

最新董事会总经理汇报 董事会工作报告(精选5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

董事会总经理汇报 董事会工作报告篇一

现在，我代表公司第二届董事会作工作报告，请予审议。

二届一次股东大会召开以来的三年，是公司成立以来面临困难和挑战最多的三年，也是公司经营取得较大成效的三年。三年来，董事会在县粮食局的正确领导下，以“农业增效、农民增收”为己任，全面贯彻国家粮食政策，致力落实粮食流通计划，积极转变经营方式，从容应对挑战，抢抓机遇，居弱图强，务实苦干，圆满完成了二届股东大会预定的目标任务，公司整体工作取得了新成效。

董事会严格遵循公司章程，坚持科学、民主、依法的原则，全面落实“管人”、“管战略”、“管资产”的职责，积极调整工作思路，突出粮食质量、经营效益和岗位职责三个重点，着力完善购销、成本和收益分配制度，责权明确、相互监督、相互制约的法人治理机制日臻完善。

坚持“以销定购、以购促销”的经营策略，立足县内抓收购，面向市场抓销售，经营量和社会效益大幅度提高。三年收购粮食12578万公斤，销售粮食12113万公斤，分别增长了25、2%和20、6%(其中:20xx年收购6249万公斤，销售6793万公斤)，是计划经济时期的10倍多，兑付粮款2、64亿元，同比增加82、7%。

坚持质量立企、注重效益的原则，严格执行国家粮食质量标准，严把收购、入库、保管环节，连续6年完成止亏增盈目标。20xx年—20xx年实现销售收入28288万元，毛利1391万元，统算盈亏持平，员工工资、福利、两金落实到位，企业经营水平在全市7县区保持领先。

坚持项目带动发展、资产开发改变面貌的思路，努力争取国家仓储建设项目1个，投入资金2800万元，新建中台3万吨粮库8500m²，预计明年7月底投入使用；申报危仓险库、果蔬保鲜和2、5万吨粮库项目3个。抓住小城镇建设的机遇，招引资金681万元，开发建设独店、星火、龙门商住楼171间4435m²，公司返购窗口房336m²。

三年来，我们主要做了以下六个方面的工作：

一是加强机制建设。

认真学习贯彻《公司法》，筹备召开了二届股东大会，选举产生了董事会、监事会和经理层，优化了公司组织机构，建立了“三会一层”的制约制衡结构。

二是完善法人治理结构。按照现代企业制度的要求，修订完善了经理层议事规则，建立了“决策科学、运转有序、执行有力、奖罚分明”的运行机制，依法明确了经理层和中层管理人员的工作职责，突出总公司在公司运作中的执行能力。

三是依法健全公司运行制度。

三年来，董事会次多次召开会议，听取了经理层和各方面的意见建议，研究了企业发展、利益分配、员工管理、粮食购销等方面的重大问题，讨论制定了劳动用工、考勤、收益分配、粮油购销、财务资产管理、仓储保管、粮油出入库以及员工待遇等13项制度，依法用制度管人管事。四是严格执行国家质量标准。统一使用质监部门验证的计量器具，诚实履

行购销合同，公开收购价格和质量标准，及时支付群众粮款，以“诚信第一，信用至上”为宗旨，全力打造诚信企业。

一是开展便民服务，改变收购方式。分公司及粮点主动掌握粮情，组织员工进村入户，积极组织粮源，开展上门收购、预约收购、设点收购，扩大主杂粮收购范围，千方百计抢占先机，控制粮源。二是积极衔接客户，打开省外市场。主动衔接四川、陕西老客户，加强与酒精、淀粉和饲料合作，打开玉米销售渠道；积极联系中央和省内储备企业，打开小麦销售市场；广泛连结网络、中介、经纪渠道，打开黑豆等杂粮销售市场；加强与云翔面业协作，长期供应原粮，在与民营企业交流中结识客商，寻找商机。三是融入现代流通，参与市场竞争。三年来，公司多次组织参加省粮油批发市场交易会，掌握市场行情，学习现代粮食交易方法。开展网购网销，竞拍竞卖玉米1000吨。四是转变经营方式，加快粮食周转。坚持勤进快销，薄利多销，加速资金流转，降低管理成本，提升盈利水平，促进效益增长。

一是开展险情排查。根据县局部署，积极开展隐患排查，重点检查5、12地震和7、23强降水造成的危害，针对问题边查边改。二是突出资金筹措。坚持“争取与自筹结合、排险与治危结合”的原则，年均在利润中列支10%的设施维护费，最大限度的购置设备和维护设施。三年筹集资金68、5万元，购置输送机、扒谷机6台，添置器械13台(件)，维修仓廩5座、宿办房16间、围墙550米，修善晒场、地坪500多平米，更新线路400多米。三是落实安全措施。争取县政府协调支持，疏通中台分公司水路415米，埋压排水管线40米，购置水泵2台，开挖蓄洪池20xx立方；加强出租房火患治理，更新线路200米；拆除危仓危房12，倒库移存粮食1000吨，排危除险措施到位。

一是加强职业道德教育。开展社会主义核心价值观教育，树立诚信立企的理念，制定企业行为规范和服务公约，开展耐心服务、微笑服务和礼貌服务活动，以情感人，以诚载德，联系群众，连结客户，实现双赢。二是公开服务承诺。公司

统一收集并发布信息，各粮点制作了公示牌，不定期公告收购品种、价格、等级和标准，入库粮食按质定等，按等定价，公平交易，童叟无欺，社会反响普遍较好。三是诚实守信立企。严格执行政策法规，健全资金、实物、账簿管理制度，真实记载、全面反映经营和财务状况，统一使用标准的计量器具，自觉接受农发行、税务、质检等部门监督检查，连续三年无不良信贷、无偷逃税费、无短斤少两等现象发生，公司连续三年被评为诚信企业。

认真贯彻劳动政策法规，维护员工的合法权益。公司与员工签订了劳动用工合同，明确了双方的权利和义务，规范了权责统一的劳动关系；严格执行薪酬制度，落实绩效工资制度，多劳多得，按业绩取酬。20xx年员工月均收入2999元，年均32300元。积极措办实事好事，增强归属感和荣誉感。为员工足额缴纳了养老金、失业金，制作了工作服，发放了取暖费。20xx年组织员工赴外考察学习，开展全员体检，坚持重大节日慰问，激发了工作热情，增强整体意识。三年来，公司被市社保局授予“劳动关系和谐企业”称号，中台分公司被县总工会授予为“工人先锋号”称号，姚双扣等2名员工被县总工会授予“岗位能手”。

各位股东！三年来的经营实践，我们经历了创业的艰辛，也深刻地体会到，要推动企业创新发展，我们必须坚持开放合作的理念，一手控粮源，一手拓市场，靠大联强，加强合作，才能为企业创新发展注入活力；我们必须坚持务实苦干的作风，人人同心，目标同向，不怕出力流汗，不惧脏苦险累，才能为企业创新发展增添动力；我们必须坚持发展抓项目的思路，紧盯政策机遇，努力衔接，争取支持，才能为企业创新发展添加竞争力；我们必须坚持自主创业的精神，立足实际，不等不靠，主动作为，不断更新设备，维护资产安全，才能为企业创新发展增加实力；我们必须坚持以人为本的观念，尊重员工，关心生活，才能为企业创新发展激发凝聚力。这些成绩和经验的取得，是县局统筹谋划、精心指导、鼎力支持的结果，是监事会有效监督、努力支持的结果，是各位董事和股

东戮力同心、扎实工作的结果。在此，董事会和经理层表示衷心的感谢！

在看到成绩的同时，我们应清醒地认识到，我们的企业是从计划体制中脱胎出来的，无论规模、实力和经验都很弱，市场、资金和用人是制约发展的主要矛盾，一些影响正常运行的问题必须高度重视。一是结构性矛盾日渐突出。经营总量小，市场半径小，企业盈利小，收原粮卖原粮的现状没有改变，抵御风险的能脆弱。企业何去何存，是我们的首要问题。二是收购资金严重短缺。企业没积累，粮食靠贷款，“银行拉闸、企业停工”，“没钱收粮”的形势十分严峻。三是安全隐患长期存在。危仓险库、破房烂院、裸露电线、行洪不畅的问题长期存在，近年虽有维护，只是小修小补，安全隐患始终存在，血的教训十分深刻。20xx年中台和梁原的两起事故、今年梁原的生产安全事故，客观上有资产质量下降的原因，但主要是基层公司思想松懈，班子和员工责任心不强、监管不力造成的，后果十分严重。四是纪律作风松懈。个别员工思想落后，长期留恋“大锅饭”，纪律松懈，行为失范，闹矛盾，闹纠纷，开口骂人，动手打人，影响恶劣；个别粮点入库粮食质级不符，数量不实；一些员工作风浮躁，对待群众态度生硬。这些问题，我们将认真研究，采取有力措施，切实加以解决。

今后三年，是全面贯彻落实党的xx大精神、实施粮食“”规划、提升企业管理水平的关键时期。党的xx大和中央1号文件对粮食工作提出了新要求，把粮食安全和设施改造摆在了重要位置，我县xx届二次党代会就深入实施“三二一六”发展战略、加快推进“五化”建设做出了部署安排。这些政策措施和发展目标，为粮食流通工作提供了发展机遇，必将激励我们投身到企业发展的实践中去。

总体要求：坚持以党的xx大精神为统领，认真贯彻国家粮食流通政策，紧紧抓住国家重视粮食安全、保障市场供给的政策

机遇，积极实施国有企业“走出去”战略，靠大联强，广结商缘，开辟领域，寻求合作，在扩大市场、扩张总量、增加盈利上做文章，在培育核心竞争力上添措施，在拓展附营业务上创新路，着力推动国有企业走向主攻粮食、涵盖农业、外挂内联、综合发展的路子。

预期目标：以二届董事会任期平均经营业绩为增长点，粮食收购增长20%，达到15100万公斤，销售增长15%，达到14000万公斤；毛利增长20%，达到1530万元，利润增长25%，年均达到280万元，粮食流通费用下降15%；员工收入递增20%，力争人均月收入突破3600元。

20xx年，我们要着力抓好六个方面的工作：

各分公司要做好政策宣传，接受农民咨询，提供信息服务，增设收购网点，千方百计方便农民售粮。要严格执行质价政策，坚持优质优价，不得压级压价损害农民利益，让卖粮群众满意。一是创新收购方式。在继续加强上门服务的基础上，在村社尝试建立信息联络点制度，设立信息联络员，联系所在村社群众售粮和服务。二是发展定单收购。加强与种粮大户的联络，建立稳定的合作关系，不断扩展营销网络，稳控县内粮源市场。三是积极拓展外围市场。在省内外交通便利，粮源充足、品质优良的地区设点收购，开展外购外销业务，扩大经营量。四是发挥本地资源优势。抓好小杂粮经营，力求在外贸出口上有新的突破。

一是主打品种实行分散收购统一销售，品种、数量、质量、价格等由公司统一确定。二是放活小品种经营。各分公司要根据辖区实际，本着购得进销得出有利润的原则，开展小杂粮、小品种、季节性的农产品经营，增加收入。三是充分挖掘土地、房屋、仓储设施的增值潜力，积极开展租赁、合作开发等业务，盘活资产，多渠道增加企业收入。

一是在综合考核考评上有新突破。要探索一套员工综合考核

考评体系，并建立日志进行记载，按月汇总，按季考核，年底总评，实行末尾淘汰制，真正体现能进能出的用人机制，增强用人机制的活力。让那些不干事捣事，不服从管理闹事，坐享其成论事的人淘汰出局。二是在经营层绩效考核上有新突破。坚持以建立现代企业制度为目标，以资本为纽带，加强资本运营管理，建立起企业相互激励又相互制衡的约束机制。贯彻“责、权、利”相统一的原则，使绩效考核与企业和企业经营者的经济利益挂起钩来，调动起国有控股企业经营者和广大员工的积极性，真正体现能者上庸者下的新机制。三是加强粮食仓储管理。按照国家和省市要求，积极推行仓储规范化管理措施，抓好省级、县级储备粮和周转粮数量质量管理，落实温度、水分和防治病虫害措施，建立健全档案和各类制度，落实专管人员，确保各类入库粮食质量安全，巩固“一符四无”工作成效。

一是持续改造基础条件。三届董事会任期内，要本着量力而行的原则，每年投入一定量的资金，加强危旧设施改造，提高资产利用率，减轻劳动强度，降低经营费用，提高经营效益。二是加强县内建设力度。在持续争取国家粮食设施建设项目的时候，要着力抓紧抓好中台3万吨粮库建设，保障明年夏粮收购时投入使用。三是在项目支撑上有突破。要积极考察论证一批具有龙头带动作用 and 产业链的好项目，大项目，以项目为支撑来发展壮大企业势力，提高企业抗风险能力。四是创新粮食经营机制。积极探索国有粮食企业经营方式，主动适应粮食流通方式的变革，逐步扩大经营范围，新增附营业务，改变收原粮、卖原粮的传统方式，推动经营机制和方式转变。五创新流通经营模式。抓住农村土地流转的机遇，主动融入农业，联合农户建设粮食生产基地，建立生产、收购、加工、销售一体化的经营模式；通过控股、参股和合作形式，靠大联强，建立粮食流通经营集团，“乘大船出海捕鱼”；加强与专业社、种粮大户、粮食经纪人合作，依托联合体发展壮大自己；要发挥仓储设施、仓储技术、市场信息优势，在为农业服务中发展自己。

为了保证各项任务全面完成，公司要加强领导，靠实责任，落实任务，确保完成预定的任务目标。一要靠实领导责任。总经理是经营工作的第一责任人，分公司经理是直接责任人，要切实负起领导责任，细化目标，强化措施，靠实责任，协调处理好工作中出现的各种问题，努力为做好各项工作创造良好环境。二要落实经营目标。分公司要有目标管理措施，把任务分解到员工，使人人有任务、有担子、有目标、有压力。三是要加强监督考核。从总到分公司经理都要加强考核，一级考核一级，级级抓落实，工资和任务挂钩，完成多少发多少，充分体现“按劳分配”的原则，真正把员工的积极性调动起来。要“敢”字当头，“严”字把关，领导给员工做表率，员工为企业发展努力工作，勇于负责，各尽其职，在公司发展的大舞台上展示个人实力，实现个人梦想。

一要准确把握形势。目前，我国粮食处于“总量基本平衡、结构性紧缺”的状态，多元化购销竞相入市收购，对国有粮食购销企业的生存提出了严峻挑战；同时工业化、城镇化快速发展，粮食消费观念逐步实现由“粮”到“食”的转变，给国有粮食企业转型发展带来了机遇。二要明确粮食工作任务。“守住管好‘天下粮仓’，做好‘广积粮、积好粮、好积粮’三篇文章”是国家粮食工作的总基调，“守底线、保安全、惠民生、促发展”是我省粮食工作的总目标，抓收购、保供给、稳粮价是我们的主要任务。三要严肃执行粮食收购政策。认真贯彻流通管理和储备粮管理条例，树立依法管粮意识，守法经营，诚信从业；要落实“五要五不准”粮食收购守则，让售粮农民有效益、不吃亏、得实惠。四要积极改进工作作风。要贯彻落实中央关于改进工作作风、密切联系群众的八项规定，大兴真抓实干、求真务实之风，使各项工作有部署、有检查、有考核、有奖惩；要教育员工清白从业，公正干事，清白做人，防止行业不正之风。五要加强企业文化建设。深入开展社会主义核心价值体系和职业道德教育，弘扬粮食精神，丰富员工精神文化生活，增强文化软实力，为公司发展提供文化保障与智力支持。

各位股东，这次大会确定的任务十分艰巨，现实粮食流通产业发、承担社会责任是我们光荣而神圣的职责。让我们在县委、政府和县粮食局的坚强领导下，依靠大家的共同努力，团结一心，只争朝夕，凝聚力量，艰苦创业，为开创国有粮食购销企业新局面而努力工作！

谢谢大家！

董事会总经理汇报 董事会工作报告篇二

大家下午好！

很荣幸由我代表公司向大家做年终总结报告。

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对20xx年**公司经营情况进行了全面系统的总结。20xx年，在董事长**先生的正确指引下，公司全体同仁认真贯彻执行年初规划纲要精神，部分板块较好地完成了年度目标任务。全年公司产值近1.2亿元，实现利润1000多万元。

此次年度会议中，各部门做了20xx年工作述职报告和20xx年工作规划，公司领导层对20xx年各部门所取得成绩予以肯定。

20xx年，我们用心经营，改进策略，业绩显著。虽然有各种不利因素的影响，所幸的是，通过大家的努力，我们的销售和利润仍然获得了好的成绩。工程中心全体同事齐心协力，付出了辛勤的努力，超额完成全年业务指标，为**公司业绩保持稳定增长做出了重大贡献。营销中心，在面临电信市场调整与变动的情况下，经历外部与内部的结构化调整，最终通过第四季度的劳动竞赛，使业绩得到有力的回升。驻地网事业部，在20xx年加强了经营管理力度，调整了经营策略，初步实现驻地网向智慧社区的业务进化，为**公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

20xx年，我们规范管理，严控成本，硕果累累。通过公司组织架构改革，公司各岗位工作职责得到梳理与明确，公司管理制度和工作规范进一步得到完善。实行分管领导制，设有两大职能管理中心与三大主营业务板块，从管理架构上稳中带新，强而有力。通过绩效工作的执行，各部门有效明确目标、跟进过程、落实结果。同时，我们加强了财务管理，通过梳理财务流程、财务管理软件的引进、严格的成本控制以及良好的资金回笼等工作，充分保障了公司资金流的正常运转。

（提高音量）在此，我谨向各条战线上的全体同仁们致以衷心的感谢和崇高的敬意！

各位同事，在肯定成绩的同时，我们也要清醒地认识到，**公司与同行们相比较，增速还不够快，市场排名和份额还不够高。我们需要注入新的管理思路与发展策略，紧跟时代发展的步伐，长足发展**公司事业。20xx年，我们面临更加严峻的挑战，**董事长在年终工作会议上提出：“强素质 调激励 抢速度 促转型”的十二字方针，给我们在14年的经营管理与业务发展上指明了方向、提出了更高的要求。

古人云“贤者在位，能者在职”，**公司面临市场战略转型和长足发展的关键期，迫切需要加强队伍建设，强化人才结构，建立强而有力的人才队伍。一是要增强思想素质、统一意识，从意识层面达成一致，形成合力，拥有“全局观”。不谋全局者，不足谋一域。不谋万世者，不足谋一时；我们要团结一致按公司的整体经营方向与管理方针，“谋全局，讲全局”，一切从**公司利益出发，深入理解与贯彻执行**公司20xx年十二字经营方针。二是要求大家增强业务素质，提高业务能力和管理水平。对业务领域的专业知识，对公司产品、服务、业务操作流程和管理要求必须熟练掌握，成为行家里手。同时，公司要求全体员工必须加强学习，将学习作为一种责任和追求，在工作上学习和实践相结合，完成自我综合素质的提升。三是增强心理素质，积极应对各种

工作挑战，出色完成工作任务。大家要具备百折不挠的勇气、坚忍不拔的毅力、胸有成竹的自信，团结一致，为共同的目标全力以赴。

公司从经营思路与管理策略上对我们提出了更高的要求。我们必须以目标为导向，加大市场开拓力度，同时，公司将制定有效的绩效考核制度，加大激励，打造**公司的发展活力。公司将建立员工价值与企业效益同步增长的长效激励机制，实现**公司发展和个人发展最大化。

速度管理，就是比别人先行一步，在市场竞争中抢占先机。我们要做，就努力做到最好，要有速度制胜的意识和信念！通信行业是一个日新月异的行业，变化迅速。抢速度，无疑是**公司14年的重要策略！未来，**公司公司是否还能实现跨越式增长？取决于我们是否能够做到的快、狠、准，这将决定我们的未来！

一是思想的转型，我们必须从传统思维模式中解放出来，跟上信息时代和公司发展的步伐。二是：核心员工的职业化、中高层管理人员的专业化、基层员工的技术化的提高与转型。三是业务结构调整和转型，结合公司新老业务的发展，依据公司经营目标和发展方向，逐步完善公司管理和内部服务的落地。驻地网业务，要调整发展思路肯经营策略，加快发展速度。工程板块上要在保证原有拆迁工程的基础上，大力增加以智能楼宇社区建设为主的新业务。营销业务板块，则要从门店经营向连锁运营转型，逐步形成具有**公司特色的核心竞争力。

人力资源部：强素质：人才规划、岗位分析、调整配置、人员培训、人才引进；调激励：以“速度、转型”为导向，加大对市场拓展团队、关键岗位的激励力度，打造以速度取胜的核心竞争力。

财务部：完善预算管理体系，制订规范的预算文书，每项预

算有编制说明。积极发掘各种降低成本的先进方法，事前、中、后均有控制手段，根据预算对各部门提出预警；确保现金合理流动与平衡，满足公司正常经营和发展需要；合理投资，使资本保值增值。紧跟业务部门，主导应收款项回笼，提高现金使用效率。

工程中心：完善工程项目管理制度，继续推行项目承包制，项目经理必须对成本、质量、安全、进度负责。项目部的目标、激励跟实际施工量完全挂钩，按工日承包；推进业务结构的调整，开拓非通信专业市场。

智慧社区：打造第三方通信服务平台，建立驻地网运营手册，包括市场拓展、投资建设、运营服务的标准、流程，快速拓展市场、快速完成建设、快速投入运营，形成用户规模；根据智慧社区的商业模式，建立与产业链上下游合作伙伴的整合方式、标准与流程，建立智慧社区运营平台并进入试点运营，打造深圳地区智慧社区第一品牌。

营销中心：完善门店运营服务体系，坚持打造以店长为核心的人才培养、激励机制；推进业务的转型，导入o2o模式，实现线上线下的有效结合，做大销售规模；建立与智慧社区营销业务的对接模式，整合、壮大营销人才资源。

同事们，伙伴们，**公司20xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□20xx年是**公司事业发展史上的一个重大的转折点，我们处在信息时代的前沿，前景广阔、机遇凸显。公司立足于通信工程建设业务、电信产品营销业务，将用三到五年的时间向智慧社区平台运营商转型。为客户提供安全、便捷、美好的智慧社区生活方式是**公司的发展使命。我们力争未来成为行业内中国前五名的公司，成为一家社会公众公司。我们要坚信，在**董事长的正确指导下，围绕14年的十二字经营方针，全体同仁们上下一心，群策群力，继续发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定目标，坚定地、踏实地向前迈进！（提高音量□20xx年必定会有

我们的辉煌、**公司的辉煌！

最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！马年马上成功！谢谢大家！

董事会总经理汇报 董事会工作报告篇三

xx年是×××公司建设取得重大突破的一年。在双方股东单位的关心支持下，董事会切实履行《公司法》和公司《章程》所赋予的职责，面对煤炭行业严峻的经营形势，以矿井建设为中心，忠实履行股东会决议，诚实守信、勤勉尽职，凝心聚力，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项的决策，努力维护公司及全体股东的合法权益，有力地保障公司xx年各项工作目标的实现。在此，我谨代表董事会向一年来支持建设发展的各位股东代表、各位董事、监事，致以最诚挚的感谢！

今天，我受董事会的委托，现就xx年董事会的工作情况及xx年工作计划向大会作报告，请各位股东予以审议。

第一部分 xx年工作情况

xx年，公司董事会严格按法律法规、公司《章程》及司其职、独立运作、相互制衡的“三会一层”法人治理结构。

xx年，董事会组织召开董事会、股东大会各一次，通过审议公司重大决策，全面了解公司建设及经营情况。同时，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，发表独立董事意见，全力支持管理层的工作。在安全管理、经营管理、科学建井、制度建设、队伍建设及推进党建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。

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，切实加强和监事会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，有力地促进了公司的稳健发展。

董事会总经理汇报 董事会工作报告篇四

事会将以学习精神为契机，持续发挥董事会决策核心地位，不断完善公司治理机制，把握建设发展大局，增强市场意识，继续发扬攻坚克难、勇担重责的精神，实行科学决策，严抓细管，努力开创公司工作新局面。

1是完成矿井建设项目全部程序的报批；

3是杜绝重伤以上人身事故、重大非人身事故及重大涉险事故，质量标准化达一级水平，实现安全年。

4是用工总量控制在规划范围之内，努力打造高素质的三支人才队伍，职工收入水平不降低。

本届董事会自xx年xx月成立以来，全体董事在公司机构设路、完善机制、工程建设、生产经营等方面做了大量工作，为公司的健康发展作出积极贡献。根据公司章程规定，本届董事会已到期，需及时进行换届选举，产生新一届董事会，并尽快开展工作。公司已报请各股东单位做好董事候选人推荐及换届选举工作，确保董事会工作连续高效。

公司治理中的薄弱环节，落实各项整改措施，加强决策信息的收集和处理工作，优化决策方案，不断完善董事会议事规则，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。三是结合市场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。四是从战略的高度，审视公司在未来环境变化中人力资源的供给与状况，科学制定人力资源规则，促进人力资源的获取、利用和开发策略，确保公司的健康、可持续发展。五是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，强化董事会决策的执行力。六是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，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。

各位股东，展望xx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，提高决策效能，按照股东方的标准与要求，创新思想观念，改进工作作风，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。

以上报告如有不妥之处，敬请指正。谢谢大家！

董事会总经理汇报 董事会工作报告篇五

三年来，在董事长领导的第一届董事会的正确领导下，在建设主管部门和社会各界的关心支持下，切实履行《公司法》和《公司章程》所赋予的职责，按照公司总体发展战略和工作指导思想，积极应对挑战，大力开拓市场，坚持人才战略，

加强各项管理，积极发挥董事会的决策作用，通过全体股东及广大员工同心同德、顽强拼搏，圆满完成了上届董事会工作报告中提出的预期目标并得到了跨步发展。公司的综合实力得到持续的增强。取得骄人的成绩，这些成绩来之不易，这些成绩无不凝聚了董事长的心血和全体员工的汗水。在此，我代表上届董事会向为公司发展做出突出贡献的公司员工，向长期关心、支持公司发展的社会各界领导、朋友致以最真诚的感谢。

1、经济目标提前完成，不到三年突破千万元

(1) 自20xx年元月至20xx年8月份业务总收入1082.1万元，是上届总收入的185%。其中20xx年度351.8万元□20xx年度377.2万元□20xx年元月至8月份353.1万元。

(2) 各项总支出1069.1万元。其中，工资支出415万元，占总支出的38.8%；管理费用111.6万元，占10.4%；业务支出40.1万元，占3.8%；上缴税收59.6万元，占5.6%；职工保险30万元，占2.8%；股份分红、职工培训费及其他支出412.8万元，占38.6%；利润13万元，占1.2%。

2、业绩骄人，业务全面

在20xx年元月至20xx年7月近三年间，公司共签订监理合同261份，合同额1130.7万元，其中20xx年元月至8月份签订监理合同40份，合同额336.1万元；签订招标代理造价咨询合同167份，合同额447.46万元，其中20xx年元月至8月份签订招标代理造价咨询合同58份，合同额162.24万元。承接业务有：房屋建筑工程、市政道路桥梁工程、公路工程、隧道工程、招标代理、造价咨询等，合同履约率100%，用户投诉率为0%，所有监理工程质量全部合格，其中获得“振风杯”工程6个。校安加固工程顺利实施，该工程具有工期紧、任务重、工作量大、工程地点分散、监理经验缺乏等特点。公司抽派

精兵强将长期驻守工地、加强培训、动态跟踪[]20xx年校安加固工程已全部按时完成验收合格[]20xx年校安加固工程将如期交付使用。

3、监理资质升级，拓宽业务范围

为提高企业竞争力，谋求更大、更全面地发展，公司原有房屋建筑工程监理丙级资质、市政公用工程丙级资质，已不能适应公司发展的需要，一届董事会于20xx年8月果断决策，将房屋建筑工程监理资质和市政公用工程监理资质从丙级同时升到乙级，并新增工程项目管理资质。公司资质的升级和增项，极大的拓宽业务范围，这为公司拓展业务，扩大发展空间提供了重要保证。

4、购置新办公楼，改善办公环境

公司办公场所从20xx年成立时租办公室，到第一次购买206平米的办公室，再到20xx年巨资购买的1000平米装潢一新宽敞明亮的新办公楼，办公设施电脑、桌椅、空调、计算机软件一应俱全，3个档案室实现了资料规范存档管理，这不仅有量的突破，更有质的飞跃。极大的改善办公环境，为员工工作学习提供了场所，展示了公司的实力和形象。

5、人才梯队建设初见成效，企业发展再展活力

公司以培养人才为第一要务。公司每年投入了大量人力和财力，派员参加监理员、造价员继续教育和各种培训学习。职业资格考试氛围浓厚，每年有大量员工参加，通过人数稳中有升。监理员、造价员、省级监理师、注册监理工程师和注册造价师持证人数巨增。员工学历结构、职称结构进一步提高，学历从中专到大专本科、职称从技术员到工程师、高级工程师、执业资格从无到有。部分同志通过工程一线工作锻炼学习，稳健成长，业务能力提高，并逐步通过公司内部考试、选举、竞聘、提拔成为监理部经理、科室负责人。

6、沉着应对市场变化，原有市场继续巩固

近年来县内工程监理、招标代理市场逐步开放，县内资质企业增加，外地入驻企业猛增。公司领导层沉着应对、英明决策，实施人无我有、人有我强的方针。使公司在县内建筑市场上仍占有多数份额，县外市场继续壮大发展，业务量连年递增，社会影响较大，赢得一致好评。在安庆、潜山、怀宁、舒城等县继续开展了相当一部分监理和招标代理业务。先后成立了桐城和潜山办事处，各分公司业务开展如火如荼。

7、机构设置调整，适应发展需求

公司面对市场激烈竞争，适应市场发展需要，加大承揽业务力度。20xx年底果断决策抽调人员成立经营部，负责公司监理及招标代理等投标业务。摸着石头过河，总结经验、科学分析、合理报价。先后在潜山、安庆中标取得多项房建工程和市政道路工程施工监理业务。公司设立总师办负责对各监理部工程施工监理的管理，也在有条不紊的开展工作，进一步从源头上杜绝工程监理管理缺陷。

8、发展多元化，探索新领域

多年来，公司力求全面发展，积极探索，多种措施齐头并举。在顺利完成潜山县水吼旅游商贸中心一期工程的项目管理工作的基础上，充分总结经验、积极开拓、培养人员，于20xx年承接了安庆舒怡国际家具城一期工程的项目管理工作，该项目也是从规划设计开始，到地质勘察、施工图设计、建筑施工、工程监理、招标代理等全部工程一揽子承包，现已达到预期目标，经济效益明显。另外公司投资入股成立的岳西县三盛置业有限公司于20xx年再次投资入股成立安徽飞旗创业园有限公司，现已建成厂房两幢、培训楼一幢、道路围墙配电房等工程，已开始运行取得收益。

9、员工考评考核工作继续保持

从20xx年起，公司就制定了职工考评考核制度，多年来得以延续并将继续保持。通过本届三年来对职工进行考评考核，先后涌现出先进个人、先进监理部、先进监理部经理等，并对考评考核优秀的人员给予奖励；对考评考核差的人员实行待岗制度，淘汰了部分不学无术、职业道德差、无责任心的人员。使得全体人员学习积极性大增，工作态度认真负责，形成了一种你追我赶的良好局面，从而提升了企业形象。

10、切实保障股东利益，不断提高职工待遇

公司现有股东29人，181股，每股股金10000元。董事会按照股东大会的授权，以对股东负责的强烈责任感、使命感，抓大事、管方向、重决策，认真履行各项职责，扎实工作，为切实保障股东利益，公司强化内部管理，严格控制各种开支，开源节流。为员工购买养老保险、医疗保险、工伤保险和失业保险。董事会根据公司财力，不断调整提高了职工工资水平，工程监理承包制继续推行，完善承包费用分配方式，充分调动了职工工作积极性。

11、美中不足，存在问题尚待解决

公司在制度建设方面不够完善，部分工作缺少内部审核监督等；

工程质量没有明显提高，工程资料整理不够规范等。

二、对第一届董事会工作的体会

1、未雨绸缪、审时度势，合理设定工作目标、任务、发展战略，然后按照既定的目标逐项完成。有计划有安排，工作有条不紊的开展，是企业发展的基础。

2、公司上下团结一心、齐心协力、减少内耗、广开言路、民主决策，心往一处想、劲往一处使，以高度的主人公精神参

与管理，共同为公司发展出谋出力，是企业发展的根本保障。

3、大胆创新，积极探索。强化创新意识、市场意识、竞争意识、服务意识，是企业发展后劲的根本措施。

三、对下一届经济目标的设想

根据公司目前已具备的条件，下届经济指标要再上新台阶，三年总产值6000万元，其中20xx产值1000万元□20xx年产值20xx万元□20xx年产值3000万元，实现跳跃性发展，职工待遇力争新一届期末翻一番。

四、对下一届董事会工作的建议

1、新一届董事会要充分利用公司已具备的人才优势，充分挖掘资源、大胆决策、敢于创新。要充分认识到市场竞争已接近白热化的程度，要居安思危，要有忧患意识，提前防范，以不变应万变。建议组建新的经济实体如房屋建筑工程、市政公用工程施工总承包企业等，实行多措并举、全面发展。这样不但可以防范原经营范围由于业务受到冲击所带来的影响，而且只要管理得当，长期困扰公司经济效益低下瓶颈有望突破。

2、制定“走出去”发展战略，体验外面精彩世界，把握机遇、把原有已开辟的外地的市场巩固好，并适时开拓新的市场。发展巩固项目管理工作，扩大房地产开发，积极开展造价咨询和政府采购业务。

3、加强员工培训力度，尤其是质量监理、安全监理、监理资料、工程造价方面。建立机制、明确分工。吸收、培养专业人才，完善人员专业结构，能者上，庸者下。

4、完善公司各种管理制度。全面实行总监负责制，逐步取代监理部管理模式，责、权、利分明。及时建立工程招标代理、

造价咨询内部审核监督制度，强化管理。

同志们!回顾过去，董事会的工作得到你们的大力支持、公司的各项工作取得了优异的成绩、综合实力有了很大的提高;展望未来，我们满怀信心，只要坚定信心、加强管理、勇于开拓、精诚团结、抢抓机遇、迎接挑战、奋发图强，积极探索适合辰宇公司的管理模式，围绕“做实工程监理、做精招标代理、做准造价咨询、做活项目管理、做大房产开发、做强工程施工”的目标和使命，我们坚信一定能圆满完成各项指标，提高经济效益，推动公司又好又快发展。开创公司更加灿烂的明天，再创辉煌!谢谢大家!