

2023年公司董事会工作报告(实用9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

公司董事会工作报告篇一

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。

公司董事会工作报告篇二

走规范创新之路 谋求可持续发展

———董事会工作报告

创新，是企业可持续发展不竭的动力；创新，意味着超越与妥协、成功与失败。

公司的成立就是体制创新的产物。而公司自身又进行着体制的创新、经营的创新、观念的创新和管理的创新。

公司是在对原江汉高新技术产业开发区石化产品交易部，按照现代企业制度的要求，进行总体股份制改造基础上设立的。

公司组建一年多来，取得了七个方面的初步成果：

- 1、按照规范的现代企业制度的要求，初步建立了产权明晰的法人治理结构，构筑了权责明确的经营管理平台，明确了股东会、董事会、监事会和总经理（经营管理层）的职权。
- 2、总结应用了公司核心理念，设计了公司标识，办理了以公司标识作为注册商标的查询、申请和注册手续；设计并逐步开始应用了公司vi手册，为整体实施公司cis创造了初步的条件。
- 4、初步完成了公司基本管理制度的构建，颁布实施了基本管理制度21项。
- 5、实施了员工守则和标准化工作礼仪、标准化作息安排、标准化工作程序，员工队伍形成了“议事讲规则、办事讲程序”的风气。
- 6、全面启动了贯标认证、文本管理、绩效考核、企业文化建设等四项基础性工作。
- 7、全面完成了2004年的经营指标。2004年预算实现利润11.3万元。

一年来的主要工作

“主业管吃饭，公司管发展”，为公司谋求可持续发展进行了明确定位。集团领导要求我们要开风气之先，要做试验田，要做先锋队。我们感到，谋求可持续发展，就是要求我们走规范之路、走创新之路，更是要求我们处理好规范和创新的辩证关系。

一年来，我们在以下四方面进行了积极的探索：

一、完善公司法人治理结构

一是对公司进行制度性安排，明晰产权、明确权责。

经过反复磋商、细致论证，依照《公司法》的要求，完善了股东会、董事会、监事会、总经理（经营管理层）的职权和议事规则。制订了《公司治理准则》。阐明了公司治理的基本原则、投资者权利保护的实现方式、控股股东权利义务、关联交易以及公司董事、监事、经理、董事会秘书、财务负责人等高级管理人员所应当遵循的、基本的行为准则和职业道德等内容。

2004年，我们按照公司章程和准则的上述规定，认真履行股东会、董事会、监事会的职权。三个会议的议题确定、通知义务、讨论方式、决议程序和决定内容都是严格按照《公司治理准则》和《公司章程》规定的规则和程序进行。至今，公司依法召开了股东会六次、董事会和监事会七次。先后审议通过了公司年度经营管理方案、财务预决算方案、公司章程修正案和基本管理制度以及公司项目投资、业务变更等重大问题。

二是构筑企业管理平台，合理确定管理幅度和管理层次。

为有效支撑和控制公司的运筹体系，实现公司制度安排，结合公司运营状况，公司依法设置了四个管理机构、四个事业部，办理了6个分支机构营业执照。经过一年的运行，对管理机构职能又适时做出部分调整，重新任命了2名管理人员。

先后颁布实施了基本管理制度21项，其他工作制度33项。各项工作议题均由程序安排运行。总经理办公会议制度、专业会议制度、工作任务催办制度、信息反馈制度取得良好效果。议事讲规则、办事讲程序的风气在公司逐渐形成。

另外，为保证公司的规范运营，公司在机构设置中拟设了公

司外部的管理顾问、法律顾问和财税顾问。目前，管理顾问和法律顾问的工作职能暂时由董事会秘书履行。财税顾问合同已履行了一年，工作成效显著，今年又对该顾问合同进行了续签。

三是依法规范公司对外事务，完善相关登记和审批手续。

在先后办理了公司成品油经营特许、安全、防火、国有资产、税务登记等十项相关登记和审批手续的基础上，公司取得了油田地面工程防腐保温设计（甲级）资质《专项工程设计证书》；取得了管道工程专业承包三级《建筑业企业施工资质证书》。

二、理顺公司经营业务关系

公司成立后，投入运营的经营业务主要可分为三类：一是从公司控股股东变更到公司的业务；二是承袭石化产品交易部改制前的债权债务；三是论证实施新的投资项目。

首先，规范导入公司经营业务。

对润滑油零售业务，公司单独办理了不具法人资格的分支机构营业执照，理顺费用核算和纳税体系。对宾馆餐饮业务，公司在办理特业许可的基础上，办理了分支机构营业执照，对其单独核算、集中管理、单独纳税；对汽车修理业务，公司在办理特业许可的基础上，单独核算、集中管理，合并纳税。对工程设计、工程施工、技术服务业务，由公司对外签订服务合同，统一开拓市场、统一核算、统一纳税。

其次，全面实施生产经营指标责任制，规范管理工作。

公司与各事业部签定了目标经营合同，明确了经营目标和考核政策。建立了信息统计制度，从2004年7月份开始，每月对各事业部经营、生产情况进行统计月报；收集各部室规范化

管理工作进展情况，每月形成公司管理工作动态。通过规范管理工作，有效保证了公司年度生产经营指标的全面实现。

三、全方位推进企业文化建设

没有文化支撑的企业是没有底蕴、没有内涵并不可能超越自我、不可能保持持久发展的企业。公司于2004年8月颁布实施了《公司标识总体设计推进计划》，企业文化建设全面系统启动。

在塑造企业文化上，我们注重抓了三个环节的工作：

一是抓管理人员对企业文化的认识环节。

我们公司的企业文化推进过程，称得上是一个较为艰难的认识转变过程和观念更新过程。在该不该实施企业文化的问题上，公司管理层有较为一致的认识。但是，在如何推进企业文化实施的问题上，公司上下却有着不同的想法和认识。主要矛盾，来自于长期在计划经济体制下沉淀的固有模式，以及这种模式对企业管理观念的影响，对企业发展认识的影响。针对不同的想法、认识，我们分别采取了不同的措施，逐步加深理解，提高认识。

首先是讲案例、谈体会。通过讲雀巢咖啡、完达山乳业的企业文化建设案例、谈体会，拓展管理人员的视野，提高其对经营企业文化效果的认识。

其次是办讲座、留作业、写设想。重点讲清楚经营企业文化与公司长远发展战略的关系，要求管理人员结合公司工作实际谈体会，取得了一定的收效。

再次是算大帐、细对比。算公司标识进行商标注册，从查询到申请到注册投入的直接成本是几千元，对比商标注册完成后，经过法定程序，现在的投入就可以评估，就会收到优良

的效益回报。

通过这些活动，公司管理人员对企业文化有了初步理解。

二是抓公司企业文化核心内容环节。

经过半年多的摸索和实践，我们在公司企业精神、价值理念、发展理念等核心理念的引导下，初步确定了公司“体制性企业文化”、“经营性企业文化”和“管理性企业文化”的核心内容，确定了“诚信为本、把握市场、经营创新”等20个主题作为标准。

对这三个层次的文化建设的运行情况，公司及时在经理办公会上围绕“已经做了什么”，“正在做什么”，“还要做什么”等三个问题进行了对照检查，并对推进情况进行了分析。通过检查分析，我们愈发感觉到认识的转变、观念的更新是一个较为长期的过程，还有更多的工作需要我们逐步规范。

三是抓企业文化推进与公司管理水平结合的环节。

比如，我们过去在处理业务中比较善于说“不行”，而不善于说这项工作怎么做“能行”。通过提高认识、转变观念，安排大处着眼、小处着手的决策运行制度，提出建设性意见已成为公司管理人员岗位工作能力的体现。经理办公会确定工作目标和工作任务后，会议要求，承办部门拿出建设性的落实意见；承办部门要求，承办岗位拿出建设性意见，责任到人，任务到岗，一级对一级负责，使建议权与决策权、审批权都得到落实。

四、建设高素质的管理团队

稳定进取的团队是企业不断成功的保证；高效双赢的人力资源管理是企业稳定进取团队的保证。

首先，建立有效的团队动态管理机制。公司成立伊始，就有目标、有重点地从公司的长远发展出发，重点选择不同专业的管理人员进入管理层。随着业务的开展，公司利用半年工作述职的契机，实行末位淘汰、竞争上岗，末位淘汰1人，团队动态管理机制开始运行。

第二，用制度培养团队自觉行为。一年来，员工守则制度；办公公示制度；出勤打卡制度；升国旗、唱国歌制度；诵读公司理念制度；工间操制度；部室例会制度相继实施。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，营造学习氛围和机制。以迎接党的十六大召开和贯彻党的十六大精神为契机，公司大力组织全体党员和管理人员收看了开幕式、闭幕式和其他重要新闻节目，学习江总书记“三个代表”精神、党的十六大报告和新党章，以党委下发的20道讨论题为主要内容，组织学习讨论贯彻落实“三个代表”重要思想与谋求公司可持续发展的思路。

公司坚持内部培训与外出培训结合，在内部培训中，安排专门的学习时间，讲授了《公司章程》、《公司和公司法》专题等系列讲座。先后有8名管理人员分别前往北京石油干部管理学院、江汉职工大学、江汉石油学校等地学习法律知识、企业管理知识、经济法、会计学、财税知识等。有5人参加了大连工程学院工商管理班的学习。

存在的问题

一是业务拓展不深入，主营业务不突出；二是股权结构不合理，一股独大；三是人才培育、培养的方法不多、力度不大；四是公司对分支机构的监管不深入，分支机构经营行为存在随意性；五是认识的提高、观念的转变，创新的思维还没有形成机制，将直接影响公司整体效率的整合。

我们将把解决这些问题作为下步工作的重点，尽快采取措施，尽快扭转由此带来的不利影响。

下步打算

为了进一步提升公司核心竞争能力，保持持续发展趋势，公司下步的总体安排是以做强为基础，谋求做大。首先是做强，即：合理的制度安排、谨慎的战略选择、全方位地企业文化塑造。其次是在做强的基础上，谋求做大，即：探讨资本运营之路。用规范的上市公司的基本要求，提高公司的经营和管理水平。这是公司进一步发展必须选择的道路。按照这个总体安排，公司2004年在做好制度安排、文化塑造的同时，把工作重心要放在战略选择上，具体工作放在业务拓展、市场开发、成本控制、人才培养、文化塑造和股权完善上。

一、 关于业务拓展

2005年公司业务拓展的目标是：寻求企业新的利润增长点，打造新的支柱产业，全面拓展业务范围，保持持续稳定发展。重点在三个方面下功夫。

（一）在明确业务拓展基本原则上下功夫

高度重视项目的科技含量；充分考虑投资项目的社会效益；缜密论证，规避风险；注重项目的可持续性，用不断的创新和应变，深入挖掘项目的潜质，确保公司的长远发展。

（二）在业务拓展目标调研论证上下功夫

2004年公司将以实现“631”业务拓展为目标。

“6”即从众多的项目中选择6个重点项目进行详细可行性调研。

“3”即从6个可行性调研项目中，筛选3个项目进行评估。

“1”最终保证从3个评估项目中，确定个1个项目作为公司2004年实施项目。

（三）在落实多元化的投资方式上下功夫

二、 关于成本控制

落实五项具体措施：

一是加强领导、完善计划。由公司主要领导和有关负责人组成预算委员会，履行审议年度财务预算方案、年度财务预算执行报告、对预算外支出和其他重大支出作出决策等工作职能，并对预算执行情况进行监督和检查。

预算指标层层分解，纵向到底、横向到边，部分指标落实到岗、责任到人。对所属事业部实行目标利润指标完成情况与绩效考核兑现挂钩，严考核，硬兑现。

二是严格成本费用支出审批程序。严格执行资金月度预算平衡会制度。坚持“一支笔”的原则，即公司的全部开支，最终必须由总经理审批签字。具体操作中采取预算内实行“四审批”的程序，预算外实行“五审批”的程序。即单位部门领导审、财务部主任审、主管财务领导审，最终由公司总经理审批签字。对于大额预算外开支、大额非生产性开支、特殊业务、非规律性日常性开支、重大对外投资等，需要经过董事长审批。

三是严格专项费用支出控制。结合2004年运营情况，进一步摸准、核实材料费、修理费、水电费、资料费等成本费用消耗标准。严格按照会计制度和国家税法相关规定控制业务招待费、广告费、公司宣传费等支出。成本费用分解到各事业部、机关各部、室，按预算严格控制。

四是严格成本目标控制。重点放到可控成本上，以资金计划管理为切入点，完善月度资金计划，以月度控制保证年度预算指标的实现。严格控制管理性开支，保证生产性开支的资金需求（生产性支出严格按照定额控制，突发性支出留有不可预见的部分，以免造成生产资金需求缺口），必须办的，坚决保证提供资金支持，精打细算，少花钱，多办事；“雪中送碳”的工作按标准做；可办可不办的，坚决不办，“锦上添花”的工作少做。

三、 关于人力资源

努力在建立人力资源开发机制和规范管理上迈出实质性的步伐。

一是合理确定公司人才队伍建设规划。力争经过3-5年的努力，培育5-10名职能部门负责人队伍；培育1-2名专家和学术技术带头人；培育3-5名外向型、复合型人才；培育一批适应岗位需求的管理人员；培育一支高级生产操作岗位员工队伍，构建起公司的人才支柱构架。

二是转变观念、强化培训，重在效果。对重要岗位、核心人才要逐岗、逐人确定后备人选，落实培养措施，建立人才档案，加强超前储备，保证公司随时拥有充足的“人才备份”。突出个性化培训，以建立学习型企业为目标，区分人才的不同类别，采取因人、因事、因时制宜的培训方式，增强培训内容的个性化、针对性，使培训取得良好的效果。

三是优化公司人力资源配置。全过程、全方位进行工作量写实，明确岗位职责，合理确定单位岗位数量和定员，结合文本管理的实施，逐步形成岗位设置科学、岗位名称规范、岗位职责明确、岗位等级合理的组织结构。进一步理顺公司机关工作职能，优化工作流程，简化工作内容，规范工作制度，提高管理水平和办事效率。

四、关于企业文化

一、在业务拓展、市场开发和人力资源开发管理上，继续以公司核心理念和企业文化核心内容为主线，引导、把握和支撑上述工作的开展。

二、全方位按计划塑造公司企业文化，不能仅仅停留在vi（视觉识别）系统的应用上，重点要从vi向bi（制度设计）mi（理念设计）深入推进，初步构建公司的cis（企业形象、品牌战略）系统。

三、适时在商标注册获得批准后，申请政府法定机构对公司商标进行评估，使公司商标、公司品牌迅速形成价值化的无形资产。

四、建立科学的使用管理制度和提升品牌价值的机制，通过企业文化的塑造，不断拓展公司可持续发展的空间。

五、关于股权结构

解决公司股权结构不合理的问题，要充分运用市场规则和法律手段，在充分取得政府主管部门的指导和支持下，研究吸收投资人、企业兼并和期权调整等三种形式。计划以试行期权为切入点，启动股权结构调整改善工作。

总之，新的一年对我们提出了新的要求，完善的制度安排、科学的战略选择和全方位的企业文化塑造是我们谋求可持续发展的出发点和落脚点。我们要在总公司工作会议精神指引下，不断创新局面，开拓公司新未来。

公司董事会工作报告篇三

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。

公司董事会工作报告篇四

一、完善公司法人治理结构

一是对公司进行制度性安排，明晰产权、明确权责。

经过反复磋商、细致论证，依照《公司法》的要求，完善了股东会、董事会、监事会、总经理(经营管理层)的职权和议事规则。制订了《公司治理准则》。阐明了公司治理的基本原则、投资者权利保护的实现方式、控股股东权利义务、关联交易以及公司董事、监事、经理、董事会秘书、财务负责人等高级管理人员所应当遵循的、基本的行为准则和职业道德等内容。

20xx年，我们按照公司章程和准则的上述规定，认真履行股东会、董事会、监事会的职权。三个会议的议题确定、通知义务、讨论方式、决议程序和决定内容都是严格按照《公司治理准则》和《公司章程》规定的规则和程序进行。至今，公司依法召开了股东会六次、董事会和监事会七次。先后审议通过了公司年度经营管理方案、财务预决算方案、公司章程修正案和基本管理制度以及公司项目投资、业务变更等重大问题。

二是构筑企业管理平台，合理确定管理幅度和管理层次。

为有效支撑和控制公司的运筹体系，实现公司制度安排，结合公司运营状况，公司依法设置了四个管理机构、四个事业

部，办理了6个分支机构营业执照。经过一年的运行，对管理机构职能又适时做出部分调整，重新任命了2名管理人员。

先后颁布实施了基本管理制度21项，其他工作制度33项。各项工作议题均由程序安排运行。总经理办公会议制度、专业会议制度、工作任务催办制度、信息反馈制度取得良好效果。议事讲规则、办事讲程序的风气在公司逐渐形成。

另外，为保证公司的规范运营，公司在机构设置中拟设了公司外部的管理顾问、法律顾问和财税顾问。目前，管理顾问和法律顾问的工作职能暂时由董事会秘书履行。财税顾问合同已履行了一年，工作成效显著，今年又对该顾问合同进行了续签。

三是依法规范公司对外事务，完善相关登记和审批手续。

在先后办理了公司成品油经营特许、安全、防火、国有资产、税务登记等十项相关登记和审批手续的基础上，公司取得了油田地面工程防腐保温设计(甲级)资质《专项工程设计证书》；取得了管道工程专业承包三级《建筑业企业施工资质证书》。

二、理顺公司经营业务关系

公司成立后，投入运营的经营业务主要可分为三类：一是从公司控股股东变更到公司的业务；二是承袭石化产品交易部改制前的债权债务；三是论证实施新的投资项目。

首先，规范导入公司经营业务。

对润滑油零售业务，公司单独办理了不具法人资格的分支机构营业执照，理顺费用核算和纳税体系。对宾馆餐饮业务，公司在办理特业许可的基础上，办理了分支机构营业执照，对其单独核算、集中管理、单独纳税；对汽车修理业务，公司在办理特业许可的基础上，单独核算、集中管理，合并纳税。

对工程设计、工程施工、技术服务业务，由公司对外签订服务合同，统一开拓市场、统一核算、统一纳税。

其次，全面实施生产经营指标责任制，规范管理工作。

公司与各事业部签定了目标经营合同，明确了经营目标和考核政策。建立了信息统计制度，从20xx年7月份开始，每月对各事业部经营、生产情况进行统计月报；收集各部室规范化管理工作进展情况，每月形成公司管理工作动态。通过规范管理工作，有效保证了公司年度生产经营指标的全面实现。

三、全方位推进企业文化建设

没有文化支撑的企业是没有底蕴、没有内涵并不可能超越自我、不可能保持持久发展的企业。公司于20xx年8月颁布实施了《公司标识总体设计推进计划》，企业文化建设全面系统启动。

在塑造企业文化上，我们注重抓了三个环节的工作：

一是抓管理人员对企业文化的认识环节。

我们公司的企业文化推进过程，称得上是一个较为艰难的认识转变过程和观念更新过程。在该不该实施企业文化的问题上，公司管理层有较为一致的认识。但是，在如何推进企业文化实施的问题上，公司上下却有着不同的想法和认识。主要矛盾，来自于长期在计划经济体制下沉淀的固有模式，以及这种模式对企业管理观念的影响，对企业发展认识的影响。针对不同的想法、认识，我们分别采取了不同的措施，逐步加深理解，提高认识。

首先是讲案例、谈体会。通过讲雀巢咖啡、完达山乳业的企业文化建设案例、谈体会，拓展管理人员的视野，提高其对经营企业文化效果的认识。

其次是办讲座、留作业、写设想。重点讲清楚经营企业文化与公司长远发展战略的关系，要求管理人员结合公司工作实际谈体会，取得了一定的收效。

再次是算大帐、细对比。算公司标识进行商标注册，从查询到申请到注册投入的直接成本是几千元，对比商标注册完成后，经过法定程序，现在的投入就可以评估，就会收到优良的效益回报。

通过这些活动，公司管理人员对企业文化有了初步理解。

二是抓公司企业文化核心内容环节。

经过半年多的摸索和实践，我们在公司企业精神、价值理念、发展理念等核心理念的引导下，初步确定了公司“体制性企业文化”、“经营性企业文化”和“管理性企业文化”的核心内容，确定了“诚信为本、把握市场、经营创新”等20个主题作为标准。

对这三个层次的文化建设的运行情况，公司及时在经理办公会上围绕“已经做了什么”，“正在做什么”，“还要做什么”等三个问题进行了对照检查，并对推进情况进行了分析。通过检查分析，我们愈发感觉到认识的转变、观念的更新是一个较为长期的过程，还有更多的工作需要我们逐步规范。

三是抓企业文化推进与公司管理水平结合的环节。

在半年来的实践中，我们不是就文化做文化，而是在绩效考核、文本管理和贯标认证工作中，以企业文化为主线，把公司核心理念，企业文化核心内容贯穿上述工作的全过程。努力向实现企业文化的制度化、实践化、教育化、奖惩化、系统化迈进。

比如，我们过去在处理业务中比较善于说“不行”，而不善

于说这项工作怎么做“能行”。通过提高认识、转变观念，安排大处着眼、小处着手的决策运行制度，提出建设性意见已成为公司管理人员岗位工作能力的体现。经理办公会确定工作目标和工作任务后，会议要求，承办部门拿出建设性的落实意见；承办部门要求，承办岗位拿出建设性意见，责任到人，任务到岗，一级对一级负责，使建议权与决策权、审批权都得到落实。

四、建设高素质的管理团队

稳定进取的团队是企业不断成功的保证；高效双赢的人力资源管理是企业稳定进取团队的保证。

首先，建立有效的团队动态管理机制。公司成立伊始，就有目标、有重点地从公司的长远发展出发，重点选择不同专业的管理人员进入管理层。随着业务的开展，公司利用半年工作述职的契机，实行末位淘汰、竞争上岗，末位淘汰1人，团队动态管理机制开始运行。

第二，用制度培养团队自觉行为。一年来，员工守则制度；办公公示制度；出勤打卡制度；升国旗、唱国歌制度；诵颂公司理念制度；工间操制度；部室例会制度相继实施。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，营造学习氛围和机制。以迎接党的xx大召开和贯彻党的xx大精神为契机，公司大力组织全体党员和管理人员收看了开幕式、闭幕式和其他重要新闻节目，学习江“三个代表”精神、党的xx大报告和新党章，以党委下发的20道讨论题为主要内容，组织学习讨论贯彻落实“三个代表”重要思想与谋求公司可持续发展的思路。

公司坚持内部培训与外出培训结合，在内部培训中，安排专门的学习时间，讲授了《公司章程》、《公司和公司法》专题等系列讲座。先后有8名管理人员分别前往北京石油干部管

理学院、江汉职工大学、江汉石油学校等地学习法律知识、企业管理知识、经济法、会计学、财税知识等。有5人参加了大连工程学院工商管理班的学习。

存在的问题

一是业务拓展不深入，主营业务不突出；二是股权结构不合理，一股独大；三是人才培育、培养的方法不多、力度不大；四是公司对分支机构的监管不深入，分支机构经营行为存在随意性；五是认识的提高、观念的转变，创新的思维还没有形成机制，将直接影响公司整体效率的整合。

我们将把解决这些问题作为下步工作的重点，尽快采取措施，尽快扭转由此带来的不利影响。

下步打算

为了进一步提升公司核心竞争能力，保持持续发展趋势，公司下步的总体安排是以做强为基础，谋求做大。首先是做强，即：合理的制度安排、谨慎的战略选择、全方位地企业文化塑造。其次是在做强的基础上，谋求做大，即：探讨资本运营之路。用规范的上市公司的基本要求，提高公司的经营和管理水平。这是公司进一步发展必须选择的道路。按照这个总体安排，公司20xx年在做好制度安排、文化塑造的同时，把工作重心要放在战略选择上，具体工作放在业务拓展、市场开发、成本控制、人才培养、文化塑造和股权完善上。

一、关于业务拓展

20xx年公司业务拓展的目标是：寻求企业新的利润增长点，打造新的支柱产业，全面拓展业务范围，保持持续稳定发展。重点在三个方面下功夫。

(一)在明确业务拓展基本原则上下功夫

高度重视项目的科技含量;充分考虑投资项目的社会效益;缜密论证, 规避风险;注重项目的可持续性, 用不断的创新和应变, 深入挖掘项目的潜质, 确保公司的长远发展。

(二)在业务拓展目标调研论证上下功夫

20xx年公司将以实现“631”业务拓展为目标。

“6”即从众多的项目中选择6个重点项目进行详细可行性调研。

“3”即从6个可行性调研项目中, 筛选3个项目进行评估。

“1”最终保证从3个评估项目中, 确定个1个项目作为公司20xx年实施项目。

(三)在落实多元化的投资方式上下功夫

3、论证依托优质企业(国内、国际)开展合作的可行性。争取达到三个目的: 一是全方位的学习, 以此规范公司的经营管理模式;二是完成适应市场经济的位置转换, 进行资本积累和人才积累;三是规避市场风险, 保持相对稳定的利润收入。

二、关于成本控制

落实五项具体措施:

一是加强领导、完善计划。由公司主要领导和有关负责人组成预算委员会, 履行审议年度财务预算方案、年度财务预算执行报告、对预算外支出和其他重大支出作出决策等工作职能, 并对预算执行情况进行监督和检查。

预算指标层层分解, 纵向到底、横向到边, 部分指标落实到岗、责任到人。对所属事业部实行目标利润指标完成情况与绩效

考核兑现挂钩，严考核，硬兑现。

二是严格成本费用支出审批程序。严格执行资金月度预算平衡会制度。坚持“一支笔”的原则，即公司的全部开支，最终必须由总经理审批签字。具体操作中采取预算内实行“四审批”的程序，预算外实行“五审批”的程序。即单位部门领导审、财务部主任审、主管财务领导审，最终由公司总经理审批签字。对于大额预算外开支、大额非生产性开支、特殊业务、非规律性日常性开支、重大对外投资等，需要经过董事长审批。

三是严格专项费用支出控制。结合20xx年运营情况，进一步摸准、核实材料费、修理费、水电费、资料费等成本费用消耗标准。严格按照会计制度和国家税法相关规定控制业务招待费、广告费、公司宣传费等支出。成本费用分解到各事业部、机关各部、室，按预算严格控制。

四是严格成本目标控制。重点放到可控成本上，以资金计划管理为切入点，完善月度资金计划，以月度控制保证年度预算指标的实现。严格控制管理性开支，保证生产性开支的资金需求(生产性支出严格按照定额控制，突发性支出留有不可预见的部分，以免造成生产资金需求缺口)，必须办的，坚决保证提供资金支持，精打细算，少花钱，多办事；“雪中送碳”的工作按标准做；可办可不办的，坚决不办，“锦上添花”的工作少做。

五是强化成本费用分析。季分析与月分析结合，财务资产部每季度对成本执行情况进行分析，形成书面材料；每月对主要成本费用指标、月度预算执行和基层单项成本进行分析，发现问题，掌握指标升降因素，落实有效措施。

三、关于人力资源

努力在建立人力资源开发机制和规范管理上迈出实质性的步

伐。

一是合理确定公司人才队伍建设规划。力争经过3-5年的努力，培育5-10名职能部门负责人队伍；培育1-2名专家和学术技术带头人；培育3-5名外向型、复合型人才；培育一批适应岗位需求的管理人员；培育一支高级生产操作岗位员工队伍，构建起公司的人才支柱构架。

二是转变观念、强化培训，重在效果。对重要岗位、核心人才要逐岗、逐人确定后备人选，落实培养措施，建立人才档案，加强超前储备，保证公司随时拥有充足的“人才备份”。突出个性化培训，以建立学习型企业为目标，区分人才的不同类别，采取因人、因事、因时而宜的培训方式，增强培训内容的个性化、针对性，使培训取得良好的效果。

三是优化公司人力资源配置。全过程、全方位进行工作量写实，明确岗位职责，合理确定单位岗位数量和定员，结合文本管理的实施，逐步形成岗位设置科学、岗位名称规范、岗位职责明确、岗位等级合理的组织结构。进一步理顺公司机关工作职能，优化工作流程，简化工作内容，规范工作制度，提高管理水平和办事效率。

总之，新的一年对我们提出了新的要求，完善的制度安排、科学的战略选择和全方位的企业文化塑造是我们谋求可持续发展的出发点和落脚点。我们要在总公司工作会议精神指引下，不断创新局面，开拓公司新未来。

公司董事会工作报告篇五

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）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，为合作社能有效开展工作打下基础；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

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。

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

一年来主要工作

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！提前祝各位节日愉快，全家幸福安康！

谢谢大家！

公司董事会工作报告篇六

====年，在市委、市政府的正确领导下，我们市××党组全体成员带领机关全体干部职工，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习贯彻党的xx届四中、五中全会精神，中纪委四次、五次全会和省委、省纪委会议精神，认真学习市委《党风廉政建设责任制目标书》和廉政建设的有关文件、法规，联系工作实际，制定和完善了一系列相关规定和制度，围绕加强党的执政能力建设和全面落实科学发展观，坚持标本兼治、综合治理，惩防并举、注重预防的方针，

建立完善教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系，继续深入推进全系统党风廉政建设和反腐败斗争，进一步推进领导干部廉洁自律工作，结合保持共产党员先进性教育活动，不断加强宣传和教育，坚决从源头上预防和治理腐败，取得了党风廉政建设和反腐败斗争新的成果，为促进全市××经济的改革、发展和稳定做出了积极的贡献。

一、精心组织、明确职责，全面深入落实党风廉政建设责任制。

党风廉政建设是党的建设的重要内容，××党组及纪检组坚持从思想上提高认识，从讲政治的高度认识党风廉政建设责任制工作的极端重要性，不断增强党风廉政建设的自觉性和紧迫性，始终坚持党组统一领导，党政齐抓共管，纪检组协调，科室各司其职，依靠干部职工积极参与的工作领导体制和工作格局。年初，我们根据人员变动情况，调整充实了机关党风廉政建设责任制工作领导小组成员，由机关党组书记任组长，纪检组长及副主任任副组长，纪检、人事等部门为成员，同时明确了相应的工作职责，成立了一个精干有力的抓党风廉政建设的工作班子，切实加强了对全系统党风廉政建设责任制工作的领导。机关党风廉政建设工作领导小组坚持每季度召开一次党风廉政建设工作会议，及时研究、部署工作，有力地促进了工作开展。

二、制定制度，明确责任，逐级落实党风廉政建设目标责任制。

在抓党风廉政建设工作中，推行责任制，是使党风廉政制度化、规范化的重要举措。年初，结合党员先进性教育与下属三个支部签订了“党风廉政建设责任书”，将此项工作同经济工作一起部署，一起检查，一起落实，一起考核。按有关规定，我们继续坚持“谁主管，谁负责”、“分级管理”、“一级抓一级”的原则，界定落实责任范围，实行班子成员分工负责制，具体责任与主管或分管的部门、单位、

科室相结合，即对所主管或分管的单位、部门、科室的党风廉政建设负领导责任，各支部的书记对其班子成员和所涉单位、部门的党风廉政建设负直接责任，责任制的落实直接与年终考核挂钩，这样层层分解明确，增强了领导干部的紧迫感和责任感，提高了抓党风廉政建设的积极性和主动性，领导班子和个人责任分明，团结协作，工作务实。同时，我们还建立和完善了领导干部廉洁自律档案，把每次考核结果装入本人档案，作为组织上考核、提拔干部的重要依据，对当年被考核为不合格的科室负责人，要进行组织调整，并根据情节轻重给予主要责任人党纪、政纪处分。对党政领导干部严重失职，分管范围内党风廉政建设方面出现较大问题，除追究当事人的责任外，还要追究同级主要领导和上级分管领导的责任。全年没有党员干部违反党风廉政建设规定，机关没有出现考核不合格的领导干部和一般工作人员。

三、强化教育，固本奠基，为党风廉政建设责任制的落实打好基础。

展经常化、制度化的学习活动，××机关每周星期五为集中学习日，党组按季度开展中心理论学习，同时还采用以会代训，利用广播、电视、黑板报等方式，开展党的路线、方针、政策及党纪、政纪的学习，学习廉政规定，加强领导干部人生观、价值观教育，同时把党纪、政纪法规纳入“三会一课”的组成部分；四是认真组织征订《中国监察》、《中国纪检监察报》、《党风党纪》等党风廉政建设刊物，超额完成市里下达的任务，认真发放并及时组织学习，巩固宣传阵地。通过学习，不仅提高了广大党员干部的思想认识，增强了拒腐防变能力，而且坚定了共产主义理想信念，牢固树立宗旨意识，执政为公，勤政为民，形成了良好的社会舆论氛围，有力地促进了党风廉政建设责任制工作的顺利开展。

四、突出重点，狠抓关键，用实际行动取得党风廉政建设新成效。

实施党风廉政建设责任制，根本在落实，关键在行动。在认真分析、研究责任目标的基础上，不断加大工作力度，真正在落实上下功夫，靠实际行动求成效。

第一，抓制度完善。我们建立健全了“党风廉政建设责任制”、“学习制度”、“会议制度”、“集体领导和分工负责制度”、“重要情况通报和报告制度”、“述职述廉制度”“民主生活会制度”、“*处理制度”、“谈话和诫勉制度”、“财务管理制度”、“车辆管理制度”、“公务接待制度”等==项工作、生活、学习制度，并将这些规定、制度公开，接受干部群众的监督，逐步完善用制度管理人的管理体系。

第二，抓作风建设。我们认真贯彻执行《八条禁令》，狠刹五股歪风，坚决扼制吃喝、漂浮、粗暴、攀比、闹不团结、霸道=种风气。机关领导班子坚持民主集中制原则，坚持走群众路线，对大额度资金开支及重大问题坚持集体讨论决策，人事任免事先征求纪检组意见，集体讨论后按规定向市委组织部、人事局报批，事情一经决定后，班子成员团结协作，无怨言不拆台，团结干事。按要求召开民主生活会，按“八个坚持，八个反对”的要求，会前认真征求意见，会上认真开展批评和自我批评，会后认真整改，会议质量明显提高，成效明显。领导干部无违规定驾车、公车私用、赌博、话费超支报销等情况；领导干部无利用婚丧喜庆借机敛财，班子成员无任何违纪行为，领导当楷模得以体现。各支部、单位、科室领导个人都查找自身问题，制定并落实整改措施，设立举报电话及举报箱。通过作风整改，“四难”现象少了，服务意识强了，取得了预期效果。

第三，抓热点重点。一是我们从群众普遍关心涉及群众切身利益的问题入手，对机关日常开支情况、三项治理情况以及人事任免等工作公开向群众公开，将工作职责和办事依据、条件、程序、时限、结果及单位财务状况进行公开，还在干部职工会上公开领导干部廉洁自律情况，公务接待、出差、

内部财务等干部关心的问题公开。全机关的政务公开工作基本步入民主化、制度化、规范化轨道，给广大干部职工一个明白。二是推进依法行政，民主管理进程。年内由于先进性教育活动的深入开展，为民服务意识增强，党群干群关系得到了改善，来信来访较往年有明显下降，年内接待群众来访==人次，均在规定的时限内办理完毕，按规定上报。三是严格按照“三项治理”规定把工作落到实处，一把手亲自抓，每项工作都具体落实到人，无论是“制止奢侈浪费工作”、“清车工作”还是“清房工作”，件件都是按市三项治理办公室要求，逐项申报、调查、公示等，特别是今年的清房工作，从机关主要领导、科级干部到普通职工都积极配合工作，认真学习有关文件、政策，分别按时间要求，进行了个人申报、单位申报、外调、组织核实、单位公示，到目前为止，机关=名县处级领导，==名科级领导已经按规定进行了退房或者补交房款处理，一般干部清房工作也在认真按规定进行，全机关清房工作按要求完成了进度。同时，我们根据要求，不折不扣地完成了上级交办的其他工作，十月份清理党政机关工作人员入股煤矿工作中，我们积极配合进行了广泛宣传和动员，没有一个人入股或参股煤矿经营。！

五、创设环境，保驾护航，促进××经济快速健康发展。

一年来，党风廉政建设的开展，为全市××经济发展营造了良好的政治环境。我们紧紧围绕年初制定的经济目标和“一争两转五突破”的工作思路，以结构调整为主线、以体制和机制创新为动力、突出抓好企业改革、结构调整、资产运营三个重点，保持了全市集体经济持续、健康、快速发展，在速度、效益连续四年以二位和三位数攀升的基础上，再创历史最好水平，提前两个月超额完成全年目标，其中利税、利润总量和增幅双双位居全省同行业首位。特别是七月份，我们胜利召开了全市××工业第二届代表大会，健全了××机构，宣传了××形势，壮大了××实力，取得了很好的效果。受到了全国总社、省××和市委、市政府的表扬和肯定。

公司董事会工作报告篇七

各位股东代表，大家好！

今天，兰州朗青交通科技有限公司在这里召开股东大会，借此机会，我首先向在过去一年里为朗青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年对于朗青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《兰州朗青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，朗青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：组建朗青自行车队、举办朗青篮球联谊赛、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，由我们朗青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，正是每一位朗青员工的辛勤努力才促成了朗青的不断发展。

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。对于朗青而言，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。

20xx年，公司在各项资质的申办上积极探索、努力实践，先后取得了甘肃省安全技术防范工程设计施工二级资质、计算机信息系统集成三级资质以及由国家住房和城乡建设部颁发的公路交通工程专业承包资质：通信、监控、收费综合系统工程资质等三个资质。

20xx年公司承办了中国公路学会计算机应用分会20xx年学术

交流会暨年会，外来参会人员108人次，全部参会人员近300人次，此次年会的成功举办极大地提升了公司在设计院乃至全国各省市的勘察设计单位中的形象，得到了与会人员的一致好评！

20xx年我们虽然做了大量的工作，取得了一定的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。这些问题都是我们今后要努力的方向□20xx年我们会在申办各种资质上再下功夫，努力增加原始积累，使公司各方面都能取得新的更大的进展。

四、进一步加强企业思想政治及员工日常教育工作，不断提升企业形象。抓好员工思想政治的教育，尤其对新进员工的教育培养更加重视，使朗青的形象不断得到提升。

总之，在今后的工作中朗青公司将认真贯彻设计院的领导精神，充分发挥朗青公司“将企业做大做强”的发展理念，从公司的发展实际出发，在实现企业发展目标的同时，本着“着眼未来，务求实效”的原则和“以人为本”的管理理念，进一步深入学习实践科学发展观，为朗青未来的发展营造一个更加和谐的环境，使朗青公司能够更好、更快地发展起来。

谢谢大家！

公司董事会工作报告篇八

公司第一届董事会审计委员会由独立董事曾繁英女士、独立董事王建章先生和董事侯济恭先生组成□xx年3月10日，经第二届董事会第一次会议审议，选举独立董事曾繁英女士、独立董事王建章先生和董事侯济恭先生为公司审计委员会委员，由曾繁英女士担任审计委员会召集人。

(一)xx年2月7日，审计委员会召开第一届审计委员会第七次会议，会议审议通过了xx年度公司财务会计报表和xx年度内部控制制度自我评价报告，并听取了审计部xx年度审计工作总结和xx年度审计工作计划的汇报。

(二)xx年6月5日，审计委员会召开第二届审计委员会第一次会议，会议听取并审议通过了关于续聘福建华兴会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“福建华兴”)为公司xx年度的财务审计机构的议案和公司xx年度财务决算报告的议案，并听取了审计部第一季度审计工作的汇报。

(三)xx年7月11日召开第二届审计委员会第二次会议，会议审议通过了公司xx年上半年度财务报告，并听取了审计部上半年审计工作的汇报。

福建华兴会计师事务所(特殊普通合伙)具有从事证券相关业务资格，能遵守执业准则，较好地完成了公司委托的各项工作，能针对公司出现的问题提出管理建议。鉴于上述原因，经审计委员会审议，向董事会提出了续聘福建华兴为公司xx年度外部审计机构的建议。报告期内，审计委员会与福建华兴就审计范围、审计计划、审计方法等事项进行了充分讨论与沟通，未发现在审计中存在重大需关注事项。审计委员会认为福建华兴对公司进行审计期间勤勉尽责，遵循了独立、客观、公正的执业准则。

报告期内，公司审计部在审计委员会的督导下，合理编制xx年度的内部审计计划，并按审计规范流程和计划对公司及下属各控股子公司的内部控制事项进行了内部审计监督，并对公司内部控制制度的建立、完善和执行情况进行检查和监督，有效防范经营风险，确保公司规范运作和健康发展。

报告期内，审计委员会认真审阅了公司财务报告及其信息披露，认为：公司财务报告真实、完整和准确，不存在重大会计

差错调整、重大会计政策及估计变更、涉及重要会计判断的事项、导致非标准无保留意见审计报告的事项，也不存在与财务报告相关的欺诈、舞弊行为及重大错报的可能性。

报告期内，审计委员会监督促进公司根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《中华人民共和国会计法》、《企业内部控制基本规范》及其配套指引、《上海证券交易所上市公司内部控制指引》及其他内部控制监管规则和相关规定的要求，不断完善并落实执行规范有效的内部控制制度，保证公司各项生产经营管理活动有章可循和规范运作。在防范企业经营风险，保证公司资产安全，确保财务报告及信息披露的真实、准确、完整，并在所有重大方面保持有效的财务内部控制。审计委员会通过审阅公司内部控制自我评价报告，认为公司已按照企业内部控制规范体系的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制，不存在财务报告内部控制重大缺陷。

报告期内，审计委员会积极协调公司管理层、内部审计部门及相关部门与福建华兴进行充分有效的沟通，保障外部审计工作的顺利开展。

报告期内，审计委员会根据《上海证券交易所上市公司董事会审计委员会运作指引》及《南威软件股份有限公司董事会审计委员会工作细则》等相关规定，恪尽职守、尽职尽责地履行了审计委员会的相应职责。

特此报告。

公司董事会工作报告篇九

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、负职责的共有企业。

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。这一点点、一滴滴，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日成立时公司把其当作货代办事处，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年工作主要任务

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意识强、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

会议精神和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经济增长点。华夏混凝土销售要主动策应县城新城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责任感、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沙，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！