

江西省谭赣明 出纳工作报告工作报告

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

江西省谭赣明 出纳工作报告工作报告篇一

作为学校的财务人员，深知学校财务状况的窘迫，面对每一笔开支，我都会细心地核对，以保障学校财务收支准确无误。

在收费时，有的学生家长毫不犹豫地掏出学费按学校的收费标准交费，可是有的家长则会找出种种借口要求减免学费。每当此时，我都会耐心而详细地向他们作出合理的解释。在理解的基础上有些家长还是很痛快地为学校交齐了学费。对于那些家里确实有困难的学生，我就会按照学校的规定，让他们填写减免学费申请表，经校领导批示后给予适当减免。

虽然收费工作看起来简单，但在实际工作中确实存在不少复杂的问题，如果处理得当不仅可以为学校创收，同时还会为学校招生。我校学生王翠莲的父亲第一次来我校咨询时，我向他详细介绍了我校的情况，并及时回答了家长提出的问题，在他感到满意的同时，又相继为我校介绍了六、七名学生。

在收费工作中我感受最深的就是人与人之间需要太多的沟通，太多的理解，无论什么问题在相互沟通、理解的基础上都会迎刃而解。

江西省谭赣明 出纳工作报告工作报告篇二

我们表白寺镇原有59个行政村，2.7万人，村均人口420余人，

辖区面积68.5平方公里，耕地面积6.4万亩。去年，在村庄合并之处，我们将行政村合并为21个，今年，我们根据上级关于农村社区合大、合强的要求，对村庄合并工作进行了重新规划，又将21个社区进一步缩减为9个社区，村均人口达到3000人，其中，表白寺社区达到4800余人。今年，我镇计划对谭家、古庙两村进行整体迁建，涉及谭家和表白寺两个社区。谭家村以建设五层居民楼为主，古庙村以建设两层商住楼为主。

一是科学规划村庄合并和建设方案。在社区布局规划上，我们充分考虑各村现有规模、发展水平、地缘关系等因素，按照农村社区整合型、自然村恢复型、强村带动性、邻近村合并型四种模式，科学制定村庄合并规划，原则上新确立的社区中心村辐射原村半径不超过2公里。同时，工作中不搞“一刀切”，具体情况具体分析，打破管区界限。我镇古庙村位于镇政府驻地东北，与济南市济阳市搭界，村址周围大部分为济阳市群众耕地。由于该村地理比较偏僻，群众出行非常不便，信息不畅，导致群众观念落后，群众经济发展缓慢。为此，该村干部群众在村庄合并过程中积极要求与表白寺社区合并。在镇党委、政府的协调下，目前古庙村已经在政府驻地已经完成了新村选址和图纸规划。在社区居民楼规划设计上，我们充分发扬民主，专门组织班子成员和管区干部进村入户，召开座谈会，发放了《村庄迁建群众意见调查表》，了解群众意愿。同时，我们按照“功能完备、适度超前、整体设计、滚动开发”的原则，由德州市景观规划设计院先期为谭家、古庙两村制定了社区建设规划，两村新址占地通过了市县国土和建设部门的勘察。两村也分别聘请具有专业资质的规划部门设计了楼房户型图纸，体现了功能完善、布局合理、环境优美的特点。

二是充分宣传发动，营造社区建设的浓厚氛围。我们通过召开动员大会、张贴标语、发放《致村民的一封信》、出动宣传车等多种形式，将村庄合并和社区建设在节约耕地、改善群众居住环境等方面的意义讲清讲透，为群众算清经济账、

发展帐，赢得了群众的支持和拥护。同时，组织搬迁村群众到南北社区、桑梓小马庄等地进行了参观学习，让群众实地感受社区建设带来的巨大变化，为社区建设创造了浓厚氛围。

三是典型推动。我们按照“典型引路、试点先行”的原则，专门组织班子成员和管区干部进村入户，通过召开发放《村庄迁建群众意见调查表》等形式，了解群众意愿。其中，表白寺、谭家等社区同意村庄整体迁建的群众达到80%以上，群众建设新村的热情非常踊跃。为此，今年我们计划对表白寺、谭家社区进行试点建设，积极为村庄合并和社区建设的全面展开探索积累经验。根据当前群众的意愿和迁建工作的成熟条件，我们先期在表白寺社区和谭家社区开展建设，重点对古庙、谭家两村进行整体迁建，共涉及人口942人，农户275户。其中，古庙迁往表白寺社区，以建设二层商贸居民楼为主，规划建设楼房35栋；谭家村以建设五层居民住宅楼为主，规划建设楼房240栋，为谭家社区的整体建设奠定基础。目前，谭家社区建设工作已经启动。

四是做好结合，促进小城镇建设提档升级。结合社区建设，我们以镇政府驻地“一纵两横”为重点，全面实施小城镇建设改造工程。工作中，我们邀请山东鲁建城市规划设计院为我镇制订了《小城镇建设详细性规划》，为小城镇科学、可持续发展奠定了基础。同时，充分做好宣传发动工作，得到了广大群众的支持和拥护。根据统计，商贸街改造工程涉及农户100余户，涉及镇直部门6个，总计需拆迁房屋451间，拆迁面积10000平方米，需改造房屋（平房变楼房）320间。目前，拆迁前的准备工作已经基本结束。

五是坚持公开透明，严把居民楼工程质量。镇党委、政府要求各村在社区建设中必须聘请有相应资质的单位进行楼房地质勘探、内部设计、施工预算、招投标、施工监理等工作。同时，对楼房门窗、卫生洁具等附属设施的采购和安装，全部采取公开招投标的方式，确定由信誉好、资质高的施工队伍承建，确保从源头上抓好施工队伍和原材料质量关。在社

区建设过程中，镇村镇建设领导小组将选派懂业务、责任心强的机关干部，进行全方位监督。实施社区建设的村庄除了要聘请具有资质的监理公司对工程全程监理外，还要成立由村干部、群众代表组成的监督小组进行全程参与，确保工程质量。

六是强化领导，确保社区建设扎实推进。镇上专门成立了村镇建设领导小组，由镇长任组长，管区、财政所、经管站、土管所、司法所、派出所等部门负责人为成员，对全镇社区建设进行综合协调和调度，对各社区居民楼的内部设计、施工预算、施工招投标、施工监理等工作，实行全程监督。同时，随着各社区建设的陆续开工，镇派出所将在工程施工地设立警务室，安排专人值班，积极维护施工环境，确保社区建设工程的顺利进行。

一是受社区规划变化的影响。今年我们根据县委要求农村社区“合大、合强”的指示，打破原有规划界限和管区界限，又将原有社区规划进行了调整，原规划的21个社区现在缩减至9个，从而导致多数社区行政区划有了较大变化，其中，王家、生家、官家等12个社区已经取消，表白寺、谭家等社区行政村规模则得到了壮大。在这种情况下，未取消的社区班子需要与新规划进社区的行政村进行融合。

二是新任社区干部和社区群众之间还存在隔阂。新任社区干部对并入社区的其他村庄群众互不熟悉，社区干部一时难以帮助社区群众处理宅基地、土地、邻里纠纷等问题，社区群众也因为对社区干部不熟悉、距离社区干部办公地点远等，造成与社区干部配合上的不方便。同时，受传统思想的影响，并入社区的其他村庄的干部核群众在心里上一时难以接受新任社区干部领导。

三是牵扯到集体经济往来问题。社区内原各行政村债权债务各不相同，新班子一时无法插手。

一是搬迁资金不足。由于我镇属于农业型乡镇，工业刚刚起步，财政基础还比较薄弱，因而无法迅速实施对搬迁群众的相应补偿政策。同时，部分群众经济困难，这些因素在一定程度上影响了村庄合并的步伐。

二是部分干部怕丢位子、失面子的思想依然存在。有些干部从原来的村内“一把手”变为一般干部，感觉没位子、丢面子，从而造成对村庄合并工作存有抵触情绪。

三是部分干部群众对村内债务和遗留问题的处理存有疑虑。部分干部群众担心新村党组织班子对原村债务能否按期、按数清偿，担心新村班子对原来的遗留问题能否妥善处理，从而也在一定程度上影响了村庄合并工作的开展。

四是部分群众存有守旧思想。新村成立后，原村村名不在沿用，部分被合并村的干部群众心理一时难以接受。

从当前走访调查和社会反映来看，大部分群众对合村并建工作是支持和拥护的，对合村并居的要求是迫切的。但是由于自身经济条件的限制，群众希望上级能加大对搬迁户的资金扶持力度。同时，也有部分村由于当前村庄规划比较到位，村内主要道路实施了绿化、亮化，群众居住比较方便，因此合村并建的愿望不是很强烈。例如生庄村，前几年就已经实施了村庄规划，村内房屋整齐、街道全部实施了硬化、亮化和绿化，所以群众目前迁村的愿望不大。

一是希望加大资金扶持和信贷优惠力度，解决群众搬迁资金不足的问题。

二是希望建设规划等上级部门实地考察，加强对农村社区建设规划的扶持力度。

三是希望解决社区占地问题。我镇部分社区规划占地与卫星图片的土地性质不符，从而影响了社区建设步伐。

江西省谭赣明 出纳工作报告工作报告篇三

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市尝细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

我们知道，销售是电子《包括任何产品》商务的成功基石，是稳健市尝巩固绩效的最基本动作和条件。只有通过成功的销售、超值的服 务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。

当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之为我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的成功与否。产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

沟通式销售并不是一种演讲，也不是盲目教导顾客，而是根据顾客的需求和针对顾客的提问作一些准确帮助理解的工作。首先要做好销售工作计划，提出或设计一些问题与顾客展开探讨，引导顾客接受我们的观点，接受产品的文化和默认产

品的价值观。成熟的业务员在互动的过程中，通常都会运用同理心再进一步分析和引导。诸如，当顾客提出不习惯用杰宝产品，以及觉得产品贵的时候，我们不需要辩论，更不要反驳，应该说：您的看法很正常，正如当初我未有深入了解产品时一样，当时我也觉得没有必要使用这么贵的产品来进行清洁卫生，后来，当我深入了解和使用产品后，我觉得产品确实物有所值，一个月用上二三十元就可以享受到超值的健康体验，可以提高自己的生活品味，可以呵护自己的健康，我觉得太值得了。用与不用，贵与不贵，完全是消费意识的建立与消费观念的转化问题。杰宝系列产品，从各个方面论证都是可以接受消费的。

江西省谭赣明 出纳工作报告工作报告篇四

员工对于公司是最为重要的资源，是支持企业发展的一笔宝贵财富。如何理解人本管理的内涵及精髓，建立以人为本的管理工程和机制，激发员工的潜能，共同创造企业核心价值，是企业成功的关键。结合马斯洛的需求层次理论，一个充满生机、潜力无限的企业，就是通过满足其员工的所有基本需要，使员工的最高目的与企业的核心价值相统一的企业。

人的需求按照马斯洛的需求层次论分为五个层次：生理需要、安全需要、归属需要、尊重需要和自我实现的需要。五个层次梯次递进，随着低层次需要的不断满足，进而达到一定程度之后，更高层次的需求开始逐渐凸显，并开始主导个人的行为和生活。

人之所以工作，在古代就是为了满足饮食等生理需要以及居住等安全需要，随着社会的不断进步和人类对于精神生活的不懈追求。对归属感和自我尊重的需求也变得愈加重要，然而想要使人对于工作发挥更高的热情，激发出更大的潜力，实现企业和员工的共同发展，必须使员工追求的最高目标与企业核心价值达到统一，使员工的自我实现需求与企业对员工的要求达到一致。

企业作为员工的集合体，当所有员工都处于自我实现需求的满足过程中，则企业的发展也将达到最巅峰的状态。员工奉献给企业的不只是体力劳动，还包括其所有的智慧，是真正的全身心投入，而企业回报给员工的也并不只是相应的物质报酬，还包括员工的发展前途以及对归属以及尊重需求的满足等。

如此的企业和员工之间的关系，才是人本管理的精髓，才是以人为本的最高形式，员工的福祉也即是企业的福祉，企业与员工共命运同发展。

1、依靠员工主观能动性——全新的管理理念

在生产经营实践中，人们越来越认识到，决定一个企业、一个社会发展能力的，主要并不在于机器设备，而在于人们拥有的知识、智慧、才能和技巧。人是社会经济活动的主体，是一切资源中最重要资源。归根到底，一切经济行为，都是由人来进行的；人没有活力，企业就没有活力和竞争力。因而必须树立依靠人的经营理念，通过全体成员的共同努力，去创造组织的辉煌业绩。

2、激发员工潜能——最主要的管理任务

生命有限，智慧无穷，人们通常都潜藏着大量的才智和能力。管理的任务在于如何最大限度地调动人们的积极性，释放其潜藏的能量，让人们以极大的热情和创造力投身于事业之中。解放生产力，首先就是人的解放。我们目前所进行的改革，从根本上说，正是为亿万人民聪明才智的充分发挥创造良好的环境和机制。

3、尊重员工价值——企业最高的经营宗旨

每一个人都是具有独立人格的人，都有做人的尊严。人们常常把尊严看作

是比生命更重要的精神象征。一个有尊严的人，他会对自己有严格的要求，当他的工作被充分肯定和尊重时，他会尽最大努力去完成自己应尽的责任。

4、提高员工素质——组织成功的基础

一支训练有素的员工队伍，对企业是至关重要的。每一个企业都应把不断提高员工的整体素质，作为经常性的任务。尤其是在急剧变化的现代，技术生命周期不断缩短，知识更新速度不断加快，每个人、每个组织都必须不断学习，以适应环境的变化并重新塑造自己。提高员工素质，也就是提高企业的水平，增强企业的生命力。

5、员工全面发展——管理的终极目标

企业改革的时代，是励精图治的时代；必将为员工的全面发展创造出广阔的空间。进一步地说，员工的全面发展，是企业发展的标志，是企业发展的最高目标，从而也是管理所要达到的终极目标。

6、凝聚员工力量——组织有效运营的重要保证

管理不仅要关注每一企业成员的积极性、创造力和素质，还要研究整个组织的凝聚力与向心力，形成整体的强大合力。从这一本质要求出发，一个有竞争力的现代企业，就应当是齐心协力、配合默契、协同作战的团队。如何增强组织的合力，把企业建设成现代化的有强大竞争力的团队，也是人本管理所要研究的重要内容之一。

1. 动力机制。

旨在形成员工内在追求的强大动力，主要包括物质动力和精神动力，即利益激励机制和精神激励机制。二者相辅相成，不可过分强调一方而忽视另一方。

2. 压力机制

包括竞争压力和目标责任压力。竞争经常使人面临挑战，使人有一种危机感；正是这种危机感和挑战，会使人产生一种拼搏向前的力量。因而在用人、选人、工资、奖励等管理工作中，应充分发挥优胜劣汰的竞争机制。目标责任制在于使人有明确的奋斗方向和责任，迫使人去努力履行自己的职责。

3. 约束机制

制度规范和伦理道德规范，使人的行为有所遵循，使人知道应当做什么，如何去做并怎样做对。制度是一种有形的约束，伦理道德是一种无形的约束；前者是企业的法规，是一种强制约束，后者主要是自我约束和社会舆论约束。当人们精神境界进一步提高时，这两种约束都将转化为自觉的行为。

4. 保证机制

包括法律保证和社会保障体系的保证。法律保证主要是指通过法律保证人的基本权利、利益、名誉、人格等不受侵害。社会保障体系主要是保证员工在病、老、伤、残及失业等情况下的正常生活。在社会保障体系之外的企业福利制度，则是作为一种激励和增强企业凝聚力的手段。

5. 选择机制

一种竞争机制，有利于人才的脱颖而出和优化组合，有利于建立企业结构合理、素质优良的人才群体。

6. 环境影响机制

人的积极性、创造性的发挥，必然受环境因素的影响。主要指两种环境因素：一是指人际关系。和谐、友善、融洽的人际关系，会使人心情舒畅，在友好合作、互相关怀中愉快地

进行工作；反之，则会影响工作情绪和干劲。二是指工作本身的条件和环境。人的大半生是在工作中度过的，工作条件和环境的改善，必然会影响到人的心境和情绪。提高工作条件和环境质量，首先是指工作本身水平方向的扩大化和垂直方向的丰富化；其次是指完成工作任务所必备的工具、设备、器材等的先进水平和完备程度；再次则指工作场所的宽敞、洁净、明亮、舒适程度，以及厂区的绿化、美化、整洁程度等。创造良好的人际关系环境和工作条件环境，让所有员工在欢畅、快乐的心境中工作和生活，不仅会促进工作效率的提高，也会促进人们文明程度的提高。

1、赢得尊严

尊严被看作是人性重要的特征之一，每一个员工，都是通过自身不断努力去赢得应有的尊重。凭着对自尊的渴望，尽最大努力去完成自己应尽的职责。

2、合理的人生定位

企业是由许多员工组成的，他们分别扮演着不同的角色，每个角色都是不可缺少的；精心钻研自身最能发挥专长的岗位，思考自身在企业中所处的位路，将自身的未来与企业的未来定位在一起。

3、自我实现

把自己融于工作与事业之中，干出一番成就。有这种追求的员工，常常是视事业为生命，视工作为乐趣的。通过自身的不断努力，在企业的发展中实现自身的价值。

4、积极奉献

员工作为企业的一份子，不应只追求自身的生存和发展，更应积极回报企业，为企业、为别人奉献自己的力量。

四、企业与员工的发展

首先，把个人生命价值与企业价值融为一体的团队，它能使员工心甘情愿地努力工作；其次，应通过各种方式，让员工了解公司的目标和发生的种种问题，思考并寻求解决问题的途径；再次，让员工与企业共生共长，让员工能够分享企业的经营成果，真正形成命运共同体，在共同创造的繁荣中共同获得幸福。

以人为本的管理，涉及到人的培育与成长，人的选聘与任用，人的积极性、主动性、创造性的发挥，以及员工参与管理、人际关系、团队建设等诸多方面的问题；它们又受政治的、经济的、社会的、文化的、技术的、心理的等诸多因素影响，这些因素又相互交织。可见，人本管理，是一项多目标、多因素、多功能的复杂的系统工程。

全面提高员工素质，提高员工的需求层次，不断培育员工成长和进步，这是企业发展的长远大计，必须予以足够重视。

江西省谭赣明 出纳工作报告工作报告篇五

本课程是财务管理专业的一门重要的主干实验课程，是在学生学习了税法专业课程之后的一门实验。通过本实验的学习，学生能够系统、全面地掌握国家颁布的各种税法及征收申报知识，加强学生对税法基本理论的理解、对税法基本知识的运用和对申报技能的训练，将税法专业知识和税法实务有机的结合在一起，使之掌握各税种的应纳税额的计算与纳税申报表的填写方法。

(1) 根据相关资料正确计算增值税一般纳税人应纳税额并正确填报纳税申报表。

(2) 根据相关资料正确计算消费税应纳税额并正确填报纳税申报表。

(3) 根据相关资料正确计算营业税应纳税额并正确填报纳税申报表。

2. 1 增值税纳税申报表（适用于一般纳税人）

增值税是对在中华人民共和国境内销售货物或者提供加工、修理修配劳务以及进口货物的单位和个人，就其货物销售或提供劳务的增值额和货物进口金额为计税依据而课征的一种流转税。在境内销售货物或者提供加工、修理修配劳务，是指货物的起运地或者所在地境内以及提供的应税劳务发生在境内。在填写报表时，根据增值税一般纳税人认定书及相关资料填写税款所属时间、填表日期、纳税人登记号、所属行业、纳税人名称、注册地址、营业地址、开户银行账号等基本信息。然后，根据相关资料和票据填写表中相关数据，其中有一些数据是根据所给的资料计算出来的，计算时要运用所学知识正确计算，要细心，避免出错。

2. 2 消费税纳税申报表

消费税是指对消费品和特定的消费行为按消费流转额征收的一种商品税。消费税可分为一般消费税和特别消费税，前者主要指对所有消费品包括生活必需品和日用品普遍课税，后者主要指对特定消费品或特定消费行为如奢侈品等课税。我国现行消费税是对在我国境内从事生产、委托加工和进口应税消费品的单位和个人就其应税消费品征收的一种税。它选择部分消费品征税，因而属于特别消费税。

收消费税，而不是对所有消费品都征收消费税。我国消费税目前共设置14个税目，征收的具体品目采用正列举，征税界限清晰，征税范围是有限的。只有消费税税目税率表上列举的应税消费品才征收消费税，没有列举的则不应征收消费税。

消费税的最终负担人是消费者，但是，为了加强源泉控制，防止税款流失，消费税的纳税环节主要确定在产制环节或进

口环节。也就是说，应税消费品在生产环节或进口环节征税之后，除个别消费品的纳税环节为零售环节外，再继续转销该消费品不再征收消费税。

在计算消费税时应注意各种税目的各种税率，看看是从价定率征收、从量定额征收还是从价定率和从量定额复合征收。同时应注意，我国目前只对烟和酒采用从价定率和从量定额复合征收。

在填写消费税纳税申报表时，要注意不同产品的缴税依据，看看是从价定率征收、从量定额征收还是从价定率和从量定额复合征收。最后，还要注意一下，应补缴、预缴、期初未缴、期末未缴等的税款，应根据所提供的资料分析填入报表中。

2. 3 营业税纳税申报表

营业税是以中华人民共和国境内提供应税劳务、转让无形资产或销售不动产所取得的营业额为课税对象而征收的一种商品劳务税。营业税的计税依据为营业额全额，税额不受成本、费用高低的影响，对于保证财政收入的稳定增长具有十分重要的意义。在计算营业税时要注意营业额所属的税目，因为，不同税目的税率是不一样的。

2. 4 企业所得税年度纳税申报表

写企业所得税年度纳税申报表总表之前，要根据相关资料填写一系列的附表，然后，根据附表填写总表。

江西省谭赣明 出纳工作报告工作报告篇六

今天，筹备已久的学校第三届教代会第五次会议如期召开了。首先，我代表中共xx中学党支部、校委会对大会的胜利召开表示热烈的祝贺！并对各位代表以高度的主人翁责任感，为

推进学校各项工作献计献策的热情，为发挥民主监督、民主管理、民主决策的作用，积极参与学校管理的态度，表示崇高的敬意和衷心的感谢！向应邀出席今天会议的市教育局领导表示诚挚的欢迎！

按照大会议程，受校委会委托，我谨代表学校向大会作20xx年工作报告，并对20xx年工作的主要构想进行说明，请各位代表予以审议。

20xx年工作回顾

20xx年工作的关键词：坚持与改变

即：坚持养成教育不动摇，坚持有效教学研究不松懈，坚持健康第一的生活理念。改变教师教书不读书的现象；改变教师集体备课的内容和方式；改变有差别地对待学生的习惯和方法；改变仅仅关注重点高中升学率的思想，着力提高各个年级的合格率；改变传统的学生管理教育模式；改变传统的落后甚至不健康的工作生活方式。

江西省谭赣明 出纳工作报告工作报告篇七

在我局确定的三新突破年“123工程”六项重点工作中，规范化服务型政府建设作为其中之一，局领导班子高度重视，建立了以局党组书记、局长为组长的规服工作领导小组，在党组会上多次研究规服工作。局领导多次调研房屋权属登记、房屋维修服务等，创新工作方式，亲自参与改革方案的拟订，提出了切实可行的改进意见。拟定了《20xx年规范化服务型政府建设实施方案》《20xx年规范化服务型政府建设工作重点》，对规范化服务型政府建设的目标进行了分解，落实责任科室，形成规服工作的分工协作、共同创建的科学体系，确保落实到位。

按照规范化服务型政府建设的要求，我局拟订了《房管局工作规则》、《公文办理制度》、《会议制度》、《规范化服务实施细则》《部门工作目标年度绩效考核办法》、《中层干部年度绩效考核办法》、《机关工作人员行政过错责任追究实施细则》、《重大事项决策制度》、《职位代理制度》、《信息公开实施细则》、《信访工作制度》、《财务管理制度》等十九个配套规章制度，对决策程序、工作流程、目标考核、人员管理等进行了规范，分别实施，实现了行政行为 and 内部管理的程序化、透明化和标准化，进一步提高了行政效能。

一个好的班子是工作取得成效的前提，局领导班子在工作中坚持“三心”（同心、齐心、用心）“三最”、（最佳状态、最大努力、最大奉献），边学边干，提高班子“三力”（凝聚力、号召力、战斗力）。在工作中，班子确定了办公会议制度，重大问题集体讨论决定，班子成员在明确分工的基础上加强协作，有权有责，班子主要领导非常注重听取班子成员的意见和建议，整个班子拧成一股绳，形成合力，提高了工作效率。同时，党组注重加强对中层干部的教育，抓好干部职工队伍建设，保障各项工作落实好，有成效，现在全局上下思想统一、工作热情饱满，团结、勤政、民主、创先争优的氛围浓郁。

凡是超过承诺时限未办结的或是受到投诉、举报的，由局纪检组会同办公室调查处理，经常对科室工作人员上下班情况、挂牌情况、工作实绩、外出公示等进行抽查和考核，违反纪律的，进行抽查和考核，一律按局有关规定严肃处理，扣发当月出勤奖。今年，我局对3人次违反工作纪律的工作人员进行了相应处理。

局党组成员按照各自工作分工，深入科室和工作一线调研。同时局党组通过每季度召开职工座谈会、开发商座谈会等形式，广泛、集中听取各方意见，近1年来，收集意见100余条，在党组会上逐一研究，能解决的决不推诿，能快落实的立即

落实，不能解决的说明情况，促进了各项工作的规范、落实，赢得了职工的信任和服务对象的理解。

对交易、产权两所的窗口设置进行了全面调整，明确职能划分，增设两名副科职负责人，加强技术力量，窗口工作人员根据个人素质和知识结构进行了优化。对窗口流程进行了全面梳理，将原来的三审制，规范简化为二审制，管理重心前移，缩短工作流程。1—10月办理房屋权属登记1.2万件。此外，我局还投资30余万元，协调购买两台高速扫描仪，购置10余台电脑，对8万册档案进行数字化扫描，目前扫描工作已于11月中旬完成。

进一步加强了对全区房地产市场的业务管理和指导。

二是深化村镇房屋产权登记制度，做好村转房屋和统建房的产权登记工作；

三是实行销售价格公示，提高房源信息透明度；

四是引进和完善房地产行业信用指标体系，加强信用档案建设；五是规范了商品房备案管理。

按照组织部、人事局的要求和区编办确定的机构编制，规范机构设置，归并部门2个，对3名现任中层干部进行调整，新选拔推荐6名副科职中层干部，加强技术管理。建立了房地产交易中心，设置中介服务部、市场管理部 and 营销策划部，完善交易中心功能，规范房屋中介服务行为，为群众提供放心、便捷的房产交易平台。组建房屋维修中心，将原公房维修、商品房维修和房改房维修职能归并到房屋维修中心，提供及时、完善的24小时房屋维修服务，提高了工作效率。

加强对房地产中介的管理，已有10余家房地产中介企业进驻房地产交易中心。房地产交易中心已形成二手房买卖、按揭贷款、置业担保、公租房租金缴纳等完善的服务功能，为方便

群众，我局还在交易中心设置代办点，房屋交易办证初审手续在交易中心即可完成，避免群众来回往返。

根据房地产管理工作实际，对“三项服务”、“三个环节”进行扩展，形成“六项制度”、“五项服务”，坚持落实在工作中。

六项制度即：

一是首问责任制。来访者可向任何一名工作人员咨询或提出办理相关事宜要求，被询问人员必须受理或指引来访者到相关业务科室、窗口办理。

二是一次性告知制度。社会公众与办事单位到窗口或业务部门办理相关业务，承办人必须一次性完整告知其必须准备的资料或材料中存在的问题。

三是收件登记制度。对受理的办理事项，承办人必须认真作好收件分类登记，明确办理事项类别、收件内容及时间，填写收件回执单。对按照相关要求不予办理的事项，应主动告知服务对象不予办理的事由和依据。房屋产权服务区年办理事项近2万件，都做到了件件有登记。

四是限时办结制。按照“简化手续、减少环节、缩短时限”的要求，凡有单位、群众到办事窗口和业务部门办理相关业务，能当天完成的，必须当天办结。不能当天办结的，必须按照相关工作标准，在承诺时间内办结，并主动通知对方。流程改革后，房地产交易办证大提速，为房地产权利人将房产价值转变为资本投入市场运行赢得了时间和效率，提升了房地产资本的市场运行效率，为加快新都经济发展作出了贡献。

五是职位代理制度。工作人员外出期间，其所负责的工作事项必须按照《成都市新都区房地产管理局职位代理实施办法》

的规定实施职位代理。对存在具体困难的岗位，代理人必须接受相关资料，记录办理要求与联系电话，及时移交被代理人办理，并主动通知对方。职位代理制的实施，使工作更加连贯。

六是政务公开制度。充分利用成都市新都区房地产管理局公众信息网、政务公开栏和便民服务手册等途径，公开群众关心的政策法规、办事流程、领导分工、科室分布、部门职责、收费标准等，方便前来办事的单位和群众。

五项服务即：

一是一站式服务。房屋产权服务区，集中受理房管局行政审批事项，提供公共服务，接受政策咨询，解答有关问题。

二是预约服务。凡新建或改制厂矿企业、行动不便的残疾人、病人和孤寡老人（65岁以上）以及可集中办理的（10件以上）服务事项，需由房管局提供相关公共服务的，服务对象可通过电话约定办理时间，或备齐相关资料，由承办工作人员提供上门服务，现场办公，受到企业和群众的一致称赞。

三是回访服务。对服务对象，采取定期、不定期走访的方式，深入听取意见和建议，积极为服务对象做好相关政策的解释和办证程序的引导工作。今年，窗口负责人和工作人员走访的30余家服务对象遍布新都、新繁、大丰、三河、斑竹园等镇街，帮助和指导企业解决产权办证等问题40余个，开发企业视房管局为贴心人，有些不属于房管范围的难事，也由房管局协调解决，房管局务实、坦诚的作风赢得了企业的信任。

四是延时服务。针对服务对象的需要，实行未完续办、急事急办、特事特办，不受上下班时间的限制。延时服务的事例每天都在发生，无论是中午12点以后，还是下午5点下班以后。

五是绿色通道服务。在做好预约服务、延时服务等工作的同

时，房屋产权服务区还为改制企业、招商引资企业和急需办理行政审批和公共服务的企业、个人，开辟办事“绿色通道”，资料齐备的2小时取证。“绿色通道”大大方便了企业，同时对一些历史遗留问题的解决，起到了积极的促进作用。

“六项制度”的落实和“五项服务”的开展，不仅方便了群众，提高了办事效率，同时也提高了窗口人员的思想素质，全心全意为人民服务的宗旨意识得到加强。综上所述，我局规范化服务型政府建设工作在区委、区政府和区规服办指导下，领导重视、指导思想明确，目标分解落实到位，措施得力，取得了一定的成效，推进了我局各项工作的顺利开展，房屋产权服务窗口被市委、市政府评为文明服务窗口。通过自查，我们既看到了成绩也找到了不足，规范化服务型政府建设是一项长期的系统工程[]20xx年我局将继续按照区委、区政府的安排部署，在实践中不断改进、不断创新，进一步规范行政行为，提高服务质量和效率，树立规范、高效、亲民的房管形象。