# 年度董事会工作报告(优质14篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-02-21

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？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...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？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。

**年度董事会工作报告篇一**

各位股东及股东代表：

根据相关法律法规和公司章程的有关规定，现将董事会xx年主要工作和xx年工作安排报告如下：

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．跟随时代发展的脚步，全力进军互联网，xx年公司推出的第一个项目就是吉姆斯流量挂机项目，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，以吉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。

**年度董事会工作报告篇二**

各位股东、各位董事、同志们：

xx年，面对复杂多变的国际政治经济环境和国内经济运行的新情况新变化，重庆化医控股集团财务有限公司(以下简称：财务公司)董事会密切关注宏观经济走势，努力把握战略发展机遇，顺势而为，在国际金融市场持续动荡，国内通胀压力维持高位，化工行业增速放缓，利润下滑的市场背景中，坚持“立足化医、依托集团、服务产业”的经营宗旨，遵循“稳中求进”的发展思路，不断创新发展模式，提高发展质量，充分发挥金融服务实体经济的功能，积极为集团成员单位破解融资难题，以金融手段助推集团产业腾飞，取得了良好的经济效益和社会效益。

一年来，公司全体董事切实履行《公司法》和《公司章程》所赋予的职责，忠实履行股东会决议，诚实守信，勤勉尽职，团结奋斗，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件的决策过程，努力维护公司及全体股东的合法权益，有力的保障了公司xx年各项工作目标的顺利实现。

在此，我谨代表董事会向一年来支持财务公司发展的重庆银监局领导、集团成员单位和全体股东、董事、监事表示最诚挚的感谢!

今天，我受本届董事会委托，就以下三个方面的内容向大会作报告，请各位股东予以审议!

(一)全面完成经营目标。

xx年，财务公司董事会严格遵照法律、法规及监管部门的各项规章制度，认真履行职责，带领全体员工，从容应对宏观经济形势变化所带来的挑战，积极转变发展模式和发展思路，各项工作规范、有序的向前推进：截止年末，公司资产总额达59亿元，净资产6.13亿元，资本充足率26%;不良资产率和案发率持续为0;全年累计实现收入1.19亿元，利润总额5800万元，全面完成了董事会既定目标，相关指标达到了银监局的监管要求。

(二)以推进董事会建设为核心，完善法人治理结构。

xx年，董事会以法律、法规为指导，致力于不断改善公司治理结构，提高治理水平，规范经营行为，通过与重庆银监局真诚沟通，交换意见，初步形成董事会增设关联交易及风险控制委员会、审计委员会、薪酬委员会3个专门委员会的建议方案及组成人员名单，并获董事会审议通过，进一步健全了权责分明、各司其职、独立运作、相互制衡的“三会一层”的法人治理结构。

(三)董事会勤勉尽职，切实履行各项职责。

xx年，公司董事会召开会议1次，全体董事按时出席会议。各位董事勤勉尽责，认真履行董事义务，充分发挥专业技能和决策能力，创造有利条件，全力支持管理层的工作，在推进董事会自身建设、公司发展战略研究、公司新增经营范围等多项工作中，发挥了重要作用，充分体现了董事会的战略指导和科学决策作用。

(四)严格执行股东会决议，有力维护股东权益。

xx年，在董事会召集下，全年召度股东大会1次。依照《公司法》及《公司章程》要求对公司重大事项做出决策，对年度工作报告、董事会工作报告、监事会工作报告、经营计划、增设专门委员会及组成人员名单、聘任高级管理人员、修订公司章程、变更营业执照经营范围等事宜进行审议，并全部获得了通过。2024年，公司董事会严格执行了股东大会的各项决议，有力维护了全体股东的合法权益。

(五)加强与监事会、经营管理层、监管机构之间的交流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，切实加强与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。

财务公司董事会高度重视加强与监管部门的沟通与联系，及时汇报情况，自觉接受监督。具体做法包括：认真学习、传达各级监管精神，密切关注监管动向;定期、不定期向监管部门汇报工作;邀请重庆银监局代表列席公司股东、董事会议;积极配合监管部门开展各类现场、非现场检查，按时报送各类监管报表;认真对待监管部门意见并制订切实可行的整改方案，积极加以落实等。

(六)独立董事认真履职。

公司独立董事能够认真履行独立董事的职责，勤勉尽责，按时参加股东大会、董事会，深入了解公司发展及经营情况。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，为公司的良性发展起到了积极的作用，切实维护了公司及全体股东的利益，突显了独立董事制度对提升公司治理水平的优势和作用。

xx年是化医集团实施“十二五”发展规划承前启后的关键一年，也是财务公司把握战略发展机遇，开创发展新局面的关键阶段，董事会将领导和带领全体员工，坚定信心，迎难而上，以学习贯彻党的十八大精神为契机，把握“稳中求进”的工作总基调，以持续发挥董事会决策核心地位，推动公司治理机制不断完善为重心;以强化资金集中，盘活存量票据，置换部分银行贷款为抓手;不断增强市场意识，有效识别防范潜在风险，进一步提升金融服务水准，全面提高公司核心竞争力。

根据上述指导思想，董事会确定xx年的经营目标是：资产总额预计达到70亿元。实现营业收入2.5亿元，利润总额1亿元，资金集中度达到80%。确保资产不良率和案件发生率为0，全年无安全责任事故发生。

(一)以国际化视野，促进公司治理结构持续完善。

董事会将深入研究国际国内先进的公司治理理论和治理框架，充分借鉴公司治理的最佳实践，并依据国际标准，针对本公司公司治理中的薄弱环节，落实各项整改措施，加强决策信息的收集和处理工作，优化决策方案，不断完善董事会议事规则，逐步健全科学决策机制，不断提升公司治理水平。xx年，董事会将集中力量，加强对重大问题的研究力度，主要任务包括：

1.加强董事会各专门委员会运作机制的研究。

不断深入探讨董事会专门委员会的运作模式，提高董事会专门委员会的运作效率，并充分发挥独立董事在专门委员会中作用，促进各专门委员会之间实现有效的分工协作，最终提高董事会的工作效率和工作质量。

2.着重加强对本公司发展战略的研究。

董事会将依据市场环境的变化和公司所处的发展阶段，重新审视本公司战略发展目标，不断修订战略发展步骤，保障战略规划的现实性、操作性和科学性。

3.加强对内部控制问题的研究。

董事会将依据内部控制的基本原则，研究评价本公司内部控制的现状和水平，采取措施进一步改进内部控制环境，优化内部控制机制，确保风险管理体系的有效性，提高本公司风险管理水平。

4.加强对长期激励机制的研究。

董事会将借鉴国内外成功经验，结合本公司实际，深入探讨长期激励的理论与实践，促进本公司长期稳定发展。

5.加强人力资源战略的研究。

董事会将从战略的高度，审视公司在未来环境变化中人力资源的供给与需求状况，制定必要的人力资源获取、利用、保持和开发策略，确保公司的健康、可持续发展。

(二)完善内控体系建设，有效遏制风险。

xx年，董事会将严格按照法律、法规的要求，不断完善和规范公司内部控制体系建设，进一步指导管理层优化部门和岗位设置，科学划分职责和权限，努力形成“各司其职、各负其责、相互配合、相互制约、环环相扣”的内部控制组织架构;同时，在现有各项内部制度体现的基础上，总结经验、吸取教训，扩大内控体系的覆盖面，细化风险控制点，不断推动内部控制管理水平的持续提升。

(三)加强董事会与监事会、经营管理层、监管机构之间的交流。

xx年，董事会将采取切实措施，进一步加强与监事会、经营管理层之间的沟通交流，并促使这种沟通交流实现制度化和经常化，以确保信息畅通，提高董事会决策的针对性和实效性，加强董事会决策的执行力度。

同时本公司董事会还将进一步加强与各级政府以及监管机构的公共关系建设，通过建立有效的双向信息交流渠道，努力实现与监管机构之间的良性互动。

(四)进一步加强董事会自身建设。

在新的形势下，财务公司全体董事要进一步加强学习，提高认识，切实增强责任感和使命感，努力把握国内外宏观经济及集团所处行业、区域经济增长格局变化情况，把握大势，抓住机遇，合理配置资源，及时采取应对措施，加强风险监测与管理，降低经营风险，不断获取竞争优势，充分发挥经营决策和指导作用，以不断加强自身建设为突破口，进一步巩固董事会的决策核心地位，努力提升公司治理水平。

xx年，董事会将继续全面落实国家宏观调控政策和各级监管要求，坚决贯彻金融服务实体经济的本质要求，切实增强工作的前瞻性和主动性，积极应对外部经营环境变化，立足于稳中求进，着眼于进中求好，不断提升决策效率和水平，增强风险意识，提升发展质量，改善经营管理，推进战略落地，提升资本管理水平，不断提高核心竞争力和可持续发展能力，向创建管理一流、效益一流、敢于担当、创新突破的金融国企，跻身国内一流财务公司行列的战略目标迈出更大步伐。

**年度董事会工作报告篇三**

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。

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

一是完善法人治理结构。20xx年，董事会以法律法规及公司《章程》为指导，加强与集团公司董事会交流沟通，通过建立《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总经理工作规则》及《关联交易实施细则》等一级制度，完善公司治理结构，进一步健全了权责分明、各司其职、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。

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，切实加强与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。

20xx年是×××公司由基建矿井向生产矿井转型的第一年，是实现股东投资收获的第一年，更是公司建设史上尤为关键的一年。面对严峻的经营形势和历史赋予的使命，董事会将以学习十八大精神为契机，持续发挥董事会决策核心地位，不断完善公司治理机制，把握建设发展大局，增强市场意识，继续发扬攻坚克难、勇担重责的精神，实行科学决策，严抓细管，努力开创公司工作新局面。

一是完成矿井建设项目全部程序的报批；

二是确保首采面和接替面正常接续，实现联合试运转、投产和产煤204万吨的工作目标；

三是力争实现盈利5000万元；

五是杜绝重伤以上人身事故、重大非人身事故及重大涉险事故，质量标准化达一级水平，实现安全年。

六是用工总量控制在规划范围之内，努力打造高素质的三支人才队伍，职工收入水平不降低。

本届董事会自20xx年6月成立以来，全体董事在公司机构设臵、完善机制、工程建设、生产经营等方面做了大量工作，为公司的健康发展作出积极贡献。根据公司章程规定，本届董事会已到期，需及时进行换届选举，产生新一届董事会，并尽快开展工作。公司已报请各股东单位做好董事候选人推荐及换届选举工作，确保董事会工作连续高效。

20xx年工作千头万绪，任务十分艰巨。董事会将继续忠实地履行股东大会所赋予的职责，充分发挥重大事项决策和指导作用，为公司的稳健发展作出应有的贡献。一是针对本公司治理中的薄弱环节，落实各项整改措施，加强决策信息的收集和处理工作，优化决策方案，不断完善董事会议事规则，逐步健全科学决策机制，提高董事会的工作效率和工作质量。二是不断完善和规范公司内部控制体系建设，进一步指导管理层优化部门和岗位设臵，科学划分职责和权限，努力形成“各司其职、各负其责、相互配合、相互制约、环环相扣”的内部控制组织架构。三是结合市场变化和公司所处的发展阶段，重新审视本公司战略发展目标，不断修订战略发展步骤，保障战略规划的现实性、操作性和科学性。四是从战略的高度，审视公司在未来环境变化中人力资源的供给与状况，科学制定人力资源规则，促进人力资源的获取、利用和开发策略，确保公司的健康、可持续发展。五是进一步加强与监事会、经营管理层之间的沟通交流，并促使这种沟通交流实现制度化和经常化，以确保信息畅通，提高董事会决策的针对性和实效性，强化董事会决策的执行力。六是全体董事要进一步加强学习，提高认识，切实增强责任感和使命感，把握大势，抓住机遇，合理配臵资源，及时采取应对措施，充分发挥经营决策和指导作用，进一步巩固董事会的决策核心地位，努力提升公司治理水平。

各位股东，展望20xx年各项任务目标，前景催人奋进。面对新的形势和任务，我们将进一步完善决策机制，提高决策效能，按照股东方的标准与要求，创新思想观念，改进工作作风，认真贯彻落实股东大会决议，诚信、勤勉地履行职责，努力扎实工作，推动公司实现又快又好发展。

以上报告如有不妥之处，敬请指正。谢谢大家！

**年度董事会工作报告篇四**

各位股东：

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

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

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

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

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

三年来，我们主要做了以下六个方面的工作：

（一）依法运作，健全国有企业运行机制。

一是加强机制建设。认真学习贯彻《公司法》，筹备召开了二届股东大会，选举产生了董事会、监事会和经理层，优化了公司组织机构，建立了“三会一层”的制约制衡结构。二是完善法人治理结构。按照现代企业制度的要求，修订完善了经理层议事规则，建立了“决策科学、运转有序、执行有力、奖罚分明”的运行机制，依法明确了经理层和中层管理人员的工作职责，突出总公司在公司运作中的执行潜力。三是依法健全公司运行制度。三年来，董事会次多次召开会议，听取了经理层和各方面的意见推荐，研究了企业发展、利益分配、员工管理、粮食购销等方面的重大问题，讨论制定了劳动用工、考勤、收益分配、粮油购销、财务资产管理、仓储保管、粮油出入库以及员工待遇等13项制度，依法用制度管人管事。四是严格执行国家质量标准。统一使用质监部门验证的计量器具，诚实履行购销合同，公开收购价格和质量标准，及时支付群众粮款，以“诚信第一，信用至上”为宗旨，全力打造诚信企业。

（二）创新思路，转变经营方式方法。

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

（三）治危治患，严格落实安全职责。

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

（四）树德立信，加强信用企业建设。

一是加强职业道德教育。开展社会主义核心价值观教育，树立诚信立企的理念，制定企业行为规范和服务公约，开展耐心服务、微笑服务和礼貌服务活动，以情感人，以诚载德，联系群众，连结客户，实现双赢。二是公开服务承诺。公司统一收集并发布信息，各粮点制作了公示牌，不定期公告收购品种、价格、等级和标准，入库粮食按质定等，按等定价，公平交易，童叟无欺，社会反响普遍较好。三是诚实守信立企。严格执行政策法规，健全资金、实物、账簿管理制度，真实记载、全面反映经营和财务状况，统一使用标准的计量器具，自觉理解农发行、税务、质检等部门监督检查，连续三年无不良信贷、无偷逃税费、无短斤少两等现象发生，公司连续三年被评为诚信企业。

（五）强化管理，促进企业和谐建设。

认真贯彻劳动政策法规，维护员工的合法权益。公司与员工签订了劳动用工合同，明确了双方的权利和义务，规范了权责统一的劳动关系；严格执行薪酬制度，落实绩效工资制度，多劳多得，按业绩取酬。2024年员工月均收入2999元，年均32300元。用心措办实事好事，增强归属感和荣誉感。为员工足额缴纳了养老金、失业金，制作了工作服，发放了取暖费。2024年组织员工赴外考察学习，开展全员体检，坚持重大节日慰问，激发了工作热情，增强整体意识。三年来，公司被市社保局授予“劳动关系和谐企业”称号，中台分公司被县总工会授予为“工人先锋号”称号，姚双扣等2名员工被县总工会授予“岗位能手”。

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

在看到成绩的同时，我们应清醒地认识到，我们的企业是从计划体制中脱胎出来的，无论规模、实力和经验都很弱，市场、资金和用人是制约发展的主要矛盾，一些影响正常运行的问题务必高度重视。一是结构性矛盾日渐突出。经营总量小，市场半径小，企业盈利小，收原粮卖原粮的现状没有改变，抵御风险的能脆弱。企业何去何存，是我们的首要问题。二是收购资金严重短缺。企业没积累，粮食靠贷款，“银行拉闸、企业停工”，“没钱收粮”的形势十分严峻。三是安全隐患长期存在。危仓险库、破房烂院、裸露电线、行洪不畅的问题长期存在，近年虽有维护，只是小修小补，安全隐患始终存在，血的教训十分深刻。2024年中台和梁原的两起事故、今年梁原的生产安全事故，客观上有资产质量下降的原因，但主要是基层公司思想松懈，班子和员工职责心不强、监管不力造成的，后果十分严重。四是纪律作风松懈。个别员工思想落后，长期留恋“大锅饭”，纪律松懈，行为失范，闹矛盾，闹纠纷，开口骂人，动手打人，影响恶劣；个别粮点入库粮食质级不符，数量不实；一些员工作风浮燥，对待群众态度生硬。这些问题，我们将认真研究，采取有力措施，切实加以解决。

今后的工作任务和今年的工作重点。

今后三年，是全面贯彻落实党的十八大精神、实施粮食“十二五”规划、提升企业管理水平的关键时期。党的十八大和中央1号文件对粮食工作提出了新要求，把粮食安全和设施改造摆在了重要位置，我县十五届二次党代会就深入实施“三二一六”发展战略、加快推进“五化”建设做出了部署安排。这些政策措施和发展目标，为粮食流通工作带给了发展机遇，必将激励我们投身到企业发展的实践中去。

总体要求和任务目标是：

总体要求：坚持以党的十八大精神为统领，认真贯彻国家粮食流通政策，紧紧抓住国家重视粮食安全、保障市场供给的政策机遇，用心实施国有企业“走出去”战略，靠大联强，广结商缘，开辟领域，寻求合作，在扩大市场、扩张总量、增加盈利上做文章，在培育核心竞争力上添措施，在拓展附营业务上创新路，着力推动国有企业走向主攻粮食、涵盖农业、外挂内联、综合发展的路子。

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

20xx年，我们要着力抓好六个方面的工作：

（一）坚持购销并举，在扩量增效上谋发展。

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

（二）拓展盈收渠道，在放活经营上做文章。

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

（三）强化企业管理，提升公司管理水平。

一是在综合考核考评上有新突破。要探索一套员工综合考核考评体系，并建立日志进行记载，按月汇总，按季考核，年底总评，实行末尾淘汰制，真正体现能进能出的用人机制，增强用人机制的活力。让那些不干事捣事，不服从管理闹事，坐享其成论事的人淘汰出局。二是在经营层绩效考核上有新突破。坚持以建立现代企业制度为目标，以资本为纽带，加强资本营运管理，建立起企业相互激励又相互制衡的约束机制。贯彻“责、权、利”相统一的原则，使绩效考核与企业和企业经营者的经济利益挂起钩来，调动起国有控股企业经营者和广大员工的用心性，真正体现能者上庸者下的新机制。三是加强粮食仓储管理。按照国家和省市要求，用心推行仓储规范化管理措施，抓好省级、县级储备粮和周转粮数量质量管理，落实温度、水分和防治病虫害措施，建立健全档案和各类制度，落实专管人员，确保各类入库粮食质量安全，巩固“一符四无”工作成效。

（四）加强项目支撑，着力增强企业发展后劲。

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

（五）落实领导职责，推动任期职责目标实现。

为了保证各项任务全面完成，公司要加强领导，靠实职责，落实任务，确保完成预定的任务目标。一要靠实领导职责。总经理是经营工作的第一职责人，分公司经理是直接职责人，要切实负起领导职责，细化目标，强化措施，靠实职责，协调处理好工作中出现的各种问题，努力为做好各项工作创造良好环境。二要落实经营目标。分公司要有目标管理措施，把任务分解到员工，使人人有任务、有担子、有目标、有压力。三要加强监督考核。从总到分公司经理都要加强考核，一级考核一级，级级抓落实，工资和任务挂钩，完成多少发多少，充分体现“按劳分配”的原则，真正把员工的用心性调动起来。要“敢”字当头，“严”字把关，领导给员工做表率，员工为企业发展努力工作，勇于负责，各尽其职，在公司发展的大舞台上展示个人实力，实现个人梦想。

（六）加强自身建设，为企业健康发展带给保证。

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

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

多谢大家！

**年度董事会工作报告篇五**

各位领导、各位股东：

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2024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2024年下降3.35个百分点。全年完成票据交易额203亿元，实现利息收入3.2亿元，票据利息收入占全行利息收入的比重达13.09%。债券交易量6401亿元，实现各项投资收入8.05亿元。货币市场业务快速发展，优化了资产结构，节俭了资本消耗，增强了市场竞争力。

三、盈利本事继续提升。

20xx年xx银行实现净利润已达6.3亿元，创xx银行建行14年以来历史新高。实施10送10红股分配方案后，年末每股净资产仍到达2.65元，每股收益到达0.67元。20xx年纳税总额到达3.4亿元，全市企业纳税排行第六，且继续坚持在xx辖内金融机构当地纳税第一。

四、风险管理不断增强。

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

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

五、特色经营提升品牌。

一是理财业务实现量和质新突破。20xx年，全年累计发行理财产品255期，同比增长170%;募集总金额到达70.09亿元，同比增长190%;期末余额20.36亿元，同比增长432%;理财手续费收入2622万元，同比增长1040%。在《银行家》杂志20xx年第12期公布的理财产品市场排行中，xx银行全国综合排行第22位，川渝两地城商行排行第二，居西部城商行第2位。二是抓微贷支持创业利国利民利发展。准事业部制的微小企业贷款营运部继续坚持“八专模式”，全力打造“小额信贷工厂”。20xx年11月，“小额信贷工厂”服务模式荣获全国“金融服务小微最具推广价值奖”。异常是xx银行“小背篓”纯信用微贷产品被中央电视台农业栏目面向全国进行推广，扩大了xx银行知名度，提升了品牌形象，有力地促进了其他业务综合发展。三是女性银行服务打造靓丽新名片。作为中国唯一一家加入“世界妇女银行联盟”银行，20xx年“女性友好银行”建设取得令人瞩目成绩。成功培养出张容芳、张艳等女性企业家，为支持社会就业、创业、展业，促进民族创新发挥了进取的作用，得到了世界银行金墉行长的高度认可和省市领导的关注肯定;成功推荐130多名女性创业者参加了“巾帼圆梦”培训项目，提升了她们的专业素质;成功开办了四期“女性讲堂”，增强了女性参与社会服务的自信。

六、人才战略稳步推进。

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

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

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

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

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

——固本强基就是固管理之基、科技之基和人才之基。

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

——调整结构就是优化经营结构、网点结构和产品结构。

一是优化经营结构。要坚定不移全力推进零售业务经营转型，在继续强化巩固公司业务传统优势基础上，做大做强零售业务，使零售业务成为新的发展增长点和助力器。要进一步增强公私业务有机联动，点面协作，构成业务合力，以经营特色化凸显差异化竞争。二是优化网点结构。一方面，要优化网点布局结构。要进一步按照“立足当前、着眼长远、超前布局、注重质量”原则实施网点布局。另一方面，要优化网点功能结构。要结合零售业务转型，进一步提升网点功能定位，完善网点功能布局，促进业务网点由“交易中心”向“销售中心”转型。三是优化产品结构。要以客户为中心，紧跟市场信息和客户需求研发拳头化和特色化产品，以产品个性化、服务人性化促进xx银行服务升级。

——深化改革就是推进实施资金转移机制改革、人力资源机制改革、流程银行改革。

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

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

——科学发展就是实现资本低耗、风险可控、稳健持续的发展“升级版”

一是实现资本低耗的发展。要进一步清晰市场定位，瞄准自身优势，着力发展资本低消耗的资金业务、票据业务、零售业务、小微业务和中间业务，在资本的约束下科学发展。二是实现风险可控的发展。要把风险的防控置于更加重要的核心。董事会要加快出台和调整全行业务风险偏好政策，科学引导业务方向，实现风险可控的科学发展。三是实现稳健持续的发展。全行上下要进一步增强危机意识、竞争意识、创新意识、职责意识、品牌意识，全面推进xx银行管理升级、技术升级、产品升级、服务升级和素质升级，全力打造xx银行在新的历史时期发展“升级版”，实现xx银行稳健可持续科学发展。

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

**年度董事会工作报告篇六**

20xx年，全国实现商品房销售面积15.73亿平方米(以下行业数据均来源于wind资讯)，同比增长22.5%；实现商品房销售金额11.76万亿元，同比增长34.8%；销售面积和销售金额同创历史新高；全国百城价格指数自20xx年以来持续回升，到20xx年11月百城住宅成交均价上涨至12938元/平方米，同比上涨18.71%。

2、行业库存不断优化但仍居高位。

20xx年末商品房待售面积6.95亿平方米，较20xx年末减少2314万平方米，同比下降3.2%，库存结构进一步优化。另一方面，在去库存政策的推动下，20xx年去库存成效明显，12月全国商品房待售面积同比增速转正为负，为20xx年以来的新低。

3、新开工持续回暖，投资增速上扬。

20xx年，全国商品房新开工面积16.69亿平方米，同比增加8.08%，新开工增速转负为正；全年房地产开发企业土地购置面积22025万平方米，比上年下降3.44%；土地成交价款9129.31亿元，同比增长19.78%。全年房地产开发投资10.3万亿元，同比增长6.9%，投资增速持续回转，达到20xx年年初水平。

4、货币政策稳健，行业资金面保持相对宽松。

20xx年，央行延续稳健偏松的货币政策，贷款利率与20xx年持平，维持4.75%的历史低位，存款准备金率也进一步回落到20xx年的宽松水平。从行业资金来源来看，房地产开发资金来源14.42万亿元，同比20xx年上涨15.18%。

5、行业政策环境由松趋紧，因城施策严控市场风险。

房地产政策经历了从宽松到热点城市持续收紧的过程。“两会”提出因城施策去库存，但随着热点城市房价地价快速上涨，政策分化进一步显现。一方面，热点城市调控政策不断收紧，限购限贷力度及各项监管措施频频加码，遏制投资投机性需求，防范市场风险；另一方面，三四线城市仍坚持去库存策略，从供需两端改善市场环境。同时，中央加强房地产长效机制建设，区域一体化、新型城镇化等继续突破前行，为行业长期发展积极构建良好环境。

20xx年是公司面临形势很严峻、情况很复杂、任务很艰巨的一年，同时也是公司承上启下的重要一年。公司一手抓改革创新，一手抓经营生产，做到了齐步走、两不误，特别是在公司经营团队精心策划和大胆谋篇布局下，与时间赛跑，加大市场调整力度，加快投资拿地步伐，写出了一份守正出奇的精典范例。在复杂多变、竞争加剧的形势下，公司超额完成全年主要目标任务，实现了“十三五”完美开局：

1、房地产全年实现预售金额373亿元，同比增长65.77%，平均销售价格12054元/平方米，同比增长28.23%。

2、坚定不移调整拿地策略，加快资金流转，加强核心区域业务地位，并向一线城市拓展；公司二线以上城市项目比例明显提高。20xx年通过兼并收购、招拍挂、合资合作等多元化方式获取二线以上城市及区域深耕项目共计27个，新增土地储备488万平方米，货值700亿元。成功拓展了天津、杭州、武汉、无锡等新区域市场，同时在多元化拿地的方式上开始发力，全年获取9个合作项目，南京麒麟项目实现了中南地产小股操盘第一例，以兼并收购方式获取了天津静海、嘉兴乍浦项目。

3、房地产市场深耕卓有成效，市场份额稳定提升，公司房地产项目中在当地市场占有率排名前三的项目占78.75%，市场占有率超过20%的项目占57%，如常熟、海门、泰兴、寿光等项目，区域市场占有率分别达到18.06%、26.9%、21.34%、26.9%，在当地市场上的领先地位进一步得到了巩固。

4、商业地产稳步拓展、产业布局日趋完善。中南商业形成“心时尚”、“心生活”、“心旅行”三大系列产品，全年接待消费者人数3600万人次，创历史新高，商业公司自持商业广场4个（南通中南百货、南通中南购物中心、海门中南购物中心、盐城中南购物中心），总出租面积191806平方米，出租率95.47%，出租单价1-2元/天/平方米。

5、中南建筑新增合同额207.72亿元，同比增长20.2%，特别是建筑业务承接了杭州综合管廊、三亚海绵城市、济宁中西医院、霍山中学等多个大型ppp项目，项目总金额近100亿元，实现了在基础设施、ppp领域的突破，业务结构有了明显优化。

6、公司大数据布局方面取得成效，通过投资美国硅谷区块链公司peernova并与之建立中国合资公司，获取区块链技术，通过投资金丘股份参与大数据消费金融场景，与北大荒合资设立区块链农业公司切入农产品销售和供应链金融场景。

7、公司社会声誉稳步提升，获评中国房地产开发企业500强第24名，20xx年中国房地产上市公司综合实力23强，20xx年中国房地产公司品牌价值top20。中南建筑获评enr全球最大总承包商39名、中国建筑企业500强第8名。

（一）召集召开董事会、股东大会等情况。

20xx年，董事会召开22次现场会议，审议通过了59项董事会议案。公司年内共召开8次股东大会，审议通过了31项股东会议案。

（二）董事会主要决策事项。

董事会审议批准了公司季度、半年度及年度报告等定期报告。审议批准了非公开发行公司债券、发行非公开定向债务融资工具、选举董事、聘任独立董事、聘任年报审计事务所及内控审计机构、关于债权融资暨向子公司提供对外担保、对全资子公司和联营企业担保等议案。审议批准了关于以募集资金置换预先投入募投项目自筹资金和使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的事项。审议批准了公司参与发起设立天圆再保险股份有限公司投资事项，审议通过了日常关联交易，本公司向控股股东转让物业公司股权的关联交易等数项关联交易议案。上述事项决策程序和信息披露规范，符合公司和股东的整体利益。

（三）董事会下设专门委员会在报告期内履行职责情况。

1、董事会下设的战略委员会的履职情况汇总报告：

报告期内，董事会战略委员会就公司所处的行业环境变化情况与外部专家进行了多次交流：

（1）召开公司十三五战略规划研讨会，分析行业形势，明确公司发展路径。

（2）针对新产业发展，召开大数据、区块链研讨会，探讨公司新产业投资、运营问题。

2、董事会下设的审计委员会的履职情况汇总报告：

（1）董事会审计委员会于20xx年1月份认真审阅了公司20xx年度财务报告及相关资料，召开审计委员会会议与负责公司年度审计工作的项目签字注册会计师协商确定了公司20xx年度财务报告审计工作的时间安排。

（2）公司年审注册会计师进场后，董事会审计委员会与公司年审注册会计师就审计过程中发现的问题进行了沟通和交流，尤其是对公司关联交易的公允性、必要性，对外担保、资金占用、内部控制的实施等事项进行了详细的询问。

（3）公司拟变更会计师事务所事项与审计委员会进行了沟通，审计委员会对于年报期间更换审计机构表示关心，对独立性、按时保质完成审计工作的要求，并提出了建议。

（4）公司年审注册会计师出具审计意见后，董事会审计委员会于4月15日再一次审阅了公司20xx年度财务会计报表，对审计机构工作较为满意，并提出了完善报告的意见。

3、董事会下设的薪酬与考核委员会的履职情况汇总报告：

报告期内，薪酬与考核委员会成员勤勉尽责，对公司薪酬考核体系的建设提出了宝贵的意见，对20xx年公司董事、监事、高级管理人员薪酬进行审议。

4、董事会下设提名委员会的履职情况汇总报告：

经致同会计师事务所审计，公司20xx年度实现归属于上市公司股东的净利润为407,721,285.62元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润436,175,228.17元。20xx年度当期母公司可供分配的利润为79,601,424.36元，资本公积金5,508,809,143.11元，公司董事会制订以下分配方案：

20xx年度，以总股本3,709,788,797股为基数，向全体股东按每10股派发现金红利0.15元（含税）进行分配，共计分配利润55,646,831.96元，不进行资本公积金转增股本。

1、20xx年公司发展展望及年度计划。

20xx年公司重点工作要紧紧围绕“发展、改革、转型、创新、管理”五大主题，做强房地产开发与建筑施工双主业，在大数据行业形成点的爆发，在国内区块链细分领域形成具有良好形象认同，具有较高知名度和美誉度的科技公司。

（1）20xx年，公司房地产业务计划实现销售面积380万平方米，销售金额500亿元。建筑施工业务计划实现业务收入130亿元。

（2）20xx年，房地产区域布局重点在于选择好城市好项目，一线卫星城、二线深耕、三线四线因城施策。拿地方式上重点加强合作拿地和兼并收购的力度。全年新拓展项目中，实现新增货值（按商品房地产未来销售价格估算）700亿元，40%的货值为合作拿地项目，30%的货值为兼并收购项目。

（3）20xx年，进一步深化完善“5u+”价值体系，围绕“健康、绿色、智慧、人文”等方面继续加大与国际国内顶尖机构合作，深化5u健康+产品技术研究，打造有温度的建筑。

（4）20xx年，建筑产业主要是完成公司项目小微化改革落地，员工主动性，激发公司发展内生力的源泉。

（5）20xx年，在新兴产业，公司深度孵化北大荒大数据农业，peernova和金丘的区块链商业场景，形成细分领域的行业区块链最佳实践，并持续关注区块链技术的经济意义，建立以区块链技术为基础，应用场景和投资为平台的产业全生态。

2、未来面临的风险和对策。

报告期内，公司正在开发建设的房地产项目预售情况较为良好，但公司主营业务经营中的风险因素仍然存在，公司未来发展面临的主要风险如下：

（1）政策风险。

房地产和金融投资均与国家宏观经济形势及政策具有高度相关性，受到相关部门较为严厉的监管，并且相关政策具有一定的不确定性，可能对公司的经营环境和经营成果带来较大影响。

应对措施：公司将密切关注宏观形势，坚持顺应地产调控政策的要求，坚持国家提出的“房子是用来住的、不是用来炒的”口号，顺应主流市场，以开发适应购房者居住需求的产品为目的。

（2）市场风险。

房地产市场现已进入专业化、规模化、品牌化等综合实力竞争阶段，加之政策调控的不确定风险，加剧了行业竞争和市场大幅波动的风险，会对市场形成一定程度的冲击，未来房地产市场的竞争越来越激烈，土地价格持续居高不下，从而加剧了市场风险。

应对措施：公司将加强市场监测，适时调整营销策略，继续以“高周转”为原则，从项目设计、成本控制、产品质量、工程进度、市场营销等全方面提升公司综合经营能力，提高企业的核心竞争力，有针对性的开发区域市场，提高市场份额，以应对激烈的市场竞争。另一方面公司在土地投资上，必须本着“找洼城、寻洼区、拿洼地”的思路去拓展项目，加大寻找价格明显偏低、短期不看好、中期有利好、长期有潜力的城市区域，实现超额收益。不鼓励在热点地区、热点区域去拿高价地，以控制风险。

（3）管理风险。

公司在新兴产业的投资、管理与公司主业相比，产业跨度大，对运营管理团队的综合能力要求高，如果公司人力资源储备、风险控制、项目管理等方面不能及时跟进，公司在新兴产业落地上将面临一定的投资风险。

应对措施：公司将继续招聘引进、培养符合新兴企业发展的专业人才，进一步充实公司新产业的运营团队，并提升经营团队对项目运营的管理能力，降低管理风险。

江苏中南建设集团股份有限公司。

董事会。

二〇一七年四月二十四日。

**年度董事会工作报告篇七**

一、20xx年3月18日下午，攀枝花公路桥梁工程有限公司召开了第一届第八次董事会，应到董事7人，实到7人。监事会主席列席了会议。会议就以下5个议题进行了表决：

1、会议就《20xxx年度经济目标与实现情况》(1.总公司各项目标实现情况报告;2.分公司目标考核情况报告;3.直属项目部目标考核情况报告)议案进行了讨论，通过表决，7人同意，决议通过此议案，已执行。

2、会议就《20xx年的市场开发、产值、利润等经营目标》议案进行了讨论，通过表决，7人同意，决议通过此议案，已执行。

3、会议就《财务预算及执行情况》(1.20xxx年的财务决算报告;2.20xx年财务预算报告;3.20xxx年度的红利派发方案)进行了研讨，会议研讨决定20xxx年度不派发红利，但按照原始股本金股份的xxx%向股东发放物价上涨补贴，报股东大会审议。以上议案，通过表决，7人同意，会议通过以上决议，已执行。(其中股东发放物价上涨补贴经股东大会通过，已执行。)4、会议就《新增控股子公司或全资子公司的组建》进行了讨论。

(1)会议对蜀道公司股权结构进行了讨论，会议决定攀枝花公路桥梁工程有限公司对蜀道公司按实际投资金额的51%进行控股经营。通过表决，6人同意，1人弃权。会议通过了该议案，已执行。

(2)会议对地产公司的股权结构进行了讨论，会议决定攀枝花公路桥梁工程有限公司独资控股组建地产公司，地产公司属攀枝花公路桥梁工程有限公司的全资子公司。会议对此议案进行了讨论，通过表决，7人同意，会议通过了此议案。后因国家房地产政策调控和土地已作抵押贷款，无法报批立项，暂未执行。

(3)会议对投资公司股权结构进行了讨论，由于攀枝花公路桥梁工程有限公司全额投资成立四川鑫立凯投资有限公司，会议明确四川鑫立凯投资有限公司属攀枝花公路桥梁工程有限公司的全资子公司。会议对此议案进行了讨论，通过表决，7人同意，会议通过了此议案，已执行。

(4)会议对《桥梁维修加固分公司的股权结构、组织结构、经营方式、运行模式、经营设想》议案进行了讨论，会议决定:攀枝花公路桥梁工程有限公司向合作方每年收取管理费50万元为保底线，如果此条件合作方能接受，可以成立分公司和使用公司资质，如合作方不接受此条件，则不成立专业公司。会议对此议案进行了表决，6人同意，1人反对。会议通过了此议案，后因合作方接受不了公司条件，暂未执行。

5、会议对《攀枝花公路桥梁工程有限公司入股攀枝花农商银行》议案进行了讨论，会议认为攀枝花农商银行属优质资产，投资相对安全，收益稳定，并可为我公司提供融资方便。会议决定攀枝花公路桥梁工程有限公司出资xxx00万元购买攀枝花农商银行xxx00万元的股份。通过表决,7人同意。会议通过了此议案，后经公司反复核算，因投资回报周期太长而放弃投资，未执行。

二、20xx年7月31日，公司在成都办公楼召开临时董事会，应到董事7人，实到7人。会议对公司增加注册资本金以及成都分公司的经营活动事宜进行了讨论，会议决定公司注册资本金增加到30180万，暂停成都分公司经营活动。通过表决，7人同意，会议通过了此议案。已执行。

三、20xx年9月26日，公司在成都办公楼会议室召开了临时董事会。应到董事7人，实到7人。会议讨论了第一届董事会任期内的资产审计评估报告、第二届董事会、监事会换届等相关问题，已完成。

四、20xx年xxx月18日，公司召开了股东代表大会，大会选举产生了周燊、宋晓达、彭建红、韩强、张翔、程再广、廖永和共7位董事。同日下午，董事会召开第一次董事会议，选举周燊同志为董事长、宋晓达为副董事长，董事会聘任彭建红为总经理。

五、20xx年xxx月xxx日，公司召开了第二届第二次董事会议，应到董事7人，实到7人。监事会主席列席了会议。主要审定商议以下事项：

1、审定《攀枝花公路桥梁工程有限公司机构设置与董事会、监事会、经理层岗位设置及职责、权限的相关规定》，经审定，大会对该规定作了部分修改，并将此规定下发给机关各部门，征求大家意见和建议以书面形式上报董事会秘书处，下一次董事会再一次逐条审议，大会通过表决，7人同意，会议通过，已执行。

2、审定《关于公司董事会成员分工的建议》，通过表决，7人同意，会议通过了此议案，已执行。

3、审定《公司董事会对总经理授权范围的建议》，通过表决，7人同意，会议通过了此议案，已执行。

4、商议“增加公司矿山总承包三级资质的申报”建议，通过表决，7人同意，会议通过了此议案，已完成申报，资质已取得。

5、商议“关于每年xxx月18日作为公司庆典纪念日”的建议通过表决，7人同意，会议通过了此议案，已执行。

6、投资公司汇报相关投资工作情况。

六、20xx年xxx月23日，公司召开了第二届董事会第三次会议，应到董事7人，实到7人。监事会主席列席了会议。主要审定商议以下事项：

1、审定修改后的《攀枝花公路桥梁工程有限公司机构设置与董事会、监事会、经理层岗位设置及职责、权限的相关规定》，通过表决，7人同意，决议通过，已颁布。

2、审定《经理层及部门经理薪酬管理办法》提案，通过表决，7人同意，决议通过，因各种因素考虑不够周全，暂未实施。

3、审定公司《住房公积金管理办法》提案，通过表决，7人反对，决议未通过，已执行。

4、审议《公司员工社会保险缴纳管理办法》提案，通过表决，7人同意，决议通过此议案，已执行。

5、审议《公司机关车辆使用改革管理办法》提案，通过表决，7人同意，通过此提案，已执行。

6、审议公司《20xx年度生产经营目标、施工产值目标、利润目标及固定资产回报目标》提案，通过表决，7人同意，决议通过此议案，正按照决议执行。

7、商议《董事会对经理层三年任期内生产经营目标完成情况的奖惩办法》，通过表决，7人同意，决议通过，已执行。

8、审定公司《20xx年度财务预算报告》，通过表决，7人同意，决议通过，正在执行。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**年度董事会工作报告篇八**

xx年，在董事会的正确领导和大力支持下，我们公司全体干部员工，增强忧患意识和紧迫感，增强战胜困难的决心和信心，寻找物流业发展的有利条件和积极因素，变压力为动力，化挑战为机遇。以继续强化市场开拓，提高服务质量和水平为目标，努力抓好安全运行，挖掘新的盈利潜力，提升经营业绩，实现公司新的发展。经过全体干部员工的共同努力与辛勤工作，公司完成货物运输总量万吨，同比;主营业务收入x万元，同比;实现利润880万元，与去年基本持平。在取得良好经营业绩的同时，公司其他方面工作也获得新发展，同样取得较好成绩。下面，我代表公司董事会向大家汇报主要工作，如有不妥，敬请批评指正：

一、公司经营基本情况(略)。

二、加强安全生产，事故率为零。

安全生产是我们物流公司的永恒主题，没有安全生产便没有一切。是新中国成立60周年，政府部门安全检查力度进一步加大，执法更加严格。针对这一情况，我们公司严格执行\"安全第一，预防为主\"的经营目标，把安全生产作为公司的第一件重要大事切实抓紧抓好，健全安全生产规章制度和安全操作规程，提高员工的安全意识和安全行为，确保公司安全运行，以安全促发展，以安全增效益，努力构建公司安全生产环境，保持了全公司总体稳定的安全经营形势。

1、签订安全生产责任状，确保安全生产。

我们公司抓安全生产的一个重要举措是签订全员安全生产责任状，通过以责任制的形式，把安全生产的责任分解到每个员工，使每个员工根据自己的岗位职责，落实安全生产任务，承担安全生产责任，确保安全生产。我们公司还在安全生产上实行\"安全一票否决\"制，凡是涉及安全生产的任何事，我们公司都要经过仔细分析、认真讨论，凡是有一票否决的，就不能通过，有效保证了安全生产。为提高员工安全生产意识，强化安全生产工作，杜绝一切安全生产事故，，我们公司开展了\"百日无事故\"考核竞赛，通过制订考核竞赛方案，严格实施，认真考核，取得了良好成绩，基本达到了\"百日无事故\"考核竞赛的要求。我们公司还要求缴纳安全风险金，用经济的手段强化安全生产，实现安全生产的目的。

2、加强装备投入，增强安全生产系数。

我们公司为进一步提高危运车辆的安全生产系数，加大了装备投入，共投入资金xx万元，为危运车辆购置专用服装(危险品)24套，危货运输安全卡。通过加强装备投入，我们公司危运车辆提高了运行安全系数，既确保运输任务的完成，又提高了我们公司的形象，起到了良好的作用。

3、新购置危险品车辆全部安装了gps卫星定位系统。

我们公司投入资金xx万元，为新购置危险品车辆全部安装了gps卫星定位系统，使公司随时掌握危险品车辆的运行方位，了解危险品车辆的运行情况，及时获得车辆行驶相关信息，督促驾驶员安全运输，切实提高了公司对危险品车辆的管理手段，提高了危险品车辆的运行效率，确保产品运输安全抵达客户手中。

4、加强安全培训学习，提高员工安全素质。

我们公司始终树立安全生产观念，利用各种形式加强对员工的安全培训，从思想上防范安全事故的发生，从行动上防止安全事故的发生，增强员工做好安全工作的紧迫感和责任感，清醒地认识到做好安全工作的重要性，坚决克服麻痹思想和侥幸心理，树立\"安全第一\"思想，增强\"安全重于泰山\"责任意识，增强安全工作的预见性、主动性和针对性。在具体安全生产中，加强对司机、押运人员的安全培训，定期参加安全培训学习，加强安全生产工作的教育与检查，鼓励和安排司机、押运人员等安全生产有关人员参加市等上级单位举办的安全会议，学习培训，切实提高安全生产意识与安全生产工作技能，全公司所有危货运输驾驶员、押运员、装卸管理人员都取得了交通主管部门发放的从业资格证。

5、加强运输车辆的检查、维修和保养工作。

我们公司切实加强运输车辆的检查、维修和保养工作，车管人员每月对车辆安全和技术状况进行一次检查，对动用的车辆做到出车前巡回检查，收车后督促保养，按制度规定做好维修和保养工作，确保车辆技术性能良好。同时要求驾驶员每天必须坚持出车前、行车中、收车后的自查，对检查的情况要详细记录在登记本上。

6、买足额保险，防范风险，避免损失。

随着国内油价的不断上涨、劳动力成本上升，人民币升值，运输量的减少，物流运输面临严峻挑战。为此，公司在困难面前，沉着应对，采取积极措施，加强管理，提高服务质量，扩展业务量。

1、继续巩固原有老客户的业务。

受金融危机的影响，公司原有老客户都不同程度受到影响，为确保公司业务量，公司继续主动加强与世龙公司、高科(热电)公司、电化中达公司、乐安江化工公司、乐丰化工公司等企业的沟通和联系，动脑筋，想办法，合理调配车辆来降低运输成本。根据预先得到货物量多少安排运输车辆、合理规划运输线路，充分利用时间和空间，做到精细化配载，减少车辆空驶，从而提高运输效率，降低客户运输成本。

2、拓展新客户，扩大业务量。

我们公司在保持稳固原有老客户的同时，主动出击，积极拓展新客户，扩大业务量，重点开发工业园在建新建企业及乐平周边县市万年、德兴等企业的业务。公司业务人员通过走访相关企业，了解他们的需求，介绍公司情况，以诚相待，积极主动争取货源。通过积极主动工作，公司新增了、等家企业。通过拓展新客户，既稳住了公司业务规模和市场占有率，又在货物运输市场竞争日益激烈的大环境下，取得了新的发展。

3、树立服务意识，提高物流服务水平。

我们公司深刻认识到在货物运输市场竞争日益激烈的情况下，只有树立服务意识，提高物流服务水平，才能获得生存之地，才能有所发展。我们公司进一步加强与客户联系、沟通，通过提供实实在在优质服务，取得新老客户对我们公司的满意度和依存度，深化服务合作深度和广度。我们公司转变服务观念，真诚树立服务意识，牢记服务只有更好，没有最好，进一步提高服务质量。我们公司要求业务人员既要熟悉公司的业务流程，又要熟悉掌握客户的业务需求，了解产品性能，运输线路及运量，争取主动。认真对待客户提出的每一条意见和建议，尽量予以解决与落实，满足客户的要求，通过自己的真心实意获得的满意，用优质服务稳定现有客户，发展潜在客户，使公司进一步发展业务量，创造良好经济效益。

四、真抓实干，推进公司各项工作快速发展。

1、完成了公司土地由划拨变更为出让的工作。

我们公司原有230亩属国有划拨土地，把国有划拨土地变更为出让土地，是我们公司的一个重大战略决策，对我们公司今后的发展起到积极作用。，我们公司化了大量精力，克服无数困难，顺利完成了土地变更工作。

首先，我们公司下定决心，要在完成土地变更工作，为此，做了大量基础工作，与政府联系，争取政府支持。由于我们公司积极努力争取，终于获得了政府的同意，为我们公司土地变更召开专题会议，给予研究解决。其次，我们公司加强与国土资源局、财政局、规划局、国资委等部门的联系、沟通、协商，争取这些政府部门的支持与理解，以优惠的价格实现土地变更。

我们公司只用了不到600万元(598万元)钱，把国有划拨土地变更为出让土地，每亩只用了2.6万元，这是最低的价格。国有划拨土地变更为出让土地后，这土地就是我们公司自己了，使得公司今后能够土地大幅升值保值增值。同时，国有划拨土地变更为出让土地后，使我们公司更有实力，可以方便投资、融资，对外合作，为公司长远发展，资产增值起到了无法估量的作用，是一场真正的及时雨，经济效益十分显著。

2、顺利完成公司股份制改革。

为有利于公司的长远发展，建立现代企业管理制度，我们公司今年实行公司股份制改革。在公司股份制改革中，我们充分考虑股东的利益，也适当考虑员工的利益，让员工持股5%，把公司的利益与员工的利益紧密结合在一起，使员工更加充满信心为公司工作，处处为公司着想。公司股份制改革于6月份实施完毕，员工的工作精神与工作责任性比过去明显加强，使公司发展呈现良好态势。

3、二期蒸汽管道工程(河南段)建成并投入运营。

鉴于公司现有的蒸气管道已处于超负荷运行状态，不能完全满足电化园区、工业园企业客户的需求，公司曾于20xx年上半年动工新建蒸汽管道二期工程。由于征地补偿及后续资金因素影响，管道二期工程在暂停一段时间后于xx年9月重新启动。经过公司的努力与苦干，二期蒸汽管道工程(河南段)建成并投入运营，强化了公司已有的市场优势，能够满足蒸汽客户日益扩大的用汽需求，进一步提高了公司市场竞争力，也产生了良好的经济效益。

4、组织优秀员工、骨干学习考察，增强公司凝聚力。

我们公司组织优秀员工、骨干外出学习考察去浙江横店影视城学习考察参观了福建泰宁风景区。通过外出学习考察扩大了员工的眼界增长了知识学到了别人的先进经验对于今后开展工作扩大业务很有帮助同时也增强了公司的凝聚力为搞好今后工作促进公司的发展打下了良好的基础。

5、加强与政府部门沟通，提高办事工作效率。

作为我们一家物流企业，要发展业务，提高经济效益离不开政府部门的支持。，我们公司在这方面加大工作力度，走出去，积极与公安、交警、工商、运管等单位进行联系，加强协调沟通，向他们反映公司的情况，说明公司取得的成绩，需要获得政府部门的支持。由于公司认真努力搞好与政府部门的关系，我们的工作得到了公安、交警、工商、运管等部门单位的支持，给我们公司的工作给予照顾与方便，使我们公司去这些政府部门办事比较快捷，着实提高了公司的办事效率。

6、扩大公司形象，提升大龙品牌。

在当今社会，要办企业，扩大经营业务，公司形象十分重要，品牌尤其需要。，公司在扩大公司形象，提升大龙品牌方面，扎扎实实地做了许多工作，切实提升了公司形象和大龙品牌。

一是顺利通过iso9000二次复审验收。iso9001-20xx质量认证体系对于加强公司规范性建设，确保业务发展，获得用户单位信任，具有重要作用。公司去年全面引入iso9001-20xx质量管理认证体系，结合公司的实际情况，通过调查研究、周密认证，制定了岗位说明书、职责权限说明书。iso9001-20xx质量认证体系包括公司所有岗位的工作职责、工作环境、工作标准，规范了工作岗位的所有操作程序，使公司采用全新的管理理念来管理告诉，为进一步规范和落实各项规章制度提供了有力的保障。顺利通过iso9000二次复审验收，进一步规范了公司的管理，提高了管理质量，为创造良好经济效益奠定了扎实的基础。我们公司要继续坚持iso9001-20xx质量认证体系，把它用好，切实提高公司的形象。

二是加入中国物流与采购联合会，任理事单位，当选\"江西省交通运输与物流协会常务理事\"。为提升企业形象，扩大知名度，我们公司积极参加社团活动。通过公司的努力，我们公司加入了中国物流与采购联合会，任理事单位，同时当选\"江西省交通运输与物流协会常务理事\"。这样，我们公司一方面可以获得中国物流与采购联合会的信息，用以指导公司的工作，另一方面可以进一步发挥公司的作用，获得话语权，对于公司今后的发展十分有利。

三是我们公司成为乐平企业联合会秘书长单位，张总任秘书长。

四是根据gb/t19680-20xx国家标准评估，我们公司被中国物流与采购联合会评为\"aaa物流企业\"，并授予牌匾、证书，这进一步提升了我们公司的声誉，对开展业务往来，产生良好印象。

五是与百度公司景德镇分公司合作，改建公司网站设计，点击率明显上升，明显扩大了公司的影响，为今后开展网上业务打下良好基础。

7、加大广告宣传力度。

在目前社会，要扩大业务，提升公司知名度，必须加大广告宣传力度。，公司在这方面取得了一定的突破。一是在福建省《海西物流》杂志社刊登免费广告。这是贯彻落实《物流业调整振兴规划》，服务海峡两岸经济区及周边各省市现代物流产业的发展，宣传江西省物流及相关产业的发展成就，推动江西省与其它地区物流经济的对接与合作，推介江西物流项目的对外招商与合作，经江西省交通运输与物流协会推荐，于十一月份在《海西物流》免费宣传公司，获得良好反映。二是利用公司现有资源、刷新墙体广告，使墙体广告醒目美观，提升公司形象。三是加入乐平市人民广播电台\"争做合格乐平人\"游车宣传，扩大了公司的知名度。上述加大广告宣传力度，公司花钱不多，宣传效果很好。

8、聚资购车，扩大发展。

江西电化高科有限责任公司工会，为增强企业凝聚力，帮助员工理财，力求增加职工收益，设立员工合伙投资基金，高科、大龙员工本着自愿的原则，合伙投入基金。高科公司工会基金理财小组将基金委托江西大龙物流有限公司寻找合伙人，共同出资购买车辆从事道路货物运输，其中，每辆车基金占51-60%股权，合伙人占4-49%股权。电化高科基金与合伙人共同委托大龙物流有限公司全权负责合作车辆的道路货物运输及相关业务，并按车辆营业收入5‰支付管理费。公司根据运力需要，购置相应的运煤车、化学危险品运输车，既满足了公司发展所需运力运量的车辆，确保了客户正常生产、销售，同时又提升了基金投资收益回报。目前运作良好。

五、所采取的主要工作措施。

1、加强队伍建设，树立优良作风。

要做好物流工作，必须加强干部员工队伍建设，只有把队伍建设好了，才能确保完成年度目标工作任务。我们公司在工作中注重加强队伍建设，树立优良作风，以此确保各项工作的完成。在抓干部队伍建设上培养三种意识：首先是责任意识，权力是一种荣誉、一种待遇，更是一种崇高的责任。要把手中的权力转化成一种责任、一种义务，以促进工作跨越式发展为己任，守土有责，恪尽职守，勤勤恳恳，全身投入，披肝沥胆，认真履行职责，勇于攻坚破难。只有这样，我们才能对得起董事会的信任、员工的信任，无愧于自己的人生。其次是自律意识。我们干部要低调、自律。要正确对待名利、地位和权力，严于律己，防微杜渐，夯实精神支柱，筑牢思想防线，做到工作上高标准、生活上严要求、作风上高境界。只有这样，才能洁身自好、保持形象，增强自己的凝聚力、影响力和感召力。再次是大局意识，每个干部要做到分工不分家，善于把自身工作放到大局中去把握，把出发点、着重点和落脚点放在拓展业务，提高经济效益上，放在办实事、创实绩上。二是抓好员工队伍建设，要强化每个员工的实干精神，做到求真务实、真抓实干，把安全工作放在工作中的第一位，实打实地执行公司各项工作制度，认真负责地做好工作，为公司发展，为提高公司经济效益作出努力与贡献。

2、落实责任制，激励干部员工努力工作。

有些单位工作效率低下的一个重要原因是管理混乱，造成岗位职责不明，人员分工不清，以致形成\"自己的事别人来做，别人的事自己去做\"，或者\"有事无人做，有人无事做\"。岗位责任制的前提是职责明确，做好\"各司其职、各负其责\"，这样职责分明，分工清楚，该做的事有人做，该负责的有人去负责，极大地提高了工作效率。我们公司深刻认识责任制的重要，在落实责任制，强化干部员工的工作责任性，自觉履行岗位职责，认真做好每一项工作。在落实责任制同时，加强德、能、勤、绩综合考评，对各部门、各业务人员定指标、定任务，量化到个人，每月实行考核，业绩与奖惩挂钩，当月兑现考核结果。通过落实责任制和加强综合考核，进一步提高了干部员工队伍的整体素质，激发了干部员工的工作积极性，增强了干部员工的开拓进取意识，树立了干部员工为客户优质服务的意识，从而促进了公司业务开展和服务水平的提高，为创造经济效益打下扎实基础。

3、加强作风建设，承担工作责任。

作风是行动的先导，是做好工作的前提。没有好的作风，就不会有行动，就难以保持良好的精神状态，就难以树立长久的奋斗目标，工作起来就会小胜即安，得过且过，不思进取，在工作落实上就会走了过程。所以我们公司十分注重干部员工的作风建设，只有建设好作风，才能进一步增强工作的紧迫感、责任感、使命感和自觉性，才能激发更大的工作动力。我们公司要求干部员工在作风上做到踏实，加强与客户单位的沟通与联系，认真听取客户单位的意见和建议，把正确、好的意见和建议及时采纳到实际工作中，使工作做到位，做到家，获得客户单位的真诚满意。干工作除了业务知识与技能外，更主要的是工作态度与责任。我们公司要求每个干部员工不管自己的能力如何，关键不能忘了责任，要勇于承担责任，承担了责任就胜于能力。要加强学习，提高工作技能，认真履行自己的工作职责，要做到立场坚、作风硬、讲诚信、肯奉献，树立全心全意服务意识，塌实勤恳工作，出色完成公司下达的各项工作任务。

4、加强自身建设，做到廉洁工作。

我们公司深刻认识到在当前社会存在不正之风和腐败行为的情况下，必须加强干部员工的自身建设，做到廉洁工作。廉洁工作不仅事关公司事业的健康发展，而且影响着各项工作的落实。我们公司十分重视廉洁工作，始终把它当作一项重要工作来抓，每时每刻都要做到廉洁工作，要求每个干部员工做到洁身自好，加强思想道德建设，牢记\"千里之堤，溃于蚁穴\"的古训，扎紧反腐败的篱笆，注意从日常小事上维护自己的形象，决不跟不正之风和腐败行为沾边，做一名堂堂正正的清白人。

六、存在的一些问题。

1、理论学习不够，业务素质有待提高。

我们公司干部员工忙于业务工作，加强理论学习不够，用科学发展观指导实际工作有欠缺。在拓展业务，沟通客户，提高服务方面做得还不够。干部员工的业务素质与发展的新形势、市场竞争的新情况还不能适应，这些有待在今后的工作中加以提高和改进。

2、运费拖欠严重，解决措施不力。

由于种种原因，我们公司被拖欠运费严重，严重影响公司资金周转。我们公司在解决拖欠运费上，虽然采取了一定的措施，但总得说措施不力，解决拖欠运费问题进展不大，需要进一步加大力度，认真予以解决。

七、xx年工作打算。

1、认真做好工业园供热管网规划方案及建议前期准备工作。

建设好工业园供热管网，对于我们公司今后的发展与增加经济效益具有重要作用。xx年，我们公司要切实把这项工作提上议事日程，精心布置，认真落实，抓紧工作，务必完成。一是做好工业园供热管网规划方案，保证规划方案慎密科学管用。二是做好建议前期准备工作，积极与政府等有关部门联系沟通，确保供热管网规划方案如期实施。

2、继续做好二期蒸汽管道土地所有权证办理工作。

二期蒸汽管道工程(河南段)建成并投入运营，强化了公司市场优势，进一步满足了蒸汽客户的用汽需求，提高公司市场竞争力，产生了良好的经济效益。xx年，我们公司要继续做好二期蒸汽管道土地所有权证办理工作，争取办好二期蒸汽管道土地所有权证。

3、加大工作力度，扩大公司经营范围。

我们公司目前经营业务主要是道路煤运、危险货物运输，为扩大经营范围，拓宽经营渠道，提高公司效益，xx年，我们公司要利用具备运输危险化学品资质这一有利条件，申请办理危险化学品经营许可证，为客户提供一条龙服务，以增加公司收入。我们要加大工作力度，积极与江西省安全生产监督管理局联系沟通，抓紧办理公司危险化学品经营许可证，力争在4月上旬完成。

4、提高服务质量，扩展业务量。

公司要发展，要创造效益，必须提高服务质量。xx年，我们公司要在提高服务质量上继续下功夫化力气，一方面走访老客户和大客户，认真听取他们的意见与建议，落实到具体实际工作中，确保客户单位的满意，继续维护良好合作关系，把我们公司作为他们首选的运输单位，以提高服务质量，稳定现有客户单位的业务关系。要继续走出去，走访新单位，通过努力建立业务关系，扩展我们公司的业务量，为我们公司进一步发展，夯实货物运输量。

5、继续抓好安全生产，杜绝一切安全生产事故。

作为货物运输单位，特别是运输危化品，安全生产任何时候都放松不得，只有保证安全生产，才有公司的平安与经济效益。xx年，我们公司在以往做好安全生产工作的基础上，要提高警惕，切实保证安全生产，深刻牢记\"安全是生命，生产保安全\"的思想，坚决杜绝安全事故。要做到以下三点：一是头脑清醒，在思想上警钟长鸣。在生产过程中，充分认识到安全的重要性，时刻保持高度的警觉性，要带着不做则已，做就要做到最好的工作劲头，形成\"人人讲安全，事事为安全，时时想安全，处处保安全\"的思想氛围，消除一切安全隐患。二是制定和完善规章制度并确保有效执行。没有规矩，不成方圆。讲安全，也是一样，严格落实安全管理制度，建立岗位责任制，做到责任到人，明确分工。把安全贯串于生产全过程，确保不出安全事故。三是齐心协力，共同维护安全。安全靠我们大家共同创造，我们大家靠安全生活。维护安全，不单单是领导的事情，也不是某一个人的责任，而是要求全体干部员工齐心合力，共同创造。在安全生产过程中，每个人都要有主人翁意识，要严格按照制度要求，按部就班，认真排查安全隐患，抓好安全生产，共同维护安全生产，稳定我们公司安全生产的良好局面。

6、强化工作措施，促进工作发展。

xx年，我们公司要通过强化工作措施，促进工作发展，争取取得比更好成绩，创造更好的效益。一是继续落实岗位责任制。为抓好各项工作，提高服务能力，我们公司要按照工作项目、工作概述、工作标准和所需知识技能等四方面内容，制定岗位责任制，落实到部门，落实到人，做到每个部门、每个个人都有岗位职责，每件工作、每项事情都有人管、有人抓，确保做好每一项工作，保障客户单位货物运输要求。二是继续开展优质服务。我们公司一方面要狠抓干部员工的业务培训，提高干部员工的业务水平和服务水平。另一方面树立干部员工的优质服务思想，要为客户单位提供优质服务，获得客户单位的满意，维护良好的业务合作关系。三是强化工作创新。我们公司工作领域广泛、内容丰富、任务繁重，时间紧迫，要做好货物运输工作，保障客户单位运输要求，必须强化工作创新，要以创新工作思路、创新工作方法开展各项工作，取得良好效果。

7、不断加强队伍建设，树立公司良好形象。

搞好我们公司工作，队伍建设是根本。首先，我们公司将切实担负好管理干部员工的责任，牢固确立\"以人为本\"的管理理念，认真听取干部员工的意见与建议，与干部员工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。其次，每个干部要以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个员工的工作积极性，提高员工的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。在实际工作中要做到三点：一是加强学习，提高素质，把我们公司建设成学习型企业，在加强政治理论学习的同时，注重学习物流业务知识。坚持不懈地学习反映当代物流发展的各种新知识，钻研业务，努力提高素质。二是注重实践，增强工作本领，要牢固树立远大理想，继承和发扬优良传统，在工作中增加才干，增加本领，切实做好物流工作。三是严格要求，端正作风。要有强烈的事业心和责任感，要公道正派，树立正气，要真抓实干，改进作风。不断通过加强自身建设，进一步增强大局意识、与时俱进意识、廉洁自律意识、协调服务意识、艰苦奋斗意识。通过不断加强队伍建设，树立公司良好形象，利于公司业务工作的开展，进而创造良好经济效益。

8、加强廉洁自律，做到干净干事。

廉洁自律，干净干事关系关系我们公司的兴衰成败，是我们公司必须要加强的工作。作为一个业务单位，在当前社会某些不正风气的影响下，更有着滋生腐败的土壤，容易产生腐败的人和事。如果听任不正风气和腐败的滋生和蔓延，不仅企业的发展受到严重影响，经济受到损失，还会严重伤害员工的心，到最终，毁了企业大好的发展前途。所以，廉洁自律，干净干事对我们公司的正常生产工作有着极其重要的意义。我们公司每个干部员工要严格遵守纪律、做到廉洁自律，干净干事。要加强对干部员工在遵守纪律、廉洁自律方面的教育，做到与实际工作相结合。加强制度建设，进一步加大对重点环节监督的力度，充分发挥制度在廉洁自律建设中的作用;加强对制度执行情况的监督检查，确保各项制度的贯彻落实，要真正把廉洁自律，干净干事当作一项重要工作来抓，抓紧抓好。

各位股东、董事，经历了艰难困苦的220xx年，我们公司在流出辛勤汗水，作出努力奋斗的同时，也收获了许多丰收，锻炼了队伍，提升了素质，积累了经验和教训，这为我们公司在xx年的新发展奠定了新的基础。我们相信，在新的xx年，有董事会的正确领导和关心支持，有公司全体干部员工的共同努力，我们公司必定会取得新的胜利，创造新的业绩，实现公司新的跨越发展，不辜负各位股东、董事的期望与关怀。我的报告完了，谢谢大家!

**年度董事会工作报告篇九**

20xx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。

20xx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。

完善公司治理。

20xx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。

20xx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。

20xx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。

20xx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20xx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20xx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20xx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。20xx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、跟随时代发展的脚步，全力进军互联网，20xx年公司推出的第一个项目就是吉姆斯流量挂机项目，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。

20xx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。20xx年下半年，全力打造互联网项目，以吉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。

**年度董事会工作报告篇十**

(一)主要经营指标的完成情况。

20xx年度实现净利润176.88亿元，比上年增加55.80亿元，增长46.09%，其中归属于母公司的净利润175.81亿元，比上年增加54.77亿元，增长45.25%;资产总额18,237.37亿元，比上年末增加3,973.45亿元，增长27.86%;各项存款14,169.39亿元，比上年末增加2,890.01亿元，增长25.62%;各项贷款(含贴现)10,575.71亿元，增加1,745.92亿元，增长19.77%。不良贷款余额73.39亿元，比上年末减少0.58亿元，不良贷款率0.69%，比上年末下降0.15个百分点;拨备覆盖率270.45%，比上年末提高64.41个百分点。净非利息收入88.95亿元，剔除海通股权处置因素，比上年增加39.77亿元，同比增长80.87%;净非利息收入占比16.24%，剔除海通股权处置因素，提高3个百分点;成本收入比39.48%，比上年下降2.69个百分点，剔除海通股权处置因素，则比上年下降8.25个百分点;资本充足率为10.44%，核心资本充足率为8.07%。

(二)主要业务的发展情况。

1.客户结构和业务结构显著优化，战略转型效果明显。

一是客户基础建设成效显著，去年小微客户数量猛增，实现翻番，突破10万户(含已结清)。民企客户增长明显，截至20xx年末，对公(含中小)民企贷款客户达8192户，比上年末增长93%，占对公贷款客户79%，提高14个百分点;民企存款客户近13万户，占对公存款客户的73%。二是战略业务规模及占比明显提高，20xx年末，全行民企存贷款余额分别为5453亿和3886亿元，占一般公司存贷款的46%和51%;中小、小微贷款余额分别比年初增长133%和255%。三是转型效果凸显，20xx年全年净利润增长超过46%，资本消耗仅增长6.6%;客户集中度偏高状况得到极大改善，年末对公贷款户均余额7300万元，比年初下降30%。

2.中间业务快速增长,收入结构调整成效显著。

20xx年度，本公司净非利息收入占比15.8%，剔除海通因素同比提高2.7个百分点，推动全行收入结构优化，在同业中提高幅度最大。票据业务创造利差收入41.93亿元，实现资本的少占用、快周转和高收益。理财、发债、贵金属和交易业务净非利息收入突破17亿元，较上年翻番，占全行中收近1/5;20xx年共发行理财产品1836款，规模达3396亿元，分别是上年的6.9倍和2.47倍;累计发债386.8亿元，比2024年增长122.94%;发行了首支中小企业集合票据，业界排名提升。贸易金融坚持特色，持续保持保理业务领先优势;积极开展走出去、船舶和长单融资等结构性融资业务;全面落实民企主办行战略，储备大量客户;先后获得英国《金融时报》中国银行业最佳贸易金融银行等荣誉，初步实现了中国一流特色贸易银行目标。资产托管规模突破2024亿元，业界排名股份制第二，创新“托管+融资”、“托管+代销”模式，实现托管收入1.92亿元，同比增长69.91%，实现了托管业务规模与效益的协调发展。成功中标规模达6万户的山东农信社年金账管项目，首次在全国特大年金项目上取得突破。

3.公司业务创新思路，加强结构调整，向集约化和效益化发展。

面对外部环境复杂和内部资源向小微、零售倾斜的特殊情况，对公条线主动创新求变，为全行战略部署和实施转型做出了巨大贡献。大公司业务主动腾挪资源支持零售和中小发展，在资源有限情况下，对公通过资产周转、产品组合运用、行外资源整合，积极稳定老客户，大力发展新客户;20xx年度我行实现信贷资产转让270多亿元，银团199亿元。力改传统做法，从规模拉动向效益优先和集约化方式转变，积极深化民企战略，落实金融管家方案，探索定制化投行业务服务，客户综合化金融服务，逐步退出低效益客户和业务，贷款定价水平不断提高，以交易融资为利器拉动内生存款增长;20xx年实现对公业务营业收入302亿元，占全行净收入的57%，依然是全行利润的主要来源。提升中小企业金融业务专业化水平，实现快速、协调发展，20xx年中小落地全国29家分行，专业化组合产品，细分市场，模式化开发客户，提升特色产品市场渗透率，实现规模、效益、质量协调发展;截至20xx年末，中小企业贷款余额796亿元，不良率仅为0.6%。

4.小微金融初步建立市场优势，零售业务实现新发展。

截至20xx年末，全行零售贷款超过2600亿元，个人客户金融资产规模突破3000亿元，财富管理和贵宾客户分别突破10万和40万户。建立小微业务领先特色，初步取得市场竞争优势，去年小微贷款余额突破1590亿元，占各项贷款(含贴现)的15%以上;利率加权平均上浮21.27%，定价水平持续上扬，初步建立起xx小微金融品牌优势。信用卡中心加大对小微和民企业主等高端客户综合开发，实施交叉销售，持续加大市场营销和催收力度;截至20xx年末新增发卡约150万张，累计发卡913万张，全年交易额1076亿元。电子银行客户规模和活跃度不断增大，柜面交易替代率、电话接通率和客户满意度均领先同业;大力支持小微业务发展，去年小微专线受理来电6.67万通，商贷通网银覆盖率较年初提升14%，交易替代率达69.18%。私人银行打造起私募股权基金、房地产基金、信托项目等产品的高端财富管理平台，实现客户规模大幅提升，产品销售突破100亿元的良好业绩。

5.各经营单位和附属机构业绩突出，有利支持了全行创新发展。

存款推动上，地产部积极开展银企直联，探索纯存款措施，全年存款日均达到467亿元;北京管理部存款新增500亿元，且稳定性良好;上海分行强化客户个性化服务，日均存款增加超过200亿元;南京、长沙分行在财政存款业务上成效突出。民企战略推动上，能源部民企贷款规模仅占1/3，中收占比达到56%;冶金部民企客户实现利润及中收占比均超60%;广州、泉州、西安等分行也在民企客户营销上各有特色。小微业务上，杭州和苏州等分行累计发放商贷通均超100亿元;温州分行网均小微贷款10亿元;太原分行平均利率高达8.24%，上浮近47%。截至20xx年末，xx租赁共拥有各类船舶83艘，飞机21架，总资产414.82亿元，净利润4.95亿元，排名业界前列。xx基金旗下拥有4只基金，资产管理规模为26.3亿元，行业排名进一步提前。

6.改革创新取得明显成效，流程银行建设逐步系统化、精细化。

一是全面规划流程银行建设，总行确定了流程银行建设需要优先解决的11个基础性重点项目和11个亟待解决的课题;由行长与分管行领导及相关责任部门签订责任状，去年全面启动项目和课题，并在年内全部完成项目设计，部分项目已完成或已开始实施。二是市场营销体系制度创新取得明显突破，事业部深化改革、零售业务资源共享、中小企业业务运行体制、金融市场业务、交叉销售、产品创新管理、中间业务发展、小微业务信贷管理、客户战略管理等项目、课题、相关制度陆续出台，20xx年将全面实施，对提高市场效率必将发挥积极作用。三是扎实推进中后台管理支持体系精细化改革，建行以来首次全面、系统、细致地梳理和优化业务管理模式及流程，印发了《总分行中后台组织体系标准化手册》;引入了平衡计分卡管理工具，建立了总行非经营性部门绩效指标体系及考核制度，并成功实施年度机构绩效考核，填补了管理支持部门绩效考核空白;总行岗位标准化项目完成设计，问责管理、内审管理体系课题完成设计并实施，新资本协议等风险管理项目也按计划推进。四是新核心系统成功分拆上线进入分行测试阶段，新核心已陆续投产八个模块，部分已具备上线条件;制定、落实了《核心银行系统项目第一期上线变革管理工作方案》，使有关实地测试等工作顺利推进;认真吸取经验教训，确保现有核心系统安全稳定运行。

**年度董事会工作报告篇十一**

根据公司法及本公司章程的有关规定，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司董事会于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日在本公司办公室召开会议。出席本次董事会董事成员应到\_\_\_\_\_\_\_\_人，实到\_\_\_\_\_\_\_\_人，所作出决议经出席会议董事成员一致透过。决议如下：

一、同意任命\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为公司董事长（法定代表人），免去\_\_\_\_\_\_\_董事长（法定代表人）职务。

二、同意任命\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为公司经理，免去\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司经理职务。

全体董事签名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

**年度董事会工作报告篇十二**

《中国xx银行股份有限公司20xx年度》于20xx年3月25日经本公司董事会审议通过。受本公司第五届董事会的委托，根据《中华人民共和国公司法》以及《中国xx银行股份有限公司章程》的规定，现向股东大会报告20xx年度董事会的主要工作情况，请予审议。

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xx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xx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xx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2024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《2024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2024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。

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2024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“xx指数研究专项基金”，支持全国人大财经委开展“xx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xx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”xx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。

董事会继续贯彻“公开、透明”的关联交易管理精神，以控制风险为导向，以提。

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。

2、重大事项决策流程透明、运作高效。20xx年本公司共召开了8次董事会决策。

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2024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;举办一季报和三季报投资者电话交流会;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“战略转型和创新发展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对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“2024-20xx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2024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lacp2009年度年报银奖。

(一)主要经营指标的完成情况。

20xx年度实现净利润176.88亿元，比上年增加55.80亿元，增长46.09%，其中归属于母公司的净利润175.81亿元，比上年增加54.77亿元，增长45.25%;资产总额18,237.37亿元，比上年末增加3,973.45亿元，增长27.86%;各项存款14,169.39亿元，比上年末增加2,890.01亿元，增长25.62%;各项贷款(含贴现)10,575.71亿元，增加1,745.92亿元，增长19.77%。不良贷款余额73.39亿元，比上年末减少0.58亿元，不良贷款率0.69%，比上年末下降0.15个百分点;拨备覆盖率270.45%，比上年末提高64.41个百分点。净非利息收入88.95亿元，剔除海通股权处置因素，比上年增加39.77亿元，同比增长80.87%;净非利息收入占比16.24%，剔除海通股权处置因素，提高3个百分点;成本收入比39.48%，比上年下降2.69个百分点，剔除海通股权处置因素，则比上年下降8.25个百分点;资本充足率为10.44%，核心资本充足率为8.07%。

(二)主要业务的发展情况。

1.客户结构和业务结构显著优化，战略转型效果明显。

一是客户基础建设成效显著，去年小微客户数量猛增，实现翻番，突破10万户(含已结清)。民企客户增长明显，截至20xx年末，对公(含中小)民企贷款客户达8192户，比上年末增长93%，占对公贷款客户79%，提高14个百分点;民企存款客户近13万户，占对公存款客户的73%。二是战略业务规模及占比明显提高，20xx年末，全行民企存贷款余额分别为5453亿和3886亿元，占一般公司存贷款的46%和51%;中小、小微贷款余额分别比年初增长133%和255%。三是转型效果凸显，20xx年全年净利润增长超过46%，资本消耗仅增长6.6%;客户集中度偏高状况得到极大改善，年末对公贷款户均余额7300万元，比年初下降30%。

2.中间业务快速增长,收入结构调整成效显著。

20xx年度，本公司净非利息收入占比15.8%，剔除海通因素同比提高2.7个百分点，推动全行收入结构优化，在同业中提高幅度最大。票据业务创造利差收入41.93亿元，实现资本的少占用、快周转和高收益。理财、发债、贵金属和交易业务净非利息收入突破17亿元，较上年翻番，占全行中收近1/5;20xx年共发行理财产品1836款，规模达3396亿元，分别是上年的6.9倍和2.47倍;累计发债386.8亿元，比2024年增长122.94%;发行了首支中小企业集合票据，业界排名提升。贸易金融坚持特色，持续保持保理业务领先优势;积极开展走出去、船舶和长单融资等结构性融资业务;全面落实民企主办行战略，储备大量客户;先后获得英国《金融时报》中国银行业最佳贸易金融银行等荣誉，初步实现了中国一流特色贸易银行目标。资产托管规模突破2024亿元，业界排名股份制第二，创新“托管+融资”、“托管+代销”模式，实现托管收入1.92亿元，同比增长69.91%，实现了托管业务规模与效益的协调发展。成功中标规模达6万户的山东农信社年金账管项目，首次在全国特大年金项目上取得突破。

3.公司业务创新思路，加强结构调整，向集约化和效益化发展。

面对外部环境复杂和内部资源向小微、零售倾斜的特殊情况，对公条线主动创新求变，为全行战略部署和实施转型做出了巨大贡献。大公司业务主动腾挪资源支持零售和中小发展，在资源有限情况下，对公通过资产周转、产品组合运用、行外资源整合，积极稳定老客户，大力发展新客户;20xx年度我行实现信贷资产转让270多亿元，银团199亿元。力改传统做法，从规模拉动向效益优先和集约化方式转变，积极深化民企战略，落实金融管家方案，探索定制化投行业务服务，客户综合化金融服务，逐步退出低效益客户和业务，贷款定价水平不断提高，以交易融资为利器拉动内生存款增长;20xx年实现对公业务营业收入302亿元，占全行净收入的57%，依然是全行利润的主要来源。提升中小企业金融业务专业化水平，实现快速、协调发展，20xx年中小落地全国29家分行，专业化组合产品，细分市场，模式化开发客户，提升特色产品市场渗透率，实现规模、效益、质量协调发展;截至20xx年末，中小企业贷款余额796亿元，不良率仅为0.6%。

4.小微金融初步建立市场优势，零售业务实现新发展。

截至20xx年末，全行零售贷款超过2600亿元，个人客户金融资产规模突破3000亿元，财富管理和贵宾客户分别突破10万和40万户。建立小微业务领先特色，初步取得市场竞争优势，去年小微贷款余额突破1590亿元，占各项贷款(含贴现)的15%以上;利率加权平均上浮21.27%，定价水平持续上扬，初步建立起xx小微金融品牌优势。信用卡中心加大对小微和民企业主等高端客户综合开发，实施交叉销售，持续加大市场营销和催收力度;截至20xx年末新增发卡约150万张，累计发卡913万张，全年交易额1076亿元。电子银行客户规模和活跃度不断增大，柜面交易替代率、电话接通率和客户满意度均领先同业;大力支持小微业务发展，去年小微专线受理来电6.67万通，商贷通网银覆盖率较年初提升14%，交易替代率达69.18%。私人银行打造起私募股权基金、房地产基金、信托项目等产品的高端财富管理平台，实现客户规模大幅提升，产品销售突破100亿元的良好业绩。

5.各经营单位和附属机构业绩突出，有利支持了全行创新发展。

存款推动上，地产部积极开展银企直联，探索纯存款措施，全年存款日均达到467亿元;北京管理部存款新增500亿元，且稳定性良好;上海分行强化客户个性化服务，日均存款增加超过200亿元;南京、长沙分行在财政存款业务上成效突出。民企战略推动上，能源部民企贷款规模仅占1/3，中收占比达到56%;冶金部民企客户实现利润及中收占比均超60%;广州、泉州、西安等分行也在民企客户营销上各有特色。小微业务上，杭州和苏州等分行累计发放商贷通均超100亿元;温州分行网均小微贷款10亿元;太原分行平均利率高达8.24%，上浮近47%。截至20xx年末，xx租赁共拥有各类船舶83艘，飞机21架，总资产414.82亿元，净利润4.95亿元，排名业界前列。xx基金旗下拥有4只基金，资产管理规模为26.3亿元，行业排名进一步提前。

6.改革创新取得明显成效，流程银行建设逐步系统化、精细化。

一是全面规划流程银行建设，总行确定了流程银行建设需要优先解决的11个基础性重点项目和11个亟待解决的课题;由行长与分管行领导及相关责任部门签订责任状，去年全面启动项目和课题，并在年内全部完成项目设计，部分项目已完成或已开始实施。二是市场营销体系制度创新取得明显突破，事业部深化改革、零售业务资源共享、中小企业业务运行体制、金融市场业务、交叉销售、产品创新管理、中间业务发展、小微业务信贷管理、客户战略管理等项目、课题、相关制度陆续出台，20xx年将全面实施，对提高市场效率必将发挥积极作用。三是扎实推进中后台管理支持体系精细化改革，建行以来首次全面、系统、细致地梳理和优化业务管理模式及流程，印发了《总分行中后台组织体系标准化手册》;引入了平衡计分卡管理工具，建立了总行非经营性部门绩效指标体系及考核制度，并成功实施年度机构绩效考核，填补了管理支持部门绩效考核空白;总行岗位标准化项目完成设计，问责管理、内审管理体系课题完成设计并实施，新资本协议等风险管理项目也按计划推进。四是新核心系统成功分拆上线进入分行测试阶段，新核心已陆续投产八个模块，部分已具备上线条件;制定、落实了《核心银行系统项目第一期上线变革管理工作方案》，使有关实地测试等工作顺利推进;认真吸取经验教训，确保现有核心系统安全稳定运行。

董事会20xx年度工作指导思想：以促进“二次腾飞”为目标，以输出“软实力”为重点，注重调查研究，增强董事会工作的计划性和针对性;依据战略目标，突出重点，坚持特色，深化改革，促进转型;稳步做好资本筹集工作，满足监管要求，努力降低资本消耗，提高资本运用效率;优化内控环境，强化内控管理，防范流动性风险，继续提高风险管控水平;加强附属机构后续管理，积极推进金融控股公司建设;研究制定更加有效的长期激励机制，选拔优秀人才，培养造就高管团队，优化公司治理机制，保障xx银行持续健康发展。

(一)依据战略目标，坚持特色，推动深化改革，促进“二次腾飞”。

依据董事会新修订《五年发展纲要》确立的战略目标和市场定位，在巩固公司业务优势的基础上，集中资源，坚定不移推动发展民营企业客户、小微企业客户和高端零售客户，优化客户结构;以流程银行建设为主线，贯彻以客户为中心的原则，推动新核心系统的全面上线运行;以顺应形势和政策变化为前提，突出重点，强化管理，完善事业部改革，力争三大战略业务实现更大突破，确保各项业务持续健康发展，逐步实现业务转型，打造特色银行和效益银行，为“二次腾飞”奠定坚实的基础。

(二)稳步推进资本筹集工作，满足监管要求。

和募集资金的方案，稳步推进资本筹集工作，确保资本管理目标不低于监管法规要求，并保持一定的安全边际，力争达到同业可比银行平均资本充足率水平。同时，董事会将督促经营管理层精心组织实施《中国xx银行新资本协议实施工作方案》，力争按计划成为新资本协议达标银行。

(三)强化资本考核，降低资本消耗，提高资本运用效率。

董事会将继续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，建立健全自上而下的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)加强流动性风险问题的研究和管理，防范流动性风险的冲击。

在治理通货膨胀的背景下，商业银行可能面临流动性风险的冲击，为此本年度董事会及董事会风险管理委员会将加大流动性风险问题的研究和管理。董事会将督促管理层完善流动性风险集中管理机制，逐步建立流动性风险管理信息系统，实现对全行资金来源与运用的实时监测，准确、及时、持续的监测全行的流动性风险状况，确保全行资金的流动性和正常支付能力;完善流动性风险管理政策与流程，强化流动性风险限额管理，建立健全流动性应急融资机制，实现本外币一体化流动性风险管理;加强大额中长期贷款的审批管理，防范流动性风险的冲击。

(五)研究制定长效激励计划，完善激励约束机制。

长效激励约束机制是公司治理机制的重要组成部分，是保障投资者利益最大化的有效举措，也是提升公司治理有效性的关键途径之一。20xx年董事会及董事会薪酬考核委员会将成立专门的研究小组，制定专题研究计划，并对国内外已经实施了长期激励计划的上市公司进行典型调查研究，提出xx银行实施长期激励计划的原则、方式，必要时聘请一家著名咨询公司协助设计长期激励方案，完善薪酬体系，塑造更加有效的激励约束机制。

(六)选拔优秀人才，加强高管团队建设。

促进xx银行实现“二次腾飞”。

(七)优化内控环境，强化内控管理。

根据财政部等五部委《企业内部控制基本规范》及《企业内部控制应用指引》的最新要求，结合公司流程银行改革及全面风险管理发展进程，董事会将充分考虑内部环境、风险评估、控制活动、信息沟通、内部监督等内部控制要素，按照优化改进、持续提高的原则，通过完善内控管理体系组织架构，拟定内控建设工作方案和计划，组织对公司的业务流程和管理制度进行全面梳理，科学评价内部控制现状;组织整合并汇编公司完整的内部控制管理制度，完善贯穿于公司各管理层面以及各业务经营环节且符合公司实际情况的内部控制体系，以提高公司经营管理水平和风险防范能力，促进公司发展战略有效实施。

(八)强化附属机构后续管理，积极推进金融控股公司建设。

将按照“统一规范发展、集中风险管控、资源互通共享、分散灵活经营”的思路，进一步扩大对xx村镇银行管理的广度和深度，推动村镇银行健康、可持续发展，并探索研究设立村镇银行控股公司的可行性及其设立方案，在条件成熟时发起设立村镇银行控股公司;突出重点，加强规划引导，推进租赁公司健康发展，促进xx加银基金公司尽快渡过生存期;董事会将设立专门工作组，加强与监管部门的沟通，继续探讨xx银行控股公司的筹建方式、组织架构，积极推进组建金融控股集团公司的进程。

(九)充分发挥公司领导层对投资者关系管理工作的指导作用，不断提升投资者关系工作效率。

20xx年，以民营企业的银行、小微企业的银行和高端客户的银行为主题，从投资者关系入手，通过创新工作思路，突出工作重点，加大工作力度。制定并实施《投资者接待与推介工作制度》，积极推动行领导参与投资者关系工作。发挥公司主导的年度业绩、中期业绩投资者交流会和专题调研等主渠道作用，提升投资者投资我行信心;实施“请进来”策略，邀请国内外大型基金和分析师参观调研我行;实施“走出去”策略，通过实施网上路演、全球路演、参加机构投资策略会等方式，进一步提升我行市场形象;继续做好投资者关系专刊《投资者》编撰工作，为投资者建立一个高效的沟通平台;注重发挥日常访谈接待、资者关系网站、投资者专用邮箱和投资者电话等多渠道作用，不断提升工作效率;结合市场需要，注重同业分析和投资者关系研究工作;注重发挥媒体引导投资者的作用，强化公告与媒体宣传的一体化运作，保证投资者正确理解公告。

会以促进“二次腾飞”为目标，以输出“软实力”为重点，依据各委员会的职责范围，制定年度工作计划，增强董事会专门委员会工作的针对性，充分发挥各专门委员会在公司治理中积极作用;编制董事会会议召开计划，使全体董事提前预知年度董事会会议的召开时间、召开地点及会议议题，及时做好自身工作的统筹安排，保障公司董事会会议的出席率和决策效率。同时，在两地上市、事业部改革以及经营模式转变的背景下，进一步审查并修订董事会工作制度和公司章程的相关条款，继续提高公司治理水平。

**年度董事会工作报告篇十三**

(一)主要经营指标的完成情况。

20\_\_年度实现净利润176.88亿元，比上年增加55.80亿元，增长46.09%，其中归属于母公司的净利润175.81亿元，比上年增加54.77亿元，增长45.25%;资产总额18,237.37亿元，比上年末增加3,973.45亿元，增长27.86%;各项存款14,169.39亿元，比上年末增加2,890.01亿元，增长25.62%;各项贷款(含贴现)10,575.71亿元，增加1,745.92亿元，增长19.77%。不良贷款余额73.39亿元，比上年末减少0.58亿元，不良贷款率0.69%，比上年末下降0.15个百分点;拨备覆盖率270.45%，比上年末提高64.41个百分点。净非利息收入88.95亿元，剔除海通股权处置因素，比上年增加39.77亿元，同比增长80.87%;净非利息收入占比16.24%，剔除海通股权处置因素，提高3个百分点;成本收入比39.48%，比上年下降2.69个百分点，剔除海通股权处置因素，则比上年下降8.25个百分点;资本充足率为10.44%，核心资本充足率为8.07%。

(二)主要业务的发展情况。

1.客户结构和业务结构显著优化，战略转型效果明显。

一是客户基础建设成效显著，去年小微客户数量猛增，实现翻番，突破10万户(含已结清)。民企客户增长明显，截至20\_\_年末，对公(含中小)民企贷款客户达8192户，比上年末增长93%，占对公贷款客户79%，提高14个百分点;民企存款客户近13万户，占对公存款客户的73%。二是战略业务规模及占比明显提高，20\_\_年末，全行民企存贷款余额分别为5453亿和3886亿元，占一般公司存贷款的46%和51%;中小、小微贷款余额分别比年初增长133%和255%。三是转型效果凸显，20\_\_年全年净利润增长超过46%，资本消耗仅增长6.6%;客户集中度偏高状况得到极大改善，年末对公贷款户均余额7300万元，比年初下降30%。

2.中间业务快速增长,收入结构调整成效显著。

20\_\_年度，本公司净非利息收入占比15.8%，剔除海通因素同比提高2.7个百分点，推动全行收入结构优化，在同业中提高幅度最大。票据业务创造利差收入41.93亿元，实现资本的少占用、快周转和高收益。理财、发债、贵金属和交易业务净非利息收入突破17亿元，较上年翻番，占全行中收近1/5;20\_\_年共发行理财产品1836款，规模达3396亿元，分别是上年的6.9倍和2.47倍;累计发债386.8亿元，比2024年增长122.94%;发行了首支中小企业集合票据，业界排名提升。贸易金融坚持特色，持续保持保理业务领先优势;积极开展走出去、船舶和长单融资等结构性融资业务;全面落实民企主办行战略，储备大量客户;先后获得英国《金融时报》中国银行业最佳贸易金融银行等荣誉，初步实现了中国一流特色贸易银行目标。资产托管规模突破2024亿元，业界排名股份制第二，创新“托管+融资”、“托管+代销”模式，实现托管收入1.92亿元，同比增长69.91%，实现了托管业务规模与效益的协调发展。成功中标规模达6万户的山东农信社年金账管项目，首次在全国特大年金项目上取得突破。

3.公司业务创新思路，加强结构调整，向集约化和效益化发展。

面对外部环境复杂和内部资源向小微、零售倾斜的特殊情况，对公条线主动创新求变，为全行战略部署和实施转型做出了巨大贡献。大公司业务主动腾挪资源支持零售和中小发展，在资源有限情况下，对公通过资产周转、产品组合运用、行外资源整合，积极稳定老客户，大力发展新客户;20\_\_年度我行实现信贷资产转让270多亿元，银团199亿元。力改传统做法，从规模拉动向效益优先和集约化方式转变，积极深化民企战略，落实金融管家方案，探索定制化投行业务服务，客户综合化金融服务，逐步退出低效益客户和业务，贷款定价水平不断提高，以交易融资为利器拉动内生存款增长;20\_\_年实现对公业务营业收入302亿元，占全行净收入的57%，依然是全行利润的主要来源。提升中小企业金融业务专业化水平，实现快速、协调发展，20\_\_年中小落地全国29家分行，专业化组合产品，细分市场，模式化开发客户，提升特色产品市场渗透率，实现规模、效益、质量协调发展;截至20\_\_年末，中小企业贷款余额796亿元，不良率仅为0.6%。

4.小微金融初步建立市场优势，零售业务实现新发展。

截至20\_\_年末，全行零售贷款超过2600亿元，个人客户金融资产规模突破3000亿元，财富管理和贵宾客户分别突破10万和40万户。建立小微业务领先特色，初步取得市场竞争优势，去年小微贷款余额突破1590亿元，占各项贷款(含贴现)的15%以上;利率加权平均上浮21.27%，定价水平持续上扬，初步建立起\_\_小微金融品牌优势。信用卡中心加大对小微和民企业主等高端客户综合开发，实施交叉销售，持续加大市场营销和催收力度;截至20\_\_年末新增发卡约150万张，累计发卡913万张，全年交易额1076亿元。电子银行客户规模和活跃度不断增大，柜面交易替代率、电话接通率和客户满意度均领先同业;大力支持小微业务发展，去年小微专线受理来电6.67万通，商贷通网银覆盖率较年初提升14%，交易替代率达69.18%。私人银行打造起私募股权基金、房地产基金、信托项目等产品的高端财富管理平台，实现客户规模大幅提升，产品销售突破100亿元的良好业绩。

5.各经营单位和附属机构业绩突出，有利支持了全行创新发展。

存款推动上，地产部积极开展银企直联，探索纯存款措施，全年存款日均达到467亿元;北京管理部存款新增500亿元，且稳定性良好;上海分行强化客户个性化服务，日均存款增加超过200亿元;南京、长沙分行在财政存款业务上成效突出。民企战略推动上，能源部民企贷款规模仅占1/3，中收占比达到56%;冶金部民企客户实现利润及中收占比均超60%;广州、泉州、西安等分行也在民企客户营销上各有特色。小微业务上，杭州和苏州等分行累计发放商贷通均超100亿元;温州分行网均小微贷款10亿元;太原分行平均利率高达8.24%，上浮近47%。截至20\_\_年末，\_\_租赁共拥有各类船舶83艘，飞机21架，总资产414.82亿元，净利润4.95亿元，排名业界前列。\_\_基金旗下拥有4只基金，资产管理规模为26.3亿元，行业排名进一步提前。

6.改革创新取得明显成效，流程银行建设逐步系统化、精细化。

一是全面规划流程银行建设，总行确定了流程银行建设需要优先解决的11个基础性重点项目和11个亟待解决的课题;由行长与分管行领导及相关责任部门签订责任状，去年全面启动项目和课题，并在年内全部完成项目设计，部分项目已完成或已开始实施。二是市场营销体系制度创新取得明显突破，事业部深化改革、零售业务资源共享、中小企业业务运行体制、金融市场业务、交叉销售、产品创新管理、中间业务发展、小微业务信贷管理、客户战略管理等项目、课题、相关制度陆续出台，20\_\_年将全面实施，对提高市场效率必将发挥积极作用。三是扎实推进中后台管理支持体系精细化改革，建行以来首次全面、系统、细致地梳理和优化业务管理模式及流程，印发了《总分行中后台组织体系标准化手册》;引入了平衡计分卡管理工具，建立了总行非经营性部门绩效指标体系及考核制度，并成功实施年度机构绩效考核，填补了管理支持部门绩效考核空白;总行岗位标准化项目完成设计，问责管理、内审管理体系课题完成设计并实施，新资本协议等风险管理项目也按计划推进。四是新核心系统成功分拆上线进入分行测试阶段，新核心已陆续投产八个模块，部分已具备上线条件;制定、落实了《核心银行系统项目第一期上线变革管理工作方案》，使有关实地测试等工作顺利推进;认真吸取经验教训，确保现有核心系统安全稳定运行。

**年度董事会工作报告篇十四**

各位股东:。

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

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

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

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

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

三年来，我们主要做了以下六个方面的工作:。

一是加强机制建设。

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

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

三是依法健全公司运行制度。

三年来，董事会次多次召开会议，听取了经理层和各方面的意见建议，研究了企业发展、利益分配、员工管理、粮食购销等方面的重大问题，讨论制定了劳动用工、考勤、收益分配、粮油购销、财务资产管理、仓储保管、粮油出入库以及员工待遇等13项制度，依法用制度管人管事。四是严格执行国家质量标准。统一使用质监部门验证的计量器具，诚实履行购销合同，公开收购价格和质量标准，及时支付群众粮款，以“诚信第一，信用至上”为宗旨，全力打造诚信企业。

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

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

一是加强职业道德教育。开展社会主义核心价值观教育，树立诚信立企的理念，制定企业行为规范和服务公约，开展耐心服务、微笑服务和礼貌服务活动，以情感人，以诚载德，联系群众，连结客户，实现双赢。二是公开服务承诺。公司统一收集并发布信息，各粮点制作了公示牌，不定期公告收购品种、价格、等级和标准，入库粮食按质定等，按等定价，公平交易，童叟无欺，社会反响普遍较好。三是诚实守信立企。严格执行政策法规，健全资金、实物、账簿管理制度，真实记载、全面反映经营和财务状况，统一使用标准的计量器具，自觉接受农发行、税务、质检等部门监督检查，连续三年无不良信贷、无偷逃税费、无短斤少两等现象发生，公司连续三年被评为诚信企业。

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

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

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

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

总体要求:坚持以党的xx大精神为统领，认真贯彻国家粮食流通政策，紧紧抓住国家重视粮食安全、保障市场供给的政策机遇，积极实施国有企业“走出去”战略，靠大联强，广结商缘，开辟领域，寻求合作，在扩大市场、扩张总量、增加盈利上做文章，在培育核心竞争力上添措施，在拓展附营业务上创新路，着力推动国有企业走向主攻粮食、涵盖农业、外挂内联、综合发展的路子。

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

20xx年，我们要着力抓好六个方面的工作:。

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

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

一是在综合考核考评上有新突破。要探索一套员工综合考核考评体系，并建立日志进行记载，按月汇总，按季考核，年底总评，实行末尾淘汰制，真正体现能进能出的用人机制，增强用人机制的活力。让那些不干事捣事，不服从管理闹事，坐享其成论事的人淘汰出局。二是在经营层绩效考核上有新突破。坚持以建立现代企业制度为目标，以资本为纽带，加强资本营运管理，建立起企业相互激励又相互制衡的约束机制。贯彻“责、权、利”相统一的原则，使绩效考核与企业和企业经营者的经济利益挂起钩来，调动起国有控股企业经营者和广大员工的积极性，真正体现能者上庸者下的新机制。三是加强粮食仓储管理。按照国家和省市要求，积极推行仓储规范化管理措施，抓好省级、县级储备粮和周转粮数量质量管理，落实温度、水分和防治病虫害措施，建立健全档案和各类制度，落实专管人员，确保各类入库粮食质量安全，巩固“一符四无”工作成效。

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

为了保证各项任务全面完成，公司要加强领导，靠实责任，落实任务，确保完成预定的任务目标。一要靠实领导责任。总经理是经营工作的第一责任人，分公司经理是直接责任人，要切实负起领导责任，细化目标，强化措施，靠实责任，协调处理好工作中出现的各种问题，努力为做好各项工作创造良好环境。二要落实经营目标。分公司要有目标管理措施，把任务分解到员工，使人人有任务、有担子、有目标、有压力。三要加强监督考核。从总到分公司经理都要加强考核，一级考核一级，级级抓落实，工资和任务挂钩，完成多少发多少，充分体现“按劳分配”的原则，真正把员工的积极性调动起来。要“敢”字当头，“严”字把关，领导给员工做表率，员工为企业发展努力工作，勇于负责，各尽其职，在公司发展的大舞台上展示个人实力，实现个人梦想。

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

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

谢谢大家!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn