

# 给公司的建议书做(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 给公司的建议书做篇一

\_\_\_股份有限公司管理当局：

我们在审计贵公司20\_\_年度会计报表的过程中，调查研究了贵公司与年度会计报表审计相关的内部控制制度的健全性和有效性。由于建立、健全内部控制是贵公司的责任，我们的责任是对贵公司提供的会计报表发表审计意见，而不是对内部控制整体表示意见和提供保证。根据《中国注册会计师独立审计实务公告第2号——管理建议书》，我们仅就审计年度会计报表过程中发现的，可能对贵公司的会计报表及相关资料产生不利影响的重大内部控制缺陷提出改进建议。

我们在研究与评价贵公司内部控制制度的健全性及执行的有效性过程中，发现下列情况，我们认为，这些情况的存在有可能对贵公司会计报表整体反映不实或产生不正当行为，而且不能在适当的期间被及时发现，我们就这些问题提出以下建议：

一、贵公司在内部控制的销售与收款循环中存在设计上缺陷：

1、对赊销行为缺少授权审批环节。销售人员在不了解购货单位的财务状况和资信能力的情况下，决定赊销行为。这种内部控制的缺陷使贵公司本年度应收账款周转率和速动比率比上年有较大降低，速动资产减少，资产的流动性变差，公司又提前负担了税款。

建议增加一个部门或由现有部门增加对赊销的审批职能，即

在对赊销单位决定赊销前，对其偿债能力进行分析，对偿债能力强、信誉好的单位给予赊销，减少发生坏账的可能性，避免给公司造成损失；建立销售定价控制制度，制定价目表、折扣政策、付款政策等并予以执行。

## 2、对逾期应收账款催收力度不足

应当建立应收帐款账龄分析制度和逾期应收账款催收制度。销售部门应当负责应收账款的催收，财会部门应当督促销售部门加紧催收。对催收无效的逾期应收账款通过法律程序予以解决。

## 3、缺乏销售退回管理制度

建议建立销售退回管理制度，销售退回的货物应由质检部门检验和仓储部门清点后方可入库。质检部门应对客户退回的货物进行检验并出具检验证明；仓储部门应在清点货物、注明退回货物的品种和数量后填制退货接收报告。财会部门应对检验证明、退货接收报告以及退货方出具的退货凭证等进行审核后办理相应的退款事宜。

## 4、销售合同评审流于形式，未能形成完整的资料

建议合同评审要形成完整的书面资料，并装订成册，形成档案。

## 5、销售与发货各环节相关资料不全，并缺乏必要的核对工作

建议在销售与发货各环节设置相关的记录、填制相应的凭证，建立完整的销售登记制度，并加强销售合同、销售计划、销售通知单、发货凭证、运货凭证、销售发票等文件和凭证的相互核对工作。

## 6、销售部门发货后未能及时收集客户的验收合格证明并形成

## 档案

建议销售部门发货后，要及时取得有客户签章的对所发车辆的验收合格证明，以明确合同双方责任，避免质量纠纷。

二、采购业务授权批准制度未能得到有效执行，采购业务的记录登记制度不完整。建议充分了解和掌握供应商的信誉、供货能力等有关情况，采取由采购、使用等部门共同参与比质比价的程序，并按规定的授权批准程序确定供应商。小额零星采购也应由经授权的部门事先对价格等有关内容进行审查。

建议应当按照请购、审批、采购、验收、付款等规定的程序办理采购与付款业务，并在采购与付款各环节设置相关的记录、填制相应的凭证，建立完整的采购登记制度，加强请购手续、采购订单(或采购合同)、验收证明、入库凭证、采购发票等文件和凭证的相互核对工作。

三、生产管理的内控制度未能得到有效的执行，生产记录登记不完整，生产车间对限额材料的使用情况缺乏有效控制，对呆滞、积压的存货未能及时、有效的处理。

建议强化对生产现场“6s”管理的落实，强化生产部门与销售、仓库、财务部门的对账工作，完善生产控制记录，明确责任。

建议加强对仓库呆滞、积压存货的处理，盘活存量资产。

四、开户银行之间资金划转的内控制度未能得到有效的执行，不同开户行之间资金的转移缺乏相关人员的授权签批手续。

建议加强对银行开户及不同行之间资金转移的内控管理，建立授权签批机制，完善审批手续，保障资金的安全。

以上不是内部控制可能存在的全部缺陷，本管理建议书不应

被视为对内部控制整体发表的鉴证性意见，也不能解除贵公司建立、健全内部控制制度及保证其有效执行的责任，并且不影响我们应当发表的审计意见。

我们出具的管理建议书只是向贵公司的管理阶层、董事会和股东大会提供。贵公司因使用不当造成的后果，由贵公司负责。

## 给公司的建议书做篇二

### 第二章快递物流项目建设的必要性和条件

#### 一、建设的必要性分析

二、建设条件分析：包括场址建设条件（地质、气候、交通、公用设施、征地拆迁工作、施工等）、其它条件分析（政策、资源、法律法规等）

#### 三、资源条件评价

### 第三章快递物流项目建设规模与产品方案

#### 一、建设规模（达产达标后的规模）

#### 二、产品方案（拟开发产品方案）

### 第四章快递物流项目技术方案、设备方案和工程方案

#### 一、技术方案

#### 二、主要设备方案

#### 三、工程方案

### 第五章快递物流项目建议书还包括投资估算及资金筹措

## 一、投资估算

## 二、资金筹措

## 第六章快递物流项目效益分析

### 一、经济效益

### 二、社会效益

## 第七章物流项目建议书结论

根据尚普咨询调查了解，进入21世纪以来，在国家继续加强和改善宏观调控政策的影响下，中国物流行业保持较快增长速度，物流公司项目建议书使物流体系不断完善，行业运行日益成熟和规范。物流业已成为国际经济体系的重要组成部分。

### 摘要

建设钢板加工预处理剪切配送生产线，实现年加工钢板、型材40万吨，年产值20亿元；建设电子交易系统，年营业额达到5000万元。项目主要加工生产钢板、型材，重点针对造船企业和机械制造企业。

主导产品为：船板

近年来，随着国家经济迅速增长，各行各业的发展都逐步加快，也带动了钢铁行业的迅速发展，对钢板的需求呈现不断增长的趋势。

中国工程机械工业协会统计20xx年全行业销售收入达到4000亿元，同比增长20%以上，“十二五”期末有望突破9000亿元。在分析“十二五”形势时，中国工程机械工业协会会长祁俊

任务，今明两年，国家的财政政策和货币政策预计继续以积极、稳健为主，因此全社会固定资产投资规模预计年增长率在20%左右。其中，城镇投资仍将占85%左右，包括铁路、公路、交通、能源、城镇化建设及房地产业的项目仍然是主要投资方向之一，因此，工程机械行业将保持平稳增长。我国工程机械行业的高速增长预示着我国中厚板市场需求旺盛。

中国船舶工业行业协会常务副会长于世春预计20xx年全年完工量约为5500万载重吨，承接量为5500万—6000万载重吨，手持量在1□9v—20f2载重吨。“十二五”期间，中国造船业进入到由大到强的时期；以往中国船舶制造的主要订单来自于国外，最多时占到了70%—80%，所以我国的船舶业是一个对外的产业。但20xx年的订单当中，国内订单已经超过50%了，国内的订单占了很大的比重，这说明了我国造船业正在从外需型向内需型转变。但是中国船舶工业行业协会会长张广钦也曾表示，船舶行业困难还未过去□20xx年中国船舶企业开工仍存在很大缺口，至20xx年行业面对的形势将更为严峻，航运业的复苏存在很多不确定因素，未来将会密切关注国际大船东的订船动向。总的来说，我国船舶行业仍存在很大的发展空间，对于船板的需求依然谨慎乐观。

## 给公司的建议书做篇三

为配合公司的内部管理，提高各员工的工作积极性，跟进公司的五年规划目标，结合目前情况，提出如下个人建议：

一、规范企业部门设置，完善管理体系

二、在企业长期发展规划下，员工要制定长期发展目标

作为一名员工，为自己做个周密的职业生涯规划是必要的，具有很大的意义。从员工的角度来看，可以督促自己不但的去学习，使自己不但的去成长。从企业的角度来看，激励员

工在企业中长期干下去，帮助企业留住优秀人才。

## 给公司的建议书做篇四

尊敬的xx总：

您好！

每个人都有不一样的特质，包括性格、人生观、价值观、技术本事、知识本事、社交本事、生理和心理承受本事等不尽相同。站在人力资源的角度，我们应当给公司的员工进行甄别，帮忙其找到适合自我本事、更好地发挥自我特长的工作岗位。

企业的营销业绩与每个员工都有着直接的联系，每个员工也应当有忧患意识。企业效益好了，员工也能得到实惠；反之企业跨了，大家失去了饭碗，生活就没有了保障。所以提议要大力倡导员工关注营销、参与营销、服务营销的观念，发挥大家的客户关系或营销手段，鼓励大家主动出去宣传公司的产品，想办法拉团购或大客户。

企业要做得好，除了增效还要节流，要树立员工节俭的好习惯，例如1、将日常书写过的纸张积攒起来二次利用，用于不重要的书写和日常办公之用。这样既环保又降低了办公费用，一箱a4纸10包250元，一包纸500张，每人每一天使用二次用纸10张，50人一天将节俭500张，即一包纸25元，一年下来可节俭9125元。2、养成随手关灯和电脑显示屏的习惯，尤其是中午吃饭或出去较长时间的时候，这样能够替公司节俭很多电费开支（一般大的公司都这么要求员工）。

激励措施的到位虽然不能说是员工职责心和进取性的原动力，但却是最有效的手段，如果员工都处于一种干好干不好都差不多的状态，企业实现宏伟的发展蓝图也无从谈起。公司领导应当不断地该批评的批评，该鼓励的鼓励，要树立好的典

型好的榜样，因为榜样的力量是无穷的。

目前公司大部分员工的工作状态尚停留在“要我做什么”的意识阶段，而不是“我要做什么”，这种理念导致员工工作被动，缺乏创造力。并且在目标执行过程中，如果员工执行工作任务出现偏差或没有到达预期的效果，领导是否理解借口和理由所以，在目标执行过程中，目标什么时候能够完成这个目标由谁来做做到什么程度（以上是我们目前做到的步骤），可是如果没有达成公司将采取什么措施以往公司在对待理由和借口上的宽容态度必将使我们的员工产生懈怠情绪或侥幸心理，从而构成一种恶性循环。

如果职责的氛围不够浓，大家遇到问题、遇到困难、工作完不成就找理由、找借口，很少去分析自我个人在这件事上到底应当负有多大的职责，出现问题的原因是什么，有什么补救措施，今后应如何避免。仅有以职责者的心态对待工作，我们的产品品质和人员素质才能得到切实地提升，所以公司的管理层不应当理解理由和借口，这样造成员工职责意识的淡薄。

企业文化应当是经过时间和经历来沉淀的，在文化理念的总结和提炼上，不应当存在领导“拍脑袋”现象，因为由几个人生硬总结出来的东西是没有生命力的，也不会被员工理解并认同。文化理念的总结和提炼，也不是属于某一部门甚至某一领导的职责或义务，这是一个需要全员参与的工程，应建立在广泛征集员工意见的基础上。

新的企业应当建立企业价值观（简单到几句话）、企业精神（简单到几条），其它的文化应当是在岁月沉淀中所构成的具有自身特点的经营宗旨、价值观念和道德行为准则的综合，必须具有宏聚房地产公司的个性化。

## 给公司的建议书做篇五

您好！

上次我们交流之后，我对公司的业务范围，以及财务状况，有了一个初步的了解，现就x总提出的三个方面，谨慎的提出我的几点建议：

对内，我们除了项目预算之外，还需要建立健全完善的内部预算机制，对于管理费用，销售费用的控制，我们需要有年度财务预算，季度的，月度的，每个所属部门，都需要定期的上报本部门本月度的财务预算和资金计划，使得一切费用的发生，是在预算之内，特殊情况需要超出预算的，必须经过部门负责人和公司领导审查，通过之后，才可以发生。对于管理费用中的特定项，比如业务招待费，差旅费等等的发生，应当先申请，控制在在在规定额度之内。

首先，我不是非常的了解公司当前的资产负债率，当然，如果传统的融资模式已经考虑过了，那么，我们现在可以考虑项目担保的融资模式，目前我接洽的并且关系非常亲近的融资机构有瑞桥担保，新华信托，华夏银行加州支行等。对于反担保措施的考虑上，不是大的问题，我们最近才做了一个1000万的担保贷款，担保公司和银行的合作业务之中，我们可以利用担保公司的需求，借我们的项目，去实现这个融资，比如，担保公司也需要从银行融资出去，他们的主要业务，就是对外放息，我们与担保公司合作，贷出的资金，各用一半或者是各用一部分，这就是担保公司的需求，在这样的合作模式之下，反担保措施，就会成为一个形式化的东西，当然，这样就要求项目必须可靠，对于还款的保障必须严格。目前，就我了解的公司状况来说，不必走信托渠道去融资，一个原因，是规模不能达到信托的要求，再者是信托融资成本过高。

内部一个完整的财务体系，需要设立这几个岗位：主办会计，

主要负责公司内部全面的财务核算，根据既定的公司财务制度，审核所有成本费用，参与审核内部预算及项目预算，参与审定资金计划，编制公司全面经营的财务报告，定期提交公司总经理和董事长关于公司经营的财务成果报告；根据预算和资金计划，提出资金使用的预警报表，以及内部财务档案的管理；对外会计，主要负责纳税申报，融资报表的编制，配合会计师事务所完成公司的融资审计报告以及年度审计报告，参与内部预算和项目预算的核价工作；负责公司对外销售发票的开具等等；预算员，负责编制项目预算，和公司财务预算，一方面根据定额，但也要结合市场的实际情况，编制的预算，最大可能的贴合市场实际，参与材料的实际市场核价，并签署意见，出纳，主要银行现金事务，现金银行日记账等等，日常费用的收支，定期与会计核对，配合公司内部审计，包括现金银行帐的审计工作；财务总监，负责编制公司的年度，季度财务的预算，确定对外融资的方案，指导会计完成融资机构所需要的资料，审核成本，费用，审核内部财务报告，审定资金计划；对于应收，应付等款项的'管理等等。

这样的财务团队组合，要能相互配合，财务工作，尤其在融资方面的工作，需要和公司行政等部门密切配合的，因此每个岗位都需要有良好的沟通能力和协作精神，作为财务管理岗位应和公司领导紧密沟通，因为每个岗位都需要在职责明确，制度明确的基础上，才能做的更好，怎么分工，怎么协作，这是领导层在制定游戏规则上，应该多方面考虑的问题，建立起良好的协作平台，团队的战斗力就会提升，工作的效率，也才能够提高。

以上，是对x总提出的三个问题的简要回答。当然，财务管理方面，还有不可或缺的一个方面，就是税筹，因为在上次和x总的交流中，我知道，整个公司是多元化的公司，在这个方面，我想，一定会有税筹的空间，但是对于这个问题，我的建议，是聘请税务师事务所，给我们做一次全面的税务策划，找出其中可以利用的税筹空间，税务筹划，我个人认为，这不一个人能完成的事情，集思广益，一次性支出，长久性

受益，因此，专业的团队，做出的方案，我会认为，是相对准确有效的。

xxx(呈)