

总经理给董事会作工作报告 银行董事会 工作报告(实用7篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

总经理给董事会作工作报告 银行董事会工作报告篇 一

20xx年，本公司董事会严格遵照两地上市规则和《公司章程》的规定，在监管部门各项规章制度的指导下，勤勉忠实地履行各项职责，继续强化战略管理，推进业务结构转型和事业部改革，加强风险政策指导和风险评估，强化资本管理，高度重视信息科技治理，持续提升公司治理水平，圆满完成了各项工作。

(一)强化战略管理，推进业务结构转型和事业部改革，为“二次腾飞”插上两翼。

1、修订五年纲要，确立发展目标，明晰市场定位。

20xx年董事会结合本公司经营管理的实际需要，在前期工作的基础上，通过行内外调研、专家研讨论证等环节，修订了《五年发展纲要》。修订后的《五年发展纲要》进一步确立了“特色银行、效益银行”的发展目标，明晰了“民营企业的银行、小微企业的银行和高端零售客户的银行”的市场定位，并将xx银行总体发展战略概括为“一个长期愿景、两个发展目标、三个市场定位、四个实现策略、五个保障机制”，为

各部门清晰地勾画出二次腾飞的“行军路线图”，使全行各项工作紧紧围绕着战略定位展开。通过修订五年发展纲要，我公司将以二次腾飞为目标，在保持业务规模同业排名稳步提高的前提下，重点提高公司效益和打造特色银行，持续稳健发展，实现xx银行综合竞争力的不断提升。

2、推动业务结构调整和战略转型，创办特色银行。

20xx年度董事会在“做民营企业的银行、小微企业的银行和高端零售客户的银行”这一市场定位的指导下，积极推动经营层进行业务结构的调整和转型。积极深化民企战略，实现民企客户数量及存贷款规模的双增长，提升中小企业金融业务专业化水平，细分市场，模式化开发客户，实现快速、协调发展；建立小微业务领先特色，提高对客户定价能力，建立小微金融品牌优势；加大对小微和民营企业主等高端客户综合开发，实施交叉销售，提高金融服务水平和客户满意度。通过启动民企战略、大力发展中小、重拳出击小微业务、开发高端客户等一系列手段，实现了客户结构、业务结构和盈利结构显著优化，降低对传统粗放式增长模式的依赖，有利于我公司创办特色银行，提高资本使用效益，保持xx银行的可持续发展。

3、进一步深化事业部改革，全面规划流程银行建设。

20xx年，通过全面分析我公司金融事业部改革三年以来的运行情况，深入研究国际先进银行流程再造及事业部运行模式的成功经验，紧密结合中国市场环境及我公司实际，围绕战略目标，对事业部改革的目标模式、路径、实施步骤、推荐时间表和相关条件进行了具体设计，在全行基本形成“以客户为中心”的流程银行建设共识，为深化事业部改革、全面推进流程银行建设奠定了基础。确立公司化、金融整合、多元化团队的三大原则，具体设计现阶段事业部体制优化方案，积极稳妥推进事业部体制优化，促进事业部平稳、健康发展；根据流程银行建设总体规划，结合本年度业务发展重点，启

动了20xx年度流程银行十一项重点项目和十一项专项课题，积极推进改革创新。截至20xx年末，项目和课题全部完成方案设计，大部分项目已进入实施阶段。通过强调统筹推进与规范管理，使我公司流程银行建设步入专业化、科学化发展轨道。

4、中间业务快速增长,收入结构优化效果显著。

20xx年度，在董事会推动业务结构转型和资本约束理念的指导下，我公司中间业务快速增长，实现了“量增质高”。净非利息收入占比15.8%(银行口径)，剔除海通因素同比提高2.7个百分点，增长幅度在银行同业机构中位居首位，收入结构优化取得了明显效果。

5、贯彻集团化管理思路，加强对外投资机构的指导和管理。

20xx年度，董事会根据我公司的总体发展战略和集团化管理要求，在总结前期经验的基础上，由董事会战略发展与投资管理委员会提出了我公司管理村镇银行的基本思路，即“统一规范发展、集中风险管控、资源互通共享、分散灵活经营”，以及通过两条线对村镇银行进行强化管理的方案。本年度，董事会积极探索完善村镇银行运营管理模式，继续强化村镇银行发展战略及经营策略方面的管理，引导村镇银行按照有利于风险控制、有利于持续提升效益、有利于做出特色的原则，形成各自的经营方针和思路，加强村镇银行流动性风险管理和内外部审计监督，完善并规范xx品牌对村镇银行的输出，统一并加快村镇银行的品牌建设。同时，董事会积极指导并协助金融租赁股份有限公司通过增资扩股、发行金融债、租赁资产转让等不同途径，突破资本瓶颈，逐步缓解流动性短板，以支撑其业务的迅猛发展；督促加银基金公司加快完善公司治理结构，不断提高公司治理水平，发挥我公司作为大股东对其指导作用。

(二)深化风险管理，加强对全行风险政策指导和风险评估，

督促落实各项风险制度，深入开展风险调研工作。

20xx年，本公司董事会充分发挥风险管理和风险监督的职能作用，加强风险政策的指导与落实，积极开展风险工作评估，加大力度督促落实监管部门风险政策，进一步加强风险管理的制度建设，从整体上加强了对公司经营风险的控制和管理，提高了董事会风险管理工作的深度和广度，促进风险管理水平的进一步提升。

1、加强风险政策指导。为促进整体风险管控能力和管理水平的提升，在认真总结20xx年《指导意见》的编制经验基础上，董事会在20xx年初编制了《中国xx银行20xx年度风险管理指导意见》（以下简称《指导意见》）。《指导意见》紧密结合宏观经济形势和银行风险管理工作实践，从做实、做细上下功夫，突出我公司向“民营企业、小微企业以及高端客户的特色效益银行”转型的战略思路，将监管部门“三个办法一个指引”等政策精神纳入董事会的风险政策，与董事会编制的《五年发展纲要》及总行各项风险政策紧密衔接，坚持把每一条政策细化到实处，做到可落实、可评估。

20xx年《指导意见》还首次针对大公司业务、中小企业业务、零售业务等重点业务条线分别进行了风险提示，对全行风险管理工作更具指导作用，在国内银行业中首开先河，充分体现了xx银行公司治理的先进性和创新性。在指导意见的推动下，全行风险治理的架构逐步形成，全面风险管理的思想深入人心，各项风险管理的规划和实施工作得以有条不紊地开展。

2、开展风险工作评估。为了发挥董事会的风险监督职能，20xx年董事会风险管理委员会分别在6月下旬和年底开展了全行风险状况和风险管理的评估工作。通过行内访谈和数据资料的调阅，先后进行了风险状况识别、风险评估测试、确认风险评估框架等工作，进一步规范风险评估的内容、组

织、时间表以及招标流程，最终出具了高质量的风险评估报告，为我公司不断完善风险管理工作提供了重要依据。通过开展风险评估工作，充分体现了董事会及其风险管理委员会在履行风险管理、指导与评估职责，以及完善风险治理方面的努力与尝试。

3、加大力度督促落实监管部门风险政策□20xx年，董事会及风险管理委员会进一步加强对监管部门出台的各项风险政策的学习整理，并加大力度督促行内有关部门尽快落实。3月份，为更好地贯彻落实银监会有关流动性风险、声誉风险和科技信息风险的管理指引，董事会督促总行有关部门编制完成《流动性风险管理办法□□□20xx年流动性风险控制指标》、《声誉风险管理专题报告》和□20xx年信息科技风险管理年度报告》。这些报告分别对本公司流动性风险管理体系、控制指标体系、制度建设、信息披露等问题，声誉风险管理体系建设、授权建议、培训计划等问题，以及20xx年度信息科技风险管理、信息安全、系统开发测试等问题提出了切实可行的实施方案与翔实说明，对切实落实监管政策、填补制度空白起到了积极的作用。

(三)加强资本管理，促进经营模式转变，提高经营效益。

我行董事会大力倡导资本约束理念，督促高级管理层在资本约束下实施精细化管理，改变高资本消耗和粗放式的传统发展模式，提高资本收益率。为此□20xx年度董事会采取了以下措施：一是贯彻《中国xx银行资本管理办法》，强化资本的筹划与管理，防止资本充足率失控，督促行内相关部门编制《中国xx银行资本管理办法实施细则》，通过具体的制度安排，保障董事会资本管理的目标明确、高效地向经营管理层传导，满足股东对提高资本使用效率的要求；二是依据《中国xx银行董事会资本分配与考核管理办法》，对高级管理层实施新的经营业绩考核指标体系，增加风险调整后资本收益率考核指标，强化资本收益水平的考核，提高资本配置效率

和使用效率;三是督促高级管理层建立以资本收益为核心的考核体制,开展对分支机构资本收益考核,促进各分支机构节约使用资本,引导分支机构转变经营理念和经营模式,大力发展中间收入业务,积极采取差异化发展政策,尽快改善客户结构、业务结构和盈利结构,提高资本收益和整体经营效益;四是定期评估资本使用状况,董事会战略发展与投资管理委员会于20xx年度1月和6月,分别对20xx年末和20xx年上半年资本状况进行了评估并出具评估报告,加强董事会对资本使用的监督与管理;五是组织开展资本研究工作,协助银监会关于商业银行资本补充与资本约束的调研工作,并向银监会调研组提交《中国xx银行资本管理及补充工作汇报》,对本公司的资本管理架构、管理流程进行说明并提出工作建议。

(四)积极履行社会责任,继续提升公司形象,实现公司价值最大化。

20xx年度,我公司将绿色理念纳入发展战略,大力倡导绿色金融,积极倡导绿色办公,推行绿色采购,制定了切实可行的绿色办公管理措施,将环保融入到员工日常工作和生活之中;我公司热心社会公益事业,积极回馈社会,“中国xx银行公益捐赠基金”高效运行,受到社会各界好评;关注贫困地区发展,继续推广“信息扶贫模式”;支持教育、科研、卫生事业,员工捐款成立的“教育扶贫基金”,继续帮扶4个定点扶贫县;公司捐资设立“嫦娥工程奖励基金”,用于国家探月工程的人才激励和人才培养,助力我国航天事业发展;设立“指数研究专项基金”,支持全国人大财经委开展“指数研究”课题项目;持续捐赠“中华红丝带基金”,推动全国艾滋病防治工作;大力支持文化艺术事业,积极关注艺术流失,唤起社会对文化遗产的保护意识;捐资建立的上海现代美术馆于本年度正式开幕,这是我国首家以金融机构为背景的公益美术馆,体现了我公司在积累文化财富、传承优秀文化方面担负的社会责任;青海玉树地震发生后,我公司紧急实施捐款

以帮助解决灾区居民实际困难；西南旱灾期间，公司发起抗旱救灾“献爱心·找水源”行动，帮助灾区曲靖市师宗县和红河州绿春县人民群众寻找水源、解决人畜饮水问题；吉林洪灾和甘肃舟曲泥石流灾害期间，公司第一时间组织捐款，帮助受灾群众度过难关。此外，我公司还鼓励员工积极参与志愿者活动，举办“关注上海·参与世博”世博志愿者活动，为市民和游客奉献爱心。由于我公司在责任管理和实践方面的突出表现，获得了政府部门、ngo组织和主流媒体的高度评价，进一步提高了在业界的责任竞争力。20xx年，我公司荣获“中国消除贫困创新奖”、“最佳社会责任奖”、“上市公司社会责任奖”等多项荣誉。

(五) 贯彻合规经营理念，强化内控管理。

20xx年，董事会继续健全内部控制制度，完善内部控制措施，加强内控监督检查，加大内控文化培育力度。20xx年度，我公司根据业务发展需要和监管部门最新法规及要求，进一步建立健全了各项管理制度和业务操作规程，并对原有的内控架构及制度进行了认真梳理和补充完善，在公司业务、零售业务、资金与资本管理、财务会计及运营、科技信息风险管理、合规风险管理等方面制订出台了40多项管理措施，为有效防范风险提供了制度保障；全面开展了覆盖内控机制和制度建设、业务流程、强化监督检查、完善责任追究等多个方面的“内控和案防制度执行年”活动；采用COSO框架和《商业银行内部控制指引》及《商业银行内部评价办法》确定的内部控制要素构建了内部控制评价体系整体框架，对部分分行和金融事业部进行了全面内控评价；结合《企业内部控制应用指引》相关内容和本公司内控实际状况，董事会审计委员会在20xx年度开展调研、审查、研讨、评估等各种方式，落实加强内控管理的工作职责。严格按照相关制度要求，审核季度内审稽核工作情况，监督内控制度执行情况，及时防范化解风险；按照监管部门的要求，董事会审计委员会牵头开展年度内部控制自我评价工作，组织开展对定期财务编制、代付业务帐

务处理的专项研讨。此外，董事会审计委员会在本年度还对泉州分行、昆明分行、厦门分行、苏州分行及交通金融事业部进行内部控制情况调研，及时全面了解分行及事业部的情况及内控管理中存在的问题。通过上述形式多样的内控管理活动，董事会进一步强化了内控管理，促进了本公司内控文化的升华，提升了合规经营理念，确保风险通过内部控制得到有效化解。

(六)加强关联交易管理，控制关联交易风险。

高管理效率为重点，以规范发展、合规披露为主要工作目标，认真履行监督管理职责，着力提升和促进公司关联交易管理水平。20xx年度，我公司继续着力提高关联交易的规范化管理程度，以香港联交所和上海证交所关于关联交易管理规则为依据，结合h股上市后关联交易管理变化，以优化完善关联交易管理制度为重点，进一步规范关联交易管理流程。首先，根据关联交易管理的监管要求，结合公司关联交易管理现状，以提高关联交易管理效率为宗旨，对关联交易管理制度进行修订完善，包括适应公司a股、h股两地上市的要求，重新修订了《中国xx银行关联交易管理办法》，制订了更具可操作性的《中国xx银行关联交易管理办法实施细则》等；其次，继续督促完善公司关联信息数据库的建设工作，更新完善关联方数据库，保证关联交易的合规性及关联交易披露完整性、有效性；再次，严格审批关联事项，监督关联交易信息披露。通过强化关联交易信息报告工作，督促相关部门按照监管部门的要求，及时报告并披露关联交易。董事会通过一系列指导、监督工作，保证了全年关联交易合规运行。

(七)高度重视信息科技风险治理，充分履行董事会信息科技风险管理的职责。

20xx年度，董事会高度重视信息科技风险治理，认真贯彻《商业银行信息科技风险管理指引》，履行董事会信息科技

风险管理的职责，将信息科技风险管理纳入20xx年操作风险管理的重点工作之一。在制度建设方面，公司制定出台了《信息科技风险管理办法》、《重要信息系统突发事件应急管理办法》、《中国xx银行数据仓库系统用户密码管理办法》、《中国xx银行数据标准管理办法》(暂行)、《中国xx银行不间断电源管理规范(科技)》及《中国xx银行机房精密空调管理规范(科技)》等制度办法，完善信息科技风险管理的制度体系；持续推进新核心系统建设，将风险控制环节进行了系统整合；积极做好现有核心系统的升级改造工作，通过对核心系统主机存储设备进行升级更新，使系统整体性能提升25%-35%；进一步加强it基础设施建设，完成了公司骨干网络流量控制配置、内外部网络终端分离工作，降低了外部网络、病毒的攻击威胁；实施网络认证系统升级改造，提高生产网络的安全性；在本年度组织了必要的灾备和应急演练，确保了信息科技系统的稳定运行；公司内审部门进一步完善和强化了在信息科技方面的内审职能，形成了对信息科技风险管理工作的有效监督。

(八)持续提升公司治理水平，增强企业核心竞争力。

1、完善制度建设，优化公司治理制度体系。根据境内外的监管要求，结合xx银行公司治理的实际需要□20xx年董事会进一步加强制度建设，修订了《公司章程》和《中国xx银行股份有限公司股东大会议事规则》。根据《公司章程》的规定，结合监管部门的要求和我行的实际情况，本公司修订了《中国xx银行股份有限公司董事会议事规则》。修订后的董事会议事规则对以通讯方式召开的董事会进行了明确规定，对会议记录及会后事项也做了进一步的明确和优化，提高了董事会的决策效率。根据香港上市规则要求，结合委员会运作的实际情况，董事会于今年修订了《中国xx银行股份有限公司董事会战略发展与投资管理委员会工作规则(修订稿)》、《中国xx银行股份有限公司董事会关联交易控制委员会工作规则(修订稿)》、《中国xx银行股份有限公司董事会风险管

理委员会工作规则(修订稿)》、《中国xx银行股份有限公司董事会审计委员会工作规则(修订稿)》、《中国xx银行股份有限公司董事会提名委员会工作规则(修订稿)》和《中国xx银行股份有限公司董事会薪酬与考核委员会工作规则(修订稿)》。新的委员会工作细则完善了各个董事会专门委员会的职责权限，进一步明确了董事会专门委员会的议事规则和工作程序，使专门委员会的工作细则更具有可操作性，更加符合公司实际。

在修订上述制度的基础上，董事会在本年度还修订了《中国xx银行股份有限公司董事、监事、高级管理人员持有公司股份及其变动管理制度》、《中国xx银行股份有限公司关联交易管理办法》、《中国xx银行股份有限公司会计师事务所聘任办法》、《中国xx银行股份有限公司高管风险基金管理办法》、《中国xx银行股份有限公司呆账核销管理办法》，制定了《中国xx银行股份有限公司董事履职评价试行办法》、《中国xx银行股份有限公司内幕信息知情人管理制度》、《中国xx银行股份有限公司年报信息披露重大差错责任追究制度》、《中国xx银行股份有限公司外部信息报送和使用管理制度》、《中国xx银行股份有限公司关联交易管理办法实施细则》和《中国xx银行外包风险管理办法》，进一步完善了公司治理制度体系。同时董事会不断强化制度的实施和落实工作，优化了公司治理机制，进一步提高了公司治理水平。

性会议、1次非决策性会议、4次投资者交流会、1次股东大会以及49次董事会专门委员会会议，研究或审议本公司定期报告、董监事会工作报告、行长工作报告、财务预决算报告、利润分配预案、重大关联交易、大额呆账核销、战略调整、村镇银行设立、机构设置等方面的重大议案200多项，其中经董事会审议通过了80多项决议。各项议案均先经过相应的专门委员会讨论决定后，再报董事会审议决定，必要时提交股东大会审议表决。重大事项决策严格按照《公司章程》规定，依法合规，保障决策程序遵循公开透明的原则，达到

了高标准的公司治理要求。

3、建立履职评价制度，强化董事履职责任，促进董事勤勉尽责。为强化我公司董事自律约束，促进董事勤勉尽责，提高董事会及其专门委员会的工作效率，根据银监会的监管要求和本行《公司章程》、《董事履职尽责自律条例》等的规定，我公司制定了《中国xx银行股份有限公司董事履职评价试行办法》。该办法把对董事的评价分为履职行为客观评价、自我评价两部分。董事履职情况评价每年进行一次，董事年度履职评价结果与董事年度薪资分配挂钩。董事履职评价完成后在本行董事会内部进行通报，并依据监管部门要求作为本行董事会尽职情况报告的组成部分向银行业监督管理机构报送。

4、继续实施独立董事上班制度，发挥董事会专门委员会的专业优势和职能作用。

报告期内本公司董事会6名独立董事累计到行内工作61个工作日，约见管理层及相关部室人员十余次。坚持独立董事上班制度，有利于发挥独立董事的专业研究优势，为董事会决策提供专业意见。20xx年董事会战略发展与投资管理委员会共召开会议7次，风险管理委员会召开会议12次、审计委员会召开会议7次、关联交易控制委员会召开会议13次，提名委员会召开会议7次、薪酬与考核委员会召开会议3次，共审议提案155项，为董事会的高效工作和科学决策打下坚实基础。

5、组织实施尽职考评工作，完善高管薪酬支付与风险管控的挂钩机制建设。根据《中国xx银行高级管理人员尽职考评试行办法》，董事会发起实施了对高级管理人员的年度尽职考评工作，董事会薪酬与考核委员会在20xx年度对总行高管层成员和分行行长20xx年度履职情况进行了考评并撰写了尽职考评综合报告。实施尽职考评工作有利于董事会全面了解高

级管理人员履职尽责情况，体现了董事会对其聘任和批准聘任的高级管理人员的管理，引导其不断提升胜任能力。20xx年度，根据银监会新出台《商业银行稳健薪酬监管指引》的要求，董事会修订了《中国xx银行高管风险基金管理办法》。针对金融行业风险滞后性的特点，进一步加强了本公司薪酬支付与风险管控的挂钩机制建设，体现了对于风险责任的承担和长期管控。同时，董事会薪酬与考核委员会在本年度还审批了《中国xx银行股份有限公司高级管理人员薪酬管理制度补充实施细则》，增加了原制度的可操作性。

6、加强信息沟通，提高董事会决策效率和科学性。20xx年董事会继续办好《董事会工作通讯》和《内部参考》，全年共出版《董事会工作通讯》7期、《内部参考》48期。《董事会工作通讯》促进了董事之间、董事会与经营层之间、董事会与监事会之间的有效沟通；《内部参考》为各位董监事和经营管理层提供了大量、有用、核心的信息，提高了经营决策和获取资信的效率，有利于构建“透明、高效”的公司治理机制。这两种期刊还多次获得银监会、北京银监局领导的好评。

7、加强投资者关系管理工作，确保信息披露高效透明。

20xx年度，董事会从投资者关系入手，通过多种方式成功举办投资者关系活动，不断提升投资者对本公司的认知，建立完善的投资者关系管理体系。20xx年度，我公司进一步发挥公司主导的投资者交流会和专题调研等主渠道作用，先后成功举办年度业绩新闻发布会、年度投资者交流会和一对一路演；首次采用两地视频方式举办中期业绩发布会及新闻发布会；举办一季报和三季度投资者电话交流会；组织实施事业部专题调研；组织实施商贷通专题调研。充分利用现场、视频和电话等多种方式，不断提升投资者关系工作效率。继续实施“请进来”策略和“走出去”策略，成功联合国泰君安证券、中金公司、花旗、南非资产等国内外大型机构举办17次

联合调研，邀国内外大型基金和分析师参观调研我行；先后参加国金证券、国信证券、摩根大通等大型机构投资策略会17场，主动宣讲我行优势和改革成果，突出强调我行做民营企业的银行、小微企业银行和高端客户银行的市场定位。同时，我行还注重多渠道提升日常工作效率□20xx年接待来我行调研访谈的分析师及基金经理累计达500人。同时，继续优化投资者关系网页和电话接听系统，充分发挥其推介和交流功能，提升工作效率。同时，继续编撰投资者关系专刊，为投资者建立一个高效的沟通平台□20xx年度本公司共编制投资者关系专刊12期。

20xx年度，我公司严格遵守上海和香港两地监管规定进行信息披露活动，依法对外发布各类定期报告和临时公告，保证信息披露及时、准确、真实、完整，确保所有股东有平等的机会获取本公司信息□20xx年，本公司在上海证券交易所发布4份定期报告，27余份临时公告(包括股东大会文件)，在香港联交所发布60余份公告。

8、组织开展专项调研，提高董事会决策的前瞻性。

为了进一步发挥薪酬资源的战略导向作用，为我公司未来可持续发展创造内生动力，董事会薪酬与考核委员会在20xx年度组成专题调研组，深入15个地区的分行、事业部等基层经营单位，进行了为期3个多月的现场调研，共计访谈员工100余人，听取近60条合理化建议，并在此基础上形成了《董事会薪酬与考核委员会薪酬竞争力调研报告》，为经营管理层改善薪酬竞争力提供了有力参考。

20xx年，董事会风险管理委员会深入开展了一系列风险调研工作，收到较好效果。7月份，董事会风险管理委员会对全行政府融资平台类贷款、房地产类贷款与中长期贷款的现状、落实监管部门及本行董事会风险管理政策的具体措施及其效果等情况进行了全面调研。委员广泛参与，调研报告全面、

客观、针对性强，受到了普遍好评。风险管理委员会选择“战略转型和创新格局下本行金融市场业务发展思路”、“当前货币政策走势及对我行对公信贷资产质量影响情况”等题目进行深入调研，调研结果向风险管理委员会全体成员进行通报。通过采取一系列调研活动，有利于风险管理委员会充分了解我公司风险管理状况，从而更好地履行风险管理、监督与评估职能。为落实《商业银行信息科技风险管理指引》和《五年发展纲要》的有关要求，结合我公司信息科技工作的现状，董事会风险管理委员会系统梳理、评估了我公司信息科技工作发展思路和风险治理，并进行前瞻性研究探索。同时，邀请来自监管部门、咨询机构以及国内银行同业等方面的it战略管理专家，就我公司新核心系统上线后的it战略与风险管理等问题进行了研讨。这是董事会首次专门针对it战略与风险管理问题进行的专项调研，成效显著，获得了行内外人士的充分肯定。

为实地了解本公司基层内控建设情况，倡导内控文化，指导内控评价工作，全面贯彻实施财政部、证监会、银监会等五部委《企业内部控制规范体系》奠定良好的环境基础，董事会审计委员会针对审计部开展的分行及事业部的内控评价工作，先后组织了四次工作调研组，对四家分行及两家金融事业部进行内控调研。调研组通过检查、座谈等方式，考察了解了基层一线的控制环境、制度建设、风险防范以及控制措施，现场分析分行事业部的内控状况，并对进一步优化完善提出意见和建议。调研组现场还对审计部的内审工作进行指导，进一步提高了内审的科学性和准确性。为指导年度财务报告审计工作，了解部分银行业务的会计处理方法，审计委员会还组织财务会计部、审计部、贸易金融部、法律合规部等对相关业务的会计处理进行了专项研讨，为公司财务报告的内部控制提出了意见建议。

9、加强董事培训，提高董事履职能力。

董事会利用非决策性会议的平台，采用专题汇报的形式，安

排管理层就银行的经营情况和重大项目向董事会作汇报，使董事会全面、及时地掌握本公司经营情况、事业部改革和商贷通业务的进展。此外，董事会还邀请外国专家与全体董监事及高管层就“后金融危机时代的经济、市场和银行经营”专题展开讨论与交流；充分利用监管机构提供的公共教育平台和培训师资力量，先后分批组织董事参加监管部门举办的董事培训，具体包括北京证监局组织的“北京辖区上市公司20xx年度董监事培训”，圆满完成了监管机构对董事任职资格的培训要求，提高了董事的履职能力。

10、公司治理屡获奖项。

20xx年度，公司获得中国上市公司“第六届董事会金圆桌奖”之“优秀董事会奖”，董文标董事长荣获“最具社会责任董事长”奖项，副行长、董事会秘书毛晓峰获得“最具创新力董秘”奖项。在《亚洲货币》评选的年度最佳公司治理评选中，本公司获得中国区最佳公司治理企业奖、最佳投资者关系奖和最佳信息披露奖。在上海证券交易所上市公司20xx年度董事会奖的评选中，本公司获得“优秀董事会”提名奖；独立董事秦荣生、王联章获得上海证券交易所“上市公司20xx年度优秀独立董事”奖。本公司在《中国证券报》举办的“第12届中国上市公司金牛奖百强”评选中获得上市公司金牛奖十强，在“金牛百强奖金金融行业榜”中名列第二位，在上市银行中排名第一。在第五届中国投资者关系年会评选中，本公司获得中国投资者关系ir创新奖和中国投资者关系ir公司百强。在上海证券交易所“20xx-20xx年度信息披露考核”评选中，本公司董事会秘书获优秀评级。在经济出版社和《21世纪商业评论》联合发布的“中国上市公司信息披露指数(20xx)”中，本公司排第七名，在上市银行中位居第三名。在香港管理专业协会举办的“最佳年报比赛”评选活动中，本公司获“最优秀新参赛年报”奖。此外，本公司20xx年年报还在国际著名年报奖项评选中夺得arc的财务数据金奖、印刷及制作铜奖、书面内容铜奖以及lacp20xx年

度年报银奖。

总经理给董事会作工作报告 银行董事会工作报告篇二

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

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

2. 健全完善规章制度，规范企业行为

公司董事会按照规范运行、科学决策、稳健发展的基本要求，不断完善治理结构和规章制度，依法规范运作，本届任期内认真制订完善、补充修改了《公司章程》、《内部审计制度》等公司内控管理制度，明确了内部监管工作的职能及运作程序，强化了管理人员和员工在处理公司事务时应“程序合法，操作规范”的工作责任意识，促进了公司整体管理水平的提高。

3. 逐步培养，建设高素质管理和技术团队

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

第二，用制度培养团队自觉行为。20 年，公司完善了公司各项规章制度并有效实施，初步实现了由制度的硬性安排保证

公司理念逐步向团队自觉行为的转化。

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

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

总经理给董事会作工作报告 银行董事会工作报告篇三

作做了大量的工作。

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、潮流、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。

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。

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。

（三）本年度内董事会会议的召开情况

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。

**食品集团股份有限公司

董 事 会

二0xx年二月五日

总经理给董事会作工作报告 银行董事会工作报告篇四

我谨代表--银行第四届董事会作201x年度董事会报告，请予审议。

20x年--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，盈利能力继续提升，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。

20x年主要工作

一、公司治理进一步加强

一是完善董事会结构□201x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□201x年，董事会制定了《2017-2017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积极而重要的作用。四是积极履行社会责任。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《社会责任报告》，该项工作走在全国城商行的前列□201x年，--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□201x年7月，--银行召开以“转变经营方式，顺应发展潮流，奋力推进--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201x年底，业务转型初战告捷，全行存款余额达到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□201x年，--银行资产总额达到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，节约了资本消耗，增强了市场竞争力。

三、盈利能力继续提升

20x年--银行实现净利润已达6.3亿元，创--银行建行14年以来历史新高。实施10送10红股分配方案后，年末每股净资产仍达到2.65元，每股收益达到0.67元□201x年纳税总额达到3.4亿元，全市企业纳税排名第六，且继续保持--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□201x年共出台、修订制度190多项，涉及业务经营全方面各环节□201x年，随着外部经济金融形势的变化及监管要求的日益提高，--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□201x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，增强了为客户提供个性化服务能力；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能力，为全行服务能力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□201x年，全年累计发行理财产品255期，同比增长170%；募集总金额达到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201x年第12期公布的理财产品市场排名中，一银行全国综合排名第22位，川渝两地城商行排名第二，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”□201x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”。特别是一银行“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，扩大了一银行知名度，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□201x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积极的作用，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

20x年坚持“社会招聘，校园招聘”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--银行人力资源结构。目前全行研究生以上学历职工达到65名，本科以上学历职工达到401名，分别占全行职工总数比例达到9.69%和59.76%。中级以上职称职工达到147名，占全行职工总数比例达到21.91%，进一步夯实了--银行未来发展的人才基础。

当前压力与今后主要工作

--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特别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能力的压力；四是银行发展对人员素质能力要求的压力；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--银行下一步的主要工作和着力方向。

20__年工作指导思想及工作目标

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：人民币存款达到330亿元，较上年增长8.9%（按去年同口径计算），人民币贷款达到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），各项经营指标均达到监管当局新要求。

20__年工作重点

20__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__银行发展的“升级版”，全力推进__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。2017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，特别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、业务拓展等方面积极引入中高端专业人才，形成配置合理，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，形成业务合力，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——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——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——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、责任意识、品牌意识，全面推进——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——银行在新的历史时期发展“升级版”，实现——银行稳健可持续科学发展。

各位领导，各位股东，不平凡的201x年已经谢幕，充满希望和挑战的2017年已经到来。回顾201x年，是为了总结经验，明确方向，展望2017年，更让我们清晰目标，增强信心，奋勇前行。——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，——银行未来发展更加充满期待，“百年商行”的“德行梦”一定会实现！

总经理给董事会作工作报告 银行董事会工作报告篇五

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手册，为整体实施公司创造了初步的条件。
- 3、取得了油田地面工程防腐保温设计(乙级)资质《专项工程设计证书》；管道工程专业承包三级《施工资质证书》；获得了国家高新技术企业认证。
- 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x年的经营指标□x年预算实现利润万元。

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。

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。

x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，重新任命了名管理人员。

先后颁布实施了基本管理制度项，其他工作制度项。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。

总经理给董事会作工作报告 银行董事会工作报告篇六

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！

总经理给董事会作工作报告 银行董事会工作报告篇七

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 金融服务业务的关联交易议案。

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。

3□20xx 年年度报告及摘要。

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/b133/115a365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a109/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。