

最新董事会度工作报告 董事会工作报告(汇总7篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

董事会度工作报告 董事会工作报告篇一

20xx年度公司董事会根据《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所主板上市公司规范运作指引》等相关法律、法规、规范性文件及《公司章程》的要求，认真履行忠实义务和勤勉义务，积极参加深圳证券交易所举办的各类培训，审慎、科学决策公司重大事项，严格执行股东大会各项决议，保证了公司在报告期内经营活动合法合规，有效维护了公司和全体股东的合法权益。

一、20xx 年度董事会主要工作情况

- 1、关于 20xx 年度公司与中信银行开展存贷款等 金融服务业的关联交易议案。
- 2、关于调整 3 名董事人选的议案。 十一次会议
- 3、关于调整 1 名独立董事人选的议案。
- 4、关于召开 20xx 年第一次临时股东大会的议案。

第五届董事会第 2 20xx.3.13 现场会议

- 1、关于选举公司第五届董事会副董事长的议案。

2、关于调整公司第五届董事会专门委员会成员的 议案。

4□20xx 年度董事会工作报告。

6□20xx 年度财务决算报告。

7□20xx 年度利润分配方案。

8、关于续聘 20xx 年度财务审计机构及报酬的议案。

9□20xx 年度内部控制评价报告。

10、关于续聘 20xx 年度内部控制审计机构及报酬 的议案。

11、关于修改《公司章程》的议案。

12、关于修改《公司股东大会议事规则》的议案。

13、关于修改《公司董事会议事规则》的议案。

14、关于 20xx 年度向有关银行申请综合授信额度 的议案。

15、关于向国家开发银行股份有限公司申请长期 借款的议案。

16、关于召开 20xx 年度股东大会的议案。

17、听取公司 5 名独立董事 20xx 年度述职报告。

十四次会议

1、关于调整 1 名董事人选的议案。

2、关于修改《总经理工作细则》的议案。

3、关于修改《信息披露管理制度》的议案。

4、关于修改《子公司管理制度》的议案。

5、关于召开 20xx 年第二次临时股东大会的议案。

1、在第五届董事会第十一次会议召开前发表了关于20xx年度公司与中信银行开展存贷款等金融服务业务的关联交易的事前认可意见，并在董事会会议上对如下事项发表了意见：

(1)关于20xx年度公司与中信银行开展存贷款等金融服务业务的关联交易的意见。(2)关于提名公司董事候选人及独立董事候选人的意见。

2、在第五届董事会第十二次会议上对如下事项发表了意见：

(1)关于公司对外担保、关联交易及关联方资金占用情况专项说明的意见。(2)关于公司20xx年度利润分配方案的意见。

(3)对续聘公司20xx年度财务审计机构及支付其报酬的意见。

(4)关于《公司20xx年度内部控制评价报告》的意见。(5)关于续聘公司20xx年度内部控制审计机构的意见。

3、在第五届董事会第十五次会议上对提名董事候选人发表了意见。

4、在第五届董事会第十六次会议上对控股股东及其他关联方占用公司资金、公司对外担保情况发表了意见。

5、在第五届董事会第十七次会议召开前发表了关于公司与中信信托开展委托理财暨关联交易的事前认可意见，并在董事会会议上对该议案的审议程序、表决结果等方面发表了意见。

(三)董事会下设的各专门委员会履行职责情况 公司第五届董事会下设的战略委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会、审计委员会等专门委员会于报告期内充分发挥专业性作用，科学决策、审慎监管，切实履行了工作职责，有效提升了公

司管理水平。 1、报告期董事会战略委员会履职情况 20xx年度公司董事会战略委员会按照《公司董事会战略委员会工作条例》要求，认真研判公司所处内外部环境及市场形势变化，结合公司发展实际，对公司 长期发展战略和重大投资决策提出了建议和意见。

2、报告期董事会薪酬与考核委员会的履职情况 序号 召开时间 召开方式 会议议题 审核了公司高级管理人员20xx年度述职报告与公司20xx年度报告中关于 1 20xx.2.26 通讯方式 公司董事、监事及高级管理人员的薪酬披露情况，并对公司高级管理人员 20xx年度工作绩效情况进行了评价。

(一) 概述

报告期公司总体经营情况平稳，但全球原油价格持续低迷和人民币汇率波动 对公司经营业绩造成了一定的冲击。公司主要客户减少海上石油直升机使用数量，降低直升机服务价格，海上石油业务业绩下滑；同时因人民币汇率波动，公司外 币贷款产生一定的汇兑损失。公司通过挖掘新商机、降本增效等有效措施应对挑 战，缓解经营压力□20xx年公司从19家国际同行中脱颖而出，中标(株)大宇国际 在缅甸项目，实现了在海外为中方客户提供短期服务到为外方客户提供长期服务的重大突破；报告期公司在国内的海上石油业务约占全国海上石油业务总市场份 额的62.93%(按合同架月数统计)，仍居第一位；新增青岛港引航作业，天津港、 湛江港等港口引航业务，作业量较20xx年有较大涨幅；航空护林投入使用的直升机数量创新高，飞行架次和时间大幅增长(共飞行702架次、1,051小时30分，同 比分别增长44.15%和33.16%)；进军直升机医疗健康服务市场；新增起落架和绞 车维修能力，并新获中国民航的ec120直升机大修资质；同时公司将部分外币长期借款变更成人民币借款并试水理财业务，取得管控成本、创造收益的效果。 报告期公司与控股子公司海直通航合并飞行35,039架次、32204小时54分， 同比分别减少2.38%

和2.43%;全年无飞行事故、无劫机炸机事件和空防事故,无维修重大事故和重大航空地面事故,无通用航空事故征候,无空管原因、机场原因、油料原因事故征候,实现了民航局下达及公司确定的安全指标。经过不懈努力报告期公司营业收入128,940.06万元(合并,下同),同比减少3.71%;营业总成本110,282.87万元,同比减少0.15%;利润总额23,243.34万元,同比减少16.11%;归属于母公司所有者的净利润16,941.16万元,同比减少16.27%;归属于母公司所有者权益为278,198.03万元,较期初增长3.28%。

(二)核心竞争力分析

公司是经国务院常务会议决定设立的全国性甲类通用航空企业,是国内通用航空业中首家和唯一主板上市企业,自1983年成立后专注于通用航空业。经过30余年的探索与拼搏,公司已锻造成为行业里的龙头翘楚,凝聚了一定的核心竞争力。

1、 高标准的运营管理体系 领先的运营管理水平,公司成立时就与bristow等国际先进标准接轨,建立了严格的运营管理系统。在国内通航公司中率先通过英国标准协会(bsi)iso9002质量体系认证,率先建立健康安全环保手册(hse方案)和sms体系,实施标准化管理。领先的安全管理水平,“持续安全,追求完美”是公司的核心价值观,公司自上市以来已安全飞行20多万小时,创造了享誉国际同行业的优良安全记录。连续20xx年保持飞行安全,三度获得中国民航通用航空最高荣誉奖项“金鸥杯”,连续多年获得民航安全考核达标单位称号。建立了业内领先的飞行运营管理系统、机务维修管理信息系统。

2、 优秀的专业技术人才队伍 公司拥有一支经验丰富的飞行队伍,其中机长比例约占2/3,机长平均飞行时间超过6000小时。截至报告期末公司共有飞行员197名,多名荣获中国民航安全飞行奖章,18名获功勋奖章、27名获金质奖章、35名获银质奖章、34名获铜质奖章。此外,公司还拥有一支技能精湛的维修队伍,截至报告期末公司共有维修人员347名,其中236名持有caac颁发的机务维

修执照，28人同时持有easa颁发的 机务维修执照。 3、领先的机队规模和装备水平 根据民航局于20xx年7月公开的《20xx年民航行业发展统计公报》，截至20xx 年底获得通用航空经营许可证的通用航空企业239家，通用航空企业适航在册航空器1798架(其中教学训练用飞机486架)。除去教学训练用飞机，通用航空企业平均每家拥有适航在册航空器不到6架。公司20xx年运营的直升机为57架，自有直升机增至42架，机队规模远远高于行业平均水平，承运能力处行业领先地位。 公司机队主力为空中客车生产的ec225/ec155/b1/as332l1/sa365n等型号 直升机，同时配有美国西科斯基生产的s92/意大利阿古斯塔生产的a109e/俄罗斯直升机公司生产的ka-32a11bc等国际先进直升机。领先的机队规模、多样化的机队结构能最大化的适应和满足市场要求。 4、基地网络化布局，迅速响应客户需求 公司总部在深圳，现有天津、上海、湛江、浙江和海南5个分公司，在深圳 南头、天津塘沽、湛江坡头、海南东方等4处设有直升机场，服务遍及我国南海、 东海、渤海三大海域和云南、重庆、黑龙江等全国十多个省市。基地布局的网络化、规模化能快速响应客户需求，保障服务水平，保证客户群体稳定。

三、公司未来发展的展望

(一)行业格局和趋势 受历史、政策、经济等因素的影响，与美国、巴西等国比较，国内通用航空 业整体发展水平明显落后。通航航空业基本判断是处在发展初创期向快速成长期 过渡阶段。近年来，国家出台一系列政策扶持通航发展，从趋势看需求潜力巨大，通用航空业是朝阳产业。但从目前阶段，“天、地、人、机”这些制约通航发展的瓶颈还没有得到根本解决。通用航空整体规模小、基础能力弱、运营服务滞后，通航产业规模发展还需要一个过程。 就细分行业而言，公司海上石油飞行服务市场份额高于其他竞争对手，但国际原油价格下行，海上油气开发速度减缓，海上石油飞行服务行业

发展受阻;陆 上通航航空护林、电力巡线等业务发展空间较大,但各竞争对手加大资金投入规 模、加强市场营销公关力度,公司面临的竞争压力不容忽视;通航维修方面,公 司在空直系直升机维修方面处国内领先水平,且维修范围不断扩大,维修能力不 断提高,但维修市场各竞争对手实力也在不断增强中,业内竞争日趋激烈。

(二)发展战略 公司将在稳固现有业务和市场份额的基础上,加快业务创新速度,紧抓发展 机遇,布局通航产业链发展,继续推进生产经营各环节的降本增效,努力为公司 股东创造更大价值,具体如下:海上石油:受国际油价低价运行影响,公司主要客户缩减直升机租用成本,海上石油业务发展受阻。公司未来将通过进一步提升服务质量等方式努力保持现 有市场份额,同时在保证现有国际业务的服务质量基础上积极搜 寻其他海外合作 资源,进一步开拓国际市场范围。港口引航:继续开展天津港、连云港、湛江港、青岛港等港口的引航作业, 努力提高作业量,并积极开拓其他港口城市的引航业务,争取成为公司新的盈利 点。陆上通航:在已进入的航空护林、电力巡线、代管等业务领域挤存量、争增 量,着力扩大重点业务市场份额,取得领先优势;密切关注通用航空市场各业务 领域发展态势,加大新业务开拓力度,全面提升海直通航的运营规模及综合实力。通航维修:做好直升机机体大修,部附件修理等传统业务,提升维修质量, 增强市场竞争力;加强与空中客车直升机公司等厂家的合作,提高维修能力,增 加不同机型的新维修资质;开发并深化多项新兴业务,拓展特色项目维修市场, 实现业务多元化;进行流程再造工作,进一步降低成本,提高效率。通航培训:依托公司 现有培训能力,深入开发培训项目,提升公司在专业培 训领域的知名度及竞争力;做好民航通用航空学院筹建工作,打造通航培训国家 队为公司输送优秀技术人才,并努力成为公司利润增长点。资本运营:密切关注国际原油价格及人民币汇 率变动的趋势,提高日常经营 管理中的资金风险防范意识,积极采取有效应对措施;全面探索各类金融工具, 拓宽资本 补充渠道,发挥盈余资金最大效能,提升资金使用效率;通过

继续开展 理财业务、加强应收账款管理、盘活公司现有存量资产等措施创造收益，加大成本管控能力。

(三) 经营计划 报告期公司顺利完成20xx年度安全运营目标；营业总成本计划115,000万元，通过加强成本管控力度营业总成本控制在110,282.87万元，达到预期目标；但因主要客户减少直升机租用数量和降低租用价格，全年实现营业收入128,940.06万元，完成计划目标133,000万元的96.95%□ 20xx年度公司经营计划为：力争实现营业收入114,000万元，营业总成本控制在113,000万元；安全管理确保无劫机炸机事件和空防事故，无维修重大事故和重大航空地面事故；无飞行事故征候、空管原因事故征候、机场保障原因事故征候、机场鸟击原因事故征候、油料原因飞行事故征候等事件的发生；严重差错和一般差错发生率严控在民航指标内的安全运营目标。上述经营计划不代表公司对20xx年度的盈利预测及对投资者的业绩承诺，能否实现取决于市场状况、经营环境等多种因素，存在较大不确定性，请投资者对此保持足够的风险意识。

(四) 可能面对的风险及应对策略

1、国际油价低价运行风险 长期以来公司约80%收入来自海上石油直升机飞行服务业务，对海上石油行业具有较强依赖性。国际原油价格自20xx年持续下滑，一直在低价运行，未来一段较长时间仍然有可能存在此种情况。受国际原油价格低价运行影响，公司海上石油直升机飞行服务业务发展遇到很大阻力。针对此状况，公司在努力稳固和扩大海上石油直升机飞行服务市场份额的同时，加大陆上通航、通航维修、通航培训等多元化业务的发展力度，力争培育多个利润增长点。

2、汇率风险 公司购置直升机，支付航材费、保障费、保险费等主要为美元和欧元，人民币汇率的波动会产生汇兑损益，对公司经营业绩造成不确定性影响。报告期央行调整人民币

汇率报价机制，人民币兑美元中间价大幅下调，造成公司一定的汇兑损失。为减少汇率波动对公司财务的负面冲击，降低汇率变化风险，公司一方面适当选用理财产品，另一方面将部分外币长期借款币种变更为人民币，以增加公司资产收益，提高资金使用效率，同时公司会加强分析国内外经济走势，持续监控人民币汇率变化，并积极探索各项措施，对资金统筹安排，尽力降低汇率风险。

3、航空安全风险 安全是航空企业的生命线。公司飞行服务涵盖海上石油、极地科考、航空护林、电力巡线等多方面，业务差异大、飞行环境复杂、机型种类繁多，再加上机队规模和作业量较大，公司的飞行作业和维修作业安全负荷日益加重，安全生产面临更高挑战。为有效把控安全风险，公司持续改进安全管理工作，强化安全教育培训、加强安全隐患排查，及时上报安全信息、落实安全生产责任，从各方面入手构筑安全生产防线，始终把安全生产放在首位，力保公司处于安全运营状态。

4、成本上涨风险 公司人才队伍壮大、机队规模扩大及人民币贬值等因素导致公司固定经营成本上涨，公司积极开展开源节流、增收节支措施，在保证生产安全的前提下，集思广益，采取多项成本控制手段，完善内部机构设置，优化管理工作流程，加大降本增效管理力度，把控成本上涨风险。

董事会度工作报告 董事会工作报告篇二

(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。

董事会度工作报告 董事会工作报告篇三

xx年，国内外的宏观经济形势仍然复杂多变，中国正在进行艰难经济转型，电子显示屏，软件开发等国内市场竞争激烈，公司董事会对生产经营过程中的重大事项进行了认真研究和审慎决策，公司治理结构不断完善、内部控制体系逐步健全、业务发展更加顺畅，为公司实现平稳增长提供了有力支持。

xx年，公司实现营业收入xx元，同比下降约1.88%；实现净利

润xx元，每股收益xx元，去年为xx元。

（一）完善公司治理

xx年，公司董事会共召开5次会议。董事会对涉及公司重大建设项目、关联交易、公司经营范围的变更等事项进行了认真研究并审慎决策。

xx年，公司各位董事勤勉尽责，能够按照规定参加董事会会议，认真审议各项议案，并提出自己的意见和建议。在董事会闭会期间，公司董事能够通过与公司经营层的交流，了解公司经营管理状况，更好地履行董事职责。

xx年度，董事会根据《公司法》、《证券法》及其他有关法律法规和《公司章程》的要求，对超出董事会权限的审议事项及时提请股东大会决议，同时严格按照股东大会的决议及授权，认真执行股东大会通过的各项决议。

xx年，是公司实现多元化发展，在原有的led显示屏的研制开发、软件支持、营销、施工安装等项目外，准备在xx年下半年再增加新项目，其中有voip网络电话软件开发业务，160元打2万分钟电话神器，电脑挂机赚钱，自动赚钱机器，手机挂机赚钱，广告制作合同等，并且还承揽港澳多个商家挂机流量和广告点击业务，吉姆斯流量挂机软件就是最新推出的流量挂机项目。

公司将全面推进一体化经营，跨区域发展，继续搭建企业发展平台，加大互联网项目的开发和推广，以面对复杂的经济环境和xx年经营目标的巨大挑战。公司董事会将审时度势、科学决策，重点做好以下几项工作。

（一）全力支持公司经营层完成xx年的主要工作

1. 加大市场开拓力度。董事会同意公司经营层提出的市场开拓计划。对现有客户产品和需求进行认真分析研究，采取有针对性的营销策略。
2. 提升软件技术研发能力。利用现有技术力量，以自主研发和同科研机构、大专院校、技术专家等合作相结合，提升公司的技术研发能力，保证公司研发位于行业前沿。
3. 加强队伍建设。拥有一支适应公司发展需要的人才队伍，是公司实现中长期发展战略目标的关键。董事会支持公司加强人才队伍建设□xx年，公司将继续加强员工培训工作力度，通过开展形式多样、内容丰富的业务、技术、管理和职业化培训，充分挖掘现有人力资源的潜力，提高员工的业务素质和技能，提高管理人员的管理水平、提高核心技术团队的技术水平，为公司保持快速发展提供有力的人才保障。
4. 跟随时展发展的脚步，全力进军互联网□xx年公司推出的第一个项目就是詹姆斯流量挂机项目，接下来陆续上线的有voip网络电话，手机挂机赚钱软件。

（二）进一步提升公司治理水平

xx年，董事会将根据《上市公司治理准则》的要求，组建并发挥专门委员会的作用，对公司中长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议、监督公司内部审计制度和内控制度的执行□xx年下半年，全力打造互联网项目，以詹姆斯流量挂机项目为重点打开互联网市场的缺口。董事会将继续制定和完善相关公司治理制度，并严格执行，使董事会的运作更加规范化和制度化，为董事履行职责、参与公司决策提供便利条件。董事会还将组织董事进行学习和培训，邀请负责公司上市工作的保荐机构、会计师事务所、律师事务所的专业人士，介绍有关公司治理及上市公司运作方面的知识，帮助董事加深对资本市场相关要求的理解，提高科学决策水平。

董事会度工作报告 董事会工作报告篇四

现在，由我代表公司第五届董事会作20xx年度工作报告。

一年来，公司董事会认真履行《公司法》和《公司章程》等法律、法规赋予的职责，严格执行股东大会决议；全体董事在20xx年里，认真负责、勤勉尽职，为公司董事会的科学决策和规范运作做了大量的工作。

（一）集中资源做好主业经营，经营业绩取得历史性突破

本公司的实际控制人黑五类集团重组广西斯壮后，将其最具核心竞争力的糊类和米粉等食品产业先后注入上市公司，使本公司具有了核心主业。20xx年初，公司的产业结构调整基本到位，因此20xx年公司集中各方面的资源抓好主业经营。首先是加强对控股子公司的指导和服务，加强对控股公司的领导，以确保公司的经营计划、政策落实到位；第二是针对公司的主业特点，公司成立了食品管理部，履行对食品生产经营企业控制、指导、监督和服务的职能；第三，公司在人力资源方面给予生产经营企业充分的保障，特别是对新重组进来的米粉公司，重新配备了具有较强管理能力和创新精神的经营班子；第四是坚持“特色、朝流、创新”的经营理念；第五，全面掌控经营进度，解决经营问题。董事会责成经营班子每季度定期召开经营工作专题会议，分析上季度经营目标完成情况，总结取得的成绩和存在的问题，分析下季度的经营形势，部署下季度经营工作的重点；第六，集中有限财力保证生产经营的正常进行。由于企业的历史包袱比较重流动资金紧缺，同时今年食品业的产量创下历史新高，加上今年大米、黑芝麻等大宗原料的价格大幅上涨，因此整个企业对经营资金的需求量激增，资金缺口很大，但是为了保证公司生产经营的正常进行，公司不断压缩非经营性的资金开支，集中有限的财力保证经营资金的正常需求。第七，设法为经营做好服务。公司提出以经营为中心、努力服务经营、一切

服从市场的经营指导思想，要求公司各岗位各员工都要为经营工作做好各方面的服务；第八，实现营销管理下沉，着力开发二、三级城市市场。

由于采取了以上措施，因此公司的主业食品业经营全年取得了比较好的水平，全年度出现产销两旺，且糊类食品第四季度出现供不应求的良好局面。

（二）培育新的经济增长点，新产业增长形势喜人公司还将终端米粉连锁店的经营作为米粉产业纵深发展的一个方向和努力目标，为此20xx年公司在这方面花费了较大的人力、物力进行前期的市场调研、经营模式的研究与分析、经营发展规划等方面的工作，取得了一定的工作成效，为20xx年该业务的启动奠定了良好的基础。

（三）着力解决历史遗留问题，主要处置项目取得重大突破

1、明秀市场公司的问题得到了妥善解决

在20xx年以来，由于合作方的原因，明秀市场公司的经营管理成为本公司的老大难问题，证券监管部门对本公司在明秀市场公司的控制能力也提出了质疑，要求公司限期整改。由于明秀市场公司的另一股东不配合等原因，致使本公司20xx□20xx年连续两年未能对该公司实施审计，会计师事务所对本公司出具了保留意见的审计报告，给本公司造成了很大的影响。根据公司20xx年经营工作目标和重点工作安排，经多方协商、谈判并经股东大会批准，本年度内成功将本公司持有明秀市场公司60%的股权全部溢价转让。

转让了该股权后，公司因不能对该公司实施审计而被会计师事务所出具保留意见审计报告的影响事项已得以消除，证券监管部门关注的本公司对明秀市场公司的控制力问题也迎刃而解；更为重要的是，公司回收了1亿多元的资金，在很大程度上缓解了公司的经营资金紧张的状况。

2、南管公司资产、股权诉讼取得了阶段性成果

我公司有关南管公司的历史遗留问题涉及两方面：一是确认并收回本公司利用配股募集资金委托代建的管网资产及五年的租金，该资产价值1.13亿元，租金3169万元；二是收回南管公司80%的股权。

几年来，公司董事会和经营班子非常重视南管问题的解决，组成了强有力的团队负责处理相关的事宜，通过多方面的努力，在20xx年终于取得了阶段性的成果，其中价值1.13亿元的管网资产经最高人民法院终审判决归本公司所有，同时南管公司需向本公司支付五年租金共3169万元的租金，目前该资产及租金的收回工作正由钦州市中级人民法院执行当中；南管公司80%股权的诉讼也有了初步结果，经南宁市中级人民法院审理并作出了一审判决，该股权当归本公司所有。由于涉及南管的管网资产诉讼案和股权案本公司均获得了胜诉（股权案目前是一审胜诉），因此避免了本公司的资产流失，将对公司未来资产和经营产生积极影响。

1、加强集团总部的管理职能

公司是一个投资控股型的企业，下属的控股子公司是公司主业的经营主体，控股子公司年度经营目标完成得好坏，直接影响本公司全年度的经营成果，为此20xx年公司强化了总部的管理职能，在资金、生产经营、人力资源等各方面加强了对控股子公司的管理，同时要求总部各部门各员工为下属生产经营企业做好各方面的服务。通过近一年时间的强化，集团总部的管理职能得到了充分体现，达成了良好的管理效果，而且为生产经营服务的意识和理念也得到了前所未有的加强。

2、进一步完善经营管理责任制20xx年公司出台了《“十一五”目标激励考核办法》，集团公司与属下的容县股司、南方米粉公司等主业经营公司签订“十一五”经营目标责任状，实行责、权、利统一，总经理负责，进一步完善经营管理机

制，建立了长期的激励机制，在充分调动各经营团队积极性的同时，有效地防范了为了目前的利益而出现的短期行为，有利于企业的长期发展。

3、建立和完善绩效管理体制20xx年公司进一步加强员工的绩效管理，加强对各职能部门、各员工的`过程管理和监督，强化责任追究，以工作业绩（目标）的最终完成效果确定每个员工的薪酬，强调以业绩论英雄，从而在制度上保证各部门各岗位的职责履行效果。

4、不断推进企业文化建设

良好的企业文化是企业不断取得进步和发展的保障[]20xx年公司采取了有效措施积极推进企业文化的建设，构建和谐、健康、向上的企业氛围，为公司的经营工作提供了强有力的保障。

（五）加强财务管理提高经济效益

一年来公司强化财务管理是企业管理核心理念，以降低经营管理成本、提高效益为中心，以加强财务预算、预算执行和财务分析为重点，努力提高财务管理的综合水平。

通过一年的努力，公司的财务管理方面有了比较大的提高，财务管理制度得到进一步完善，公司在很大程度上降低了财务风险，企业的管理成本与上年相比也有一定程度的降低。本年度公司的资产与负债结构得到进一步改善，财务状况有了较大好转，与银行的关系也得到了理顺和加强。此外财务人员的配置更加合理、素质也有了一定的提高，。

（一）完善公司治理

董事会作为公司的决策机构[]20xx年严格按照《公司法》及《公司章程》所赋予的职权，本着对股东负责，对投资者负

责的态度，为保证公司持续发展，在任期内不断地完善公司内部管理机制和法人治理结构。

1、为了更好地落实中国证监会《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》、《深圳证券交易所股票上市规则》等规定，公司召开了董事会会议，对《公司信息披露管理制度》进行修订，并制定了《公司信息披露管理实施细则》。

2、为规范公司募集资金管理，根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司证券发行管理办法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《公司章程》等有关法律、法规和规范性文件的规定，公司董事会于20xx年对《公司募集资金使用管理办法》进行了修订。

3、为贯彻落实中国证监会《关于开展加强上市公司治理专项活动有关事项的通知》（证监公司字[20xx]28号）以及广西证监局、深圳证券交易所有关对上市公司治理专项工作的统一部署，保证公司治理专项工作的顺利开展，公司董事会对公司治理情况进行自查后，作出《自查报告和整改计划》20xx年还制定了《独立董事工作制度》、《公司总裁（经理）工作细则》等内控制度。

（二）加强信息披露工作管理

公司在20xx年里将信息披露工作作为重点工作来抓，全面学习和对照中国证监会、深圳证券交易所关于信息披露的各项规定和要求，加强公司重大信息的搜集、反馈、整理、审核，并按有关规定及时披露，加强有关工作人员的责任心确保所披露信息内容的真实性、准确性、完整性和及时性。公司在20xx年里共计公开披露各类信息43件次，圆满完成年度信息披露工作。

综上所述，本届董事会通过不断的改进各项管理制度，建立了较为完善的治理结构和规范运作体系。

本年度内共召开了六次现场会议和以通讯方式召开了四次临时会议，年内召开的各次会议绝大部份董事均能按时出席，个别董事因工作原因不能亲自出席也都委托其他董事代为表决，各次会议与会董事均能认真审议各项议案，并按公司章程规定的权限作出了有效决议。

董事会在20xx年度里能忠实地履行了股东大会的各项决议。

1、由于产能不足，致使糊类产品第四季度出现不能满足市场需求的情况，同时物流运输已成为制约糊类食品经营的一大瓶颈。

2、米粉产业的市场整合和扩张没有达到年初所定的目标，规模效益没有得到显现。

3、由于大宗原材料价格的不断上涨，致使公司的产品盈利能力下降，食品业没能实现销售与盈利的同步增长，企业对原材料大幅涨价的估计不足，应对措施不够。

4、公司的前身广西斯壮开发的“斯壮平安家园”房地产项目对当前公司的生产经营造成了极大的负面影响。公司在20xx年不但需要花费了大量的人力和物力去处置该历史遗留问题，而且该项目近期还将给公司带来持续的影响和造成一定的经济损失。

5、部份的年度重点工作未能完成，虽然有各方面的原因，但也经影响了公司年度整体目标的完成。

7、还没有牢固树立。

（一）20xx年工作指导思想20xx年公司经营工作指导思想是：以经营为中心，按照“十一五”战略规划，集中资源，继续抓好主营产业经营和发展；坚持“特色、创新、潮流”的经营定位策略，重点实现糊类提升、米粉突破、物流上量的整

体经营目标；深化管理改革，以完善责任制为核心，采取切实可行的措施，创造良好经营环境，为完成20xx年各项经营目标而努力奋斗。

（二□20xx年经营目标20xx年公司的主营业务（包括糊类和米粉）销售收入计划为46500万元，利润3810万元。

（三□20xx年工作的主要措施

1、针对原、辅材料价格大幅上涨给公司的经营效益带来的压力。本公司与主要供货商建立长期稳定的业务合作关系，同时不断加强内部采购管理及技术改造节能降耗，将原辅材料价格上涨带来的不利影响降到最低水平，保持经济效益稳步提高。另一方面针对食品价格不断走高的趋势，认真研究市场食品价格的走向，采取积极的措施在确保公司产品销售稳定的前提下，提高产品的毛利率。

2、调动和整合企业各方面的资源，在保证产品质量和生产安全的前提下设法扩大糊类食品的产能，满足市场的需求。

3、加快米粉产业的发展，年内在广西的主要城市要完成生产配送基地的布局和实现产品上市，不断提高产品的占有率。

4、积极防范规模扩张带来管理风险。随着公司食品业（特别是米粉业）经营规模的扩大，对保持高效率管理带来一定难度。针对上述情况，公司及子公司需建立起更为科学、完善的法人治理结构和决策机制，创建先进的管理模式以满足公司的不断发展壮大的需要，公司将通过各种措施逐步打造一支勤勉尽责、技术过硬的管理团队和骨干队伍，将公司的各个项目经营好，不断提高投资回报率。

7、理改进和技术改进两方面着手持续改进产品质量的控制，把好产品的质量关。在管理上要加强过程监控，在技术上则要寻找工艺能力薄弱环节，改进工艺，提高工艺技术的稳定

性。

6、严格控制存货的增长，加强应收账款管理，进一步提高公司资金效率，控制财务费用增长，防范财务风险。

7、加大科技投入，进一步提升研发实力。研发是公司保持业内领先的关键，公司在20xx年要进一步加强新产品的研发，要加快新产品上市的进度，使公司的产品保持强劲的竞争力。

8、继续加强企业治理，完善内控制度建设，使公司的经营运作进一步规范。

9、继续抓好员工队伍建设，加强以提高员工工作技能和提高执行力为重点的培训，加强以引进高素质人才为目标的人才引进。

综上所述□20xx年，董事会经过不懈的努力，在全体员工的共同努力下做了大量的工作，取得了一定的成绩，使公司的基本面发生了根本性的转变，推动了企业良性发展。尽管我们的工作仍存在一些不尽人意需要不断改进和继续努力的地方，但是我们有足够的信心带领全体员工围绕“糊类提升、米粉扩张、物流上量”的经营思路，采取行之有效的措施实现公司“十一五”发展目标，在规范运作的基础上，开创南方食品更美好的明天。

董事会度工作报告 董事会工作报告篇五

一年来，公司董事会认真履行《公司法》和《公司章程》等法律、法规赋予的职责，严格执行股东大会决议；全体董事在20xx年里，认真负责、勤勉尽职，为公司董事会的科学决策和规范运作做了大量的工作。

20xx年是我公司发展历史上具有重要意义的一年，在这一年当中，公司治理不断规范，管理改革进一步深化，产业整合

效果明显，核心主营业务经营取得持续增长，主要的历史遗留问题得以顺利解决，公司的基本面发生了根本性的转变，一举扭转了连续两年亏损的局面，为公司的加速发展、做强做大奠定了良好的基础。

公司20xx年度实现营业收入29585.64元，比上年同期增长54.18%，实现营业利润2338.29万元，比上年同期增长451.91%，实现净利润567.62万元，比上年同期增长946.23%。与上年度相比，公司的整体经营取得了较大的成绩，主要原因在于公司以食品业为主的主营业务经营业绩取得了持续良性的增长，非主营资产的处置取得良好的效果，同时公司采取有效措施防范和在一定程度上化解了财务风险。

20xx年度公司董事会重点做好了如下几方面的工作：

（一）集中资源做好主业经营，经营业绩取得历史性突破。本公司的实际控制人黑五类集团重组广西斯壮后，将其最具核心竞争力的糊类和米粉等食品产业先后注入上市公司，使本公司具有了核心主业。20xx年初，公司的产业结构调整基本到位，因此20xx年公司集中各方面的资源抓好主业经营。首先是加强对控股子公司的指导和服务，加强对控股公司的领导，以确保公司的经营计划、政策落实到位；第二是针对公司的主业特点，公司成立了食品管理部，履行对食品生产经营企业控制、指导、监督和服务的职能；第三，公司在人力资源方面给予生产经营企业充分的保障，特别是对新重组进来的米粉公司，重新配备了具有较强管理能力和创新精神的经营班子；第四是坚持“特色、朝流、创新”的经营理念；第五，全面掌控经营进度，解决经营问题。董事会责成经营班子每季度定期召开经营工作专题会议，分析上季度经营目标完成情况，总结取得的成绩和存在的问题，分析下季度的经营形势，部署下季度经营工作的重点；第六，集中有限财力保证生产经营的正常进行。由于企业的历史包袱比较重流动资金紧缺，同时今年食品业的产量创下历史新高，加上今年大米、

黑芝麻等大宗原料的价格大幅上涨，因此整个企业对经营资金的需求量激增，资金缺口很大，但是为了保证公司生产经营的正常进行，公司不断压缩非经营性的资金开支，集中有限的财力保证经营资金的正常需求。第七，设法为经营做好服务。公司提出以经营为中心、努力服务经营、一切服从市场的经营指导思想，要求公司各岗位各员工都要为经营工作做好各方面的服务；第八，实现营销管理下沉，着力开发二、三级城市市场。

由于采取了以上措施，因此公司的主业食品业经营全年取得了比较好的水平，全年度出现产销两旺，且糊类食品第四季度出现供不应求的良好局面。

（二）培育新的经济增长点，新产业增长形势喜人米粉产业是公司20xx年乃至今后一段时期内着力发展的一个新的主营产品，目标是将其培育成公司新的经营和利润增长点。米粉在我国南方地区是一种大众化的消费食品，存在着巨大的市场容量，仅公司所在的广西市场年消费量就达10亿元以上，未来公司如能充分利用自身的资源、技术、品牌等各方面的优势重新整合这个产业，提高市场的占有率，那么对该产业的投资将会给公司带来丰厚的回报。为此，公司在20xx年初就完成了**米粉有限责任公司的收购，并随后在广西区内的宾阳、横县、百色等地建立了生产基地，在桂林、柳州、贺州、梧州、贵港、容县等地展开了生产基地的筹建工作，云南省昆明南方米粉有限公司米粉生产线也进入了最后的建设阶段□20xx年第一季度便可以投产。在完成上述米粉生产和配送基地的建设布局后，公司在米粉产业上的整合将取得阶段性的成效，米粉产销量和市场占有率将大幅度地提高。

公司还将终端米粉连锁店的经营作为米粉产业纵深发展的一个方向和努力目标，为此20xx年公司在这方面花费了较大的人力、物力进行前期的市场调2研、经营模式的研究与分析、经营发展规划等方面的工作，取得了一定的工作成效，

为20xx年该业务的启动奠定了良好的基础。

与此同时，公司充分利用自身在糊类食品方面的研发及市场优势，展开了新产品的研发与市场投放工作。20xx年，公司的新产品玉米糊等新产品在部份区域市场取得了良好的经营效果，成为黑芝麻糊之后又一极具市场竞争力的糊类产品。公司的新产品有机黑芝麻糊、液态黑芝麻糊的研发取得了积极进展，力争20xx年投入生产和销售，以不断地丰富公司主业的产品经营品种，扩大经营规模，提高经济效益。

在20xx年以来，由于合作方的原因，明秀市场公司的经营管理成为本公司的老大难问题，证券监管部门对本公司在明秀市场公司的控制能力也提出了质疑，要求公司限期整改。由于明秀市场公司的另一股东不配合等原因，致使本公司20xx-20xx年连续两年未能对该公司实施审计，会计师事务所对本公司出具了保留意见的审计报告，给本公司造成了很大的影响。根据公司20xx年经营工作目标和重『个人简历网文秘频道 www.fwdqw.com』点工作安排，经多方协商、谈判并经股东大会批准，本年度内成功将本公司持有明秀市场公司60%的股权全部溢价转让。

转让了该股权后，公司因不能对该公司实施审计而被会计师事务所出具保留意见审计报告的影响事项已得以消除，证券监管部门关注的本公司对明秀市场公司的控制力问题也迎刃而解；更为重要的是，公司回收了1亿多元的资金，在很大程度上缓解了公司的经营资金紧张的状况。

2、南管公司资产、股权诉讼取得了阶段性成果。我公司有关南管公司的历史遗留问题涉及两方面：一是确认并收回本公司利用配股募集资金委托代建的管网资产及五年的租金，该资产价值1.13亿元，租金3169万元；二是收回南管公司80%的股权。

几年来，公司董事会和经营班子非常重视南管问题的解决，组成了强有力的团队负责处理相关的事宜，通过多方面的努力，在20xx年终于取得了阶段性的成果，其中价值1.13亿元的管网资产经最高人民法院终审判决归本公司所有，同时南管公司需向本公司支付五年租金共3169万元的租金，目前该资产及租金3的收回工作正由钦州市中级人民法院执行当中；南管公司80%股权的诉讼也有了初步结果，经南宁市中级人民法院审理并作出了一审判决，该股权当归本公司所有。由于涉及南管的管网资产诉讼案和股权案本公司均获得了胜诉（股权案目前是一审胜诉），因此避免了本公司的资产流失，将对公司未来资产和经营产生积极影响。

（四）深化管理改革，提高经营管理水平

1、加强集团总部的管理职能

公司是一个投资控股型企业，下属的控股子公司是公司主业的经营主体，控股子公司年度经营目标完成得好坏，直接影响本公司全年度的经营成果，为此20xx年公司强化了总部的管理职能，在资金、生产经营、人力资源等各方面加强了对控股子公司的管理，同时要求总部各部门各员工为下属生产经营企业做好各方面的服务。通过近一年时间的强化，集团总部的管理职能得到了充分体现，达成了良好的管理效果，而且为生产经营服务的意识和理念也得到了前所未有的加强。

2、进一步完善经营管理责任制

20xx年公司出台了《“十一五”目标激励考核办法》，集团公司与属下的容县股司、南方米粉公司等主业经营公司签订“十一五”经营目标责任状，实行责、权、利统一，总经理负责，进一步完善经营管理机制，建立了长期的激励机制，在充分调动各经营团队积极性的同时，有效地防范了为了目前的利益而出现的短期行为，有利于企业的长期发展。

3、建立和完善绩效管理体制

20xx年公司进一步加强员工的绩效管理，加强对各职能部门、各员工的过程管理和监督，强化责任追究，以工作业绩（目标）的最终完成效果确定每个员工的薪酬，强调以业绩论英雄，从而在制度上保证各部门各岗位的职责履行效果。

4、不断推进企业文化建设

良好的企业文化是企业不断取得进步和发展的保障。20xx年公司采取了有效措施积极推进企业文化的建设，构建和谐、健康、向上的企业氛围，为公司的经营工作提供了强有力的保障。

（五）加强财务管理提高经济效益

一年来公司强化财务管理是企业管理核心理念，以降低经营管理成本、提高效益为中心，以加强财务预算、预算执行和财务分析为重点，努力提高财务管理的综合水平。

董事会作为公司的决策机构。20xx年严格按照《公司法》及《公司章程》所赋予的职权，本着对股东负责，对投资者负责的态度，为保证公司持续发展，在任期内不断地完善公司内部管理机制和法人治理结构。

1、为了更好地落实中国证监会《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》、《深圳证券交易所股票上市规则》等规定，公司召开了董事会会议，对《公司信息披露管理制度》进行修订，并制定了《公司信息披露管理实施细则》。

2、为规范公司募集资金管理，根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司证券发行管理办法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《公司章程》等有关法律、法规和规范性文件的规定，公司董事会于20xx

年对《公司募集资金使用管理办法》进行了修订。

3、为贯彻落实中国证监会《关于开展加强上市公司治理专项活动有关事项的通知》（证监公司字28号）以及广西证监局、（）深圳证券交易所有关对上市公司治理专项工作的统一部署，保证公司治理专项工作的顺利开展，公司董事会对公司治理情况进行自查后，作出《自查报告和整改计划》20xx年还制定了《独立董事工作制度》、《公司总裁（经理）工作细则》等内控制度。

公司在20xx年里将信息披露工作作为重点工作来抓，全面学习和对照中国证监会、深圳证券交易所关于信息披露的各项规定和要求，加强公司重大信息的搜集、反馈、整理、审核，并按有关规定及时披露，加强有关工作人员的责任心确保所披露信息内容的真实性、准确性、完整性和及时性。公司在20xx年里共计公开披露各类信息43件次，圆满完成年度信息披露工作。

综上所述，本届董事会通过不断的改进各项管理制度，建立了较为完善的治理结构和规范运作体系。

本年度内共召开了六次现场会议和以通讯方式召开了四次临时会议，年内召开的各次会议绝大部份董事均能按时出席，个别董事因工作原因不能亲自出席也都委托其他董事代为表决，各次会议与会董事均能认真审议各项议案，并按公司章程规定的权限作出了有效决议。

董事会在20xx年度里能忠实地履行了股东大会的各项决议。

1、由于产能不足，致使糊类产品第四季度出现不能满足市场需求的情况，同时物流运输已成为制约糊类食品经营的一大瓶颈。

2、米粉产业的市场整合和扩张没有达到年初所定的目标，规

模效益没有得到显现。

3、由于大宗原材料价格的不断上涨，致使公司的产品盈利能力下降，食品业没能实现销售与盈利的同步增长，企业对原材料大幅涨价的估计不足，应对措施不够。

4、公司的前身广西斯壮开发的“斯壮平安家园”房地产项目对当前公司的生产经营造成了极大的负面影响。公司在20xx年不但需要花费了大量的人力和物力去处置该历史遗留问题，而且该项目近期还将给公司带来持续的影响和造成一定的经济损失。

5、部份的年度重点工作未能完成，虽然有各方面的原因，但也经影响了公司年度整体目标的完成。

6、部份员工的思想观念还没有得到彻底改变，“以经营为中心”的服务意识还没有牢固树立。

20xx年公司经营工作指导思想是：以经营为中心，按照“十一五”战略规划，集中资源，继续抓好主营产业经营和发展；坚持“特色、创新、潮流”的经营定位策略，重点实现糊类提升、米粉突破、物流上量的整体经营目标；深化管理改革，以完善责任制为核心，采取切实可行的措施，创造良好经营环境，为完成20xx年各项经营目标而努力奋斗。

20xx年公司的主营业务（包括糊类和米粉）销售收入计划为46500万元，利润3810万元。

1、针对原、辅材料价格大

幅上涨给公司的经营效益带来的压力。本公司与主要供货商建立长期稳定的业务合作关系，同时不断加强内部采购管理及技术改造节能降耗，将原辅材料价格上涨带来的不利影响降到最低水平，保持经济效益稳步提高。另一方面针对食品

价格不断走高的趋势，认真研究市场食品价格的走向，采取积极的措施在确保公司产品销售稳定的前提下，提高产品的毛利率。

2、调动和整合企业各方面的资源，在保证产品质量和生产安全的前提下设法扩大糊类食品的产能，满足市场的需求。

3、加快米粉产业的发展，年内在广西的主要城市要完成生产配送基地的布局和实现产品上市，不断提高产品的占有率。

4、积极防范规模扩张带来管理风险。随着公司食品业（特别是米粉业）经营规模的扩大，对保持高效率管理带来一定难度。针对上述情况，公司及子公司需建立起更为科学、完善的法人治理结构和决策机制，创建先进的管理模式以满足公司的不断发展壮大的需要，公司将通过各种措施逐步打造一支勤勉尽责、技术过硬的管理团队和骨干队伍，将公司的各个项目经营好，不断提高投资回报率。

5、强化质量控制，提高“南方”品牌的美誉度，防范质量风险。随着公司主业规模的扩大，始终保持产品的高品质将成为一个挑战。为此，公司分别从管理改进和技术改进两方面着手持续改进产品质量的控制，把好产品的质量关。在管理上要加强对过程监控，在技术上则要寻找工艺能力薄弱环节，改进工艺，提高工艺技术的稳定性。

6、严格控制存货的增长，加强应收账款管理，进一步提高公司资金效率，控制财务费用增长，防范财务风险。

7、加大科技投入，进一步提升研发实力。研发是公司保持业内领先的关键，公司在20xx年要进一步加强新产品的研发，要加快新产品上市的进度，使公司的产品保持强劲的竞争力。

8、继续加强企业治理，完善内控制度建设，使公司的经营运作进一步规范。

9、继续抓好员工队伍建设，加强以提高员工工作技能和提高执行力为重点的培训，加强以引进高素质人才为目标的人才引进。

综上所述□20xx年，董事会经过不懈的努力，在全体员工的共同努力下做了大量的工作，取得了一定的成绩，使公司的基本面发生了根本性的转变，推动了企业良性发展。尽管我们的工作仍存在一些不尽人意需要不断改进和继续努力的地方，但是我们有足够的信心带领全体员工围绕“糊类提升、米粉扩张、物流上量”的经营思路，采取行之有效的措施实现公司“十一五”发展目标，在规范运作的基础上，开创南方食品更美好的明天。

董事会度工作报告 董事会工作报告篇六

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。

董事会度工作报告 董事会工作报告篇七

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，盈利本事继续提升，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设施建设，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，切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；

在依法依规、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！