屯营至唐秦界段改建工程(第一

合同段)两阶段施工图设计、曲麻莱至不冻泉三级公路安全设施设计、甘肃省水运局信息化系统工可报告及设计[]s207线靖远至会宁县际扶贫公路一阶段施工图设计、全省高速公路计重收费改造施工图设计、内蒙古省道313线兰家梁至嘎鲁图机电设计、中川、天水路、瓜州收费站情报板施工等，公司全年共完成生产任务30多项，其中通过设计院承揽的生产任务近20项，独立承揽生产任务15项。(详细情况见附表)

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理[]20xx年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州xx交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

由于公司20xx年的工作重心会偏向于机电施工，因此，我们会在设备采购管理、施工控制、招投标管理及资产、资质、资金(“三资”)管理上狠下功夫，不断完善相关制度，由以往的“人治”逐渐步入依制度办事、依法律办事的轨道，使公司能更好更快地发展。

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间;在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升[]20xx年，公司先后组织培训

员工10余人次。其中，12月23日媒体部赴北京进行为期六天的公路虚拟现实软件培训影响深远，为康临路制作虚拟现实作了充分的准备，更为重要的是为公司以后公路交通虚拟现实打下了坚实的基础。此外，公司还组织设计施工人员10余人进行了甘肃省建筑行业安全培训、罗杰康交换机技术培训等。目前公司开展的“创新标兵、技术能手和科研小组活动”已接近尾声，对于在活动中涌现出的先进个人和部门，公司也给予了一定的物质奖励，这项活动我们将坚持下去，这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时xx的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20xx年，在设计院的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创优秀部室等活动，工会利用双休日、节假日开展形式多样的文娱活动，诸如：组建xx自行车队、举办xx篮球联谊赛、部门之间联谊等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20xx年新春团拜会，公司组织了近十人的筹备队伍，利用下班休息时间及周末认真排练，经过时近两个月的紧张准备，最终，由我们xx公司选送的两个节目均获得了优异的成绩，音乐剧《灰姑娘》获得了二等奖，相声《新潮相声》获得了三等奖。在活动中凝聚人心，在人心凝聚的氛围里发展事业，正是每一位xx员工的辛勤努力才促成了xx的不断发展。

国家的富强靠的是综合国力，企业的发展靠的则是综合实力。对于xx而言，仅凭设计、施工很难取得更大的进步，有鉴于此，公司领导在20xx年时刻注重提升公司的综合实力，无论是各种资质的申办，抑或大型会议的承办都是我们的工作重

点。

## 董事会工作报告篇二

今日，兰州——交通科技有限公司在那里召开股东大会，借此机会，我首先向在过去一年里为——公司的发展和壮大做出巨大贡献的各位股东和股东代表表示衷心的感谢！，我受董事会的委托，并代表董事会，向诸位作20xx年度工作报告，请予以审议！

20xx年对于——而言是机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。本年度，公司在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强积极，各方面的工作都取得了必须的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。对公司本年度的各项工作予以汇报。

20xx年，公司继续围绕“争创勘察设计精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，继续深入贯彻落实科学发展观，把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方面均取得了必须的成绩，主要项目有：天水过境段两阶段施工图设计、三抚线三屯营至唐秦界段改建工程（第一合同段）两阶段施工图设计、曲麻莱至不冻泉三级公路安全设施设计、甘肃省水运局信息化系统工可报告及设计[]s207线靖远至会宁县际扶贫公路一阶段施工图设计、全省高速公路计重收费改造施工图设计、内蒙古省道313线兰家梁至嘎鲁图机电设计、中川、天水路、瓜州收费站情报板施工等，公司全年共完成生产任务30多项，其中经过设计院承揽的生产任务近20项，独立承揽生产任务15项。（详细情景见附表）

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正

确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。20xx年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州——交通科技有限公司管理制度汇编》，资料涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本到达了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

由于公司20xx年的工作重心会偏向于机电施工，所以，我们会在设备采购管理、施工控制、招投标管理及资产、资质、资金（“三资”）管理上狠下功夫，不断完善相关制度，由以往的“人治”逐渐步入依制度办事、依法律办事的轨道，使公司能更好更快地发展。

一向以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习资料上，不仅仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。资料主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予必须的奖励，并由公司报销相应费用。

经过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。20xx年，公司先后组织培训员工10余人次。其中，12月23日媒体部赴北京进行为期六天的公路虚拟现实软件培训影响深远，为康临路制作虚拟现实作了充分的准备，更为重要的是为公司以后公路交通虚拟现实打下了坚实的基础。此外，公司还组织设计施工人员10余人进行了甘肃省建筑行业安全培训、罗杰康交换机技术培训等。目前公司开展的“创新标兵、技术能手和科研小组活动”已接近尾声，对于在活动中涌现出的先进个人和部门，公司也给予了必须的物质奖励，这项活动我们将坚持下去，这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的团体荣誉感得到了加强，同时，——的形象也得到了弘扬，各项

工作都得到了促进。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20xx年，在设计院的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创优秀部室等活动，工会利用双休日、节假日开展形式多样的文娱活动，诸如：组建——自行车队、举办——篮球友谊赛、部门之间联谊等等。经过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司构成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20xx年新春团拜会，公司组织了近十人的筹备队伍，利用下班休息时间及周末认真排练，经过时近两个月的紧张准备，最终，由我们——公司选送的两个节目均获得了优异的成绩，音乐剧《灰姑娘》获得了二等奖，相声《新潮相声》获得了三等奖。在活动中凝聚人心，在人心凝聚的氛围里发展事业，正是每一位——员工的辛勤努力才促成了——的不断发展。

国家的富强靠的是综合国力，企业的'发展靠的则是综合实力。对于——而言，仅凭设计、施工很难取得更大的提高，有鉴于此，公司领导在20xx年时刻注重提升公司的综合实力，无论是各种资质的申办，抑或大型会议的承办都是我们的工作重点。

## 董事会工作报告篇三

此刻，我代表公司董事会向大会作工作报告，请予审议。

### 20xx年工作回顾

2008年是我国新世纪发展历程中非同寻常的一年，也是三届董事会实施任期目标的第一年。我们在县交通局和上级有关部门的领导下，在全体股东、职工的支持下，应对年初50年

未遇的南方冰冻雪灾、四川“5.12”汶川特大地震和席卷全球国际金融海啸波及的影响，始终坚持以践行科学发展观，构建和谐河海为己任，全司上下万众一心、同舟共济，在攻坚克难中抢抓机遇，在深入解放思想中开拓奋进，在苦干实干中跨越争先，在改革创新中重点重抓，在构建和谐中凝心聚力，从容应对了各种矛盾和困难，取得了各项工作良好业绩，圆满完成了三届董事会“三增六加强”发展目标和第七次股东大会确定的各项任务，坚持河海又好又快发展的势头。

资产保值增值势头强劲□20xx年水上切块改制和20xx年股权转让以来，尽管是货源缺、运价低、成本升为主要特征的水运经济形势潮涨潮落，但我司经济效益运行质量逐步改善，企业规模做大做强，2008年净资产收益率10.63%，资产增值率6.57%，呈现快速增长的强劲势头。同时，资产营运状况显著改善，总资产周转率为1.45次，流动资产周转率为3.63次，同比分别上升了30.63%和42.91%。

经济总量增幅迅猛。公司经济坚持平稳快速增长，经济结构不断科学优化，规模、品牌、管理“三大优势”凸现，在坚持水运主业竞争优势的基础上，已构成水上运输、船货代理、煤炭销售、船舶修造、宾馆食宿、商品混凝土六大经济板块□xx年实现经济总量1.25亿元，同比增长了42.19%，比xx年增长5倍。

职工收益显著提升□20xx年职工货驳单船年均收益7.4万元，轮船单船年均收益18.2万元，同比分别上升了39.88%和17%。

社会贡献份额再创新高。在20xx年缴纳地税470.38万元的基础上，缴纳税费再登新台阶，缴纳地方税(基)金611.45万元，同比增长了29.99%；比xx年104万元增长近6倍；缴纳航养费、运输管理费、货物附加费241.56万元，企业对国家的贡献份额再创新高，被县委、县政府列为全县重点纳税大户之一。

内改创新活力倍增。以改革创新为载体，以增强活力为目标，不断深化内部改革和机制体制改革。本着“用人不疑，疑人不用”，建立任人唯贤、量才录用、德才兼备、优胜劣汰的用人机制，进一步释放了体制机制的活力。同时，深化了二级单位和有经济指标的部分部室的经营机制内部配套改革。探索了华夏公司“自主经营、包保上缴、绩效浮动”的经营形式，为今后深化改革奠定了基础。金羊宾馆实行“定额上缴、自主经营、自负盈亏、自我约束”的经营形式，可持续经营本事不断增强。徐河电煤公司“定额效益目标，风险利益共担”，极大焕发了生机和活力。河海物流公司和各驻外办实行“核定指标、保证上缴、费用定额、超利分成、欠额赔补”的激励约束机制，充分调动了驻外办人员开拓市场、增收创效的进取性。水运分公司、水运业务部、督查办等实行岗薪工资与经济指标挂钩考核、超额奖励的分配办法，解决了怕担风险、怕担职责、畏前顾后、效率低下的问题，增强了工作职责感、压力感和危机感。

品牌建设成绩斐然。品牌建设扎实推进，重点客户重点重抓。继续严格实行《承运华昌公司货物质量管理规定》，并出台了《承运华昌公司货物长江进口安全规定》、《深入开展“诚信河海”活动的通知》和对损害公司信誉的相关船队处理决定等系列文件，并将《轮队航次运输服务操作流程》印发至每条驳船，同时纳入企业管理制度汇编成册。修订完善了“打造服务品牌，铸就水运辉煌”运输服务五项承诺光盘，展示了河海品牌建设的新做法，引导推动规范员工的行为，塑造了“金字招牌”新形象。

惠及职工建设不断加强。改制以来，公司确立了“为国家多增税，为企业资产多增值，为职工收入多增加”的“三增”理念，始终坚持企业依靠职工发展，职工依靠企业致富，时刻注重把关关爱民生、民心、民利放在更加突出的位置来抓，让改制成果惠及全体职工，使企业成为职工的“贴心人”。针对水运生产经营动态变化和艰难险阻，运用科学发展观指导船队提高营运效率，巩固老客户，开拓新客户，培育大客



户，想方设法保障货源运输，同时协调了省政府、省交通厅、省经贸委、京杭运河苏北处、苏州海事局、泗洪海事处、邳州海事处、张家港海事处、溧阳海事处、盐都海事处、刘集船闸、沙集船闸、盐邵船闸、高邮船闸、宝应船闸等外部关系。针对船队柴油供应经常紧缺，公司多次协调保证在定点油库供给一以贯之，异常是去年上半年柴油价格一路飙升，且供给紧张的时期一度闹油荒，公司多次去扬州石油公司协调，并垫资几十万元油款协调了100多吨成品油，同时不收一分钱利息，不仅仅降低了船队成本，并且解决了船队不因缺油而停航的难题。针对职工后顾之忧的排难，继续为职工参加养老、医疗、工伤、失业、生育五种社会保险和建立安全风险、病伤内部统筹机制，使苏射66队溧阳工伤事故的当事人得到及时救治，苏射10队“8.15”事故，39队“10.28”事故，都由于安全风险专项基金的及时理赔而迅速摆脱困境。针对进一步加强职工劳动保护的需要，船员工作服全部由公司添置，去年仅此一项高达23余万元。针对船队对船舶海事保函办理难度大的实际，继续为船队缴纳海事质押保证金10万元，并派员专程去徐州海事局为船队免费办理“沉船打捞和环境污染保险”海事保函，节俭了船队保险费用支出10多万元，针对特困人员、生病住院人员的关爱和慰问，去年仅此一项支出高达50余万元。所有这些，充分印证了河海公司是全心全意为职工谋利益、办实事、负责任的共有企业。

产业链延伸增效提速加快。南方物流分公司牢固确立“缺船找船、缺货找货，船货之间出效益”的理念，变压力为动力，变动力为效益，紧抓海进江煤炭运量增加带来的机遇，开拓了丹阳云华至泰州、张家港至望亭电厂、江阴长宏至金峰煤炭运输、金峰集团至东台磊达、浙江桐乡熟料运输等业务，在提前6个月完成全年对外组货收入指标的基础上，对外货代净收入11月份完成45万元，全年完成288.95万元，双双创历史新高。华夏公司内抓管理、外树形象、重抓市场，5月份销售商品混凝土7900立方米，单月产销创历史新高。徐州河海电煤公司抓住煤炭市场需求大、货紧价扬稍纵即逝的难得机遇，变资源优势为效益优势，活化营销策略，把准市场脉搏，

全年销售煤炭2.64万吨，实现销售收入1721.61万元。

企业形象建设扎实推进。为客户创造价值的服务宗旨深入人心，运输品牌响彻大江南北、运河上下。大客户重点货源运输撑起水运经济的半壁江山，河海规模经营的底气和实力赢得客户的赞誉。企业管理质量进一步提升。公司一次经过iso质量管理体系认证验收，开创全国内河水运企业之先河。为了改善十几年一贯的公司办公条件，投入近30万元进行了办公楼内部装潢改造，焕然一新、矗立于办公楼顶层具有公司字样和司徽的霓虹灯，成为县城夜间最亮丽的一道风景线。

对内外宣传一以贯之。《江苏河海》、《河海画廊》定期出刊，去年被对外录用稿件30多篇。《创新发展铸辉煌》、《河海公司为华东电网雪中送炭》、《诚信经营铸辉煌》、《河海公司缴纳地税再创新高》等稿件被中国水运报、新民晚报、盐城晚报、射阳时报等多家媒体报道，河海得益于改制成就了今日又好又快发展的崭新面貌，被称之为河海现象，引起社会各界的瞩目和关注。

全司干工的敬业热情空前高涨。为了拜访客户融洽关系，公司领导正月初八出差在外，当县政府办有关领导互相拜年时得知此事，惊讶有点不相信，连声说“企业和政府就是不一样”。南方物流分公司和各驻外办的同志，舍小家、顾大家，不辞辛苦，忘我工作，江阴办事处副主任路建兵同志，当正月初六通知他参加年后上班欢送会时，已于初四提前到办事处工作，用实际行动诠释了河海人乐于奉献的精神，在突如其来、50年未遇的南方特大冰冻雪灾期间，水上职工战严寒，斗雪灾，都始终坚持战斗在生产经营第一线，抢运煤炭23个航次13.5万吨电煤，为华东电网解决了“无米之炊”。王长树、王李俊、卞训洲等同志敢于挑战自我，勇挑重担，主动到新的岗位建功立业，施展才华。这点点滴滴，是我们河海敬业精神的锤炼和升华，必将成为公司又好又快发展的宝贵精神财富和力量源泉。

三个礼貌建设亮点纷呈。公司三个礼貌建设成绩斐然，得到了上级充分肯定。被中国交通运输协会评为“全国物流百强企业”，中国物流采购与联合会评为“国家aaaa级物流企业”，全省内河水运企业获此殊荣的仅此一家。并荣获江苏省和谐劳动关系模范企业、江苏省模范职工之家，射阳县服务业工作先进团体，射阳县十佳礼貌单位标兵，射阳县先进基层党组织和县交通局多次表彰。在县委礼貌委和县交通局组织的2008年三个礼貌建设综合考核中，分别获得了总分100分和109分的良好成绩。

一年来的实践充分证明，2008年取得的成绩印证了三届董事会确立的目标，作出的决策是正确的，贴合广大职工的根本利益。我们取得的成绩，得益于全司干工在各种困难和挑战面前表现出的不畏艰难的胆识和气魄，得益于全司干工永不懈怠的创业热情，得益于上级部门的大力支持，得益于全司离退休人员的关心。在此，我谨代表公司董事会向关心支持我司的上级领导和全司离退休人员致以崇高的敬意！向为公司发展作出无私奉献和辛勤劳动的全体员工表示衷心的感谢！

一、必须坚持与时俱进，加快改革创新步伐。改革创新是增强企业活力的源泉，改革也不会一劳永逸，仅有加快改革创新，才能破解企业发展的难题。2000年“产权明晰到船头，风险落实到人头”的船队产权改革极大增强了船队的活力，扭转了公司发展历史的乾坤。2001年公司股权流转改制极大增强了公司整体活力，迎来了公司跨越发展的新曙光。金舟船厂二次内改、徐州河海电煤经济责任制、金羊宾馆中长期抵押承包经营、驻外营销人员绩效挂钩责任制等都极大增强了基层单位的生机和活力。企业发展动力和活力在改革不断深化中显著增强，有效巩固和发展了船队切块改制和公司股权流转改制成果。

二、必须坚持以人为本，切实维护职工根本利益。全心全意为职工服务是我们工作的根本宗旨，我们的一切奋斗和工作都是造福广大职工，离开了职工的根本利益，企业的稳定发

展就无从谈起。公司千方百计为职工大办实事、大办好事、力解难事，尊重职工主体地位，发挥职工首创精神，维护职工各项权益，带领职工走共同致富道路，使职工更加依靠、依靠公司、忠诚公司。

三、必须坚持打造品牌，提升诚信河海新形象。尽管船舶吨位迅猛增长，水运市场竞争更加激烈。但我司船队能随时有货可装，快速周转于运河上下、大江南北。其根本原因就是我们把诚信河海建设放在首位，注重提升运输质量，加强服务占领市场，品牌赢得市场理念，打造了一个叫得响的运输质量品牌，成为市场竞争能否克敌制胜的重要法宝，促进河海又好又快发展的基石。

四、必须坚持未雨绸缪，推进公司经济又好又快发展。发展是企业的不竭动力，更是企业的第一要务。要不是我们先行一步，从2000年下半年开始至今8年多来，持续对船队进行扩吨改造，提高人均占有船舶吨位，适应了先进水运生产力的要求，那么在现有的水运市场形势下早已溃不成军，处于瘫痪状态。但我们不能沾沾自喜，小富即安，必须居安思危，致富思源，富而思进，充分认识当前水运经济运行的脆弱性，视今日为落后，紧抓发展机遇，超前谋划发展工作，努力培植公司经济又好又快发展的新优势。

五、必须坚持抢抓机遇，增强企业核心竞争力。仅有走在机遇前面的人，才能审时度势把握大势。要时刻坚持对机遇的敏锐性，善于创造性地发现机遇、抓住机遇、用好机遇，在抢抓机遇中化解矛盾、克服困难，始终坚持迎难而上、愈难愈勇的工作态势。我们南方物流分公司2005年4月8日成立时公司将其当作货代办事处，仅从事煤炭、熟料货物运进运出，发展成为对外组货净收入连续三年超百万元的重要经济支柱产业。由于抓住国家对县市级以上城镇强制使用商品混凝土的政策机遇，华夏公司建成了全县首家年产30万立方米商品混凝土生产线，并实现了投产达效，也正是我们不失时机地抓住了这样的政策，抢占发展先机，奠定了企业实现又好又

快发展新跨越的坚实基础。

在看到成绩的同时，也要清醒认识到，我们的工作与股东和职工的期待还有必须的差距，前进中还面临一些困难和问题。突出的是：一是资产保值增值的任务十分艰巨，尚未能彻底遏制资产减值的势头；多元发展的后发优势不够凸现，新的经济增长点有待进一步培大增强；思想政治工作尚有薄弱环节，改革改制中的阵痛未能彻底清除，极个别职工还有这样那样的想法；有的船队及职工品牌意识淡薄不容小视，危害品牌形象，危及企业生存的问题仍很突出；基层安全管理重效益、轻安全“头重脚轻”的现象不可藐视，等等。我们将高度重视这些问题，采取有效措施，在今后的工作中认真加以克服解决。

20xx年是实现三届董事会发展规划目标的承上启下之年，总体形势是新形势、新挑战、新机遇。中央和全省经济工作会议指出，2008年应对各种难以预测的历史罕见的重大挑战和考验，我国经济呈现增长较快、价格回稳、结构优化、民生改善的良好局面。同时，世界经济环境中的不稳定、不确定因素明显增多，我国经济发展面临着来自国际国内的严峻挑战。我们务必把思想统一到中央、全省经济工作会议对今年经济形势分析和确定上来，既要看到新形势带来的经济压力加大等前所未有的新挑战，更要看到新形势带来的前所未有的新机遇。我们务必坚定信心，认清形势，迎难而上，在去年已取得成绩的基础上乘风乘势，团结和带领全司干工沿着良性发展方向继续阔步前进，不断开创河海又好又快发展新局面。

20xx年董事会工作的指导思想是：以党的十七大、十七届三中全会和中央、省、市、县经济工作会议精神为指针，以践行科学发展观，构建和谐社会为载体，以“全面奔小康，建设新河海”为追求，以提升河海“三种精神”为动力，化挑战为机遇，变压力为动力，变动力为效益，坚定信心促发展，打造品牌树形象，强化服务赢市场，节能减排增效益，强势

组织快推进，重点重抓求突破，努力使公司经济更加繁荣、品牌更加响亮、职工更加殷实、稳定更加和谐，为社会作出更大贡献的知名企业。

围绕上述指导思想，2009年主要发展目标是：经济总量2.06亿元，利润212万元，上缴税收1000万元，力争把船货代理、水上运输、混凝土销售打造成最具潜力和活力的创收板块，成为六大经济板块中最重要经济增长极。加快建设和谐企业步伐，实现公司与员工之间和衷共济，“员工依靠企业致富，企业依靠员工发展”的理念真正在企业显现。

围绕实现上述奋斗目标，必须抓好以下六个“强化”的落实：

一要在对当前形势的科学分析和准确确定中坚定信心。所谓信心，就是相信自我的愿望或预料必须能够实现的心理。在当前由美国次贷危机引发的全球金融危机的大环境下，如何应对其负面影响，从中央到地方都提出了坚定信心的要求，温家宝总理在多个场合强调，信心比黄金和货币更重要。市委书记赵鹏指出，要增强企业的发展信心、居民消费的信心、干部职工的工作信心，坚决破除怕苦畏难的思想障碍。县委书记徐超指出，既要看到金融危机带来的客观影响，又不能把所有职责都推向金融危机，应主动向主观因素查原因、找对策。信心来自于我们对于当前形势的科学分析和准确确定。我们不仅仅要科学分析国际国内大的环境、总体形势，还要对我们自身的小环境有充分的认识，我国政府适时提出“保增长、扩内需、调结构”，投入4万亿元刺激经济增长的十条新政，充分说明了各种有利条件能够坚持经济平稳较快增长。而从我们自身来说，当前我司正处于又好又快发展成长型企业的加速发展期，三届董事会第一年开局良好，企业又好又快发展本事不断提升，经济总量坚持平稳增长，职工收益水平明显提升，经济运行质量明显改善，企业核心竞争力不断增强，加快发展、科学发展的战略机遇期没有改变。二要在应对挑战中抢抓机遇。困难与期望并存，挑战与机遇同在。当前，随着苏通长江大桥开通，我们已经进入长三角3小时经

济圈，要主动策应上海国际航运中心的辐射和长三角一体化发展的机遇，同时，江苏沿海地区发展已上升为国家发展战略，纳入国家统一规划发展的盘子，这些势必成为又好又快发展的重要战略机遇期，势必进一步带动现代物流业的加快发展，我们必须化挑战为机遇，变压力为动力，视危机为契机，抢抓发展先机，赢得市场竞争主动权。我们河海物流公司去年抓住了下半年水泥滞销、熟料走俏的机遇，快人一步，先人一拍，赢得磊达集团熟料市场份额，全年熟料运量达50万吨，实现了货代经营效益最大化。三要在开拓创新中加快发展。创新永无止境，实践永无止境。强化时间观念和效益意识，确立“耽误一天都有损失的思想”，一刻不能停，一天不能让，一着不能松，未雨绸缪、殚心竭虑谋划工作，时刻忧患在心，主动准备在先，把准备工作做得充分一些，把应对措施周密一些，分析新形势，迎接新挑战，把握新机遇，谋求新发展，努力开创河海经济又好又快发展新局面。

## 二、强化践行科学发展观，实施人才强司策略

人力资源是企业的第一资源，贯彻和落实科学发展观必须大力实施人才强司战略，人才是企业生存发展的核心。所以，培养人才，是保证企业各项工作目标得以顺利实现的基本条件。一要着力加强各级班子建设。公司将经过理论武装与业务培训相结合、理论知识与实践锻炼相结合、激励引导与制度约束相结合“三结合”办法，促进各级领导自觉追求新知识、积累新经验、增长新本领，逐渐把各级领导培养成创新观念强、工作本事强、乐于奉献精神强的“三强”干部。二要不断加强后备力量建设。经过实行助理制、轮岗制等不拘一格的手段把年龄轻、业务精、敬业强、品德好的同志放到重要岗位上锻炼，让他们找到适合自我施展才华的舞台，使其为公司发展作贡献的过程中不断成长，早日成为熟悉企业管理、驾驭复杂市场经济的行家里手。建立民主、公开、竞争、择优的选人用人机制，重用能干事的，奖励干成事的，罢免不干事的，让最肯干、最有责任心的人有用武之地，使现有的人力资源得到最充分的利用。三要建立定期培养人才

的运行机制。加大市场营销人员的培养、引进力度，公司每年将适度从大专院校招收物流专业人才放到一线岗位锻炼学习，以此增强整体市场开拓的本事和参与市场竞争的本事。将着眼于水运发展的长期需要，切实抓好机驾人员的吸收和培养教育工作，确保机驾人员培养教育工作取得实效，加快水上机驾人员的培养步伐，实现三年发展规划人力资源的发展目标。

### 三、强化循环经济产业链延伸增效提速升级，推进河海又好又快发展

循环经济是节能型、环保型、高效型经济，产业链延伸增效是实现河海又好又快发展的根本途径，是贯彻落实科学发展观的必然要求，更是落实“全面奔小康，建设新河海”的重要举措。所以，要科学转变经济发展方式，走产业链延伸增效发展之路。这是关系我司经济发展全局紧迫而重大的战略任务。要以科学发展观统领公司全局，促进经济发展由传统经济向产业链经济延伸增效提速升级转变。当今经济市场态势是由中国制造向中国创造转变；又快又好发展向又好又快发展转变；请消费者注意向注意消费者转变。我们要牢固抓住经济效益这个中心，聚精会神搞建设，一心一意谋发展。坚持“好”字当头，好中求快，优中求进，创新发展理念，转变发展方式，增强发展动力，以水上运输和与其关联产业为滚动发展链条，增强产业聚集裂变效应，进一步做大做强六大经济板块，拉长经济产业链发展链条，构成独特优势产业链集群经济。下一步工作，在做大做强板块经济上做文章，在拉长经济产业链链条上下功夫，在抓管理、树形象、拓市场上重点重抓。水上运输在“减少船队数量，增加运力总量，提升船舶质量”的前提下，根据2007年7月5日全国水运工作会议精神 and 2009年1月1日起燃油税开征，不断加快船舶改造升级步伐，促进船舶标准化、更新化、节能化。船货代理要突出巩固和辐射货代业务延伸，继续巩固和拓展与金峰集团煤炭和熟料运输代理业务，新成立的河海物流公司，加大工作推进力度，及时供给挂靠船舶代开票服务，大力吸收社会



运力，重点重抓对大企业、大集团的物流全面代理，以张家港华昌、苏州电厂、江阴长宏为依托，突出拓展海进江煤炭短驳业务。与此同时，新成立的苏州办事处借鉴金峰经验，一着不让抓好苏州望亭电厂货代经营的起步工作，倾力培植河海物流又一新的重要经济增长点。华夏混凝土销售要主动策应县城新城区建设和射阳港电厂三期工程建设的需要，不断提升客户满意率、市场占有率、资金回收率。徐河煤炭销售要把准市场脉搏，科学掌握价值规律，在培植新的经营业绩上多下功夫，实现经济效益最大化。金羊宾馆充分利用新一轮装潢改造焕然一新的有利条件，形象再提升，管理再强化，服务再创优，市场再开拓，不断向旅游服务业延伸。金舟船厂凭借良好信誉，抓住钢材市场价格回落带来船舶修造业的良好机遇，要跳出船舶修造业向钢结构制造业延伸，开拓市场求生存谋发展。

#### 四、强化节能减排本事提升，增强企业核心竞争力

随着国家燃油税改革取消了航养费、运管费、货物附加费后，全面实施费改税统一征收燃油税，有利于促进节能减排，环境保护，结构调整，公平负担，规范管理。大家要明白，燃油税改革在我国酝酿已有十几年之久，这次择机出台的是国际原油价格在每桶最高由147美元左右骤降至35美元左右的大背景下，据测算按每桶80美元的价格取消养路费、航养费、运管费、货附费，也就是说，国际油价每桶80美元上与下就是我们用油成本的高与低。根据经济规律分析预测，国际油价不久的将来仍徘徊在每桶75美元左右，燃油税实施后，将与国际市场油价同步接轨，同增同降，摆在我们面前的最紧迫课题就是走节能减排、降本增效之路。一要提高认识。节能减排是党中央、国务院作出的重大决策部署，是建设资源节俭型、环境友好型社会的必然选择，全员必须统一思想，牢固树立抓节能减排就是落实科学发展观、转变经济发展方式的理念，充分认识节能减排工作的长期性、艰巨性和重要性，全司上下掀起“人人为节能减排献计，个个为节能减排支招”等多种形式的宣传活动，增强做好节能减排工作的职

责感、紧迫感和危机感。二要抓技改节能。开征燃油税，就意味着多耗油多缴税，而燃油成本要占到水上运输总成本的30%以上，要优选拖带功率大、燃油消耗低的节能型拖轮，以苏射6队为例，该队一轮十拖载重吨6900吨，主机额定功率304马力，据预测燃油单耗为3千克吨公里，与之拖带的驳船均为交通部推广的标准船型，既适合山东、徐州地区煤炭运输，又适合苏北里下河地区建材运输，具有较好的经济效益。为此，节能减排的当务之急从加快推进船型标准化入手，从动力节能这个源泉抓起，优化运输船队吨位结构，促进船舶科技提高和航运结构调整，扎实推动节能减排取得实实在在成效。三要抓减排循环节能。要建立废柴、机油等循环利用机制，杜绝跑、冒、滴、漏，既减少污染，又有效节俭能源，到达节能、减排“双赢”的效果。四要抓船货资源科学配置。建立重载循环运输经济效益航线，千方百计提高船舶重航实载率，降低船队营运成本，不断提升市场核心竞争力。五要抓整改淘汰落后设备。坚持源头控制，加快推广能耗低、拖力大的拖轮和大吨位驳船，加快船舶技术改造升级提速步伐。

## 五、强化运输质量提升建设，打造强势品牌取得新突破

几年来，我们经过制度建设、强化管理、形象宣传、硬件投入和推行“运输服务五项承诺”等措施和手段，运输质量虽有明显提高，但与日益激烈的市场竞争和提升品牌形象要求仍有差距，主要问题是“头重脚轻”的现象十分突出。去年突出的问题有：苏射66队承运华昌公司至常州复合肥，因船底被拉坏进水致使复合肥受潮事件；苏射62队承运太仓欣欣公司煤炭，四条驳船超损耗亏吨51吨之多；苏射98队承运新沂至盐城黄砂，承运前未及时签订运输合同和卸货前未结清运费，卸后亏吨275吨被客户扣黄砂款12375元；苏射38号船队承运华昌公司煤炭途中加水致使煤炭卸后渗出多1吨，公司派人协调处理；南通办事处与顺福腾达公司的运输质量纠纷等。这些问题的发生，再次敲响运输质量建设的警钟。一要求真务实抓。增强全员运输质量危机严重的意识，充分认识到威

胁河海生存发展最大的危机就是运输质量、服务质量危机，加强运输质量管理工作已到了迫在眉睫的关键时刻，必须要出重拳打击偷盗之风。今后再发生类似的质量事件，谁砸公司的牌子，公司必须端掉他的饭碗。我们真诚欢迎社会各界关心支持，并实施对举报者有赏重奖，同时给举报人保密。二要自我达标抓。船队是运输质量和服务质量建设的职责主体。各船队长必须切实履行运输质量建设第一职责人的职责，必须有敢抓、敢管的勇气和魄力，必须严把起讫港源头货物交接关、运输途中督查关、货物卸空查舱关。这三个关键环节紧扣，任何环节都不容有半点散失，各船队必须深刻吸取有的船队被客户记上了“黑名单”，被取消终身承运资格甚至丢失货源基地的教训，坚持一手抓安全生产、一手抓运输质量、服务质量，两只手要硬，动真碰硬，一抓到底，抓出成效，彻底改变督查办全程随船押船就不亏吨，不押船严重亏吨的被动局面。今年，我们将大张旗鼓地开展“运输质量零损耗、服务质量零投诉”达标船队争创活动，并对达标的先进船队发放绿卡，享受优质货源优先承运的优惠政策，以此推动运输质量、服务质量取得新突破。三要齐抓共管抓。各层各级必须齐心协力，各司其责，各尽其职，水运公司突出运行管理，水运业务部突出跟踪管理，督查办突出监督检查，船队长突出动态管理，船队职工突出严于律己，建立纵向到底、横向到边的网络，立体式预控，全方位重抓，真正让河海品牌响彻大江南北、运河上下。

## 六、强化作风建设，加快建设和谐企业步伐

为此，必须高度重视职工收益水平提高，高度重视职工的热点和难点，高度重视关爱弱势群体，把科学发展作为第一要务，以加快发展经济、致富职工为目标，坚持富民惠民，致力改善民生。今年，继续重点围绕与一线职工和老职工生产生活休戚相关的问题多办实事、多解难事，公司将拿出必须专项资金，着力解决与其切身利益紧密相连的问题，使广大员工真切感受到团体办大事的优越性和河海大家庭的温暖，让改制成果惠及全体职工，激发他们成为河海一员和以河海

为荣的自豪感、成就感，全司上下构成工作安心、生活开心、办事顺心的和谐环境。

各位股东，各位代表，新的事业任重道远，新的目标催人奋进。让我们在公司董事会的坚强领导下，与时俱进，真抓实干，攻坚克难，创新创优创特色，争位争先争一流，为加快建设新河海进程而努力奋斗！

多谢大家！

## 董事会工作报告篇四

根据公司章程规定和董事会的安排，我代表公司董事会向股东大会作xx年度工作报告，请予审议。

### 一、xx年工作回顾

xx年度，董事会认真履行赋予的职责，发挥调控作用，抓机遇、谋决策、积极作为、攻坚克难，推进新目标、新发展。全年实现发出商品××亿元，销售收入××亿元，利税××亿元，利润××亿元。成绩的取得功于全体股东和员工的集体智慧和辛勤劳动，我代表公司董事会向你们致以衷心的感谢！

现围绕市场、科技创新、重点项目三个方面作简要报告。

#### (1) 强化市场运作

面对宏观经济形势变化带来的挑战，积极应对，使公司在市场逆境中得到稳中推进。一是国内市场：××市场占有率稳中有升，全年实现发出商品××亿元，资金回笼××亿元；××市场实现零的突破，全年实现开票销售××万元；××市场迅速崛起，全年实现开票销售××亿元，较往年增幅1倍。二是自营市场：在稳定老客户的基础上，积极拓

展××、××、××市场。全年实现销售发货××亿元，资金回笼××亿元，创历史最好水平。同时，公司顺利通过××预审和产品预审，并迎来了××、××、××、××等国际高端石油公司的预审，××审核获95高分，在其供应商中名列前茅。

## (2) 坚持科技创新

围绕石油机械产品的核心技术和关键技术，力推技术创新与改造。一是完成部分pr2产品的第三方认证，为形成新的经济增长点奠定基础。二是新产品××井口在××销售业绩创历史最好水平。三是全年完成各类计划项目申报工作30多项，争取各类科技项目资金1000多万元。

## (3) 狠抓重点项目

按照“科学调研、合理编制、稳步实施、提升装备、扩大产能”的技改思路，全年实现技改投入××万元。一是依据现有产品结构及市场产品实际需求，以及国际大公司验厂要求，对生产线设备进行“填平，补齐”。二是启动××重点项目前期基础建设，三是完成××项目建设，紧抓取证，并正式投产运营。

各位股东代表，过去一年，我们虽然取了一定成绩，值得欣慰，但我们也要清醒地看到，我们工作中也存在一些不足：一是各项指标完成情况与年初制定的方针目标差距较大。二是通过××××、在处理事件的方式上、主动性方面暴露出很多问题。三是×××准备等问题。这些问题都需要我们在今后的工作中正视和解决。

## 二、xx年工作目标与主要任务

xx年是我们深入贯彻落实和xx届四中全会精神，完成集团“”规划的攻坚之年，更是提高经营效益、培育盈利能力、

提升公司发展战略的重要一年。

围绕“”规划目标，董事会拟订工作目标□xx年主要任务是：以“全面完成2233、1133工程，在更高起点上推进集团与公司又快又好发展”为总目标，通过“三个坚持”、“三个提升”，实现“三个开创”。主要目标是：集团实现开票销售××亿元，利税总额 ××亿元；公司实现开票销售××亿元，净利润××亿元，重点拓展××个新市场，开发××项重点新产品。

为实现上述任务和目标，今年董事会将重点做好三个方面工作：

(一)坚持市场引领创新，提升市场份额，开创市场发展新局面。紧紧围绕年初集团制定的方针目标，以新的创新理念，引领市场运作，提升市场份额。一是巩固和拓展现有市场。国内主要继续巩固××市场和××市场；提升××市场；国外在代理方面利用现有优质资源，巩固国外市场；积极开拓自营市场，提高自营市场份额。二是运作重点新市场。××市场，争取该市场的全球配套机会，形成最大经济增长点；××市场，通过××金石的运作，力争××市场成为新的销售亮点。××市场，通过×××的深度代理合作，进一步拓展××市场份额；三是实施企业升级战略。紧抓国际高端石油公司供应商预审机遇，利用技术优势、质量优势、品牌优势，迅速提升，进军世界一流供应商阵营。

(二)坚持科技创新驱动，提升竞争力，开创产业升级新局面。扎实推进创新驱动战略，以创新培育产业升级，促进创新成果转化为高端产品、高端产业，加快形成新的发展动力源。一是确保完成×××、×××、×××3项重点新产品开发的工作，为开拓新市场奠定坚实基础。二是完成×××项目建设，以及大件装配试压油漆生产线，力争在××、××、××等新项目上有突破。三是完成××公司水玻璃砂生产线搬迁和热处理车间改造升级，为企业升级、

发展高端产品做好基础准备工作。四是完成江苏省重大成果转化项目、国家战略推进项目的验收工作，继续推动省级重点实验室和国家级企业中心的申报工作。

(三)坚持管理创新，提升管理水平，开创管理升级新局面 紧紧围绕“规范经营行为、构建科学体系、推进信息管理、保证增值增效”的要求，实现管理创新的目标。一是适应高端市场发展需求，实现生产管理创新，建立“高精尖”现代化精品车间，坚决做到“三美”，即环境美、行为美、产品美。二是利用工业化和信息化，推进erp信息化管理，实现“双统一”，即数控编程统一归口编制、产品生产与质量控制统一监管。三是强化管理评审，做到“两杜绝，一确保，一个零”，即杜绝分工不明、杜绝职责不清，确保责任到人，实现工作零失误。四是强化内部经济核算，围绕会计核算和统计核算提高劳动生产率、减能增效，调动广大职工积极性和创造性、提升企业经济效益。

各位股东□xx年公司的工作目标已经确定，希望各位股东秉承“×××，×××，×××，×××”的企业精神，凝心聚力、目标不降、压力不减、持续发力、乘势而上，在新常态、新起点下，为实现公司新发展、新跨越再做新贡献。

## 董事会工作报告篇五

xx年，面对复杂多变的国际政治经济环境和国内经济运行的新情况新变化，重庆化医控股集团财务有限公司(以下简称：财务公司)董事会密切关注宏观经济走势，努力把握战略发展机遇，顺势而为，在国际金融市场持续动荡，国内通胀压力维持高位，化工行业增速放缓，利润下滑的市场背景中，坚持“立足化医、依托集团、服务产业”的经营宗旨，遵循“稳中求进”的发展思路，不断创新发展模式，提高发展质量，充分发挥金融服务实体经济的功能，积极为集团成员单位破解融资难题，以金融手段助推集团产业腾飞，取得了良好的

经济效益和社会效益。

一年来，公司全体董事切实履行《公司法》和《公司章程》所赋予的职责，忠实履行股东会决议，诚实守信，勤勉尽职，团结奋斗，锐意进取，以科学、严谨、审慎、客观的工作态度，自觉参与各项重大事件的决策过程，努力维护公司及全体股东的合法权益，有力的保障了公司xx年各项工作目标的顺利实现。

在此，我谨代表董事会向一年来支持财务公司发展的重庆银监局领导、集团成员单位和全体股东、董事、监事表示最诚挚的感谢！

今天，我受本届董事会委托，就以下三个方面的内容向大会作报告，请各位股东予以审议！

## 一、报告期内董事会工作情况回顾

### (一)全面完成经营目标

xx年，财务公司董事会严格遵照法律、法规及监管部门的各项规章制度，认真履行职责，带领全体员工，从容应对宏观经济形势变化所带来的挑战，积极转变发展模式和发展思路，各项工作规范、有序的向前推进：截止年末，公司资产总额达59亿元，净资产6.13亿元，资本充足率26%；不良资产率和案发率持续为0；全年累计实现收入1.19亿元，利润总额5800万元，全面完成了董事会既定目标，相关指标达到了银监局的监管要求。

### (二)以推进董事会建设为核心，完善法人治理结构

xx年，董事会以法律、法规为指导，致力于不断改善公司治理结构，提高治理水平，规范经营行为，通过与重庆银监局真诚沟通，交换意见，初步形成董事会增设关联交易及风险



控制委员会、审计委员会、薪酬委员会3个专门委员会的建议方案及组成人员名单，并获董事会审议通过，进一步健全了权责分明、各司其职、独立运作、相互制衡的“三会一层”的法人治理结构。

### (三) 董事会勤勉尽职，切实履行各项职责

xx年，公司董事会召开会议1次，全体董事按时出席会议。各位董事勤勉尽责，认真履行董事义务，充分发挥专业技能和决策能力，创造有利条件，全力支持管理层的工作，在推进董事会自身建设、公司发展战略研究、公司新增经营范围等多项工作中，发挥了重要作用，充分体现了董事会的战略指导和科学决策作用。

### (四) 严格执行股东会决议，有力维护股东权益

xx年，在董事会召集下，全年召度股东大会1次。依照《公司法》及《公司章程》要求对公司重大事项做出决策，对年度工作报告、董事会工作报告、监事会工作报告、经营计划、增设专门委员会及组成人员名单、聘任高级管理人员、修订公司章程、变更营业执照经营范围等事宜进行审议，并全部获得了通过。20xx年，公司董事会严格执行了股东大会的各项决议，有力维护了全体股东的合法权益。

(五) 加强与监事会、经营管理层、监管机构之间的交流 xx年，董事会通过传阅文件、召开会议、听取汇报和现场调研等多种方式，切实加强和经营管理层之间的信息沟通与交流。一方面，公司董事会议均邀请全体监事列席，参与重大事项决策过程，积极发挥监事会的监督作用，对监事会提出的意见和建议，董事会高度重视，仔细研究，合理吸收，及时改进，并明确答复；另一方面，董事会定期听取经营管理层工作汇报，并深入一线开展调研，详细了解公司发展情况，有效保障了董事会决策的及时性、科学性和有效性。

财务公司董事会高度重视加强与监管部门的沟通与联系，及时汇报情况，自觉接受监督。具体做法包括：认真学习、传达各级监管精神，密切关注监管动向；定期、不定期向监管部门汇报工作；邀请重庆银监局代表列席公司股东、董事会议；积极配合监管部门开展各类现场、非现场检查，按时报送各类监管报表；认真对待监管部门意见并制订切实可行的整改方案，积极加以落实等。

## (六) 独立董事认真履职

公司独立董事能够认真履行独立董事的职责，勤勉尽责，按时参加股东大会、董事会，深入了解公司发展及经营情况。对公司财务报告、风险防控、公司治理等事项作出了客观、公正的判断，发表独立董事意见，为公司的良性发展起到了积极的作用，切实维护了公司及全体股东的利益，突显了独立董事制度对提升公司治理水平的优势和作用。

## 二、xx年工作指导思想和目标任务

xx年是化医集团实施“”发展规划承前启后的关键一年，也是财务公司把握战略发展机遇，开创发展新局面的关键阶段，董事会将领导和带领全体员工，坚定信心，迎难而上，以学习贯彻党的精神为契机，把握“稳中求进”的工作总基调，以持续发挥董事会决策核心地位，推动公司治理机制不断完善为重心；以强化资金集中，盘活存量票据，消灭银行高息贷款，置换部分银行贷款为抓手；不断增强市场意识，有效识别防范潜在风险，进一步提升金融服务水准，全面提高公司核心竞争力。

根据上述指导思想，董事会确定xx年的经营目标是：资产总额预计达到70亿元。实现营业收入2.5亿元，利润总额1亿元，资金集中度达到80%。确保资产不良率和案件发生率为0，全年无安全责任事故发生。

## (一) 以国际化视野，促进公司治理结构持续完善

### 1. 加强董事会各专门委员会运作机制的研究。

不断深入探讨董事会专门委员会的运作模式，提高董事会专门委员会的运作效率，并充分发挥独立董事在专门委员会中作用，促进各专门委员会之间实现有效的分工协作，最终提高董事会的工作效率和工作质量。

### 2. 着重加强对本公司发展战略的研究。

董事会将依据市场环境的变化和公司所处的发展阶段，重新审视本公司战略发展目标，不断修订战略发展步骤，保障战略规划的现实性、操作性和科学性。

### 3. 加强对内部控制问题的研究。

董事会将依据内部控制的基本原则，研究评价本公司内部控制的现状和水平，采取措施进一步改进内部控制环境，优化内部控制机制，确保风险管理体系的有效性，提高本公司风险管理水平。

### 4. 加强对长期激励机制的研究。

董事会将借鉴国内外成功经验，结合本公司实际，深入探讨长期激励的理论与实践，促进本公司长期稳定发展。

### 5. 加强人力资源战略的研究。

董事会将从战略的高度，审视公司在未来环境变化中人力资源的供给与需求状况，制定必要的人力资源获取、利用、保持和开发策略，确保公司的健康、可持续发展。

## (二) 完善内控体系建设，有效遏制风险

xx年，董事会将严格按照法律、法规的要求，不断完善和规范公司内部控制体系建设，进一步指导管理层优化部门和岗位设置，科学划分职责和权限，努力形成“各司其职、各负其责、相互配合、相互制约、环环相扣”的内部控制组织架构；同时，在现有各项内部制度体现的基础上，总结经验、吸取教训，扩大内控体系的覆盖面，细化风险控制点，不断推动内部控制管理水平的持续提升。

### (三)加强董事会与监事会、经营管理层、监管机构之间的交流

xx年，董事会将采取切实措施，进一步加强与监事会、经营管理层之间的沟通交流，并促使这种沟通交流实现制度化和经常化，以确保信息畅通，提高董事会决策的针对性和实效性，加强董事会决策的执行力度。

同时本公司董事会还将进一步加强与各级政府以及监管机构的公共关系建设，通过建立有效的双向信息交流渠道，努力实现与监管机构之间的良性互动。

### (四)进一步加强董事会自身建设

在新的形势下，财务公司全体董事要进一步加强学习，提高认识，切实增强责任感和使命感，努力把握国内外宏观经济及集团所处行业、区域经济增长格局变化情况，把握大势，抓住机遇，合理配置资源，及时采取应对措施，加强风险监测与管理，降低经营风险，不断获取竞争优势，充分发挥经营决策和指导作用，以不断加强自身建设为突破口，进一步巩固董事会的决策核心地位，努力提升公司治理水平。

xx年，董事会将继续全面落实国家宏观调控政策和各级监管要求，坚决贯彻金融服务实体经济的本质要求，切实增强工作的前瞻性和主动性，积极应对外部经营环境变化，立足于稳中求进，着眼于进中求好，不断提升决策效率和水平，增

强风险意识，提升发展质量，改善经营管理，推进战略落地，提升资本管理水平，不断提高核心竞争力和可持续发展能力，向创建管理一流、效益一流、勇于担当、创新突破的金融国企，跻身国内一流财务公司行列的战略目标迈出更大步伐。

以上报告，请审议！不妥之处敬请指正。

## 董事会工作报告篇六

现在，我代表公司董事会向股东会作工作报告。报告分两个部分，一是总结20xx年的主要成绩，二是部署20xx年的工作任务。请大会审议。

### 一、20xx年的主要成绩

——生产经营指标大幅度上升。公司上下紧密围绕“保生产任务完成，保销售合同兑现”开展各项工作，通过全体员工的共同努力，全面超额完成了各项生产经营任务，全年完成工业总产值x万元，占年计划的%，同比增长%；实现销售收入x万元，同比增长%；利润x万元。实现了公司持续健康发展的开门红。

——转换机制焕发了企业活力。通过改制，彻底分离企业办社会系统，剥离不良资产，优化了资产质量。新企业依照规范的程序，产生股东会、董事会和监事会，初步建立起了公司法人治理结构。通过年底的机构调整和薪酬改革，压缩了管理层次，打破了职务上的“铁交椅”和分配上的“大锅饭”，“按绩、按效”取酬的观念逐渐形成。全新的管理体制和灵活的运作机制必将使企业焕发强大的活力。

——科研攻关达到了预期效果。改进后的传感器的流量精度和抗干扰能力有所提高，进行单、双直管密度计标定验证，完全达到设计指标，并完成振动管密度计2套。对仪进行了功能扩展，新增液晶触摸屏功能，更加方便了用户操作，并完

成了在现场安装。将手机gprs技术应用到远程控制系统，在可同时完成多井位遥测。与美国阿特利公司达成了合作生产协议。

——市场份额保持了稳步增长。全年订货x万元，同比增长三个百分点；发货x万元，同比增长%；回收货款x万元，同比增长x%□产品市场有了新的突破，在签订仪32套100多万元的合同，产品全年订货x万元，同比增加了xx万元。类仪器在销售形势较好。仪继续保持上年水平，订货x万元。同时，及时的售后服务工作，较好地满足了用户的要求，提高了企业信誉。

——加强管理见到了显著成效。在产值、销售额实现增长的情况下，保持了管理费用不增，制造费用、财务费用、生产成本同比有了较大幅度的下降。回收、改制利用废旧物资xx万元，节约采购资金xx万元。严格控制各项非生产性开支，采取多项措施节约成本费用，堵塞了漏洞。尤其在新公司成立后的三个月里，管理部门加紧建立和完善各项管理制度，先后出台了考勤、休假、福利、绩效考核、费用报销等制度和规定，做到有章可循，依规办事，进一步规范员工的行为。

上述成绩的取得，是石化集团公司和管理局领导大力支持、帮助的结果，是全体员工艰苦努力、拼搏奉献的结果。在此，我代表公司董事会，向一贯支持和帮助我们的石化集团和管理局的各位领导表示衷心的感谢！向各位股东，并通过你们向全体员工致以崇高的敬意和诚挚的问候！在总结成绩的同时，我们也清醒地看到工作中的不足和差距，看到公司面临的困难、存在的问题还很多：目前公司抗市场风险的能力比较脆弱，核心竞争力还不强；改制后资金短缺的局面将进一步加剧，经营形势比较严峻；员工思想的根本转变还需要一个过程，公司的管理机制和经营机制还无法一步到位；从机关到基层的思想创新不够，工作效率不高，复合型人才缺乏，等等。致使我们的一些发展对策和工作部署得不到很好的落实。我们必须正视和解决工作中存在的各种问题，必须排除和跨越前进

中的诸多障碍，推进新公司早日迈上良性发展的轨道。

## 二、20xx年的工作任务

20xx年是公司发展比较关键的一年，我们既有发展的机遇和有利条件，也面临严峻的挑战和诸多不利因素。我们要增强发展的责任感，居危思进，要尽快整合优势资源，提高产品的技术含量，增强企业竞争实力。公司董事会研究确定了公司的经营理念是：。今后一个时期发展的指导思想是：。

(一)保持经济总量增长幅度达到10%。综合分析国内、外行业形势，我们正面临着难得的发展机遇。行业的改革力度进一步加大，上市公司将实行专业化重组，油口的队伍(如钻井、采油)要缩编精干，队伍的装备要改善，国内更新改造的持续投入，对我们来说是机遇，但这种机遇留给我们的时间很短，稍纵即逝。我们要抓住近两年的大好时机，把优势产品大范围地推向市场，实现经济总量的大幅度增长，为公司的长远发展打下坚实厚重的基础。要继续保持并扩大类仪器的销量，力争达到x万元。类产品要在20xx年的基础上实现更大的突破，力争达到x万元。类产品以大流量流标生产，以及质量流量计的合作为基础，力争达到x万元。只有这块主营业务收入的实现，经济总量增长才有可靠保证。与此同时，我们要利用好政策，广开渠道对外揽活，节约挖潜，降本增效，使企业总产值、企业增加值、对外揽活产值、全员劳动生产率、主营业务收入等经济指标大副上升，实现经济总量10%的增长目标，保障各位股东的切身利益。

(二)以提升现有产品技术档次为核心加强研发工作。我们现有的产品都是市场必需的，就现有产品达到年x千万元的收入并不难，但我们在市场竞争中为什么占据不了优势，一个重要原因是产品质量不高，好不容易卖了出去，紧接着就问题不断，维修不断，既丢了我们的面子，又伤了我们的财力。产品质量问题主要是设计上的缺陷和制造中的低水平。因此，

我们必须把现有产品做强做大，才能不为生存担忧，才能去考虑发展。目前，产品开发的首要任务是：着力改进现有产品，完善制造工艺和质量控制手段，集中力量攻关，锻造出几项精品。对现有技术成熟的、等产品，进一步进行技术升级，快速提升产品的技术档次和设计质量。在此基础上，积极稳妥地开发新的项目。今年重点是做好与阿特利公司合作项目，缩短产品开发周期，尽快挤进炼化仪器仪表市场，挖掘新的经济增长。今后选题立项一定要充分论证，切不可盲目上项目白花钱。同时，要积极寻求对外技术交流与合作、合资，不断提高产品技术档次，增强公司发展后劲。

(三)以主攻大油田为重点加强市场开拓。今年我们的产品营销工作要以扩大xx市场、重振xx市场、抢占xx市场、拓展xx市场为指导方针，争取更多的市场份额。要配力人员想方设法打开xx市场，挤进xx市场。一是建设一支良好素质的营销队伍。营销人员不仅是推销产品，而且是推销企业形象，一个合格的销售员要做到待人接物体现高修养，处理问题体现高水平，更重要的是要对企业忠诚。提高营销人员的素质，才能提高企业的形象品位。二是加强市场调研，根据不同市场的需求，做好市场细分和定位，制订具体的营销策略，把握各片区的销售重点。市场部要采取有效措施，抓好市场信息的收集整理，定期为科研、销售和领导决策提供依据。三是销售政策要灵活多变。要充分利用销售政策的调节作用，鼓励营销人员去拼抢市场，想方设法推销、等附加值高的产品。四是要根据用户招标日益增多的实际，积极学习招投标采购相关知识，研究投标技巧，提高中标率。五是强化售后服务工作。服务是销售的延伸，在我们产品质量问题较多的时候，售后服务尤为重要。要尽快完善维修站点，建立相对稳定的售后服务队伍，提高维修人员的技能，为用户提供高质量的售后服务。

(四)以兑现供货合同为目的加强生产保障。在市场订货频繁、批量小、合同支付时间紧的情况下，生产部要以市场需求计划为前提组织生产。一要增强应急的能力，及时快速反应，



合理组织生产;二要加强生产部与市场部、加工分厂与技术中心两所之间的协调和沟通,准确及时供货,保障合同履行;三要抓好物流控制,降低生产成本。加强对外协、外购、外包的管理,保证生产体系正常运转。四要加强对生产过程的质量控制,严格执行生产工艺流程和质检制度,保证产品的制造质量。同时狠抓安全文明生产和现场定置管理,确保无任何安全责任事故,促进各项任务顺利完成。公司各部门都要围绕市场需求做工作,市场发出的信号就是每位员工的行动指南,各路都要为生产服好务,齐心协力保障供货合同的兑现。

(五)以规范运行机制为内容加强内部管理。在管理上,我们根据现代企业制度的要求,建立新的管理机制,探索新的管理办法。今年我们的管理工作要围绕构建一套科学的现代公司的机制来开展,花大力气建立和推行新的运转机制,当前,公司的管理工作要抓好五点:一是认真履行董事会、监事会、股东会议事规则,认真执行各项决议,发挥好公司经理层在经营活动中的作用,提高决策的科学性和正确性;二是加强制度建设,建立和完善公司内部各项管理制度,保证各项工作有章可循地顺利开展;三是严格资金、成本和投资管理,建立全员、全方位、全过程的成本控制体系,从严控制非生产性开支,把有限的资金用在加快发展、提高效益上;四是提高经营活动分析能力,加强公司内审,加大监督力度,及时纠正经营偏差。五是加强绩效考核,建立完善公司考核体系,落实考核责任,促进员工工作绩效和各部门管理绩效的提高。

各位股东,新的一年任务虽然艰巨,但我们董事会成员对未来充满信心。我们只有一个心愿:为了公司的自主、长远发展,我们义无反顾;为了企业效益和股东利益,我们将全力以赴!