

2023年竣工验收报告和竣工验收证书一样吗 项目竣工验收报告(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

董事会工作汇报篇一

20xx年，公司在董事会的领导下，坚持努力实现公司上市提升公司整体水平为目的，以落实生产经营指标为主要目标，以回报股东为宗旨，经过管理层和全体员工的共同努力，基本完成了公司董事会年初确定的各项经济指标和工作目标。受董事会委托，我在此做20xx年度董事会工作报告，请各位董事审议。

报告期内，董事会共召开次会议，历次大会的召集、提案、出席、议事、表决及会议记录均按照《公司法》、《公司章程》的相关要求规范运作，公司全体董事基本都亲自出席了历次董事会。

会议议程主要涉及公司高管的任聘□20xx年度工作报告和20xx年度经营计划□20xx年度公司财务决算报告□20xx年度财务预算报告□20xx年度利润分配预案等。报告期内，公司董事大会严格按照《公司章程》、《董事大会议事规则》的规定行使自身的权利，对公司的相关事务做出了决策，程序规范，决策科学。

公司董事会按照规范运行、科学决策、稳健发展的基本要求，不断完善治理结构和规章制度，依法规范运作，本届任期内

认真制订完善、补充修改了《公司章程》、《内部审计制度》等公司内控管理制度，明确了内部监管工作的职能及运作程序，强化了管理人员和员工在处理公司事务时应“程序合法，操作规范”的工作责任意识，促进了公司整体管理水平的提高。

第一，建立公平、公正、透明的员工奖惩、任用机制，为优秀员工提供良好的发展空间，增强公司的整体凝聚力。

第二，用制度培养团队自觉行为□20xx年，公司完善了公司各项规章制度并有效实施，初步实现了由制度的硬性安排保证公司理念逐步向团队自觉行为的转化。

第三，重视培训，营造学习氛围和机制。公司坚持内部培训与外出培训结合，积极创造条件，鼓励员工自学和参加各类组织培训，努力实现个人发展与企业培训需求相统一，努力使管理人员的专业能力向不同管理职业方向拓展和提高、专业技术人员的专业能力向相关专业和管理领域拓展和提高。

在这里，我代表董事会向股东给予的信任与支持，向经营班子付出的艰辛和努力表示衷心地感谢，董事会将继续勤勉认真负责的工作作风，积极贯彻股东大会的决议，推动公司的快速稳健发展，维护股东的利益。

xx有限公司董事会

董事会工作汇报篇二

（三）策划组织业绩发布会、网上说明会和相关的市场推介；

（四）维护公司与各证券监管部门、公众媒体和投资机构的良好关系；

（六）管理公司董事、监事及高级管理人员的股份买卖行为；

(七) 参与重大合同(500万元以上)的起草、谈判和签约;

(十一) 制订部门年度工作计划并组织实施;

(十二) 制订部门年度费用预算。

证券事务干事:

(二) 协助建立公司相关信息披露制度和体系;

(三) 关注媒体报道, 负责内幕信息知情人和重大事项的登记备案工作;

(五) 管理股东名册并负责公司董事、监事、高级管理人员买卖股份管理工作的具体实施。

内务干事:

(二) 负责三会文件的组织起草及整理归档工作;

(三) 参与公司合同的起草、审核和归档工作;

(六) 协助起草投资项目的可行性研究报告、跟踪和管理项目运营状况。

董事会工作汇报篇三

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,这项活动我们将长期坚持下去,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。

董事会工作汇报篇四

- 2、决定公司的生产经营计划和投资方案；
- 3、决定公司内部管理机构的设置；
- 4、批准公司的基本管理制度；
- 5、听取总经理的工作报告并作出决议；
- 6、制订公司年度财务预、决算方案和利润分配方案、弥补亏损方案；
- 8、聘任或解聘公司总经理、副总经理、财务部门负责人，并决定其奖惩。

二、议事规则

1、董事会成员出席董事会会议。董事会会议每半年召开一次。董事会会议由董事长召集，应于会议召开十日前，将会议时间、会议事项、议程书面通知全体董事。

2、经董事长或三分之一以上董事、三分之一以上监事或总经理建议，应召开临时董事会。

董事长可视需要邀请公司分管总经理和部门负责人列席会议。

3、董事会表决实行一人一票制，董事会会议由半数以上董事出席方可举行。董事会做出的决议须经董事会二分之一以上董事表决通过方可作出。其中，对公司增加或减少注册资本、发行债券，公司分立、合并、变更公司形式、解散和清算，聘任或解聘总经理，修改公司章程等，须经出席会议的董事三分之二以上同意。

4、董事会决议反对票与赞成票相等时，由董事长裁决；

5、董事会讨论有关董事事项时，该董事应回避。

6、董事因故不能出席董事会会议时，可以书面委托其他董事或指定代表人代为出席，委托书中应阐明授权范围。

7、董事长因特殊原因不能履行职务时，由董事长指定一名副董事长或其他董事代其行使职权。

董事会工作汇报篇五

各位股东、各位董事、同志们：

2012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2012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！

1 / 7

一、报告期内董事会工作情况回顾

（一）全面完成经营目标

2012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管局的监管要求。

（二）以推进董事会建设为核心，完善法人治理结构

2012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

2 / 7

策作用。

（四）严格执行股东会决议，有力维护股东权益

2012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。2011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

2012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。

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、2015年工作指导思想和目标任务

2015年是化医集团实施“十二五”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2015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

2015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

2015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。

2015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。

二〇一三年二月

各位股东、董事、监事：

现在，我代表董事会，向各位报告工作，请各位审议，并提出意见。

一、2015年工作总结

过去的一年，是**的创建之年，是不平凡之年。面对复杂多变的市场形势和艰巨繁重的发展任务，**人同心同德，团结奋进，攻坚克难，扎实推进各项工作有序开展。**人牢牢把握“加快建设核心竞争力”这个主题和“拳头产品发展”这条主线，坚定信心，开拓进取，加强同各行各业的交流合作，积极参与健康产业发展，为中药事业发展做出了积极贡献，取得了一定成绩。

一年来，我们主要做了以下工作：

（一）组织建设基本成型。**组织机构已初步搭建，人员素质、能力得到一定提升，前期磨合基本完成；行业优势进一步凸显，争取政策支持、拓展市场渠道方面取得一定成效；核心竞争力开始打造，拳头产品正在开发研制；商业模式、盈利模式、营销模式逐渐明朗，公司建设初期设定的各项建设指标开始实现。

(二) 基地建设初见成效。1、凉山州中药材种植及实验基地：
(1) “越西县当归种植基地” 共计2730亩，目前种植基地处于当归种苗生长期。(2) “越西县中药材实验基地” 位于越西县县城内，共计5亩，有2个600平米的温室大棚，正在进行中药材品种种植实验。(3) “冕宁县中药材种植基地” 位于冕宁县境内，3个片区，共计360亩（其中当归100亩、白芷50亩、桔梗210亩），处于药材生长期；2、“道地川产中药材种植种苗示范基地” 位于成都双流县永安镇，共计60亩。一期20亩，“科技厅自然科学研究院” 配套建设1000平米玻璃组培中心，5000平米练苗温室大棚和其它设施设备共计200万元，目前资金已到位，土地已移交，正在规划实施中。3、“贵州中药材种苗繁育基地” 正在组织筹建中。

(三) 软实力水平初步提升。*以“务实、认真、负责”的态度和行动在各级政府、机构、群众中树立了良好的形象，得到了信任，赢得了认可；在助推项目地经济发展、农业产业结构整合，农业产业链升级，辐射周边地区中药开发、增加当地农民就业，提高800人以上农民增收等方面做出了积极贡献，为维护社会和谐稳定发挥了重要作用。

是正确的，也显示了**团队的生命力和战斗力，增强了**人的自豪感和凝聚力。这些成绩的取得，是所有**人牺牲个人宝贵时间忘我工作的结果，是**人兢兢业业无私奉献的结果，对全体**人做出的积极贡献，我深表感激！

过去的一年我们虽然取得了一些成绩，但也应清醒地看到，**的发展仍然面临不少困难和挑战。从政策看，国家已经开始对中药行业进行整治，行业准入制度和产品标准进一步提高，行业面临着重新洗牌以及不断加大的对中药行业的扶持力度和指导力度等，对**既是机遇又是挑战。从行业看，因大宗中药材药材价格上涨，药农种植积极性普遍提高，种植面积进一步扩大，供需状况发生变化，行业风险加剧。从技术看，我们力量还很薄弱，品种栽培技术研究不够，生产管理粗放；药材的病虫害防治和农药残留污染问题有待解决；

团队整体种植技术比较差，不能跟上高标准严要求的**发展理念。从人才看，种植技术实用型人才严重欠缺；团队人财物的管理理念和水平还有待进一步提高。

面对机遇和挑战，我们要坚定理性信念，以对人类健康和中药事业发展负责的精神，以更加有力的措施，集中精力和力量切实解决存在的问题，努力把各项工作做得更好，决不辜负政府和百姓的重托。

二、2015年工作总体部署

今年是**发展最重要的一年，也是最关键的一年。中药行业正值大调整、大变革、大发展的时代，全球掀起的回归大自然热潮，使得中药正向世界范围扩展，国际植物药市场份额已达270亿美元，中草药和中药制剂的需求迅速增大；国内中药市场与调料市场的药材需求量猛增，已达到1000多亿，这为我们发展中药提供了良好发展机遇，我们必须紧紧抓住重要战略机遇期。我们应坚定信心，要运用有利条件和积极因素，团结一切可以团结的力量，充分利用一切可以利用的资源，推动**平稳较快发展，不断增强我们的综合实力和行业影响力。

（一）加强组织建设完善各项制度

加强领导班子、管理团队和执行队伍建设，提升掌控驾驭复杂局面的能力，着力解决影响和制约**科学发展的突出问题；公司所有人员要牢固树立全局意识、责任意识和忧患意识，做到严格按公司决策办事，严格落实公司的规章制度，要切实把思想和行动统一到股东会的决策和部署上来；充分调动合作伙伴、员工的积极性、主动性和创造性。研究制定公司融资战略，组织结构，业务板块，人才制度，信息化建设；推进**文化建设，以文化软实力助推**发展。

（二）加强基地建设确保起步平稳

信息档案，做到所有种植户都能可控；加快中药材专业合作社建设，协调当地村镇组织或种植大户把中药材专业合作社建立起来，规章制度建立起来，为合作社能有效展开工作打下基础；越西基地3、4、5月份要指导种植户抓好当归苗子的移栽及管护工作，确保苗子的成活率；在抓好基地建设和管理的同时，要积极与当地政府或相关组织联系，了解当地社情民情，为做好当归收购工作奠定坚实基础。越西的中药材实验基地要加强研究，适时完整地采集试验中药材品种的数据信息，为大规模推广种植提出有价值的经验。

（三）推进种业工作有序开展

建设好永安市川产道地药材种苗种植示范基地，按照“标准要高，品种要好，具有一定竞争力”的目标搞好筹划规划，使示范基地切实起到示范窗口的作用。搭建好中药材种子种苗交易平台，推动川内中药材种植；建设好贵州瓮安种苗繁育基地，打造成辐射贵州省内外大型种子种苗交易平台；在全国主要药材种植产区寻找战略合作伙伴，以基地加大户的模式建立全国性的种子种苗交易平台。

（四）加强行情分析推进市场建设

公司要做大做强，就必须加强对中药材市场的分析和掌控。作为**人，每个人都要做到心中随时装有市场，对各种中药材的行情分析透彻，依据行情指导公司中药材品种的种植。今年10月份前，公司要着手培养一支专业的市场营销队伍，这支队伍应具备营销意识，掌握营销手段，灵活运用营销方法，及时对营销环境及产品市场进行研判，要有敢啃硬骨头的思想和胆识，要有让公司种植产品畅销全国并创造最佳效益的信心。公司将依靠这支队伍在较短的时间内建立起稳定可靠的市场地位，为公司产品的销售奠定扎实基础。

（五）积极开展抗癌抗瘤植物提取研究

公司要长远发展，就必须具备前瞻性的战略准备，对中药材品种进行先期研究，建立拳头产品和核心竞争力。今年，我们一方面要抓好基地建设，另一方面要开始着手对抗癌抗瘤植物提取的先期研究。前期可进行初步的理论和考察研究，根据条件适时引进专业研究人才，通过对抗癌抗瘤植物提取物方面的研究，使公司在该领域提前了解、提前介入、提前发展，抢占发展先机。

（六）强化安全意识确保安全稳定

新一年度公司各项工作的开展，都必须以安全为前提。没有安全作保障，各项工作的顺利开展以及公司效益的取得就无从谈起。因此，请大家务必要绷紧“安全”这根弦，平时要多学习、多思考，牢固树立安全意识，警钟长鸣。在开展任何一项工作时都要考虑安全风险，如资金流转、政策支持、种植、生产、销售、合作等各个环节，切不可掉以轻心。要及时掌握和分析工作中存在的不安全因素，要尽最大努力排除安全隐患，确保我们所进行的各项工作都安全可靠。只有做到每个人、每辆车、每件物、每件事、每个环节的真正安全，才能保证公司的全面安全稳定。在这里，我拜托大家了！

新的一年已经开始，艰巨繁重但却重要而光荣的任务正等待着我们去完成。让我们继续携起手来，顽强拼搏，扎实工作，团结前进，为开创**新的局面而努力奋斗！

各位领导、同事：

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××××的现场安装。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××××的协议。

——市场份额保持了稳步增长。全年订货××××万元，同比增长三个百分点；发货××××万元，同比增长××%；回收货款××××万元，同比增长×%。××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××××万元，同比增加了××万元。×××类仪器在××的销售形势较好。××××仪继续保持上年水平，订货××××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。

资××万元，节约采购资金××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、20××年的工作任务

20××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：××××××××××××××××××××××××。

的成功实现，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×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××市场、重振××市场、抢占××市场、拓展××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××市场，挤进××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。

速反应，合理组织生产；二是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，保障合同履约；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。

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！

一、概述

（一）总体经营情况

2015年，国际经济大环境虽有启稳回升的迹象，但发达经济体依旧步履蹒跚。我国gdp增长7.7%，出口、内需持续乏力，经济依然面临严峻的转型问题。在此背景下，作为新一代的信息技术产业和战略性新兴产业的重要组成部分，移动互联网产业成为新形势下的国家产业转型升级过程中的重点和亮点。随着网络环境的不断优化、3g网络的大力普及、4g网络的不断推进。以微信为首的大型移动互联网应用平台的不断涌现标志着中国已经正式移动互联网的时代，随着移动互联网应用逐步渗透到人们日常生活中，移动互联网产业呈现出蓬勃发展的趋势。

把握趋势，抓住机遇推进移动互联网的应用和发展，对促进生产生活和社会管理方式向移动化、细分化、专业化方向转变，提高经济和社会信息化水平，提升社会管理和公共服务水平，带动相关学科发展和技术创新能力增强，推动产业结构调整和发展方式转变均具有十分重要的意义。

2015年，公司仍坚定不移地围绕以移动互联网产业为核心的发展战略，聚焦智慧生活、商务应用等重点应用方向，持续提升研发水平，积极挖掘细分市场和开拓新兴市场，充分发挥自身优势，整合产业资源，使公司综合实力稳步增长。

1、持续提升核心技术，整体业绩保持稳定

坚持自主创新，加大技术研发投入，强化核心技术优势。公司作为一家本土互联网产业的龙头型企业，需要适应和面对不断变化的资本市场环境，在“道生德聚，中呼科技”企业文化的理念下，公司专注于移动互联网传输设备、传输平台和应用的研发、制造及销售，扎扎实实以高科技服务客户，以主营业务为核心，以产品研发和市场开拓为重点，通过与浙江师范大学等国内知名院校合作，引进高端科研人才增强公司的自主创新能力，致力于研发具有自主知识产权的软硬件相结合的移动互联网平台，从降低成本、提高技术含量及产品质量来提升公司的整体竞争力，进一步提高市场占有率。公司继续将新技术的产业化、新产品的研发放在公司经营活动的首位，将研究开发项目列入企业发展的总体规划，实行长、中、短期开发项目的有机结合，并根据行业变化 and 市场需求，及时调整研发方向，以降低研发风险；加大研发投入，责任到人；实行技术创新激励机制，以保证技术团队的稳定和创新的能力，增加研发创新的核心竞争力，保证公司整体业绩稳中有升。

2、市场团队保持成稳增长

建设，把人才的引进和培养作为公司发展的基础。公司在通过各种方式大力引进高端专业人才的同时，致力于公司内部人才选拔、任用机制的完善。公司重视新员工的入职培训和在职员工的专业技术和操作技术的业务培训，通过对员工的绩效考核和激励机制，努力为全体员工提供更多的发展机会和发展空间。在此期间，公司的管理优势、技术优势、市场优势等各方面得到了加强，为公司经营、盈利和创新能力的连续性、稳定性和发展性奠定了良好的基础。

3、完善员工培训，给予员工充分晋升空间

为达到人尽其才、各尽其能的目的，达成优良的工作绩效，

满足公司和员工个人发展需要，进而提高公司和员工个人的核心竞争力，公司不仅完善kpi考核制度，扩大人力资源部的智能发挥，还为广大员工提供专业培训，扩大晋升空间。

4、报告期内，公司在积极开展市场营销活动，开拓新兴市场，深挖市场潜力，探索新型商业模式的同时，重点加强了各业务板块的战略梳理、优化绩效考核制度、管理人员的领导力和提升、技术人才的引进和培训、加强内控和风险管理等工作。上述举措不仅提高了公司的凝聚力、激励了员工积极性，还使得管理效率、风险控制得到提高和加强。

（二）2015年公司主要成果有：

了基础。

2、获得了高新技术企业省级研发中心牌照。

3、知识产权工作进展：

截止报告期末，公司在条码方面，已经获得169项专利，其中发明专利49项（包含3项美国发明专利）。

4、加强针对android平台的嵌入式技术研究，满足未来嵌入式设备发展的需要。

三、对公司未来发展的展望

（一）公司所处行业的发展趋势及面临的市场格局

2015年是我国全面深化经济体制改革的元年，当前，我国经济已进入经济增速换挡期、结构调整阵痛期和前期政策消化期，这使得经济形势更趋复杂。移动互联网应用进入实质推动阶段，将给生产、生活、社会管理等带来深刻变化。

（二）2015年工作思路

资源的培育，促进市场扩张。在业已取得成效的重点客户、项目上，提高市场管理能力，力争更大的市场份额。

2、移动互联网行业应用和运营服务领域。公司将在手机客户端运营上形成各行业标准商业模式，进行技术和运营模式的输出，保持竞争优势，整合营销系统，保持市场领先地位。

3、呼叫中心领域。在迅速发展的呼叫中心市场加大投入、探求新的商业模式，争取更大的领先优势。通过整合资源、优化供应、加强内部管理以降低成本，重点补充服务支撑能力，继续巩固公司现有市场领先的地位。

（四）未来可能面对的风险

1、国内市场风险

移动互联网行业是国家政策重点扶持的战略性新兴产业，潜在市场需求巨大。虽然公司具备相当的竞争优势，但在某些市场领域，一方面市场变化快速，另一方面，竞争对手众多，市场竞争激烈，未来市场状况仍存在较大的不确定性。

3、政策风险

移动互联网属于新兴产业，是我国中长期战略规划中政策重点扶持产业，但某些技术创新、商业模式创新涉及的业务尚缺乏相关的行业标准和有关制度，甚至有些是跨多行业、涉及多主管部门的业务，新生市场缺乏相关的政府政策，新兴业务需要相关政策支持。

4、技术人员风险

人才资源是企业生存和发展必备的重要资源，特别是随着知

识经

济的到来，人才对企业发展的推动作用日益明显，人才资源对企业的重要性更加突出。近年来，国内物价水平持续上涨，公司员工工资及福利也呈上涨趋势，在人力成本上给公司造成一些压力，另外it行业内激烈的人才竞争，给公司人才带来一定的流失风险。

(一) 董事会的会议情况及决议内容

日期：2015年5月4日

第一届第一次

审议通过主要事项：

- 1、《关于选举公司董事长的议案》；
- 2、《关于聘任公司总经理的议案》；
- 3、《关于聘任公司副总经理等其他高级管理人员的议案》；
- 4、《公司总经理的工作细则》；
- 5、《浙江中呼科技股份有限公司关联交易管理办法》；
- 6、《关于公司机构设置的议案》

各位股东：

大家好！我受公司董事会委托，向大会做2015年董事会工作报告。报告分两个部分，一是总结2015年的主要工作，二是部署2015年的工作任务。请大会审议。

第一部分 2015年工作回顾

2015年公司第三个三年发展规划的攻坚之年，更是提高经营效益、培育盈利能力、充实公司发展战略的重要一年。董事会切实履行《公司法》和公司《章程》所赋予的职责，面对运输行业严峻的经营形势，以科学、严谨、审慎、客观的工作态度，自觉参与各项重大事项的决策，努力维护公司及全体股东的合法权益，进一步解放思想，完善公司法人治理结构，完善充实公司发展战略，分析、解决公司目前存在的问题，较好地完成了年初确定的任务和目标。

一年来的成果：

客运业务转变思路，提升服务质量，经济效益稳中有升；

货运业务立足市场，借势求变，变中求发展；

多元经营发扬开拓精神，拓展求进，成效渐显；

完成运输收入****万元，多经收入****万元，上缴税金3300万元，员工工资总额递增12.9%；杜绝了重特大责任事故，经济损失控制在***元/百万车公里以下。

以上指标说明公司在面对严峻的市场形势和公司发展中的众多困难的不利情况下，依然得到了不错的发展，为公司下一步发展奠定了良好的基础。成绩的取得不仅归功于董事会、监事会、经营班子领导集体的精心谋划和科学决策，更归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和崇高的敬意！

1

回顾2015年，董事会主要做了以下工作

一、坚守职责，以务实作风发挥董事会决策作用

公司董事会严格按照《公司法》和《公司章程》的要求，认真履职，不断完善相关规章制度，加强内部管理机制的规范运作，充分发挥董事会的战略决策作用。

1、坚持学习制度，以精神武装头脑，根据国家提出的深化经济体制改革与公司现状相结合，进行学习和大讨论，提升董事会班子的决策之智、谋事之力，引导公司走向平稳、健康的发展之路；坚持“一岗双责”制度，董事会每个董事经常深入一线检查指导工作，在实践中提升了董事会成员驾驭全局、分析问题、解决问题的能力，以勤奋务实的工作作风为广大干部员工作出了表率。

2、2015年，董事会组织召开多次董事会，董事会每次会议，监事会均全程参与，对监事会提出的意见和建议，都高度重视，仔细研究，合理采纳，形成董事会决议*多个，通过审议公司重大决策，全面了解公司建设及经营情况；各位董事勤勉尽责，认真履行董事义务，发挥专业技能和决策能力，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，全力支持管理层的工作。

3、以经营责任制考核为抓手，指导、督促经营班子克服市场竞争压力大、经营成本高等不利因素的影响，深化内部管理，在安全管理、经营管理、制度建设、人力资源建设及企业文化建设等工作中发挥了重要作用，发挥了董事会战略指导和科学决策的作用。

2015年，公司董事会认真履行职责，带领全体员工，从容应对宏观经济形势变化带来的挑战，紧紧围绕年度工作目标，以时不我待的精神，敢于挑战自我，创造性的开展工作，为公司经济发展提供有力决策保障。

坚实的基础。

2、多经方面：以市场为导向，通过资源优化、业务创新等措

施，在保值增效基础上开辟新的经济增长点：***商贸城撤销，人员优化分流，场地对外出租，确保增资增效；建筑公司继续积极稳妥开拓新的市场，实现扭亏为盈；房地产、物业投资修整**小区，打造高端物业新形象；医院升级医疗设施和环境，聘请知名教授坐诊，提高知名度基础上带来良好效益；**开发乘用车销售及危运车辆维护新业务，确保在市场低迷情况下保持稳定经营。

3、贯彻落实上级部门关于安全生产标准化工作的实施工作，扎实有效推进公司安全生产达标工作，各运输口在顺利达标基础上，进一步提升公司的安全生产管理水平。

三、坚持企业文化建设，持续打造“和谐”弘运

公司坚定不移的贯彻“以人为本、忠诚守信、持续改进、追求卓越”的方针，全力打造具有**特色的企业文化，切实做到企业文化激活生产力，提升企业核心竞争力。继续开展各项先进的评选活动，利用节假日开展形式多样的文娱活动，鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，极大地增强了企业的凝聚力；履行企业责任，持之以恒的对员工进行免费体检，对重症病人和遗属进行探望、慰问，对困难员工给予补助，为考上大学的员工子弟捐款助学，进一步加强了公司的凝聚力和向心力；践行企业社会责任，为地震灾区捐款、赞助市女子乒乓球比赛等等。使**集团公司的社会美誉度不断增强。

一是.....;

二是.....;

三是.....

第二部分 2015年工作计划

责的精神，实行科学决策，严抓细管，努力开创公司工作新局面。

2015年生产经营目标：

运输收入：****万元；

多经收入：****万元；

员工工资总额递增：10%—15%；

上缴税金：****万元；

安全指标：事故经济损失控制在***元/百万车公里以下

一是要进一步加强董事会的学习，提高认识，切实增强责任感和使命感，把握大势，抓住机遇，合理配置资源，及时采取应对措施，充分发挥经营决策和指导作用，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；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，逐步健全科学决策机制，提高董事会的工作效率和工作质量。

二是运输业立足自身优势，抓住市场以及政策机遇，进一步拓展思路。客运利用班线优势与市场优势，挖掘线路潜力，扩大旅游包车发展空间；推行小件快运新业务，增加创收新路径。货运业根据市场需求和政策导向，继续整合货运资源，加大对危运车辆安全生产管理基础设施投资，寻找适合自身发展新模式，实现持续盈利能力。

三是多种经营提升服务质量和管理水平，继续发扬开拓精神，扩大业务范围，增加市场份额，提升市场竞争力。

四是深化企业内部机制改革，完善企业内部管理。创新人力资源管理，逐步完善绩效考核制度，加大人才培训和人才引

进，逐步改善公司专业人才和管理人才缺乏的局面；在通过安全生产标准化二级的基础上，进一步巩固和落实各项安全生产管理制度，积极向安全生产标准化一级企业努力，夯实公司安全生产管理水平；加强财务管理，严格资金、成本和投资管理，从严控制非生产性开支，把有限的资金用在加快公司发展、提高经营效益上。

五是根据公司发展规划布局，从实际情况出发，尽快落实场站建设。

六是继续以建设和谐**为目标，加大企业文化建设，做到以文化增强企业凝聚力和向心力，推动企业核心竞争力。

各位股东，展望2015年各项任务目标，前景催人奋进，面对新的形势和任务，我们将进一步完善决策机制，提高决策能力，创新思想观念，认真贯彻落实股东大会决议，诚信、勤勉地履行职责，努力扎实工作，推动公司实现又快又好发展。

最后，愿我们在在新的一年里心想事成，万事如意！提前祝各位节日快乐，全家幸福安康！

谢谢大家！

董事会工作汇报篇六

（一）预结算相关工作

1. 整合预结算文字说明。依托自营业务委托经营年度协议，结合预结算工作流程，整合年度及季度预结算文字说明，包括启动预结算工作的通知及各部门文字说明样例等材料准备，后续收取、汇总并整合各部门文字说明，提交至办公室主任进行审阅。

2. 规范预算表格格式。针对年度及季度预算表格，基于自营业务委托经营年度协议附件要求，对预算表的格式及内容规范化，包括涉及的名称、字体等规范统一。

3. 参与预算相关ppt制作及会议纪要撰写。针对涉及预算内容的ppt将预算表相关部分以图、表等形式体现在ppt中；根据预算专题会传达的会议精神与指示，整理会议上相关报告内容与建议，形成会议纪要。

（二）协议相关工作

合作协议阅读修改建议及附件材料收集。针对两方协议签署工作，仔细阅读协议文稿初稿内容，标注修改建议；协助与资产公司设计工程部沟通，提供协议附件内容平面区域图，范围涉及实体商超、汽车文化园及跨境贸易产业园。

针对季度经营分析会议，协助完成经营分析会会前ppt材料准备，要素包括工作计划、总结、改善提案表等，草拟相关会议的会议纪要初稿；协助完成职能部门会议会前准备等工作。

时间转瞬即逝，通过半年的磨砺，个人素质有了很大的提升，但是我深知学习是一个持续发力的过程，自身也存在一些不足之处。首先，在思考问题不够全面深入，作为董事会办公室一员，在完成领导交代的任务时考虑问题不够全面深入，应加强从公司层面多角度跨层级思考问题，结合公司战略目标，切实履行职责，不仅限于执行，积极寻求问题解决方案，加强大局意识、全局观的培养。其次，在业务能力方面，应继续加强ppt、excel表格制作等专业技能水平，以及时匹配完成各项任务内容及要求，保证工作顺利开展。在今后的日子里，我会继续加强自身学习的主动性和自觉性，强化职能，严谨工作，努力从每件事上总结，不断摸索，掌握方法，提高综合素质，做好本职工作，为公司繁荣发展贡献自己的一份力量。（全文完）

董事会工作汇报篇七

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20××年度工作报告，请予审议。

20××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。

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。

20××年是我们深入贯彻落实十八大和十八届四中全会精神，完成集团“十二五”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“十二五”规划目标，董事会拟订工作目标，20××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。

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，20××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。

谢谢大家！

董事会工作汇报篇八

二、执行股东大会的决议；

三、决定公司的经营计划和投资方案；

四、制订公司的年度财务预算方案、决算方案；

五、制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；

六、制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；

七、拟订公司重大收购、回购本公司股票或者合并、分立和解散方案；

八、决定公司内部管理机构的设置；

十、制订公司的基本管理制度；

十一、管理公司信息披露事项；

十二、公司章程规定或股东大会授予的其他职权。

董事会工作汇报篇九

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。

董事会工作汇报篇十

1、市场火爆，销售额和销售面积创历史新高

20xx年，全国实现商品房销售面积亿平方米(以下行业数据均来源于wind资讯)，同比增长；实现商品房销售金额万亿元，同比增长；销售面积和销售金额同创历史新高；全国百城价

格指数自20xx年以来持续回升，到20xx年11月百城住宅成交均价上涨至12938元/平方米，同比上涨。

2、行业库存不断优化但仍居高位

20xx年末商品房待售面积亿平方米，较20xx年末减少2314万平方米，同比下降，库存结构进一步优化。另一方面，在去库存政策的推动下□20xx年去库存成效明显，12月全国商品房待售面积同比增速转正为负，为20xx年以来的新低。

3、新开工持续回暖，投资增速上扬

20xx年，全国商品房新开工面积亿平方米，同比增加，新开工增速转负为正；全年房地产开发企业土地购置面积22025万平方米，比上年下降；土地成交价款亿元，同比增长。全年房地产开发投资万亿元，同比增长，投资增速持续回转，达到20xx年年初水平。

4、货币政策稳健，行业资金面保持相对宽松

20xx年，央行延续稳健偏松的货币政策，贷款利率与20xx年持平，维持的历史低位，存款准备金率也进一步回落到20xx年的宽松水平。从行业资金来源来看，房地产开发资金来源万亿元，同比20xx年上涨。

5、行业政策环境由松趋紧，因城施策严控市场风险

房地产政策经历了从宽松到热点城市持续收紧的过程。“两会”提出因城施策去库存，但随着热点城市房价地价快速上涨，政策分化进一步显现。一方面，热点城市调控政策不断收紧，限购限贷力度及各项监管措施频频加码，遏制投资投机性需求，防范市场风险；另一方面，三四线城市仍坚持去库存策略，从供需两端改善市场环境。同时，中央加强房地

产长效机制建设，区域一体化、新型城镇化等继续突破前行，为行业长期发展积极构建良好环境。

1、房地产全年实现预售金额373亿元，同比增长，平均销售价格12054元/平方米，同比增长。

2、坚定不移调整拿地策略，加快资金流转，加强核心区域业务地位，并向一线城市拓展；公司二线以上城市项目比例明显提高□ 20xx年通过兼并收购、招拍挂、合资合作等多元化方式获取二线以上城市及区域深耕项目共计27个，新增土地储备488万平方米，货值700亿元。成功拓展了天津、杭州、武汉、无锡等新区域市场，同时在多元化拿地的方式上开始发力，全年获取9个合作项目，南京麒麟项目实现了中南地产小股操盘第一例，以兼并收购方式获取了天津静海、嘉兴乍浦项目。

3、房地产市场深耕卓有成效，市场份额稳定提升，公司房地产项目中在当地市场占有率排名前三的项目占，市场占有率超过20%的项目占57%，如常熟、海门、泰兴、寿光等项目，区域市场占有率分别达到、 、 ，在当地市场上的领先地位进一步得到了巩固。

4、商业地产稳步拓展、产业布局日趋完善。中南商业形成“心时尚”、“心生活”、“心旅行”三大系列产品，全年接待消费者人数3600万人次，创历史新高，商业公司自持商业广场4个（南通中南百货、南通中南购物中心、海门中南购物中心、盐城中南购物中心），总出租面积191806平方米，出租率，出租单价1-2元/天/平方米。

5、中南建筑新增合同额亿元，同比增长，特别是建筑业务承接了杭州综合管廊、三亚海绵城市、济宁中西医院、霍山中学等多个大型ppp项目，项目总金额近100亿元，实现了在基础设施□ ppp领域的突破，业务结构有了明显优化。

6、公司大数据布局方面取得成效，通过投资美国硅谷区块链公司peernova并与之建立中国合资公司，获取区块链技术，通过投资金丘股份参与大数据消费金融场景，与北大荒合资设立区块链农业公司切入农产品销售和供应链金融场景。

7、公司社会声誉稳步提升，获评中国房地产开发企业500强第24名□20xx年中国房地产上市公司综合实力23强□20xx年中国房地产公司品牌价值top20□中南建筑获评enr全球最大总承包商39名、中国建筑企业500强第8名。

（一）召集召开董事会、股东大会等情况

20xx年，董事会召开22次现场会议，审议通过了59项董事会议案。公司年内共召开8次股东大会，审议通过了31项股东会议案。

（二）董事会主要决策事项

董事会审议批准了公司季度、半年度及年度报告等定期报告。审议批准了非公开发行人公司债券、发行非公开定向债务融资工具、选举董事、聘任独立董事、聘任年报审计事务所及内控审计机构、关于债权融资暨向子公司提供对外担保、对全资子公司和联营企业担保等议案。审议批准了关于以募集资金置换预先投入募投项目自筹资金和使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的事项。审议批准了公司参与发起设立天圆再保险股份有限公司投资事项，审议通过了日常关联交易，本公司向控股股东转让物业公司股权的关联交易等数项关联交易议案。上述事项决策程序和信息披露规范，符合公司和股东的整体利益。

（三）董事会下设专门委员会在报告期内履行职责情况

1、董事会下设的战略委员会的履职情况汇总报告：

(1) 召开公司十三五战略规划研讨会，分析行业形势，明确公司发展路径。

(2) 针对新产业发展，召开大数据、区块链研讨会，探讨公司新产业投资、运营问题。

2、董事会下设的审计委员会的履职情况汇总报告：

(1) 董事会审计委员会于20xx年1月份认真审阅了公司20xx年度财务报告及相关资料，召开审计委员会会议与负责公司年度审计工作的项目签字注册会计师协商确定了公司20xx年度财务报告审计工作的时间安排。

(2) 公司年审注册会计师进场后，董事会审计委员会与公司年审注册会计师就审计过程中发现的问题进行了沟通和交流，尤其是对公司关联交易的公允性、必要性，对外担保、资金占用、内部控制的实施等事项进行了详细的询问。

(3) 公司拟变更会计师事务所事项与审计委员会进行了沟通，审计委员会对于年报期间更换审计机构表示关心，对独立性、按时保质完成审计工作的要求，并提出了建议。

(4) 公司年审注册会计师出具审计意见后，董事会审计委员会于4月15日再一次审阅了公司20xx年度财务会计报表，对审计机构工作较为满意，并提出了完善报告的意见。

3、董事会下设的薪酬与考核委员会的履职情况汇总报告：

报告期内，薪酬与考核委员会成员勤勉尽责，对公司薪酬考核体系的建设提出了宝贵的意见，对20xx年公司董事、监事、高级管理人员薪酬进行审议。

4、董事会下设提名委员会的履职情况汇总报告：

20xx年度，以总股本3,709,788,797股为基数，向全体股东按每10股派发现金红利元（含税）进行分配，共计分配利润55,646,元，不进行资本公积金转增股本。

1□ 20xx年公司发展展望及年度计划

20xx年公司重点工作要紧紧围绕“发展、改革、转型、创新、管理”五大主题，做强房地产开发与建筑施工双主业，在大数据行业形成点的爆发，在国内区块链细分领域形成具有良好形象认同，具有较高知名度和美誉度的科技公司。

□1□20xx年，公司房地产业务计划实现销售面积380万平方米，销售金额500亿元。建筑施工业务计划实现业务收入130亿元。

□2□20xx年，房地产区域布局重点在于选择好城市好项目，一线卫星城、二线深耕、三线四线因城施策。拿地方式上重点加强合作拿地和兼并收购的力度。全年新拓展项目中，实现新增货值（按商品房地产未来销售价格估算）700亿元，40%的货值为合作拿地项目，30%的货值为兼并收购项目。

□3□20xx年，进一步深化完善“5u+”价值体系，围绕“健康、绿色、智慧、人文”等方面继续加大与国际国内顶尖机构合作，深化5u健康+产品技术研究，打造有温度的建筑。

□4□20xx年，建筑产业主要是完成公司项目小微化改革落地，员工主动性，激发公司发展内生力的源泉。

□5□20xx年，在新兴产业，公司深度孵化北大荒大数据农业□peernova和金丘的区块链商业场景，形成细分领域的行业区块链最佳实践，并持续关注区块链技术的经济意义，建立以区块链技术为基础，应用场景和投资为平台的产业全生态。

2、未来面临的风险和对策

（1）政策风险

房地产和金融投资均与国家宏观经济形势及政策具有高度相关性，受到相关部门较为严厉的监管，并且相关政策具有一定的不确定性，可能对公司的经营环境和经营成果带来较大影响。

应对措施：公司将密切关注宏观形势，坚持顺应地产调控政策的要求，坚持国家提出的“房子是用来住的、不是用来炒的”口号，顺应主流市场，以开发适应购房者居住需求的产品为目的。

（2）市场风险

房地产市场现已进入专业化、规模化、品牌化等综合实力竞争阶段，加之政策调控的不确定风险，加剧了行业竞争和市场大幅波动的风险，会对市场形成一定程度的冲击，未来房地产市场的竞争越来越激烈，土地价格持续居高不下，从而加剧了市场风险。

应对措施：公司将加强市场监测，适时调整营销策略，继续以“高周转”为原则，从项目设计、成本控制、产品质量、工程进度、市场营销等全方面提升公司综合经营能力，提高企业的核心竞争力，有针对性的开发区域市场，提高市场份额，以应对激烈的市场竞争。另一方面公司在土地投资上，必须本着“找洼城、寻洼区、拿洼地”的思路去拓展项目，加大寻找价格明显偏低、短期不看好、中期有利好、长期有潜力的城市区域，实现超额收益。不鼓励在热点地区、热点区域去拿高价地，以控制风险。

（3）管理风险

公司在新兴产业的投资、管理与公司主业相比，产业跨度大，对运营管理团队的综合能力要求高，如果公司人力资源储备、风险控制、项目管理等方面不能及时跟进，公司在新兴产业落地上将面临一定的投资风险。

应对措施：公司将继续招聘引进、培养符合新兴企业发展的专业人才，进一步充实公司新产业的运营团队，并提升经营团队对项目运营的管理能力，降低管理风险。