

最新货款清欠工作总结(优秀5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

货款清欠工作总结篇一

今年我们清欠办全体组织了三次总经理的两篇讲话——《记住昨天艰难的创业路，携手并肩共创美好未来》、《破釜沉舟背水一战》的深入学习，并且认真写了学习心得。通过学习，使我们每一个人经受了一次xx上的洗礼，让我们知道了xx创业的艰辛□xx发展的艰难历程，通过三次学习，让我们每个人增强了危机感和责任心，因此我们更应该珍爱现在的工作，更要兢兢业业！

20xx年业务部共申报清欠单位xx个，标的xxx万元，面对申报单位急，情况复杂的情况下全体清欠人员团结一致，勇于拼搏，克服重重困难，对所报单位进行了努力清收，截止20xx年xx月xx日，清欠办每个小组出差均超过xxx天，共清回货款xxx万元，当年申报清收率达xxx%□

20xx年清欠工作面对很多急案、难案、要案，但清欠人

员毫不退缩，勇往直前□xxxx公司和xxx公司两案历经两年的艰难执行，终于圆满解决□xxxx公司也将胜利在望。狠抓难案、要案的同时，我们坚持“抓大不放小”，更不忘执行过去的老单位，使所报全部单位得到了全面、有力的清理。

今年我们还在xxx的协助下对清后余额进行了及时处理，在财务部的指导下对当年产生的xx个单位申报了坏账处理，并且还今年的清欠单位诉讼文书等资料整理后交档案室入档，

使清欠工作善始善终。

清欠工作虽然总体上比较积极，但还存在较多不足，如对法律的学习不够、个人能力、整体素质有待提高等，所有这些都需要在以后的工作中加以改正、提高和完善。

新的一年已经来临，我们全体清欠人员将满怀信心，严格按照总经理的要求，发扬伟大的“xxxx”团结一致，勤奋学习，扎实工作，克服一切困难，争取20xx年取得更好的成绩，为xx的大发展贡献我们的力量。

货款清欠工作总结篇二

2022年开始进入房地产，这一年多学习到了很多，觉得财务工作必须是严格正规、合理合法的一项制度性很强的工作。作为一名财务人员，做好本职工作是首要的。财务工作有它的专有属性，但怎样做好本职工作，我觉得第一要有过硬的专业知识，第二做事灵活细致，第三要善于沟通与协调，第四工作负责与保密。

一、常规性工作

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

- 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，在这一年多的年的工作中，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！

货款清欠工作总结篇三

一、加强学习，提高责任心

今年我们清欠办全体组织了三次总经理的两篇讲话——《记住昨天艰难的创业路，携手并肩共创美好未来》、《破釜沉舟背水一战》的深入学习，并且认真写了学习心得。通过学习，使我们每一个人经受了一次精神上的洗礼，让我们知道了**创业的艰辛，**发展的艰难历程，通过三次学习，让我们每个人增强了危机感和责任心，因此我们更应该珍爱现在的工作，更要兢兢业业！

二、清欠回额***万元，清收率达***%

20**年业务部共申报清欠单位**个，标的***万元，面对申报单位急，情况复杂的情况下全体清欠人员团结一致，勇于拼搏，克服重重困难，对所报单位进行了努力清收，截止20**年**月**日，清欠办每个小组出差均超过***天，共清回货款***万元，当年申报清收率达***%。

三、狠抓难案、要案，积极处理清后事宜

20**年清欠工作面对很多急案、难案、要案，但清欠人员毫不退缩，勇往直前，****公司和***公司两案历经两年的艰难执行，终于圆满解决，****公司也将胜利在望。狠抓难案、要案的同时，我们坚持“抓大不放小”，更不忘执行过去的老单位，使所报全部单位得到了全面、有力的清理。

今年我们还在***的协助下对清后余额进行了及时处理，在财务部的指导下对当年产生的**个单位申报了坏账处理，并且还今年的清欠单位诉讼文书等资料整理后交档案室入档，使清欠工作善始善终。

四、工作中存在的不足

清欠工作虽然总体上比较积极，但还存在较多不足，如对法律的学习不够、个人能力、整体素质有待提高等，所有这些都需要在以后的工作中加以改正、提高和完善。

新的一年已经来临，我们全体清欠人员将满怀信心，严格按照总经理的要求，发扬伟大的“**精神”，团结一致，勤奋学习，扎实工作，克服一切困难，争取20**年取得更好的成绩，为**的大发展贡献我们的力量。

清欠办

20**年*月*日

货款清欠工作总结篇四

我局历来高度重视清理解决拖欠农民工工资情况，多次发文要求各县(区)水务局提高认识，落实责任，明确各县(区)水务局为本县(区)水利建设项目包保责任单位，要求一把手作为解决农民工工资拖欠问题的第一责任人，分管领导是具体

责任人。认真组织研究分析本地区农民工工资拖欠的突出问题，明确牵头协调和处理解决的责任人，限定解决时限，限定兑付期限，加强督促检查，确保问题得到及时妥善处理，切实维护广大农民工的合法权益，维护社会和谐稳定。要求各县根据实际情况制定开展农民工工资支付情况专项检查工作方案，并要求向社会公布举报投诉电话，以便接受群众监督。

根据《妥善处理农民工工资拖欠上访问题的通知》（保办电〔20xx〕9号）要求，我局在水利系统中认真开展了清理解决拖欠农民工工资情况专项检查活动，以《切实做好春节期间清理解决拖欠农民工工资问题的紧急通知》（保水电〔20xx〕2号）文件，专门对该项工作做了安排部署，截至目前五县区水利系统均已完成了清理解决拖欠农民工工资的专项检查。各县区对本区域所有在建水利工程项目支付农民工工资情况进行了逐一清查，摸清底数、掌握情况，积极开展协调解决工作。对项目各施工企业、劳务队伍的用工情况、签订协议情况、农民工工资结算、支付情况进行了认真排查，通过排查，进一步核实农民工工资发放情况。开通了拖欠民工工资投诉举报电话号码，在各标段、各工地进行公布，认真调查核实每一起投诉和举报，做到发现一起、查处一起、解决一起。要求各县区要按照合同约定，加强工程验收和计量支付管理，加快工程款结算支付进度，加强对施工单位财务监管力度，督促及时清算支付材料款、设备租赁费、农民工工资等费用。

要求各县区对施工单位可能出现无法及时偿还欠款或不能及时支付农民工工资的施工单位，采取约谈其项目经理、法人代表等措施，责令其限期解决拖欠工资、费用等问题；对于拖欠农民工工资的施工企业，在招标过程中要按照施工企业信用评价规则的要求，在其信用评价得分中扣除相应分数；对于恶意拖欠、引发重复上访、拖欠情节严重的施工企业，要按照有关规定对其给予信用评价降级，或直接列入保山市水利建设市场从业单位黑名单。以加大对拖欠农民工工资的施工单位惩处力度，落实责任，建立水利系统解决拖欠农民

工工资问题的长效机制。

(一)建立长效机制，以专项检查活动为契机，建立长效工作机制。积极配合相关部门开展农民工工资支付专项检查工作，切实维护劳动者的合法权益，维护和谐的劳动关系，防止非正常上访事件的发生。

(二)提高认识，加大落实力度。解决拖欠农民工工资问题历来是劳动保障监察工作的重中之重，我们将进一步提高认识，增强专项检查工作的落实力度。

货款清欠工作总结篇五

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

xx市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家□b类有94家□c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了贷款业务关系的有580家；终端客户掌控力为84%。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是xx市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5. 创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

20xx年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元；利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。