

# 最新会计工作计划和建议(大全10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！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。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 会计工作计划和建议篇一

20xx年初岗位调整现在的`我由一个普通员工成为一名主管会计，压力也相应的增加了！羡慕的眼神、支持和赞许的话也听了不少！而我到觉得没什么，心里比较平静，心中似乎也没有什么可喜悦的！可能是因为上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的起点新的开始银行会计工作总结，确实是个锻炼人的机会！

何谓价值最大化，是指企业通过合理经营，采用最优的经营策略，充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系，我们银行将“成为最具价值创造力的银行”确定为发展的远景。其实质就是要求我们银行能持续保持优异的经营业绩。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到“市场”去卖得到的价值最大化。作为现代商业银行，必须树立价值最大化的经营理念，深刻认识和领会价值最大化理念的精髓，“价值最大化”克服和避免了“规模最大化”、“质量最大化”目标的狭隘；“价值最大化”也不同于利润最大化，它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况，也考虑了企业未来价值增长的发展潜力，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值最大它不仅计量了现实经营损失和风险成本，也综合考虑了资本收益的要求，是银行经营安全性、流动性、效益性和成长性的高度统一。并探讨实现价值最大化的有效途径。在国际通行的财务指标上达到领先水平；在市场价值的增

长上达到同业领先水平；树立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。“蝴蝶效应”的深刻教训，引起的反思是我行推行“六西格玛”管理的必要。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，“1+12”。一个人不可能完美，但团队可以；每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是唯一持久的竞争优势。通过四天的“商业银行经营管理实战演练”，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施；使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值最大化和股东价值最大化。“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

### 1、更加深刻的理解了银行价值最大化的经营理念。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价（即各家银行的市场价值）上。在四天的模拟演练中，我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩

张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资金流动性”的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现“价值最大化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值最大”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值最大化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一；价值最大化不仅是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的始终；而“以经济资本为核心的风险和效益约束机制”、“以经济增加值为核心的绩效评价和是价值创造的两个核心机制。

## 2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值最大化，成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的“风险承受范围”内开展业务；不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性；不会经常进行剧烈的变革，而是坚持循序渐进，注重长期治理。

## 3、“战略决定方向，细节影响成败”的深刻教训。

在模拟演练中，我所在的银行因一次微小的操作失误，导致了8个亿的“搭桥贷款”利息损失和下一年度23个亿的“交易收入”损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5%，他们的唯一差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得稍微好一些，而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是“六西格玛”精细化管理的实质所在。

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理

原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。“以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：“人的思想观念”、“人的情感情绪”和“人的利益”。一个成功或卓越的领导者、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题。

## 会计工作计划和建议篇二

- 1、负责协调、监督库房、生产、物流、外协涉及生产成本核算业务，能够与业务部门进行充分、良好的沟通。
- 2、能够对生产核算业务体系有完整的`体系化认知，并能结合公司目前生产现状提供有效的成本核算及成本管控办法。
- 3、使用过erp软件的存货核算、生产管理及成本核算模块，对于erp软件结合存货、生产管理、内控体系管控有自己的认知。
- 4、能够完成erp存货模块、成本核算模块的日常核算、月度对账及关账。
- 5、如有erp系统上线经验更佳。
- 6、文字表达能力优秀□excel具有基本使用能力。
- 7、负责期末库房盘点及盘点报告出具。
- 8、编制成本报表。
- 9、编制存货报表。

10、提交存货及成本核算分析报告。

11、能对现有业务系统提出改进及优化方法。

## 会计工作计划和建议篇三

财务工作：

1、根据xx县财政局□xx县教委关于下达的xx年预算标准的`通知，准确做好学校年度预算和收支计划，并严格执行。全面做好年终的决算工作，为学校教育决策提供可靠的数据，确保实现三个增长。

2、加强过程管理，及时统计教育经费使用情况，做到底码清楚，准确，每月向校长汇报，为领导合理使用资金提供依据。年底向职工汇报资金使用情况，加强财务监督。

3、支持财会人员的继续培训工作，提高财会人员业务水平，做好财务年审、换证工作。

4、协同教导处搞好助学金、减免教科书费的工作。

5、要求会计、出纳人员严格执行财务制度，遵守岗位职责，按时上报各种资料。

6、做好职工公费医疗工作，按时发放门诊费。

1、执行xx县教育局资产报损管理办法，加强资产总量管理，完善各专室借阅、使用制度规则，提高现有仪器设备的利用率，实验开出率。

2、定期对各专室设备使用、管理等情况进行检查，及时记录和处理。

3、做好设备购置可行报告，立项书上报计财科，争取增加设备，使之达到新的办学标准。

4、加强财产管理，新购物及时上帐，做到帐帐相符，帐实相符，年终认真完成清产核资工作。

1、落实教育大会要求，加强农村基础教育工作，解决红寺学校粉刷教室、办公室和改善门窗的工作；解决大营满族小学27间教室漏雨问题，满足教育教学需要。需投入xx万元。

2、中心校没有主席台，体育设备存放在教室，操场不平，影响学生上操和室外活动，需增加设施和进行休整，以便更好地开展教育教学活动。中心校建主席台一个，房屋x间；规划操场x平方米；北墙裂缝，重建x米。需投入xx万元。

3、配备新锅炉，建3间锅炉房。需投入x万元。

## 会计工作计划和建议篇四

自我进入xx服装店工作以来，一直虚心学习，从来不马虎对待工作。回顾过去工作情况，自店面开业以来，我渐渐意识到要想做好服装导购员工作，要对自己有严格的要求。特此，制定我的如下工作计划，以此激励自我，取得列好的成绩：

第一，在领导的带领下，和店友相处融洽，又不懂的问题积极提问，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售最宝贵的资源就是人才，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以最饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，善于和顾客沟通，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解，做到心里有数。

第四，养成能发现问题，分析和总结问题，不断自提高自我的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现及时问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的任务，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩，不断把我们的工作做到更好。

第六，组店员进行销售培训和学习，不断提升销售能力。

我认为我们服装店的发展是全体成员的努力，与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

销售业绩与利润和成本是分不开的。接下来谈谈如何让降低成本实现利润最大化。现目前还没有确切的财务计划，暂定如下，根据实际情况或以修改。

（一）、每一季度，每一个员工有一个销售业绩的目标，然后细化到每天的任务量。一旦定下目标，就要全力以赴的完成，不要因为任何事情改变目标。

（二）、节约用水用电，每次洗手，拖地用水后，一定记得关水龙头。室内光线充足的情况下，关掉堂灯，音乐声音合适即可。

(三)、每天做好销售报表，每月做好销售和成本报表。

(四)、淡季要有一定的促销活策划，营销策划，并做好成本预算和销售预算。

(五)、每一次的采购都要有相应的票据，并及进入成本帐止目，不能漏记，错记或者不记。

总之，任何一项开支的节约都是纯利润，任何一件产品的入帐，都有业绩产生。大家做好开源节流，相信未来的一段时间，我们一定可以再创销售新高。

## 会计工作计划和建议篇五

20xx公司步入了新的一年, 公司也进入了一个崭新的发展阶段, 财务部也将一如既往的围绕公司的总体经营思路和发展规划, 以加强财力核算, 提高会计素质为主要工作内容, 以精细化核算、数量化考核为工作方法, 以利润最大化为总体目标, 以资产经营责任为主线, 全面推行制度化、标准化、程序化、信息化的财务管理模式, 加强成本核算, 实行全员、全过程的财务管理策略, 从严管理, 积极为公司领导经营决策当好参谋, 为完成公司经营目标作出应有的努力。现就目前情况, 提出以下近期工作目标:

### 一、理顺工作思路, 做好财务基础工作

#### 1、明确、理顺财务各岗位及职责

库管员: 负责每天店内物资的收发及登账, 及实物保管, 做好进销存报表, 做到账表相符、账单相符, 确保单据的真实以及完整。

收银员: 负责每天每桌每个菜桌的销售单据的收集及整理, 并录入收银系统, 登记销售菜品、酒水明细表, 并做到收银



系统与表相符，与单据相符，与钱款相符。确保销售单据的真实以及完整，同时在单据上相关责任人要签字认可。出纳：负责现金、银行存款的收支，检查及核对现金银行日记账，确保每天账账相符、账实相符，做到日清月结。

会计：记录经济业务，组织或登记财务初始数据的录入及记录凭证，进行会计核算，登记账簿，对帐，结账。根据日常报销及收银员、出纳所交来的原始单据审核并进行账务处理，做到即时准确。

会计主管：对公司财务管理负全面责任，拟定财务总体规划，记录经济业务，进行会计核算，编制财务报表，进行财务分析以及财务预算，监督财务总体工作的即时性及准确性。

2、原则上强调按既定报销程序执行：

报销人——职能经理——财务审核——公司领导审批——财务凭证处理——报销

二、财务部近期工作目标

1、财务记账目标

改进原财务工作中多环节、多程序的记账方法，实行分散管理，集中反映，促进财务管理制度化、科学化和规范化。在集团总部领导下，对各项财务程序进行梳理，适应新形势新任务的变化，适应会计准则改革的步伐，按照制度创新、方法创新的要求，精心设置会计核算体系，全面、真实、及时的提供财务会计信息，及时为领导决策提供分析数据和报表。

近期目标：尽量在二月底完成一个账套的建立，按照合理、全面、准确、不重、不漏的原则，将原五个账套过度到一个账套里，在三月初即时做出各种财务报表，使财务工作更加科学、规范，以达到全面控制，全面监督，切实体现财务管

理的作用，顺应公司发展的步伐。

## 2、资金管理目标

强化资金管理，提高资金使用效率，全面考虑落实公司日常生产经营、投资计划和融资计划，准确计划年度现金流。结合现有银行政策，适当增加负债经营，同时也可以考虑利用各种应付款、预收款、未付利润等负债资金进行负债经营，逐步向“零资金成本”靠拢，用尽可能少的流动资金推动企业的生产经营运作，用尽可能少的资金及成本扩大公司生产经营规模。

## 3、涉税管理工作目标

结合现阶段发展需求，全面考虑公司经济业务及现状，加强与税务部门加强联系与沟通，并进行税务筹划工作，争取最低的税务成本。

## 4、团队建设与执行力方面

综合提高财务人员素质。积极鼓励财务人员自觉参加会计继续教育培训，使全体财务工作人员不仅仅只是能做好本职工作，还要熟悉全面业务，提高全部门人员整体素质和综合财务管理与服务水平。鼓励财务人员不断提高自身素质和业务能力，弘扬团结协作的优良传统，使队伍建设与团队文化建设紧密结合。

财务部

## 会计工作计划和建议篇六

积极参加财务人员培训，提高认识，不断加强自身的业务水平。了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进

行帐务处理和财务相关账簿的登记。

按照上级财政部门的要求，总结大口径预算工作的规律，提高预算工作的预见性、民主性和科学性，做好学校部门预算的编制和落实工作。

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为学校提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

1、学校收费工作是高压线，上级部门三令五申，故今年学校仍要加大这方面的管理力度，不收学生的任何费用。

2、教育班主任、教师不得以任何理由收取学生的任何费用。

3、教育学生使用正版读物。

4、新华书店（基础训练）或保险学校（学生保险）上门服务，允许学校提供便利条件，但领导、教师严禁介入。

## 会计工作计划和建议篇七

新年度，医院方面将财务工作要求十分严格，而财务部门也

将从：财务会计工作、价格管理方面、信息与统计方面和固定资产医疗设备方面入手。下面是具体的工作计划：

### 1、在财务会计核算上

完善收入，费用支出及退费以及代金券发放回收核算的各项制度，加强监督；完善利润预测，资金预算的准确性，形成预算体制下的财务运作及分析体系。

### 2、在管理会计核算上

加强物流周转次数，有效控制资金利用率，实行物资安全库存量管理，科室限量备用及领用制度，提倡节约使用减少损耗，利用电脑信息系统建立安全库存量预警提示；加强进货成本的监督，完善进货（包括新产品、新物质）的报批程序及合同管理；加强各项售价（包括产品、物质）的报批程序及信息系统管理，制定最低售价的信息预警提示；加强广告费用的预算及执行的报批程序及合同管理，加强预决算的分析及有效广告投放如版面的合理分布等的统计分析体系，配合营销策划部提供有效的统计数据以供领导决策。

### 3、税收策划上

配合领导的管理要求，做好本院在税收工作上的合理性安排，加强完善各项帐证管理，做好各项税种的预算及核算工作。

1、医院物资（包括假体材料）进货上加强合同管理体制，对新产品新物资严格把关，配合领导层对医院使用物资，销售产品结构合理开发等的决策提供准确的数据依据，对药品，零星的医用物资等实行不定期的价格询查制度。

2、营销策划部实现大小开支项目在统一预算报批的情况下执行，按项目开支明细核定价格进行报销核算。

3、对医院的各手术、治疗项目的收费价格按照部门提议，财务测算成本后报批的程序进行，并逐步完善电脑信息系统的最低限价录入，实现底价预警提示。

加强配合医院领导的决策，对固定资产的结构进行有效的分类、整理出重复可退出的设备进行清理，建立新增新建购置资产的审批制度，建立日常维修保养及定期检修制度，建立报废及转移资产的交接手续，对资产建卡建档的管理体制，确保资产的合理配量，高效运作。

## 会计工作计划和建议篇八

作为一名新的会计人员，我打算从两个方面入手今年的工作：

一是尽快熟悉出纳的各项业务，二是努力学习会计专业知识。

；

争取在年末时完成两个目标：掌握出纳的全部业务技能和会计记账；获得会计从业资格证书。

为了完成既定目标，必须坚持以下内容：

做好现金、支票、各种票据的保管工作，做到细心、认真、负责；

做好报销等日常业务，对票据认真核查，保证其满足要求；

掌握财务管理信息系统的各种功能和使用方法；

熟悉银行的各项业务，和银行人员做好工作沟通。

有关现金、支票的工作，做到收有记录，支有签字；

做好日记账，按日核对库存现金，做到记录及时、无误；

- 3、收付现金双方必须当面点清，防止发生差错；
- 4、做好出纳核算工作，认真、仔细，多次核查，不能心存侥幸；
- 5、坚持原则，不满足要求的票据坚决拒收。

另外，作为xx项目的一份子，在财务保密的前提下，我会努力和其他部门的人员搞好关系，尽量满足他们的需要。踏踏实实工作，为固原项目的成功贡献一份力量。

## 会计工作计划和建议篇九

根据我行20xx年这一年来会计结算工作中的实际情况，我们在200\*\*年的工作主要从三个方面着手：抓内控制度建设、抓会计核算质量、抓柜员业务素质以提高我行的服务水平与风险防范能力。现就针对这三个方面工作内容制定会计结算部在\*\*年的工作计划：

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求：

- 1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。
- 2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民币结算业务的管理；组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理；负责人民币结算中间业务的收入；负责综合业务系统参数表的统一管理；负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理；负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作；负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。

。因我行的前台临柜人员的流动性较大，而且我行的新业务新办法变化较快，对我行的会计核算质量一直都是个挑战：

1、继续执行柜员绩效考核机制，经过\*\*年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用。\*\*年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我们需要有一支高素质的队伍。

1、 制定出培训计划，在\*\*年我们准备对我行股改上市后的会

计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。

2、加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、

测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的沟通，获取各种结算需求信息，更好地为客户解决结算上的难题。

作为会计结算部，还起着与市分行及支行下辖网点的上承下接工作，\*\*年我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的各项任务。同时，加强与各部门之间的工作配合，共同为工行发展努力。

## 会计工作计划和建议篇十

20\_\_年在一如既往地做好日常财务核算工作，加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订20\_\_年的工作计划。

1、在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向其他公司做的



好的财务主管学习好的管理、经验，提高自身的管理能力。积极参与企业的经营管理活动，加强事前了解，掌握经营活动的第一手资料，加强预测、分析工作，按照公司要求，认真做好财务计划工作。在日常工作中按照财务计划，监督企业对资金进行合理、有效地使用，使企业效益最大化。在实际经营活动中发生与计划数较大差异时，及时与领导沟通，分析查找原因，根据差异及其产生原因采取行动或纠正偏差，或调整已有计划，同时也为日后的计划安排积累经验。

## 2、力求会计核算工作的规范化、制度化

按照财政部会计工作基础规范和宇泰置业财务管理制度的要求，做好日常会计核算工作。只有按照工作规范、财务制度做好日常会计核算工作，做好财务工作分析的基础工作，才能为领导提供真实有效的、具有参考价值的财务分析及决策依据。

## 3、做深、做细日常财务管理工作

4、不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，提高政策水平对财务知识以外的与房地产业、建筑业有关的知识掌握不够，有时也会影响到自己的财务工作。所以在平时，除了加强自身的学习外，要多向其他部门的同事请教，尤其在工作中碰到非财务专业的业务事项时，不能单以自己的理解，应在彻底搞清楚之后，进行处理。

## 5、加强内、外部的沟通，搜集有关信息

在新的一年里，对内需要财务和各部门之间经常进行沟通，形成一种联动效应，对企业的各种信息作一个动态的掌握，对同时期的各种信息资料不断更新，掌握每一项目的进展、最新的信息。对外加强与地方财税部门之间的联系，及时掌握有关政策信息，既依法纳税又合理避税，为企业合法经营做好参谋。

除了我们自身的努力外，给公司提两点建议：

首先，从公司外部请老师，针对我们工作中共同的弱点，举办一些专题讲座、培训，关键是理论在实践中如何运用，如何提高财务管理水平。另外，也经常组织一些内部的学习交流，把先进的管理经验让我们大家学习、分享。

其次，对于公司财务制度，是否能够也给项目公司的领导及部门经理进行学习，让他们认为必须按制度进行管理，如何按制度进行管理，否则，仅仅财务上对他们进行要求执行起来太难。

最后，在今后的工作中，希望领导能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地作好财务工作。