

2023年工作调整报告(优质5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

工作调整报告篇一

各位委员：

今年的区级预算经区七届人大一次会议批准后，在预算执行过程中，因经济发展增速放缓、结构性减税、温州城市东部功能区调整等因素，使区级全年收支预算与年初预算相比发生较大变化。根据《中华人民共和国各级人民代表大会常务委员会监督法》、《中华人民共和国预算法》等相关规定，特向区七届人大常委会第五次会议提出20xx年区级预算调整方案的报告。

一、20xx年全区财政收支预算情况

年初预算安排全区财政总收入331122万元，公共财政预算收入147072万元，比上年均增长10%。预计当年体制结算收入和体制结算补助收入及调入资金13万元，同时安排当年支出132000万元，收支平衡。

二、20xx年预算调整方案

(一)收入预算调整方案

今年以来，由于受局部金融**影响，我区经济下行压力大，特别是第三季度以来收入呈负增长趋势，财政总收入同比增长分别为-15.3%、-31.2%、-15.8%，公共财政预算收入同比

增长分别为-1.7%、-32.3%、-7.3%，预计要完成全年预算目标难度非常大。为了切实改善环境、提振信心，与企业共克时艰、共渡难关，更好地让利于企于民，给企业以休养生息的机会，进一步稳定我区经济增长基础和推动经济转型升级，根据我区经济实际发展情况和市委、市政府有关会议精神，建议我区20xx年度全区财政总收入调整为30.1亿元左右，与上年基本持平。公共财政预算收入调整为13.64亿元左右，同比低位增长约2%。具体调整项目如下(详见附件1)：

1. 增值税(25%部分)年初预算收入45437万元，现调整为38556万元；
2. 营业税年初预算收入22400万元，现调整为15789万元；
3. 城市维护建设税年初预算收入13626万元，现调整11803万元；
4. 企业所得税(40%部分)年初预算收入22000万元，现调整为26424万元；
5. 个人所得税(40%部分)年初预算收入9819万元，现调整为6224万元；
6. 耕地占用税年初预算收入8217万元，现调整为11086万元；
7. 其他各税年初预算收入13592万元，现调整为17650万元；
8. 非税年初预算收入11981万元，现调整为8851万元。

(二) 当年支出预算调整方案

根据年初预算收入情况和我区各项事业发展需要，年初预算安排当年支出13.2亿元。根据现行市对区财政体制和城市东部五大功能区财政体制要求，经测算□20xx年区本级体制结算

收入10.95亿元(年终体制结算总收入13.25亿元，划转瓯江口新区、经开区、高新园区支出基数2.3亿元)，预计调入资金1.8亿元，合计当年可用财力12.75亿元，为确保收支平衡，支出调整为12.75亿元。具体调整项目如下(详见附件2)：

1. 一般公共服务支出年初预算安排23017万元，现调整为23804万元；
2. 公共安全支出年初预算安排15930万元，现调整为14541万元；
4. 科学技术支出年初预算安排2221万元，现调整为2042万元；
5. 文化体育与传媒支出年初预算安排1694万元，现调整为2235万元；
6. 社会保障和就业支出年初预算安排13491万元，现调整为12708万元；
7. 医疗卫生支出年初预算安排7940万元，现调整为8471万元；
8. 节能环保支出年初预算安排4336万元，现调整为4295万元；
9. 城乡社区事务支出年初预算安排12722万元，现调整为12433万元；
10. 农林水事务支出年初预算安排4637万元，现调整为4615万元；
12. 商业服务业等事务支出年初预算安排525万元，现调整为508万元；
13. 其他支出年初预算安排3756万元，现调整为3768万元。

(三) 说明

1. 本次调整因功能区调整支出基数划转净调减支出10060万元，分别是灵昆街道1388万元，沙城、海城、天河等三个街道8672万元。

2. 本次调整因预算收入减少调减支出863万元。

3. 本次调整因政策性增支调增支出6460万元。主要项目有：人员增加、养老和公积金提标等增加支出3850万元；民办教育1+9文件增支700万元；文化大区建设项目增支500万元；医药卫生体制改革增加医疗卫生支出1410万元。

4. 本次调整后预算安排教育事业费支出30755万元，同比增长8.87%；农林水事务支出4615万元，同比增长6.78%；科学技术支出2042万元，同比增长16.62%，占区本级一般预算支出4%。以上三项支出增幅均高于区本级财政经常性收入增幅，符合法定增长要求。

上述调整方案属预计数，待年终预算执行后，实际结果将在区七届人大二次会议上报告。区级预算调整后，我们将认真组织执行，确保预算调整方案圆满实现。

申请人：

20xx月xx日

工作调整报告篇二

又一个学期即将过去了，本学期，我个人的生活，健康，情感以及状态等各个方面，我都只能用一个“乱”字来诠释。漫长而又短暂的假期将至，我发誓要改变现在的'一切现状。制定大致计划如下：

首先，积极努力摆脱自卑的性格。正确看待自己，改变情感上的畏惧心理。端正态度面对一切舆论及合适我的人。对待

相处对象做到只选对的，不选贵的。只关注诚心的，逼视一切试探性接触。长远目标：力争圆满婚姻。

其次，改变生活现状。积极谋求新的生活方式，反浪费。生活将以单身形式为主，财务支出以生活为主。

工作方面，调节好状态，端正态度。在以往观察学习的基础上适当发挥自己能力，不拔尖，但也决不落后，积极完成公平合理的工作任务。做到以大环境为主，结合自己观点及能力发展发挥。

最后，在世界杯结束即时开始重点关注自身健康。争取短时间恢复体重体能，调整好精神状态，积极乐观对待生活及工作。

为达到以上计划的目的效果，我将严格要求自己。在此也希望同学们，朋友们，以及关注关心我的人们能给予理解与体谅，并积极监督我。

工作调整报告篇三

上海xx饭店岗位薪点工资标准表(草案)

序号

薪点

管理岗位

工程岗位

服务岗位

80

总经理

2

72

副总经理

3

60

部门正职经理、主任

4

52

部门副职经理

5

48

大堂副理

6

40

管理员、干事、会计

机修领班、机修工a

总台领班、营销员、总台a

7

38

出纳

总台b□房务中心领班

8

36

机修工b

总台c□商务中心、音响、

9

32

机修工c

卫生监督、物料员、业务员、采购员、保安领班

10

30

总机、房务中心、会议服务员、

11

28

布件工

12

24

保安

13

20

新进人员试用期、公共卫生

注：1、干事指办公室文秘、人事宣传、劳动工资干事。

2、机修工持高级证书者定a档、持中级证书者b档、持上岗证书者c档。

3、总台：持旅游局a级英语证书并经总经理室综合能力评审合格者定为a档，持旅游局b级英语证书并经总经理室综合能力评审合格者定为b档，持旅游局c级英语证书并经总经理室综合能力评审合格者定为c档。

4、岗位薪点值根据企业效益等情况，由总经理室确定，薪点值范围暂定为20~30元/点。

5、月工资=薪点值×薪点。

6、月收入（薪点工资+月度奖金）低于上海市劳动保障局规

定的企业职工最低工资标准的，按规定补足不足部分。

7、清洁员为计件工资，底薪每月200元，不列入薪点工资范围。

8、餐厅部人员工资按原规定办，不列入薪点工资范围。

上海xx饭店岗位薪点工资标准表(草案)

序号

薪点

管理岗位

工程岗位

服务岗位

1

80

总经理

2

72

副总经理

3

60

部门正职经理、主任

4

52

部门副职经理

5

40

管理员、干事、会计

机修领班、机修工a

总台领班、营销员、总台a

6

38

出纳

机修工b

总台b□房务中心领班

7

36

机修工c

总台c□商务中心、音响、

卫生监督兼物料员、三产业务员、采购员、

8

32

总机、房务中心、会议服务员

9

30

布件工

10

28

保安

11

20

公共卫生

注：1、干事指办公室文秘、人事宣传、安全保卫、劳动工资干事。

2、机修工持高级证书者定a档、持中级证书者b档、持上岗证书者c档。

- 3、总台：持旅游局a级英语证书并经总经理室综合能力评审合格者定为a档，持旅游局b级英语证书并经总经理室综合能力评审合格者定为b档，持旅游局c级英语证书并经总经理室综合能力评审合格者定为c档。
- 4、岗位薪点值根据企业效益等情况，由总经理室确定，薪点值范围暂定为20~30元/点。
- 5、月工资=薪点值×薪点。
- 6、月收入（薪点工资+月度奖金）低于上海市劳动保障局规定的企业职工最低工资标准的，按规定补足不足部分。
- 7、清洁员为计件工资，底薪每月200元，不列入薪点工资范围。
- 8、餐厅部人员工资按原规定办，不列入薪点工资范围。
- 9、新进人员试用期在原岗位的级数上下浮4点。

工作调整报告篇四

率这么快、变化又是这么大，由于每一次税收政策的改变就是一次经济利益的调整，对该行业的发展趋势和利益分配有很大的影响，无疑新的废旧物资行业税收政策出台对税收管理将带来新的问题和新的思考。本文中，笔者结合在基层工作的实践体会，对历年来的废旧物资行业税收政策粗略盘点，并就政策执行中已见或尚未可见但可能出现的问题进行剖析，以期能对该行业税收政策的更趋合理与完善提供一定借鉴。

一、底以前执行的废旧物资行业税收政策的核心内容与缺陷

20以前，国家对废旧物资行业实行免税政策，但可以开具增

值税专用发票，下一个环节的利废企业凭票按照10%抵扣进项税。其中为了堵塞漏洞，减少税收流失，规定经营企业在购进环节必须取得发票，没有发票在收购环节按照4%缴纳增值税。主要有以下几方面的问题。

1、政策与行业特点脱节，没有遵循该行业的经营规律。本来废旧物资从产出到流通、生产再到产出是一个与社会循环同步的闭合链条，但由于地方、企业、部门的利益不同，管理的宽严程度也不一样，有的人为地将其割裂开来，如某地全国有名的废旧金属市场，凡是对外地销售一律不开发票，这样流通链条没有断开但发票没有随之循环，造成下道环节无法入帐，这在废旧物资经营行业属于普遍现象。但税收政策规定必须有发票入帐，如果开具收购发票要缴纳4%增值税，不论流通领域经过多少环节，由于不用开票、就可以少做收入甚至不缴纳税收，应该由前边环节缴纳的税收转嫁到流通领域的最后一个环节。所以管理不到位造成了税收的不公平，政策与现实脱节影响了税收的严肃性和合理性，给管理最后一道环节(从流通环节进入生产环节)纳税人的税务部门带来很大的压力和困难。

2、政策没有充分体现国家对该行业的政策扶持和优惠。以矿粉和废旧物资相比较，二者虽然都是工业原材料，但行业特点是根本不同的。矿粉属于天然状态的资源，没有经过流通和生产领域，其成本仅仅包括开采费用和资源税，在其第一道开采环节不用支付购买矿粉本身的价款，所以矿粉本身含有增值税很少，这也是矿粉经营者税负特高的主要原因；而废旧物资就不一样，它是整个社会循环中的一个链条，无论是生活还是生产过程中所产生的废旧物资都含有增值税，而且是17%的增值税。但是税收政策只体现了对中间经营企业的照顾，实行免税，而用废企业应该抵扣17%而只能抵扣10%，高征低扣造成了用废企业税负大幅增加。如某企业用废旧金属和成品金属能够生产出同样价格的产品，正是由于考虑到税负的原因，这家企业宁愿购进成品金属而舍弃利用废旧金属进行生产。税收制度不合理制约了企业利废的积极性。

3、政策注重堵漏轻视疏导，造成基层管理人员责任过重，企业负担过重。围绕废旧物资行业国家税收政策从开始已经三次变革，同时为了加强管理又配套出台了很多管理办法、制度和措施，前围后堵，能用的方法基本上都用尽了。企业购销必须用台帐记清每天发生的每笔业务，要把销售方的地址、电话、身份证留下来以便税务部门核查，购销要通过银行结算等等；基层要进行大宗货物购进随时到现场查验，每月要进行评估和税负分析，出现问题税管员要承担责任等等；我们的措施要求过高甚至超出了常规，企业被逼进了死角无路可走，敢怒不敢言；基层整天神经紧张怕出问题而被拖的精疲力竭，谈“废”色变，没人愿意分管废旧物资企业。

二、20新的废旧物资行业税收政策的特点解读

从年1月1日开始，(废旧物资经营)再生资源回收不再实行免税，和其它增值税一般纳税人一样按照17%缴纳增值税，利废企业按17%抵扣进项税，实行先征后返，2009年由财政部门按已纳税额的70%返还，返还50%。

1、基层管理人员责任解脱，风险降低。这是基层人员最大的体会，不用整天担心4%的缴纳问题，不用担心虚开的问题，更不用为了台帐、发票发售等事情而给企业发生争执了，只要开票按17%足额征收就完事大吉了，退税是财政部门的事，因此责任和风险问题也基本解脱了。

2、利废企业税负大幅下降，成为政策调整的最大受益者。新的政策是下道环节凭票按17%抵扣进项税，抵扣率提高7%，这意味着利废企业的税负将大幅下降，基本上缴税很少甚至长期无税可缴，有利于调动利废企业用废的积极性。因此新政策对“一对一”企业最划算，利废企业是最大的受益者。

3、经营企业资金占用多，退税繁杂，经营受到影响。新的税收政策不会改变行业规律，从废旧物资行业的经营特点来看，除了最后一道环节必须开票外，前边环节仍将难以取得进项

税票，因此也无进项税可抵，这样经营企业必须先垫支17%的税收，按月经营额1000万元计算要先缴170万元的增值税，然后再去财政办理退税，资金占用多而且周转时间长，影响企业经营。虽然从政策角度算帐经营企业是有帐可算的，对方支付17%的增值税，只给国家缴了5.1%，自己多得了相应退税11.9%，而实际不是这样，据说有的‘用废大户已经做出反应和对策，取得17%的发票但只支付5.1%的税，其余11.9%部分由经营企业向财政要返还，所以国家给经营者的政策优惠并没有真正完全自己享受，相反由于资金的问题影响废旧物资中间商的经营。

4、退税政策给虚开埋下了隐患，给管理带来了新的问题。过去许多虚开案件都是买进项卖销项，得中间2-3%的差额，现在如果利用退税政策，缴5.1%的税不用再买票了，就可以卖票，而且比过去利益空间大的多，风险和麻烦程度却少了许多。因此基层管理部门必须提高警惕，加强管理，防止新的虚开动向。

5、20退税的减少对该行业经营影响更大，负担加重。明年退税比例降为50%，也就是实际税负达到8.5%，那么废旧物资经营企业将更加困难；“一对一”废旧物资经营和利废生产捆绑在一起的企业税收综合负担加重，因为虽然是两个企业但其产品价值却是一次实现的，即使利废企业税收是零，但综合起来8.5%的负担也是非常高的，超过企业正常承受能力；唯有利废大户(如钢铁生产企业)独自享受税收政策带来的利益。

工作调整报告篇五

同种类型合理覆盖

随着行业竞争的加剧，越来越多的企业认识到掌控终端的重要性，因此在终端投入重兵，集中力量开发、管理终端成为现实的选择与主要策略，在这种情况下，不管是企业直接经营终端还是通过经销商经营终端，都不约而同的采取密集开

发终端的策略，希望通过数量庞大的终端实现区域占位、挤压竞争对手、掌控市场的目的。

终端开发的现状与解决思路

从实际效果看，数量庞大的终端不仅没有帮助企业实现其目标，终端的协同效率也没有实现，而且内部竞争激烈，出现了严重的问题。表现在加大了终端管理的难度，造成了终端成本上升，终端效益下降的局面。总结看来，主要的问题有两点：

1、无序开发与终端结构的冲突。目前企业已经开始在同一区域市场采取多渠道的模式，甚至有的企业已经提出要构建立体渠道模式。但现阶段产品的营销渠道发生了巨大的变革，一方面新型的连锁大卖场等流通巨头在崛起，势必要改变产品的零售格局；另一方面，传统的渠道，在经营模式的不断改革创新中仍然保持了旺盛的生命力。在这种情况下，大部分企业没有认识到这种变化的现实，因此在构筑多种渠道模式时渠道之间缺乏系统的规划、定位，从而直接影响到终端开发。这集中表现在终端类型不匹配，不同类型终端位置过近或者过远，功能重叠，产品结构雷同等等问题，导致多种终端类型之间存在激烈的冲突。

2、盲目开发与终端密度的冲突。终端的重要作用毋庸置疑。而目前大部分企业也将终端开发作为一线业务员的主要任务之一加以规定、考核。但在实际的开发过程中，缺乏统一的规划，终端开发的位置、数量也没有经过市场调研与测算，业务员为了完成任务则不顾实际情况开发终端。这就导致了整体终端密度不合理，在局部上则存在终端密度过大或者过小的问题。终端密度过大，则终端的市场覆盖存在大量交叉，直接导致终端之间为争夺顾客而展开内部的激烈的竞争，严重扰乱了市场秩序，损害了品牌形象；终端密度过小则导致终端覆盖存在空白，使竞争对手有机可乘，同时不能有效展开销售。

因此，要想解决终端开发问题，就需要对终端进行战略布局。主要解决两个问题：一，确定终端结构，也就是完成不同类型终端的整体定位与协调，完成终端布局的整体规划；二，确定终端密度，也就是完成同种类型终端的数量、位置布局，达到合理的市场覆盖率。下面就以it产品的终端布局与调整为例来说明。

终端结构的统筹

终端结构的选择解决的是不同终端类型的选择及定位，

一般来说，要解决终端结构的问题，应该注意以下三个关键点：

1、类型与定位。企业在该区域市场的战略与目标，将直接决定企业的终端结构的选择与不同类型终端的功能定位。一般来说，企业应该制定明确的战略目标，将短期利益与长远利益结合起来进行思考，杜绝战略与当前开发计划不匹配，战略与终端开发重心不匹配的情况。例如，在某数码厂商的咨询案例中，我们为其北京市场确定了终端结构。根据该企业的发展战略，在北京市场要达到保证持续发展，不断扩大市场份额的目标。因此，我们对北京市场的终端类型进行了调研。发现目前传统的it终端占有最大的销量比例，而家电连锁大卖场势力日渐强大，未来会成为新的增长点，同时北京高校众多，大学生与该数码产品主力目标消费群相吻合。因此，根据企业的发展战略，我们对终端的重要性从高到低排序为it终端、校园终端、家电连锁卖场、商场终端。然后分别赋予其不同的定位it终端主要承担销量，校园渠道承担品牌传播、市场拉动任务，家电连锁卖场则承担未来销量增长的任务，商场终端承担树立品牌、拉动市场的任务。

2、时间与节奏。基于企业战略确定不同类型终端的定位与功能后，接下来就要对终端布局的时间与节奏进行规划，以实现终端的战略布局。在时间与节奏的把握上，必须要根据当

时的市场竞争状况确定不同类型终端的开发时间，并确定整个终端开发的节奏。一般情况下应该遵循“先易后难，先周边后中心”的原则进行终端布局，避免首先同竞争对手硬拼。在上例中□it终端竞争非常激烈，特别是海龙、鼎好两个专业市场，而校园终端则竞争不太激烈，只有几个品牌进入。前期我们在专业的it市场终端布局不太理想，位置好的终端竞争激烈。在这种情况下，我们确定首先进入校园市场，然后在完成重点校园终端的开发后反过来优化it终端布局的节奏。同时根据不同终端的特点，我们确定了不同的开发策略，校园渠道由企业直接开发，而it终端、商场终端由经销商开发。

3、资源投入。根据不同类型终端的重要程度，企业要确定资源投入的强度与范围。在一定时间内企业可供支配的资源是有限的。我们所说的资源主要包括人员、财力、产品、宣传等。因此，在终端布局时，要根据终端的定位与功能，合理配置资源，让有限的资源发挥最大的作用。在上例中，根据我们确定的终端重要程度与功能，我们确定将资源重点配备到校园终端，其次是it终端等。这样在进行终端布局时，所有资源优先集中向重点终端投放，其他终端只维持必要的日常维护资源，保证终端布局战略的实现。