# 贸易公司财务经理工作总结(七篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-06-30

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**贸易公司财务经理工作总结篇一**

不断加强财务部会计、出纳的专业知识和职业道德的培训和学习，及时了解和掌握国家颁布的相关法律、法规以及新税法政策出台的真正意义，提高财务管理人员的综合素质。一起来看看公司财务经理工作总结范文,欢迎查阅!

公司财务经理工作总结1

1998年5月调至沈阳市\_\_\_\_开发中心做财务工作，同年8月成立沈阳\_\_\_\_公司，担任财务部经理。当时\_\_公司的财务人员在三好街办公，而生产基地在外地，工作沟通相当不方便，为了保证公司的生产正常进行，公司领导决定将财务部搬到生产基地办公，于1999年8月10日搬到生产基地办公。

本人业务本事的提高与沈阳\_\_\_\_公司的成长是同步的。公司成立伊始，财务人员少、资金严重不足，整个生产车间正在进行改良，产品在进行试生产阶段，项目不能适应规模生产，限制了企业的发展，当时整天都在想怎样才能将银行的贷款及早到位，帮忙企业运作起来，在领导的多方努力下，最终在1999年6月将第一笔贷款拨到公司的帐户上。当时领导的一句话我至今仍记忆如初“领导说：赵会计，这可是一千万哪，我说，就是一个亿，支出也要按照财务的规定去支出。”这说明我们借款的钱来之不易，在支出方面必须要花得得当，尽可能的减少支出，给领导做一个好参谋。

建厂初期，财务规模很小，虽然注册资金1000万元，但货币资金到位的仅有102万元。由于注册资本股东单位多次变更，直至到\_\_年12月份，经过会计师事务所的验资及评估，确认了股东单位的出资额及所占比例，这使财务工作的管理得到了进一步的规范，6年来公司从小规模企业发展到总资产达6797万元中型企业。从筹集资金到项目开发;从固定资产改良到购买土地、新建厂房;从运营资本管理到产品生产、市场开发、产品销售、回收资金;从审计检查到财务决算;从对外报表到国家大企业工委的企业基础材料的编制，在本人的带领下，财务做了很多的工作，异常是，沈阳\_\_\_\_公司被沈阳市国家税务局评选为“\_\_年度优秀\_\_\_纳税户”的284家企业之一。

本人自1978年开始从事财务工作，担任过出纳员、记帐员、成本核算员，从事的会计行业有商业，建筑业，科研事业，工业企业的核算，担任财务部门主管会计\_\_年，担任财务部门经理6年。本人完全利用业余时间参加学习会计知识和考试的，目的是不能影响单位的工作，也为了和本部门人员在业务方面共同提高，以最高的业务水平指导本部门人员的工作，无论是审核原始凭证、制单、记帐、报表、预算、决算上都指导在先，异常是财务软件，erp系统更要实行规范化，是为了更好地做好公司的财务工作，为公司的经营决策供给及时，准确的经济信息。

自从担任财务部经理以来，服从领导的安排，听从领导的指挥，纵向职责明晰，横向进取努力协调，按照公司的规章制度办事。在资金的管理上：工程项目按计划、合同列支;生产经营按生产计划列支;日常零星开资按领导在erp系统审批计划列支。总之，我从事20多年的财务工作，我认为沈阳\_\_\_\_公司在财务管理方面的制度很规范，主管领导指导很及时，这都是我学习的地方。多年来，会计职业时刻提醒我，必须要恪守会计人员的职业道德，按照《会计法》和《税法》的有关规定，并结合本公司的实际情景，进取参加并做好会计人员的继续教育工作，共同提高财务人员的业务水平，做好公司的财务管理工作，以最优的方案为领导的经营决策供给及时、准确的经济信息，当好领导的参谋。

财务对一个公司来讲，是一个核心部门，日常工作比较繁琐，涉及部门比较广，在收支款项、查询信息等方面必然要接触很多人，我作为部门经理：从我做起，严格要求财务人员按照公司的规章制度办事，微笑服务，对不贴合手续的业务必须做好解释，这是我们一贯要求的工作作风和服务宗旨，在月末报表过程中，需要对各部门的上报信息进行核对，这就更要求我做好配合、协调工作，这也是我的重要工作资料之一。

在近6年财务经理的实践工作中，我深深感受到企业制度规范化的重要性，除了发挥财务监督，服务职能外，工作的职责心，事业心业务本事也是十分重要的。按公司目前的发展步伐，停留在目前的水平上是远远不够的，要有一个跨越式的飞跃，不能我一个人提高，要全体财务人员共同提高。我想：经过mba的学习，要在管理、预算、项目投资方面进一步加强，要把学到的知识真正运用到公司今后的发展中，做好公司的各项财务工作。我相信：在不久的将来，财务部门将成为优秀人才向往的地方。

公司财务经理工作总结2

所以，上任伊始，我就抓紧学习财务知识，寻找内部控制的薄弱环节，堵绝各种漏洞。先后多次带队对各车间的库存进行了盘查，摸清家底，进行目标成本管理，\_\_年10月，组织人员深人实际，收集资料，历经一月，编制了加工车间主要产品的目标成本，以此，对生产成本进行控制。\_\_年12月份，今年8月份两次带队对各单位帐务进行了检查，对存在的问题进行纠正，年初亲自起草制定了《\_\_\_\_\_关于现金管理的办法》，堵决了小金库的存在。严格执行差旅费、材料费用等的报销制度，堵决弄虚作假。今年6月份，安排\_\_\_重新对全厂的固定资产进行了认真核查，规范了管理。经过以上等方面的努力，使我厂的内部控制工作更加有效，财务核算工作更加合理、真实、可靠。

按照公司十届三次职代会精神，今年2、3月份与公司相关处室共同协商，完善了该方案，并获得批准。7月份率先对\_\_进行了改革。由于精心安排，周密布署，取得了较好的结果。

并且我厂也荣获了\_\_\_\_职工培训先进单位称号。

此项工作时间长，任务重，焦点多，矛盾大。为了搞好这项工作，近一年来，多次召开专题会议进行研究部署，经常深入车间、单身楼、家属区了解情景，解决问题，平息矛盾，克服了诸多困难，使我厂此项工作开展的比较顺利。

第二部分工作剖析和自身剖析

工作剖析

在一年的任职经历中，虽说尽心尽力，但也有许多不尽人意的地方值的我去反思，去不断地改善。

我应负很大职责。

虽说与大环境有关系，但主要与培训缺乏创新，方法单一有关，需要下大力气进行改善。

自身剖析

我分管经营工作，管钱、管人、管事。能够说利在手中，但我深知“贪欲一开始，就意味着要在牢狱中去终”。所以，我时刻严格要求自我，管住自我的手，管住自我的口，管住自我的腿。廉洁自律，秉公办事。自身不断加强学习，以提高管理本事，业务水平，能紧密联系群众。深入实际，大胆工作。但“金无赤金，人无完人”，我自身还有许多缺点，需要在以后的工作加以克服，不断提高自我的素质和本事，更加自如地干好本职工作，使\_\_\_\_\_的经营工作上台阶。

第三部分提议、意见和今后工作努力的方向

在\_\_\_\_\_\_\_\_改革过程中，我们也听到了不一样的声音，我认为这很正常，改革就是破旧立新，就是要改掉束缚生产力发展的生产关系，树必要打破旧的思想观念，旧的利益关系。市场经济日益趋于成熟，而我们的观念不改变，我们的机制、体制不创新，只能生存于一时，不能生存于长久。改革是大势所趋，时代所迫。为了机电修配厂的生存，发展，各项改革应稳步向前推进。

继续加强学习，提高自身素质，不断适应环境的变化。加强道德修养，拒腐防变。踏实干事，老实做人，努力做到让组织放心、职工满意、自我心中无愧。在其岗，谋其事。干好本职工作。谋求\_\_\_\_\_\_经营工作的健康，稳步，有效开展。

公司财务经理工作总结3

时间如梭，\_\_年很快就过去了。回顾这半年的工作，我对公司财务工作已逐步了解，并比较顺利地接手了大部分工作。同时对应收应付账款进行了清理，剔除了往年遗留的不清账目，应当说此刻的账目是清楚的。利润核算也不再像以往的“过山车”，忽高忽低，这主要得益于进销存业务的电算化。当然\_\_年也有很多不足之处，主要有以下几点：

过去的成绩只能说明过去。“逆水行舟，不进则退”。在新的一年里，我们除了在公司领导的正确领导下，认真履行岗位职责，圆满完成领导交办的各项工作外，搞好财务基础工作，严格按照“一责两制”进行财务核算和财务监督。(一)、“一责”是指问责制，谁没有尽职，那么就由谁承担职责;“二制”是指公司财务制度及税法制度。1、按照公司人员编制计划，财务部将由4人组成，对于今后各个工作的岗位的定位，我们会制订相应的岗位职责。财务部工作岗主要由财务部主管、往来会计、税务会计、出纳组成。那个岗位出错，则由岗位职责人承担相关职责。

按月、季、年度及时上报会计报表及有关统计报表。细化公司收入、成本、费用、利润核算方法，构成一套适合本企业的完整核算程序，做到真实、准确、完整。认真审核各项合同。搞好固定资产核算及进销存工作;严格按税法规定准确计算营业税款及个人所得税等各项税金并负责按时及时、足额地缴纳税款，进取配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，坚持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。做好发票的领用、开具、缴销工作，及时做好防伪税控系统的抄税工作。负责与有关部门联系做好系统软件的升级及维护保养工作。

首先合理的库存有利于减少资金的占用，其次准确的核算存货能正确的反映公司的运营情景。在\_\_年我们计划财务部这边同时对存货进行数量核算，在广度上把会计核算和财务管理职能渗透到商品的进销存诸环节，推进会计电算化，加强对存货的管理，改变以往单独由物料部门掌控存货的局面。使财务能真正起到监督的作用。

比如督促客服、采购、物料部门的报表编制和上报。及时进行月度、季度、年度财务决算，为公司进行经营决策、财务分析供给真实、及时、可靠的决策信息。在深度上从事后反映转变到事前控制、事后考核分析的管理会计上来，使会计信息更加具有时效性和真实性。

以上计划的顺利执行离不开领导的支持信任、离不开财务部的同事们共同努力，同时也需要其他协作部门的支持。期望在\_\_年我们能取得更好的成绩。

回顾过去的一年，财务部在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，在圆满完成财务部各项工作的同时，很好地配合了公司的中心工作，在如何做好资金调度，保证工程款的支付，及时准确无误地办理银行按揭和房款的收缴等方面也取得了骄人的成绩。当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，下头我一一向各位领导和同仁汇报：

组织财务活动、处理与各方面的财务关系是我部的本职工作，随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在年初即进行了会计电算化的实施，经过一个月的数据初始化和三个月的手机结合，全体财务人员全都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。这为财务人员节俭了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

财务部一向人手较少，但在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每一天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济活动供给了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一向很大，尤其是在8月至12月收缴销售款的期间，现金流量巨大而繁琐，财务部邹治和胡蓉两位同志本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错。全年累计实现资金收付达2亿3757万元。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自我最大的努力。财务部全年审核原始单据12824张，处理会计凭证2179张，准确无误地出具各类会计报表无数。

制度属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度。长天公司从无到有，从当初的三两人到今日的上百人，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中，财务部相继出台了关于财产管理、合同签定、费用控制等方面的规章制度。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了我们应尽的职责。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并坚持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，全面处理了保险公司遗留资产的往来手续，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报。

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要。今年工程建设全面铺开，各经营管理机构逐步建立，新员工不断加盟。资金需求日益增加。尤其在1-7月份项目未能取得任何经济收益的情景下，公司承受了巨大的资金压力。我部根据工程建设和公司发展的要求，为确保资金使用单位各项工作的顺利开展，与总公司一齐筹划、合理安排调度资金。同时财务部还全面承担了8月份开始的销售收款和银行按揭工作，在全体财务人员和招商人员的共同努力下全力以赴地做好了资金的快速回笼。保证了市场建设的顺利进行，及时偿还了银行到期贷款，全年累计完成投资2.6亿元，偿还到期贷款4500万元。资金的成功运作保证了长天和东方公司的正常运转，更是继续树立了东方公司“aaa资信企业”的良好形象。

自项目启动以来，一向有多家银行向公司进行信贷营销。为了公司的长足发展，财务部与工行东塘支行建立了信贷关系，以期到达积累企业信誉的目的。我部于3月—5月向银行申请房地产开发贷款3000万元。期间收集、整理了很多资料，编制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，多次接待银行各级领导的视察，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使我们对贷款工作有了全面的了解，学到了新的业务知识。

招商是本年度的重中之重，招商政策的优劣与否直接关系到公司的生存和发展。财务部协助公司领导做了很多的财务分析和市场调查。全面参与了公司招商政策的制定，为公司制定销售价格、租赁价格，出台各项招商政策和调动招商进取性和主观能动性供给财务参考。

由于董事长、总经理正确的决策和超前的预见，以及全体员工的不懈努力，招商工作取得了可喜的成绩。根据财务统计数据截至12月31日，门店销售：297个、住房销售262个，成交率72.44%，成交额11560万元，实收房款9301万元，尚有未收房款\_\_万元，资金回收率为82.62%;预定门店67套，收取定金139万元。出租自有门店82套，收取定金59万元，出租率53.25%。在这5个月中，财务部和招商部同心协力，加班加点，尤其是在审批至11月16日的按揭贷款中，表现了两部门不怕苦不怕累的良好工作作风。当月工行东塘支行向公司发放按揭贷款2391万元，创该行月发放按揭贷款的最高记录。确实取得了骄人的业绩。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱;日常成本费用支出比较随意;公司对员工工作要么没有很明确严格具体科学的要求;要么就是执行乏力;也有一些员工在工作中不能站在公司的立场和利益上等等。这些应当是\_\_年财务管理要重点思考和解决的主题，也是每一位长天人如何提高自我、服务企业所要思考和改善的必修课。作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与职责。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自我，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同提高，与公司共同成长，。

公司财务经理工作总结4

总公司领导：

本人有幸担任湖南分公司财务部经理，深知自我肩负的职责重大，财务部门是企业的核心部门，它的工作贯穿了企业经营管理的各个环节。资金则相当于企业的血液，它的循环是否畅通，构成比例是否合理将直接影响到企业的生存与发展。所以，本人自入职以来也一向严格要求自我，按照国家的法律法规以及总公司的财务制度来执行，以高度的职责心和进取心对待本职工作，现就本人今年1-3月份以来的学习和工作等情景向各位经理、总经理做出如下汇报：

公司财务经理工作总结5

一，业务方面：

1，明确部门的工作目标和职责范围，必须要与老板反复沟通，最好有书面文件，或构成书面资料;2，组建财务团队，即使原先已经有财务部门，也要按自我的思路重新规划，但要逐步推进。。。千万不能意气用事。。。

3，分析目前的现状，初步找出从现状出发要到达你的工作目标的战略安排;

4，制定各种财务管理规定和工作流程;

5，制定考核和激励标准;

6，把你的团队打造成一个真正的团队;

7，尽量多的与其他部门沟通;

二，办公室政治方面

1，保护自我和保护自我的团队;

2，不会有永远的朋友，也不会有永远的敌人，仅有永远的利益;

3，在处理控制公司五大资源的部门的关系上必须要慎重(五大资源：采购、销售、人力资源、信息、资金);

4，永远对老板和对公司忠诚，如果你这点都做不到，收拾行李走人;

5，维护自我独立和尊严;

三，工作技巧方面

1，永远关心你的团队建设，永远以人为本;

2，时刻关注现金流

3，成本控制是成本职责的落实，不是成本项目的分解

4，我理解的财务和会计职业，不是天然具有控制和监督职能的，任何监督和控制都来自管理的需要，任何监督和控制都需要管理层的单独授权。。。没有授权，财务不要想当然的认为自我就有监督和控制权。。。

严格执行制定的财务制度。

配合审计部、会

计师事务所等部门的工作。

确保流程的顺利实施，发现并解决问题。协调处理流程之外事宜。

上传;组织日常会计核算，确保及时、准确报表;

业务进行定期、定向财务分析，汇总后对本公司的经营情景进行全面分析，与财务报表一同报出。经过分析，找出当期经营存在问题，提请公司或有关部门加以改善。

可行性分析等。

体系，不断提高规范化、制度化管理水平;进取贯彻执行公司内控制度，保证账账、账证、账实

相符，保证公司资产的安全完整，防范财务风险。

高和队伍的稳定。

限度地获取政策利益或避免政策损失。

**贸易公司财务经理工作总结篇二**

公司财务经理财务工作总结

公司财务经理财务工作总结

科学性和合理性，成为我们财务部向上进阶的新课题。为努力实现这一目标，财务部主要开展了以下工作：

财务部根据房地产项目核算的需要、根据纳税申报的需要、根据资金预算的需要，设计了一套会计科目表，制定了详细的二级和三级明细科目，并且对各个科目的核算范围进行了清晰的约定。同时还启用一本房地产会计核算的教科书做为财务部做帐的参考书。有了这一套会计科目表和参考书就保证了会计核算口径的统一性、一贯性和连续性;有了这套会计核算标准规范可以使我公司的帐务不管什么时候去看这套帐都象是一个人做出来的，有了这套会计核算标准规范也使得新的会计人员能快速上手公司的帐务。值得一提的是，按照我们设的明细科目和项目辅助核算能直接快速地计算出某个房开细项的收入、成本、费用，相关税金，迅速地计算出土地增值税的增值额，使得土地增值税和所得税清算工作变得轻松、快捷、明了。我公司的会计科目设置得到了集团领导的好评。

保证了财务信息能有序地、按时、按质地提供出来。采用新的工作流程后，工作效率提高了，各岗位的矛盾和扯皮现象减少了，财务报告的及时性得到了有效地保障。使我公司上

报集团财务部的各类财务数据的及时性和准确性均达到集团财务部的要求。

同时加强应收往来款的追讨，在年内追回了xx的往来款xx万元。

收取xx二期回笼房款xx亿元，契税维修基金xx万，审核原始凭证x万多张，填制、复核，整理装订记帐凭证xx张。出具统计报表xx份出具纳税申报表xx张，税源统计表xx张。出具xx集团、xx集团相关财务报表xx张，出具预算报表xx张等。

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要。特别是房地产业进入了新一轮行业周期的历史时刻，国家为调控房地产的经济泡沫，通过各种货币政策、信贷政策、税收政策、土地政策来进行宏观调控，目的就是为了抬高房地产业的资金门槛，对整个房地产业进行重新洗牌。再加上我公司要按计划完成xx改制投产、工业项目的全面挂牌启动，xx的前期开发。最严重的是08年楼市低迷，今年的销售大大低于预期，使得我公司的资金“造血”功能极为不畅。使得我公司随时面临“缺血”的风险。所以对于201x年财务部来说，如何做好融资？如何做好资金预算？如何做好资金管理成了财务部摆在 1、财务部加强与七家商业银行的联系，与各家银行逐一进行谈判和沟通，不断寻找和触碰各商业银行的底线。可由于受到国家货币政策的宏观调控的影响，商业银行自身的资金流动性大大降低，这使得商业银行为降低经营风险，在核准贷款的时候会显得更加小心谨慎，特别是对于房地产企业是慎之又慎。201x年xx市各商业银行对房地产业的贷款总量较去年已经下降xx%。就是在这样一个非常恶劣的融资环境下，财务部并没有被眼前的困难所吓倒，反而在我公司资产总额和实收资本不足的情况下运用智慧、勇于创新与各家银行展开艰苦的商业谈判。这其中与银行的各级主管领导洽谈、会餐、应酬，跑了多少次银行、复印准备了多少授信资料，加了多少次班，牺牲了多少业余时间，财务人员已经无法用数字去统计了。值得高兴的是，最终财务部在公司领导的正确指导下，凭借在工作中总结出来的谈判技巧在公司最有利的时点完成了在x行的x亿元房开贷款、xx万元工业项目贷款和xx万元额度的承兑汇票，完成了xx行的xx万元的工业贷款，完成了一个个看似不可能完成的任务，因为我公司的资产负债率和项目实收资本占总投比例均没有完全达到银行的信贷条件。同时为公司争取了最大的土地抵押率和最低的银行利率。毫无疑问，xx财务部可以骄傲地说，在融资方面，08年xx财务部走在了同行业财务部的前面。

财务部还定期组织预算差异分析会议，总结讨论预算差异产生的原因，提高了各个部门对财务数据的重视程度。目前各

个部门在财务部的组织下积极投入地参与全面预算管理，为来年的全面预算的编制和推行打下坚实的基础。也正是因为有了全面预算，才使得公司领导对资金调度能做到心中有数，提前对资金进行合理的统筹安排。

4.6万元。另外利用闲散资金，在x行理财x次每次分别为x万元（x天）、x万元（x天）、x万元（x天），共获得理财收益xx元。在x行理财x次，每次xx万元分别为xx天和xx天，获得理财收益xx。1月开始ipo打新股，投入xx万元，获得理财

附送：

公司财务计划书模板

公司财务计划书模板

a、人员扩张、投入增加将大幅增加公司的经营成本费用，如果收入目标没有有效执行将起到反效果，增加经营的风险； b、预算将大幅增加资金需求的规模，资金投入不足将影响预算的执行并考验公司整体协调资金的能力，极大增加资金的安全性； c、采取新的销售方式可能增加回款的难道，逾期回款增加资金压力并可能增加呆坏账的产生。

1） 财务目标： 经营性目标：

年收入人民币32,730.00万元，毛利率目标15%，净利润目标201x万元以上； 财务部目标：

组建7个人的财务团队、提升个人素质，提高会计核算的准确性、及时性，提高财务管理的水平，提高资源的使用效率，保证收支平衡，建立财务风险管控体系，提高财务对公司决策的支撑力度，提高财务对内对外的服务水平。 仓储部目标：

基本保持现有人员结构，根据业务需要适当增加搬运人员，提高现有人员对仓库基本数据、业务的把控能力，提高进销存的及时性、准确性、完整性，保证安全库存及资产安全，加强对篇5：

公司财务制度样本

1.从事会计工作的人员必须持有财政部统一印制的会计证，未取得会计证的人员不得从事会计工作。

财务人员应当热爱本职工作,钻研业务,使自己的知识和技能适应本职工作的要求。

4.财务人员应按照会计法律法规规定的程序和要求进行财务工作,保证所提供的财务信息合法、真实、准确、及时、完整。

公司可视情节轻重,给予纪律处分、经济处罚，直至解除劳动合同或劳动关系。

按时完成公司的各类财务报表的编制及分析。

5.认真审核会计凭证，分析成本费用的合理性，核对债权债务的正确性。

8.根据公司领导的要求，提供清理债权、债务的数据资料，核对费用的计提和支付情况。

1

做到帐实相符。 1 现金日记帐，做到日清月结、登记及时、数字准确、字迹清楚。 1 3.认真整理、装订会计凭证和资料。 1 4.及时汇总正确发放职工工资、奖金。 1 5.作好现金支票、转帐支票和银行收据及印鉴的保管工作。 1 6.办理好日常的银行出纳业务，保证不开空头支票、远期支票。 1 7.银行存款日记帐做到日清月结，登记及时准确。 1 8.及时编制银行对帐单调节表，负责银行函证工作。 .执行国家税收政策，按规定计提、核对各项税金，缴纳各项税费。

2 1.接受税务部门检查，及时向公司领导传达税务政策。

1.目的：

规范会计工作行为，加强会计基础工作。 适用范围： 财务人员 3.基本要求： 3.1.1.必须正确填制会计凭证和登记会计帐簿，如实、及时、清晰的记录各项经济业务。

需要销毁时，应按规定期限和程序报经批准。

4.

4.1.凭证名称。 4.接受凭证单位的名称或个人姓名。 4.3.业务内容或费用类别、实物数量、单价、金额。 4.4.填制单位和经办人签证。 4.3.记帐凭证由会计部门根据审核无误的原始凭证填制。 4.4.记帐凭证应具备以下内容: 4.4.1.凭证名称。 4.4.填制日期和编号。 4.4.

4.4.4.会计分录。 4.4.5.所附原始凭证张数。 4.4.6.填制、审核和会计主管人员签章。收付款凭证还必须由出纳人员签章。

对不真实、不合法的原始凭证,不予受理；对记载不准确、不完整的原始凭证,予以退回,要求更正、补充。

封面上应注明单位名称、所属年度和月份、记帐凭证的种类、张数、和起讫号数,并由有关人员签章。

对于数量过多的原始凭证,可以单独装订保管,但要注明属哪张凭证的附件或加注其他说明。

5.1.公司财务部门应设置总帐、现金明细帐、银行存款日记帐和各种必要的明细帐及辅助台帐。

5.5.月终时,将总帐科目的余额分别与现金日记帐、银行存款日记帐和有关明细帐的余额核对相符。

6.1.启用帐簿时,应在帐簿封面页载明单位名称、启用日期、共计页数,由记帐人员签章并加盖公章,调换记帐人员时,应注明交接日期,并由接办人员签名或盖章。

登记帐簿应用蓝、黑墨水,不得使用铅笔或圆珠笔。红色墨水只能在冲帐和规定允许时使用。

6.6.更改字迹。发生差错时,可用红字冲销、补充登记等方法进行更正。

1.目的：

为了加强票据的管理和财务监督，保障票证管理规范，维护公司经济秩序。

适用范围：

财务人员。 3.发票管理办法： 3.1.任何人不得出售发票，不得撕毁、涂改、转让（包括转让性代开）、销毁和拆本使用业务性发票。对填写错的发票应完整保存其各联，不得私自销毁。如丢失业务性发票，应及时报告税务机关处理。

3.3.对单位内部使用的非经营性票据，如内部借款单、内部结算凭证等，也应妥善保管。

3.5.发票项目必须填写齐全，开据发票应当按照规定的时间、顺序、逐栏全部联一次填开，上下联的内容和金额一致，并加盖单位财务印章或者发票专用章。

4.

支票大小写金额和收款人不得更改，其他内容如有更改必须有签发人加盖预留银行印鉴之一证明。

1.目的：

加强资金的整体运作，合理有效地使用资金，提高 资金的营运效益

适用范围：

财务人员。 3.总则：

公司财务部门负责筹集资金、信贷管理、内部资金的融通和管理，统筹安排资金的使用。

资金由公司财务部门统一收取，所收各种款项一律解入公司银行帐内，要做到所收款项及时存入银行。

5.1.现金的支出和报销应由公司领导或公司指定的负责人审批,并签字同意后,财务人员才可执行。

**贸易公司财务经理工作总结篇三**

综合财务工作总结外经贸企业综合财务工作总结某某公司２００x年财务工作总结２００x年，我们xx对外经贸公司在主管局和各有关部门的指导与大力支持下，按照“一开四促，三外并举，劳务为主，外资为重，经贸结合，全面发展”的总目标，努力开拓经营，积极组织创汇，实现营业收xx万元，实现净利润xx万元，全面完成了原定的各项经济指标，取得了较好的经济效益，本年度我们所以能取得如此好的财务成果，主要是公司上下齐心合力狠抓以下几个方面的工作：

２００x年，我们一方面利用出国洽谈、国内接待、信函往来等方式及时同客户沟通信息，广泛征求客户意见和要求，妥善解决同国外客户在以往合作中出现的各种问题，进一步巩固与xx国xx公司等一些老客户在合作关系；另一方面又采取走访、联谊等方式，接待xx个新的外商团组，同近xx名外商进行了经贸洽谈，并主动加强同省、市各对外窗口单位的联系与合作，发展结识了一批新客户，多方开拓了信息渠道和合作渠道，为进一步开展对外经贸工作，扩大创收，奠定了良好的基础。

全年共向海外增援劳务人员xx人，派出考察研修人员xx名，创汇xx万美元，比上年增加xx万美元，增长x％。

全年达成外贸业务xx万元，并达成了xx项新的劳务输出意向。（)

今年除重点抓好对去年各项贸易的收尾工作，及时处理遗留问题之外，还认真总结经验教训，在搞好市场调查、了解市场行情的基础上，开展了粮油外贸供货业务，实现了销售收入xx万元，获利xx万元。

二，加强对全局外向型经济工作的指导

本年，公司在搞好自身实体经营的同时，还积极承担了饮食服务系统的对外招商、办理涉外手续及传递外经贸信息等项工作。先后为xx宾馆、xx饭店、xx学校等家企业联系招商引资事宜，并为xx宾馆等x家企业办理了出国考察、洽谈劳务输出业务的手续。并组织x家企业参加了“xx市xx联谊会”。由本公司参与指导、筹办的“中x合作xx餐饮有限公司”项目也于x月x日正式签约，由x方投资的xxxx万元也已经全部到位，预计明年年初即可运行营业。此外，我们还按主管局的要求，在深入调查研究的基础上，编制了《xxxx－xxxx年引进外资扩展大中型饮食服务企业的规划》，为进一步发展饮食服务系统外身型经济提出了具体的构想和意向。

xxxx年，我们在深化公司内部三项制度改革中，本着“承包到部、责任到人”的总原则，进一步完成了承包经营责任制，与劳务部了以“包死原有项目，确保利润基数，开拓新上项目，创收净利分成，实行责任抵押，事故差错扣补”为主要内容的承包合同，同贸易部签订了“包死基数，保证上缴，超额分成”为主要内容的承包合同，同时与办公室等综合部门签订目标责任状，进一步明确公司与各部门、各部门与每一名职工的责、权、利的划分，有利地调动和激发了公司干部职工的积极性、主动性和创造性。

xxxx年，在强化企业财务账目、资金、外币、现金管理的同时，起草通过了《财务部工作职责》、《出纳员岗位责任制》、《会计人员岗位责任制》、《医药费报销制度》等，进一步完善和理顺了财务管理体制。xxxx年，我们虽然在各项工作中取得了一定成绩，但从总体上讲，仍存在着工作抓得不实、不细、不深的问题，突出表现在：

xxxx年是公司发展关键的一年，我们要继续贯彻落实局外经贸工作会议提出的战略方针，加快步伐，抓住机遇，团结拼搏，克服一切困难，努力推动外经贸工作再上一个新台阶。xxxx对外经济贸易公司xxxx年x月x日

**贸易公司财务经理工作总结篇四**

费用：

费用这一块最主要的是原始凭证的收集。要保证各原始凭证的真实准确性。各员工的报销情况要及时登记，补贴发放是否准确，有问题的报账单要及时发邮件或打电话了解情况或让其更改。检查报账单的签字是否齐全。对于一些每个月的固定费用如工资、社保、房租、奖金以及北京人员的费用要及时跟进，如果后来的发票没有及时送达要尽快确认。补贴类的发票也要及时催讨。

费用涉及到的表格有付款申请，现金和银行日记账，差旅电话报销登记表以及月度的服务和销售人员差旅报销统计以及预提费用的登记。费用的付款方式有网银、现金、贷记凭证、电汇、支票以及美元的现汇等，要结合不同的情况熟练运用各种支付方式。

运费、快递费、审计费等费用要了解如何做帐，以及某些小批量的采购要先做入库单，再做帐，并且是增值税发票的话别忘了做应交税金，月底制作增值税抵扣清单以及海关报关单的录入以及申报资料的填写。

销售：

销售这一块的话，包含入库和出库信息的核对以及对销售订单的认知。我们的销售订单一般是客户的采购订单或是本公司的报价单。在确认货物已经发货或是本月结账前一定会发货的订单，我们要仔细核对物料编号、名称、数量、单位、币种和金额，是含税价还是不含税价。并且各客户对于开票的要求要有准确的理解。销售发票作为销售凭证，要妥善保管与寄送。一般情况下，确认客户收货了，我们才可以寄送发票。对于发票随货的也就另当别论。

我们的发货情况有部分发货和全部发货。对于部分发货，我们要结合各公司的不同情况进行开票。比如有些公司部分发货也是可以直接开票，有些公司呢因为部分发货跨月进行，而且必须一张订单必须开在同一张增票中。因为涉及到营业收入和增值税的税额的问题，所以，就可以本月对于已发货的部分开设普票（因为普票的红冲比较简单），再在下次全部发货的情况下再红冲该普票再开增值税发票，这样就会比较合理。对于红冲的部分，必须分别核对金额和税额，防止出现总额相同，税额和金额出现差异的情况。其中，每个月初开票的时候就应该检查上月是否有需要这个月继续处理的发票存在。

销售发票有增值税发票，普通发票，美金发票、形式发票以及营业税发票。销售凭证的制作也相对比较简单，最重要的是要保证借贷方向，金额币种，何种营业收入的准确性。

应收：

应收是销售这一块的继续。对于每笔销售，除了预收账款外，都形成了应收账款。每笔销售的发生以及每笔收款的成立，要及时登记银行日记账、ar报表，保证ar表格中的数据和账上的应收的数据的一致性。应收的很重要的一块就是对于超过90天的货款要进行催款，并且要把超过90天月度的应收账款控制在6万美元以内。对于在应收的过程中，顾客反应的问题要及时和销售那边核对情况是否属实，对于有些经常没理由长时间拖欠货款的客户要和销售那边反应，以便下次订单在付款条件的制定中更有利于防止拖欠货款的情况产生。每周四要发送ar报表，并且月度要制作坏账准备报表。

以上是个人对目前工作的理解，最主要的是学到了财务人员需要有的要细心的品质以及对于每笔业务要有准确的理解，并且要达到看财务数据了解业务情况的境界。并且也通过对这些业务的账务处理，初步了解了一个企业的财务状况和经营成果。对于本职工作要热爱，并且要学会多想、多做、多思考。

**贸易公司财务经理工作总结篇五**

贸易公司综合财务工作总结

综合财务工作总结外经贸企业综合财务工作总结某某公司２００x年财务工作总结２００x年，我们xx对外经贸公司在主管局和各有关部门的指导与大力支持下，按照“一开四促，三外并举，劳务为主，外资为重，经贸结合，全面发展”的总目标，努力开拓经营，积极组织创汇，实现营业收xx万元，实现净利润xx万元，全面完成了原定的各项经济指标，取得了较好的经济效益，本年度我们所以能取得如此好的财务成果，主要是公司上下齐心合力狠抓以下几个方面的工作：

竞争激烈的新形势，公司上下进一步树立主动出击、积极进取的观念，坚持“三外并举，全面发展”的方针，全力开拓经贸业务，取得了良好的效益。

２００x年，我们一方面利用出国洽谈、国内接待、信函往来等方式及时同客户沟通信息，广泛征求客户意见和要求，妥善解决同国外客户在以往合作中出现的各种问题，进一步巩固与xx国xx公司等一些老客户在合作关系；另一方面又采取走访、联谊等方式，接待xx个新的外商团组，同近xx名外商进行了经贸洽谈，并主动加强同省、市各对外窗口单位的联系与合作，发展结识了一批新客户，多方开拓了信息渠道和合作渠道，为进一步开展对外经贸工作，扩大创收，奠定了良好的基础。

前在国外工作、学习的同志的联系、介绍，继续探索扩展国外市场，特别是加强了同美国、日本、阿联酋、韩国、匈牙利等国家和地方扩展劳务业务及经贸业务的合作，在行业工种上除向海外继续增派厨师、面点师、服务员外，我们还同日本xx学校达成了外派美容、美发、建筑开修生的使用合作，组织我市饮食服务业管理人员赴日本、美国考察项目。全年共向海外增援劳务人员xx人，派出考察研修人员xx名，创汇xx万美元，比上年增加xx万美元，增长x％。

全年达成外贸业务xx万元，并达成了xx项新的劳务输出意向。

今年除重点抓好对去年各项贸易

的收尾工作，及时处理遗留问题之外，还认真总结经验教训，在搞好市场调查、了解市场行情的基础上，开展了粮油外贸供货业务，实现了销售收入xx万元，获利xx万元。

二，加强对全局外向型经济工作的指导

本年，公司在搞好自身实体经营的同时，还积极承担了饮食服务系统的对外招商、办理涉外手续及传递外经贸信息等项工作。先后为xx宾馆、xx饭店、xx学校等家企业联系招商引资事宜，并为xx宾馆等x家企业办理了出国考察、洽谈劳务输出业务的手续。并组织x家企业参加了“xx市xx联谊会”。由本公司参与指导、筹办的“中x合作xx餐饮有限公司”项目也于x月x日正式签约，由x方投资的xxxx万元也已经全部到位，预计明年年初即可运行营业。此外，我们还按主管局的要求，在深入调查研究的基础上，编制了《xxxx－xxxx年引进外资扩展大中型饮食服务企业的规划》，

为进一步发展饮食服务系统外身型经济提出了具体的构想和意向。

xxxx年，我们在深化公司内部三项制度改革中，本着“承包到部、责任到人”的总原则，进一步完成了承包经营责任制，与劳务部了以“包死原有项目，确保利润基数，开拓新上项目，创收净利分成，实行责任抵押，事故差错扣补”为主要内容的承包合同，同贸易部签订了“包死基数，保证上缴，超额分成”为主要内容的承包合同，同时与办公室等综合部门签订目标责任状，进一步明确公司与各部门、各部门与每一名职工的责、权、利的划分，有利地调动和激发了公司干部职工的积极性、主动性和创造性。

xxxx年，在强化企业财务账目、资金、外币、现金管理的同时，起草通过了《财务部工作职责》、《出纳员岗位

责任制》、《会计人员岗位责任制》、《医药费报销制度》等，进一步完善和理顺了财务管理体制。xxxx年，我们虽然在各项工作中取得了一定成绩，但从总体上讲，仍存在着工作抓得不实、不细、不深的问题，突出表现在：

xxxx年是公司发展关键的一年，我们要继续贯彻落实局外经贸工作会议提出的战略方针，加快步伐，抓住机遇，团结拼搏，克服一切困难，努力推动外经贸工作再上一个新台阶。

xxxx

**贸易公司财务经理工作总结篇六**

贸易公司综合财务工作总结

综合财务工作总结外经贸企业综合财务工作总结某某公司２００x年财务工作总结２００x年，我们xx对外经贸公司在主管局和各有关部门的指导与大力支持下，按照“一开四促，三外并举，劳务为主，外资为重，经贸结合，全面发展”的总目标，努力开拓经营，积极组织创汇，实现营业收xx万元，实现净利润xx万元，全面完成了原定的各项经济指标，取得了较好的经济效益，本年度我们所以能取得如此好的财务成果，主要是公司上下齐心合力狠抓以下几个方面的工作：

竞争激烈的新形势，公司上下进一步树立主动出击、积极进取的观念，坚持“三外并举，全面发展”的方针，全力开拓经贸业务，取得了良好的效益。

１、广开渠道，扩大新的创收门路

２００x年，我们一方面利用出国洽谈、国内接待、信函往来等方式及时同客户沟通信息，广泛征求客户意见和要求，妥善解决同国外客户在以往合作中出现的各种问题，进一步巩固与xx国xx公司等一些老客户在合作关系；另一方面又采取走访、联谊等方式，接待xx个新的外商团组，同近xx名外商进行了经贸洽谈，并主动加强同省、市各对外窗口单位的联系与合作，发展结识了一批新客户，多方开拓了信息渠道和合作渠道，为进一步开展对外经贸工作，扩大创收，奠定了良好的基础。

２、进一步开拓市场和项目，努力增加创汇一年来，我们通过市外经委、市总工会、市侨办等十几个单位以及目

前在国外工作、学习的同志的联系、介绍，继续探索扩展国外市场，特别是加强了同美国、日本、阿联酋、韩国、匈牙利等国家和地方扩展劳务业务及经贸业务的合作，在行业工种上除向海外继续增派厨师、面点师、服务员外，我们还同日本xx学校达成了外派美容、美发、建筑开修生的使用合作，组织我市饮食服务业管理人员赴日本、美国考察项目。全年共向海外增援劳务人员xx人，派出考察研修人员xx名，创汇xx万美元，比上年增加xx万美元，增长x％。

３、加强了海外投资设点工作为适应继续在xx国开拓市场的需要，年初我们投资xx万元与xx方客户合资合资建设了xx会社，并派驻专人作为商务人员，从而为继续扩展同xx国的合作提供了便利条件。全年达成外贸业务xx万元，并达成了xx项新的劳务输出意向。

４、认真总结经验教育，继续扩展国内贸易

今年除重点抓好对去年各项贸易

的收尾工作，及时处理遗留问题之外，还认真总结经验教训，在搞好市场调查、了解市场行情的基础上，开展了粮油外贸供货业务，实现了销售收入xx万元，获利xx万元。

二，加强对全局外向型经济工作的指导

本年，公司在搞好自身实体经营的同时，还积极承担了饮食服务系统的对外招商、办理涉外手续及传递外经贸信息等项工作。先后为xx宾馆、xx饭店、xx学校等家企业联系招商引资事宜，并为xx宾馆等x家企业办理了出国考察、洽谈劳务输出业务的手续。并组织x家企业参加了“xx市xx联谊会”。由本公司参与指导、筹办的“中x合作xx餐饮有限公司”项目也于x月x日正式签约，由x方投资的xxxx万元也已经全部到位，预计明年年初即可运行营业。此外，我们还按主管局的要求，在深入调查研究的基础上，编制了《xxxx－xxxx年引进外资扩展大中型饮食服务企业的规划》，

为进一步发展饮食服务系统外身型经济提出了具体的构想和意向。

xxxx年，我们在深化公司内部三项制度改革中，本着“承包到部、责任到人”的总原则，进一步完成了承包经营责任制，与劳务部了以“包死原有项目，确保利润基数，开拓新上项目，创收净利分成，实行责任抵押，事故差错扣补”为主要内容的承包合同，同贸易部签订了“包死基数，保证上缴，超额分成”为主要内容的承包合同，同时与办公室等综合部门签订目标责任状，进一步明确公司与各部门、各部门与每一名职工的责、权、利的划分，有利地调动和激发了公司干部职工的积极性、主动性和创造性。

xxxx年，在强化企业财务账目、资金、外币、现金管理的同时，起草通过了《财务部工作职责》、《出纳员岗位

责任制》、《会计人员岗位责任制》、《医药费报销制度》等，进一步完善和理顺了财务管理体制。xxxx年，我们虽然在各项工作中取得了一定成绩，但从总体上讲，仍存在着工作抓得不实、不细、不深的问题，突出表现在：

１、在思想观念转变上，还有相当一部分同志没有真正形成一切以市场为中心的观念，危机感不强，纪律松懈。

２、队伍建设还有一定的差距，许多同志在工作态度、工作作风、工作效率等方面还不适应外经工作的需要。

３、企业管理不够严格，在基础管理、资金管理等方面都存在一些漏洞。

xxxx年是公司发展关键的一年，我们要继续贯彻落实局外经贸工作会议提出的战略方针，加快步伐，抓住机遇，团结拼搏，克服一切困难，努力推动外经贸工作再上一个新台阶。

xxxx

**贸易公司财务经理工作总结篇七**

贸易公司财务出纳工作总结

20xx年我公司各部门都取得了可喜的成就，作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，特别是在非典期间，仍按时到银行保险等公共场合办理业务。

在过去的一年里在持续改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

【篇2】

我们xx对外经贸公司在主管局和各相关部门的指导与大力支持下，按照“一开四促，三外并举，劳务为主，外资为重，经贸结合，全面发展”的总目标，努力开拓经营，积极组织创汇，实现营业收xx万元，实现净利润xx万元，全面完成了原定的各项经济指标，取得了较好的经济效益，本年度我们所以能取得如此好的财务成果，主要是公司上下齐心合力狠抓以下几个方面的工作：

一年来，面对国际、国内经贸市场竞争激烈的新形势，公司上下进一步树立主动出击、积极进取的观点，坚持“三外并举，全面发展”的方针，全力开拓经贸业务，取得了良好的效益。

200x年，我们一方面利用出国洽谈、国内接待、信函往来等方式即时同客户沟通信息，广泛征求客户意见和要求，妥善解决同国外客户在以往合作中出现的各种问题，进一步巩固与xx国xx公司等一些老客户在合作关系；另一方面又采取走访、联谊等方式，接待xx个新的外商团组，同近xx名外商实行了经贸洽谈，并主动增强同省、市各对外窗口单位的联系与合作，发展结识了一批新客户，多方开拓了信息渠道和合作渠道，为进一步展开对外经贸工作，扩大创收，奠定了良好的基础。

一年来，我们通过市外经委、市总工会、市侨办等十几个单位以及当前在国外工作、学习的同志的联系、介绍，继续探索扩展国外市场，特别是增强了同美国、日本、阿联酋、韩国、匈牙利等国家和地方扩展劳务业务及经贸业务的合作，在行业工种上除向海外继续增派厨师、面点师、服务员外，我们还同日本xx学校达成了外派美容、美发、建筑开修生的使用合作，组织我市饮食服务业管理人员赴日本、美国考察项目。全年共向海外增援劳务人员xx人，派出考察研修人员xx名，创汇xx万美元，比上年增加xx万美元，增长x%。

为适合继续在xx国开拓市场的需要，年初我们投资xx万元与xx方客户合资合资建设了xx会社，并派驻专人作为商务人员，从而为继续扩展同xx国的合作提供了便利条件。全年达成外贸业务xx万元，并达成了xx项新的劳务输出意向。

今年除重点抓好对去年各项贸易的收尾工作，即时处理遗留问题之外，还认真总结经验教训，在搞好市场调查、了解市场行情的基础上，展开了粮油外贸供货业务，实现了销售收入xx万元，获利xx万元。

二，增强对全局外向型经济工作的指导

本年，公司在搞好自身实体经营的同时，还积极承担了饮食服务系统的对外招商、办理涉外手续及传递外经贸信息等项工作。先后为xx宾馆、xx饭店、xx学校等家企业联系招商引资事宜，并为xx宾馆等x家企业办理了出国考察、洽谈劳务输出业务的手续。并组织x家企业参加了“xx市xx联谊会”。由本公司参与指导、筹办的“中x合作xx餐饮有限公司”项目也于x月x日正式签约，由x方投资的xxxx万元也已经全部到位，预计明年年初即可运行营业。此外，我们还按主管局的要求，在深入调查研究的基础上，编制了《xxxx-xxxx年引进外资扩展大中型饮食服务企业的规划》，为进一步发展饮食服务系统外身型经济提出了具体的构想和意向。

xxxx年，我们在深化公司内部三项制度改革中，本着“承包到部、责任到人”的总原则，进一步完成了承包经营责任制，与劳务部了以“包死原有项目，确保利润基数，开拓新上项目，创收净利分成，实行责任抵押，事故差错扣补”为主要内容的承包合同，同贸易部签订了“包死基数，保证上缴，超额分成”为主要内容的承包合同，同时与办公室等综合部门签订目标责任状，进一步明确公司与各部门、各部门与每一名职工的责、权、利的划分，有利地调动和激发了公司干部职工的积极性、主动性和创造性。

xxxx年，在强化企业财务账目、资金、外币、现金管理的同时，起草通过了《财务部工作职责》、《出纳员岗位责任制》、《会计人员岗位责任制》、《医药费报销制度》等，进一步完善和理顺了财务管理体制。

xxxx年，我们虽然在各项工作中取得了一定成绩，但从总体上讲，仍存有着工作抓得不实、不细、不深的问题，突出表现在：

xxxx年是公司发展关键的一年，我们要继续贯彻落实局外经贸工作会议提出的战略方针，加快步伐，抓住机遇，团结拼搏，克服一切困难，努力推动外经贸工作再上一个新台阶。 【篇3】

xx年已经过去，迎来崭新的xx年。在过去的xx年度中我担任公司财务部出纳及劳资工作，我的份内职责是：现金收支，按计调安排各个银行汇款、办事，开具发票，工资、提成补助的核算及发放。月底制作往来账报表及团队一览表，月初劳动局报表。份外职责是：倒班给客人订机票，更换led电子屏，每季度给旅游局报人天次报表。及完成领导交付的其他工作。回顾这个年来的工作，在忙忙碌碌中度过，虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，总体来说，个人工作中小缺陷不可避免，但也能够说是圆满结束。总结请大家评议，多提宝贵意见。

首先在这里我要感谢领导对我的信任，把这么一份重要的工作交到我手里，让我有机会学习和接触财务工作，其次，我要感谢乔会计这个师傅，她教会我如果做好和胜任这份工作。这个年来从不熟练到熟练的掌握每月工作内容，在做的过程中持续改善以往的工作方式方法，能让各类文件更完善的为自己工作服务。顺利完成如下工作

现金收支，例如很小的事情，一般给客人在报名后都会先开收据，后换发票。在收据上就有很多的不便，因为没有报名表详情的附件，财务收款后需要分团入账，以前收据上只写团名和金额。这样远远不够，团少的时候能够对出来，但是团多的时候，操作起来非常繁琐。所以在改善后的收据上，要写的真的很详细：团名(例如xx)，天数，人数，金额，客人姓名，出发日期，收款人。这样的话，开收据的时候稍微麻烦一点，但在分团上账会方便很多。还有很多的例子，如报销单，一览表，考勤表之类的一些改善都是日常积累做下来，月底会对做账核算工资协助很大的。

在以后要向领导多学习一下增强分析问题、解决问题的水平。

在过去的一年中，付出过很大努力，但是成果也许没有显著。这些都需要好好学习，只有持续的提升业务水平才能使工作更顺利的实行。在即将到来的xx年，我有新的工作变动和意向。在此我祝愿阳光之旅越办越好，员工水平越来越强，团队精神越来越旺。

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