

# 2023年风险评估报告公司出 公司工作报告 (通用6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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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，我们一起来看一看吧。

## 风险评估报告公司出 公司工作报告篇一

2x12年公司生产经营任务仍然十分艰巨，随着全球经济形势的不断恶化，钢铁行业进入寒冬，鞍钢对矿业公司利润贡献率的依赖性将进一步加大，安全生产形势将会更加严峻，生产组织难度将随之增大、员工思想活跃，将使安全生产工作面临新的挑战。

一是采场变化日新月异，随着深部采掘的开拓，各种安全防护措施需要紧紧跟上生产的节奏。

二是排岩场占地问题没有解决，排岩受阻，使生产压力增大，加上生产汽车大批的改型更换投入生产后，生产工艺、生产组织方式势必进行调整。

三是众多的协力单位、外雇佣人员、辅助作业人员增加，相关方准入评价的全面展开，各级管理人员的管理责任、管理难度随之增大。

四是部分设备进入大修期，安全装置、安全设施逐渐老化，设备隐患进一步增多，检查治理和隐患整治的难度也随之加大。

五是生产过程中的不确定因素依然存在。

为此，各部门、作业区要正确认识2x12年安全生产形势，提高认识，落实责任，严格管理、克服困难，扎扎实实做好安全生产工作，给生产经营创造一个稳定和谐的环境，全力确保安全生产目标的顺利实现。

认真贯彻落实“安全第一，预防为主，综合治理”安全生产方针，全面贯彻《国务院关于坚持科学发展安全发展促进安全生产形势持续稳定好转的意见》（国发〔2x11〕40号）精神和两级公司的有关要求，加强企业安全文化建设，引领安全管理思想和理念的转变，以深化安全生产标准化工作为主线，落实安全生产责任，夯实安全工作基础，落实安全生产防范措施，推进企业安全文化建设，全面提升安全生产管理工作规范化、科学化水平，构建安全生产长效机制，实现安全发展。

实现重大设备事故、环境污染事故、重大火灾、轻伤以上事故为零；安全生产综合指标创公司历史最好水平。

一、提高认识，总结经验、落实措施，切实做到安全管理检查、考核工作“三到位”。

各单位、作业区、专业部门要对本单位、本部门2x11年的安全生产工作进行一次全面评价，召开专题会议，认真总结安全生产工作特点，找准存在的问题，分析面临的形势，认真研究解决问题的对策，结合本单位实际，以落实安全生产责任制为内容对2x12年的安全生产做出针对性部署。

一是安全管理到位，各级领导要认真学习《国务院关于加强企业安全生产工作的通知》、国家安监总局《关于进一步加强企业安全生产规范化建设严格落实企业安全生产主体责任的指导意见》、国资委《中央企业安全生产禁令》等企业安全生产工作所遵循的纲领性文件，结合安全生产管理标准化工作，认真落实自己在企业安全生产中的主管责任，抓好隐患整改落实、重大事故的防范工作。

二是安全检查到位。公司领导、各专业部门、作业区区长、班组长、岗位工人都要按照安全生产责任制和有关规章制度的要求，对重大危险源、易发重大多人事故的设备、场所进行经常性的检查，及时发现危险因素和事故隐患，落实事故防范措施，防范各类重大事故发生。

落实各部门安全责任。继续推进职能部门安全检查通报制度，各专业部门要按专业特点，建立日常安全检查和隐患整改台帐，做好本专业范围内的安全管理工作。

落实作业区管理人员安全责任。要采取各种措施，充分发挥作业区管理人员的作用。建立和完善《作业区安全责任考核细则》等安全管理“六项制度”，定期对工区领导、班组长等管理人员安全责任履行情况及安全工作效果进行评议，促进安全责任到位。

落实区域安全管理责任。要加强对外来施工单位和施工人员的管理，教育相关人员遵守有关规章制度，按要求施工，同时，加强监督检查和指导，确保施工安全。

二、加大安全检查力度，强化隐患治理，全面落实事故防范措施，推进安全综合治理机制。

建立安全生产事故隐患排查治理长效机制，加强事故隐患排查治理，防止和减少事故的发生，保障员工生命财产安全是安全管理的有效手段。

一是增强安全检查范围和隐患整改力度。把安全专项检查同季节性事故防范相结合，通过安全检查，视频曝光促进隐患整改工作的落实。提高职工主动参与安全管理自觉性，发动全体职工深入开展隐患排查活动，认真整改存在的隐患和问题，创造本质安全作业环境。

二是各专业部门要各负其责，各司其职，做好本专业范围内

安全管理工作。本着谁检查，谁负责的原则，把整改措施落实到人。凡是公司下达的隐患整改指令书要求限期整改的，不整改或整改不及时的要按公司有关规定追究相关人员的责任，并加重一个档次处罚，对单位按安全挂牌考核办法进行考核。对生产、检修施工中因安全管理不到位，检查不认真，考核不落实、随意拆卸安全装置、不及时恢复致使隐患问题长期存在的，要追究相关部门及责任人的责任，把问题和隐患解决在专业管理之中。

三是坚持抓事故要从抓违章抓起的原则，严肃查处“三习四违”行为。要重点突出作业过程中的安全生产行为控制，从作业人员作业前的安全交底，安全措施的制定审查，作业人员的安排和作业中安全负责人安全措施的落实、作业程序、作业指导书的执行等方面入手，严格执行标准化作业，遏制违章违纪。同时加大对职工违章作业的查处力度，严格管理，对“三习四违”行为严格按照公司《清洁文明工厂挂牌考核办法》中职工违章行为和隐患问题中安全考核细则进行处罚。对发生事故的，严格按照“四不放过”的原则处理，对有关责任者进行严肃考核，杜绝违章作业行为的发生。

四是克服管理标准相对化错误思想，提高隐患排查治理能力，对照标准查找差距，把tnpm与安全标准化建设相结合，用tnpm的管理方法，抓设备、设施和现场的治理，进一步提升定置定位、可视化管理标准。

五是建立规范的检查考核机制，明确分工和职责，实施安全检查、隐患排查常态化，使专项检查与日常检查相结合，增强管理的计划性、规范性，通过各级的责任落实，使隐患和问题能够及时有效治理，避免出现推诿扯皮现象发生。

六是完善安全指令书制度，规范隐患整改机制，注重解决实际问题，避免出现以罚带管，或只罚不管现象。做到曝光考核和奖励相结合，奖罚并举，充分调动干部、职工的工作积极性。

### 三、加强安全教育培训力度，切实提升全员的安全素质。

在原有教育培训机制的基础上，继续加大投入，不断提升教育培训管理水平，使全体干部职工的安全素质和综合能力有显着提高。

一是抓好辅助作业人员的培训，重点抓好入口关、上岗关，通过帮带和实训等方式，使辅助作业人员的危险辨识能力、事故预防控制能力和规范操作能力达到岗位作业要求。

二是抓好季节性事故防范培训，开展有针对性的教育培训，重点抓好电工、指吊工、司机、司炉工等特殊工种人员和新入厂、转换岗和混岗人员的培训，做到特殊工种人员必须持证上岗。

三是坚持安全评价和危险辨识长抓不懈，各基层单位要针对安全生产的实际，根据现场的环境、作业条件、生产工艺和气候的变化，及时组织开展相关的危险因素辨识。在此基础上，根据问题的危害程度，组织安全评价，及时修订和完善作业指导书。

四是定期组织安全管理干部学习规章制度和法律法规，不断提升安全生产责任落实。

五是继续开展岗位作业规范“学、练、用”，提高岗位规范化操作水平。

六是坚持教育培训服务于安全生产的原则，使教育培训的内容、范围适应于生产实际，规范安全档案管理，定期组织检查，确保教育培训制度的严肃性和有效性，不断提高教育培训的效果。

四、继续深入开展安全标准化工作，全面提升企业安全生产管理水平和绩效。

2012年，在公司范围内，继续全面深入开展安全标准化创建工作。进一步健全和完善安全管理制度及体系，依法统一规范安全管理工作。明确、量化、分解安全工作目标，层层签订安全生产责任状或承诺书，落实各级、各岗位安全管理责任。强化激励和约束机制，对危险源实施分级管理和设置安全标识，落实和完善"5s"管理。以安全标准化建设为主线，不断加强岗位、班组、作业区和企业的全面规范化管理，从而促进安全管理水平向更高目标迈进。

一是以管理标准化、操作规范化和现场标准化为重点，加强安全标准化岗位建设，通过整治现场作业环境，提高岗位操作水平，优化人、机、物、环的合理配置，提高本质安全水平。

二是加强安全标准化班组建设，着力抓班组长的安全生产责任落实，通过安全教育培训标准化、管理制度化、作业标准化、作业流程目视化、危险辨识控制与整改常态化的“七化”建设，不断把应急管理落实到基层，将标准化建设列入班组管理内容，不断改进完善班组安全管理工作。

三是以规范安全管理六项制度为核心，全力推进安全标准化车间建设，重点抓好安全规章制度建立及执行、危险辨识与危险源评价、安全教育培训、生产工艺安全管理、设备设施安全管理、作业现场安全管理和应急管理等重点工作，确保两个作业区进入标准化车间行列。

四是推进安全标准化企业建设，通过建立安全生产责任制，制定全管理制度和操作规程，排查治理隐患和监控重大危险源，建立预防机制，规范生产行为，使各生产环节符合有关安全生产法律法规和标准规范的要求，人、机、物、环处于良好的生产状态，并持续改进，不断加强企业安全生产规范化建设。同时将各级管理人员履行安全生产职责和安全生产绩效情况作为岗位人员考评的重要内容，使安全管理工作全面、真正实现法制化、规范化。

五、落实区域安全责任，推进和规范相关方监管和评价机制，实施一体化管理。

相关方的安全生产和安全管理关系到鞍千公司安全稳定和鞍千公司的长远发展，也是我们所面临的重要安全风险，因此□2x12年要加大力度推进和规范相关方的管理。

一是强化部门的安全管理责任。层层把关，杜绝无资质的施工单位承包工程，把好进入区域的入口关；严格工程施工作业前管理，要与相关方签订安全协议，执行作业票制度，共同进行危险辨识，制定完善的作业指导书；加强施工过程中监管，认真执行管理要求和规章制度，严在事故前。

二是坚持谁主管谁负责的原则。严格落实责任和考核，加强对管辖区域范围内各单位安全基础工作的检查，凡是因作业区安全监管不到位而引发事故的，要追究其区域安全管理责任。

四是认真落实《鞍千矿业有限责任公司区域一体化管理制度》，加强区域管理，规范管理程序，落实管理措施，消除安全化管理相对化观念，按照处处有标准，事事有规范原则，从严管理，规范管理。

五是相关方单位要与区域负责单位一道进行安全标准化企业和车间的建设，以开展安全生产标准达标创建作为切实落实企业安全生产主体责任的有效抓手，督促企业健全完善安全管理机构和规章制度，强化企业法定代表人、实际控制人安全生产第一责任人的责任，进一步健全和完善各项安全管理制度，实现安全管理标准化。

六是强化主体责任，落实劳务用工和相关的管理，按《\*\*钢铁集团公司相关方安全生产准入及监管规定》（钢政办发□2x11□45号），加强对相关方的安全生产管理情况审查，严把准入关，建立和完善有关相关方安全管理制度，完善相关

方事故管理办法，理顺与相关方的关系，明确相关方的安全管理责任。

## 六、全力以赴抓好安全环保重点工作，全面提升鞍千公司整体环保管理水平

一是抓好内外环境的治理。要加大检查考核，落实责任，加强管护、采取各种维护措施巩固和保持现有治理成果。抓好防尘工作，以管促治，发挥现有除尘设施作用。加强湿式作业，强化采场路面洒水，做好个体防护，减少粉尘危害，把污染因子控制在合格范围内，保护职工身心健康。

二是加强职业健康管理。根据国家《作业场所职业健康监督管理暂行规定》等法规要求，要从健全职业健康管理规章制度，建立完善职业健康档案，落实新、改、扩建设项目职业卫生“三同时”管理，加强现场岗位职业危害因素的监测和防控措施，实施接触职业危害作业人员岗前、岗中和离岗职业健康体检，开展职工的职业健康培训等方面，进一步加大力度，注重和加强职业健康管理，强化监督，改善现场作业环境，保障从业人员的职业健康。

三是抓好重大危险源管理。要依据新的国家标准 GB18218-2009 重新对重大危险源进行辨识评价，登记建档，为重大危险源的管理奠定基础；针对锅炉、危险品储罐等重大危险源，完善监控、检测技术手段和管理措施。危险品储罐要实现压力、含氧量、泄露等指标的自动检测和控制；锅炉要严格实行本体及压力表、水位计、安全阀等专业强制定检，通过完善有针对性的技术措施，保证重大危险源运行的稳定受控。

四是继续推进危废管理。建立标准贮存场地，规范领用、管理和处理程序。

五是加大环保工作力度。实现清洁生产，巩固和发展现有的



复垦绿化成果，努力打造绿色生态矿山。

同志们□2x11年已经过去□2x12年向我们走来，但安全生产的任务依然艰巨，让我们振奋精神，以更务实的工作、更有力的措施、更有效的手段不断强化安全管理，落实事故防范措施，确保2x12年生产经营目标的实现。

## 风险评估报告公司出 公司工作报告篇二

### 1、加大力度争取财政投入，提升预算管理水平

一是加大民政事业经费争取力度。科学编制部门预算，挖掘政策依据，争取资金超额到位，确保传统项目经费的递增和新增项目经费的落实，重点争取解决民政工作经费，确保单位人员经费和正常运转。同时，积极配合相关科室和二级单位，做好各项专项资金和项目资金的争取、分配和拨付工作。

二是提升预算管理水平。要加强预算实施管理，确保预算执行进度。按部门预算执行进度严格资金划拨、发放程序，增强预算执行的时效性和均衡性。预算执行中要进一步加强会计核算和财务管理基础工作，强化预算执行分析，积极开展支出绩效评价工作，促进支出结构优化，提高预算管理和决策水平，通过加大治理“三公”经费支出力度等措施，努力降低行政成本，提高预算执行率和资金使用效益。

### 2、高标准起步，全面提升民政统计质量

加强对基层民政统计人员的培训。进一步修订完善《黄冈市民政统计工作评价办法》，将财务统计工作纳入全市民政工作先进单位的重要考核指标。创新统计日常工作管理机制，加强民政统计分析，不断提高统计数据质量。

1、抓建章立制，规范各项民政资金管理。从制度上、程序上规范各项民政资金的管理、使用和发放。进一步健全完善机

关财务管理制度，加大对各项制度的执行力度，以制度管人管事。

2、抓指导培训，提高基层财务管理水平。采取以会代训，现场培训的方式加强对二级单位财务人员以及县市和基层财务人员的业务培训和指导。

3、抓监督检查，确保专项资金合法使用。加强民政专项资金在分配、使用和发放环节的管理与监督，加强对二级单位财务管理的指导、监督和年度审计。

1、推动规划项目落实。加强与发改委在项目立项、审批方面的联系与沟通，加强项目资金的管理，指导做好项目前期工作。

2、加强在建项目监督管理。加强项目管理的政策和业务知识的学习，组织开展组织项目实施、进行项目监管及项目评估等方面的培训。建立切合实际的项目管理模式，推进项目管理规范化、制度化。

3、健全完善项目储备库。项目数据库的建设和项目集中储备，是项目申报和项目实施的一项重要基础工作。要做好民政公共服务设施建设项目储备库数据的录入工作，及时申报民政公共服务设施建设项目，并于省厅规划项目储备库实现了有效对接，为有效争取民政项目打下了较好的基础。

我国公司法明确规定，股东有权查阅股东会记录和公司财务会计报告。在法学界，这被称为股东的知情权。然而，在现实中，股东这种法定的权利却并没有得到尊重。近来，侵犯股东知情权的案件频频见诸报端。12月10日，北京市第一中级法院审结了一起股东诉公司侵犯知情权的案件，支持了股东要求查阅公司财务报告的诉讼请求。

20xx年1月，北京汉邦软科数码技术有限公司（以下简称汉邦

公司)注册成立,注册资本为20xx万元,北京正有微系统有限公司(以下简称正有公司)为汉邦公司的股东之一,出资240万元。正有公司与汉邦公司的其他股东共同签订了公司章程。

公司章程中规定,公司股东享有查阅股东会会议记录和公司财务会计报告的权利。然而直到20xx年6月,汉邦公司从未向正有公司提供过年度财务报告。正有公司作为有1/4股权的股东,对公司的经营情况、财务状况及利润分配等一无所知。在多次交涉未果的情况下,正有公司诉至法院,请求判令汉邦公司提交财务报告。

法庭上,汉邦公司辩称,正有公司承诺增资共228万,却一直未予以兑现。因此,汉邦公司认为不应向正有公司交付财务会计报告。

法院经审理认为,汉邦公司未能按照公司章程的规定向其股东正有公司履行送交财务会计报告的义务,正有公司有权依照法律及公司章程的规定向汉邦公司主张知情权,故正有公司要求汉邦公司向其提供20xx年、20xx年度公司财务会计报告的诉讼请求有事实及法律依据,法院予以支持。汉邦公司称正有公司作为其股东,未依照股东会决议履行增加出资的义务,故拒绝向其交付财务会计报告。法院认为,公司侵犯股东知情权纠纷与股东出资纠纷、股权转让纠纷等并非同一法律关系,正有公司无论是否履行增资义务,不影响其作为汉邦公司股东行使知情权,故汉邦公司的辩称理由法院不予支持。

据此,北京市第一中级法院作出终审判决,判令汉邦公司向正有公司提供20xx年、20xx年度公司财务会计报告。

## 风险评估报告公司出 公司工作报告篇三

鉴于国家节能环保标准逐年提高的现状,未来几年空冷设备

领域将面临良好的市场发展前景。在此背景下，我对国内空冷设备龙头企业哈尔滨空调股份有限公司进行了实地调查，通过对公司的历史沿革、经营范围、盈利能力、经营现状、发展潜力等方面的深入了解，并在综合外部因素分析后认为，哈空调管理规范、业绩稳定，并且后续发展动力强劲，盈利能力有望稳步提升。哈空调能够为价值型投资者带来长期、稳定的收益，具有较好的长期投资价值。

由于国家的节能环保标准逐年提高，未来几年空冷设备领域将面临良好的市场发展前景，鉴于哈尔滨空调股份有限公司在该领域的国内领先地位，我于20xx年5月6日深入该公司进行了实地调查，对公司的历史沿革、经营范围、盈利能力、经营现状、发展潜力等方面进行了深入了解。

刚过来那几天，老板就让我做海报，为温州国土资源局做的公益海报，要发表的日报上的，听到这个有点兴奋，可以上报了，全市发行的哦！其实也没什么，只不过对一个刚实习的学生来说却是很兴奋的事情，第一次嘛，别个做设计久了，随便做个什么都可以印刷的出来的人就没有感觉了。其实做这个也是很不容易的，就像以前上招贴设计的课程一样，前期总是很痛苦的在那想啊想的，后最后才逼出效果来的。我看了那些国务院发行的文件有点头晕。什么招标、挂牌，拍卖的，被弄的乱七八糟的。经过很长一段时间的修改，终于还是过关了，反正主题表达出来了，但自己感觉没特别好。发表出来那天，从来不买报纸的我，还是买了一份收藏呢！纪念一下！

哈尔滨空调股份有限公司(简称“哈空调”)系经哈尔滨市股份制协调领导小组办公室哈股领办字(1993)7号文件批复，由哈尔滨空气调节机厂整体改制、以定向募集方式设立的股份有限公司。在1999年4月26日经中国证券监督管理委员会证监发行字[1999]44号批准，向社会公开发行股票，并于1999年6月3日在上海证券交易所挂牌上市交易。

哈空调是我国最大的空冷机组生产和出口基地，生产规模和效益居行业领先地位。哈空调原主要从事空气冷却设备、空气调节设备、节能换热设备的开发、生产和销售，是国内空冷、空调制造行业中唯一具有为电站、冶金等行业提供空冷器和空调器整机配套能力企业。目前，哈空调还积极推进百万千瓦超超临界机组空冷系统和500kv电力变压器项目的建设，积极拓展新的利润来源。

哈空调充分利用国内石化工业和电力工业快速发展的机遇，创新机制，开拓进取，努力经营□20xx年实现营业收入122,946.34万元，同比增长44.99%，其中主营业务收入121,499.49万元，同比增长44.61%；主营业务利润29,231.36万元，同比增长37.72%；净利润23,558.16万元，同比增长118.98%。

其中公司下属三家全资子公司经营情况良好，对母公司的业绩贡献较大，分别为哈尔滨天功金属结构工程有限公司，主营高速公路防撞护拦、彩色压型板、钢结构制造、销售及售后服务等业务，实现销售收入321,002,250.80元，贡献净利润58,935,851.02元；上海天勃能源设备有限公司，主营空气冷却冷凝设备、高中低压换热器、制冷空调设备制造安装，实现销售收入157,471,112.57元，贡献净利润1,400,442.48元；哈尔滨天洋设备安装有限责任公司，主营机电安装及空调安装、维修，实现销售收入743,732.8元，贡献净利润11,363.65元。

哈空调计划20xx年营业收入达到15亿元，并将通过加强管理和提高工艺技术水平进一步降低成本、费用率，达到年净利润增长率高于收入增长率的目标。

双行标题。正题下加一个副题，正题概括文章的主要内容，主题思想，副题补充说明调查对象和调查内容。如《感情越拉越近——对江苏省“三下乡”活动的调查》。

从制单到记帐的整个过程基本上了解了个大概后，就要认真

结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么一回事。长辈很要耐心的跟我讲解每一种银行帐单的样式和填写方式以及什么时候才使用这种帐单，有了个基本认识以后学习起来就会更得心应手了。

由于精力有限，在各主干道上我们只访问了很少的路人及环卫工人，所以，我们调查的人群结构相对单一，所调查的一些问题及征求的建议也只能代表极个别观点，但这并不影响所做调查的整体方向，它能对德州市的环境卫生作出一定的反应，因此有一定的借鉴性和改进性。

哈空调的电站空冷节水效果明显，常规的火电湿冷机组，循环水损失约占耗水量的80%，而空冷电站不论是间接空冷方式还是直接空冷方式，都没有循环水的损失，只需锅炉补水和其他用水，电站耗水量明显减少，是我国北部干旱地区、严重缺水地区新建和扩建火电厂的推荐机组。目前价格比湿冷机组高出20%，如果考虑到多耗出的电力与水，综合成本基本持平，但空冷机组符合国家节能减排的政策方向。

现已建成投产的华能铜川电厂一期工程60万千瓦空冷机组是国家发改委确定的空冷机组国产化依托项目。其中，直接空冷设备由哈空调自主研发生产制造，该机组年耗水量仅为常规湿冷机组的14.3%，是目前国内同类型机组耗水指标最低的电厂，在国际上也处于领先水平。该机组的投产标志着我国已成功掌握了世界先进的大型空冷火力发电技术，也进一步确立了哈空调的市场领先地位。

根据相关资料显示，国家规划20xx年以后的新建电厂中的坑口比例在大幅提高，预计将达到60%~70%，在缺水地区，电站的空冷比例达到了90%，预计坑口电厂的空冷比例平均将达到了80%以上，折算的火电综合空冷比例在50%~60%。按照6000万火电规模计算，年空冷容量在3000~3500万千瓦左右，市场价值在50~60亿，哈空调的电站空冷设备将具有广阔的市场空间。

火电在总量上虽然存在周期性压力，但电站空冷设备行业的景气度主要取决于新增火电机组规模和空冷比例，未来电站空冷比例将从目前的25%左右逐步提升到50%左右，电站空冷比例逐年增加将有效地弥补此不足。

相对于电站空冷而言，石化空冷的技术含量要低一些，产品的价值也相对低。近年来，随着电站空冷设备市场的快速发展，石化空冷设备对哈空调的利润贡献要弱于电站空冷。产品所处细分行业的发展主要与石化工业的发展密切相关，在宏观经济景气的背景下，哈空调的石化空冷产品仍将延续稳定增长格局，预计年均增长20%左右。

20xx年哈空调还依托中石油大连石化分公司、中石化青岛炼油化工有限责任公司等千万吨级炼油项目，进行了复合板管箱焊接试制、管与管板深孔焊工艺研究等项目的研发工作，取得了良好的效果，解决了生产瓶颈问题；哈空调还依托上海卡博特石化公司项目，在高粘度流体换热器的研究上取得了很大的进展；哈空调石化产品、工艺技术的自主研发能力正逐步提高，石化空冷设备产品的国际竞争力日趋增强。

(一)中学生的学习心理现状分析教育价值观调查显示，大部分中学生具有较为明确的教育价值观。74%的学生认为学习的作用是提高自身素质，10%的学生认为学习的作用是为了考大学，16%的中学生没有考虑。

到专业实习时间了，整整八周，我在那实习已经不止八周了，拿他工资的人，不能自己想走就走了，也要负起正式员工的责任。

哈空调的成本构成中，以钢、单面铝为代表的原材料占有较大比重，大致为80%左右。另外，各细分产品存在一定差异。其中，电站空冷产品的钢和单面铝的比例大致为40%：60%。单面铝属于附加值较高的材料，哈空调主要从国外进口，自己加工成管材，这种材料国际上可以生产的企业不多，国内

在短期实现突破的可能性不大。哈空调作为国际上的大客户，与原材料供应商建立了良好的关系，在价格上有较大的选择权，一般在签定空冷产品的销售合同时基本同步确立材料采购合同，保证了毛利率的稳定。

香港拥有高度发展及复杂的交通网路。公共运输的主要组成部分包括铁路、巴士(公共汽车)、小巴(公共小型巴士)、的士(计程车)及渡轮等。其中，铁路是香港最主要公共运/输工具，每日载客约412总人次;其次是专营巴士，每日载客约394总人次。值得一提的是，香港是全球第一个广泛使用电子货币于公共运输的地区。名为八达通的电子车票兼货币系统在xx年的总流通量达1240万张。

哈空调的产品客观上决定了面对的均为大客户，特点是每年销售订单、销售客户的总数不多，但是每笔订单金额较大。目前，哈空调销售额前五名的客户平均订单金额接近1亿元人民币，由于项目建设周期长，且具有一定的延续性，所以客户关系相对稳定。

(1)从买白酒的用途来看，约52.84%的消费者用来自己消费，约27.84%的消费者用来送礼，其余的是随机性很大的消费者。

哈空调正积极推进500kv电力变压器项目和百万千瓦超超临界机组空冷系统项目的建设。

注重实用。老年人与其他群体消费的最大区别在于实用，他们购买商品不再以追求时髦、追赶时尚为主，而是注重实用、能用、好用，往往相信自己的购买经验，购买的商品不是用来收藏，或未来若干时期才使用，当前使用不上的商品往往很难购买。

## 风险评估报告公司出 公司工作报告篇四

工作是从不断总结中得到经验，从而得到提升，下面是小编



为大家整理的：保险公司合规工作总结，欢迎阅读，仅供参考。

## 保险公司合规工作总结(一)

### 一、员工管理、业务学习工作：

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，用心调动团险业务员和协保员的展业用心性。

2、制定贴合团险实际状况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选取，降低赔付率。 3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订\_\_年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

### 二、意外险方面工作：

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办

人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将\_\_万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在\_\_月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的状况，上门拜访意外险保费在\_\_万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的状况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的状况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

### 三、寿险业务方面工作：

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时用心走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务状况等，而最终到达促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、今年在总公司的指导下从营销部招募了\_\_人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费\_\_万，在尝试中也取得了必须的效果，但是还未到达最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业

务新的增长点。

五、推荐： 一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，推荐公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是推荐公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮忙。

## 六、明年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，个性是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展状况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

## 保险公司合规工作总结(二)

转眼间，\_\_年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是个性的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到\_\_年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个

全面的认识。

## 一、任务完成状况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀\_\_万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

## 二、客户反映较多的状况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。1、质量状况：质量不稳定，退、换货状况较多。如\_\_客户的球阀，\_\_客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如\_\_、\_\_、\_\_等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，这天和昨日不一样的价。5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，\_\_、\_\_等人均有提到这类问题。问题不大，但与公

司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

### 三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了必须的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，\_\_\_在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种状况存在公司各个部门，公司就应有适当的考勤制度，有不良现象发生时不就应仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时带给报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱职责，

互相指责。6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门职责不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

#### 四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。就应说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是十分完美的。

“管理出效益”，这个准则大家都明白，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司就应以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，但是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的用心性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有用心性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，期望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我推荐工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大

了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，用心性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当职责；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不必须都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

销售目标：

初步设想\_\_年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定期望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

保险公司合规工作总结(三)

一、以身作则，强化学习，营造和谐氛围

风险合规管理部是合规管理体系中的第二道防线，是各项风险排查、问题整改、合规管理的组织者、协调者、监督者。做好这项工作，不但要具有爱岗敬业、以身作则的工作态度，还要具备广泛的业务知识，更要有发现问题的洞察力及处理疑难问题的沟通协调能力。针对部门工作特点，我带领部门人员时时以传统文化精髓对照自己的言行，主动提升学习能力、工作能力及处理复杂问题的能力，才能保证各项工作的

顺利完成。

我部门坚持每周二集中学习，通过学习，提高了对国家政策的把握和运用能力及工作技能；分享国学心得及人生感悟，提升了对照自己、查找不足、营造工作和谐氛围的能力。

## 二、完善制度，明确职责，夯实工作基础

针对合规管理工作面广点多，敏感度高、难度大、原则性强等特点，在全面梳理和整合的基础上，制定了具有针对性、可操作性的文件。

分别制定下发了《20\_\_年风险合规管理工作指导意见》、《审计整改管理办法》、《重大保险司法案件风险应急预案》、《纪委工作规则》等；把近几年分散的监管政策、合规、法务、审计、问责处罚等方面的管理制度进行归类整理，印制呈555页的《合规管理工作手册》，予以下发，为各级机构做好合规管理工作提供了学习和管理的工具，提升了工作的效率和质量。另外还根据公司近两年全面、全员及重点领域风险排查结果，结合审计中心对我公司各层级的审计情况，全面梳理业务全流程风险隐患分布、表现形式，制定下发了《内控合规评估考核办法》，依此对各机构内控合规情况进行考核、评价。共整理出内控风险提示涉及三级机构##条、分公司各条线##条，并提出了排查要求，为提升各条线内控管理水平提供了工作指向。

## 三、突出重点，强化监督，确保合规经营

### (一)推进合规目标责任制，进行全面合规考核评价

今年以来，按照总公司部署及监管部门的要求，结合部门工作计划，分别对司法案件管理、对外借款、担保、非法集资、印章管理、反洗钱管理等重点领域进行了风险排查。各项风险排查，都做到了制定排查方案，确定排查重点、排查方法，



提出排查要求;针对存在的问题，制定整改措施及整改时限，并及时进行督导落实。

#### (四)加大宣导力度，加强合规培训，提升岗位人员从业技能

5月份举办了风险合规管理工作会议及培训，各中支公司合规岗位人员及机关各部门合规兼岗人员37人参加了培训。4月份，审计中心在结束了对我公司为期18天的农险专项审计后，利用视频形式对审计情况进行了反馈，分公司借此机会邀请审计中心周主任就“如何积极配合外部监管检查、有效化解经营风险”对全省进行了培训。分公司总经理室成员、各部门负责人及各中支公司班子成员、管理部门负责人150余人参加了培训。

5月份还在全省系统内开展了打击非法集资宣传月活动及打击和预防经济犯罪宣传活动。

今年8月组织了分公司系统20\_\_年反洗钱基础知识在线考试，三级机构反洗钱专兼岗人员及业务条线相关人员共计96人参加了考试，达到了以考促学的目的，营造了学习反洗钱知识的氛围。

#### (五)加大问责力度，维护问责制度的严肃性和权威性

根据公司《违规行为处罚办法》、《内部责任追究办法》、《案件责任追究办法》等文件，分公司下发及责成机构下发问责文件共21份，涉及分公司机关人员和#家中支公司共#人，其中解除劳动合同#人，留用察看#人，退回劳务派遣#人，免职#人，警告#人，警告并罚款#人，通报批评18人，通报批评并罚款##人。通过对违法违规行为和司法案件责任进行追究，构筑和完善了公司违法违规行为问责和重大案件的风险防范体系，维护了问责制度的严肃性和权威性，起到了警示作用。

随着司法环境、监管形势的变化，近几年保险业司法案件呈

多发事态，监管部门对司法案件管理的日益加强，今年省行业协会出台了《司法案件管理工作测评办法》，对公司案件管理工作进行考核。为了防控案件风险，今年共制定下发案件管理考核方面的文件三个。为做好司法案件管理提供制度支撑。

按照案件考核要求，在全省系统开展了案件考核的26项管理内容风险排查。通过对二、三级机构案件管理所涉及内容的风险排查，及时发现各机构在案件管理上存在的问题，制定整改措施，完善制度，不断提升管理水平，规避各类风险。

非保险合同种类较多、内容广泛，而且还不断有新的合同类型出现。为了提高经办人员的法律意识、签订合同的专业能力，在审核时，部门具体经办人员积极与地市沟通，指出存在的问题，提出修改建议，做到通过一个合同解决一类问题，提高签订合同的规范化水平。截止12月16日共审核非保险合同####件次，合同金额总计#####多万元。通过坚持不懈的努力，合同的一次通过率与去年相比，提高##个百分点。

今年，审计中心对部分公司进行了农险专项审计、经济责任及常规审计，并对审计发现问题进行调查。每次审计时，都能提前沟通，认真准备，检查中积极组织、协调、，结束时听取反馈，结束后，认真组织整改。

一是加强组织建设，不断完善组织结构，督促条件成熟的中支机构成立纪委，对不符合要求的中支纪委组织进行了调整，搭建了纪委组织架构。二是完善纪委工作制度，制定下发了《分公司纪律检查委员会工作规则》。三是做好信访案件的调查和处理。四是组织召开廉政教育视频培训会。

#### 四、工作中存在的问题和个人不足

在即将过去的20\_\_年，尽管工作取得了一定的成绩，但仍存在很多不足，一是在合规管理上，有工作的主动性，但工作

方法创新不够;二是对政策、合规制度的宣导、培训力度需进一步加大;三是个人深入基层督导检查不够。四是“行有不得，反求诸己”意识需进一步加强。

## 五、20\_\_年的打算

20\_\_年，我将时刻结合传统文化内涵，转变观念，不断加强学习，改进工作方法，将紧紧围绕公司整体目标，着重做好以下几个方面的合规管理工作：一是加强风险管理组织体系与作风建设，强化岗位培训;二是健全制度，加强合规人员管理及考核，完善合规管理运行机制。三是加强合规检查，完善风险管理监督机制。四是继续开展风险排查，建立风险排查长效机制。五是继续加大反洗钱工作管理力度，降低洗钱风险及监管风险。六是加强案件管理，降低违法违规法律风险。七是做好非保险合同管理，严控合同风险。八是进一步加强问责管理，做好惩戒与教育相结合。九是做好审计检查的协调、配合工作。十是加强与地方纪检监察部门的沟通与联系，做好纪检监察工作。

各位领导、各位同仁，20\_\_年，我将继续以平和、谦虚、低调、谨慎、负责的态度带领部门人员客观公正、实事求是、尽职尽责扎实做好各项合规管理工作，为公司稳健持续经营保驾护航，为打造幸福企业添砖加瓦!以上报告，如有不妥，请批评指正!借此机会，对一直对我工作支持、帮助的各位领导、同事表示由衷的感谢，感恩感谢大家!

20\_\_年度，在市分公司党委、总经理室和县委、县政府的正确领导下，在上级公司和县政府各职能部门的具体指导帮忙下，我公司认真贯彻落实党的十九大及省、市保险工作会议精神，以科学发展观为统领，以深入开展“创先争优活动”为契机，努力加强党员干部队伍建设，严格以按照机关效能建设的标准抓好业务经营管理，在坚持合规经营的同时大力拓展业务，公司的全面建设持续了良好的发展势头，全年我公司共实现保费收入万元，上缴利税万元，代收车船使用税

万元，处理种类赔案笔，为出险案件赔付出现金万元，在完成上级下达的经营目标的同时，为本县经济建设做出了应有的贡献。

## 一、加强思想政治建设，确保员工坚定正确的政治方向

今年公司党组用心响应上级党委和××县委号召，在公司党员干部中深入开展“创先争优活动”，公司党支部结合业务工作实际，拟定了公开承诺书，每个党员都制定了争当优秀共产党员承诺书，并予以公开，较好地发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，增强了党组织的向心力和凝聚力。一年来，公司全体员工紧紧团结在党组周围，精神振奋，努力工作，为圆满地完成上级赋予的各项工作任务打下了坚实的基础。全年未发生任何违法违纪行为和行政职责事故。

## 二、坚持以业务建设为中心，确保经济效益和社会效益双丰收

一年来，我司坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，以构建社会主义和谐社会为工作的主线，为全县的经济建设和人民的财产安全保障出发，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种，为全县人民创立放心的保险环境，取得明显经济效益和社会成效。

一是为发展全县的运输业用心带给保险服务。采取登门服务的方法，加强对各种车辆的的承保工作，用心采取优惠政策，促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿。引进差异化管理，对群众运输单位和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全县运输业和经济建设的健康发展。

二是大力发展园方职责保险。学校安全工作是学校教育工作的重要组成部分，随着教育事业的发展和办学规模的不断扩

大，教育行业面临的风险正在逐年增加。开办校园方职责保险一方面能够促使学校主动运用科学的方法，加强安全管理，采取各种用心有效的措施，增强风险意识和保险意识，防范各种可能发生的安全事故；同时在全类安全事故发生后能够立即运用现代保险机制，把风险产生的损失，分散转移出去。事故的调查处理及定性由保险公司运作，教育行政部门和学校的领导就能够从繁杂的事故处理中解脱出来了，全心全意投入到教学工作中。今年我们下大力开展这项工作，在市分公司的统筹协调下，我们在上一年度与教育部门良好关系的基础上，加大了工作力度，完成了全县的校园方职责保险承保工作，县区内23个乡镇所有中小学均在我公司投保了校园方职责险，截止12月底受理教职员工和在校生意外事故起，已为出险学生和教职员工支付医疗赔款万元。

### 三、用心进行规范化管理，确保人保财险公司的良好形象

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照保监会的规定和保险法的条款严格费率，不违规经营，不擅自提高费率，保障了保户的权益和经济利益。同时对理赔工作进行专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧—金牌服务工程”，建立理赔服务绿色通道，对保户带来了及时快捷的服务。

二是进一步强化服务观念。为使保户满意，全县人民满意，我司进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。同时我们在加强24小时值班的基础上，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

三是树立保险形象，把人保品牌做好。今年，我们大力推进“以德经营，诚信为民”的进程，认真贯彻执行《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列礼貌服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事；为理解全社会的监督，我们定期到群众中征求意见和推荐；用心落实礼貌优质服务措施，坚持实行礼仪服务、礼貌用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

#### 四、存在的主要问题

一是市场竞争不够规范。××县财产保险市场几年来随着经营主体的增加，竞争日趋激烈。在这种状况下，有些公司不按市场经济规律办事，进行恶性竞争，有的甚至置国家的法律法规而不顾，违规操作。此刻××的保险经营实体，只有人保财险、平保等数家公司有经营资格，其他均属无证营业，扰乱了××的保险市场。具不完全统计，今年以来几家未在××注册的公司其收取保费1000余万元，直接造成税费流失达70余万元。

二是保险市场受经济水平制约明显。××县是国家级贫困县，而且以农业为主，工业基础薄弱，经济发展滞后。××县经济欠发达，××县财产保险市场也欠发达，与其他地区还有明显的差距。

三是业务发展不均衡。近几年来，虽然××县财产保险市场保费总额增幅较大，但业务发展不均衡。从各险种发展速度看，货运、机动车险增幅较大，家财、企财、职责保险等业务收入增加不明显。业务发展不均衡，一方面反映了市场供给不能满足消费者多元的保险需求，另一方面说明各家财产保险公司的业务结构不合理，亟待调整。

## 五、明年工作基本思路

一是继续深化“创先争优”活动的开展。在加强党员干部队伍建设的同时，带动全体员工奋发向上、扎实工作，打造一支素质过硬的员工队伍，为公司的进一步发展带给足够的人力支持。

二是深入学习贯彻党的十七届五中全会精神，了解、掌握国家经济发展“十二五”规划的要点，进一步转变思想观念，用心适应经济发展的新形势和股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，注重运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的用心性和主动性。

三是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，认真贯彻“防风险、保效益、促发展”的方针，坚持“近期有效、长期有利”的原则，加强整体竞争力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量占领市场。

四是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高各种车辆、学平险、校园方职责险和医疗职责险的承保率。

五是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待性质不同的案件，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

六是针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取用心有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，用心拓展新业务、新保源。

### 保险公司合规工作总结(五)

20\_\_年的工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服工作取得了必

须的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了必须的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。公司透过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，用心承担社会职责，为公司永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体此刻以下几个方面。

一、在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理制度 1、主要从“内强素质、外树形象”着手，透过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，透过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方应对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。透过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

20\_\_年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。



## 二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展带给坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员透过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查状况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

三、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿"1+n"服务计划。旨在透过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并透过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作带给了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

## 四、从服务的本身出发，“一切为了客户着想”，不断创新服务资料

1、用心配合分公司做好vip客户工作为了进一步构建公司vip客户服务体系，为vip客户带给附加值服务工作，分公司开展了面向全区vip客户带给特约商家优惠服务的活动，透过此项

活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在必须程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把“上门送赔款”工作做细做新，用心为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

(一)抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员个性是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。针对客户服务部今年以来人员调整的客观原因，客户服务部新入人员对专业知识及业务技能的缺乏，20\_\_年，我部将继续采取多种方式及途径，对所辖员工进行定期与不定期的培训，从本职工作做起，对于相关岗位技能进行专门培训，加强所辖人员的职业道德教育，有针对性地开展业务及服务礼仪培训，对于分公司下发的业管文件及时进行传达及学习，真正领会其操作要领，将其运用到实际操作中。透过培训，推行公司综合柜员制，更好的为客户服务。

(二)配合公司团险、中介、个险三支销售渠道各项业务竞赛活动的开展，更好地对业务发展带给强有力的业务支持及后援保障用心配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动，全力促进公司业务持续、健康地发展。(三)以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作紧密结合，全面诠释国寿“1+n”服务内涵 1、配合分公司在全区范围内将要实行的银行、邮政转账收费、转账付费项目实施方案，保证此项目的顺利实施。

2、保证“两鸿”满期给付、转保工作和银行、邮政转账收付费工作的顺利进行，同时为了提高销售人员活动量，挖掘积累客户，有效整合客户资源，做好客户的二次开发，努力促进转保，为20\_\_年开门红奠定基础，以进一步提升公司服务品质，增强客户对公司的满意度。

3、进一步加强柜面管理工作，营造良好的学习氛围，组织培训与自我学习相结合，建立体系化的培训教程，鼓励员工不断提高自身综合素质。

总之，客户服务部明年的发展思路将以加强客服队伍建设为根本，以加强柜面服务质量考核为重点，以人员管理办法为后盾，以教育训练为基础，用心推进柜面职场标准化建设，不断创新服务方式，建立科学、完善、严格的品质管理办法和监督、考核机制，提高客户满意度，提升柜面运营潜力，防范经营风险，树立中国人寿热情、真诚的服务形象，使柜面真正承担起中国人寿品牌载体的重任。

客户服务工作是一项长期的工作，如何在激烈的服务竞争中处于不败之地，真正把对客户的服务做“好”、做“永久”、做到“深入人心”，并非一个人一朝一夕能够完成的，而是公司每一个部门整体的工作，人人都是公司客户服务链的一个关键环节，我们只有把客户服务各项工作及活动的开展与日常业务处理和服务工作结合起来，全员服务，营造良好的服务氛围，国寿“1+n”服务需要我们每一个客户服务人员去全面诠释，良好的客户关系需要我们每一个国寿员工去共同增进，客户的满意度与国寿品牌知名度及形象的提升将是我们每一个国寿人的职责与骄傲！

记得有一位实战培训专家曾说过，“简单的事情重复做，你就是专家；重复的事情快乐做，你就是赢家”。客户服务工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，我部将要求所辖人员在平凡的工作中，不断提高服务意识，营造全员为客户服务的氛围，将简单的工作做成不简单的事，到达客户、公司、自我的三赢。

## 风险评估报告公司出 公司工作报告篇五

大家好！

首先我代表公司、代表李总向各位给予这样一次交流的机会表示衷心的感谢。

- 1、流动性大；
- 2、素质参差不齐；
- 3、个人利益观比较重。

振宁公司转制后进入新泾镇属地化管理□20xx年4月企业党支部建立后，同年8月在镇党委和工会的关心支持下，振宁公司工会成立。我们聘请了一位经验丰富的退休工会工作老前辈担任工会主席，针对我们感到的难点开展了与之相对应的工作。安居才能乐业无论是谁，家是自己最留恋的地方。我们的工会工作紧握住“家”这个主题，在硬件上我们新建了职工宿舍、食堂、多功能活动中心改善工作环境，营造宣传氛围。在软件上，我们深入群众生活，把职工看作自己的家人，重大节假日组织文娱活动，职工有伤病工会组织捐款救助，在按照国家要求，为外来务工者缴纳社会保险的同时，公司每年支出三万元用于对特殊工种职工购买商业保险，每月按时足额发放工资，对固定工资岗位每年考核，工资逐年递增，种种的做法，让我们的职工认识到，工会成立后，真正为职工谋到利益，办好了实事，生活稳定了，人身有保障，工作有奔头了，他们自然而然留住了，珍惜了。值得一提的是，人说清官难断家务事，哎！我们的工会不去断这家务事，但要管，我们这里的许多驾驶员在这里干了几年后稳定下来了，家属带到上海料理家务，我们有个职工小刘工作很勤恳，每月收入大都在2500元以上，但我们听说他老婆经常在外打牌，家里事不照料，夫妻俩经常为了些小事争吵。出于对员工的关爱、出于对驾驶员安全的考虑，前天我们的工会委员金阿姨主动上门了解情况，与小夫妻俩谈心，让其了解到作为家属应该为在外辛苦工作的丈夫负责，做好后勤保障工作。现在自己也找了份工作，两口子现在不吵了，后方稳定了。

另外，工会还有一个理财的职能，我们的职工每月都在工会储金200元，到年底时能拿到一笔较丰厚的积蓄，还可以帮助职工临时周转。比如颜军同志因母亲病危，工会一下子从储金中借给其7000元，企业资助了3000元，就是这笔钱，把他的母亲从生死线上夺了回来。正因为我们把职工看作家人，所以大家亲切地称工会主席作爷爷，把公司的事看作是家事。工会一手抓素质教育，一手抓安全生产我们有一个职工素质教育办公室，工会承担了主要的工作职能，我们有一个安全责任承包小组，我们的工作主席是组长。我们通过安全行车的百日竞赛、职业技能的培训，各种类型的板报宣传法律法规知识讲座，学习自行整理归纳的《公民道德建设常识》以及拜师仪式等活动形成一个相互帮助、相互学习、相互尊重、遵纪守法、安全生产的企业氛围。

六月份开始我们的工会和团支部以中华读书小组活动为主线，开展百句英语迎世博，我们两位大学生很有信心，没有基础，他们照样让外来务工者讲起英文，我们有想法、有信心提高外来务工人员的素质和层次，这也是他们所向往的。我们每天出车有个列队训话的仪式，我们的工会主席每天都来参加，虽然他对交通安全知识不是很精通，但他60几岁的人也在学，把看到的听到的讲给大家听，话很简单，但是内容很丰富，有治安的、有事故的、有劳防的、有政策动态的，对大家很有启发。老同志讲的话要比我们这些专职干部讲的更易让人接受。可喜的是，我们三年来，公司职工没有发生过一起治安违纪事件。开展主人翁工程振宁公司工会根据公司支部“一树、二提、三共同”主题活动的要求即树立主人翁态度；为客户提供优质服务，为公司提高经济效益；把公司建设成为国家、集体、个人的利益共同体，开展教育、培养、树立典型的工作。20xx年我们通过提名、初选、公示的民主程序，评选出一名主人翁式好员工，并在20xx年12月在振宁公司转制三周年大会上予以表彰，并重奖一万元。通过这一活动，应证了工会的一个论点，有企业才有就业、有就业看效益、有效益得利益。让我们这里的外来务工人员逐渐摆脱一种我是打工仔的错误观点，要让他们感觉到上海不会和他们

格格不入，他们同样是企业的主宰者，通过他们自己的努力，同样能成为上海人，真正意义上的新上海人。

综上所述，今天的xx公司是我们工会工作的受益者，工会不仅维护职工的合法权益，更是调动了员工的工作积极性，稳定了职工生活，为企业的稳步发展提供了有力的保障，而且今天的工会工作不再是单一的，具有较强综合素质的工会主席将工会工作和行政工作结合，涉及到力所能及的多方面基础建设工作。同时，行政不便说的话工会可以说，职工不便说的工会可以代言，起到了良好的缓冲和桥梁作用。所以说外来务工人员的工会要建，建就要建在基层，零距离的感受才能体味工人真正的需求。

## 风险评估报告公司出 公司工作报告篇六

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。

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，【欢迎您！】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：

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。

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业，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。

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『网』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。

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。

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。

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。

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。

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。

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，。

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。

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。
- 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。
- 9、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。
- 10、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。

11、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。

12、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。