最新资产重组工作内容 工作报告(精选5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

资产重组工作内容 工作报告篇一

我代表……做报告，请各位代表审议。

一、 过去工作回顾

二、 未来工作展望

通读全篇，我们可以发现工作报告有如下几个特征：

1、总结的客观性

2、措施的可行性

3、执行的约束力

4、明确的目的性

这几点，在以下的探讨中我们会有更深的认识。

在过去工作回顾这部分，常常谈及主要业绩、主要体会、存在的主要问题这三点。我们知道，只有认真分析总结经验教训，才能更好地为下一步工作提供参考依据。业绩是肯定成绩，鼓舞人心的；体会是交流心得，再接再厉的；问题是发现不足，予以改进的。

在未来工作展望这部分，常常是先分析形势，然后明确任务。分析形势是我国由来已久的、报告中不可或缺的一部分，它可以让员工知道当前的情况，增强他们的归属感。明确任务时一定要具体：首先是基本情况。需要对前期计划执行情况进行概要说明，从而根据下阶段的特点，找出当前执行计划的有利条件和不利因素，以确保新的工作计划建立在切实可行的基础上。其次是经预测和论证，客观地把工作计划分解到各具体部门，使之成为各部门的具体任务，包括对工作数量、质量、效率、经济效益等的要求。最后是步骤和措施。它要求写明“怎样做”的问题，包括指挥机构的建立、制度的形成、责任部门的分工协作、时间安排等。它要尽可能具体、详尽，便于检查，以确保工作计划在执行中环环相扣，衔接自如。

资产重组工作内容 工作报告篇二

[论文摘要]营销创新对于一个企业有着至关重要的作用，尤其在今天同质化日益激烈的市场竞争之中，缺乏创新的企业就失去了发展的动力。本文通过论述营销创新的内涵与重要性，结合烟草商业企业实际情况，提出了目前商业企业创新营销的途径。

随着世界经济一体化步伐的加快，特别是我国正式加入世界贸易组织□wto□□世界烟草业的格局和走向将深刻影响长期以来脱离真正市场经济砺练而保守封闭的中国烟草产业，跨国公司在中国实施国际化经营战略必将给中国烟草行业带来巨大的冲击和挑战。做为市场营销主体的烟草商业企业，要逐步适应市场，提高烟草核心竞争力，营销创新是关键，因此认真探索和研究中国烟草行业在新形势下市场营销的创新途径，是具有非常重要的现实意义和长远的战略意义。

一、营销创新的内涵和重要性

1. 营销创新的内涵

所谓营销创新就是根据营销环境的变化情况，并结合企业自身的资源条件和经营实力，寻求营销要素某一方面或某一系列的突破或变革的过程。在这个过程中，并非要求一定要有创造发明，只要能够适应环境，赢得消费者的心理且不触犯法律、法规和通行贯例，同时能被企业所接受，那么这种营销创新即是成功的。

2.商业企业营销创新的重要性

(1)构建“大市场、大企业、大品牌”的目标与任务决定了营销创新的重要性。在国家局提出的“大市场、大企业、大品牌”目标与任务的指导下，截至年底，烟草工业公司从的180多家精简到30多家，卷烟品牌从1000多个整合到100个左右，但从目前市场卷烟品牌规格数目来看，同档次同规格的产品依然较多，消费者对卷烟产品的挑选余地仍然很大，能与国际卷烟品牌抗衡、具有绝对竞争优势的大品牌、强品牌尚未形成。这就需要商业企业加强品牌营销的创新工作，在原有细分目标市场、引导卷烟消费、宣传促销等营销方式的基础上，引入营销创新元素，培育具有较强核心竞争力的卷烟大品牌。

(2)掌控销售渠道决定了营销创新的重要性。从国内国际烟草业的发展要求和市场形势分析，无论是立足于当前还是立足于长远，卷烟销售渠道都是中国烟草保持核心竞争优势所在。零售客户做为卷烟销售终端，其地位和作用都非常重要。商业企业要树立“客户至上，服务为本”的服务理念，改进服务流程，搞好服务营销创新的整体策划，积极为客户做好服务，让其有利可图，有钱可赚，以此增进批零友谊，加深理解，充分提高他们对中国烟草的满意度、忠诚度和依赖度。

二、营销创新的四大要素

美国管理大师熊彼特曾提出企业创新的五个有形要素，而营销创新属于无形要素范畴。事实上无论有形要素，还是无形

要素的创新都需要一种思想或力量上的支撑。从目前商业企业营销实践来看，虽然在借鉴优秀企业营销经验的基础上，结合行业特点提出了服务营销和工商协同营销等新理念，但在执行过程中，仍然受到了传统营销模式的束缚。烟草商业企业要适应国际化竞争、适应市场经济的发展，必须改变营销方式上墨守陈规、固步自封的思想和行为，在营销创新过程中切实把握好观念、思维、精神、制度四要素，才能有效发挥营销创新的作用。

1.树立正确的创新观念

所谓创新观念，就是企业在不断变化的营销环境中，为了适应新的环境而形成的一种创新意识。不破则不立，在市场竞争日益激烈的今天，创新已成为现代社会发展的趋势，已成为现代企业可持续发展的源动力。随着烟草行业改革逐步走向深化，商业企业逐渐意识到创新对于行业发展的价值和意义，身践力行，在全国烟草行业开展了以“自主创新，支撑发展”为主题的“创新年”活动。然而观念创新是一切创新的先导，只有正确的创新观念指挥支配着创新形成的全过程，商业企业的营销创新才不会流于空泛，夭折于市场竞争中。

对于具有垄断独特性质的商业企业来说，要树立正确的创新观念，首先要破除“小成即满”、“小富即安”的思想，要彻底摒弃与市场经济发展不相适应的保守落后的观念和陈旧僵化的思维模式，在学习国际先进营销模式的基础上，总结、提升烟草营销的实践经验，促使商业企业站在增强中国烟草整体竞争实力、促进行业长远发展的战略高度和面对国内、国际两个层面的高度来思考烟草营销发展的方向，制定适应中国烟草市场的营销发展战略。

2.培养正确的营销思维

企业要做好营销活动就必须使营销人员具备正确的营销思维。思维是认识活动的高级阶段，是对事物一般属性和内在联系

间接的、概括的反映。营销思维的培养就是要在营销人员的头脑中建立起一种营销意识也即工作状态。客户经理做为商业企业市场营销的“神经末梢”，一是要熟练掌握营销的理论知识，严格区分营销工作与推销工作、营销观念与销售观念的本质差异；二是要明确客户经理的岗位职能，要从过去以销售为中心的访销员逐渐转变为以客户为中心的客户经理，客户的喜好、需求、满意应作为客户经理营销工作的出发点和落脚点；三是要做营销工作中的细心人，要善于观察市场上的卷烟走势、观察周围的事物“消费者”行为，深度挖掘营销创新的.切入点。

3.具备坚韧不拔的精神

面对复杂多变的营销环境，营销创新的风险无时不在。营销创新极容易受挫，或是被束之高阁，或是不敢执行，这样就打击了营销创新的积极性和开拓精神。所以，必须要有坚韧不拔的精神做支撑，才能确保创新的大厦不倒。当然营销创新不一定成功，但是坚韧不拔却是营销创新所必须具备的精神。

4.制定缜密的营销制度

只有使营销创新制度化，才能使创新观念、思维和精神有了根本保障，从而充分的调动营销人员创新的积极性和主动性，促使企业在复杂多变的环境中有的放矢的进行营销活动，适应变化。

三、商业企业营销创新的途径

1.树立知识营销观念

知识营销是指在企业的营销过程中，使企业的广告、宣传、公关、产品注入一定的知识含量与文化内蕴，帮助消费者增加与商品相关并实用的信息与知识，提高他们的消费与生活

质量，从而达到推广产品、树立形象、提升品牌竞争力的目的。知识营销观念是与知识经济相适应的一种新营销观念，它高度重视知识、信息和智力，主张凭知识和智力而不是凭经验在日益激烈的市场竞争中取胜。烟草行业所强调赋予营销以更高的知识含量，更注重的是与零售客户和消费者建立起一种和谐融洽的关系，使营销过程更加知识化。因此，商业企业应树立长远的发展眼光，通过改革改制、自主创新，不断适应市场变化，彻底摆脱计划经济的阴影，真正融入国际化竞争大格局，彻底实现政企分离，深入挖掘知识营销的潜在价值，变无形资本为有形资本，为烟草企业发展提供强有力的经济保障。

2.建立健全营销创新组织与营销创新机制

随着烟草行业的改革不断深入，商业企业已经开始意识到创新的重要性。由于多方面原因，还没有实现有效创新，其中一个关键因素就是没有建立高效的创新组织。商业企业应结合自身特点，根据营销创新发展战略，以实现创新的稳定发展为目标，对营销创新组织结构进行总体的规划，为整个营销创新工作提供组织保障。笔者认为商业企业应在确立创新方向并准确把握营销创新战略的基础上，借鉴采用“金字塔”型的创新组织结构，包括设立决策管理层面上的综合机构；成立不同专业的专家委员会，从社会吸纳资深专家担任委员；按照企业适应市场经济和企业可持续发展的需要设立相应的分中心和课题组，比如在营销中心下设营销策划决策组、市场信息研究小组、营销创新课题组等。

在建立创新组织机构的基础上，要进一步完善创新机制，确保创新组织的有

效运转。一是要建立营销创新效益控制机制。创新项目的开展离不开项目资金作保障，一方面商业企业应根据自身经济实力，参考国内外同行业的投入水平，确定自己的创新费用投入；另一方面通过建立完善营销创新的效益控制机制，加

强创新资金的管理，保持营销创新成本的合理性、资源利用的合理性和营销组织的合理性。二是要建立科学的营销创新管理机制。要制定各项基本制度，落实各部门的职能；要同步改革现行的人事、用工及分配制度，形成“全员营销，人人参与”的氛围；要制定创新管理程序，使创新工作走上规范、有序的轨道。三是要建立健全与营销创新配套的风险控制机制。针对营销创新组织机构、人事用工、管理模式等方面的变化，应制定更为严密的营销创新管理办法及各个业务环节的管理制度和内控制度，防范和化解营销创新可能带来的潜在风险。

3.营销人员管理制度创新

所谓制度创新，也就是用一种效率和效益更高的制度代替旧的制度。制度创新是企业发展的基础，是企业各种创新的前提，没有一个不断创新的企业制度，企业的其他创新不会有效也不会持久，特别是在当今烟草行业买方市场时期及知识经济即将到来的时代，商业企业在经历了“生产管理型”向“经营管理型”的转变后，必须适时转向“创新管理型”，而这其中尤其是要对营销人员进行管理创新。因为只有拥有符合要求的高素质营销人才，才能保证企业市场营销的成功。然而当前商业企业的营销人员要么素质不高，不适应现代经济形势的营销工作；要么就是传统体制遗留下来的薪酬体制和用人机制的激励作用很低。这一切都是导致商业企业市场营销不尽人意的主要原因之一，从而使营销人员成为企业发展的“瓶颈”，必须尽快予以革新。

商业企业必须改革现有的用人机制和薪酬分配机制。既要建立人才进得来、留得住的激励机制，也要建立相应的淘汰机制。商业企业必须树立使用与培养相结合的长期发展思想，培养选拔优秀的烟草营销人员。在今天这个正告别短缺步入过剩、告别资源经济面临知识经济的时代，营销人员的知识更新和补充是不可忽视的。虽然商业企业一直提倡建立“学习型企业”并坚持定期组织学习培训，然而学习的效果并未

达到预期目标，关键在于理论与实践相结合的问题、能否将知识学以致用的问题。在目前烟草行业改革过程中，商业企业要走出营销困境，就必须加强营销人员的学习培训，并注重知识和能力的转化。建议一是要加大人才引进力度，重点引进一批管理型、经营型人才，为企业注入新鲜血液。二是要让优秀人才优先享受公司的再教育、培训以及深造、考察的机会。并根据发展需要，开展外聘专家、自办讲座等多种形式的培训工作。三是鼓励营销人员在实际营销过程中总结创新营销方式，并对学术带头人和业绩突出的人才给予相当的奖励，并在工资、职称晋升和干部选拔方面优先考虑。

4.明确营销创新目标

营销创新要有明确的目标，而营销创新目标建立在商业企业对卷烟市场全面调研、分析的基础之上。因此，要确保营销创新活动的有效开展，使营销创新工作真正推动卷烟经营和市场管理工作的开展，商业企业应结合自身的发展战略，以提高核心竞争力、获取长期竞争优势为目标，对目前中国烟草所处的市场环境、自身的优势和劣势进行全面诊断，找出企业面对不断变化的竞争环境，需要进行完善的重点环节，从而确定营销创新的目标。笔者结合烟草行业目前的营销态势，认为商业企业应该从以下几个方面确定营销创新目标：一是加强企业基础管理与创新制度建设，提高管理综合效率；二是加强品牌培育，提高名优品牌集中度；三是加强服务营销工作，提高零售客户的满意度、忠诚度和依赖度。

5.建立营销创新评价体系

创新评价体系是创新行为的指挥棒，对营销创新的发展起着导向性的作用。商业企业应建立起能充分体现营销人员创新素质和能力的评估内容、方法和标准，形成能客观准确地评估营销人员创新能力的评价体系。借助营销创新评价体系，对企业的营销创新活动能否有效开展、创新目标能否实现做出全面的、准确的结论，以利于发现不足，总结经验，不断

推动企业的营销创新活动。创新评价包括两个方面，一是对创新体系的有效性和适宜性评价，主要对创新目标、创新组织、创新制度、创新对企业的整体影响等进行定量和定性的评价；二是对营销创新项目的评价，要根据不同的项目，确定不同的评价指标，进行以定量为主的评价。

参考文献：

[1]支晓晔顾力刚：《国有燃气企业创新的途径和原则》

[2]刘文新:《企业营销的四大创新法则》

[3]赵弘等:《知识经济呼唤中国》

[4]张玉敏:《试论煤炭企业创新营销策略的途径》

资产重组工作内容 工作报告篇三

一、推荐工作情况

(一)加强组织领导。接到通知后，我局高度重视，立即召开党组会专题研究评选推荐方案，并向市委、市政府分管领导进行了汇报，主动与市人社局、公务员局沟通对接，要求相关部门认真研究、积极推荐、严格把关，确保评选推荐工作顺利完成。

(二)严格选拔标准。坚持以政治表现、工作实绩、贡献大小作为衡量标准，将热心民族团结进步事业，认真贯彻中央民族工作会议精神，能够认真执行党的民族政策，模范遵守国家法律法规，立足岗位，勇于奉献，在促进各民族共同团结奋斗、共同繁荣发展的崇高事业中取得显著成绩的先进集体和先进工作者推荐上来，做到优中选优，确保了推荐对象具有先进性、典型性和代表性。

(三)精心选拔推荐。要求参选单位严格履行规定程序，进行民主推荐，领导班子集体研究决定，拟推荐对象在所在单位进行公示。推荐评选工作始终坚持群众路线，充分发扬民主;坚持评选条件，确保评选质量;坚持面向基层，突出工作一线;严格评选程序，严肃评选纪律。整个推选过程做到公开、公平、公正，被推选出来的单位和个人在本单位进行为期5个工作日的公示。

(四)深入细致考察。通过谈话、政审及征求意见等办法，全面了解考察对象情况。被推荐的对象，按照干部管理权限征求了干部管理部门的同意，并征求了纪检监察和卫生计生部门的意见。市人社局会同我局对推荐单位和个人进行了认真审核把关。

二、评选推荐结果

根据文件要求，经各区市层层推荐，结合工作中掌握和了解的情况，综合考虑各区市少数民族人口数量、民族工作任务完成情况和对民族工作的贡献，我市拟推荐青岛市市南区民族宗教局为全省民委系统候选先进集体，青岛市城阳区委统战部副部长、民族宗教局局长张为全省民委系统候选先进工作者。

三、推荐对象基本情况

1.全省民委系统候选先进集体

市南区民族宗教局，针对新形势下民族工作的新任务、新特点，立足区情，创新举措，在完善民族工作治理体系上谋新思路，在探索民族工作途径上求新突破，在推动民族工作向社区延伸上见新成效。设立了“一个中心”(民族事务联管中心)，搭建了“两个平台”(“微市南”信息发布平台和“帮到家”互动交流平台)，健全了“三项机制”(常态化管理机制、亲情化服务机制、立体化应急机制)，组建了“四支队

伍”(街道民族工作指导员、社区民族工作联络员、楼院民族工作调解员、社区民族工作宣传员)，不断深化创建工作，民族团结进步事业硕果累累□x年、x年，连续两届被国务院授予全国民族团结进步模范集体□x年被评为全省民族团结进步创建活动示范单位。

张，女，汉族□x年4月出生，中共党员□x年9月参加工作□x年5月因工作需要调入城阳区委统战部(城阳区民族宗教事务局)，从事民族宗教工作，现任城阳区委统战部副部长、民族宗教事务局局长。城阳区有41个少数民族、居住半年以上的少数民族常住人口22667人，少数民族企业88家，民族餐饮网点300多家(清真网点150余家)，少数民族百人以上社区11个，民族工作任务十分繁重。多年来，张带领全局同志，认真贯彻党的民族政策，围绕各民族“共同团结奋斗、共同繁荣发展”主题，扎实开展民族团结进步创建、创新民族工作服务管理方式，为促进全区民族团结作出了突出贡献。城阳区民族宗教事务局先后荣获国务院表彰的全国民族团结进步模范集体、山东省民族宗教工作先进集体、青岛市民族团结进步模范集体等荣誉称号。

附件：1.推荐对象汇总表

2.全省民委系统候选先进集体和先进工作者事迹材料

青岛市民族事务局

x年7月17日

资产重组工作内容 工作报告篇四

一、在过去的一段时间里，我因为个人主观上的惰性，和一些对学习方面的厌倦，而屡屡不去上课或早退，并抱着侥幸的心理以为老师不会发现。这是一种十分幼稚而可笑的不成熟行为，这是在虚度自己的大学生活，浪费自己的时间和生

命，辜负了老师和家长的期望。老师在发现我这样的行为之后，没有放弃对我的期望，对我进来交流沟通教育，谆谆教导让我认识到了自己的错误，我一定会在以后的学习生活中予以改正。

二、在经过老师的教导之后，和同学的帮助之下，我真正地认识到了自己旷课不去上课的错误，并在实际行动中将自己的行为切实地加以改正，已经能真正地做到不迟到不早退不旷课，这条大学生日常行为的基本准则。

虽然有时候心里还是会有懒惰的心思作祟，想着不去上一节课应该也没多大关系吧，但最终我都能以自己的决心战胜懒得，从而带着自豪愉快的心情去上课，我为自己感到骄傲。

三、最近的课程我一节也没有落下，我为自己感到高兴。同时我也感受到，一天一个星期不旷课很容易，但要做到一学期一年并且永远守时守纪不旷课，这需要自己有坚定的决心和顽强的毅力，并让自己在学习生活中对学习有浓厚的兴趣，这才能从根本上解决旷课的问题。要做到上好每节课，必须保证自己有充沛的精力，这首先要从有规律的生活作息做起，每天都能早睡早起，不熬夜不睡懒觉，这才能保证上课的质量。

四、最近我一直保持着良好的作息时间，从而保证了完整的上课出勤。每天寝室熄灯后就能入睡，早上7点便起床，和同学去食堂吃过早饭，带着愉快的心情去教室上课。经常都是第一个到教室，有时候比老师还早。老师看到我们都是一惊，然后便露出会心的微笑。这是对我守时守纪的肯定，更加坚定了我的决心。

正是在这样的良师益友的教育和帮助下，我才能走出大学生活的迷茫期，回归到积极向上的学习生活中。

五、冬天到了，很多同学因为天气转凉的缘故都喜欢躲在被

窝里睡觉而直接不去上课。看到这样的场景总是会联想到以前自己也都是这样。一时的懒惰总能拖延的很久且愈演愈烈然后变成惯性，现在想来的确很浪费光阴。

近日在空闲时间去图书馆走了走，发现里面的书对自己的专业课很有帮助，才意识到学校图书馆的作用，就连其他专业或者业余的书看来也增广了自己很多见识。我想在大学里还有很多需要自己学习的方面。

六、到期末了，发现自己在这学期的表现相比以前有所改善。以前觉得落下几堂课对最后考试关系不大，自坚持去上课并且不迟到后，深刻感受到所学知识都是在于积累，不再觉得到了期末对课程很生疏甚至一无所知，且对考试也少了些慌张。

所有的事都在于坚持和积累。习惯是慢慢养成的，好的坏的都是，且差的习惯容易形成却难以克服，因此在老师的教导下我将会逐渐摒弃掉旷课的恶习向良好积极的学习生活方式努力。

资产重组工作内容 工作报告篇五

一、企业合并中的纳税筹划

上市公司进行企业合并时，必须遵守企业合并的税务处理规定，经专业的评估确认的价值确定的成本依法缴纳税款。在合并时，合并企业与被合并企业产权交换的方式一般存在差异，因企业转让所得资金、资产计价、和所得税等，各上市公司可以根据企业自身情况酌情选择不同的税务处理方法。当然，方法选择的不同会对企业的所得税收的负担产生不同的影响，在进行纳税筹划时，必须要充分考虑周全。

（一）资产转让损益确认对税收的负担的影响

进行纳税筹划时，首先要考虑资产转让损益的确认与否对所得税收的负担的影响。在企业合并中，产权交换的支付方式对被合并企业是否确认财产转让收益具有决定性的作用。具体来说，就是被合并企业有权根据合并企业所支付的收购价款中的非股权支付额占其所支付的股权票价的百分比，决定是否对全部资产的转让所得或损失确认与否。这样，就造成了转让收益的确认时间和计税依据的不同，从而对所得税收的负担产生不同的影响。

（二）资产计价对税收的.负担的影响

当进行资产计价时，如果非股权支付金额小于支付股权面值的20%，合并企业应当以被合并企业的全部资产作为计税成本，按被合并企业原账面净值为基础进行确定。反之，合并企业可以按评估确认的价值确定计税成本。在这两种情况下，合并企业接受被合并企业资产的价值技术的不同，导致税前扣除金额不同，对合并企业税收的负担产生的影响也不同。

（三）处理亏损弥补对所得税收的负担的影响

当非股权支付额低于所支付的股权票面价值的20%时，如果被合并企业的年度亏损没有超过法定弥补期限，以后可以由合并企业进行相关所得弥补；反之，被合并企业的年度不得转到合并企业弥补。不同的情况，合并企业采用的年度亏损处理方式是不同的，对企业合并后所得税收的负担的影响程度也是不同的。

二、企业分立中的纳税筹划

像企业合并那样，企业分立同样具有明确的税务处理规定，并且分立中各事项多采取的税务处理方法的选择也因产权交换所采用的支付方法而有所不同，从而对所得税收的负担产生不同的影响。依然从所得税收的负担的印象因素来介绍上市公司分立资产重组纳税筹划策略。

（一）考虑资产转让收益，选择合理支付方法

根据资产转让损益角度的不同，被分立企业可以选择两种支付方式，分别是：分立企业支付给被分立企业的非股权的支付金额低于股权票面价值20%的支付方式；分立企业支付给被分立企业的非股权的支付金额不低于股权票面价值20%的支付方式。当被分立企业分给分立企业的资产转让价格高于账面净值时，选择前一种支付方式，因为这种支付方式可以不予确认分离资产的转让所获得的资金，不需要缴纳税费，使被分立企业的所得税收的负担大大降低。反之，应当尽可能选择后一种支付方式，使用这一种支付方式可以对分离资产的转让损失进行确认，并合并到企业的利润总额中去，同样可以起到降低被分立企业所得税收负担的效果。

（二）考虑资产计价税收，选择合理支付方法

根据资产计价税收处理的不同，被分立企业上述两种同样的支付方式。当被分立企业分离给分立企业资产经过专业评估后的价值低于账面净值时，选择非股权的支付金额低于股权票面价值20%的支付方式，有利于分立企业按照资产的原账面净值确定转计税成本，降低税收的负担；反之，就要综合其他因素全面考虑，对支付方式的选择进行确定，因为无论选用哪一种支付方式，分立企业都可以按资产评估价值确定结转计税成本。

（三）考虑亏损弥补，选择支付方式

亏损弥补处理方式的不同，对支付方式的选择也有一定的影响。当被分离企业的亏损弥补低于亏损额时，选择非股权支付额低于股权票面价值20%的支付方式更有利于分立企业承继被分立企业承受范围之外的亏损金额，从而降低分立企业的多得税收的负担。不同企业采用的分立方式也有差异，包括：存续的分立方式和新设分立，对于这种方式的选用对于企业是否采用非股权支付额不低于股权票面价值20%的支付方式也

有一定的影响作用。

三、结语

总之，企业筹划的最终目标是实现企业税收负担的最小化，但是企业管理者必须清楚得认识到，风险与收益并存的客观存在。在企业税收利益不断增加的同时，税收风险也在逐步提高，达到一定程度时，就会阻碍企业健康持续的发展，甚至威胁到企业生存的根本。对上市公司资产重组纳税筹划的研究，必须引起企业管理者的高度重视，同时加大政府调控，运用法律手段规范企业的经济活动行为。合理进行纳税筹划，在取得税收利益最大化的同时，降低税收风险，防患于未然，增强企业在市场经济中的竞争力，共同推进我国国民经济的持续增长。