# 最新企业董事会工作报告制度(3篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-06-27

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。企业董事会工作报告制度篇一根据公司章程规定和董事会的安排，我代表公司...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**企业董事会工作报告制度篇一**

根据公司章程规定和董事会的安排，我代表公司董事会向股东大会作\_\_年度工作报告，请予审议。

一、\_\_年工作回顾

\_\_年度，董事会认真履行赋予的职责，发挥调控作用，抓机遇、谋决策、积极作为、攻坚克难，推进新目标、新发展。全年实现发出商品\_\_亿元，销售收入\_\_亿元，利税\_\_亿元，利润\_\_亿元。成绩的取得功于全体股东和员工的集体智慧和辛勤劳动，我代表公司董事会向你们致以衷心的感谢！

现围绕市场、科技创新、重点项目三个方面作简要报告。

（1）强化市场运作

面对宏观经济形势变化带来的挑战，积极应对，使公司在市场逆境中得到稳中推进。一是国内市场：\_\_市场占有率稳中有升，全年实现发出商品\_\_亿元，资金回笼\_\_亿元；\_\_市场实现零的突破，全年实现开票销售\_\_万元；\_\_市场迅速崛起，全年实现开票销售\_\_亿元，较往年增幅1倍。二是自营市场：在稳定老客户的基础上，积极拓展\_\_、\_\_、\_\_市场。全年实现销售发货\_\_亿元，资金回笼\_\_亿元，创历史最好水平。同时，公司顺利通过\_\_预审和产品预审，并迎来了\_\_、\_\_、\_\_、\_\_等国际高端石油公司的预审，\_\_审核获95高分，在其供应商中名列前茅。

（2）坚持科技创新

围绕石油机械产品的核心技术和关键技术，力推技术创新与改造。一是完成部分pr2产品的第三方认证，为形成新的经济增长点奠定基础。二是新产品\_\_井口在\_\_销售业绩创历史最好水平。三是全年完成各类计划项目申报工作30多项，争取各类科技项目资金1000多万元。

（3）狠抓重点项目

按照“科学调研、合理编制、稳步实施、提升装备、扩大产能”的技改思路，全年实现技改投入\_\_万元。一是依据现有产品结构及市场产品实际需求，以及国际大公司验厂要求，对生产线设备进行“填平，补齐”。二是启动\_\_重点项目前期基础建设，三是完成\_\_项目建设，紧抓取证，并正式投产运营。

各位股东代表，过去一年，我们虽然取了一定成绩，值得欣慰，但我们也要清醒地看到，我们工作中也存在一些不足：一是各项指标完成情况与年初制定的方针目标差距较大。二是通过\_\_\_\_、在处理事件的方式上、主动性方面暴露出很多问题。三是\_\_\_准备等问题。这些问题都需要我们在今后的工作中正视和解决。

二、\_\_年工作目标与主要任务

\_\_年是我们深入贯彻落实和十八届四中全会精神，完成集团“十二五”规划的攻坚之年，更是提高经营效益、培育盈利能力、提升公司发展战略的重要一年。

围绕“十二五”规划目标，董事会拟订工作目标，\_\_年主要任务是：以“全面完成2233、1133工程，在更高起点上推进集团与公司又快又好发展”为总目标，通过“三个坚持”、“三个提升”，实现“三个开创”。主要目标是：集团实现开票销售\_\_亿元，利税总额 \_\_亿元；公司实现开票销售\_\_亿元，净利润\_\_亿元，重点拓展\_\_个新市场，开发\_\_项重点新产品。

为实现上述任务和目标，今年董事会将重点做好三个方面工作：

（一）坚持市场引领创新，提升市场份额，开创市场发展新局面。 紧紧围绕年初集团制定的方针目标，以新的创新理念，引领市场运作，提升市场份额。一是巩固和拓展现有市场。国内主要继续巩固\_\_市场和\_\_市场；提升\_\_市场；国外在代理方面利用现有优质资源，巩固国外市场；积极开拓自营市场，提高自营市场份额。二是运作重点新市场。\_\_市场，争取该市场的全球配套机会，形成最大经济增长点；\_\_市场，通过\_\_金石的运作，力争\_\_市场成为新的销售亮点。\_\_市场，通过\_\_\_的深度代理合作，进一步拓展\_\_市场份额；三是实施企业升级战略。紧抓国际高端石油公司供应商预审机遇，利用技术优势、质量优势、品牌优势，迅速提升，进军世界一流供应商阵营。

（二）坚持科技创新驱动，提升竞争力，开创产业升级新局面 扎实推进创新驱动战略，以创新培育产业升级，促进创新成果转化为高端产品、高端产业，加快形成新的发展动力源。一是确保完成\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_3项重点新产品开发的工作，为开拓新市场奠定坚实基础。二是完成\_\_\_项目建设，以及大件装配试压油漆生产线，力争在\_\_、\_\_、\_\_等新项目上有突破。三是完成\_\_公司水玻璃砂生产线搬迁和热处理车间改造升级，为企业升级、发展高端产品做好基础准备工作。四是完成江苏省重大成果转化项目、国家战略推进项目的验收工作，继续推动省级重点实验室和国家级企业中心的申报工作。

（三）坚持管理创新，提升管理水平，开创管理升级新局面 紧紧围绕“规范经营行为、构建科学体系、推进信息管理、保证增值增效”的要求，实现管理创新的目标。一是适应高端市场发展需求，实现生产管理创新，建立“高精尖”现代化精品车间，坚决做到“三美”，即环境美、行为美、产品美。二是利用工业化和信息化，推进erp信息化管理，实现“双统一”，即数控编程统一归口编制、产品生产与质量控制统一监管。三是强化管理评审，做到“两杜绝，一确保，一个零”，即杜绝分工不明、杜绝职责不清，确保责任到人，实现工作零失误。四是强化内部经济核算，围绕会计核算和统计核算提高劳动生产率、减能增效，调动广大职工积极性和创造性、提升企业经济效益。

各位股东，\_\_年公司的工作目标已经确定，希望各位股东秉承“\_\_\_，\_\_\_，\_\_\_，\_\_\_”的企业精神，凝心聚力、目标不降、压力不减、持续发力、乘势而上，在新常态、新起点下，为实现公司新发展、新跨越再做新贡献。

**企业董事会工作报告制度篇二**

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

20xx年是我公司发展历史上具有重要意义的一年，在这一年当中，公司治理不断规范，管理改革进一步深化，产业整合效果明显，核心主营业务经营取得持续增长，主要的历史遗留问题得以顺利解决，公司的基本面发生了根本性的转变，一举扭转了连续两年亏损的局面，为公司的加速发展、做强做大奠定了良好的基础。

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

20xx年度公司董事会重点做好了如下几方面的工作：

（一）集中资源做好主业经营，经营业绩取得历史性突破本公司的实际控制人黑五类集团重组广西斯壮后，将其最具核心竞争力的糊类和米粉等食品产业先后注入上市公司，使本公司具有了核心主业，20xx年初，公司的产业结构调整基本到位，因此20xx年公司集中各方面的资源抓好主业经营。首先是加强对控股子公司的指导和服务，加强对控股公司的领导，以确保公司的经营计划、政策落实到位；第二是针对公司的主业特点，公司成立了食品管理部，履行对食品生产经营企业控制、指导、监督和服务的职能；第三，公司在人力资源方面给予生产经营企业充分的保障，特别是对新重组进来的米粉公司，重新配备了具有较强管理能力和创新精神的经营班子；第四是坚持\"特色、朝流、创新\"的经营理念；第五，全面掌控经营进度，解决经营问题。董事会责成经营班子每季度定期召开经营工作专题会议，分析上季度经营目标完成情况，总结取得的成绩和存在的问题，分析下季度的经营形势，部署下季度经营工作的重点；第六，集中有限财力保证生产经营的正常进行。由于企业的历史包袱比较重流动资金紧缺，同时今年食品业的产量创下历史新高，加上今年大米、黑芝麻等大宗原料的价格大幅上涨，因此整个企业对经营资金的需求量激增，资金缺口很大，但是为了保证公司生产经营的正常进行，公司不断压缩非经营性的资金开支，集中有限的财力保证经营资金的正常需求。第七，设法为经营做好服务。公司提出以经营为中心、努力服务经营、一切服从市场的经营指导思想，要求公司各岗位各员工都要为经营工作做好各方面的服务；第八，实现营销管理下沉，着力开发二、三级城市市场。

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

（二）培育新的经济增长点，新产业增长形势喜人米粉产业是公司20xx年乃至今后一段时期内着力发展的一个新的主营产业，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xx米粉有限责任公司的收购，并随后在广西区内的宾阳、横县、百色等地建立了生产基地，在桂林、柳州、贺州、梧州、贵港、容县等地展开了生产基地的筹建工作，云南省昆明南方米粉有限公司米粉生产线也进入了最后的建设阶段，20xx年第一季度便可以投产。在完成上述米粉生产和配送基地的建设布局后，公司在米粉产业上的整合将取得阶段性的成效，米粉产销量和市场占有率将大幅度地提高。

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

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

（三）着力解决历史遗留问题，主要处置项目取得重大突破1、明秀市场公司的问题得到了妥善解决

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

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

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

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

（四）深化管理改革，提高经营管理水平

20xx年，公司根据自身的实际和市场竞争的需要，继续深化内部管理，构建完善的管理体系，提高经营管理水平。主要表现在如下几个方面：

1、加强集团总部的管理职能

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

2、进一步完善经营管理责任制

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

3、建立和完善绩效管理体制

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

4、不断推进企业文化建设

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

（五）加强财务管理提高经济效益

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

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

（一）完善公司治理

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

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

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

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

（二）加强信息披露工作管理

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

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

（三）本年度内董事会会议的召开情况

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

董事会在20xx年度里能忠实地履行了股东大会的各项决议。

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

2、米粉产业的市场整合和扩张没有达到年初所定的目标，规模效益没有得到显现。

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

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

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

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

（一）20xx年工作指导思想

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

（二）20xx年经营目标

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

（三）20xx年工作的主要措施

1、针对原、辅材料价格大

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

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

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

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

5、强化质量控制，提高\"南方\"品牌的美誉度，防范质量风险。随着公司主业规模的扩大，始终保持产品的高品质将成为一个挑战。为此，公司分别从管7理改进和技术改进两方面着手持续改进产品质量的控制，把好产品的质量关。在管理上要加强过程监控，在技术上则要寻找工艺能力薄弱环节，改进工艺，提高工艺技术的稳定性。

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

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

8、继续加强企业治理，完善内控制度建设，使公司的经营运作进一步规范。

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

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

**企业董事会工作报告制度篇三**

20xx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20xx20xxx万吨，同比；主营业务收入20xx20xx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：

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72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20xx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20xx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

我们公司进一步提高安全生产保险系数，为防范安全生产风险，避免不必要的损失，买足额保险，增强了我们公司防范安全生产风险的能力，夯实了安全生产的基础。

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20xxx、20xxx等20xx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（白话文★）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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找