

# 最新会计岗位工作述职报告(汇总5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 会计岗位工作述职报告篇一

尊敬的领导：

我现任xx财务部会计，从xx开业至今，一直在财务部从事各项工作。比较熟悉零售业的财务会计核算体系，以及相关的法律、法规知识，我对自己担任会计管理这一职位很有信心，因为我有如下优势：

我是一名入党积极分子，虽然现在还不是一名党员。参加过党组织对积极分子的各种活动和教育，以党员的标准来严格要求自己。

财务部的工作象年轮，一个月工作的结束，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，但是做为企业正常运转的命脉，我深深的感到自己岗位的价值，所以我从没有因为个人私事而耽误过工作，在财务部工作的几年，从没迟到、早退过。几年来的努力与付出，得到了几任领导的肯定。

大家都知道，财务工作是一项专业性较强的工作，我从20xx年至20xx在xx供销学校学习涉及会计专业□20xx年至20xx年考入xx广播电视大学财务会计专业，利用业余时间学完大专□20xx年至现在，在xx广播电视大学会计学专业本科学习，现即将毕业。几年来不断的努力，使我在财务会计管理方面

掌握了较丰富的知识。从基础学起，制凭证、记帐、报表、财务管理到管理会计，从中国的财务会计到西方财务会计，接触到的面更广，视野更宽阔。在这期间，于20xx年考取了会计初级职称□20xx年中级职称过半，这些系统的专业知识，提高了我在财务工作管理中的水平，同时也提高了个人的综合素质。

业务方面，可以分为三个阶段：

### 第一阶段，初学阶段

这一阶段是我做财务工作的开始，一切都是从零开始，从勾小组库存、制出入库凭证、结算凭证到出纳岗位，每一岗位对我都是新起点。在工作中我认真学习，不懂就问，在我的努力下，将勾小组的库存工作程序简化，充分利用电脑，只需录入小组出库单即可对账勾联，从而改变了过去的重复劳动，将这一岗位的工作量减半。

### 第二阶段，发展阶段

这一阶段先后负责记帐、汇总、协助领导出报表，会计工作电算化，负责税务方面等各项工作。这一期间我学习并掌握了财务核算的基本程序，提高也很快。尤其是负责税务方面的工作，特别是从税收法规的'角度来掌握会计核算方面及流程的设定，基本掌握了会计核算中涉及到的流传税的计算、申报及缴纳。

### 第三阶段不断提升阶段

在这一阶段，负责税务方面工作的同时，兼管商品的盘点工作□20xx年首联托管实行预算管理，这对于我又是一个新知识，我有幸参加了预算培训，并编制商城预算。

20xx年审计查帐，从别人的查帐程序、调阅凭证、帐簿等等，

以及调帐要求，我了解了关于固定资产的管理，应付帐款到期不能支付的处置等等财务管理。

我负责商城商品的盘点工作、核销盘点长短款及出具盘点报告。每次都认真审核小组盘点长、短款原因，及时提供真实有效的建议，多次得到领导的采纳。过去的盘点程序是“盘点填机单入机单出结果”，现在利用电脑简化程序改为“盘点入机单出结果”。省去了填机单的工作环节，这样降低了劳动量的同时提高了劳动的效率。

我在财务部工作的几年中，经历了几任领导，从他们不同的工作作风、管理方法中，我懂得了“取人之长、补己之短”，在处理某些问题时，我开始从多个角度去考虑，学会了换位思考，的站在别人的角度去看待自己处理问题的方式方法。

以上就是我认为胜任这一职位的优势，如果领导认为我能胜任这份工作，那么，我将从以下几个方面来开展工作，真正做领导的好帮手、好参谋。

一、建立一套完整的财务会计核算体系。这要根据具体的业态、规模以及核算形式来定。

二、建立一套会计人员岗位职责描述，将每个会计岗位的工作人员应该做什么、怎样做，干到什么程度都给予量化、做好规范。

三、为团体创造一个积极向上、充满活力的环境，在干好工作的同时，努力提高每一个人的综合素质，大家互帮互助，团结协作，力争团队整体升级，因为我深深知道：学无止境。

如果领导认为我不能胜任这一职位，说明我在某方面做的还不够好，我将努力找出自己的差距，为今后工作的开展奠定基础。

不管怎样，我都非常感谢领导提供给我的这次机会。

述职人□xx

xx年xx月xx日

## 会计岗位工作述职报告篇二

公司总经理及各位领导好！

我叫\_，任职会计助理，我主要工作是\_项目、介休项目的账务处理和成本、费用的统计工作，其中去赵石畔项目实地出差2次，介休项目出差1次，兰州项目出差1次，收获不仅仅是工作中的历练，还有生活成长中的喜悦，有机会见识到陕北的黄土高原，在这感谢马总对我的信任及工作中的教导。

通过去年的工作我发现对这两个项目缺乏对工地上的认识，比如材料的用途和分类，施工队的具体事项完成的约定，这些还都需要我继续熟识工地上工作、更好的为一线的同任们做好服务。在这谢谢马芳红主管不厌其烦的给我讲解和对我的帮助。

财务工作不仅仅是记账凭证这么简单，更重要的是对原始票据的分析及发现问题能及时的改正和验证。在这一年的工作中我收获很多，学会了很多财务方面的实务具体工作，还需要继续努力跟着工作中的伙伴和领导更深的学习。对于以后的工作中我自己会更加努力做好财务基础工作，争取做到细致、准确和及时对数据的整理和统计，确保完成刘主管分配的工作任务，查找工作中的不足及时改正，提高业务水平，今年争取学会每月的报税和财务税务报表的填制工作。

最后祝\_公司蓬勃发展、华驰的每位同事平安、喜乐。

# 会计岗位工作述职报告篇三

各位领导、同仁：

大家好！

20\_年已经过去，回顾近一年来的工作，感触良多，收获不小。近一年来，在财务部和公司的正确领导下，各部门的全力支持下，财务全体成员的鼎力相助下，严格自律，规范管理，踏实工作，热情服务，履职尽责，任劳任怨，较为圆满完成各项任务，实现了既定目标，达到了预期效果，锻炼了自己，提高了财务管理水平。当然，在取得一定成绩的同时也存在些许不足，在此，对大家给予我的关爱和帮助表示衷心的感谢！下面就我近一年的工作情况向各位领导和同仁作简要汇报：

## 一、主要工作

由于工作需要，我于20\_年x月份被财务部委派到公司，在此期间，本人将工作重点放在财务服务、规范上，我感到只有搞好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险与差错。此后，以优质服务为先导，以规范制度为理念，立足做好常规工作，着眼推进重点工作。取得了一定进展，收到了一定成效，做了大量事务性的工作。

工作方面：踏实工作，履行职责，认真执行《会计法》，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。按规定时间编制公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在各类年中审计、年终预审及财政税务检查中，积极配合相关人员工作。按公司要求对公司收入、成本进行监督、审核，提出相应的对策等。

学习方面：虚心请教，不断提高，完善各项财务基础制度，加强业务学习，提高业务水平，提升思想境界，剖析自我，查找不足，摆正自身位置，寻求良好的工作方式，提高工作

效率，探寻人性化管理，振作精神，严格要求，胜任本职工作。在工作中学习，在总结中提高，在培养全面素质上下功夫，注重细节，养成良好习惯，做好工作。

思想方面：积极上进，团结协作，充分发挥主观能动性和工作积极性，不断提高团队整体素质，营造和谐氛围，树立开拓创新、务实高效的形象。不断加强财务人员之间的相互学习、相互交流、互帮互助、互相补台，打造和谐高效工作团队，达到在工作中相互认同、相互理解、相互支持、共同提高。

## 二、存在不足

- 1、自身学习抓的不紧，组织理论学习不经常，学得不深不透，忙于事务，创新不足；
- 2、疲于应付日常事务，前瞻性、系统性研究较为欠缺；
- 3、财务分析、预测水平有待提高，财务信息的决策能力有待增强；
- 4、工作中有时缺乏耐心有点急躁的现象，以后有待加以克服。

## 三、下步工作思路

20\_年我国的社会经济形势将发生更加深刻的变化，将蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再厉，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，理好财、服好务、办好事。积极主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。把公司财务做精做细，搞好成本归集。拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，

充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，限度降低成本，促进公司全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与责任，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与公司共同成长。

此致

敬礼！

## 会计岗位工作述职报告篇四

20xx年是幸运的一年。在这年6月我有幸加入了xx这个大家庭，加入了财务室这个温暖的小家庭。在大家的帮助下，我从熟悉公司的制度开始，了解产品的种类，产品的工艺流程，了解公司的账务处理过程，学习了新的工作方法。

20xx年是充实的一年。每个月，我主要的工作分为三个方面：

1、销售数据方面，我的工作完成国内销售及国外销售数据的更新，于每个星期或月底向领导提供与销售部核对后的国内销售报表。另外国外出口的数据的登记，主要包括出口收汇情况，出口锁汇情况，出口退税情况等。同时，与国内企业单位对账工作，与国外集团内部公司之间的对账工作，也是我的职责之一。最后，我的工作还包括销售收据的开具及登记，销售发货申请的审核，销售项目开具发票的审核。

2、在账务处理方面，每月的主要工作是费用凭证的录入，销售部借支单据的入账，项目收款单据的入账，销项收入的编制，销项成本的结转等。同时，每月底库存商品项目的数量余额与仓库报表余额进行核对，主要目的是检查成本入账情况和成本耗用情况的准确性。每个季度，入账的销售收入项目余额也要与销售报表的余额进行核对，解决和调整入账时的项目名称错误或同名项目合并等问题。

3、在税务方面，我负责每月的国税地税相关税款的申报工作，退税系统的录入及退税相关资料数据的报送工作。同时，付汇项目的完税、发票的缴销申购和进项增值税票及运费发票的认证工作也在同时完成。

以上是我对20xx年自己的主要日常基本工作的一个回顾，也是我对自己的工作职责的一个梳理。在年底，我还需要核对销售项目的余额，并协助审计发送对账函，同时与销售部核对销售业绩情况，协助销售部核算销售经理的.年度业绩。

20xx年是更正错误，自我完善的一年。刚进公司是，我有很多工作习惯或方法是被同事和领导所诟病的：如被动的接受工作，只把完成最基本的工作作为自己的目标；如无效率无方法的工作，造成了工作效率低，入账不及时，同时耽误了其他同事的查账和审批等工作。在领导和同事的帮助下，我调整了自己的心态，更加积极的投入了工作中，同时对自己的工作进行反思，思考改进工作的方法。如观察出口收汇表中，对于锁汇的保证金余额没有一个及时的核对程序，于是每月将有变化的保证金余额数据提供给出纳，保持了出口收汇表、账上和银行保证金账户的一致。在另一方面，改进和提高工作效率成为了我思考最多的事情。于是对入账单据的重要性进行分类，基本做到报销借支单据一日一清，同时对月底积压的工作进行计划，在月中提前完成部分工作，这些都是我学习到的能够提高工作效率方法。

## 会计岗位工作述职报告篇五

是公司实施“立足皖南，拓展安徽”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大干部员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，重抓门店扩张，拓展采购渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使企业保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。



## 一、国内经济形势分析

1、国内经济形势。受金融危机影响，第一季度经济增长缓慢，随着国家出台一系列应对危机和拉动内需政策的落实，从4月份开始国内经济形势好转，消费者信心指数止跌回升，二、三、四季度经济呈现环比增长，预计全国gdp增长实现保8%目标。其中：社会消费品零售总额的增长一枝独秀，同去年相比增速达到16%。安徽全省gdp增长预计达到11%，比全国高出3个百分点。其中：社会消费品零售总额同比增长18.7%。城市零售额增长18.3%，县及县以下零售额增长19.1%。今年首次出现农村消费增长高于城市消费增长。

2、超市业发展形势。综观的超市业发展出现四个特点

(1) 第一季度销售疲软，二、三、四季度开始呈现环比增长。促销力度同比增强，零售毛利有所下降。

(2) 品牌超市纷纷抢占二、三级市场，经济相对落后但潜力巨大的中部地区已成为商家拓展、争夺热土，从二季度后来势凶猛。

(3) 品牌超市在一、二级市场优势突出、稳固，地方性龙头超市在二、三级市场具有区域竞争优势。

(4) 二、三级市场超市企业将进入第二轮“洗牌”。为追求新的赢利模式多数超市进行多业态的经营拓展。

## 二、公司各项数据分析

安徽公司商品销售总额为3.17亿元，创利税1100万元，同比增长67%；完成销售扣税毛利2916万元，扣税毛利率9.2%，同比下降1.2个百分点；综合毛利达到5920万元，完成全年计划的95%，综合毛利率为18.8%；公司的利润总额达到了300万元。

### 三、公司主要工作业绩

#### (一) 加快门店拓展，抢占市场先机

1、开新店、抢市场、保增长。公司先后开设了宁国店、中山店、陵西店、黄山二店、安庆店、定远店、繁昌店等7家门店，新增营业面积39000平米；目前，公司门店总数达到17家，网络遍及全省8个地市；新开门店共计实现销售5992万元，占到总销售的19%，有力地促进了公司经营的整体增长。

2、抓机遇、找资源，打基础。公司发展部主动出击，想方设法，积极寻找门店新资源。先后在歙县、休宁、含山、宣城城区、乡镇签订新店开发项目8家，为公司及今后的可持续发展储备了资源，奠定了基础。

3、主业为本，多业态推进有突破。天富置业有限公司在繁昌中心城区35亩土地的近10万平米的商业地产开发项目正在重新设计规划定稿中，在宣城的1.4万平方米的集住宿、餐饮、ktv娱乐于一体的国会台客隆大酒店已全部装修完毕，即将在元月16日隆重对外营业。两大新业态项目的启动、运营，对组建台客隆集团实行多业态管理，追求新的赢利模式以及可持续发展奠定了基础。

#### (二) 加大门店整改，挖掘发展潜力

“全面瘦身”。针对门店人员编制松散、配置不合理、人浮于事等实际情况，今年3月份通过全面梳理，重新核定了门店岗位编制，总经理室带班深入门店，克服困难实施减员，共计裁员220人，达到了降低营运成本之目的。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再

通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，\_\_\_\_\_超市通过一次次对员工的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

### 三、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

### 四、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由

于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对下半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的\_\_\_\_\_超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。