# 最新对公司企业文化的评价和建议(三篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-07-09

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。对公司企业文化的评价和...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**对公司企业文化的评价和建议篇一**

一：品质方面

中天文化用人重品质，我个人认为会计人员品质很重要，我严格遵循会计的职业道德，认真加强思想政治学习，牢固树立正确的世界观、人生观和价值观。

二：工作方面

本着对工作积极、认真、负责的态度，我及时地熟悉施工企业的会计制度，认真遵守各项规章制度，虚心向领导和同事请教，努力学习各项业务知识。目前我负责汉英高速公路和公司设备处的会计工作，作为工程项目的财务会计，风险意识尤其重要，我在工作中认真的审核每一笔业务，有疑问的单据及时讯问，做到防范风险在前，通过不断学习，不断积累，使工作效率和工作质量有了较大提高，较好地完成了各项工作任务。

三：学习生活方面

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”;

向周围的同志学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;

向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，这次领导给了我一个很好的机会，到随岳中进行项目部间交叉财务检查，，因为项目部的会计虽然独档一面尽心尽力，但在外部审计前先互相检查可以防疏防漏;而对各名会计这是一个很好的学习机会。其将各员工电话费直接按限额报销，规避个人收入所得税;工程成本的比例控制，人工费占总成本的比例控制，机械使用费占总成本的比例控制;材料费占总成本的比例控制，机器设备租赁费先支付及预提再开票的处理，我也会在今后的工作中学习运用。

在今后的工作中，我相信自己，随着时间的推移，我一定会做得越来越好。

**对公司企业文化的评价和建议篇二**

多元化发展经济形势一半。无论对于我国就业压力还是对于我国的经济发展都有巨大的帮助，所以政府已把扶持中小企业作为重要的发展政策，这就为中小企业的发展营造了良好的氛围。这种保障也为中小企业进行多元化发展铺平了道路。

3.企业进行多元化有利于缓解产品同质化现象，增加企业在市场中的竞争力。中小企业相比于大型企业，由于资金相对较少、技术水平有限、基础设施建设较薄弱，大多数会选择进入门槛较低的行业。这就容易造成该行业生产厂商过于集中，产品单一，同质化现象较为严重，此时中小企业实行多样化发展，则会缓解产品同质化现象，提高企业产品在市场上的竞争力，能更好地适应市场需求的多元化、个性化。

4.进行多元化发展有助于实现企业的规模效益和范围经济。所谓的规模效益，可以理解为企业在进行生产，等比例增加要素时，产出的价值大于投入要素的价值的情况。当经营规模扩大，产量增加的比例大于要素投入增加的比例时，这种经营规模就达到了规模效益。而所谓的范围经济，相比于规模效益，它是指由厂商的范围带来的经济，也就是说同时生产两种产品的成本要低于分别生产这两种产品成本的和，这时则称为范围经济。企业实行多元化发展，可以扩大企业规模，便于实现规模效益。同

1.我国现阶段的经济环境为中小企业竞争提供了良好的外部环境。自我国加入世贸组织后，经济得到了快速发展，导致消费需求越来越多样化，这就为中小企业实施多元化战略提供了机会。此时中小企业可以把握需求量不大而且尚未达到饱和的市场，针对不同市场需求进行多元化发展，使得企业扩大规模。

2.我国政府对中小企业的扶持也为其发展提供了强有力的保障。中小企业是我国国民经济中非常重要的组成部分，它们的贡献占据了我国整个国民经济总量的近。

一、中小企业发展的现状

改革开放三十多年来，我国市场经济得到较快发展，中小企业在此基础上不断崛起。相比于大型企业，中小企业以其自身生产规模小、投入资金少、资金回收期短等优势发展迅速。而且正是由于它较小的规模，对外界市场经济环境的适应能力强、反应灵活等优点，正逐步成为发展社会生产力的生力军，是大型企业不可缺少的伙伴和助手，是市场经济发展的重要动力。

但就目前我国中小企业发展现状来看，也面临着一些问题。一方面，纵观各个领域的中小企业，它们的快速发展大多集中在中低端市场，而且由于生产设备、生产技术、资源、财务能力等都达不到大型企业的规模，造成单位生产成本较高，达不到规模效益。另一方面，行业内过于集中的中小企业生产能力、创新能力较弱，容易造成产品单一，同质化现象也较为严重，从而加剧企业间的竞争。同时在人们生活水平日益提高，市场需求多元化趋势不断加速的情况下，单一产品使得企业面临的市场风险不断加大。在此现状下，中小企业进行多元化发展，不失为一个不错的选择。

二、多元化发展是现阶段中小企业抵御风险的有效手段

时企业通过多元化战略也能将生产产品过程中剩余无用的生产要素加以充分利用，实现剩余资源的范围经济，降低成本。

三、对现阶段中小企业多元化发展的思考1.中小企业多元化发展进程中的问题。

(1)大多数中小企业多元化发展过程中需借助外部融资，企业经营风险加大。大部分中小企业在进行多元化发展的过程中，企业内部现有的资金不足以支撑企业进行多元化发展，需要借助于外部融资。在近十年中，全球经历了两次金融危机，而且国家采取了紧缩型的货币政策，中小企业获得银行贷款的门槛较高，从而增加了贷款的成本。如果坚持进行多元化发展，就会造成融资成本过高，企业此时变得较为脆弱从而使企业面临破产危机。

(2)企业过度多元化造成资源配置相对分散。中小企业都希望扩大生产经营规模，进而将企业做大做强。当中小企业发展到一定的阶段时，由于企业规模、生产设备等限制，会造成单位成本上升，所以此时扩大企业规模进行多元化发展就成为企业一个很好的选择。但是中小企业的资源往往都是有限的，将有限的资源分配到每一个发展的产业领域中，每个领域获得的资源并不充足，有时甚至无法维持在某个领域对资源的最低要求，这必然无益于企业发展。

(3)企业过早过快多元化削弱了企业的核心竞争力。很多中小企业在自己的产品还处于早期成长阶段时，就过早盲目地进行多元化发展。中小企业不同于大型企业，有着充足的人力、物力、财力的支撑，往往会造成企业对处于成长期的原有产品投入不足，而新进入的领域由于投入不足也得不到较好的发展。也有很多中小企业在进行企业经营时，获得初步的成功后，过快地进行多元化发展。多元化发展必须建立在稳固的市场地位和较强的核心竞争力之上。过快地进行多元化发展，就会稀释自己的核心竞争力，同时也增加了企业面临的财务风险。

(4)企业对品牌进行尽可能的延伸，反而降低了本企业品牌在消费者市场上的影响力。伴随着现在传播媒体的多样性、及时性的发展，越来越多的企业更加注重品牌效应，在营销方面资金的投入比重不断加大。但是品牌延伸的同时必须伴随着高质量的产品，如果企业过度重视品牌效应而忽视产品质量，不仅会损害本品牌的形象，也会造成品牌的影响力下降，甚至有可能在信息化膨胀的今天被不断崛起的企业所淹没。而且很多中小企业在对新产品发展目标、理念等内容不清楚的情况下，大肆包装，从而造成对现有企业品牌的淡化。

(5)盲目进入非相关多元化领域，增大企业面临的风险。我国很多中小企业只注重企业短期利益，贸然进入一些目前看来有着较高收益和良好发展前景的行业。面对全新的领域，现有的生产技术、销售渠道、顾客市场等都不再适应，从而增大了企业面临的经营风险。

2.解决措施。

(1)采取相关措施协助中小企业融资。适当放低中小企业贷款的门槛，降低其贷款的成本。政府采取相关措施帮助中小企业解决融资难的问题，加强与中小企业的交流，为其提供相关的信用担保。银行可以采取对中小企业划分信用等级，建立信用评价机制。根据企业的信用等级，银行适当降低贷款利率。

新智慧·财经□

(2)对企业整体发展潜力进行研究，谨慎选择多元化发展的方向，避免资源过度分散。在企业制定多元化发展战略之前，应该先进行细致周密的市场调查，掌握更多的市场信息。根据相关信息结合本企业自身的发展规划及资源现状，谨慎选择企业多元化发展的方向，避免因决策的盲目性而造成资源的过度分散。

(3)在增强企业的核心竞争力的同时实施多元化战略。一个企业的主营业务往往是塑造企业核心竞争力的基础，也是关系着企业能否稳健发展的重要因素。作为中小企业，不管是在人力、物力还是财力方面，都达不到大型企业的规模。所以中小企业在制定战略上一定要慎重考虑，在稳固发展好自己的主营业务的基础上，可以根据企业自身的优势与资源，再结合市场现状与消费者的需求状况确定企业的多元化发展的方向。这样既扩大了企业的生产规模，又利用了企业在资源与自身的优势，减少了发展其他产业的生产成本。

(4)在进行多元化发展的同时加强企业品牌的塑造、注重企业文化的建设。品牌是关系到企业对外形象好坏的重要标志，在会计中商誉也属于企业的无形资产。企业文化是企业管理者经营思想和企业经营理念的体现。作为中小企业，要想在激烈的竞争中脱颖而出就离不开企业品牌的塑造和企业文化的建设。

(5)将多元化的起点定位于相关多元化。企业多元化所涉及的各行业之间的相关性，对于多元化战略能否成功至关重要。企业实施多元化战略所涉及的行业跨度应该适度，不宜过大。企业进行非相关多元化，面临着全新的领域与市场，原有的产业优势并没有发挥出来，给企业带来了极大的经营风险。在进行相关多元化发展时，进入壁垒低、经营成本低等优势是进行非相关多元化所没有的，所以实施相关多元化更有利于企业获得成功。

四、结论

作为市场中的重要组成部分，中小企业在很多方面都有很多贡献。中小企业想要将企业做大做强，盲目地进行多元化战略是不行的，这样容易造成资金大量投入却不一定能够达到想要的效果。中小企业资源有限，要想扩大企业的规模，就应该在当今经济形势下做好企业资金管理工作，加强财务管理，根据企业自身资源状况和市场环境，谨慎制定多元化发展战略。

**对公司企业文化的评价和建议篇三**

一. 企业的简介 厦门象屿电子商务有限责任公司，由象屿集团投资控股，经营民生消费品板块，负责整体运营“象屿商城”。

作为国内o2o

电子商务模式的领航者，“象屿商城”创新提出城市o2o综合购物平台的理念。公司以厦门为起点，在全国各个城市进行推广和发展，打造受消费者喜爱的城市电子商务平台。

城市o2o综合购物平台

“象屿商城”定位为“城市o2o综合购物平台”，以城市为单元运营网上商城，并结合当地开设的众多连锁实体店，形成线上线下一体化的购物平台。

o2o是继b2b、b2c、c2c等之后的另一种新兴电子商务模式，它继承了传统电商的多样、实惠、高效及便利等优势，并结合实体店更好的销售服务和购物信心保障，实现线上线下的互补，打造受消费者喜爱的城市电子商务平台。

online(网上商城)提供品种齐全的商品展示、商品选择和商品订购。 offline(线下实体店)为客户提供商品销售、商品展示和体验、完善的售后服务、实体店的品牌保证、便利的退换货、快速的配送。

二. 企业的构架

三. 企业的理念

公司以“找寻优质产品、提供优惠价格、致力优越服务”为客户服务宗旨。

1. 找寻优质产品

在象屿商城，呈现的是海量的进出口原装、满世界的权威品牌，以及去芜存菁的优良产品。

从产地考察到厂家信誉，需要数十天;从流程跟踪到产品试用，需要数十天，从产品试用到最终审核，需要数十天。数以万计的民生精品，都是经过专业的采购团队层层筛选、一一把关。优良的大米，优良的水果，优良的面膜，优良的蜂蜜……，不只是产地的出名，还有品牌的知名。

为客户找寻优质产品，尽心竭力。

2. 提供优惠价格

短链的大规模采购，长期的品牌合作，赢得的是高效率，低成本。

o2o模式，营销成本是1+1<2。

为客户提供优惠价格，理所当然。

3. 致力优越服务

完善的服务系统贯穿于售前、售中、售后。

online(网上商城)提供便利的商品展示、商品订购。offline(线下实体店)可为客户提供实体的商品展示和体验、一站式售后、便利退换货、快速配送等服务。

为客户提供最优服务，无时无刻。

a. 品牌认证

品牌是品质的第一扇门，而象屿商城则是第二扇门。象屿商城所经营的产品全都出自世界知名品牌，全都经过精心优选，以确保客户的消费质量。 民生精品，要的是健康，用的是适合，享的是品位。

b. 产品无误差

在象屿商城的实体店，提供所有网上展示的商品，保证产品无误差。由导购人员为客户作产品的详细介绍，以及解答客户的任何消费疑问。如有个性需求，将尽可能满足。

在实体店逛的是保证，花的是安心。

c. 快捷配送

象屿商城的各连锁实体店可以为网上购物提供快捷的商品配送服务。 统一规范的配送渠道，签的是速度。

d. 一站式售后

四. 对企业的看法

当今社会，是网络的社会，是网络的时代。人们从最开始的收发邮件，浏览信息，到现在的网络游戏，网上银行，网络购物，网络已经渗透到每一个人的生活中。对于当代的青年人来说，没有网络，简直没法生活。你也无法想象没有网络的生活会是多么的枯燥无味，在这种时代背景下，电子商务也就应运而生了。

由上可知，电子商务在我国的发展势头良好，这全要归功于互联网的迅速发展，网络购物成为一种时尚，电子商务让我们可以足不出户就可以琳琅满目，而且物美价廉一点不亚于百货商场，还免却了购物的拥挤和劳累。

到目前为止，电子商务主要有b2b,b2c,c2c这几种形态。其中b2b首推阿里巴巴，它是中国最大的网络公司和世界第二大网络公司，是由马云在1999年一手创立企业对企业的网上贸易市场平台，该企业发展到现在已经成为全球第一商务平;其旗下的c2c(个人对个人网上贸易市场平台)网站淘宝网——20xx年5月，由阿里巴巴投资一亿元人民币建立个人网上贸易市场平台，在c2c的市场上也具有无法动摇的地位;而支付宝——20xx年10月，阿里巴巴投资成立，它是面向中国电子商务市场推出基于中介的安全交易服务，在网上支付中介也具有无法动摇的地位。b2c是指企业对个人的网上贸易市场平台，其中比较著名的有淘宝商城，京东商城，qq商城。此外，最近发展蓬勃的新兴形态还有b2f——企业对家庭的网上贸易平台;b2t(团购)——企业对团体的网上贸易，团购一方面宣传了企业的产品和形象，另一方面消费者也得到了巨大的实惠，还有实体店与团购网站联合做促销等等，电子商务形态的发展已经让人无法想象——只要有消费，就会有商机，只要有商机，电子商务就会有发展。

在当今网络经济时代，电子商务正逐渐渗透到我们的生活中，成为我们生活不可或缺的一部分，而我国的电子商务依然存在着很大的发展空间，希望在我们这代人的努力下，把电子商务推向一个新的高度，将它真正纳入我们的生活。

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