

2023年奥特集团董事长 董事会换届工作报告(模板5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

奥特集团董事长 董事会换届工作报告篇一

(审议稿)

×××

20xx年×月×日

各位股东代表、各位董事：

20xx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20xx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20xx年董事会的工作情况及20xx年工作计划向大会作报告，请各位股东予以审议。

第一部分 20xx年工作情况

一、攻坚克难，圆满完成年度工作目标

20xx

年，公司董事会严格按法律法规、公司《章程》及

监管部门的各项规章制度，认真履行职责，带领全体员，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、敢于打破常规、敢于创造性地开展工作，克服了地质条件变化、瓦斯涌出量增大、人员素质参差不齐、经营形势出现严峻局面等诸多困难，精心谋划、科学部署，务实进取、奋力开拓，矿、土、安三类工程及选煤厂建设齐头并进，矿井建设日新月异。3204首采工作面于20xx年11月中旬实现贯通，12月1日投入安装，3107接替工作面相继全面进入机风巷施工阶段，铁路专用线建成具备通车条件，地面生产系统初步形成，具备出煤条件等，所有这些都为20xx年矿井实现联合试运转打下了良好的基础。三年多的时间，基本完成了240万吨矿井的建设任务，杜绝了轻伤以上人身事故及重大非人身事故的发生，实现了“投资最省、工期最短、安全高效”的建井目标，创造了淮北矿区建设史上的新纪元。20xx年2月11日，3204首采面正常出煤。2月27日矿井顺利通过集团公司联合试运转预验收。目前已完成了环评、土地预审等程序审批，3月27日至29日，通过了国家发改委专家组现场勘察评估，具备了项目核准条件。

司其职、独立运作、相互制衡的“三会一层”法人治理结构。

二是切实履行各项职责。20xx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。

三、加强交流，规范公司正常运作

20xx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。

奥特集团董事长 董事会换届工作报告篇二

各位代表：

在这秋收冬藏、叠翠流金的收获季节，我们迎来了公司第一届二次股东代表大会的召开，首先，我代表公司董事会向本次会议的召开表示热烈的祝贺！向各位代表致以亲切的问候！下面，我代表董事会向大会作工作报告，请予审议。

一、公司建设情况

从公司召开创立大会暨第一届一次股东代表大会至今已有一年零八个月的时间，在过去600多个不平凡的日日夜夜中，我们bl人以勇往直前、坚韧不拔的胆识和勇气，艰苦创业，顽强拚搏，在昔日一片萧条狼藉的废墟上重新建起了一座充满生机和活力的现代化企业，实现了公司从无到有、从小到大、从弱到强的超常发展，谱写了一曲意气风发、催人奋进的创业之歌！

——着力完善相关证照，确保公司生产经营合法化。从20xx年4月22日，公司完成注册登记，由xx市工商行政管理局颁发营业执照至今，在xx市国资委批准公司与所达成的合作协议的基础上，我们已取得了由省国土资源局颁发的采矿许可证（待办理延续登记手续）和由省安全监督管理局颁发的安全生产许可证，并取得了废水治理工程等环保认证审批手续，这标志着公司已具备完善的合法经营手续。这一重大成果的取得，是董事会和经营班子，以及我们的合作方——矿通过多方协调和努力向全体股东递交的一份满意答卷！

——实施井下强排水，迈好恢复生产关键的第一步。抽排矿井积水，是启动生产，重建矿山的先决条件，其成功与否关系到公司的生死存亡！因此，公司董对抽排水工作极为重视。20xx年8月5日，董、监联席会议对抽排水方案进行了专题研究；8月13日，在董事会的邀请下，xx市国资委召集市化医行管办、市安监局、市环保局、县国土资源局、县安监局、县环保局、县公安局危爆大队等有关主管部门来公司召开了现场汇报会，广泛听取各有关主管部门的意见和建议；8月23日，强排水工作正式启动。次日，由于超强排水，导致河段下游河段出现了浑浊和死鱼现象，一时间，公司遇到了来自社会、新闻舆论及市政府的多重压力。xx市政府甚至发出了“关停”的信号，公司前途命运危在旦夕！在此危难之际，公司董、经营班子本着对全体股东高度负责的精神，积极面对，临危不乱，灵活处置，确立了边整改、边协调的应急举措，并根据实际情况，将第一步抽排水降落水位由原计划40米调整为80米，从而缩短了强排水阶段的时间，缓解了来自外部的压力和阻力。与此同时，xx县政府、xx乡政府及有关主管部门均向我们伸出了援助和关爱之手，帮助我们挺过难关，扭转了极为被动的不利局面！8月底，井下强排水工作宣告结束，为启动井下巷道清理等后续复产工作创造了条件。

——合理布局采矿系统，建立激励约束机制，稳步提高采矿生产能力。为了达到“先出矿，出好矿”的目标，董事会采

纳了先疏通矿井的建议。在公司经营班子精心而高效的组织下，从20xx年8月底强排水工作结束开始，采矿坑口即转入了巷道清理、铺轨工作。通过采矿坑口上下过来600余天的日夜奋战，在公司各有关职能部门的密切配合下，截至目前为止，已完成jg湾巷道清理2860米、巷道铺轨2850米、掘进进尺2866米。jg湾矿段已基本形成安全、高效、平稳的采矿生产能力，日均出窿原矿已达280吨左右；从20xx年8月开始，采矿坑口又展开了对lf口矿段185平硐、185斜井与82米中段的清理铺轨工作，截至目前为止lf口矿段已完成巷道清理1560米、铺轨1190米、掘进66米，公司扩产增效的目标正在逐步得到实现。为了调动采矿坑口班子及全体员工的积极性，达到安全生产、高效低耗的目标，从今年6月份开始，公司对采矿坑口实行了经济责任制目标管理，将采矿坑口班子及其队、组、员工的收入与其完成目标任务情况挂钩，将采矿成本、产量、质量、安全指标等全面纳入目标管理考核范畴。为此，公司成立了由总经理任组长的经济责任制目标管理考核领导小组，并制定了科学、合理的考核管理办法。从实行经济责任制目标管理几个月来的情况表明，这一举措所产生的激励效果是非常明显的，对于提高采矿坑口的管理水平、产品产量和质量意识，成本意识及安全生产意识产生了较大的促进作用。当然，我们还需在不断摸索和取得经验的基础上，逐步调优、细化各项目标考核指标，加大监督考核力度，确保公司安全与生产经营目标全面得到实现，使股东和员工的利益同时得到保障。

从今年4月开始，又投入300多万元对大选厂进行了恢复改造，今年10月4日，公司召开了第一次员工大会暨大选厂竣工开车典礼，宣告公司按预定计划完成了第一期采、选一体化配套工程建设。目前，公司大、小选厂已具备500—600吨的日处理能力，与公司前期规划达产后的年采矿量形成了对接，这对于提高产品附加值，提升公司的整体经营效益具有深远的意义。

——重视安全、环保工作，实现经济效益与社会效益、环境效益同步增长。安全工作是矿山企业的“生命线”，是管理中的重中之重，是“天字号”的大事。从一开始，董事会和经营班子就十分重视安全工作。我们坚持按照“安全第一，预防为主”的方针，从建章立制入手，建立健全了公司、基层生产单位、生产队组三级安全工作网络及各项安全管理制度和操作规程，认真贯彻落实安全生产责任制，重点抓好现场管理，逐步构建了以人本管理为主要特征的多方位安全管理体系和机制，最大限度地降低了事故发生率，杜绝了重大事故的发生。环保工作同样是关系公司生存和发展的命脉，也是公司筹建以来集中投入人力、物力、财力较多的一个方面。为了实现矿井废水达标排放，公司委托xx大学环境与工程系制定了《矿井废水处理方案》，投资110多万元建成了矿井废水处理系统，经xx县环保局组织检查验收，公司废水处理已达到国家污水综合排放标准。正是由于采取了以上得力、有效的安全、环保措施，在井上井下、内外环境十分恶劣的条件下，有效避免了重大安全、环保事故的发生，为公司恢复重建创造了良好的安全生产条件，为公司赢得了生存发展的空间！

——完善公司法人治理结构，建立健全各项生产经营管理制度，促进公司持续、稳定、健康发展。自公司成立之初，董事会就将完善公司法人治理结构作为工作重点，按照《公司法》和公司《章程》的要求，制定了《公司治理细则》，对董事会、监事会、董事长、监事会召集人、总经理的职责和义务进行了规范；完善了董事会、监事会联席会议制度及议事规则；会同经营班子，建立健全了公司生产经营管理机构（目前公司二级机构包括采矿坑口、选矿车间两个基层生产单位及行政管理部、企管部、生产部、供应销售部、财务部、后勤部等六个职能部室）及各项规章制度，全面加强安全、设备、质量、成本、生产运行等各项基础管理工作，重点加强对生产、采购、供应、销售、财务、人事等重要环节的管理，基本上达到了“用制度管人，以制度适事”的管理目标，公司正逐步走向科学化、规范化、制度化的发展轨道。

一份耕耘，一份收获。我们的努力和付出不仅换来了公司今天欣欣向荣的景象，而且取得了良好的经济效益和社会效益：截至目前为止，公司共出窿原矿7万多吨，完成选矿处理量近7万吨，完成固定资产投资约800万元，上交税费近100万元，向社会公益事业捐资上十万元，公司现有货币资金约300万元。同时，公司共安置400余人就业，其中安置矿失业人员236名，为他们提供了再就业的机会，并为其带来了战胜生活困难的信心和勇气，使多年来一蹶不振的矿区工农群众的生产生活条件和精神面貌大为改观。

各位代表，这些业绩的取得是董事会、监事会高瞻远瞩、审时度势、通力合作、认真谋划、科学决策的结果！从公司成立至今，公司一直实行董事会、监事会联席会议制度，保证了董事会、监事会在处理公司重大问题上的高度统一和决策的民主高效。截至目前为止，公司董事会和监事会总共召开十五次联席会议，会议讨论议题涉及公司前期抽排水工作及应急处理措施、采选生产布局、公司经营班子的聘任、机构设置、供应销售管理、制度建设等诸多方面。总之，董事会、监事会始终坚持从广大股东利益出发，坚持科学、民主决策的原则，认真履行《公司法》和公司《章程》规定的权利和义务，为公司的创立和发展指明了正确的方向和目标。希望各位代表对董事会的工作多提宝贵的意见和建议，使我们的工作得到进一步的改进和提高。

公司所有这些业绩的取得更是与以总经理为首的经营班子以及公司广大员工的艰辛努力，开拓进取分不开的。公司初创，在人才和技术短缺的困难条件下，、等经理班子成员经常深入生产第一线，既当指挥员，又当技术员和战斗员，身体力行，率先垂范，为公司的创建立下了汗马功劳！以、等同志为代表的采矿坑口的广大员工克服矿井闭风缺氧等种种困难，长期24小时轮番在井巷中摸爬滚打，硬是以最短的时间实现了鸡公湾矿段的出矿和稳步达产目标！以、等同志为代表的选矿车间的全体员工克服时间紧、任务重、技术薄弱等困难，经常加班加点，任劳任怨，忘我工作，无私奉献，高效而保

质地完成了选矿车间改、扩建工程，受到公司上下的一致好评！经公司经营班子提议，董事会、监事会联席会议研究决定，在20xx年10月4日召开的第一次员工大会暨大选厂竣工开车典礼上，公司对在选矿车间改、扩建中表现突出的有功人员进行了表彰奖励！同时，公司各职能部门，特别是有关部室负责同志及技术骨干，例如、等同志，他们均在公司创建过程中尽职尽责，默默奉献，一心一意扑在工作上，时刻以公司利益为重，为公司步入正常生产经营管理轨道作出了重要贡献！在实际工作中，我们还涌现了许多视公司如家，立足本职岗位作出了无私奉献的先进员工，他们的事迹必将载入公司创业发展的光荣史册！实践证明，我们bl这支队伍是一支能干事、会干事，而且能够干得成大事的队伍！在此，我提议，让我们以热烈的掌声向所有为公司贡献了智慧和力量、付出了辛劳和汗水的全公司员工表示最衷心的感谢！

回首公司创建的艰难历程，我们决不会忘记所有对公司的创建给予过帮助和支持的各级领导和各届朋友，正是由于各有关主管部门及各级领导、各届朋友的精心呵护和关爱，才使我们能够度过一个又一个的难关，突破一个又一个的障碍，迎来柳暗花明又一村的喜人局面！我们同样不会忘记，我们的合作方——矿党委、行政为期近两年来在办理公司相关证照的过程中所付出的艰辛和努力！让我们再次以热烈的掌声向所有对我们给予过无私帮助和支持的各级领导、各届朋友致以最崇高的敬意！

各位代表，虽然我们取得了不少可喜的成绩，但是，我们深知，在我们成功的背后仍存在着许多不足之处：我们的管理尚显薄弱，还有待于不断改进和提高；我们的安全、环保工作还有疏漏之处，尚需抓实抓细；我们在供应、销售方面还需进一步加强对市场的调研工作；我们的员工队伍建设及企业文化建设还大有文章可做……在今后的工作中，我们将会同公司经营班子认真总结经验教训，创新经营理念和管理模式，不断提高生产经营管理水平，为公司的长远发展打下更加牢固而坚实的基础！

二、公司战略及2019年工作思路

（一）、公司战略：坚持以科学发展观为指导，重视制度建设和管理，把安全、环保工作摆在首要突出位置，坚持走持续、和谐发展道路；坚持采、选一体化发展思路，向冶炼深加工方向进行探索，争取在三年内形成年采选25万吨生产能力；尊重科学和知识，重视采、选技术的进步和创新，提高矿石综合回收利用率；坚持以人为本，重视人才的引进、教育和培训，重视企业文化建设，努力打造具有凝聚力、创新奉献精神和学习型的团队，促进员工和公司共同成长进步，以良好的经济效益、社会效益回报国家、回报社会、回报股东、惠及员工。

（二）、2019年度工作目标和任务

1、坚持以“贫富兼采，综合回收”为原则，科学、合理确定jg湾、lf口两大采矿系统的采掘计划和采掘工程规划，确保全年采矿生产量不低于15万吨（其中jg湾10万吨lf口5万吨），力争达到16万吨以上；采取循序渐进、逐步降落的方式，积极而稳妥地启动0米抽排水工程，恢复lf口40米、0米中段采场；对大矿段的开发进行规划和论证，争取完成部分开拓工作；完善采矿坑口经济责任制目标管理机制，围绕降耗增效不断创新生产管理模式。

2、重视科技创新，不断提高选矿工艺技术水平，完善操作规程，以经济责任制的形式，建立起适应选矿生产的激励约束机制，充分调动选矿车间全体员工的主动性和积极性，降低选矿生产成本，提高矿产品质量及综合回收利用率，提高矿产品附加值。

3、建立健全对公司经营班子的目标管理考核办法，激发经营班子的工作动力和创造性，促使经营班子在加强管理、降耗增效、技术进步、企业文化建设等方面下功夫，促进公司快速成长。

4、重视安全、环保工作，进一步完善、落实安全环保责任制，将安全、环保工作重心下移，层层落实责任制，加大培训、监管和处罚力度，预防和减少一般事故的发生，杜绝重大事故发生。

5、进一步完善公司管理体系，建立健全各项生产经营管理制度；切实加强以财务预算、资金、成本管理为中心的内部管理；建立健全内部审计、监督、制约机制；运用信息技术提升公司生产经营管理水平。

6、加强市场调研，跟踪掌握原材料和矿产品市场价格行情，完善内部议价、定价机制，尽量降低原材料采购成本，力求矿产品销售利润最大化。

7、建立人才引进机制和优胜劣汰的员工成长、淘汰机制。“人才兴，则事业兴”。我们将从公司实际出发，逐步建立一套能够使人才引得进，留得住、用得上的用人机制和有利于促进公司员工成长进步的升迁奖励制度及对不合格员工的淘汰机制，为广大员工构筑一个提升自我，实现理想的发展平台，凝聚员工的智慧和力量，实现公司更快、更好、更稳地发展！

8、坚持以人为本，重视和加强公司党组织建设，充分发挥广大党员在公司生产经营管理工作中的先锋模范作用，加强员工教育和培训，不断提高员工思想和业务素质；重视企业文化建设，培育员工凝聚力和团结协作精神，塑造以胡提出的“八荣八耻”为指针，团结、务实、开拓、奉献的企业精神，引导员工树立与公司生产经营管理工作特点和要求相结合的新的“八荣八耻”观，以先进的企业文化促进公司的腾飞！

我们提出的“八荣八耻”观是：

以爱国爱企为荣，以损国损企为耻；

以敬业爱岗为荣，以违章违纪为耻；
以求实奉献为荣，以投机取巧为耻；
以安全生产为荣，以违规操作为耻；
以节能降耗为荣，以铺张浪费为耻；
以提高技能为荣，以不学业务为耻；
以团结协作为荣，以损人利己为耻。

各位代表，回顾过去，我们豪情满怀；展望未来，我们信心百倍！我们相信，在公司董事会的坚强领导和监事会的有力监督下，在各级领导和各届朋友一如既往的热情帮助和关怀下，在各位代表和公司全体股东的鼎力支持下，通过公司经营班子的认真贯彻落实和全公司员工的共同努力，我们一定能够实现我们既定的各项目标！我们有充分的理由相信**bl**矿业这朵融政治、经济、文化于一体的市场奇葩必将以独特的风采傲放在山下，迸射出绚丽而夺目的光彩！

各位代表，让我们共同拭目以待！

最后，祝公司博大精深、蒸蒸日上！

祝各位代表幸福安康，万事如意！

谢谢大家！

奥特集团董事长 董事会换届工作报告篇三

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年对于一一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《兰州一一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，员工的团体荣誉感得到了加强，同时，一一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一——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。

奥特集团董事长 董事会换届工作报告篇四

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。

——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某某某万元，占年计划的某某某%，同比增长某某%；实现销售收入某某某万元，同比增长某某%；利润某某某万元。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。改进后的某某某某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。对某某某某仪进行了功能扩展，新增液晶触摸屏功能，更加方便了用户操作，并完成了在某某某某的现场安装。将手机gprs技术应用到某某某某远程控制系统，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某某某某的协议。

——市场份额保持了稳步增长。全年订货某某某某万元，同比增长三个百分点；发货某某某某万元，同比增长某某%；回收货款某某某某万元，同比增长某某%。某某产品市场有了新的突破，在某某某某签订某某某某仪32套100多万元的合同，某某产品全年订货某某某某万元，同比增加了某某万元。某某某类仪器在某某的销售形势较好。某某某某仪继续保持上年水平，订货某某某某万元。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、改制利用废旧物资某某万元，节约采购资金某某万元。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。

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：某某某某某某。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。某某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。要继续保持并扩大某某类仪器的销量，力争达到某某某某万元。某某类产品要在20xx年的基础上实现更大的突破，力争达到某某某某万元。某某类产品以大流量流标生产，以及质量流量计的合作为基础，力争达到某某某某万元。只有这块主营业务收入的成功

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，就现有产品达到年某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。对现有技术成熟的某某、某某、某某、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某某合作项目，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某某市场、重振某某市场、抢占某某市场、拓展某某市场为指导方针，争取更多的市场份额。要配力人员想方设法打开某某市场，挤进某某市场。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，想方设法推销某某、某某等附加值高的产品。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！

奥特集团董事长 董事会换届工作报告篇五

我谨代表xx银行第四届董事会作20xx年度董事会报告，请予审议。

20xx年xx银行董事会前瞻决策、科学部署，锐意改革，着力创新，克服了前进中的诸多困难，实现了各项业务稳健、健康发展：公司治理进一步加强，业务转型效果明显，盈利本事持续提升，风险管理不断增强，特色经营凸显品牌，人才战略稳步推进，监管指标全面达标，为打造“西部区域性现代商业银行”奋斗目标进一步固本强基奠定坚实基础。

一、公司治理进一步加强

一是完善董事会结构□20xx年，董事会增选独立银行咨询专家席波为独立董事，进一步优化董事会结构。二是制定资本补充规划□20xx年，董事会制定了□20xxx——20xx年资本规划》，计划发行次级债券6亿元和增资6亿股，按照“战略化、优质化、分散化”原则进一步优化股权结构，增强资本实力，有效支撑未来发展。三是实施董事会聘用顾问制度。董事会为加强对经营层的指导和管理，在风险管理、零售业务、小微业务、国际业务条线聘请了业界专家顾问，直接参与业务运作，现场开展指导咨询，对全行经营转型、业务创新和稳

健发展发挥了进取而重要的作用。四是进取履行社会职责。连续三年在《金融时报》披露了经外部权威机构挪威船级社审验的《社会职责报告》，该项工作走在全国城商行的前列□20xx年，xx银行因在支持中小微企业、女性金融服务、支持农村经济发展等方面的卓越表现荣获四川省银行业协会评选的“最佳民生金融奖”。

二、业务转型效果明显

一是零售业务快速发展□20xx年7月□xx银行召开以“转变经营方式，顺应发展潮流，奋力推进xx银行在新形势下的新跨越”为主题的中心组(扩大)学习会议，全面实施以零售业务为突破口推进全行业务经营战略转型。截至20xx年底，业务转型初战告捷，全行存款余额到达303亿元，其中个人储蓄存款75亿元，较年初增长22亿元，同比增长42%，存款结构逐步得到优化。

二是资产结构持续优化。资产结构决定银行盈利性、风险度和持续力□20xx年，xx银行资产总额到达464.52亿元，其中信贷资产181.72亿元，占总资产比重为39.13%，比2011年下降2.12个百分点，贷款利息收入14.03亿元，占总收入比重比2011年下降3.35个百分点。全年完成票据交易额203亿元，实现利息收入3.2亿元，票据利息收入占全行利息收入的比重达13.09%。债券交易量6401亿元，实现各项投资收入8.05亿元。货币市场业务快速发展，优化了资产结构，节俭了资本消耗，增强了市场竞争力。

三、盈利本事继续提升

20xx年xx银行实现净利润已达6.3亿元，创xx银行建行14年以来历史新高。实施10送10红股分配方案后，年末每股净资产仍到达2.65元，每股收益到达0.67元□20xx年纳税总额到达3.4亿元，全市企业纳税排行第六，且继续坚持在xx辖内金

融机构当地纳税第一。

四、风险管理不断增强

一是全面加强制度体系建设□20xx年共出台、修订制度190多项，涉及业务经营全方面各环节□20xx年，随着外部经济金融形势的变化及监管要求的日益提高□xx银行将提高风险管理的深度、精度和覆盖面作为核心任务，努力从政策的前瞻、制度的执行、监督的到位、处置的得力等各个层面将风险管理的要求落到实处，确保全行业务稳健发展。

二是全面加强信息科技建设□20xx年，新核心业务系统成功上线，深化了高度参数化、流程化的“产品工厂”概念，支持深入挖掘客户资源，极大地提高了柜面效率，增强了为客户供给个性化服务本事；同时，扎实推进信息化基础建设，在建立第二个同城灾备数据中心的基础上，建设信贷管理、国际结算、互联网银行、移动银行、数据中心应用平台等20多个重要系统，持续提升全行经营管理水平和风险防范本事，为全行服务本事大幅提升打下了坚实的科技基础。

五、特色经营提升品牌

一是理财业务实现量和质新突破□20xx年，全年累计发行理财产品255期，同比增长170%；募集总金额到达70.09亿元，同比增长190%；期末余额20.36亿元，同比增长432%；理财手续费收入2622万元，同比增长1040%。在《银行家》杂志20xx年第12期公布的理财产品市场排行中□xx银行全国综合排行第22位，川渝两地城商行排行第二，居西部城商行第2位。二是抓微贷支持创业利国利民利发展。准事业部制的微小企业贷款营运部继续坚持“八专模式”，全力打造“小额信贷工厂”□20xx年11月，“小额信贷工厂”服务模式荣获全国“金融服务小微最具推广价值奖”。异常是xx银行“小背篓”纯信用微贷产品被中央电视台农业栏目面向全国进行推广，扩大了xx银

行知名度，提升了品牌形象，有力地促进了其他业务综合发展。三是女性银行服务打造靓丽新名片。作为中国唯一一家加入“世界妇女银行联盟”银行[20xx年“女性友好银行”建设取得令人瞩目成绩。成功培养出张容芳、张艳等女性企业家，为支持社会就业、创业、展业，促进民族创新发挥了进取的作用，得到了世界银行金墉行长的高度认可和省市领导的关注肯定；成功推荐130多名女性创业者参加了“巾帼圆梦”培训项目，提升了她们的专业素质；成功开办了四期“女性讲堂”，增强了女性参与社会服务的自信。

六、人才战略稳步推进

20xx年坚持“社会招聘，学校招聘”相结合，从社会定职、定岗、定能招聘优秀的专业型人才55名，优秀客户经理26名，从大学招聘研究生和本科生109名，进一步优化xx银行人力资源结构。目前全行研究生以上学历职工到达65名，本科以上学历职工到达401名，分别占全行职工总数比例到达9.69%和59.76%。中级以上职称职工到达147名，占全行职工总数比例到达21.91%，进一步夯实了xx银行未来发展的人才基础。

xx银行发展面临有几大压力：一是经济增速放缓以及产业结构调整对中小企业异常是制造业的影响对客户质量的压力；二是利率市场化的深入推进对利润增长的压力；三是在日趋激烈的市场竞争中全面快速提升竞争本事的压力；四是银行发展对人员素质本事要求的压力；五是内生动力基础与股份制改造的压力。如何有针对性地突破上述发展压力与瓶颈，是xx银行下一步的主要工作和着力方向。

指导思想：全面贯彻落实党的十八大和中央经济工作会议精神，深入贯彻落实科学发展观，坚持走商业化运作、精细化管理、差异化经营之路，以人性化优质服务全面提升市场竞争力，以个性化特色产品全面提升品牌影响力，加快转型，为全面建设西部区域性的现代商业银行打下坚实的基础。

经营目标：人民币存款到达330亿元，较上年增长8.9%(按去年同口径计算)，人民币贷款到达205亿元，较去年增长12.81%(按央行指令性计划安排)，不良贷款率控制在0.8%以内，实现利润7亿元，较去年增长10%(按去年同口径计算)，各项经营指标均到达监管当局新要求。

20xx年，全行上下要紧紧围绕“固本强基、调整结构、深化改革、对外开放、加大合作、科学发展”打造xx银行发展的“升级版”，全力推进xx银行各项工作迈上新台阶。

——固本强基就是固管理之基、科技之基和人才之基

一是强管理之基。要进一步优化公司治理架构，健全全面风险管理机制，完善各管理条线前、中、后台相互制约、协调运行、监督评价的工作流程；要全面梳理完善各业务条线、各管理流程的内控制度体系，进一步增强制度的约束力、威慑力和执行力。二是强科技之基。20xx年是科技三年规划的收官之年，要按照科技规划的部署稳步高质高效实施各项科技项目，异常要努力推进科技人才队伍建设，扎实加强科技风险管理力度。三是强人才之基。一方面，要加强年轻员工的素质培养，不断挖掘和发现内部优秀人才。另一方面，在风险管理、产品创新、业务拓展等方面进取引入中高端专业人才，构成配置合理，专业突出，竞争有序的人才机制，建设起一支“领军型人才精湛、管理型人才拔萃、复合型人才集聚、专业型人才充沛”的人力资源队伍。

——调整结构就是优化经营结构、网点结构和产品结构

一是优化经营结构。要坚定不移全力推进零售业务经营转型，在继续强化巩固公司业务传统优势基础上，做大做强零售业务，使零售业务成为新的发展增长点和助力器。要进一步增强公私业务有机联动，点面协作，构成业务合力，以经营特色化凸显差异化竞争。二是优化网点结构。一方面，要优化网点布局结构。要进一步按照“立足当前、着眼长远、超前

布局、注重质量”原则实施网点布局。另一方面，要优化网点功能结构。要结合零售业务转型，进一步提升网点功能定位，完善网点功能布局，促进业务网点由“交易中心”向“销售中心”转型。三是优化产品结构。要以客户为中心，紧跟市场信息和客户需求研发拳头化和特色化产品，以产品个性化、服务人性化促进xx银行服务升级。

一是推进实施资金转移定价机制改革。要加快实施资金转移定价系统建设，促进经营转型，完善分支机构激励约束，优化全行资金合理配置，提高资金使用效率和效益。二是推进实施人力资源机制改革。已全面完成了人力资源一期项目模块的优化和提升，包括组织架构、岗位体系、薪酬福利、人力管理、绩效考核等。要根据当前xx银行业务发展的实际，分清轻重缓急、稳步实施推进。三是推进实施流程银行改革。要加强对流程银行理论与实务的研究，结合xx银行业务和管理实际，制订切实可行的实施方案，分阶段分步骤实施。

一是加大与政府的合作。要充分发挥地方政府与地方银行的“鱼水”关系，进一步做大做广做深做强涉政业务，不断强化和凸显“政府的银行”和“市民的银行”品牌，在与政府的合作中发挥其他金融机构无可替代的作用。二是加强与同业的合作。要全面加强与其他金融机构在业务、产品、渠道等方面的深入交流合作，在合作中学习，在合作中提高，在合作中不断发展。三是加强与各类机构的合作。要加快推进扩大与ifc在股权、业务、风控、技援等方面的全方位合作；在依法合规、风险可控的前提下扩大与证券、信托、基金、担保、小贷、投资、咨询等各类机构的业务合作，延伸业务范围，拓宽服务领域，借力多方资源谋求更稳健的发展。

——科学发展就是实现资本低耗、风险可控、稳健持续的发展“升级版”

一是实现资本低耗的发展。要进一步清晰市场定位，瞄准自身优势，着力发展资本低消耗的资金业务、票据业务、零售

业务、小微业务和中间业务，在资本的约束下科学发展。二是实现风险可控的发展。要把风险的防控置于更加重要的核心。董事会要加快出台和调整全行业务风险偏好政策，科学引导业务方向，实现风险可控的科学发展。三是实现稳健持续的发展。全行上下要进一步增强危机意识、竞争意识、创新意识、职责意识、品牌意识，全面推进xx银行管理升级、技术升级、产品升级、服务升级和素质升级，全力打造xx银行在新的历史时期发展“升级版”，实现xx银行稳健可持续科学发展。

各位领导，各位股东，不平凡的20xx年已经谢幕，充满期望和挑战的20xx年已经到来。回顾20xx年，是为了总结经验，明确方向，展望20xx年，更让我们清晰目标，增强信心，奋勇前行。xx银行前进的道路仍然有荆棘、有坎坷、有艰难，但我坚信，有市委、市政府的坚强领导，有各位股东的理解支持，有全行上下团结一心，锐意拼搏，xx银行未来发展更加充满期待，“百年商行”的“德行梦”必须会实现！