

最新会计信息化总结报告(通用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

会计信息化总结报告篇一

一年以来，在公司领导的正确指导下，经过自己的精心努力和部门同事的积极配合做了以下的工作：

1. 门检、点检车辆共计8640台次，发现问题、隐患车辆1440台，发现问题2000余处，考核车辆达192台次，使驾驶员保养维护车辆的意识有很大提升，使车辆完好率有很大提高。
 2. 对所有车辆的运行状况进行了摸底检查，其中有四分之三车辆存在各种隐患，之后集中处理了大部分隐患和故障，使车辆状态处于一种良好的状态，从而使生产的运行更加顺利。
 3. 对吸引压送罐车驾驶员进行设备使用安全培训，使驾驶员对车辆设备有了更深层次的认识。
 4. 经常与驾驶员进行交流，了解驾驶员的思想、认识，和对车辆的了解程度，从根源上对驾驶员进行规范化教育和引导。
1. 每月制定厂内特种车辆的一二级保养计划，监督并完成一级保养980台次，二级保养411台次，对保养时丢项、落项的情况加以落实并考核。
 2. 每天对厂内特修锻的进修情况进行抽查，对维修时间过长的车辆进行统计、分析、上报。

回顾这一年来的工作，也有许多不足之处，车辆点检方面，偶尔也有漏检的情况，设备管理方面，制定的保养计划也有失误的地方。

我决心在新的一年里把工作做到精、细，把设备完好率提升到一个新的层次，计划在2011年里，每台车每个月检查四次，划定自卸车，铲车，和挂车为重点检查车型，加大考核力度，用规章制度说话。

同时，我建议公司在设备评级的基础上增加一项荣誉奖励，并在公司范围内加以宣传，经过我与驾驶员的交流，我认为这样能过更好的提高驾驶员的工作积极性，更有效的提高设备完好率。

自身方面，打算在技术与管理上深入的学习一下，用知识武装自己，在思想上积极向党组织靠近，上交入党申请书，把“郭明义精神“作为我的指引方向，为公司奉献出我的一份力量！

会计信息化总结报告篇二

1、反映，是财务工作的基本职能之一。每一笔经济业务通过不同的方式、方法进行规范记录，反映在凭证、账簿和报表中，以备随时查阅。刚来时，由于交接时的不完备，导致在随后的账务处理上有点滞后，没能及时反应上来，给工作的效率带来了不好影响。希望在以后的日常工作中，加强自身督促，对日常工作流程熟练掌握，能做到条理清晰、帐实相符。做到全面、及时、准确的反映。

2、核算，也是财务工作的基本职能。工资核算、费用核算在开始的工地工作中我做为会计是逐渐介入的，由于公司在制度上还不能做到费用核算采取分部门核算，但是可以根绝项目和工地(如宁德建总泉分公司那些工地)分门别类的核算，严格审查每笔费用单据的合规性和金额。对每个月实际发生

的费用加以明晰化。

3、监督，是财务工作的另一项基本职能。首要注意每笔款的合法性、合理性进行监督，保证公司不受不必要的经济损失，更不能无意的为款项经手和使用人员创造犯错误的氛围。在这方面，一定遵照财务部已有有关制度执行，铁面无私从不放过任何不合理事情；其次一方面做的相当不足的，甚至没有介入的，那就是对公司整体资产进行监督，定期进行固定资产盘点、存货盘点、库存现金余额盘点等，以保证公司财产不受侵害。这方面，我想在接下来公司和财务制度逐渐完善，人员和逐渐分工明细后会有一个良好的执行过程。

4、管理，是财务工作的一项重要职能。首先是为领导管理和决策提供准确可靠的财务数据，使公司财务部能够随时完成公司领导和其他部门要求提供的资料；其次是参与公司管理和决策，对公司存在的现象，财务部应该提出合理化建议。这方面不是很到位，以后希望能更好的落实到位。

二、存在问题

- 1、有关制度和规定执行力度不够。
- 2、财务部的管理职能没有充分发挥。

三、解决方法

- 1、首先确定制度和规定的适用性和可执行性，如有问题，修改，然后坚决执行到底；
- 2、条件允许的情况下，实行erp核算和管理；
- 3、通过参与管理，来充分发挥财务部的管理职能，先从管理会计的角度做起。

四、几点感想

- 1、工作方法及工作效率至关重要，充分体验到事半功倍和事倍功半的差距。
- 2、凡事都要付诸热心，相信耐力无所不能。
- 3、团队协作精神非常重要。
- 4、工作上完成积极到位，不出现大的过失，希望逐渐提升财务人员的薪水待遇。

总之，在这半年多的年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我会在今后的工作中不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的工作团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员共同走向辉煌！

会计信息化总结报告篇三

xx年已经接近尾声，在过去的一年里，在公司各级领导的正确领导下，在各部门、各科室的大力支持下，我们设备科的工作取得了一定的成绩，也得到了领导及广大员工的认可。成绩固然可喜，但是我们更应认识到工作中存在的不足之处，我们从出现的问题中吸取教训，总结不足，在反思中进行自我提升，确保设备管理工作的顺利进行。现将20xx年设备管理工作总结如下：

- 1、基本达到了20xx年预定的设备管理指标[]20xx年设备的平均利用为82%、故障平均停机率为0.2%、设备完好率为98%（暂设3项）造成设备利用率偏低的主要原因是一些在用的陈旧淘汰设备加工精度低，故障多造成的；设备故障停机率、完好率处于正常范围。
- 2、切实展开了新版星级达标细则的各项工作。

2.1明确了设备管理方针、制定了设备管理工作目标、设立了相关层次的设备管理部门、建立了完整的设备管理组织体系（已延伸到生产班组）

2.2建立健全了各项设备基础管理制度，包括：设备前期管理、设备档案管理、设备资产管理、设备点检管理、设备使用维护管理、设备润滑管理、设备状态监测管理、设备维修管理、设备更新改造管理、设备报废调剂管理、设备备件管理、设备信息化管理、设备绩效管理、设备检查考核管理、设备故障、事故管理、能源管理、设备设施经济运行管理、应急管理。使组织的设备管理正规化（有依据可循）现阶段除设备状态监测管理，公司目前条件不成熟未开展相关工作，其余各项均有效落实。

2.3为了便于管理（责任落实到个人），组织根据设备编码规则，对生产设备重新建立了台账，并制作了铭牌固定在对应的设备上；编制了现场用的《设备自主保全书》；建立了自主保全机制和考核机制，实现了规范化的现场管理。

2.4实现了设备信息化管理，组织配置了网络设备（含网络、服务器、电脑硬件、操作系统等）；各分厂、维修车间、仓储部按照管理要求记录各种表格并及时上交设备科；设备科由专人及时对各管理数据分析、分类、汇总、保管建立了完整的设备管理电子信息库（含管理文件、设备运行记录、维修记录、点检、润滑记录、备件出入库等记录）其中维修数据库、备件数据库已很好的为公司服务（减少了维修时间、库存积压等）

2.5开展了人员设备培训教育活动，各员工基本能达到设备“三好四会”的要求；组织了技能比武鉴定了员工设备技能等级，员工通过比较和学习，设备的操作和维护技能得到了很大的提高。

2.6组织制定了绩效考核指标（含设备点检、保养完成率、设

备故障停机率、设备完好率、设备成本控制、纠正预防措施有效完成率等）；设备科有专人负责统计绩效指标数据，成立了考核小组负责对数据监督和落实考核，基本实现了设备绩效管理。

理工作落实情况，并将检查结果通报给各分部，督促各分部整改“未达标项”使设备管理工作稳步提升（设备利用率得到了很大的提高、维修成本得到了有效控制）

3、组织详查各类设备资料并结合公司设备实际情况，制定了主要、关键设备的自主保全书，并对操作者进行讲解及培训自主保全书的内容，绝大多数操作者都能按照自主白全书的要求自觉保全设备，极少数人通过组织的检查考核也改正了自己的不重视态度，11月份通过开展自主保全活动，设备的故障率明显降低，该活动是有效的。

4、组织制定了规范化的点检制度文件，编制了主要设备详细的点检表，专业维修人员能够按照点检制度及点检表的要求去点检巡视设备，并详细记录点检结果。通过点检，专业维修人员及时发现并排除了几起设备安全隐患（如抛丸清理机的抛丸器叶轮松动）该活动是有效的。

5、组织根据设备故障曲线规律，制定了2014年设备维修任务书，维修计划的执行流程，细化到具体的设备部位、具体的维修时间。维修工能够按照计划的要求，定期定量维护设备，通过预防性维修，降低了维修成本、减少了设备故障率、延长了设备的使用寿命（参照同行业同类设备）该活动是有效的。

公司进行通报批评，组织有专人对维修记录单进行保管、分类、汇总定期总结故障发生规律并提出可行的整改措施。

7、组织的设备管理目标已分解到班组，本年度基本实现了预定的指标。公司现阶段主要使用点检表、维修记录单、设备

运行记录单来采集基础数据，组织有专人每月分析、汇总数据（形成设备利用率、设备故障停机率、设备完好率），每月洪部长组织设备科召开设备管理例会（包括上月的管理不足之处、整改措施、以及本月的工作安排、上层领导的工作指示、传达近期文件精神等）

8、公司目前暂未展开设备状态监测工作，不在详述。

10、设备管理工作存在的主要问题及整改措施：

10.2加强仓库的管理，严格按照《设备材料备品备件仓储管理办法》对物资进行分类管理；备品备件要进行分类和编码；建立设备备件计划明细表以减少备件库存的积压。

10.3加强对检修人员和操作人员的管理和培训，制定详细的培训计划，操作人员要全部达到“三好四会”的要求，维修人员要掌握各自片区设备的工作状态，能看懂原理图，能够排除较复杂的故障。

10.4组织目前没有能力对润滑油过滤，液压设备用油时间较长，长时间未清洗。组织将购买过滤设备、定期对全厂所有液压设备的液压系统和润滑系统进行清洁和换油。

11□20xx年主要工作思路

20xx年我们将继续坚持在重汽集团设备部所下发的《设备管理星级达标标准》的要求下，结合我们的不足，完善设备管理工作。

11.1、按照设备管理制度、严抓设备管理工作。

11.2、做好主要关键设备的维护保养工作。降低主要关键设备的故障率，首先要通过保养来实现，切实做好“管、用、养、修”工作，把主要关键设备管理层次分明，结合实际掌

握主要关键设备的运行情况，进行不同的维护和保养。

11.3、督促做好设备的计划检修工作。设备日常检查和维护是设备管理的重点工作，应该让每一名操作工、每一名维修工真正从内心爱护机器设备，维护设备，切切实实把设备检查维护及计划检修工作做好。设备的好坏在于日常的计划检修，计划检修除了正常的不可预测因素外，是对设备各部位失去正常性能的修复。只有严格执行计划检修，出现设备事故的几率才会大大下降，我们才能更好的控制维修费用，我们的设备管理才能更上一个新的台阶。

11.4、继续做好设备培训工作，组织对维修工、操作工进行技能培训。通过过去工作的切身体会，针对设备管理中出现的各种问题，深知技术工作对设备管理的重要性（许多设备故障事故都是人为操作不当造成的、维修工的技能不娴熟增加了维修时间及成本）

会计信息化总结报告篇四

一转眼，来__有限公司已经过了大半年了。回顾这半年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。通过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这_个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

一、在产品专业知识方面

2、公司知识方面深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3、客户需要方面了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4、市场知识方面了解热熔胶系列产品的市场动向和变化、顾客购买力情况，进行不同产品使用行业及区域市场分析。

5、专业知识方面进一步了解与热熔胶有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6、服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

二、销售能力方面

1、工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2、职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信，比服务。

3、客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4、自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性和业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，还有就是谈判上表现的不够强势，还有对自己现有的市场区域表现的没有足够的信心。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

三、展望及规划

上半年就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，在下半年来临之际，要为自己播好种，做好规划，年终会有更好的表现。公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

从理念上我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

意识上无论在热熔胶产品的销售还是产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

业务上首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。通过了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次要看重市场行业的拓展。特别是一些新兴行业，这些行业的发展空间相对更广；利润空间相对更高。再次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势

及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

会计信息化总结报告篇五

20x是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。

在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，

要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联

络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20x这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短x年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。