# 煤矿企业外部董事工作总结(热门8篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-03-23

*煤矿企业外部董事工作总结1任职以来,本人全部出席了公司董事会。本人未对董事会各项议案及其他事项提出异议。在召开董事会之前本人能够主动调查、获取做出决议所需要的情况和资料,了解公司的生产经营和运作情况,为董事会的重要决策做了充分的准备工作。我...*

**煤矿企业外部董事工作总结1**

任职以来,本人全部出席了公司董事会。本人未对董事会各项议案及其他事项提出异议。

在召开董事会之前本人能够主动调查、获取做出决议所需要的情况和资料,了解公司的生产经营和运作情况,为董事会的重要决策做了充分的准备工作。我作为一名管理学学者,在会议上认真审议每个议题,积极参与讨论,并从宏观形势认真分析国内市场状况,从公司生产经营上出现的问题,提出合理化建议,为公司董事会做出科学决策起到了积极的作用。

**煤矿企业外部董事工作总结2**

我们作为江西纸业股份有限公司（以下简称：“公司”）的独立董事，根据《公司法》、《证券法》、《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》及《公司章程》的规定和要求，在20xx年度工作中，认真履行职责，积极出席相关会议，认真审议董事会各项议案，对重大事项发表了独立意见，努力维护公司整体利益及全体股东的合法权益。现将20xx年度我们履行职责情况述职如下：

>一、20xx年度出席董事会次数及投票情况

>二、股东大会会议出席情况

20xx年度，公司召开了20xx年年度股东大会会议、两次临时股东大会及股权分置改革相关股东会议，我们均亲自参加了会议。

>三、发表独立意见的情况

>1、关于续聘公司财务审议机构的独立意见，该意见认为：

中磊会计师事务所有限责任公司在公司20xx年及以前年度为公司提供审计服务的过程中，按照中国注册会计师独立审计准则，遵循独立、客观、公正的执业准则，顺利完成了公司的财务审计工作。为此，同意续聘中磊会计师事务所有限责任公司为公司20xx年度财务审计机构，支付的审计费用合理。

>2、关于公司对信达资产管理公司的相关债务的债务人变更、债务及或有债务确认的独立意见，该意见认为：

通过此次债务人变更及债务确认，将有助于改善公司的资产及负债结构和降低财务费用，促进公司朝着健康稳定的方向发展，维护了全体股东的利益，尤其是维

江西xx地产20xx年年度股东大会会议材料护了中小股东的利益。

>3、关于江中集团收购公司股份的独立意见，该意见认为：

此次收购不存在损害其他股东，特别是中小股东合法权益的情况，此次收购完成后亦不影响公司的独立性。

>4、关于债权债务重组暨关联交易的独立意见，该意见认为：

通过此次债权债务重组，不仅解决了公司原控股股东江纸集团长期占用上市公司资金的情况，同时降低了公司债务，改善了公司财务状况，公司净资产有所提高。因此，此次债权债务重组有利于维护公司利益，有利于保护中小股东的利益。

>5、关于重大资产置换、非公开发行暨关联交易的独立意见，该意见认为：

公司此次重大资产置换与非公开发行股份符合公开、公平和合理的原则，交易方式公平合理，没有损害公司股东的利益。目的在于优化公司资产质量，提高公司核心竞争力，最大限度地保护广大股东、特别是中小股东的利益。

>6、关于公司股权分置改革方案的独立意见，该意见认为：

股改方案的实施将解决公司的股权分置问题，充分保护了流通股股东的利益，有利于流通股股东和非流通股股东形成共同利益基础，有利于完善公司的股权制度和治理结构、规范公司运作，有利于公司的持续健康发展，符合全体股东和公司的利益。

>四、日常工作及为保护投资者权益方面所做的工作

1、推动公司法人治理，认真履行了独立董事的职责。报告期内，对于需经董事审议的议案，均认真审核了公司提供的材料，深入了解有关议案起草情况，积极推动公司持续、健康发展，为保护全体投资者利益提供了有力保障。

2、对公司生产经营、财务管理、资金往来、重大担保等情况，我们详实听取了相关人员汇报，及时了解公司的日常经营状态和可能产生的经营风险，在董事会上发表意见，行使职权。

3、加强自身学习。我们积极学习相关法律法规和规章制度，加深对相关法规尤其是涉及到规范公司法人治理结构和保护社会公众股股东权益等相关法规的认识和理解，以不断提高对公司和投资者利益的保护能力，形成自觉保护全体股东权益的思想意识。

4、持续关注公司的信息批露工作，关注媒体对公司的报道，将相关信息及时反馈给公司，促进双方互动，让公司和大股东充分了解中小投资者的要求，也让中

江西xx地产20xx年度股东大会会议材料小投资者认识到一个真实的上市公司。

在新的一年里，我们作为独立董事将继续做到独立公正地履行职责，加强同公司董事会、监事会、经营管理层之间的沟通与合作，为公司董事会提供决策参考建议，增强公司董事会的决策能力和领导水平，提高公司的经营业绩，维护公司整体利益和全体股东合法权益。希望公司在本届董事会领导之下，在新的一年里更加稳健经营、规范运作，增强公司的赢利能力，更好地树立自律、规范、诚信的上市公司形象。

**煤矿企业外部董事工作总结3**

近年来，在市委、市政府的正确领导下，在团队的共同努力下，各项工作取得了圆满的成绩。但也有一定的不足。

>一、主要业绩

从-年六月八日市审计局出具的自-年七月一日至0五年十二月三十一日期间，我在担任董事长期间的经济责任制审计报告反映，集团实现了营业性收入28亿元，上缴税金亿元，均较上一任翻了几倍。

>二、重大决策

担任董事长后，根据对国内市场的分析，结合集团现状，适时地进行经营结构调整，做出集中资金，重点投资发展房地产业的决策。经过三年的运行，效果良好。地产业已成为集团的主营业务，前途不可限量。

>三、班子建设

上一任班子不太和谐，大家彼此都有一些看法，精力分散，影响了团结，耽误了工作。我担任董事长后，比较注意加强班子的作风建设，大家都把精力集中在工作上面，一门心思搞好各自分摊的工作，出成绩，也出效果。

>四、遗留问题

集团的历史遗留问题比较复杂，严重阻碍了企业的发展。如对上市公司股权被封等六项重大诉讼，外加上上海问题的集中清理，目前遗留问题的处理取得了明显的效果。

>五、制度建设

建立了一套切实可行的企业制度、进一步完善了法人治理结构，明确董事会、监事会、经营管理层等职责，建立起公开透明的工作环境。

确立了集团的核心价值观，事实上，企业的核心价值观一旦形成，一个声音，力量是无穷的。企业文化的建设对于友谊今后的发展至关重要。

>七、廉政建设

实行了党风廉政责任制，谁分管谁负责。做到，不参与具体的建设工程招投标，不参与具体的经营谈判，不直接安排财务作任何我指定的开支，不交待人事部门不按程序，选用干部。

>八、存在的问题

集团的总体竞争力还不够强，盈利水平还不够高。

**煤矿企业外部董事工作总结4**

1、未发生提议召开董事会会议的情况。

2、未发生提议聘请或解聘会计师事务所的情况。

3、未发生聘请外部审计机构和咨询机构的情况。

20xx年，我将继续本着客观公正的精神，按照法律法规及相关规定的要求，恪尽职守、尽职尽责的履行独立董事职责，加强与董事会、监事会和股东方的沟通，深入了解公司生产管理情况，充分发挥独立董事作用，维护公司整体利益，保护中小投资者的利益不受侵害，促进公司稳健发展，树立良好的上市公司形象。

请各位董事审议。谢谢大家！

各位股东：

本人xx，于20xx年9月份，根据组织任命，担任xx有限责任公司执行董事。我自担任公司执行董事以来，根据《公司法》、《公司章程》规定，严格履职，恪尽职守，充分发挥了执行董事在公司规范运行等方面的作用，维护了公司的整体利益和全体股东的合法权益。现将工作情况汇报如下：

**煤矿企业外部董事工作总结5**

20xx年9月，我就任xxxx银行董事长，在各级领导的指导下，认真履行职责，积极做好本职工作，较好地完成了自己负责的各项工作任务。现将履行岗位职责情况报告如下。

>一、忠于职守，认真负责

(一)认清形势，把握方向。村镇银行是新形势下农村金融的“朝阳产业”，截至20xx年三季度末，全国共组建村镇银行超过450家，九台农商行已发起设立13家。作为长春南关惠民村镇银行首任董事长，我充分体会到了紧迫感和危机感，必须要调动一切积极因素，规划设计好未来发展方向、阶段、步骤与保障措施，把长春南关惠民村镇银行做强、做精、做大，在长春南关惠民村镇银行发展史上留下浓墨重彩的一笔。

(二)统一思想，坚定信心。就职后，在班子成员基本稳定，人员配置逐步完善的情况下，我把统一思想观念，明确市场定位、发展战略和目标作为首要问题来抓。主持召开班子会议，将班子成员思想统一到总行对村镇银行的愿景上，统一到总行的发展战略和目标上，坚定发展信心，坚持宣传与服务并举，产品研发与市场营销并重的指导思想，突出村镇银行机制体制的特点，开好头、起好步。

(三)强化措施，夯实基础。在我行的起步和开局之年，带领全行一起克服国家宏观经济调控紧、开业时间短等诸多不利因素的影响，努力继续推进各项工作，各项业务指标完成情况良好。截止20xx年12月31日，我行各项存款余额为50358万元，完成计划112%;各项贷款余额7819万元，信贷资产五级分类全部是正常类贷款;完成中间业务收入万元;实现拨备前利润万元，完成指标103%。为我行20\_年的快速发展打下良好的基础。

(四)加强内控,严把风险。始终认真贯彻落实村镇银行管理部要求，坚持发展业务与风险防控并重。一是建立健全了本行的各项风险管理和内部控制制度。根据相关文件要求建立了风险评估规定的各项制度，初步构建全面风险管理模式和完整独立的风险管理体系。二是加大力度开展合规文化建设年活动和“三项整治”工作，制定了相关实施方案，全面部署了各项工作目标、措施和要求，确保增强制度的有效性和执行力，规范员工从业行为，严控相关领域操作风险、道德风险和信贷风险，努力实现依法、合规、稳健发展。三是加强案件防控能力，尤其对关键岗位进行有效控制，防止盗取客户资金、信贷诈骗等刑事案件，坚决遏制信息系统安全等重大责任性事件。年度内，我行未发生经济、刑事案件，无责任性事故和危害性事件，保持了和谐稳定的经营发展环境。

(五)以人为本，提升队伍。一是各项人事工作进展顺利，为业务发展提供了切实保障。积极与劳务派遣公司沟通合作，将各项人事关系捋顺，做到层次分明、逻辑清晰，完成了全体员工的合同签订工作，做到用工规范、有据可查;确定了正式员工的五险一金待遇水平，主动与长春市医保、社保、公积金中心进行沟通，目前，正式员工五险一金已全部缴存或补缴完毕。二是加强队伍建设，逐步提升员工综合素质。首先，针对新员工较多的实际情况，制定了一系列帮助员工快速成长的培训计划，有针对性的列出了培训时间表，先后组织十余次业务技能考试，使员工增强了学习业务的主动性和自觉性，培养了积极向上的意识，将理论学习与业务实践有机结合，切实提高员工的综合素质，其次，采取实习生现场跟班、内部经验交流、轮流担任大堂经理等多种方式充分发挥现有骨干员工的辅导和带动作用，迅速提高新员工业务水平和沟通能力。最后，完成各岗位员工配备工作。根据专业特长、胜任能力与性格特点落实了各人员的岗位，明确了各自岗位职责，努力做到“主动经营人才”，逐步实现人力资源管理从被动适应业务到以业务为导向的转型。

>二、攻坚克难，精益求精

我行成立不到一年，很多事情仍处于“摸着石头过河”阶段，在这种情况下，我带领全体员工始终坚持市场取向，遵循经济规律，迎难而上，严格管理，扎实工作，推动各项工作平稳快速发展。

(一)以身作则，亲力亲为。身为公司董事长，我首先模范遵守了公司各项操作规程和制度的规定，并且在各项业务开展方面，基本上都是亲力亲为，直接参与搞调查、作评审。一是对主要项目带领员工去考察、论证和分析，教导员工正确科学开展调查，注重培养训练员工，有时还利用个人资源做些题外调查、特别调查，力争做到调查客观、全面、准确，所收集的信息能真实反映情况。二是允许和鼓励所有员工参与业务评审，帮助和训练员工分析业务的可行性，找出风险点，拿出防范与化解风险的措施，教育和训练他们的思维方式、调查取证方法。三是在开展业务过程中，注重案例的分析、讲解，与他们一起在“干”中学，在“学”中干。四是不断加强业务学习。给别人一碗水，自己就必须有一桶水。上任以来，我十分注重业务学习，在繁忙的业务工作中，仍然始终坚持业务学习，不断充电，通过学习，不断拓宽知识领域，改善知识结构，增强理论指导解决实际问题的能力。

(二)穿针引线，搞好协调。我经常向上级监管部门领导汇报工作，各级领导也对我行的发展十分关注和和关心，经常对我行的业务工作进行了科学指导，同时，我还注重倾听班子成员和职工的意见与建议，能较好地将宏观政策向员工传达，将“上情下传”与“下情上达”有机结合，努力做好监管部门与股东、村镇银行管理部与员工、银行与企业的纽带。

(三)提炼内功，加强合作。一是把切实加强制度建设作为我行“提炼内功”的第一要务。借鉴总行成功经验与先进做法，特别注重开展建章建制工作，通过规范制度来规范公司运行、运转与运作，切实做到以制度管人，以制度约束人，用制度规范日常行为，做到办理每一事项都有制度可依，做到有章可循，依章办事。从目前开展的业务看，基本上处于安全无风险或者风险可控制状态。二是加强银保合作。在与担保公司合作过程中，我们本着“良性互动、平等互利、共同发展”的原则，开展实际有效工作。

>三、查找不足，借鉴经验

几个月来，各项工作还存在着一些差距和不足，主要有以下几个方面：一是精细化管理仍需加强，目前，我行处于起步阶段，金融服务能力和部分员工能力有待加强，部分工作还较为粗糙，没有形成合理的工作程序。下步工作将着重抓好操作规范、流程优化等工作，突出“链条短、速度快”的优势，进一步提高服务能力和工作效率。二是对先进经验的学习还不够及时，九台农商行已投资筹建13家村镇银行，每家都有各自的优势，尚没有及时吸收成功经验，缺乏深层次的研究，拟在近期加强与各兄弟村镇银行的沟通，进行调研学习，吸取成功经验，弥补我行不足。

我到长春南关惠民村镇银行工作4个多月了，时间不长，感受很多。各位班子成员和全行员工的努力工作、勤勉敬业深深感动着我。我自己有决心积极发挥自身优势，努力改正存在的缺点，不断充实完善自己，更加创造性地开展工作，为九台农商行及长春南关惠民村镇银行健康快速发展贡献自己的力量。

以上述职，请予评议。

**煤矿企业外部董事工作总结6**

不平凡的XX年即将过去，在这年末岁初的时候，我们怀着十分愉悦的心情，盘点着xx连锁有限责任公司一年来的收获。我作为公司的董事长、法人代表，也在认真地总结个人一年来的学习和工作，在xx局的正确领导下，我本着以服务农家店为根本，坚持树诚信、树形象、求创新、谋发展的经营理念，进一步加强内部管理，不断创新经营机制，感受到在上级领导的帮助、同事们的支持下自已取得进步的喜悦，感受到在工作中与各位同事共同努力取得成效的.自信，感受到在工作中因面对众多事务不能样样做好而留下的遗憾，感受到因能力有限面对管理工作如何更好的创新思路而留下的思索。回顾一年的工作，有成绩，也有不足。归纳为以下几个方面，向组织和同志们作一汇报。

>一、努力学习，不断提高领导水平和业务能力

企业是社会的细胞。要使企业在市场经济条件下的激烈竞争中发展壮大，就得不断学习，经常掌握党的路线方针、法规政策。一年来，我认真地记写学习笔记5000多字。力争使自己能够较多地了解、掌握党和政府的经济政策，了解市场动态。

其次是努力学习与企业经营有关的法律法规，如《合同法》、《劳动法》和新颁布的《劳动合同法》。

第三就是学习与经营有关的业务知识，尤其是企业管理方面的知识，如财务管理、劳资管理、超市管理、现代物流模式等。

学习方法：

一是从书本上学，读原著，全面领会精神实质。

二是向业务内行学习，带着企业存在的问题向其他领导和同志们请教，通过探讨、交流的方式，达到解决问题、提高业务知识的目的。

三是主动参加单位组织的集中学习，共同学习，一起讨论。

四是积极参加省、市、县主管部门举办的培训会，今年在县内，我公司参与举办的培训会一次，省、市主管部门组织外出参加培训会两次。通过多种形式的学习，开阔了眼界，增长了见识，提高了水平，增强了能力。

>二、竭尽全力，抓紧落实“万村千乡市场工程”

国家商务部实施“万村千乡市场工程”，目的是解决农民消费“不安全、不实惠、不方便”的问题，把现代流通理念引入农村，拉动内需，为社会主义新农村建设做贡献。我公司作为实施企业之一，借此良机，发展壮大自己，可以说是千载难逢。对此，我始终高度重视，放在各项工作的首位来安排

一是积极建设物流配送部。年初，分别在xx县、xx区3个县区各投资建设配送部一个，就近为外县区加盟店配送商品，为其提供方便快捷、热情周到的服务。

二是组织精兵强将，领导班子成员带队，在外县区工作的同志，长驻当地配送部，分组划片，深入村组开展工作。

三是按照省、市商务主管部门的规定和要求，舍得投入人力物力，做扎实细致的工作，扶持加盟店的改造，指导加盟店规范。

四是安排专人专车，巡回检查指导，提出合理的意见和建议，保持干净整洁的店容店貌，督促商品分类陈列，摆放整齐。

五是协助市商务局举办农家店店长培训会，宣传政策，加强沟通，提高业务水平和守法经营意识。今年我公司共发展加盟店xx多户，其中上半年经省、市验收合格xxx户，得到国家扶持资金xxx万元。下半年上报待批xxx户，据分析，将会比上半年验收合格的户数更多。

尤其是得知xx商贸有限公司放弃 “万村千乡市场工程”实施资格后，我积极与其联系，将他们的实施区域接了过来，直接增加了xx户加盟店，同时为明年扩大了xx区和xx区的实施区域。xx户加盟店可得到扶持资金xx万元，明年在这两个区域得到的实惠将更多。

>三、加强物流配送，提供周到服务

物流配送是实施“万村千乡市场工程”的关键环节，随着我公司实施区域不断扩大，加盟店的发展户数连续增加，直营超市一个接一个地建成开业，物流配送中心的业务量迅速增长，必须采取措施予以加强。

一是增添了xx辆新车，招聘了xx名司机和业务人员，直接从人力物力上予以加强。

二是划分片区，详细制定配送路线，实行电话访销，按访销计划送货，提高配送效率。

三是加强财务管理，xx名会计分单位负责结算，建立了严格的管理制度，完善了票据传递程序，实现了会计电算化，迅速准确地完成购进销出结算。

四是加强对配送人员的管理，教育这些同志不断改善服务态度，尽职尽责搞好商品配送和检查指导加盟店的工作。

五是认识到位，明确规定，凡是我公司配送的商品，实行当地市场最低价，切实做到质优价廉，让利于广大群众，这是各项措施中最为重要的一条。

**煤矿企业外部董事工作总结7**

(一)履职记录报送

建立专职外部董事履职记录报送工作责任制。其中,上述第(一)、(二)、(三)项内容由任职企业负责填写,经专职外部董事签字确认后报送;第(四)、(五)、(六)项内容由专职外部董事本人负责填写和报送。专职外部董事履职记录每半年报送一次。

(二)履职记录管理

市xxx负责专职外部董事履职记录的收集、审核和保管,建立专职外部董事履职工作台账。

**煤矿企业外部董事工作总结8**

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xx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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！