# 2024年企业建议书(精选13篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-03-31

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。企业建议书篇一结合公司目前现状...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**企业建议书篇一**

结合公司目前现状态，本人对公司今后发展提出如下几个方面改善建议。

第一、 核心团队建设

1. 组建核心团队，改善沟通方式和树立好团队价值观.

2. 提升公司阶段性目标实施，保证各部门的运作顺畅.

3. 提升执行力与奖惩制度实施，营造公正公平原则的工作氛围.

4. 剖析各部门存在问题，并提出解决方案.

第二、 人员管理

1. 加强员工责任心、基础技能与工作技巧培训.

2. 目标性完成人员招聘，确保门店编制建全.

3. 加强服务与销售方面的培训的提升.

第三、 销售管理

1. 明确门店每月销售目标，建立销售竟争氛围.

2. 制定季度式营销计划.完善供应链关系.

3. 开展品牌文化建设,推动服务为民的理念.

4. 结合门店消费环境,改善经营品种.

5. 坚持每期dm商品配制，安排人员派发dm传单辐射商业圈！

6. 发掘便利店存在特点，建立自营产品，提高销售毛利。

第四、 损耗控制

1. 建立有效的门店损益报表，严格控制营业损耗。

2. 清理门店死库存商品和滞销商品。

公司目前存在的实际问题很多，各个部门运作也不太顺畅，这个时候需要我们的核心团队去发挥关键性作用，从根本上想办法去解决目前存在的问题，保障各基层门店得到顺畅的运营，接下来工作重点将先围绕三个重点开展。

第一：销售团队培养预期时间：一个月

重新评估考核门店现有员工，经培训后，任对公司毫无认可度，工作散慢的员工坚决给予更换。安排人事招聘新员工入职，进行人员储备，培训，为公司注射新的活力。

第二：商品结构调整预期时间：两个月

便利店商品结构应“精”“简”需符合实际门店的消费环境，部分商品小类应简化至单品，避免小类单品过多，存压太多死存库存商品，从而导致资金运转不够流畅。

第三：建立自营产品体系，销售高毛利商品。建议向早餐，小吃零食，自制饮料、水果等方向。

**企业建议书篇二**

一、项目名称：

合资生产(经营)××××产品项目

项目主办单位：(企业名称)××××××

单位负责人：(厂长或经理)

二、兴办合资经营企业的理由：

从国内外技术上、产品质量上的差距，从利寻用外资、产品出口、培养人才、增加收益等方面，说明兴办中外合资经营企业的必要性和重要性。

三、中方合营者的情况：

介绍中方合营者的基本情况和兴办中外合资经营企业的有利条件，包括企业性质(国营或集体)、人员情况、技术力量、领导班子、固定资产、设备、场地、原有产品产量、产值、利润、产品出口等情况。

四、外国合营者的情况：

外国合营者公司名称、国别、资本、业务范围、规模、产品声誉、销售情况等。

五、合资经营主要内容：

(一)生产(经营)范围和规模。

(二)合营年。

(三)合资经营企业的地址、占地面积、建筑面积(新建、扩建、改造)。

(四)合资经营企业的职工总数和构成(工人、技术人员、管理人员)。

(五)投资总额、注册资本和各方出资比例。

(六)投资方式和资金来源：中方以土地使用权、建筑物、房屋、机器设备等作价的估算，现金投资(外汇、人民币)和来源(自筹、贷款、租赁);外国合营者以现金、机器设备、工业产权(专利权和商标权)或专有技术等作为出资，对其作价、估价方法和估算金额。

(七)产品技术性能及销售方向

合资经营企业的产品拟达到的技术水平，在国内外具有竞争能力，产品内外销比例的估计。

(八)生产(经营)条件

合资经营企业所需主要原材料、燃料、动力、交通运输及协作配套方面的近期和今后要求及已具备的条件。

(九)初步的技术、经济效益分析。

产品的性能和价格(内外销)、成本、收益估算。生产手段、生产效率提高程度。能源和原材料的节约效果。中外双方经济收益匡算：合营期间各方利润、项目投资利润率、投资回收年限的估算等。社会经济效益分析：合营期间的税收、劳动就业人数、技术水平的提高等。

六、项目实施计划：

何时进行技术交流、出国考察、编写可行性研究报告、组织洽谈、签约、施工、试车和投产等。

如属一次规划、分期实施项目，应列出分期工程的时间安排。

附件：

(一)邀请外国合营者来华技术交流计划。

(二)出国考察计划。

(三)可行性研究工作计划，包括负责可行性研究的人员安排;如须聘请外国专家指导或委托咨询的，要附计划。

注：报批项目建议书时，附件要齐全。

**企业建议书篇三**

尊敬的公司领导：

你们好!

关于老员工的福利待遇提升问题，公司目前一直停留在原有的层面，未得到很好的改善，就是老员工没有新员工的薪酬待遇高，一直影响老员工的积极性。

大老板jiekesen最近也有提出冲量不浪费的观念，试想：空降的新员工/所长到任的区域/营业所大多是有问题或销售量较低的区域，上级部门对他们的下达绩效目标相对稳定且增速较快的老员工所辖区域明显偏低，但薪资待遇却比新员工的高出很多。新人等三个月/半年后业绩不达标又要被调整掉重新招募人员，周而复始进入了恶性循环(1。业绩不达标;2。为了快速提升业绩市场费用也投入很多-----基本比成熟区域费比高;3。公司白出了那么高的薪资待遇也没得到很好的收获)浪费了资源和时间。

老员工因为知道公司的kpi及各项考核，所以在市场费用的投入和使用中都会很节省(冲量不浪费)，并且可以利用良好的终端客情为公司节省很多费用，以致有很好的效益产出;新进人员前期要重新建立客情，而且为了达成目标投入的费用往往都会比较高。

公司一直在提倡提升团队凝聚向心力，公司要持续发展就必须从基本面上改善留才计划，稳住老员工的心，不要只考虑新员工冷落了老员工结果弄得新进人员胜任不了工作老员工又离职另寻发展，最后得不偿失。

以上几点建议望公司领导考量。近几年来，在中共合肥市委，市政府的正确领导下，合肥市实施“工业立市”战略，实现了跨越式发展。然而，一些招商引资企业出现了“招工难”的状况。而合肥市职业学校的毕业生大都流向上海、苏州、深圳等地，即使学校再三动员，他们也不愿意到合肥的企业就业。究其原因：一是合肥的企业工资偏低;二是试用长达一年甚至一年以上;三是不安排住宿;四是没有员工食堂。员工所拿工资偏少，而在外租住房，用多花费较大，导致员工“招不进，稳不位”。

综上所述，为了让职业学校给招商企业输送更多的技能型人才，为合肥市的“工业立市”战略作出积极的贡献，建议市有关部门对现有企业进行检查，对员工工资福利待遇不达标的限期改进。

此致

敬礼

xxx

20xx年xx月xx日

**企业建议书篇四**

信用评级(credit rating)，又称资信评级，是一种社会中介服务为社会提供资信信息，或为单位自身提供决策参考。信用评级最初产生于20世纪初期的美国。1902年，穆迪公司的创始人约翰·穆迪开始对当时发行的铁路债券进行评级，后来延伸到各种金融产品及各种评估对象。 信用评级机构 国际公认的信用评级机构只有三家，分别是穆迪、标准普尔和惠誉国际。在国内，信用评级机构的设立需要主管部门中国人民银行批准、备案。目前，在中国人民银行备案的评级机构有80余家，但90%以上为区域性信用评级机构，且均无资本（证券）市场信用评级资质。国内同时具备中国人民银行、证监会、发改委等各政府部门颁发的全牌照的信用评级机构仅有5家，分别为中诚信、联合信用、大公国际、东方金诚和上海新世纪。其中，东方金诚、上海新世纪市场份额相对较小，而联合信用、大公国际、中诚信占据了国内评级业务80%以上的市场份额。当前，一些通过百度推广获取中小企业信用需求的所谓“信用评价机构”，如中国资信评估网、中国中小企业协会信用中心等，以北京的居多，根本不具备信用评级资质，且随便制定信用评级的行业标准，从而给信用评级市场带来了较多的负面或不良影响。

二、企业资信评级的作用

1、在市场经济环境下，企业必须树立自身的信用形象

市场经济就是信用经济，信用是市场经济运行不可或缺的一环，维护和发展信用关系是保护社会经济活动秩序的重要前提。随着社会主义市场经济的发展和我国资本市场机制的逐步建立与完善，企业信用问题越来越受到政府、社会、企业的关注。《关于国民经济和社会发展第十一个五年计划纲要》中明确提出要“以完善信贷、纳税、合同履约、产品质量的信用记录为重点，加快建设社会信用体系，健全失信惩戒制度”。因此，企业必须重视自身的信用状况。

2、信用是企业的无形资产，是企业从事各种业务的基本条件

信用等级是所有企业在市场经济活动中真实而可靠的通行证。企业的各项筹资行为和经营活动，都需要企业与社会建立一种信用关系，企业信用等级的高低在这种信用关系的形成和延续中起着关键作用。目前，企业资信评估结果已广泛应用于发行企业债券、贷款、投标、商业谈判等领域。

3、企业投标需要提供资信证明

企业开拓市场的基本方式是进行投标。中石油、中石化、国家电网等相当多的单位在招标中要求客户提供由中国人民银行认可的第三方机构出具的资信等级证明，与此同时，资信等级作为招投标活动中的加分项也越来越多的收到投标企业的重视。随着信用体系建设的不断完善，特别是我国加入世贸组织后，按照国际惯例，由中国人民银行认可的专业资信评级机构评级投标企业的资信等级将成为市场主流。

强的可比性。在招投标过程中，有较强的可比性的资信等级才能发挥其应有的作用。

4、资信评级对招投标的重要意义

目前，我国已基本建立了项目招投标制度。在招投标过程中，投标人的资质是十分重要的，其中投标人的资信等级是重要的信用资质。投标人的资信等级是指由资信评级机构对投标人如期还本付息能力和履行有关承诺的能力及可信任度的综合评估。资信等级越高，其风险越小，偿债和履行有关承诺的能力和意愿越高。只有具备一定资信等级的企业，其中标后履约的风险才能得到适当控制，才能促进项目的顺利建设。当前，我国不少地区建筑施工企业在投标中大部分都要提供资信证明，在部分政府部门的招标中也要求投标企业提供资信等级证明，把投标企业的资信等级作为评标的一项内容来考核。

三、招投标企业信用等级的设置及其含义

（一）等级划分

企业资信等级划分为三等九级，符号表示为：aaa、aa、a、bbb、bb、b、ccc、cc、c，每个等级可用“+”、“-”符号进行微调，表示略高或略低于本等级，但不包括aaa+。

（二）等级含义

c级：企业未来经营与发展受内外部不确定因素的影响很大；基本处于恶性循环状态，促使企业经营及发展走向良性循环状态的内外部因素极少，几乎不可能履约。

四、招投标企业信用分析的重点

招投标企业资信分析内容主要包括：产业分析、基础素质分析、经营管理分析、财务分析和外部支持等。

五、招投标企业资信评级过程

资信评级工作持续的时间，根据企业规模及复杂程度不同，一般需要2~3周。如企业对进度另有要求，我们将调整进度安排，保证按期完成资信评级工作。

资信评级工作的基本过程如下：

六、资信评级收费标准

七、联合信用管理有限公司简介

联合信用管理有限公司（简称“联合信用”）是经国家工商局核准，于20xx年1月在北京成立的全国性专业信用服务机构，注册资本1.36亿元，在全国设有33家分支机构，是目前我国最大的信用服务机构之一，控股股东天津泰达集团。联合信用拥有在信用服务（评级、征信等）领域特许经营的全部业务资质，业务领域涵盖资本市场评级、信贷市场评级、各类市场主体征信、区域和行业信用体系建设及风险管理咨询、培训服务等，能够为客户提供一系列的综合性信用服务，已在我国形成了强有力的品牌影响力，为客户提供扶持资金辅导、融资服务等信用咨询（综合性）服务。

联合信用管理有限公司：联合资信评估有限公司、联合信用评级有限公司拥有中国人民银行、证监会、财政部、发改委等相关监管部门认可的全部资本市场评级业务资质，主要从事公司债、企业债、短期融资债券、中期票据等信用评级业务，多年来债券市场信用评级业务占有率始终位居首位。

联合信用管理有限公司青岛分公司（简称“青岛分公司”）是联合信用在山东的分支机构，主要负责地区资本市场和信贷市场的评级业务。近十年来，以工商企业、担保工商、小额贷款公司和招投标企业信用评级等为主营业务，在联合信用总公司及中国人民银行的领导下，实现了规范、稳定的发展。

（一）资质与业绩

联合信用具备中国人民银行、证监会、国家发改委等各监管部门认可的信用（信息）评级业务资质，具体如下：

10、国统计局：国家统计局20xx年颁发的“涉外调查许可证”

主要业绩

1、债券评级：公司债、企业债、中期票据、短期融资债券等信用评级，服务单位覆盖中国石油、中国石化、大秦铁路、许继电气、山东黄金、南山集团、青岛港、烟台港、中国铝业、浦发银行和城投公司等上千家国内的大中型企业，根据银行间交易商协会统计显示，20xx年资本市场信用评级市场占有率29.95%，资信评级业务量位居市场前一。

2、借款企业、中小企业主体信用评级

联合信用借鉴国外先进评级技术，结合国内实际建立了一整套拥有自主知识产权的信用评级体系，并在北京、上海、天津、重庆、山东、福建、海南、山西、四川、湖北、江苏、浙江、河北、河南、广东、安徽、陕西、深圳、辽宁、吉林、黑龙江等21个省市开展了借款企业、中小企业信用评级业务，年评级业务量达7000家以上，居国内同行业首列。

3、担保机构、小额贷款公司信用评级

联合信用于20xx年首创国内担保机构信用评级业务，并在北京、广东、四川、江苏、浙江、吉林、辽宁、湖北、安徽、山东、山西、河北、青岛等13个省市开展了担保机构、小额贷款公司信用评级业务，累计评级业务量近5000家次，市场占有率为40%，位居全国第一。

4、联合信用与天津、吉林、辽宁、山东、山西、湖北等地的农村信用联社、城市商业银行等中小金融机构在借款客户评级、债项评级、贷款五级分类、信贷风险防范体系、信用评价体系设计、信贷人员培训等业务领域建立了广泛的合作关系，目前合作金融机构达30余家。

5、征信业务

联合信用征信业务目前已形成了由总部及全国30余家分支机构组成的行销、作业网络。在企业征信业务方面，已成功地为近千家国内外知名企业、金融机构、上市公司等提供了专业的信用评价报告、专项商务调查及企业风险管理整体解决方案等全系列产品及服务；在个人征信业务方面，已为国内部分省市的商业银行提供了几万份个人信用报告及应收账款专项报告，得到了合作金融机构及主管部门的高度评价，是国内业务规模最大的个人征信社会中介机构。

6、其他信用信息服务

（二）网站查询

联合信用管理有限公司及子公司具体情况，可通过网站详细查询：

**企业建议书篇五**

xxx：

拥有健康、快乐是每个人的梦想，当我们井然有序的工作、幸福安康的生活时，就在我们身边，一位不幸的同事却在无助中挣扎，一个不幸的家庭正遭受着身心的巨大折磨，她就是杭州站的小伙伴徐静。

作为杭州公司六年之久的老员工，徐静在4月1日诞下男婴的几天后，出现剧烈头痛和面部抽搐的症状，后被急诊确认为脑部存有肿块，生产后第6天进行了紧急脑肿块切除手术。经过诊断，该肿块为胶质母细胞瘤，需安排进一步的治疗。然而，高额的医药费给她的家庭带来了沉重的压力，此时的.他们万分焦灼，已无法承受生命之痛。目前，杭州公司已自发组织募捐，共筹集到捐款人民币20xx0元。

公司上下，皆为一家，同为家人的我们能为她做点什么呢？现三六五网工会向全体员工发出爱心捐款倡议，积极发扬“一方有难，八方支援”的人道主义精神，为徐静献上一份真挚的爱心。捐款不论多少，量力而行，完全自愿，望全体365小伙伴积极行动起来，伸出援助之手，给予这个刚拥有小宝宝的家庭最实际的帮助！希望徐静早日战胜病魔，坚强的渡过生命的难关！

**企业建议书篇六**

项目名称、项目的主办单位及负责人。中外合作各方的名称、国别和资金信用情况、业务范围、规模、产品声誉、销售情况等。兴办合资企业的理由。从国内技术上的差距，产品质量上的差距，外引内联市场的需要，销售渠道和利用国外资金等方面来说明兴办合资企业项目的重要性和必要性。

项目主要内容：

１.生产和经营的规模和范围；

２.合资经营的年限；

３.合资企业的地址、占地面积、建筑面积（包括新建、改建或扩建）；

４.合资企业所需的职工人数，包括技术人员和管理人员；

５.投资总额、注册资本和各方出资比例；

６.投资方式和资金来源；

７.产品的技术性能及销售方向：

９.初步的技术、经济效益分析。

如属一次规模分期实施项目，应列出分期工程的时间安排。

主要附件：

１.合营各方合作的意向书；

２.外商资信调查情况表；

３.国内外市场需求情况的初步调研和预测报告，或有关主管部门对产品 安排的意见；

４.有关主管部门对主要原材料（包括能源、交通等）安排的意向书；

５.有关部门对资金安排的意向书。

**企业建议书篇七**

尊敬的公司：

贵企业在多年的经营活动中，可能由于各种原因，逐渐形成了大量未及时清理的应收账款，致使贵企业的大量流动资金被他人占用，严重制约了贵企业的正常生产经营活动。

以王现辉律师为首页的律师团队(以下简称“律师团队)多年以来接受了数以百计的企业清欠委托，为客户成功地清收了大量的在外欠款，在企业债权清欠方面积累了丰富的经验，同时摸索出一套行之有效的清欠方案。我律师团队特地向贵企业介绍这项服务方案，为贵企业提供债权清收法律服务。

(1)尽职财产调查;

(2)代为申请诉前、诉中财产保全;

(3)代理参加诉讼;

(4)代为申请强制执行、调查被执行人财产线索、协助法院执行。

(1)本律师团队先与委托人分析有关资料，包括《购销合同》、《欠条》、《还款计划》、《担保合同》、欠条转账凭证及结算凭证等，就清欠事宜与律师、律师事务所签订委托合同，并签署授权委托书后，律师即可投入工作。

(2)律师审慎调查。包括调查债务人的主体资格、社会背景、生产经营及资产现状、动产、不动产、无形资产、其他债权等状况，收集掌握债务企业目前的第一手材料，为清欠工作奠定基础。在审慎调查的基础上，制定有效的清欠方案。

(3)协商谈判阶段。在前期调查准备工作充分、全面地完成之后，我们向债务人发出《法律意见书》或《律师函》，促使债务人主动履行债务，或促成还款谈判。律师参加谈判，并制定谈判方案，解决谈判中的法律事务，争取和债务人达成《还款协议》，促使债务人诉前主动履行债务，减少和避免诉讼成本，维护双方和睦关系，最大限度地争取以和解的方式收回欠款。

(4)诉讼准备阶段。在与债务人协商谈判的同时，根据具体情况及时采取诉前财产保全措施，及时冻结查封债务人的财产，争取诉讼的主动权。

(5)诉讼阶段。及时提起诉讼，争取在短时间胜诉结案或与债务人达成庭内调解协议。

(6)代理参加执行程序。对有能力、有条件的债务企业，应力争一次性收回全部欠款;暂时无力清偿全部欠款的债务企业，应力争在确定的时间内，分期分批收回应收账款;对于债务企业被吊销营业执照、人去楼空的，又符合一定条件的，依法追加公司股东为被执行人;对于债务人因破产、注销等客观原因穷尽执行措施仍无法收回欠款的，我方所取得相关法律文件，作为企业核销账目的依据，且能够为主管部门、税务部门等机关所认可。在执行过程中，我所密切与执行法院联系接触，就追加、变更被执行人出具律师意见，最大限度地增强执行力度，参加财产评估、拍卖或变卖，确保执行款的及时收回，最大限度维护委托人的合法权益。

我方律师在办理清欠业务时，将定期向委托人通报清欠工作的进展，及时听取客户的建议和意见。

(1)指派专门人员保持与我律师团队联系，全面配合我方工作。

(2)全面提供债权有关资料，包括《购销合同》、《欠条》、《还款计划》、《担保合同》、欠条转账凭证及结算凭证等，详细介绍各项债权的有关情况，及时回复我们律师团队就案件相关问题的咨询，配合我们的调查取证工作。

(3)就每个案件，分别出具委托书等相关文件，明确代理权限、代理范围。

(4)准备诉讼材料，包括“法人营业执照”复印件、“法定代表人身份证明”和相关证据、委托书、诉讼费等。

根据案件的难易和可能耗费的律师劳动，律师费由双方协商确定为(选择)：

(1)固定收费方式：按照货款总数的5%收取律师费用，出差车旅开支按照实际支出报销。

(2)风险代理方式：按照执行或协商到位货款的30@收取。

(3)固定收费+风险代理方式：先按照货款总数收取2%—5%的开支，等回收成功再收取15%的律师费用。

**企业建议书篇八**

现在，随着科技水平的提高和人口的.膨胀，人们对各种产品的需求量增多和对产品质量要求的提升，带动了制造业和服务业的发展，同时成为提高我国gdp的重要因素。

但各种名目繁多的工厂，如雨后春笋般冒出来，也造成了产品生产过多，消费滞后的现象。而且，大多数新出现的企业为了节省开支和技术水平的限制，导致生产出来的产品质量大多良莠不齐，深受消费者诟病，此外，工厂排出的废气造成了城市大气污染，还有些企业为节省开支偷排污水，这些都加剧了环境破坏。

我认为，有关政府部门可以针对“绿水青山就是金山银山”这条宗旨，做出以下方面的改进：

1、关停一批三无企业和亏损较大的企业，除了减少污染源外，同时也可以对其他不合法企业起到震慑作用。

3、可以将一些较小的企业合并到较大的企业中去，并对一些做的很好的企业予以政府的奖励。

4、加强对企业人员环境意识的培养，可以由政府出钱办一些培训班，同时把培训考核作为相关评优评先的有效凭证。

我相信，如果这些建议可以得到采纳，杭州市的未来将变得更美好。

**企业建议书篇九**

一、建议董事会确定一个短期的战略目标，因为企业的战略目标决定着企业的作为。

二、选配一个高素质的领导班子, 企业发展的战略目标决定企业要选配一个什么样的领导班子与这个目标相适应。一个建立在现实基础上的,企业发展战略目标确定之后, 领导企业实现这个目标的班子的整体素质, 就是企业成败首要的决定性的因素。企业领导班子的整体素质主要包括思想道德水准, 领导决策能力, 专业技术水平, 廉洁自律能力和奉公敬业精神等方面。做为一个按照现代企业制度创建起来的新企业能不能发展起来, 能发展到什么程度, 无论是企业内部, 还是企业外部, 主要都是看你企业高层人员整体素质怎么样, 企业高层人员的.整体素质高, 预示着企业的未来有希望和前途, 一个有希望和前途的企业, 政府自然愿扶持, 朋友敢帮忙, 伙伴愿合作, 人才愿加盟, 员工有干劲。否则, 则相反。

三、领导班子必须要带出一支适应企业发展目标要求的中层领导及产业工人队伍, 这是企业发展战略目标得以全面实现的基本保障。

四、企业要不断改进和完善经营机制, 向机制要发展,要效益。

五、企业必须走靠科技和人才兴企之路, 向科技和人才要发展、要效益。重视科技, 重视人才是企业低投入、高产出, 在激烈的市场竞争中长胜不衰,保持持续和快速发展的重要保证。

六、企业要认真研究, 积极争取和充分利用政策, 向政策要发展、要效益。

七、为了保证企业发展阶段的战略目标的实现，建议主要采取以下各项措施：

1、实现两个转变

一是在企业的治理机制上，由原来单一企业的治理机制转变为由董事会和公司共同治理。

二是在经营层次上，由原来的产品经营逐步转变为资本经营。

2、实施二大战略

一是实施以水泥高新技术应用为支撑的增产、提质、降耗、利废增效战略； 二是实施以招标采购为重点，以抑价增效为目标的阳光工程战略。

3、建全四个体系

一是建全从原料采购到产品出厂全过程的质量保证体系；

二是建全从物资采购计划、采购、入库、仓储管理到出库领用全过程的物资管理责任体系；

三是建全适应企业运行机制要求的财务核算与财务管理体系；

四是建全企业规章制度管理与监督体系。企业规章制度监督体系分三个层次，即行政监督、专业监督和综合监督，董事会向企业派驻企管监察员，监察企业规章制度完善和实施情况。

4、完善五个机制

二是完成市场价格到算，目标成本否决机制；

三是完善工资分配机制，高级管理人员实行年薪工资，每月发保底生活费，年终根据效益指标和各自的责任指标完成情况一次性兑现年薪工资；中层以下管理人员实行职务工资，每月按照各自承担的经济指标和责任指标完成情况，逐月考核兑现；操作人员实行岗位工资，对全厂的操作岗位进行测评，按技术难易和苦脏累程度把岗位分成若干类别，对个别岗位工资不合理的要进行适当调整。

四是完善人事管理机制。对中层以下管理人员的基本用人原则和制度是“三公”竞争上岗，对不具备竞争上岗条件的采取总经理直聘的办法上岗，上岗后试用期三个月，三个月后不称职的给予解聘。

五是完善企业内部经济技术指标承包机制。

5、抓好六项重点工作

一是重点抓好企业的综合治理、达产达标工作；

四是重点抓好对员工的分层次培训工作；

五是重点抓好对员工的家庭化管理工作；

六是重点抓好各项优惠政策的研究、争取和落实到位工作。

以上建议如有不妥请指教，谢谢

**企业建议书篇十**

各方本着加强经济合作和技术交流的愿望，引进先进的管理理念、设备、技术和科学管理方法，提高产品品质，扩大生产能力，使产品在市场上更具竞争力，使合资各方都能获得满意的经济效益，同时为国家增加外汇收入。

合资公司为中外合资有限责任公司，合资各方以各自认缴的出资额对合资公司的债务承有限责任，按注册资本的比例分享利润和分担风险及亏损。

1、机械零配件、气动元件、汽车零配件、液压胶管总成的制造、加工、销售、研发；

2、自营和代理各类商品和技术的进出口(但国家限定经营或禁止进出口的商品和技术除外)。

生产规模：年产值为陆佰万美元。

a、中方：

1、名称：(以下简称甲方)

法定地址：，国籍：中国

专业从事相关产品的制造加工销售，拥有较强的经济实力，经营状况良好。

2、名称：(以下简称乙方)

法定地址：国籍：中国

专业从事相关产品的制造加工销售，拥有较强的经济实力，经营状况良好。

b、外方(以下简称丙方)：

名称：

法定地址：。

丙方长期从事与本合资企业相关的业务，拥有一定的销售渠道，具有一定的经济实力，信誉良好。

　总投资18.75万美元，注册资本18.75万美元，折合人民币壹佰伍拾万元整。

甲方：出资8.4375万美元，占注册资本的45％，以人民币折合美元投入。

乙方：出资5.625万美元，占注册资本的30％；以人民币折合美元投入。

乙方:出资4.6875万美元，占注册资本的25％，以美元现汇投入。

限为20年，以后经合资各方提议，董事会通过，报中国有关审批机构批准，可以延长。

xxx

20xx年xx月xx日

**企业建议书篇十一**

(四).调研模块：

1.总论：

(1).项目提出的背景;(2).项目概况;(3).问题及建议;

2.市场预测

(1).市场现状分析;(2).产品供需预测;(3).价格预测;(4).竞争力分析;(5).市场风险分析。

3.资源条件分析

(1).资源可利用量;(2).资源品质情况;(3).资源赋存条件;(4).资源开发价值。

4.资源开发价值

(1).建设规模产品方案构成;(2).建设规模与产品方案选;(3).推荐的技术方案与产品方案;(4).现有设施利用情况。

5.场址选择

(1).场址现状;(2).场址方案比较;(3).推荐的场址方案;(4).现有场地的利用情况。

6.技术方案，设备方案和工程方案

(1).技术方案选择;(2).主要设备方案选择;(3).工程方案选择选;(4).优化最佳。

7.原材料、燃料供应

(1).主要原材料的供应方案;(2).燃料的供应方案;

8.总图、运输与辅助公用工程

(1).总图布置方案;(2).场内外运输方案;(3).公用工程与辅助工程方案;(4).对比现有公用设施的综合利用。

9.节能措施

(1).节能措施;(2).能耗指标分析;

10.节水措施

(1).节水措施;(2).水耗指标分析;

11.环境影响评价

(1).环境条件调查;(2).影响环境因素分析;(3).环境保护措施。

12.劳动、安全、卫生消防

(1).危险因素与危险程度分析;(2).安全防范措施;(3).卫生保健措施;(4).消防措施。

13.组织机构与人力资源配置

(1).组织机构设置其适应性分析;(2).人力资源配置;(3).员工培训。

14.项目实施进度

(1).建设工期;(2).实施进度安排;(3).工序的衔接。

15.投资估算

(1).建设投资估算;(2).流动资金估算;(3).投资估算表。

16.融资方案

(1).融资的组织形式;(2).资本金筹措;(3).债务资金筹措;(4).融资方案分析。

17财务评价

(1).财务评价基础数据与参数选取;(2).销售收入与成本费用估算;(3).财务评价(4).盈利能力分析;(5).偿债能力分析(6).不确定性分析;(7).财务评价结论。

18.国民经济评价

19.社会评价

(1).项目社会影响分析;(2).项目所在地区适应性分析;(3).社会风险分析。

20.风险分析

(1).项目主要风险识别;(2).风险程度分析;(3).防范风险对策;

21.研究结论与建议

(1).推荐总体方案总体措施;(2).推荐方案优点缺点描述;(3).主要对比方案。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**企业建议书篇十二**

信用评级(creditrating)，又称资信评级，是一种社会中介服务为社会提供资信信息，或为单位自身提供决策参考。信用评级最初产生于20世纪初期的美国。1902年，穆迪公司的创始人约翰·穆迪开始对当时发行的铁路债券进行评级，后来延伸到各种金融产品及各种评估对象。信用评级机构国际公认的信用评级机构只有三家，分别是穆迪、标准普尔和惠誉国际。在国内，信用评级机构的设立需要主管部门中国人民银行批准、备案。目前，在中国人民银行备案的评级机构有80余家，但90%以上为区域性信用评级机构，且均无资本（证券）市场信用评级资质。国内同时具备中国人民银行、证监会、发改委等各政府部门颁发的全牌照的信用评级机构仅有5家，分别为中诚信、联合信用、大公国际、东方金诚和上海新世纪。其中，东方金诚、上海新世纪市场份额相对较小，而联合信用、大公国际、中诚信占据了国内评级业务80%以上的市场份额。当前，一些通过百度推广获取中小企业信用需求的所谓“信用评价机构”，如中国资信评估网、中国中小企业协会信用中心等，以北京的居多，根本不具备信用评级资质，且随便制定信用评级的行业标准，从而给信用评级市场带来了较多的负面或不良影响。

二、企业资信评级的作用

1、在市场经济环境下，企业必须树立自身的信用形象

市场经济就是信用经济，信用是市场经济运行不可或缺的一环，维护和发展信用关系是保护社会经济活动秩序的重要前提。随着社会主义市场经济的发展和我国资本市场机制的逐步建立与完善，企业信用问题越来越受到政府、社会、企业的关注。《关于国民经济和社会发展第十一个五年计划纲要》中明确提出要“以完善信贷、纳税、合同履约、产品质量的信用记录为重点，加快建设社会信用体系，健全失信惩戒制度”。因此，企业必须重视自身的信用状况。

2、信用是企业的无形资产，是企业从事各种业务的基本条件

信用等级是所有企业在市场经济活动中真实而可靠的通行证。企业的各项筹资行为和经营活动，都需要企业与社会建立一种信用关系，企业信用等级的高低在这种信用关系的形成和延续中起着关键作用。目前，企业资信评估结果已广泛应用于发行企业债券、贷款、投标、商业谈判等领域。

3、企业投标需要提供资信证明

企业开拓市场的基本方式是进行投标。中石油、中石化、国家电网等相当多的单位在招标中要求客户提供由中国人民银行认可的第三方机构出具的资信等级证明，与此同时，资信等级作为招投标活动中的加分项也越来越多的收到投标企业的重视。随着信用体系建设的不断完善，特别是我国加入世贸组织后，按照国际惯例，由中国人民银行认可的专业资信评级机构评级投标企业的资信等级将成为市场主流。

强的可比性。在招投标过程中，有较强的可比性的资信等级才能发挥其应有的作用。

4、资信评级对招投标的重要意义

目前，我国已基本建立了项目招投标制度。在招投标过程中，投标人的资质是十分重要的，其中投标人的资信等级是重要的信用资质。投标人的资信等级是指由资信评级机构对投标人如期还本付息能力和履行有关承诺的能力及可信任度的综合评估。资信等级越高，其风险越小，偿债和履行有关承诺的能力和意愿越高。只有具备一定资信等级的企业，其中标后履约的风险才能得到适当控制，才能促进项目的顺利建设。当前，我国不少地区建筑施工企业在投标中大部分都要提供资信证明，在部分政府部门的招标中也要求投标企业提供资信等级证明，把投标企业的资信等级作为评标的一项内容来考核。

三、招投标企业信用等级的设置及其含义

（一）等级划分

企业资信等级划分为三等九级，符号表示为：aaa、aa、a、bbb、bb、b、ccc、cc、c，每个等级可用“+”、“-”符号进行微调，表示略高或略低于本等级，但不包括aaa+。

（二）等级含义

c级：企业未来经营与发展受内外部不确定因素的影响很大；基本处于恶性循环状态，促使企业经营及发展走向良性循环状态的内外部因素极少，几乎不可能履约。

四、招投标企业信用分析的重点

招投标企业资信分析内容主要包括：产业分析、基础素质分析、经营管理分析、财务分析和外部支持等。

五、招投标企业资信评级过程

资信评级工作持续的时间，根据企业规模及复杂程度不同，一般需要2~3周。如企业对进度另有要求，我们将调整进度安排，保证按期完成资信评级工作。

资信评级工作的基本过程如下：

六、资信评级收费标准

七、联合信用管理有限公司简介

联合信用管理有限公司（简称“联合信用”）是经国家工商局核准，于20xx年1月在北京成立的全国性专业信用服务机构，注册资本1.36亿元，在全国设有33家分支机构，是目前我国最大的信用服务机构之一，控股股东天津泰达集团。联合信用拥有在信用服务（评级、征信等）领域特许经营的全部业务资质，业务领域涵盖资本市场评级、信贷市场评级、各类市场主体征信、区域和行业信用体系建设及风险管理咨询、培训服务等，能够为客户提供一系列的综合性信用服务，已在我国形成了强有力的品牌影响力，为客户提供扶持资金辅导、融资服务等信用咨询（综合性）服务。

联合信用管理有限公司：联合资信评估有限公司、联合信用评级有限公司拥有中国人民银行、证监会、财政部、发改委等相关监管部门认可的全部资本市场评级业务资质，主要从事公司债、企业债、短期融资债券、中期票据等信用评级业务，多年来债券市场信用评级业务占有率始终位居首位。

联合信用管理有限公司青岛分公司（简称“青岛分公司”）是联合信用在山东的分支机构，主要负责地区资本市场和信贷市场的评级业务。近十年来，以工商企业、担保工商、小额贷款公司和招投标企业信用评级等为主营业务，在联合信用总公司及中国人民银行的领导下，实现了规范、稳定的发展。

（一）资质与业绩

联合信用具备中国人民银行、证监会、国家发改委等各监管部门认可的信用（信息）评级业务资质，具体如下：

10、国统计局：国家统计局20xx年颁发的“涉外调查许可证”

主要业绩

1、债券评级：公司债、企业债、中期票据、短期融资债券等信用评级，服务单位覆盖中国石油、中国石化、大秦铁路、许继电气、山东黄金、南山集团、青岛港、烟台港、中国铝业、浦发银行和城投公司等上千家国内的大中型企业，根据银行间交易商协会统计显示，20xx年资本市场信用评级市场占有率29.95%，资信评级业务量位居市场前一。

2、借款企业、中小企业主体信用评级

联合信用借鉴国外先进评级技术，结合国内实际建立了一整套拥有自主知识产权的信用评级体系，并在北京、上海、天津、重庆、山东、福建、海南、山西、四川、湖北、江苏、浙江、河北、河南、广东、安徽、陕西、深圳、辽宁、吉林、黑龙江等21个省市开展了借款企业、中小企业信用评级业务，年评级业务量达7000家以上，居国内同行业首列。

3、担保机构、小额贷款公司信用评级

联合信用于20xx年首创国内担保机构信用评级业务，并在北京、广东、四川、江苏、浙江、吉林、辽宁、湖北、安徽、山东、山西、河北、青岛等13个省市开展了担保机构、小额贷款公司信用评级业务，累计评级业务量近5000家次，市场占有率为40%，位居全国第一。

4、联合信用与天津、吉林、辽宁、山东、山西、湖北等地的农村信用联社、城市商业银行等中小金融机构在借款客户评级、债项评级、贷款五级分类、信贷风险防范体系、信用评价体系设计、信贷人员培训等业务领域建立了广泛的合作关系，目前合作金融机构达30余家。

5、征信业务

联合信用征信业务目前已形成了由总部及全国30余家分支机构组成的行销、作业网络。在企业征信业务方面，已成功地为近千家国内外知名企业、金融机构、上市公司等提供了专业的信用评价报告、专项商务调查及企业风险管理整体解决方案等全系列产品及服务；在个人征信业务方面，已为国内部分省市的商业银行提供了几万份个人信用报告及应收账款专项报告，得到了合作金融机构及主管部门的高度评价，是国内业务规模最大的个人征信社会中介机构。

6、其他信用信息服务

（二）网站查询

联合信用管理有限公司及子公司具体情况，可通过网站详细查询：

**企业建议书篇十三**

19xx年，中国平安保险公司在变革方面有一个大手笔——聘请麦肯锡为之作企业诊断。

平安与之深入合作的咨询项目包括：发展平安寿险成为国际一流的寿险公司、加强投资管理功能以追求快速增长以及全面提升平安集团人力资源管理效能等三个方面。

其中，人力资源改革包括三个主要思想：一、将人事管理转化为动态的、充满活力的人力资源管理，并将人才作为一种资源来使用和开发。

二、强调个人发展与公司发展相统一：人力资源改革着重于激发员工不断提高素质，发挥潜能，同时公司也为优秀的员工提供晋升机会，实现员工的生涯规划和公司远景相结合，让优秀的员工最大限度地为公司发展作出贡献。

三、强调考核和活力，使每个人都有压力和动力，使平安员工成为“诚实、信任、进取成就”的优秀员工，使平安成为“团结、活力、创新、学习”的优秀组织。

透明的管理：总经理接待日

总经理接待日“是深圳平安人寿保险公司的一项制度化管理，总经理室4位成员每人轮一周，用一个下午的时间直接面对一线员工和客户，听他们反映问题，根据谈话记录，建立反馈追踪表，该落实的落实，该调查的调查并反馈结果。

在第一个总经理接待日中即发生了较激烈的争论，而深圳平安人寿的管理者认为，”碰撞“对于一个充满活力的企业来说，是必要的，必须的，可在多角度的碰撞中发现淤积的问题、症结，明白分歧所在，从而产生整合力。

以下是总经理接待日的几个场景：

员工：希望公司今后制订政策时能够多与基层主任接触，以往有些政策没有建立在了解市场的基础上。

我们与公司是平等的代理关系。

总经理：这是我们争论的焦点。

你们把自己作为代理人，就往往不能与公司站在同一个角度看问题。

如果你们把自己看成公司的一员，很多问题就容易统一。

我们公司可能不是最好的公司，但我认为是最透明的，最民-主的。

我们所面临的问题，一定能够解决，矛盾始终会出现，你们提出的这些问题，能解决的我们解决，不能解决的，该向上反映的我们放映。

我不会讲道理，我也是业务员出身。

员工：公司资产质量、资金管理方面的优势能否及时反映到我们业务界，我们很需要。

公司服务于业务员，这种说法对不对?总经理：这不对，我们的内勤外勤最终都对客户服务，公司的内勤外勤服务对象是统一的。

聚光原理：提交合理化建议

今天的企业组织要想取得成功，必须反映迅速、灵活，且不断改进。

针对19xx年公司的实际情况，总结不足，对落后的思想，过时的制度，陈旧的管理办法和不合理的岗位设置，提交”合理化建议“，为公司的发展进有益之言。

这次”合理化建议“征集活动得到了员工的热情响应。

前后共收到”合理化建议“六十多份。

有人运用”二八定理“，指出保险公司应特别注重绩优业务员的.留存问题、绩优业务员的进一步成长问题、绩优业务员对公司同仁的影响问题，给管理者提供了许多新的思路。

许多员工提出品牌维护观点，建议加强公司整体行为，在树立公司形象、宣传公司产品等方面做大量工作。

细致到如”向员工灌输足球知识，包括平安队的各种情况和新闻，利用足球效应，打好足球牌“。

一位员工在建议书中这么写道：”创业难，守业更难“。

将此理应用于保险营销，即为：”开发客户难，稳定客户更?quot;。

另外，根据资料显示，在不完全寡头垄断或自由竞争的市场环境中，任何一家企业每年都有15%的客户流失。

也就是说一家企业在没有采取有力措施的情况下，在不到7年的时间内就会失去原有的客户量。

继而就如何提高业务员的售后服务意识，加强公司的售后服务力度及投入提交了企划案。

正如一位管理学家所言：合理化不在大刀阔斧，而在细水长流;合理化亦非打破传统，而是突破现状;合理化不需一步登天，关键在天天进步，贯彻始终。

细微处见精神：考试题中提建议

需解决的头三件大事是什么?于是，300多份答卷便有了300多份建议，这些建议中，不仅体现了精辟的见解，还有着涌动的热情。

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