# 最新应收会计的工作总结和计划(优秀11篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-05-16

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**应收会计的工作总结和计划篇一**

我在单位担任出纳会计工作，我的工作宗旨就是“为全体九中人服务”。我是这样想的，也是这样做的。全校有218名在职职工，62名离退休人员，50多名临时工。我无论老少，一视同仁，全心全意为大家做好服务工作。首先是工资。工资是大家的经济命脉，也是人们最关心，最关注的，我认真做好工资表的编制，工资项目仔细核对，做到万无一失，不能让任何一个人的个人利益受到损失。由于人员比较多，工资项也比较多，所以工作量很大，必须不厌其烦，认真仔细。一年来，我没有一次失误，顺利的完成了自己的工作。现金的发放也是一件繁琐的工作，每个月都多次有现金的发放，不能出任何差错。我一个人现场办公，要身手矫捷，要心细如发，要监督签字，要催促领款，有时中午都不能休息。其次是个人所得税和社保。大家都是教师，觉悟都非常高，个人所得税是每个公民应尽的义务，我为了完成大家积极自觉纳税的心愿，每个月都要进行两次所得税的核算工作，月初还要进行网上上报，并把税款按时交到银行。

20xx年年在全行员工忙碌紧张的`工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自已的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。尽管职位分工不同，但大家都在尽最大努力为行里的发展做出贡献。时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将今年的工作做如下简要回顾和总结：

今年我在财务部从事出纳工作，负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握。在平时的工作中我能严格遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处理，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的使用。

**应收会计的工作总结和计划篇二**

是一个比较充实的一年，我很幸运有机会尝试两种不同的会计工作岗位，多谢我的上级给我这个机会，将要过去，对于我本年自身的工作可以概括为努力完成自身的工作要求，积极地完成上级下达的任务的完成，另外也积极配合团队的工作；对于明年的指望和计划：希望在完成本职工作的前提，努力去学习其他工作岗位，其具体描述如下文：努力完成自身的工作要求：对于目前为止的两个工作岗位销售会计和xx应收会计，销售会计主要是掌管关联销售和第三方销售的账面情况，核对其他办事处的仓储的情况，在月末的时候及时结转收入和销售成本，并且在月头的时候按时完成相关的f，e和d系列集团报表并且完成所在岗位的综合分析。对于这个岗位由于刚来的时候因为有好多业务上的东西不熟，和其他个人的原因导致影响其他岗位的工作进度，之后经过努力也顺利完成相关的工作任务。对于广东应收会计主要收取银行单据，并且根据相关文件进行冲减对应客户的应收账款，另外配合销售管理部对于某些客户的坏账的跟踪。每个月需要完成相应的f和e系列集团报表。在这个岗位上基本上没有影响其他工作岗位的.进度。

积极地完成上级下达的任务的完成：对于科长和经理下达的额外任务，都按时的完成，比如xx审计所要求复印的文件，提供相关的表格；销售管理部要求核对某些客户的账目。平常除了系统有特殊情况以外都能按时上交集团报表和集团分析。

积极配合团队的工作：在x月以后，都能按时过账，没有因为自己的过账延迟而影响其他岗位的工作进度（不包括因系统的延迟）；有时候主动帮助其他同事完成工作任务（比如装订凭证）。

明年的展望和计划：对于来年的指望和计划，我觉得我会尽量完善我自己工作上的缺点，按时按量完成上级给我的任务，也希望能够多向其他同事学习他们的工作方式和和具体岗位的操作。

**应收会计的工作总结和计划篇三**

一、作为非盈利部门，合理控制成本(费用)，有效地发挥企业内部监督职能是我们今年工作的重中之重。年初，为了加强会计基础工作的规范性，完善公司的管理机制，财务部制定了新的《管理细则》。细则中对借款、费用报销、审核等工作程序作了详实的解释。我们通过对细则的学习、讨论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找问题找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，我们强调一定要坚持原则、不讲人情，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。在凭证审核环节中，我们依据细则中的规定，认真审核每一张凭证，不把问题带到下个环节。通过这半年的实践，我们的工作取得了显著的成效。数字是最有说服力的，在销售额与上年同期基本持平的情况下，三费(管理费用、销售费用、财务费用)却比去年同期下降了.通过实际工作，我们都深刻的意识到加大成本控制的力度，尽快推出相应制度的必要性。

二、财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。为了提高员工的荣誉意识，针对公司出台的工资考核制度，我们相应地制定了内部员工工资考核方案，由部门经理依据员工的岗位描述对其平时的表现进行综合评判并作为参考递交会计主管。考核制度的实行有效地调动了大家的积极性，充分发挥了企业的奖励机制，合理地利用了人力资源。

三、为了更好的与部门沟通，我们在完成本职工作的同时，发扬协作精神，积极配合总经办顺利完成了20xx年工商年检的工作，为随后通过企业贷款证年审做好了铺垫。为了配合物流中心录入费用，我们及时、准确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作。为了更好地核算营销部门的盈亏，为公司完成销售计划提供依据，我们及时记录每一笔到款，准确记录货款的清欠并周期性地与营销人员的往来帐进行核对，并做到营销、财务、物流中心数据口径一致。

四、为了培养自身的综合能力，取人之长、补己之短。我们定期进行小组讨论、学习企业会计制度，大家互相交流心得，熟悉各岗位的工作流程，把问题摆在桌面上。由员工转达给部门经理，再由部门经理转达给主管，主管根据汇总上来的意见与建议做出相应的措施。除此之外，我们合理地安排每位员工的外勤工作，让每个人都有与外界接触的机会，做到工作有里有外、有张有弛。

五、在这一年的税务工作中我们克服了许多困难，通过积极参加国、地税局举办的办税人员岗位培训以及查阅大量的财务资料，顺利完成并通过了企业所得税纳税清缴、增值税一般纳税人年审工作。通过对税务筹划的学习，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了xxx、财政局、税务局各项报表的填制工作。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

**应收会计的工作总结和计划篇四**

眨眼的功夫，我进入工作已经有三个月了。现特对我的工作内容进行一下归纳总结。

有关应收款这一块

发货，反之，直接签名，确认此笔销售的合理性。此项工作行为可以一定程度上的避免坏账发生的可能性，同时也能对业务员的销售行为起到监管作用，尽量使之相关销售都成为有效销售。

2)各外办调拨单的的审核与签章。通过查看crm调拨单查询列表，关注各办事处库存量、应收款以及可发货数，若比例严重不协调的`话，则会采取相应控制措施。例如：若没有应收款收回的话，那就不给予相应的签名发货。间接对业务员的收款进行施压，让应收款的流动性能充分体现出来，从而更好保持公司流动资金的运转。

3)每周一定期发送超期应收款周报表给相关部门经理以及董事会有关领导，同时也会将信息传递给各外办经理，对于不合理的超期应收款，让其督促业务员加快收款步伐，保证回款的迅速性。

4)每月定期(13日)对销售人员的超期应收款项进行罚款。分为罚款1和罚款2，分别代表“紧急催收款”及“准呆账”情况下的罚款类别，其罚款比率为2%和5%(回收后返还)，此类情况同样会对部门经理处以相应1%和2%(回收后返还)的罚款。此为应收款及时如期收回最直接有效的的管理办法。

5)季度提成，奖金的核算。会在季度终了的次月20号左右完成所有销售部门提成的核算。主要根据产品类别(是否为特价产品等)、产品销售价格(是否低于最低销售价格或是否按照特价进销售等)、是否超期、季度完成比率以及相关的文件规定进行核算提成。

6)每月不定期的对u8财务软件里面的销售发票列表，发货单列表，销售出库单列表进行对比。保证相关相关数量金额保持一致性，以达到收入和成本在同一会计期间进行合理的配比。不虚增(减)收入成本。同时也对各打单人员的工作起到一个规范作用。

7)对于各客户的的经销协议进行归档整理，日后对业务员进行考核时备用。

有关应付这一块

1)对账单的核对与回签。每月初10号左右会对各供应商的货款金额进行核对，如发现异常的地方，会及时与采购部门相关经办人员进行沟通，以保证货款的准确无误，尽量不多付给供应商一分钱。

2)周付款申请书的审核。根据采购部门填制的的付款申请书相关金额，在u8供应商明细账里面查看该供应商的历史付款金额及累计欠款金额，把控付款金额的准确无误性，严格贯彻“不能多付，只能少付”的原则。

3)每月不定期查看入库单列表及采购发票列表，以保证相关记录的一致性。务必使入库日期和结算日期在同一会计期间完成。并会对各作业人员非规范打单行为进行监督，并跟进让其改正。

4)协助税务会计核对各供应商进项发票事宜。

以上所列事项就是我工作的主要内容，随着工作的不断深入，在完成本职工作的基础上尽量给予一些合理性建议，不断充实自己，提升自己的业务能力，与同事们建立不错的人际关系，为联视更好的服务。

**应收会计的工作总结和计划篇五**

企业要对应收、应付帐款情况进行全面清理，摸清底数，准确掌握应收、应付帐款的详细情况，包括应收帐款的帐龄、数额、类别、缘由、收回的风险及虚列的帐目，并与欠款单位进行核对，及时获取有效的追款凭据。在对应收帐款的帐龄、风险程度全面分析的基础上，根据帐龄的长短、额度的大小和欠款对象的经营状况，分类建立档案。应付帐款也要及时、主动与供货企业核对，建立相应档案。

要制定严格的管理办法，对超过信用期的应收、应付帐款要逐笔查实原因，分清责任，责成有关人员提出明确的处理意见，制定具体催收、支付计划，责任到人。

要加强对客户资信程度的调查和分析评估，通过银行、同行业及社会中介等各种渠道，及时了解和掌握客户的生产、经营、资产、负债、经营人员变动和财务状况等相关信息，以确定其是否具有履行合同的能力和独立承担民事责任的能力。在此基础上建立客户档案，对客户的资信实行动态管理，对资信下降的客户要及时采取减少发货、实行担保和加强催收等预防和减少风险的措施；对资信差、长期拖欠货款的客户要停止发货。

企业要坚持按合同组织生产，销售货物，杜绝随意发货的现象。对于市场无销路的产品要坚决停下来；对于货款回笼差的产品要限产，防止产生新的积压和拖欠。要认真落实国家已出台的各项控制总量的政策措施，把淘汰落后生产能力与结构调整、资产重组和产品升级结合起来。

企业要将产品销售和资金回笼结合起来，把销售回款率作为考核销售人员的一项重要指标，并与其工资、奖金、旅差费挂钩。凡因自身原因导致货款被拖欠的，要视情节轻重追究有关人员的责任，对人为造成的呆死帐，要有明确的\'赔偿制度，损失重大的，依法追究刑事责任。

要严把赊销关，建立并完善企业赊销审批程序和风险防范制度。要制定严格的赊销内部控制制度，科学地选择赊销对象、确定赊销限额和赊销期限，把赊销风险严格控制在预算之内。同时，企业要通过制定营销计划，加强合同管理，把赊销纳入严格的合同管理之中。

企业要重合同、守信用，从自身做起，认真清理应付帐款。要按合同约定的时间，积极组织资金，按期支付到期的债务，对一时无力偿付的，企业必须要有明确的书面承诺，作出还款计划。对有纠纷的货款，要依法核对帐务，及时提供欠款凭据，落实债权债务。凡不及时偿付货款，又不积极配合提供欠款凭据的企业，要追究当事人的行政责任。

要健全呆坏帐损失的核销制度，及时消化处理当期发生的呆坏帐。对可能破产、关闭的客户，要积极采取保全债权措施；已经破产的，要及时取得各种法律文书，以备核销之用；对长期挂帐、事实上已难以收回的逾期货款或对因其他原因虚列的应收帐款要明确责任，报经有关部门审批后，予以核销、纠正，不得长期挂帐。对企业核销的历史债务可计入企业当期损益，年度考核时可予以扣除。对企业清欠收回的抵帐物资，要及时盘活处理，防止造成新的积压和损失。

要强化法律意识，充分运用法律手段清理欠款，以维护企业合法权益。对于逾期的货款，凡债务人没有明确的还款计划或有效承诺的，都要立足于诉诸法律进行清缴。对于有潜在风险的债务企业，要做好法律防范的基础工作。

**应收会计的工作总结和计划篇六**

回顾8月的出纳工作，没有取得太大的成就，主要处于自己的疏忽，差点为公司带来不必要的损失，还好以及时得到处理，作为公司出纳我会吸取这次教训，引以为戒， 把日后工作做得更好，在不断改善工作方式方法的同时，我作了如下具体工作：

1、严格按照财务制度的要求，办理费用报销，现金、支票的收付业务。现金收付的，要当面点清金额，及时收回各站所工时费项目收入，并统计。对每个款项都开出收据;发票;将及时收回的现金存入银行，从无坐支现金。

2、每日做好日常的现金日记账及盘存工作，做到账实相符，防止现金盈亏，

3、员工外出借款无论金额多少，都须领导签字，批准并用借支单借款。

4、保管好支票及贵重物品

5、熟悉银行业务。

6、完成领导交代的工作。

今后的工作计划：

作为一个合格的出纳，必须具备以下的基本要求：

1、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。

2、学会制订本职岗位工作内部控制制度，发挥财务控制、监督的作用.。

3、出纳人员要恪守良好的职业道德。

4、出纳人员要有较强的安全意识，保管好现金、有价证券、票据。

以上是我近一个月工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还应不懈的努力和拼搏，做好出纳工作，努力实现自己的人生价值。

在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢。

**应收会计的工作总结和计划篇七**

眨眼的功夫，我进入-工作已经有三个月了。现特对我的工作内容进行一下归纳总结。

关于应收款这一块

1)-销售专用发票的审核与签章。审核包含专用发票在内的累计欠款金额是否有超信用，是否有超期，若客户没有信用额度的情况下，注明其担保次数，上述情况均需要其部门经理给予签名后才能发货，反之，直接签名，确认此笔销售的合理性。此项工作行为可以一定程度上的避免坏账发生的可能性，同时也能对业务员的销售行为起到监管作用，尽量使之相关销售都成为有效销售。2)各外办调拨单的的审核与签章。通过查看crm调拨单查询列表，关注各办事处库存量、应收款以及可发货数，若比例严重不协调的话，则会采取相应控制措施。例如：若没有应收款收回的话，那么就不给予相应的签名发货。间接对业务员的收款进行施压，让应收款的流动性能够充分体现出来，从而更好保持公司流动资金的运转。3)每周一定期发送超期应收款周报表给相关部门经理以及董事会有关领导，同时也会将信息传递给各外办经理，对于不合理的超期应收款，让其督促业务员加快收款步伐，确保回款的迅速性。4)每月定期(13日)对销售人员的超期应收款项进行罚款。分为罚款1和罚款2，分别代表“紧急催收款”及“准呆账”情况下的罚款类别，其罚款比率为2%和5%(回收后返还)，此类情况同样会对部门经理处以相应1%和2%(回收后返还)的罚款。此为应收款及时如期收回最直接有效的的管理办法。5)季度提成，奖金的核算。会在季度终了的次月20号左右完成所有销售部门提成的核算。主要根据产品类别(是否为特价产品等)、产品销售价格(是否低于最低销售价格或是否按照特价进销售等)、是否超期、季度完成比率以及相关的文件规定进行核算提成。6)每月不定期的对u8财务软件里面的销售发票列表，发货单列表，销售出库单列表进行对比。确保相关相关数量金额保持一致性，以达到收入和成本在同一会计期间进行合理的配比。不虚增(减)收入成本。同时也对各打单人员的工作起到一个规范作用。7)对于各客户的的经销协议进行归档整理，日后对业务员进行考核时备用。

关于应付这一块

1)对账单的核对与回签。每月初10号左右会对各供应商的货款金额进行核对，如发现异常的地方，会及时与采购部门相关经办人员进行沟通，以确保货款的准确无误，尽量不多付给供应商一分钱。2)周付款申请书的审核。根据采购部门填制的的付款申请书相关金额，在u8供应商明细账里面查看该供应商的历史付款金额及累计欠款金额，把控付款金额的准确无误性，严格贯彻“不能多付，只能少付”的原则。3)每月不定期查看入库单列表及采购发票列表，以保证相关记录的一致性。务必使入库日期和结算日期在同一会计期间完成。并会对各作业人员非规范打单行为进行监督，并跟进让其改正。4)协助税务会计核对各供应商进项发票事宜。

以上所列事项就是我工作的主要内容，随着工作的不断深入，在完成本职工作的基础上尽量给予一些合理性建议，不断充实自己，提高自己的业务能力，与同事们建立良好的人际关系，为联视更好的服务。

**应收会计的工作总结和计划篇八**

时光荏苒，从本人来到xx，距今已将近一年的时间，在这一年的时间里，本人严格遵守公司的各项规章制度，听从领导的各项工作安排，在自己的工作岗位上兢兢业业，认真并有质量的完成各项工作任务。这段时间以来，本人的工作主要如下：

1、每月月初编制上月pcb一部和二部的材料采购价格波动分析表，并与采购部相关人员确认价格数据的准确性，了解每月所采购材料价格波动的趋势，为管理部门的\'存货管理决策提供可靠依据。

2、每月月初负责与供应商对账，核对上月往来发生额是否一致。如核对无误后，在供应商对账单上签字确认并交采购部回传给供应商。如发现供应商的对账单金额与当月账面往来期间有错入账、漏入账的，及时与采购部和材料会计仓库相关人员确认材料所属供应商的`录入是否有误，落实后将相关资料交由财务部相关人员进行调账，确保应付账款余额的准确性。月末整理保存供应商对账单或供应商名称变更通知归档。

3、对采购部和综合管理部递交的付款申请单、报销单进行审核，以确保每一笔付款都有据可依，确保付款的金额准确无误。如发现付款申请金额与账面金额不符，找出差异原因，并协同相关部门及时解决问题。如发现供应商未开具发票，则要求采购部和综合管理部通知供应商及时提供发票。

4、勤查看供应商往来及其他个人往来是否有异常(包括现金报销的供应商)

5、负责每个月xx银字凭证的填制和整理。

这一年以来，本人在部门领导和各位同事的支持与帮助下，很好地完成了自己的本职工作。在今后的工作中，本人也会再接再厉，努力认真的做好各项工作。

**应收会计的工作总结和计划篇九**

20xx年7月23日我来到有限责任公司，今天是20xx年8月30日，在一个多月的出纳工作中，对出纳的岗位认识、工作性质、业务技能以及思想提高都是对我职业生涯的填充和必不可少的弥补。

在财务部业务种类繁多的地方，我的职责是现金收支，现金日记账的等级和账务核对，手写支票，工资及奖金的核对和发放。财务工作像年轮，一个月的工作的的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我喜欢我的工作，虽然繁杂，琐碎，也没有太多新奇，但是作为企业正常运转的命脉，我深深地感到自己的工作岗位的价值。惠顾这将近一个月来的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度和最好的状态进入自己的工作状态。

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，是我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和出纳知识及操作，以此来提升自己的能力。

其次，作为公司的出纳，我在收付、反映、监督几个方面进到了应尽的职责，在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、日常工作：

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与账目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其他应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

5、除此之外，也必须完成其他领导交付的工作任务。

二、思想建设情况

1、坚持原则，认真理财管账，才能履行好财务职责。

2、树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

3、认真遵守公司管理制度和财务制度，争取做一个合格的出纳。

三、回顾检查自身存在的问题，我认为：

1、学习不够

当前，我对出纳的理论基础、专业知识、工作方法等还不是和熟悉，不能完全适应新的工作。需要进一步将强学习，努力做到学以致用。

2、针对以上问题，今后的努力方向是：

将强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

出纳的工作首先要认真细心，不能出任何差错，多一分少一分都不可以，因此必须要做好和会计账的对账工作，努力做到不出差错。

综上所述，用严肃人的太对对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的有事。我坚持要求自己做到谨慎的对待功罪，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的九月，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

**应收会计的工作总结和计划篇十**

20\_年紧张忙碌的一年即将结束了，总结这一年的工作，在各级领导的正确领导和业务指导下，我在本工作岗位上取得了一定的成绩，但也存在着很多的不足之处。本着正视当下、展望明天、总结成绩、剖析不足的思想，对本人今年的工作作以肤浅的小结，不足之处请领导批评指正：

一、岗位工作取得的成绩：

1、资金方面：

作为一个企业，资金的安全及管理是财务业务中很重要的工作，20\_年我每月月末会与出纳人员及时、完整核对现金、银行存款、其他货币资金往来进行对账、盘点，并做资金对账表存档。保证了各项资金帐帐相符、帐实相符，为公司资金安全管理及合理使用提供了数据基础。

2、供应链方面：

作为一个总账会计，我要负责每天采购、出库等发票的生成，月底我要做供应链的对账、关帐结账工作。在这一年里，我能坚持每天生成相关发票、月底做库盘点数据并参与盘点、审核盘盈盘亏单据及写盘点报告，为公司商品管理工作尽到了一个作为财务人员的职责。

3、应收应付系统方面：

我坚持每天把出纳传递的收、付款单据在当天入账，及时核销客户应收款、供应商应付款;及时处理商务部门及业务人员oa邮件关于应收应付款项的调整入账;改变了以前因入账不及时，给商务方面在对客户和供应商款项管理方面造成的数据信息滞后、帐期影响。在这一块，通过我的工作有了很大改善，为公司各层级数据需求者提供了及时、完整、准确的数据支持。

每月底及时进行了关、结账工作，仔细调整业务环节中出现的数据不符合系统的情况，从未因供应链关结账的问题影响下月的业务开单。

4、固定资产系统及存货方面：

我每月对公司购入的各项固定资产进行登记入账、建立卡片，月底对资产项目核对关结账。

5、总账账务方面：

我坚持每天及时从出纳处取得各项单据，及时分类归集记账，做到分录摘要清晰明了、数据准确、核算项目对应无误;并增加了原来未做现金流量项目;在月末及时进行账目核对，保证资金、备用金项目、应收和应付项目帐帐相符，通过每月对应收预收、应付预付项目的数据的对比，核销了应收款、应付款的重复项，保证了资产负债表项目数据的真实合理，为数据分析奠定了扎实的基础;及时处理财务经理、财务总监oa邮件关于各种账务调整、数据清理的工作;能及时每月对p\_f工厂、c\_t采购、销售、一般往来账务及时进行核对并制作对账表，对于双方有疑问的事项我能做到和对方财务人员保持密切沟通只至找出问题所在、及时解决，保证双方往来账务清晰、数据准确。

6、其他会计事项：

我能按照财务部规章制度、领导要求，处理相关财务事宜，提供需要的数据信息及账表及其他事务;对于其他部门和人员通过系统查询关事项，能积极配合并释疑;遵守财经纪律和制度、遵守职业道德、保守各种保密事件及商业秘密，做到数据不外泄不传播。

应收会计工作总结

**应收会计的工作总结和计划篇十一**

眨眼的功夫，我进入工作已经有一年了。现特对我的工作内容进行一下归纳总结。

1）销售专用发票的审核与签章。审核包含专用发票在内的累计欠款金额是否有超信用，是否有超期，若客户没有信用额度的情况下，注明其担保次数，上述情况均需要其部门经理给予签名后才能发货，反之，直接签名，确认此笔销售的合理性。此项工作行为可以一定程度上的避免坏账发生的可能性，同时也能对业务员的销售行为起到监管作用，尽量使之相关销售都成为有效销售。

2）各外办调拨单的的审核与签章。通过查看crm调拨单查询列表，关注各办事处库存量、应收款以及可发货数，若比例严重不协调的话，则会采取相应控制措施。例如：若没有应收款收回的话，那么就不给予相应的签名发货。间接对业务员的收款进行施压，让应收款的流动性能够充分体现出来，从而更好保持公司流动资金的运转。

3）每周一定期发送超期应收款周报表给相关部门经理以及董事会有关领导，同时也会将信息传递给各外办经理，对于不合理的超期应收款，让其督促业务员加快收款步伐，确保回款的迅速性。

4）每月定期（x日）对销售人员的超期应收款项进行罚款。分为罚款1和罚款2，分别代表“紧急催收款”及“准呆账”情况下的罚款类别，其罚款比率为x%和x%（回收后返还），此类情况同样会对部门经理处以相应x%和x%（回收后返还）的罚款。此为应收款及时如期收回最直接有效的的管理办法。

5）季度提成，奖金的核算。会在季度终了的次月x号左右完成所有销售部门提成的核算。主要根据产品类别（是否为特价产品等）、产品销售价格（是否低于最低销售价格或是否按照特价进销售等）、是否超期、季度完成比率以及相关的文件规定进行核算提成。

6）每月不定期的对u8财务软件里面的销售发票列表，发货单列表，销售出库单列表进行对比。确保相关相关数量金额保持一致性，以达到收入和成本在同一会计期间进行合理的配比。不虚增（减）收入成本。同时也对各打单人员的工作起到一个规范作用。

7）对于各客户的的经销协议进行归档整理，日后对业务员进行考核时备用。

1）对账单的核对与回签。每月初x号左右会对各供应商的货款金额进行核对，如发现异常的地方，会及时与采购部门相关经办人员进行沟通，以确保货款的准确无误，尽量不多付给供应商一分钱。

2）周付款申请书的审核。根据采购部门填制的的付款申请书相关金额，在x供应商明细账里面查看该供应商的历史付款金额及累计欠款金额，把控付款金额的准确无误性，严格贯彻“不能多付，只能少付”的原则。

3）每月不定期查看入库单列表及采购发票列表，以保证相关记录的一致性。务必使入库日期和结算日期在同一会计期间完成。并会对各作业人员非规范打单行为进行监督，并跟进让其改正。

4）协助税务会计核对各供应商进项发票事宜。

以上所列事项就是我工作的主要内容，随着工作的不断深入，在完成本职工作的基础上尽量给予一些合理性建议，不断充实自己，提高自己的业务能力，与同事们建立良好的人际关系，为联视更好的服务。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn