

2023年会计入职一年工作总结 入职公司 半年工作总结(精选5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

会计入职一年工作总结篇一

今年上半年，公司紧紧围绕镇党委、政府提出的经济发展战略目标和要求，在各相关部门的大力支持帮助下，依靠、发挥公司的团队精神和作用，勤奋、务实、低调地完成了以下工作。

（一）建立和完善集体资产管理台帐

2、将去年收回的原委托企业服务公司管理的资产（4050商务楼、商务楼、路商铺、路商铺、路商铺、车库等），建立好正常的资产管理台帐并进行动态调整。

（二）加强集体资产增收、出租、招商工作

6、完成水电过户至xx公司；

7、加强出租资产及商务楼宇的租金收缴工作，对拖欠现象以电话、上门、发函等形式进行催缴，争取全额收缴。

（三）做好集体资产的维修养护工作

1、对世纪联华高压配电间委托电力公司指定单位进行电试；

2、就世纪名门监控设备现状及改造方案回复意见；

3、配合做好莘西南路158号（原玛兰厂）改造前准备工作。

（四）其他工作

1、根据中春路社区商业中心项目协调会的精神，签订青春村外居小区委托管理协议；

3、做好镇属老企业的消防及生产安全工作；

4、做好镇属老企业的防汛防台工作。

5、三处涉及历史遗留问题的房产可享受产权转移，需摸底及政府协调后，方可继续办理。

1、规范财务管理，做好财务日常工作

按镇党委、政府要求，制定公司年度预算，并严格按财务审批制度报批每笔业务，严控公司成本及费用支出，尤其控制业务招待费支出；每月按时开具收款凭据，确保租金的及时收缴；完成投资公司□xx公司□xx公司月度财务核算、报表结算及网上完税工作；完成年初3家单位所得税汇算清缴、当年度所得税征收方式鉴定、工商年检及xx公司全国税收调查工作。

2、确保农民长效增收，完成年度红利分配工作

年初，完成xx公司20xx年度红利分配工作，按25%分配率，已分派红利1919.78万元（税前□□20xx年，按30%分配率，共需分派资金2303.73万元。年底前将做好资金的准备及董事会、股东会的召开准备工作。

3、加强资金管理，做好资金的统筹及运作工作

1月，公司配合政府完成了光控广域第二期的出资工作，二期

出资额1500万元，由政府拨款至投资公司并委托投资公司出资。协助各村做好银行还贷资金的调头寸工作，并办理好相关借款手续□20xx年上半年向各村出借资金1000万元。配合商务区发展，做好商务区银行贷款担保工作，并及时提供银行所需一切资料。

4、各方协同配合，妥善处理历史遗留问题

上半年，根据审计整改进度，对债权债务存有争议的几家单位（如建筑、房产、房产、证券公司等）进行再次上门账务核实及款项催收。其中，东厦、东鑫公司因相关账务时隔久远，需作延伸调查；莘城房产公司经协商已答应于6月底前支付所有欠款（约200万元□□xx公司对核实结果已作出书面答复；证券公司部分红利欠款7.5万元已收回。

上半年，已对工业公司长期股权投资和应收账款作了梳理和核实。所涉被投资单位（7家）因关闭多年，当初也未作账务调整，且又缺失相关原始凭证及佐证资料，预计514.01万元将成为投资损失。所涉应收款单位（11家）由于公司的关闭，或已改制，或对方账面未反映，或应收款账龄较长，导致应收款收回难度较大，预计410.77万元将无法(或无需)收回。以上已无法（或无需）收回款项共计924.78万元已向镇集资委作汇报说明，投资公司已准备报镇长办公会议审批。

经经发办协助账务核对及调查，又会同xx集团多次交涉，已初步对投资公司、工业公司与xx集团及其下属企业在经济往来中存在的问题作了双方确认，其中包括国贸股权转让及投资收益问题、橡胶投资款及红利分配问题□xx集团扶持款结算问题等。已要求xx集团针对确认结果，按经发办所提解决方案作出答复。现xx集团未作最后答复，还在进一步的资料复查中。

5、协助政府做好民生保障工作

根据各村上报的汇总数据，经严格复查和核对无误后，年初已完成20xx年度部分动迁农民物业管理费补贴（约210万元）的兑现工作。

协助信访办做好涉及工业公司、投资公司两起信访事件的调查及协调工作。

6、配合公司中心工作做好办公室工作

认真做好办公室后勤保障工作，包括公司内部会务工作的策划及安排、对外协调与接待、办公用品、各类印章的管理、各类合同、文书的整理及归档，同时完成好领导交办的一切工作。

上半年，我们对企业“重点走访与平时走访相结合”、“发现问题与解决问题相结合”、“联络感情与引商增税相结合”，力争通过做好老企业服务工作的目的，从而进一步达到稳商留商、广增税源、以商引商的目的。

8、协调镇教委为相关企业解决高管子女入学入托事宜；

10、协助商务区、招商中心在乐购屋顶放置宣传广告牌的协调对接工作；

11、配合镇统战等部门，建立完善xx镇涉台企业劳资纠纷联动机制；

14、继续配合镇总工会、商务区等部门和单位，做好明芳公司搬迁的相关协调工作。

自楼宇招商服务工作小组成立以来，镇党委委员（宣传）乔宇红，镇人大副主席、总工会主席骆平，投资公司全体工作人员，以及工商、税务等小组成员通过会议、电话及现场走访等形式积极开展楼宇招商服务工作。

我工作小组每周多次前往、园区进行现场沟通，及时了解楼宇办理权证及招商动态，第一时间为楼宇提供对口服务；另外，为更好地助力推动楼宇招商工作，投资公司主动向三方业主详细介绍了楼宇周边及整个xx镇的总体招商环境，以达到资源共享、合作共赢的招商引税效果，努力提高商务楼宇企业入驻率和纳税率。

1□xx大厦

xx大厦在20xx年底时已基本满租，但是属地注册率较低，只有32%。根据年初镇里下达的目标，该楼宇要达到46%的属地注册率、完成1200万元的税收指标。镇投资公司以此为工作目标，积极同xx大厦业主方和管理方沟通对接，一方面要求他们抓住源头，对于新入驻企业提出必须属地注册的要求，另一方面我们自己主动上门走访企业，设法说服楼宇中有一定规模的未属地注册企业迁移到。在业主方的大力配合下，1-6月，完成了3家企业从外区迁移到，新办属地注册企业6家，楼宇企业属地注册户数、属地纳税户数均已完成年度目标，楼宇整体注册率已达到43%左右，较年初提高10个百分点。

2□xx大厦

上半年□xx大厦业主方将主要精力都倾注在办理产权证等事宜上。该大楼的规划许可证刚于五月办结完成，预计要到九月才能完成房产证的办结工作。这一状况，严重影响了大楼今年的招商进度，增加了完成年初目标任务的难度。但镇投资公司在这段时间内，一是协助两栋楼宇的业主将他们自己公司的办公地址迁入xx大楼，并完成公司属地注册（品优、欧姬雅、矩兆、玛斯米亚）；二是积极帮助两家公司招商部门做好招商宣传策划工作，提供周边商务区的规划、招商进展情况，提升xx大厦招商力度；三是投资公司同时帮助协调xx大厦红线内外绿化改造养护、请镇除害站指导解决楼内

灭鼠等相关其他服务工作。

在各方努力下，目前xx大厦西楼已有部分面积出租，业主方也明确了租赁客户需属地注册纳税的要求，并得到了多数意向客户的肯定。同时，我们也在积极跟踪一个餐饮总部项目的落地注册，如果成功，将对楼宇产税有很大帮助。

1-6月□xx大厦属地注册企业共6户，完成率40%；属地纳税企业6户，完成率54%。投资公司将继续坚持重点跟踪关注xx大楼的招商，重点把握好项目业态质量、注册率、税收率，加强办证协调服务。我们自信在两到三年内，将xx大厦打造成一栋年税收超过5000万的大楼。

3、园区

新改建的花园办公园区首期三栋楼预期于近期交付使用。投资公司每周有专人前往园区与该公司负责人洽谈沟通，不断建议园区在和客户签约时，尽量缩短租约、工商税务必须属地注册。

目前有两家公司的注册正在办理之中（巴博斯汽车销售，爱尚餐饮），并有多家企业已注册落户。由于园区是老厂房改建项目，手续复杂、程序严格、审批谨慎，仍需继续协调。前期，投资公司已多次协调工商、税务及镇消防安全等相关部门前往召开现场会议，进行业务指导。今后，投资公司将继续紧抓商务楼招商及相关事务的对接跟踪协调服务工作。

回顾上半年的工作，还存在一些不足，主要有以下几个方面。

三是观念转变和创新开拓意识还不够强，管理水平和沟通协调能力有待进一步提高。

通过对工作的总结回顾，在总结经验的同时，还必须正视存在的问题，时刻要有一种危机感、紧迫感和责任感。在今后

的工作中，思想上要顺应转型，意识上要不断创新，行动上要脚踏实地，真正把科学发展观落到实处。

一、做好企业服务，促进经济发展

1、加强老企业的协调服务，做到留商稳商、以商引商

下半年将继续加强对镇工业园区□xx产业园区及注册型老企业的走访联络，及时发现解决企业的困难及需求(如入学、入托、劳资纠纷、生产安全、政策咨询、发展资源等)。密切关注好企业的经营状况、产业状况、发展状况。通过优质的企业服务以达到“以商引商、广增税源，让企业健康发展”的目的，并随时掌握好各企业的信息动态。

2、重点抓好xx大厦□xx大厦、园区的楼宇招商引税

对目前招租基本已满的xx大厦，重点要抓注册落户率及税收产出率，千方百计动员大楼内尚未注册的公司必须迁移落户在此楼。

要密切关注好xx大厦及园区相关证照的办理动态，积极协助推进，随时与企业保持密切协调沟通。对业主方主要抓两块，一是抓企业自用部分的注册税收落地，二是抓空余面积对外出租部分，必须从源头抓优质项目及注册税收落户在此楼。同时我们要积极主动做好提供政策咨询协调、办理证照手续等服务工作。

3、积极推进综合交通枢纽项目的建设

下半年要继续做好综合交通枢纽项目的协调服务及后勤保障、社会ww等工作。另外随着项目建设的稳定推进，将进一步配合好相关部门，重点做好项目建设的建安税落地工作。

4、积极协调明芳公司的相关工作

一是配合商务区动迁腾地，督促加快明芳公司在向阳工业区的项目建设进度；

三是特别关注一旦企业整体搬迁所带来的员工ww工作，要配合相关部门做到提早预警、提早化解，平稳搬迁。

二、加强资产管理、确保增值保值

对公司所有各类资产在建立好台账的基础上，做到家底清、业态清、动态清、租户清、收益清。

对出租资源及租赁价格“要与市场行情相接合”、“要与招商及税收产出相挂钩”、“要与经营业态调整相结合”。力求最高4个率，“即房屋出租率、租金收缴率、税收注册率、收益增长率”。同时在盘活利用资源中，要规范手续程序，发挥公司董事会集体讨论及决策作用，以及提交镇集资委、镇长办公会议、镇党委“三重一大”上报审批制度。严格按法律法规履行。并在今后的资产物业管理及维修服务中要强调抓降本节支，对必要的物业维护维修必须要走规范招投标审批程序。

目前，投资公司将积极配合商务区和经发办，就商务区部分开发项目研究启动实施集体资产“无偿回购”的最佳方案。

三、财务及办公室工作

3、协助镇村建办，配合制定20xx-20xx年度农民物业费补贴实施意见；

4、根据区农委的要求，做好减轻农民负担等各项工作；

7、加强公司员工的规章制度教育和政治思想学习，特别要加强防风险廉政教育，进一步提升公司全体员工的凝聚力和战斗力。

会计入职一年工作总结篇二

光阴似箭，日月如梭，不知不觉中永春工作就半年了。在永春上班的这短时间里，我深切的感受着累并快乐着。因为我对这份工作充满激情，感觉到这里上班让我焕然一新。

从20xx年12月6号入职以来，这份工作就深深的吸引着我。也许是我与它有缘吧！在这里我和各位领导及周边的同事喜爱那个出的都很融洽。刚刚上班那会儿，我对业务有些陌生，店长和同事们都很有耐心的指导我，至今我对产品价格和产品特点和不可发货区域都很熟悉，这和她们的耐心指导是很密切的。所以，我很感谢她们在工作以及生活中的帮助。

在任何的部门都有规章制度，作为一名门市营业人员，我们要很好的巩固老客户，优秀推销员除了要有说服力、自信心和洞悉顾客心理的能力外，还要能经常介绍公司的最新或最畅销的产品，让他们的业绩充分的得到提升和发展：对于新客户我们要认真仔细的介绍每一款产品给他们，让他们对我们的产品完全深刻了解和认识，使他们对我们的产品产生兴趣。不关交易是否达成，都要不厌其烦地向顾客解释使用方法，以建立彼此信心，训练现实实地介绍产品的特色和性质，对于推销者来说是十分必要的。

公司门市部是一个重要的部门。我们店面人员在顾客面前代表的不仅仅是我们自己，而是整个公司的形象，所以，永远要保持着良好的心态和对工作的热情。无论是打扫卫生。配货。理货。还是接单，都要做到疏而不漏，在服务上要让顾客感觉到温馨，满意。在细节上要让领导省心，在自己的岗位上按部就班的工作，成长。

以上就是我的工作心得。在以后的日子里，我会继续努力的工作。希望领导能够多多指教，有什么不足和缺点说出来，好让我改正。祝愿公司的业绩蒸蒸日上！

会计入职一年工作总结篇三

时间一晃而过，弹指之间，距离我到移动公司工作也将近半年时间了。在过去的半年里，公司领导和同事们对我悉心关怀和指导，再加上我自己的不懈努力和认真学习，使我迅速成长为一名合格的移动公司员工，并在工作中取得了一定的成绩，但同时也存在了诸多不足之处。现对我这半年来的工作做一个简单的总结。

作为一名刚刚走出校园的大学生，我对未来所要从事的工作充满了热情，迫切希望能为公司的发展做出自己的贡献，但由于工作经验少，还需要进一步学习才能独立开展工作。8月份我们到公司报道后，经领导安排在各个部门实习。实习的过程就是学习的过程，经过一段时间的实习，我熟悉了公司各部分的运作过程，对自己未来的工作职责也有了一个明确的概念。

在工作初期，我主要参与了“乡情畅享”大型营销活动，每日下乡宣传，前后持续一月有余，虽然很苦很累，但是对我是一个深刻的锻炼，不仅磨砺了我吃苦耐劳的精神，更是让我了解了工作不比上学，不管是与人沟通的能力，还是随机应变能力我还很欠缺。最终在领导和同事的共同努力下，见证了中阳的“乡情畅享”业务量从全区倒数稳步爬升到全区前列的全过程，受益匪浅。

之后我跟随两位客户经理学习客户经理的工作，从各种通类业务，到数据专线、集团v网、企业建站等等，逐渐了解了今后的主要工作内容，两位师姐对我也是倾囊相助，经过各种理论知识的学习和实际的boss操作，已经基本能够独立进行工作，当然我需要学习的东西还很多，毕竟欠缺的东西还很多。

临近年末，半年来的工作让我感悟颇多，现做一个小结：

第一，在思想上，“正德厚生，臻于至善”作为一个移动人的核心价值观，明确了我们的工作责任、社会责任和自我责任。因此，我们移动人只有坚持以强烈的社会责任感为使命，在工作中勇担责任，对自己严格要求，并不断超越，才能打造中国移动卓越的运营体系，建设卓越的组织，培养卓越的人才。只要这样，中国移动必将成为卓越品质的创造者。

第二，在工作上，具备敬业精神和专业精神。良好的工作技巧或方法是一名职业化员工不可或缺的，比如：待人接物的技巧、提升工作效率的技巧、组织安排的技巧、提高工作积极性的技巧、表达能力与合作技巧等等。这些都要求我们在职业化的成长道路上不断地去积累和磨练，最终使自己成为一名职业化的现代工作者。

第三，在沟通上，加强和同事的沟通，形成团队作战的强大力量。中国移动的服务理念就是：沟通从心开始。即要我们从内心去信任团队成员，并具备强烈的责任感。因为团队合作是一种为达到既定目标所显现出来的自愿合作和协同努力的精神，这种精神的基石就是奉献和宽容。所以我们团队之间要大力、有效地沟通，讲究奉献和宽容别人，这样才能发挥出团队的巨大力量。

第四，总结经验，创新思路。创新在企业的发展中占据着核心的地位，是一个企业不断进步的灵魂。只有我们中国移动的每一位员工发挥自身的创新能力，才能使我们中国移动的事业生生不息，为社会、为国家、为人民做出更大的贡献。

未来的工作任重而道远，我必须不断加强个人素质，团结同事，为中阳移动的发展做出自己的一份力量！

会计入职一年工作总结篇四

光阴似箭，日月如梭，不知不觉中来xx工作就半年了。在xx上班的这短时间里，我深切的感受着累并快乐着。因为我对

这份工作充满激情，感觉到这里上班让我焕然一新。

从xx年12月6号入职以来，这份工作就深深的吸引着我。也许是我与它有缘吧！在这里我和各位领导及周边的同事喜爱那个出的都很融洽。刚刚上班那会儿，我对业务有些陌生，店长和同事们都很有耐心的指导我，至今我对产品价格和产品特点和不可发货区域都很熟悉，这和她们的耐心指导是很密切的。所以，我很感谢她们在工作以及生活中的帮助。

在任何的部门都有规章制度，作为一名门市营业人员，我们要很好的巩固老客户，优秀推销员除了要有说服力、自信心和洞悉顾客心理的能力外，还要能经常介绍公司的最新或最畅销的产品，让他们的业绩充分的得到提升和发展：对于新客户我们要认真仔细的介绍每一款产品给他们，让他们对我们的产品完全深刻了解和认识，使他们对我们的产品产生兴趣。不关交易是否达成，都要不厌其烦地向顾客解释使用方法，以建立彼此信心，训练现实实地介绍产品的特色和性质，对于推销者来说是十分必要的。

公司门市部是一个重要的部门。我们店面人员在顾客面前代表的不仅仅是我们自己，而是整个公司的形象，所以，永远要保持着良好的心态和对工作的热情。无论是打扫卫生.配货.理货.还是接单，都要做到疏而不漏，在服务上要让顾客感觉到温馨，满意。在细节上要让领导省心，在自己的岗位上按部就班的工作，成长。

以上就是我的工作心得。在以后的日子里，我会继续努力的工作。希望领导能够多多指教，有什么不足和缺点说出来，好让我改正。祝愿公司的业绩蒸蒸日上！

会计入职一年工作总结篇五

上半年结束了，现对上半年工作总结如下。

自下队来，本人认真学习法律、法规和业务理论知识，积极参加各项教育活动等，通过一系列的学习，使我在思想常情上有了很大的提高，正确树立了世界观、人生观、价值观。树立了社会主义和马克思列宁主义的两个信念。保持和发扬了我军艰苦奋斗的优良传统，自觉抵制腐朽思想的侵蚀，树立了军人的良好形象。

本人积极参加支队和中队组织的执勤业务训练，通过与战士一起训练、生活，既温习了消防技能，又提高了自己带兵的能力。在组织训练的过程中和在中队日常管理中，能做到不懂就问，虚心向老同志请教。在中队正规化管理建设过程中，通过参与正规化建设，使自己得到一次难得的学习机会，为今后的工作积累经验，同时，我能发挥特长和所学知识，在中队的文体活动、灭火演练等方面做出自己的贡献，并开展中队医疗保健工作，为官兵们服务。

通过近半年的中队见习锻炼，不仅充实了自己，而且更加坚定了自己为消防部队建设贡献青春和热血的信念。当然，自己要学的东西还有很多。在今后的工作中，我将继续努力，利用所学知识服务于消防部队，服务于广大官兵。

本人认真贯彻落实条令条例和部队的各项规章制度，严格抓认识，抓环节，抓重点，抓养成。如抓认识，需要做到：

- 1、抓住我中队战士的条令条例学习，警容风纪的严重性。
- 2、根据不同时机班人员的变化等，定时进行全方面的整顿教育。
- 3、针对全班出现的新旧问题，协助中队党支部搞好思想教育，及时发现问题，及时报告上级领导并协助上级领导妥善处理，搞好常抓不懈的经常性教育。
- 4、利用早检查，和班委会等形式进行一针见血的批评教育，

通过这些教育，要求战士们凡事从小做起，自我做起。

虽然我在工作上取得了一些成绩，但通过这次见习，发现自己在工作中存在一些不足：

1、与战士的沟通不够多，没能很好的开展经常性思想工作。在以后的工作中我将同战士打成一片，做到“五同”以合格党员的标准来要求自己，和官兵一起为中队建设不断努力。

2、业务水平还不高，不够钻研，故在开展工作中比较盲目，有时缺乏一定自信。在今后我将加强政治理论和业务的学习，改造自己的世界观、人生观、价值观，站在讲政治、讲正气的高度要求自己。

3、是工作方法简单，处理事情方法简单，没有创新精神。对问题不作深层次的分析，思考不深刻，没有注意到工作方法的完善，给自己工作带来事半功倍的效果。应不断的提高对业务知识重要性和迫切性的认识，自觉、刻苦地钻研业务，扎实基础，灵活运用合理的方法和措施，热爱本职工作，干一行爱一行，虚心好学，遇到问题多看多问多想，多向周围的同志请教。

回顾半年来的工作情况，在纪律作风，自我严格要求，以及部队其它工作上，做为一名见习排长，本人发现了很多新问题，例如：某段时期工作责任心有所下降，对自己放松要求，所学的知识未能与实际工作的结合不够紧密等一系列的问题，鞭策自己不断前进，这都对本人明年的工作提出了明确的目标，作为前进路上的一股动力，我相信在中队领导的关心和帮助下明年的工作一定能有更大的进步。