

# 2023年董事会议英文翻译 董事会工作报告 (优秀5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 董事会议英文翻译 董事会工作报告篇一

事会将以学习精神为契机，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、明确年度工作目标

一是完成矿井建设项目全部程序的报批；

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。

### 二、做好董事会换届选举

本届董事会自20xx年6月成立以来，全体董事在公司机构设路、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。

### 三、扎实开展董事会工作

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路，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，合理配路资源，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！

## 董事会议英文翻译 董事会工作报告篇二

现在，我代表公司董事会向股东会作工作报告。报告分两个部分，一是总结20xx年的主要成绩，二是部署20xx年的工作任务。请大会审议。

——生产经营指标大幅度上升。公司上下紧密围绕“保生产任务完成，保销售合同兑现”开展各项工作，通过全体员工的共同努力，全面超额完成了各项生产经营任务，全年完成工业总产值x万元，占年计划的%，同比增长%；实现销售收入x万元，同比增长%；利润x万元。实现了公司持续健康发展的开门红。

——转换机制焕发了企业活力。通过改制，彻底分离企业办社会系统，剥离不良资产，优化了资产质量。新企业依照规范的程序，产生股东会、董事会和监事会，初步建立起了公司法人治理结构。通过年底的机构调整和薪酬改革，压缩了管理层次，打破了职务上的“铁交椅”和分配上的“大锅饭”，“按绩、按效”取酬的观念逐渐形成。全新的管理体制和灵活的运作机制必将使企业焕发强大的活力。

——科研攻关达到了预期效果。改进后的传感器的流量精度和抗干扰能力有所提高，进行单、双直管密度计标定验证，完全达到设计指标，并完成振动管密度计2套。对仪进行了功能扩展，新增液晶触摸屏功能，更加方便了用户操作，并完成了在现场安装。将手机gprs技术应用到远程控制系统，在可同时完成多井位遥测。与美国阿特利公司达成了合作生产协议。

——市场份额保持了稳步增长。全年订货x万元，同比增长三个百分点；发货x万元，同比增长%；回收货款x万元，同比增长x%。产品市场有了新的突破，在签订仪32套100多万元的合

同，产品全年订货x万元，同比增加了xx万元。类仪器在销售形势较好。仪继续保持上年水平，订货x万元。同时，及时的售后服务工作，较好地满足了用户的要求，提高了企业信誉。

——加强管理见到了显著成效。在产值、销售额实现增长的情况下，保持了管理费用不增，制造费用、财务费用、生产成本同比有了较大幅度的下降。回收、改制利用废旧物资xx万元，节约采购资金xx万元。严格控制各项非生产性开支，采取多项措施节约成本费用，堵塞了漏洞。尤其在新公司成立后的三个月里，管理部门加紧建立和完善各项管理制度，先后出台了考勤、休假、福利、绩效考核、费用报销等制度和规定，做到有章可循，依规办事，进一步规范员工的行为。

上述成绩的取得，是石化集团公司和管理局领导大力支持、帮助的结果，是全体员工艰苦努力、拼搏奉献的结果。在此，我代表公司董事会，向一贯支持和帮助我们的石化集团和管理局的各位领导表示衷心的感谢！向各位股东，并通过你们向全体员工致以崇高的敬意和诚挚的问候！在总结成绩的同时，我们也清醒地看到工作中的不足和差距，看到公司面临的困难、存在的问题还很多：目前公司抗市场风险的能力比较脆弱，核心竞争力还不强；改制后资金短缺的局面将进一步加剧，经营形势比较严峻；员工思想的根本转变还需要一个过程，公司的管理机制和经营机制还无法一步到位；从机关到基层的思想创新不够，工作效率不高，复合型人才缺乏，等等。致使我们的一些发展对策和工作部署得不到很好的落实。我们必须正视和解决工作中存在的各种问题，必须排除和跨越前进中的诸多障碍，推进新公司早日迈上良性发展的轨道。

20xx年是公司发展比较关键的一年，我们既有发展的机遇和有利条件，也面临严峻的挑战和诸多不利因素。我们要增强发展的责任感，居危思进，要尽快整合优势资源，提高产品的技术含量，增强企业竞争实力。公司董事会研究确定了公司的经营理念是：。今后一个时期发展的指导思想是：。

(一)保持经济总量增长幅度达到10%。综合分析国内、外行业形势，我们正面临着难得的发展机遇。行业的改革力度进一步加大，上市公司将实行专业化重组，油口的队伍(如钻井、采油)要缩编精干，队伍的装备要改善，国内更新改造的持续投入，对我们来说是机遇，但这种机遇留给我们的时间很短，稍纵即逝。我们要抓住近两年的大好时机，把优势产品大范围地推向市场，实现经济总量的大幅度增长，为公司的长远发展打下坚实厚重的基础。要继续保持并扩大类仪器的销量，力争达到x万元。类产品要在20xx年的基础上实现更大的突破，力争达到x万元。类产品以大流量流标生产，以及质量流量计的合作为基础，力争达到x万元。只有这块主营业务收入的实现，经济总量增长才有可靠保证。与此同时，我们要利用好政策，广开渠道对外揽活，节约挖潜，降本增效，使企业总产值、企业增加值、对外揽活产值、全员劳动生产率、主营业务收入等经济指标大副上升，实现经济总量10%的增长目标，保障各位股东的切身利益。

(二)以提升现有产品技术档次为核心加强研发工作。我们现有的产品都是市场必需的，就现有产品达到年x千万元的收入并不难，但我们在市场竞争中为什么占据不了优势，一个重要原因是产品质量不高，好不容易卖了出去，紧接着就问题不断，维修不断，既丢了我们的面子，又伤了我们的财力。产品质量问题主要是设计上的缺陷和制造中的低水平。因此，我们必须把现有产品做强做大，才能不为生存担忧，才能去考虑发展。目前，产品开发的首要任务是：着力改进现有产品，完善制造工艺和质量控制手段，集中力量攻关，锻造出几项精品。对现有技术成熟的、等产品，进一步进行技术升级，快速提升产品的技术档次和设计质量。在此基础上，积极稳妥地开发新的项目。今年重点是做好与阿特利公司合作项目，缩短产品开发周期，尽快挤进炼化仪器仪表市场，挖掘新的经济增长。今后选题立项一定要充分论证，切不可盲目上项目白花钱。同时，要积极寻求对外技术交流与合作、合资，不断提高产品技术档次，增强公司发展后劲。

(三)以主攻大油田为重点加强市场开拓。今年我们的产品营销工作要以扩大xx市场、重振xx市场、抢占xx市场、拓展xx市场为指导方针，争取更多的市场份额。要配力人员想方设法打开xx市场，挤进xx市场。一是建设一支良好素质的营销队伍。营销人员不仅是推销产品，而且是推销企业形象，一个合格的销售员要做到待人接物体现高修养，处理问题体现高水平，更重要的是要对企业忠诚。提高营销人员的素质，才能提高企业的形象品位。二是加强市场调研，根据不同市场的需求，做好市场细分和定位，制订具体的营销策略，把握各片区的销售重点。市场部要采取有效措施，抓好市场信息的收集整理，定期为科研、销售和领导决策提供依据。三是销售政策要灵活多变。要充分利用销售政策的调节作用，鼓励营销人员去拼抢市场，想方设法推销、等附加值高的产品。四是要根据用户招标日益增多的实际，积极学习招投标采购相关知识，研究投标技巧，提高中标率。五是强化售后服务工作。服务是销售的延伸，在我们产品质量问题较多的时候，售后服务尤为重要。要尽快完善维修站点，建立相对稳定的售后服务队伍，提高维修人员的技能，为用户提供高质量的售后服务。

(四)以兑现供货合同为目的加强生产保障。在市场订货频繁、批量小、合同支付时间紧的情况下，生产部要以市场需求计划为前提组织生产。一要增强应急的能力，及时快速反应，合理组织生产；二要增强生产部与市场部、加工分厂与技术中心两所之间的协调和沟通，准确及时供货，保障合同履行；三要抓好物流控制，降低生产成本。加强对外协、外购、外包的管理，保证生产体系正常运转。四要加强对生产过程的质量控制，严格执行生产工艺流程和质检制度，保证产品的制造质量。同时狠抓安全文明生产和现场定置管理，确保无任何安全责任事故，促进各项任务顺利完成。公司各部门都要围绕市场需求做工作，市场发出的信号就是每位员工的行动指南，各路都要为生产服好务，齐心协力保障供货合同的兑现。

(五)以规范运行机制为内容加强内部管理。在管理上,我们根据现代企业制度的要求,建立新的管理机制,探索新的管理办法。今年我们的管理工作要围绕构建一套科学的现代公司的机制来开展,花大力气建立和推行新的运转机制,当前,公司的管理工作要抓好五点:一是认真履行董事会、监事会、股东会议事规则,认真执行各项决议,发挥好公司经理层在经营活动中的作用,提高决策的科学性和正确性;二是加强制度建设,建立和完善公司内部各项管理制度,保证各项工作有章可循地顺利开展;三是严格资金、成本和投资管理,建立全员、全方位、全过程的成本控制体系,从严控制非生产性开支,把有限的资金用在加快发展、提高效益上;四是提高经营活动分析能力,加强公司内审,加大监督力度,及时纠正经营偏差。五是加强绩效考核,建立完善公司考核体系,落实考核责任,促进员工工作绩效和各部门管理绩效的提高。

各位股东,新的一年任务虽然艰巨,但我们董事会成员对未来充满信心。我们只有一个心愿:为了公司的自主、长远发展,我们义无反顾;为了企业效益和股东利益,我们将全力以赴!

现在,我代表董事会,向各位报告工作,请各位审议,并提出意见。

过去的一年,是创建之年,是不平凡之年。面对复杂多变的市场形势和艰巨繁重的发展任务,\*\*人同心同德,团结奋进,攻坚克难,扎实推进各项工作有序开展。\*\*人牢牢把握“加快建设核心竞争力”这个主题和“拳头产品发展”这条主线,坚定信心,开拓进取,加强同各行各地的交流合作,积极参与健康产业发展,为中药事业发展做出了积极贡献,取得了一定成绩。

(一)组织建设基本成型。组织机构已初步搭建,人员素质、能力得到一定提升,前期磨合基本完成;行业优势进一步凸显,争取政策支持、拓展市场渠道方面取得一定成效;核心竞争力

开始打造，拳头产品正在开发研制；商业模式、盈利模式、营销模式逐渐明朗，公司建设初期设定的各项建设指标开始实现。

(二)基地建设初见成效。1、凉山州中药材种植及实验基地：(1)“越西县当归种植基地”共计2730亩，目前种植基地处于当归种苗生长期。(2)“越西县中药材实验基地”位于越西县县城内，共计5亩，有2个600平米的温室大棚，正在进行中药材品种种植实验。(3)“冕宁县中药材种植基地”位于冕宁县境内，3个片区，共计360亩(其中当归100亩、白芷50亩、桔梗210亩)，处于药材生长期；2、“道地川产中药材种植种苗示范基地”位于成都双流县永安镇，共计60亩。一期20亩，“科技厅自然科学研究院”配套建设1000平米玻璃组培中心，5000平米练苗温室大棚和其它设施设备共计200万元，目前资金已到位，土地已移交，正在规划实施中。3、“贵州中药材种苗繁育基地”正在组织筹建中。

(三)软实力水平初步提升。以“务实、认真、负责”的态度和行动在各级政府、机构、群众中树立了良好的形象，得到了信任，赢得了认可；在助推项目地经济发展、农业产业结构调整整合，农业产业链升级，辐射周边地区中药开发、增加当地农民就业，提高800人以上农民增收等方面做出了积极贡献，为维护社会和谐稳定发挥了重要作用。

过去一年的成绩来之不易，证明了我们选择的方向是正确的、项目是正确的、目标是正确的，也显示了团队的生命力和战斗力，增强了\*\*人的自豪感和凝聚力。这些成绩的取得，是所有\*\*人牺牲个人宝贵时间忘我工作的结果，是\*\*人兢兢业业无私奉献的结果，对全体\*\*人做出的积极贡献，我深表感激！

过去的一年我们虽然取得了一些成绩，但也应清醒地看到，发展仍然面临不少困难和挑战。从政策看，国家已经开始对中药行业进行整治，行业准入制度和产品标准进一步提高，



行业面临着重新洗牌以及不断加大的对中药行业的扶持力度和指导力度等，对既是机遇又是挑战。从行业看，因大宗中药材价格上涨，药农种植积极性普遍提高，种植面积进一步扩大，供需状况发生变化，行业风险加剧。从技术看，我们力量还很薄弱，品种栽培技术研究不够，生产管理粗放；药材的病虫害防治和农药残留污染问题有待解决；团队整体种植技术比较差，不能跟上高标准严要求的发展理念。从人才看，种植技术实用型人才严重欠缺；团队人财物的管理理念和水平还有待进一步提高。

面对机遇和挑战，我们要坚定理性信念，以对人类健康和中药事业发展负责的精神，以更加有力的措施，集中精力和力量切实解决存在的问题，努力把各项工作做得更好，决不辜负政府和百姓的重托。

今年是发展最重要的一年，也是最关键的一年。中药行业正值大调整、大变革、大发展的时代，全球掀起的回归大自然热潮，使得中药正向世界范围扩展，国际植物药市场份额已达270亿美元，中草药和中药制剂的需求迅速增大；国内中药市场与调料市场的药材需求量猛增，已达到1000多亿，这为我们发展中药提供了良好发展机遇，我们必须紧紧抓住重要战略机遇期。我们应坚定信心，要运用有利条件和积极因素，团结一切可以团结的力量，充分利用一切可以利用的资源，推动平稳较快发展，不断增强我们的综合实力和行业影响力。

### (一) 加强组织建设完善各项制度

加强领导班子、管理团队和执行队伍建设，提升掌控驾驭复杂局面的能力，着力解决影响和制约\*\*科学发展的突出问题；公司所有人员要牢固树立全局意识、责任意识和忧患意识，做到严格按公司决策办事，严格落实公司的规章制度，要切实把思想和行动统一到股东会的决策和部署上来；充分调动合作伙伴、员工的积极性、主动性和创造性。研究制定公司融资战略，组织结构，业务板块，人才制度，信息化建设；推进

文化建设，以文化软实力助推发展。

(

要积极抓好基地建设，适时调整基地建设规划，确保基地建设开局良好。双流境内的20亩“道地川产中药材种植种苗示范基地”要尽早展开工作，要按照“标准要高，品种要好，具有一定竞争力”的目标搞好筹划规划，使示范基地切实起到示范窗口的作用。越西基地要搞好统筹安排，前期要关注育苗各项工作落实，加强管理，保证所育苗子的稳定性和可靠性；在育好苗的基础上，抓好种植户的调查了解，并建立种植户种植信息档案，做到所有种植户都能可控；加快中药材专业合作社建设，协调当地村镇组织或种植大户把中药材专业合作社建立起来，规章制度建立起来，为合作社能有效展开工作打下基础；越西基地3、4、5月份要指导种植户抓好当归苗子的移栽及管护工作，确保苗子的成活率；在抓好基地建设和管理的同时，要积极与当地政府或相关组织联系，了解当地社情民情，为做好当归收购工作奠定坚实基础。越西的中药材实验基地要加强研究，适时完整地采集试验中药材品种的数据信息，为大规模推广种植提出有价值的经验。

建设好永安镇川产道地药材种苗种植示范基地，按照“标准要高，品种要好，具有一定竞争力”的目标搞好筹划规划，使示范基地切实起到示范窗口的作用。搭建好中药材种子种苗交易平台，推动川内中药材种植；建设好贵州瓮安种苗繁育基地，打造成辐射贵州省内外大型种子种苗交易平台；在全国主要药材种植产区寻找战略合作伙伴，以基地加大户的模式建立全国性的种子种苗交易平台。

这支队伍在较短的时间内建立起稳定可靠的市场地位，为公司产品的销售奠定扎实基础。

公司要长远发展，就必须具备前瞻性的战略准备，对中药材品种进行先期研究，建立拳头产品和核心竞争力。今年，我

们一方面要抓好基地建设，另一方面要开始着手对抗癌抗瘤植物提取的先期研究。前期可进行初步的理论和考察研究，根据条件适时引进专业研究人才，通过对抗癌抗瘤植物提取物方面的研究，使公司在该领域提前了解、提前介入、提前发展，抢占发展先机。

新一年度公司各项工作的开展，都必须以安全为前提。没有安全作保障，各项工作的顺利开展以及公司效益的取得就无从谈起。因此，请大家务必要绷紧“安全”这根弦，平时要多学习、多思考，牢固树立安全意识，警钟长鸣。在开展任何一项工作时都要考虑安全风险，如资金流转、政策支持、种植、生产、销售、合作等各个环节，切不可掉以轻心。要及时掌握和分析工作中存在的不安全因素，要尽最大努力排除安全隐患，确保我们所进行的各项工作都安全可靠。只有做到每个人、每辆车、每件物、每件事、每个环节的真正安全，才能保证公司的全面安全稳定。在这里，我拜托大家了！

新的一年已经开始，艰巨繁重但却重要而光荣的任务正等待着我们去完成。让我们继续携起手来，顽强拼搏，扎实工作，团结前进，为开创新的局面而努力奋斗！

## **董事会议英文翻译 董事会工作报告篇三**

我谨代表xx银行第四届董事会作20xx年度董事会报告，请予审议。

20xx年xx银行董事会前瞻决策、科学部署，锐意改革，着力创新，克服了前进中的诸多困难，实现了各项业务稳健、健康发展：公司治理进一步加强，业务转型效果明显，盈利本事继续提升，风险管理不断增强，特色经营凸显品牌，人才战略稳步推进，监管指标全面达标，为打造“西部区域性现代商业银行”奋斗目标进一步固本强基奠定坚实基础。

## 一、公司治理进一步加强

一是完善董事会结构。20xx年，董事会增选独立银行咨询专家席波为独立董事，进一步优化董事会结构。二是制定资本补充规划。20xx年，董事会制定了《20xxx—20xx年资本规划》，计划发行次级债券6亿元和增资6亿股，按照“战略化、优质化、分散化”原则进一步优化股权结构，增强资本实力，有效支撑未来发展。三是实施董事会聘用顾问制度。董事会为加强对经营层的指导和管理，在风险管理、零售业务、小微业务、国际业务条线聘请了业界专家顾问，直接参与业务运作，现场开展指导咨询，对全行经营转型、业务创新和稳健发展发挥了进取而重要的作用。四是进取履行社会职责。连续三年在《金融时报》披露了经外部权威机构挪威船级社审验的《社会职责报告》，该项工作走在全国城商行的前列。20xx年，xx银行因在支持中小微企业、女性金融服务、支持农村经济发展等方面的卓越表现荣获四川省银行业协会评选的“最佳民生金融奖”。

## 二、业务转型效果明显

一是零售业务快速发展。20xx年7月，xx银行召开以“转变经营方式，顺应发展潮流，奋力推进xx银行在新形势下的新跨越”为主题的中心组(扩大)学习会议，全面实施以零售业务为突破口推进全行业务经营战略转型。截至20xx年底，业务转型初战告捷，全行存款余额到达303亿元，其中个人储蓄存款75亿元，较年初增长22亿元，同比增长42%，存款结构逐步得到优化。

二是资产结构持续优化。资产结构决定银行盈利性、风险度和持续力。20xx年，xx银行资产总额到达464.52亿元，其中信贷资产181.72亿元，占总资产比重为39.13%，比2011年下降2.12个百分点，贷款利息收入14.03亿元，占总收入比重比2011年下降3.35个百分点。全年完成票据交易额203亿元，

实现利息收入3.2亿元，票据利息收入占全行利息收入的比重达13.09%。债券交易量6401亿元，实现各项投资收入8.05亿元。货币市场业务快速发展，优化了资产结构，节省了资本消耗，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。

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

一是加大与政府的合作。要充分发挥地方政府与地方银行的“鱼水”关系，进一步做大做广做深做强涉政业务，不断强化和凸显“政府的银行”和“市民的银行”品牌，在与政府的合作中发挥其他金融机构无可替代的作用。二是加强与同业的合作。要全面加强与其他金融机构在业务、产品、渠道等方面的深入交流合作，在合作中学习，在合作中提高，



在合作中不断发展。三是加强与各类机构的合作。要加快推进扩大与ifc在股权、业务、风控、技援等方面的全方位合作；在依法依规、风险可控的前提下扩大与证券、信托、基金、担保、小贷、投资、咨询等各类机构的业务合作，延伸业务范围，拓宽服务领域，借力多方资源谋求更稳健的发展。

——科学发展就是实现资本低耗、风险可控、稳健持续的发展“升级版”

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

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

## 董事会议英文翻译 董事会工作报告篇四

各位股东代表，大家好！

今天，兰州朗青交通科技有限公司在这里召开股东代表大会，借此机会，我首先向在过去一年里为朗青公司的发展和壮大做出巨大贡献的各位股东和股东代表表示衷心的感谢！下面，我受董事会的委托，并代表董事会，向诸位作20xx年度工作报告，请予以审议！

20xx年对于朗青而言是机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。本年度，公司在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以汇报。

20xx年，公司继续围绕“争创勘察设计精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，继续深入贯彻落实科学发展观，把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方面均取得了一定的成绩，主要项目有：天水过境段两阶段施工图设计、三抚线三屯营至唐秦界段改建工程(第一合同段)两阶段施工图设计、曲麻莱至不冻泉三级公路安全设施设计、甘肃省水运局信息化系统工可报告及设计、s207线靖远至会宁县际扶贫公路一阶段施工图设计、全省高速公路计重收费改造施工图设计、内蒙古省道313线兰家梁至嘎鲁图机电设计、中川、天水路、瓜州收费站情报板施工等，公司全年共完成生产任务30多项，其中通过设计院承揽的生产任务近20项，独立承揽生产任务15项。(详细情况见附表)

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。20xx年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容

涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

由于公司20xx年的工作重心会偏向于机电施工，因此，我们会在设备采购管理、施工控制、招投标管理及资产、资质、资金（“三资”）管理上狠下功夫，不断完善相关制度，由以往的“人治”逐渐步入依制度办事、依法律办事的轨道，使公司能更好更快地发展。

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。20xx年，公司先后组织培训员工10余人次。其中，12月23日媒体部赴北京进行为期六天的公路虚拟现实软件培训影响深远，为康临路制作虚拟现实作了充分的准备，更为重要的是为公司以后公路交通虚拟现实打下了坚实的基础。此外，公司还组织设计施工人员10余人进行了甘肃省建筑行业安全培训、罗杰康交换机技术培训等。目前公司开展的“创新标兵、技术能手和科研小组活动”已接近尾声，对于在活动中涌现出的先进个人和部门，公司也给予了一定的物质奖励，这项活动我们将长期坚持下去，这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的

基础□20xx年，在设计院的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创优秀部室等活动，工会利用双休日、节假日开展形式多样的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球联谊赛、部门之间联谊等等。

通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20xx年新春团拜会，公司组织了近十人的筹备队伍，利用下班休息时间及周末认真排练，经过时近两个月的紧张准备，最终，由我们朗青公司选送的两个节目均获得了优异的成绩，音乐剧《灰姑娘》获得了二等奖，相声《新潮相声》获得了三等奖。在活动中凝聚人心，在人心凝聚的氛围里发展事业，正是每一位朗青员工的辛勤努力才促成了朗青的不断发展。

国家的富强靠的是综合国力，企业的发展靠的则是综合实力。对于朗青而言，仅凭设计、施工很难取得更大的进步，有鉴于此，公司领导在20xx年时刻注重提升公司的综合实力，无论是各种资质的申办，抑或大型会议的承办都是我们的工作重点。

20xx年，公司在各项资质的申办上积极探索、努力实践，先后取得了甘肃省安全技术防范工程设计施工二级资质、计算机信息系统集成三级资质以及由国家住房和城乡建设部颁发的公路交通工程专业承包资质：通信、监控、收费综合系统工程资质等三个资质。

20xx年公司承办了中国公路学会计算机应用分会20xx年学术交流暨年会，外来参会人员108人次，全部参会人员近300人次，此次年会的成功举办极大地提升了公司在设计院乃至全国各省市的勘察设计单位中的形象，得到了与会人员的一致好评！

20xx年我们虽然做了大量的工作，取得了一定的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。这些问题都是我们今后要努力的方向□20xx年我们会在申办各种资质上再下功夫，努力增加原始积累，使公司各方面都能取得新的更大的进展。

四、进一步加强企业思想政治及员工日常教育工作，不断提升企业形象。抓好员工思想政治的教育，尤其对新进员工的教育培养更加重视，使朗青的形象不断得到提升。

总之，在今后的工作中朗青公司将认真贯彻设计院的领导精神，充分发挥朗青公司“将企业做大做强”的发展理念，从公司的发展实际出发，在实现企业发展目标的同时，本着“着眼未来，务求实效”的原则和“以人为本”的管理理念，进一步深入学习实践科学发展观，为朗青未来的发展营造一个更加和谐的环境，使朗青公司能够更好、更快地发展起来。

谢谢大家！

## **董事会议英文翻译 董事会工作报告篇五**

各位股东、各位董事、同志们：

2012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2012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！

1 / 7

## 一、报告期内董事会工作情况回顾

### （一）全面完成经营目标

2012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

2012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

2 / 7

策作用。

### （四）严格执行股东会决议，有力维护股东权益

2012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。2011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

2012年，董事会通过传阅文件、召开会议、听取汇报和现场调研等多种方式，切实加强和经营管理层之间的信息沟通与交流。一方面，公司董事会议均邀请全体监事列席，参与重大事项决策过程，积极发挥监事会的监督作用，对监事会提出的意见和建议，董事会高度重视，仔细研究，合理吸收，及时改进，并明确答复；另一方面，董事会定期听取经营管理层工作汇报，并深入一线开展调研，详细了解公司发展情况，有效保障了董事会决策的及时性、科学性和有效性。

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。

## 二、2015年工作指导思想和目标任务

2015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，消灭银行高息贷款，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2015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。

## 三、2015年董事会工作安排

### （一）以国际化视野，促进公司治理结构持续完善

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

2015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

2015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。

2015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、勇于担当、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。

以上报告，请审议！不妥之处敬请指正。

二〇一三年二月

各位股东、董事、监事：

现在，我代表董事会，向各位报告工作，请各位审议，并提出意见。

## 一、2015年工作总结

过去的一年，是\*\*的创建之年，是不平凡之年。面对复杂多变的市场形势和艰巨繁重的发展任务，\*\*人同心同德，团结奋进，攻坚克难，扎实推进各项工作有序开展。\*\*人牢牢把握“加快建设核心竞争力”这个主题和“拳头产品发展”这条主线，坚定信心，开拓进取，加强同各行各业的交流合作，积极参与健康产业发展，为中药事业发展做出了积极贡献，取得了一定成绩。

一年来，我们主要做了以下工作：

（一）组织建设基本成型。\*\*组织机构已初步搭建，人员素质、能力得到一定提升，前期磨合基本完成；行业优势进一步凸显，争取政策支持、拓展市场渠道方面取得一定成效；核心竞争力开始打造，拳头产品正在开发研制；商业模式、盈利模式、营销模式逐渐明朗，公司建设初期设定的各项建设指标开始实现。

（二）基地建设初见成效。1、凉山州中药材种植及实验基地：  
（1）“越西县当归种植基地”共计2730亩，目前种植基地处于当归种苗生长期。（2）“越西县中药材实验基地”位于越西县县城内，共计5亩，有2个600平米的温室大棚，正在进行

中药材品种种植实验。（3）“冕宁县中药材种植基地”位于冕宁县境内，3个片区，共计360亩（其中当归100亩、白芷50亩、桔梗210亩），处于药材生长期；2、“道地川产中药材种植种苗示范基地”位于成都双流县永安镇，共计60亩。一期20亩，“科技厅自然科学研究院”配套建设1000平米玻璃组培中心，5000平米练苗温室大棚和其它设施设备共计200万元，目前资金已到位，土地已移交，正在规划实施中。3、“贵州中药材种苗繁育基地”正在组织筹建中。

（三）软实力水平初步提升。\*\*以“务实、认真、负责”的态度和行动在各级政府、机构、群众中树立了良好的形象，得到了信任，赢得了认可；在助推项目地经济发展、农业产业结构整合，农业产业链升级，辐射周边地区中药开发、增加当地农民就业，提高800人以上农民增收等方面做出了积极贡献，为维护社会和谐稳定发挥了重要作用。

是正确的，也显示了\*\*团队的生命力和战斗力，增强了\*\*人的自豪感和凝聚力。这些成绩的取得，是所有\*\*人牺牲个人宝贵时间忘我工作的结果，是\*\*人兢兢业业无私奉献的结果，对全体\*\*人做出的积极贡献，我深表感激！

过去的一年我们虽然取得了一些成绩，但也应清醒地看到，\*\*的发展仍然面临不少困难和挑战。从政策看，国家已经开始对中药行业进行整治，行业准入制度和产品标准进一步提高，行业面临着重新洗牌以及不断加大的对中药行业的扶持力度和指导力度等，对\*\*既是机遇又是挑战。从行业看，因大宗中药材药材价格上涨，药农种植积极性普遍提高，种植面积进一步扩大，供需状况发生变化，行业风险加剧。从技术看，我们力量还很薄弱，品种栽培技术研究不够，生产管理粗放；药材的病虫害防治和农药残留污染问题有待解决；团队整体种植技术比较差，不能跟上高标准严要求的\*\*发展理念。从人才看，种植技术实用型人才严重欠缺；团队人财物的管理理念和水平还有待进一步提高。

面对机遇和挑战，我们要坚定理性信念，以对人类健康和中药事业发展负责的精神，以更加有力的措施，集中精力和力量切实解决存在的问题，努力把各项工作做得更好，决不辜负政府和百姓的重托。

## 二、2015年工作总体部署

今年是\*\*发展最重要的一年，也是最关键的一年。中药行业正值大调整、大变革、大发展的时代，全球掀起的回归大自然热潮，使得中药正向世界范围扩展，国际植物药市场份额已达270亿美元，中草药和中药制剂的需求迅速增大；国内中药市场与调料市场的药材需求量猛增，已达到1000多亿，这为我们发展中药提供了良好发展机遇，我们必须紧紧抓住重要战略机遇期。我们应坚定信心，要运用有利条件和积极因素，团结一切可以团结的力量，充分利用一切可以利用的资源，推动\*\*平稳较快发展，不断增强我们的综合实力和行业影响力。

### （一）加强组织建设完善各项制度

加强领导班子、管理团队和执行队伍建设，提升掌控驾驭复杂局面的能力，着力解决影响和制约\*\*科学发展的突出问题；公司所有人员要牢固树立全局意识、责任意识和忧患意识，做到严格按公司决策办事，严格落实公司的规章制度，要切实把思想和行动统一到股东会的决策和部署上来；充分调动合作伙伴、员工的积极性、主动性和创造性。研究制定公司融资战略，组织结构，业务板块，人才制度，信息化建设；推进\*\*文化建设，以文化软实力助推\*\*发展。

### （二）加强基地建设确保起步平稳

信息档案，做到所有种植户都能可控；加快中药材专业合作社建设，协调当地村镇组织或种植大户把中药材专业合作社建立起来，规章制度建立起来，为合作社能有效展开工作打

下基础；越西基地3、4、5月份要指导种植户抓好当归苗子的移栽及管护工作，确保苗子的成活率；在抓好基地建设和管理的同时，要积极与当地政府或相关组织联系，了解当地社情民情，为做好当归收购工作奠定坚实基础。越西的中药材实验基地要加强研究，适时完整地采集试验中药材品种的数据信息，为大规模推广种植提出有价值的经验。

### （三）推进种业工作有序开展

建设好永安镇川产道地药材种苗种植示范基地，按照“标准要高，品种要好，具有一定竞争力”的目标搞好筹划规划，使示范基地切实起到示范窗口的作用。搭建好中药材种子种苗交易平台，推动川内中药材种植；建设好贵州瓮安种苗繁育基地，打造成辐射贵州省内外大型种子种苗交易平台；在全国主要药材种植产区寻找战略合作伙伴，以基地加大户的模式建立全国性的种子种苗交易平台。

### （四）加强行情分析推进市场建设

公司要做大做强，就必须加强对中药材市场的分析和掌控。作为\*\*人，每个人都要做到心中随时装有市场，对各种中药材的行情分析透彻，依据行情指导公司中药材品种的种植。今年10月份前，公司要着手培养一支专业的市场营销队伍，这支队伍应具备营销意识，掌握营销手段，灵活运用营销方法，及时对营销环境及产品市场进行研判，要有敢啃硬骨头的思想和胆识，要有让公司种植产品畅销全国并创造最佳效益的信心。公司将依靠这支队伍在较短的时间内建立起稳定可靠的市场地位，为公司产品的销售奠定扎实基础。

### （五）积极开展抗癌抗瘤植物提取研究

公司要长远发展，就必须具备前瞻性的战略准备，对中药材品种进行先期研究，建立拳头产品和核心竞争力。今年，我们一方面要抓好基地建设，另一方面要开始着手对抗癌抗瘤

植物提取的先期研究。前期可进行初步的理论和考察研究，根据条件适时引进专业研究人才，通过对抗癌抗癌植物提取物方面的研究，使公司在该领域提前了解、提前介入、提前发展，抢占发展先机。

## （六）强化安全意识确保安全稳定

新一年度公司各项工作的开展，都必须以安全为前提。没有安全作保障，各项工作的顺利开展以及公司效益的取得就无从谈起。因此，请大家务必要绷紧“安全”这根弦，平时要多学习、多思考，牢固树立安全意识，警钟长鸣。在开展任何一项工作时都要考虑安全风险，如资金流转、政策支持、种植、生产、销售、合作等各个环节，切不可掉以轻心。要及时掌握和分析工作中存在的不安全因素，要尽最大努力排除安全隐患，确保我们所进行的各项工作都安全可靠。只有做到每个人、每辆车、每件物、每件事、每个环节的真正安全，才能保证公司的全面安全稳定。在这里，我拜托大家了！

新的一年已经开始，艰巨繁重但却重要而光荣的任务正等待着我们去完成。让我们继续携起手来，顽强拼搏，扎实工作，团结前进，为开创\*\*新的局面而努力奋斗！

各位领导、同事：

缩了管理层次，打破了职务上的“铁交椅”和分配上的“大锅饭”，“按绩、按效”取酬的观念逐渐形成。全新的管理体制和灵活的运作机制必将使企业焕发强大的活力。

——科研攻关达到了预期效果。改进后的××××传感器的流量精度和抗干扰能力有所提高，进行单、双直管密度计标定验证，完全达到设计指标，并完成振动管密度计2套。

对××××仪进行了功能扩展，新增液晶触摸屏功能，更加方便了用户操作，并完成了在××××的现场安装。将手机gprs技术应用到××××远程控制系统，在可同时完成多

井位遥测。与美国阿特利公司达成了合作生产××××的协议。

——市场份额保持了稳步增长。全年订货××××万元，同比增长三个百分点；发货××××万元，同比增长××%；回收货款××××万元，同比增长×%。××产品市场有了新的突破，在××××签订××××仪32套100多万元的合同，××产品全年订货×××万元，同比增加了××万元。×××类仪器在××的销售形势较好。××××仪继续保持上年水平，订货××××万元。同时，及时的售后服务工作，较好地满足了用户的要求，提高了企业信誉。

资××万元，节约采购资金××万元。严格控制各项非生产性开支，采取多项措施节约成本费用，堵塞了漏洞。尤其在新公司成立后的三个月里，管理部门加紧建立和完善各项管理制度，先后出台了考勤、休假、福利、绩效考核、费用报销等制度和规定，做到有章可循，依规办事，进一步规范员工的行为。

上述成绩的取得，是石化集团公司和管理局领导大力支持、帮助的结果，是全体员工艰苦努力、拼搏奉献的结果。在此，我代表公司董事会，向一贯支持和帮助我们的石化集团和管理局的各位领导表示衷心的感谢！向各位股东，并通过你们向全体员工致以崇高的敬意和诚挚的问候！

在总结成绩的同时，我们也清醒地看到工作中的不足和差距，看到公司面临的困难、存在的问题还很多：目前公司抗市场风险的能力比较脆弱，核心竞争力还不强；改制后资金短缺的局面将进一步加剧，经营形势比较严峻；员工思想的根本转变还需要一个过程，公司的管理机制和经营机制还无法一步到位；从机关到基层的思想创新不够，工作效率不高，复合型人才缺乏，等等。致使我们的一些发展对策和工作部署得不到很好的落实。我们必须正视和解决工作中存在的各种问题，必须排除和跨越前进中的诸多障碍，推进新公司早日





（三）以主攻大油田为重点加强市场开拓。今年我们的产品营销工作要以扩大××市场、重振××市场、抢占××市场、拓展××市场为指导方针，争取更多的市场份额。要配力人员想方设法打开××市场，挤进××市场。一是建设一支良好素质的营销队伍。营销人员不仅是推销产品，而且是推销企业形象，一个合格的销售员要做到待人接物体现高修养，处理问题体现高水平，更重要的是要对企业忠诚。提高营销人员的素质，才能提高企业的形象品位。二是加强市场调研，根据不同市场的需求，做好市场细分和定位，制订具体的营销策略，把握各片区的销售重点。市场部要采取有效措施，抓好市场信息的收集整理，定期为科研、销售和领导决策提供依据。三是销售政策要灵活多变。要充分利用销售政策的调节作用，鼓励营销人员去拼抢市场，想方设法推销××、××等附加值高的产品。四是要根据用户招标日益增多的实际，积极学习招投标采购相关知识，研究投标技巧，提高中标率。五是强化售后服务工作。服务是销售的延伸，在我们产品质量问题较多的时候，售后服务尤为重要。要尽快完善维修站点，建立相对稳定的售后服务队伍，提高维修人员的技能，为用户提供高质量的售后服务。

速反应，合理组织生产；二要加强生产部与市场部、加工分厂与技术中心两所之间的协调和沟通，准确及时供货，保障合同履约；三要抓好物流控制，降低生产成本。加强对外协、外购、外包的管理，保证生产体系正常运转。四要加强对生产过程的质量控制，严格执行生产工艺流程和质检制度，保证产品的制造质量。同时狠抓安全文明生产和现场定置管理，确保无任何安全责任事故，促进各项任务顺利完成。公司各部门都要围绕市场需求做工作，市场发出的信号就是每位员工的行动指南，各路都要为生产服好务，齐心协力保障供货合同的兑现。

力度，及时纠正经营偏差。五是加强绩效考核，建立完善公司考核体系，落实考核责任，促进员工工作绩效和各部门管理绩效的提高。

各位股东，新的一年任务虽然艰巨，但我们董事会成员对未来充满信心。我们只有一个心愿：为了公司的自主、长远发展，我们义无反顾；为了企业效益和股东利益，我们将全力以赴！

## 一、概述

### （一）总体经营情况

2015年，国际经济大环境虽有启稳回升的迹象，但发达经济体依旧步履蹒跚。我国gdp增长7.7%，出口、内需持续乏力，经济依然面临严峻的转型问题。在此背景下，作为新一代的信息技术产业和战略性新兴产业的重要组成部分，移动互联网产业成为新形势下的国家产业转型升级过程中的重点和亮点。随着网络环境的不断优化□3g网络的大力普及□4g网络的不断推进。以微信为首的大型移动互联网应用平台的不断涌现标志着中国已经正式移动互联网的时代，随着移动互联网应用逐步渗透到人们日常生活中，移动互联网产业呈现出蓬勃发展的趋势。

把握趋势，抓住机遇推进移动互联网的应用和发展，对促进生产生活和社会管理方式向移动化、细分化、专业化方向转变，提高经济和社会信息化水平，提升社会管理和公共服务水平，带动相关学科发展和技术创新能力增强，推动产业结构调整和发展方式转变均具有十分重要的意义。

2015年，公司仍坚定不移地围绕以移动互联网产业为核心的发展战略，聚焦智慧生活、商务应用等重点应用方向，持续提升研发水平，积极挖掘细分市场和开拓新兴市场，充分发挥自身优势，整合产业资源，使公司综合实力稳步增长。

#### 1、持续提升核心技术，整体业绩保持稳定

坚持自主创新，加大技术研发投入，强化核心技术优势。公

司作为一家本土互联网产业的龙头型企业，需要适应和面对不断变化的资本市场环境，在“道生德聚，中呼科技”企业文化的理念下，公司专注于移动互联网传输设备、传输平台和应用的研发、制造及销售，扎扎实实以高科技服务客户，以主营业务为核心，以产品研发和市场开拓为重点，通过与浙江师范大学等国内知名院校合作，引进高端科研人才增强公司的自主创新能力，致力于研发具有自主知识产权的软硬件相结合的移动互联网平台，从降低成本、提高技术含量及产品质量来提升公司的整体竞争力，进一步提高市场占有率。公司继续将新技术的产业化、新产品的研发放在公司经营活的首位，将研究开发项目列入企业发展的总体规划，实行长、中、短期开发项目的有机结合，并根据行业变化和市场需求，及时调整研发方向，以降低研发风险；加大研发投入，责任到人；实行技术创新激励机制，以保证技术团队的稳定和创新能力，增加研发创新的核心竞争力，保证公司整体业绩稳中有升。

## 2、市场团队保持成稳增长

建设，把人才的引进和培养作为公司发展的基础。公司在通过各种方式大力引进高端专业人才的同时，致力于公司内部人才选拔、任用机制的完善。公司重视新员工的入职培训和在职员工的专业技术和操作技术的业务培训，通过对员工的绩效考核和激励机制，努力为全体员工提供更多的发展机会和发展空间。在此期间，公司的管理优势、技术优势、市场优势等各方面得到了加强，为公司经营、盈利和创新能力的连续性、稳定性和发展性奠定了良好的基础。

## 3、完善员工培训，给予员工充分晋升空间

为达到人尽其才、各尽其能的目的，达成优良的工作绩效，满足公司和员工个人发展需要，进而提高公司和员工个人的核心竞争力，公司不仅完善kpi考核制度，扩大人力资源部的智能发挥，还为广大员工提供专业培训，扩大晋升空间。

4、报告期内，公司在积极开展市场营销活动，开拓新兴市场，深挖市场潜力，探索新型商业模式的同时，重点加强了各业务板块的战略梳理、优化绩效考核制度、管理人员的领导力和培训、技术人才的引进和培训、加强内控和风险管理等工作。上述举措不仅提高了公司的凝聚力、激励了员工积极性，还使得管理效率、风险控制得到提高和加强。

（二）2015年公司主要成果有：

了基础。

2、获得了高新技术企业省级研发中心牌照。

3、知识产权工作进展：

截止报告期末，公司在条码方面，已经获得169项专利，其中发明专利49项（包含3项美国发明专利）。

4、加强针对android平台的嵌入式技术研究，满足未来嵌入式设备发展的需要。

三、对公司未来发展的展望

（一）公司所处行业的发展趋势及面临的市场格局

2015年是我国全面深化经济体制改革的元年，当前，我国经济已进入经济增速换挡期、结构调整阵痛期和前期政策消化期，这使得经济形势更趋复杂。移动互联网应用进入实质推动阶段，将给生产、生活、社会管理等带来深刻变化。

（二）2015年工作思路

资源的培育，促进市场扩张。在业已取得成效的重点客户、项目上，提高市场管理能力，力争更大的市场份额。

2、移动互联网行业应用和运营服务领域。公司将在手机客户端运营上形成各行业标准商业模式，进行技术和运营模式的输出，保持竞争优势，整合营销系统，保持市场领先地位。

3、呼叫中心领域。在迅速发展的呼叫中心市场加大投入、探求新的商业模式，争取更大的领先优势。通过整合资源、优化供应、加强内部管理以降低成本，重点补充服务支撑能力，继续巩固公司现有市场领先的地位。

#### （四）未来可能面对的风险

##### 1、国内市场风险

移动互联网行业是国家政策重点扶持的战略性新兴产业，潜在市场需求巨大。虽然公司具备相当的竞争优势，但在某些市场领域，一方面市场变化快速，另一方面，竞争对手众多，市场竞争激烈，未来市场状况仍存在较大的不确定性。

##### 3、政策风险

移动互联网属于新兴产业，是我国中长期战略规划中政策重点扶持产业，但某些技术创新、商业模式创新涉及的业务尚缺乏相关的行业标准和有关制度，甚至有些是跨多行业、涉及多主管部门的业务，新生市场缺乏相关的政府政策，新兴业务需要相关政策支持。

##### 4、技术人员风险

人才资源是企业生存和发展必备的重要资源，特别是随着知识经

济的到来，人才对企业发展的推动作用日益明显，人才资源对企业的重要性更加突出。近年来，国内物价水平持续上涨，公司员工工资及福利也呈上涨趋势，在人力成本上给公司造

成一些压力，另外it行业内激烈的人才竞争，给公司人才带来一定的流失风险。

### 三、董事会日常工作情况

日期：2015年5月4日

#### 第一届第一次

审议通过主要事项：

- 1、《关于选举公司董事长的议案》；
- 2、《关于聘任公司总经理的议案》；
- 3、《关于聘任公司副总经理等其他高级管理人员的议案》；
- 4、《公司总经理的工作细则》；
- 5、《浙江中呼科技股份有限公司关联交易管理办法》；
- 6、《关于公司机构设置的议案》

各位股东：

大家好！我受公司董事会委托，向大会做2015年董事会工作报告。报告分两个部分，一是总结2015年的主要工作，二是部署2015年的工作任务。请大会审议。

#### 第一部分 2015年工作回顾

2015年公司第三个三年发展规划的攻坚之年，更是提高经营效益、培育盈利能力、充实公司发展战略的重要一年。董事会切实履行《公司法》和公司《章程》所赋予的职责，面对运输行业严峻的经营形势，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，进一步解放思想，完善公司法人治理结构，完善充实公司发展战略，分析、解决公司目前存在的问题，较好地完成了年初确定的任务和目标。

一年来的成果：

客运业务转变思路，提升服务质量，经济效益稳中有升；

货运业务立足市场，借势求变，变中求发展；

多元经营发扬开拓精神，拓展求进，成效渐显；

完成运输收入\*\*\*\*万元，多经收入\*\*\*\*万元，上缴税金3300万元，员工工资总额递增12.9%；杜绝了重特大责任事故，经济损失控制在\*\*\*元/百万车公里以下。

以上指标说明公司在面对严峻的市场形势和公司发展中的众多困难的不利情况下，依然得到了不错的发展，为公司下一步发展奠定了良好的基础。成绩的取得不仅归功于董事会、监事会、经营班子领导集体的精心谋划和科学决策，更归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和崇高的敬意！

1

一年来主要工作

回顾2015年，董事会主要做了以下工作

公司董事会严格按照《公司法》和《公司章程》的要求，认真履职，不断完善相关规章制度，加强内部管理机制的规范运作，充分发挥董事会的战略决策作用。



1、坚持学习制度，以精神武装头脑，根据国家提出的深化经济体制改革与公司现状相结合，进行学习和大讨论，提升董事会班子的决策之智、谋事之力，引导公司走向平稳、健康的发展之路；坚持“一岗双责”制度，董事会每个董事经常深入一线检查指导工作，在实践中提升了董事会成员驾驭全局、分析问题、解决问题的能力，以勤奋务实的工作作风为广大干部员工作出了表率。

2、2015年，董事会组织召开多次董事会，董事会每次会议，监事会均全程参与，对监事会提出的意见和建议，都高度重视，仔细研究，合理采纳，形成董事会决议\*多个，通过审议公司重大决策，全面了解公司建设及经营情况；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，全力支持管理层的工作。

3、以经营责任制考核为抓手，指导、督促经营班子克服市场竞争压力大、经营成本高等不利因素的影响，深化内部管理，在安全管理、经营管理、制度建设、人力资源建设及企业文化建设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。

2015年，公司董事会认真履行职责，带领全体员工，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，创造性的开展工作，为公司经济发展提供有力决策保障。

坚实的基础。

2、多经方面：以市场为导向，通过资源优化、业务创新等措施，在保值增效基础上开辟新的经济增长点：\*\*\*商贸城撤销，人员优化分流，场地对外出租，确保增资增效；建筑公司继续积极稳妥开拓新的市场，实现扭亏为盈；房地产、物业投资修整\*\*小区，打造高端物业新形象；医院升级医疗设施和

环境，聘请知名教授坐诊，提高知名度基础上带来良好效益；\*\*开发乘用车销售及危运车辆维护新业务，确保在市场低迷情况下保持稳定经营。

3、贯彻落实上级部门关于安全生产标准化工作的实施工作，扎实有效推进公司安全生产达标工作，各运输口在顺利达标基础上，进一步提升公司的安全生产管理水平。

### 三、坚持企业文化建设，持续打造“和谐”弘运

公司坚定不移的贯彻“以人为本、忠诚守信、持续改进、追求卓越”的方针，全力打造具有\*\*特色的企业文化，切实做到企业文化激活生产力，提升企业核心竞争力。继续开展各项先进的评选活动，利用节假日开展形式多样的文娱活动，鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，极大地增强了企业的凝聚力；履行企业责任，持之以恒的对员工进行免费体检，对重症病人和遗属进行探望、慰问，对困难员工给予补助，为考上大学的员工子弟捐款助学，进一步加强了公司的凝聚力和向心力；践行企业社会责任，为地震灾区捐款、赞助市女子乒乓球比赛等等。使\*\*集团公司的社会美誉度不断增强。

一是.....;

二是.....;

三是.....

## 第二部分 2015年工作计划

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。

2015年生产经营目标：

运输收入：\*\*\*\*万元；

多经收入：\*\*\*\*万元；

员工工资总额递增：10%—15%；

上缴税金：\*\*\*\*万元；

安全指标：事故经济损失控制在\*\*\*元/百万车公里以下

一是要进一步加强董事会的学习，提高认识，切实增强责任感和使命感，把握大势，抓住机遇，合理配置资源，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；认真履行董事会、监事会、股东会议事规则，认真执行各项决议，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。

二是运输业立足自身优势，抓住市场以及政策机遇，进一步拓展思路。客运利用班线优势与市场优势，挖掘线路潜力，扩大旅游包车发展空间；推行小件快运新业务，增加创收新路径。货运业根据市场需求和政策导向，继续整合货运资源，加大对危运车辆安全生产管理基础设施投资，寻找适合自身发展新模式，实现持续盈利能力。

三是多种经营提升服务质量和水平，继续发扬开拓精神，扩大业务范围，增加市场份额，提升市场竞争力。

四是深化企业内部机制改革，完善企业内部管理。创新人力资源管理，逐步完善绩效考核制度，加大人才培训和人才引进，逐步改善公司专业人才和管理人才缺乏的局面；在通过安全生产标准化二级的基础上，进一步巩固和落实各项安全生产管理制度，积极向安全生产标准化一级企业努力，夯实公司安全生产管理水平；加强财务管理，严格资金、成本和投资管理，从严控制非生产性开支，把有限的资金用在加快

公司发展、提高经营效益上。

五是根据公司发展规划布局，从实际情况出发，尽快落实场站建设。

六是继续以建设和谐\*\*为目标，加大企业文化建设，做到以文化增强企业凝聚力和向心力，推动企业核心竞争力。

各位股东，展望2015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，提高决策能力，创新思想观念，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。

最后，愿我们在新的年里心想事成，万事如意！提前祝各位节日愉快，全家幸福安康！

谢谢大家！