# 优质成本部年终总结（案例20篇）

作者：心灵的归宿 更新时间：2024-04-01

*年终总结是一个反思与总结的过程，可以帮助我们更好地认识到自己在工作中的价值和贡献。小编整理了一些年终总结范文，希望能够给大家提供一些写作技巧和经验。房地产成本部年终总结3、工程设计变更和工程现场签证审查;。4、编制或审核项目估算书、概算书和*

年终总结是一个反思与总结的过程，可以帮助我们更好地认识到自己在工作中的价值和贡献。小编整理了一些年终总结范文，希望能够给大家提供一些写作技巧和经验。

**房地产成本部年终总结**

3、工程设计变更和工程现场签证审查;。

4、编制或审核项目估算书、概算书和施工图预算书;。

5、参与工程最终的验收支付审核工作，编制审核工程竣工决算报告。

**房地产成本部年终总结**

在公司领导的大力支持和各部门同事的帮助下，通过半年的努力工作和学习，以敬业、高效的工作标准严格要求自己，在部门同事的鼎力支持、共同努力下，按照公司各项指示，根据各阶段具体情况进行悉心计划、积极部署，圆满地完成了多项工作任务。为使来年的工作进一步提高，现将成本部工作做以下简要回顾：

一、项目预结算方面完成的工作：

第三阶段：项目落地结束时对该项目进行全面的造价结算并进行成本分析，查找影响造价变化的主导因素，总结经验以备在后续工作中能更好的控制项目费用。此外要参与一些分项的合同的洽谈，合同签订项目开工后即对该项目进行全程跟踪，在各阶段为公司提供详实可靠的数据。

截止目前，已完成。

1、项目预算：卡丁车场窗户制作、安装项目预算工作。

3、项目结算：本年度完成了对消防及安防用品结算26.2万元;保洁用品结算18.9万元;工程用品结算14.4万元。

4、审计审核情况：楼顶大字制作安装工程进度审减金额合计4万元。

(二)招标工作。

1、截止12月31日，个人经办及配合各部门完成招标工作10项，其中公开招标3项，企业招投标7项(邀请招标、邀请比选)。

2、配合企划部宣传工作，参加新媒体广告服务议价34项，活动场地租赁和活动执行议价13项。

(三)合同管理工作。

各施工项目、新媒体等签订合同，包括过程中合同编制、合同谈判、合同审批、合同签订以及合同归档等工作内容。

(四)成本管理工作。

1、各项目成本控制，包括前期的工料分析、材料单价审核、材料数量审核、劳务单价与工程量审核等工作内容。

二、部门日常管理。

1、配合需求部门招、投标工作，参与编制招标书。

2、根据项目需求单编制概、预算，施工主要机具、设备、材料数量等并提出指标计划。

3、配合各部门完成项目发包及增补类的合同。

4、对劳务、施工项目的结算审核工作。

5、竣工后，负责与施工单位、业务部门、检查部门结算审核工作。

6、按公司档案管理制度要求，建立并完善档案资料管理工作细则，做到规范、有序、可追溯性管理。

三、个人经验总结。

1、加入勒泰大家庭半年的时间，本人学习了成本部管理制度、计划管理制度、档案管理办法并严格执行传、帮、代的工作机制，提高工作能力，提升业务素质，增强团队战斗力。在项目推进过程中，结合实际适时修正岗位职责，对工作流程有了进一步的理解和掌握，增强了工作的执行力。

2、加强部门间的协作配合。

鉴于公司目前各部门均处于磨合、成长阶段，公司的事务繁多且涉及面广，尤其现合作方的管理规定及流程要求，严重影响了各部门的工作推进，成本部主动配合相关部门熟悉相工作流程，并编制合同等范本供参考，共同推进了公司的重要事务。以积极的、建设性的措施或方法，及时解决工作中的矛盾或分歧，增进员工之间或部门之间的协作。

二、存在的不足及改进措施。

回想这半年，部门工作量大，但闪光点不多，觉得工作业绩平平如也。还有这样那样的不足之处让我难以释怀，现就20工作中的不足之处归结如下：

1、沟通不够。

部门员工各司其职，忙碌中无形地把沟通置于墙角。缺乏沟通的情况下导致工作中常有做额外功的情况发生，严重降低了工作效率。里将组织各部门相关负责人参加沟通交流会并主动地去了解各个项目进程，以及时发现问题解决问题。

部门间工作交叉较多，常常缺乏有效沟通，导致工作程序缺失、不符合质量要求等情况发生。在项目实施进程中，将主动加强与相关部门的沟通、协作，当然，也望相关部门鼎力相助，在分歧中找到最佳解决方案，在实践工作中找到最好的工作流程或作业体系。

与施工单位职能部门沟通交流是成本部的重要工作，涉及项目前期、中期及后期中的每一个环节，同公司相关部门一同做好公共关系的维护，了解合作方的程序要求，力争做到沟通畅顺。

2、工作计划性不够。

工作任务频频降临，在处理工作事务中难免有漏项、遗忘的。在20里将全面做好计划管理，提高工作积极性，培养事务计划统筹能力，合理分配工作，培养自己积极成为公司中层管理者。

4、个人能力需提高。

积极参加公司活动，加强沟通和学习，增强公司归属感和执行力，积极向该方面做得好的部门(如秩序部)学习和交流!

三、计划。

为保证项目的顺利推进，着重加强以下方面工作：

1、结算工作:结算工作是成本部的主要工作，也是公司的头等大事，年里，成本部将全力做好各单项结算工作。

2、合同管理：合同是项目管理的依据，其中存在的风险性也是不可忽视的。因此熟悉合同，并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

3、日常工作：日常工作事务是工作的前提保证，是一个部门工作秩序性的体现。在2017年里，将在年的基础上总结经验，把日常工作做得细处，做到有据可依，有据可查，力争做到精细化、规范化管理。

4、依据公司20计划和部署，做好本部门各项工作计划和安排，按时、保质完成上级领导下达的各项任务。

**房地产成本部年终总结**

3、分解成本控制指标，提出控制要点;。

4、负责成本预算、分析、控制运行系统的审核与监督;。

5、通过设置成本台帐，即时反映各成本目标执行情况;。

6、编制成本管理动态评估报告，提供相关财务管理信息及建议;。

7、协助建立成本信息系统，健全成本控制档案。

8、参加与成本相关的各协调会，处理项目上与成本相关的其他事务;。

9、拥有目标成本的编制经验。

文档为doc格式。

。

**成本年终总结**

成本管理部门应疏理企业成本管理活动的主过程与支过程，并制定统一规范的成本管理制度和管理程序，做到了职责明确、分工细致、过程全面、时限确定、界面清楚，保证了房地产开发整个成本管理工作流程和具体操作细节的规范化、程序化和制度化。“好的制度能让坏人干不了坏事，不好的制度能让好人变坏。”因此，制定全员执行成本管理的规则和流程是公司做好成本管理工作的基础和关键。

按企业规章制度和成本管理要求，由职能部门对整个项目进行合约规划(即将整个小区工程项目进行合理的工作任务分解，经打包、发包，最终形成若干合同方案)，将成本部门提供的目标成本分解至合约规划中的每个合同计划中，从而将成本计划与即将签订的合同直接关联起来，形成切实可行的.目标成本控制体系。成本管理部门与业务部门共同借助专业房地产成本管理信息系统平台，以合同管理为中心，负责合同签订的评审、合同执行的跟踪、进度款支付的审核等工作。

在合同审批过程中，要求工程管理部门及时将合同信息录入系统，成本管理人员接收相关合同的信息，立即对该合同信息进行处理，掌握该科目最新“可用余额”，进行该合同的审批。一旦动态成本超过预先设定的百分比范围(例如1%)，则启动科目成本预警机制，决定是否允许该合同通过或要求职能部门办理超支申请、重新设计与选材等。在合同执行过程中，一旦有合同变更导致科目动态成本超过预先设定范围，则启动变更成本预警机制，要求工程管理部门办理超支申请或重新设计等。可见，成本管理人员通过监控合同签订与执行数据，实施有效地合同控制，便达到了项目成本控制的目的。

成本管理部门要及时收集、录入与成本有关的数据，按规定的周期(月或季度)在业务部门的支持和配合下进行项目动态成本的调整和分析工作，适时将此动态成本与目标成本进行比较，一旦动态成本超过预先设定的百分比范围(例如2%)，则启动项目成本预警机制，让公司管理层知悉成本超支情况，及时采取控制措施或调整目标成本，真正做到事前、事中和事后控制，为企业的决策提供准确、高效的支持。与此同时，项目管理人员要不断总结工作中的经验与教训，成本管理部门收集成本有关的经验数据，为下一项目运作提供参考。

综上所述，企业的全员、全过程成本管理也是一个pdca的过程：即企业的职能部门(或部门负责人)负责计划(即p过程)，项目部(或项目管理人员)负责执行(即d过程)，成本管理部门负责监视与测量(即c过程)。三者有机结合、相互作用，从而实现企业成本控制的持续改进(即a过程)。

唯此，企业的成本管理方能发挥真正的作用，达到事半功倍的效果，从而彻底解决当前少数房地产企业成本管理存在的困惑。当前房地产市场形势逼人，开源节流是房地产企业中每个人肩上的任务，成本管理部门有很多的事要做，很多的桥要过。笔者坚信，只要有企业最高管理层的全力支持、全体同仁的鼎力帮助，全员、全过程成本管理就一定会比过去做得更好。

**房地产成本部年终总结**

公司各部门：

201x年，是继201x年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新政策（新老国八条及七部委意见等），房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。面对风云变幻、市场动荡不安的201x年，在集团公司董事会的正确领导和决策下，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。现将公司一年来的工作总结如下：

一、201x年房地产公司工作总结主要工作情况：

（一）房地产公司工作总结经济指标完成情况：

全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积150000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

（二）房地产公司工作总结项目推进方面：

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并己进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜；完成了项目土地手续并取得了部份国土证；完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁；完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建；完成了方案设计并通过了方案的审批；完成了项目融资7000万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度；二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间；四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确，整个房地产形势好转，将更利于项目的.建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

（三）房地产公司工作总结企业管理方面。

并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

（四）房地产公司工作总结存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

201x年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长27.8%，施工面积6466万平方米，比去年增长23.5%，新开工面积1561.43万平方米，比去年增长2.3%，竣工面积1083万平方米，比去年增长59.4%，虽然受4月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7月更是相对平缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升。年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的目趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为末来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严竣考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出2011年工作计划如下：

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

计划全年新开工房屋总建筑面积约15万平方米（其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米），计划实现销售2亿元。

1、聚信广场项目：

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入1.5亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量，c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

2、龙头寺项目：

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

计划全年完成市场己建成部分80%的招商量。

1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，强力推进项目运作。

“聚信广场”及“龙头寺”项目前期工作大的障碍已在201x年基本扫除。因此，在2011年的工作中，我们必须集中精力，将两个项目作为公司的形象工程进行打造，全力以赴抓好项目的建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研究及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的市场竞争力；其次是要组织强有力的班子，加强项目施工过程各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进；三是要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

进一步完善企业规章制度，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，使公司日常工作更加有序，更加有效。同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平。

4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，争取在企业融资上取得大的突破，以保证项目的顺利推进。

总之，2011年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

**房地产成本部年终总结**

已经过去，回顾一年的工作，感觉很充实，开春以来，根据公司精神，对于本年度的工作进行了统筹安排，在领导的关心与其他部门的支持第一文库网下取得了优异的成绩，当然也存在一定的不足,现对于工作情况进行了梳理与总结，具体如下：

一、主要工作内容。

1、制度建设。

2、项目前期测算。

配合相关部门对于柳疃银行项目、东西丁项目、潍坊凯悦大厦、东隅项目、中庄项目进行了多次可行性研究阶段的成本估算与利润分析，与各部门进行了深入讨论，为领导决策提供了依据，对于西区商业进行了按照独立基储桩基储条形基础进行了基础形式比较，最终选择了成本最低的.条形基础，节约成本约20万元,估算阶段目标成本完成率100%。

3、合同及招标管理情况。

根据招标委员会管理规定及相关流程，配合相关部门完成了酒店地毯、亮化工程、餐厅家具、公共家具、音响设备、布草、窗帘、餐具、电视、电脑、印刷品、电梯、杂品、宴会厅隔断的招标，参与了招标、议标、商务谈判及合同签订;配合相关部门进行了办公楼装修、柳疃暖气管道、时代广场暖气管道及时代广场商场装修等合同的谈判及签订。

4、工程投标管理。

配合苗木公司进行多次投标，其中富昌街绿化工程时间短，任务重，在投标过程中结合成本加利润的原则，与苗木公司对于成本进行了详细核算，根据确定的成本加上合理利润，最终769万中标，投标过程中充分运用了工程的不平衡报价，在总价不变的情况下对于土方、苗木工程量易增加的项目提高单价，对于铺装、安装等工程量变动不大的项目降低单价，通过这种方式为公司争取额外利润约20万元，同时根据公司先算后干的原则，工程中标后与苗木公司进行了目标成本的确定，施工过程中通过公开招标、议标方式围绕目标成本进行了施工成本的过程控制，合理控制了成本，达到了公司预期目标，圆满完成了公司领导安排的工作任务。

根据领导安排，配合建筑公司进行了黄金大厦工程的投标工作，并负责商务标的编制，由于工程面积较大，工艺复杂，项目涉及到土建、装饰、水、电、消防、空调等，时间紧，任务重，部门全体人员加班加点，奋战半个月，按期完成了标书的编制工作，并以9698万元中标，达到了公司的预期目标，圆满完成了公司领导安排的工作任务。

5、施工阶段成本的动态控制情况。

工程预算管理。

完成了昌邑东苑派出所办公楼预算461万元，办公楼预算209万元，昌邑市海澳电气有限公司的车间、宿舍楼安装工程预算7338万元，三利本诺1#酰氯车间599万元，上述预算总值8607万元。

工程割算管理。

工程变更及签证审核。

配合分公司进行了工程变更的审核，从成本角度合理确认其可行性;进行了大量工程经济签证的审核，合理确认其费用归属及经济合理性;对于一些施工做法与项目部进行了讨论，从成本角度提出意见。

6、竣工结算审核。

潍坊公司。

潍坊二期工程由于公司的原因、中建八局资料不全及人员不及时等种种原因造成时间较长，在审计过程中协同潍坊公司与审计公司及监理公司进行了多次沟通，为了能够保质保量的完成审计工作，采取了以下措施：

1、

2、

3、要求围绕四个统一进行审计：即各楼座施工范围要统一、建筑做法对于各审计单位提出的疑问由潍坊公司牵头，成本部、审计公司及对于竣工图纸组织到现场进行复核，对于不清晰的进行现场测量，要统一、材料价格要统一、定额子目套项要统一。监理公司参与，共同讨论答复。图纸有未施工的扣出来，做到工程量准确无误。

经过各业务单元的共同努力，工程量已审计完毕，工程原报值为22986万元，基本确定值为0万元，审减值2976万元，审减率为15%，下一步进一步的内审，合理确定审定值。

昌邑公司。

1、已审计完毕的工程。

已审核怡景华庭配电室及附属工程、时代广场3#――8#附属土建安装工程共计造价218.36万元，公安局综合服务楼北裙房土建原报价1434.08万元，审定值1279.27万元，审减额154.81万元，审计完成新天地10#楼，土建造价251.4万元，怡景华庭综合楼300.94万元，新天地11#楼审计值250.86万元，审计总值为2318.83万元，审减率22%。

2、已基本完成的工程。

时代广场北区4#安装工程、新天地10#沿街土建工程、时代广场西区3#、4#、沿街土建工程、新天地12#、沿街及附属土建工程、新天地11#沿街土建工程、时代广场西区5#、6#、沿街土建工程、时代广场西区7#、8#、沿街土建工程、时代广场西区3#-8#及沿街安装工程、新天地11#、12#安装工程、怡景华庭安装工程这些工程原报值8868万元，工程量已审计完毕，但有些争议，资料需相关部门确定后出具结算报告。

3、正在审计的工程。

时代广场北区三层商场土建工程及附属，这些工程原报值5945.39万元，由于提报时间晚、资料不全、人员不到位等原因正在审计，预计春节前审计完毕。

分包工程测量。

对已完工工程进行审核结算，完成大量完工工程审核，装饰玻璃窗。

41389.45元酒店海鲜池252806元，酒店弱电综合布线315000元，酒店零星工程量494417.23元，酒店音响及视频显示系统设备796106.05元，宴会厅网架工程2721948.1元，酒店石材幕墙2617540.91元，共计926.37万元。

综上所述，审计总值为23254万元。

7、资金计划。

根据项目部提供的工程进度计划进行了年度、半年、季度及月度资金计划的编制，根据根据公司需要及工程进度计划的变化及时进行了调整，为公司总体资金的调度提供了依据。

8、员工培训。

今年开春，根据公司要求，在建筑公司对于公司年轻员工从房地产成本管理与建筑成本管理进行了系统的培训。

为了加强成本管理，迅速提高员工成本管理水平，与正阳公司联系，组织建筑公司王建芬、王亚楠，苗木公司禄江敏，集团公司刘学婷、郭雷雷、林萍萍到正阳公司进行了多次培训，取得了一定的成效。

9、其他工作。

制定部门工作目标及计划，定期检查工作情况，根据公司安排积极参与了各种培训，配合其他部门进行了外界关系的协调，按时完成领导安排的其他工作。

**成本年终总结**

时光飞逝，日月如梭，转眼间，我来公司已经有xxxx年了，业绩也已经到了平稳发展的阶段，这与公司的管理制度和严格的要求是密不可分的，再次，感谢上级领导部门的英明决定和同事的努力奋斗。

回顾今年的工作，总体形式较为可观，在上半年中，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点：

管理既是对工人的合理安排调度，明确分工，责任到人，监督是对现场施工工作进度的跟进，在每一阶段应注意的细节问题，每下一阶段可能出现的不利情况，监督及时才能确保不出现任何不良问题;正是此两点，我做得不到位，导致在三月份的一单项业务中出现纰漏，有负公司领导的期望及各位同仁的热诚帮助，实为惭愧。失败乃成功之母，日后，必须严格管理，责任明确到人，让工人明白其职责所在，这是确保质量的重要性;现场的监督要做到胸有成竹，了于指掌，及时跟进。

装饰行业日益精工化，市场紧促，竞争激烈，技术要求是生存的.关键，没有只有更好!施工过程中技术人员的作业是质量的根本保障!中国人口众多，但任何公司企业更需要的是人才，优秀的技术人员是公司发展中不可缺乏的人才之一。对员工加以指导培训，巩固技术，聚众之长，纳贤之优，因人致宜，掘其所长，才能不断提高技术含量。因此，计划在明年将继续扩建团队，优胜劣汰，做到技术不合格，坚决不上技术岗位。

顾客是上帝，服务提高产品负价值，在不影响公司及个人的利益和声誉的前提下，对客户应做到有求必应，巩固老客户，增强声誉。客户的需求就是我们的追求。

**房地产成本部年终总结**

光阴似箭，岁月如梭，一年的时光又悄然而过!以下是房地产成本部年终总结，有需要的朋友可以参考哦!

成本合约部自成立以来，主要承担了公司的招投标、成本动态管理、结算审核等成本控制工作，全力配合工程管理部推进项目进度。

时光匆匆，20xx年已经走过终点，成本合约部也正常运转了一年多。

在这一年里，在公司领导的正确指导下，在各部门的大力配合协作下，在本部门成员鼎力支持下，按照公司的各项指示，有条不紊的完成了本部门各项工作。

现将20xx年主要的工作内容总结如下:

1. 招投标工作:

(2)招标管理:负责编制审核了\*\*\*\*等各项目的招标公告及招标文件、工程量清单和标底，组织开标、评标、合同商务谈判等具体工作，截至2015年12月10日，共组织招标工作共计1\*\*项，其中公开招标\*\*项，邀请招标\*\*项;累计中标金额\*\*万元，其中完成工程类招标\*\*项，中标金额共\*\*万元;完成服务类招标\*\*项，中标金额约\*\*万元。

通过招投标共为公司节省资金约\*\*万元;

(3)招标后期管理:每个项目中标结果公示后，组织中标单位与工程管理部进行交底，并对投标报价进行合理性分析，针对不平衡报价进行预警处理。

2. 成本管理工作:

(3)成本动态管理:对项目的成本进行监控，收集整理项目动态成本，并进行汇总和分析;并根据招标的需要，依据设计图纸编制标底，累计编制标底\*\*项，预算总造价约\*\*万元;项目过程中进行项目设计变更、现场工程签证的成本测算及审核，2015年内共累计完成变更、签证成本审核约\*\*项。

(5)合同管理:组织公司各类标准化合同的拟定并监督使用，审核合同商务条款，完成合同签订 \*\*份，形成了具体\*\*公司特色的合同体系;根据现有的合同体系，与特别中标单位进行了激烈的合同谈判，维护了公司利益。

其中也有个别公司因为合同谈判不成，导致第一中标候选人不能按我公司要求签订合同，而选择第二中标候选人人中标的案例。

3. 其他配合工作:

4.2016年工作展望:

2015年度已经过去，2016年将随着拆迁进度的加快项目将全面启动，成本合约部工作任务将更加沉重，成本合约部将努力的提高业务水平，严把质量关、价格关;最大限度的控制公司成本，继续做好各项目招标工作和成本控制工作，进一部完善合同体系;具体设想从以下几方面着手:

(1)继续做好招标工作:2016年的招标项目数量多，金额大。

\*\*项目都是集团重点项目，大部分的招标工作将在2016年进行，每个项目都有土建、内装、景观绿化等大金额标段需要招标。

2016年在保证按照规范流程完成招标的前提下，尽量缩短招标时间，保障工程进度。

(2)加强成本控制:成本管理应深入到方案设计阶段，设计阶段的成本控制对控制整个项目的整体成本至关重要，我部与设计部及设计公司加强合作与联系，参与设计优化，真正体现“控制在前”的成本管理思想。

同时大力推动图纸会审制度，最大限度的减少后期设计变更导致无效成本的发生;

(4)加强合同管理:加强对合同履约情况的监督，加强同合同职能部门的互动，经常与设计部、工程部交流，总结合同实施中出现的问题。

细化资料管理，及时建立和更新各类台帐;

(5)加强合作公司的管理:现有与我部门合作的单位较多，每个单位的业务水平参差不齐，导致提供给我公司的成果水平也参差不齐。

下阶段将针对与我部门经常合作的单位进行整体统一管理，加强对提交成果的复核，并对各合作单位进行相应考评。

20xx年，是继20xx年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。

为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新政策(新老国八条及七部委意见等)，房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。

面对风云变幻、市场动荡不安的20xx年，在集团公司董事会的正确领导和决策下，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。

现将公司一年来的工作总结如下:

一、20xx年房地产公司工作总结主要工作情况:

(一)房地产公司工作总结经济指标完成情况:

全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积150000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

(二)房地产公司工作总结项目推进方面:

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位;完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并己进入土石方施工。

龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位;协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜;完成了项目土地手续并取得了部份国土证;完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁;完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建;完成了方案设计并通过了方案的审批;完成了项目融资7000万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。

究其原因，主要有以下方面:一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度;二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间;三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间;四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。

首先，项目的产品和功能定位更加准确，2011年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。

其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。

同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。

其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

(三)房地产公司工作总结企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。

首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。

同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。

集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。

聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

(四)房地产公司工作总结存在的主要问题:

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

二、2011年房地产公司工作总结工作计划

20xx年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长27.8%，施工面积6466万平方米，比去年增长23.5%，新开工面积1561.43万平方米，比去年增长2.3%，竣工面积1083万平方米，比去年增长59.4%，虽然受4月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7月更是相对平缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升。

2011年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。

但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的目趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为末来市场真正的赢家。

面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严竣考验。

为此，集团公司经慎重讨论，特提出2011年工作计划如下:

(一)房地产公司工作总结指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

(二)房地产公司工作总结目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约15万平方米(其中:聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米)，计划实现销售2亿元。

1、聚信广场项目:

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入1.5亿元，其中:商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量，c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

2、龙头寺项目:

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

计划全年完成市场己建成部分80%的招商量。

(三)房地产公司工作总结工作措施

1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，强力推进项目运作。

“聚信广场”及“龙头寺”项目前期工作大的障碍已在20xx年基本扫除。

因此，在2011年的工作中，我们必须集中精力，将两个项目作为公司的形象工程进行打造，全力以赴抓好项目的建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研究及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的\'市场竞争力;其次是要组织强有力的班子，加强项目施工过程各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进;三是要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

进一步完善企业规章制度，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，使公司日常工作更加有序，更加有效。

同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平。

4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，争取在企业融资上取得大的突破，以保证项目的顺利推进。

总之，2011年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

20xx 年度总结--新科装饰合肥分公司成本部20xx 年是成本部满载着热情、辛劳、收获、充实的一年。

在公司领导的正确领导下，在 各部门的配合、协助下，在部门员工的鼎力支持、共同努力下，按照公司各项指示，成本部 根据各阶段具体情况进行悉心计划、积极部署，圆满地完成了多项工作任务。

为使来年的工 作进一步提高，现将 20xx 年度成本部工作做以下简要回顾。

一、 项目建设及结算方面1、 项目建设方面:本年度进行了柏悦公馆 3#楼电梯厅内装饰工程、柏悦中心 2#楼公共部 分内装饰工程、柏悦公馆 7#楼电梯厅内装饰工程、新城国际信达办公楼 27~30 层内装 饰工程、邮电大厦附楼包厢及职工活动中心内装饰工程、邮电大厦主楼 6、7、11 层内 装饰改造工程(包括前期工作、成本控制等方面)预算报价、成本分析及项目跟踪控 制，以及华东建筑设计研究院有限公司安徽分公司办公楼内装饰改造工程的预算。

项目结算方面:本年度完成了铜陵臵地南楼 1~26 层公共部分内装饰工程、铜陵臵地北 楼 1~27 层公共部分内装饰工程及商铺-1~4 层内装饰工程、安徽臵地政务区售楼处内 装饰工程、六安电信 1~7 层内装饰工程、大蜀山电信微波站内外装改造工程、黄山臵 地 3#楼售楼处结算、柏景假日酒店一层内装饰工程(2~3 层未完成)结算送审。

(一) 项目前期工作 1、 现场踏勘及测量。

2、 参加建设项目方案讨论。

3、 前期概算或测算编制。

(二) 投标工作 1、 截止 20xx 年 12 月 31 日，成本部经办、配合完成投标工作 9 项，其中公开招标 5 项， 企业招投标 4 项(邀请招标、邀请比选) 。

(三) 合同管理工作 1、 各施工项目签订劳务合同，包括过程中合同编制、合同谈判、合同审批、合同签订 以及合同归档等工作内容。

(四) 成本管理工作2、第- 1 -页 1、 各施工项目施的低成本控制， 包括施工前期的工料分析、 材料单价审核、 材料数量审核、 劳务单价与工程量审核等工作内容。

二、 部门日常管理1、 参与工程招、投标工作，编制送达投标书。

2、 根据施工图编制施工概、预算，施工主要机具、设备、材料数量、并提出产值计划。

3、 参预各项工程承包、发包订货及增补类的合同文书，并在合同批准生效后监督其执行 情况。

4、 配合有关部门增补洽商合同事宜。

5、 对劳务分包、施工分包的结算审核工作。

6、 竣工后，负责与建设单位、审计单位决算审核工作。

7、 在公司的领导下探索新的经营渠道、运行机制和发展新的经营理念，努力拓展建筑市 场。

8、 按公司档案管理制度要求， 建立并完善部门、 个人档案资料管理工作细则， 做到规范、 有序、可追溯性管理。

三、 部门团队建设(一) 部门人员组织 1、 成本部现有人员为 2 人，其中:部门负责人 1 人，造价员 1 人为新到公司不满一年 的新人。

2、 依据公司项目管理模式，成本部至少尚需安装造价师 1 人，装饰造价师 2 人，为此， 积极配合公司行政部在公司内外广泛招聘人员。

3、 在部门人员不齐整的情况下，部门工作受到了一定的影响，但成本部仍积极、努力 的完成公司交办的事务。

(二) 部门管理 1、 加强“新科公司企业文化”学习和践行第- 2 -页 因部门个别新进员工，对新科公司企业文化了解不多，为此，各人员加强学习公司的日 常管理制度，了解新科公司的过去和现在，并渗入到日常工作中来。

在公司重大活动中，部门人员表现积极，未受到公司的批评和处罚。

成本部奉行“忠诚、敬业、能力”的人才理念，深信责任胜于能力，忠诚的团队胜于一 切。

自 20xx 年开年以来，无员工投诉、辞退、被解聘现象发生。

2、 建立部门制度及流程 为规范部门人员的日常行为，建立了成本部\*管理制度、计划管理制度、档案管理办法并 督导执行，建立传、帮、代的工作机制，提高工作能力，提升业务素质，增强了团队战斗力。

依据公司当前的工作要求，梳理了成本部岗位职责及工作手册(初稿) ，在项目推进过程 中，结合实际适时予以修正，各岗位人员对工作流程有了进一步的理解和掌握，增强了员工 的执行力。

3、 加强部门间的协作配合 鉴于公司目前各部门均处于磨合、成长阶段，公司的事务繁多且涉及面广，尤其现合作 方的管理规定及流程要求，严重影响了各部门的工作推进，成本部主动配合相关部门熟悉相 关建设程序、工作流程，并编制合同等范本供参考，指导相关部门办理工程技术资料、合同 结算资料等。

虽然占用了成本部大量的时间和精力，但是共同推进了公司的重要事务。

以积极的、建设性的措施或方法，及时解决工作中的矛盾或分歧，增进员工之间或部门 之间的协作。

20xx 年成本部全员严于律己，保持高度的责任感，发挥高效的执行力，展现了积极进取 的工作势头，一年的时间里我们累并快乐着!四、 存在的不足及改进措施回想这一年，部门工作量大，但闪光点不多，觉得平平如也。

1、 沟通不够 部门员工各司其职，忙碌中无形地把沟通臵于墙角。

缺乏沟通的情况下导致工作中常有 做额外功的情况发生，严重降低了工作效率。

20xx 年里部门将组织形式多样的沟通交流会并第- 3 -页 主动地去了解员工的工作事项进程，以及时发现问题解决问题。

部门间工作交叉较多，常常缺乏有效沟通，导致工作程序缺失、不符合质量要求等情况 发生。

在项目实施进程中，成本部主动加强与相关部门的沟通、协作，当然，也望相关部门 鼎力相助，在分歧中找到最佳解决方案，在实践工作中找到最好的工作流程或作业体系。

与公司领导多一些沟通，当然，成本部殷切期望公司领导抽出一点时间，与成本部员工 有一点交流，增进员工的归属感。

与业主职能部门沟通交流是成本部的重要工作，涉及项目前期、中期及后期中的每一个 环节，同公司相关部门一同做好公共关系的维护，了解合作方的程序要求，力争做到沟通畅 顺。

2、 专业性欠缺 部门里存在人手不齐，专业性不够，流程不熟悉的情况，随工程复工，工作的持续推进。

成本部的工作日益艰巨。

对于此种情况我部将在 20xx 年里配合行政部进人员的招聘，同时对 部门里现有人员进行工作流程的梳理和培训，在学习中、工作中提高各岗位人员的专业技能。

与公司内项目同仁交流学习，适时参加招投标、造价等专业培训，以提高人员的专业度。

3、 工作计划性不够 工作任务频频降临，部门员工在处理工作事务中难免有漏项、遗忘的。

在 20xx 年里将全 面做好计划管理，挖掘员工的积极性，培养其事务计划统筹能力，合理分配任务并有效授权， 为下属提供富有挑战的工作任务和发展机遇，培养下属积极成为公司中层管理者。

4、 部门管理方式与能力需提高 积极开展部门活动，加强沟通和培训学习，增强员工凝聚力和执行力，活跃工作气氛， 创造良好的工作、学习环境。

1、 结算工作

结算工作一行字是成本部的主要工作，也是公司的头等大事，20xx 年里， 成本部将全力做好结算工作。

2、 合同管理:合同是项目管理的依据，其中存在的风险性也是不可忽视的。

因此熟悉合第- 4 -页 同，并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起 纠纷的地方做到心中有数。

20xx 年成本部将对合同情况追踪纳入部门每月日常事务，进行日 常监控管理。

3、 日常工作:日常工作事务是部门工作的前提保证，是一个部门工作秩序性的体现。

在 20xx 年里，成本部将在 20xx 年的基础上总结经验，把日常工作做得细处，做到有据可依， 有据可查，力争做到精细化、规范化管理。

4、 依据公司 20xx 年度计划和部署，做好部门的各项工作计划和安排，按时、保质完成 公司下达的各项任务。

谨以此向新科装饰公司合肥分公司总结汇报!并与各部门共勉!

**房地产成本部年终总结**

经过一年的忙碌，有喜悦、有汗水、有艰辛，所有的微小的成功、工作不细致带来的过失，都随着岁月飞逝，来不及沉淀，来不及一切，过往已无力，未来抖擞精神，全力迎接的到来。

在公司领导的领导下，成本部在摸索中走过了，针对过往做以下总结：

一、投标部分：总计投标数量为43个，中标数量为16个，合同产值为。

2、万达商业街部分共计5个标，福州万达步行街、福州万达万千百货、福州甲级写字楼、厦门万达步行街2个标段、厦门万达百货;在大商业部分的投标过程中由于对图纸的熟悉程度不够，节点没有仔细分析，材料市场价不透彻，造成福州步行街低价中标，后期经过公司的多方运作，情况有所乐观，加强图纸的分析、材料市场价的采集。

3、火车站共计10个站房的，分为：余杭、曲阜、淮北、泗县、灵璧、黄州、成都东等等;站房工程特点为边深化设计，边施工，边商务报价，有重复报价的问题，范围不明确，后期需更加了解站房工程的范围，以及隐蔽部位的特点。

4、零星项目如株洲写字楼、山西平阳影城、南京绿城玫瑰园石材等项目;。

二、结算部分：

1、北京耀莱国际影城、常州耀莱国际影城、上海左岸风影城、福州甲级写字楼、福州万达步行街、南昌西办公室装饰工程等项目已基本完成结算。北京耀莱国际影城、上海左岸风结算出现很多问题，漏报、错报、竣工图不详细，项目经理结算过程未参与，现场变更和签证情况不熟悉等等，前期的结算不理想，后经周总多方努力，基本达到公司要求。后期的结算需了解现场的情况，项目经理参与，搞清材料采购价，工程量计算准确，工程分项工程明确等等，努力达到公司的效益要求。

2、余杭火车站、天津左岸风影城、天津万达影城、黄州火车站等项目已申报结算书，待与甲方接洽。

三、与材料部的沟通，过去一年对于常规材料的价格，基本有材料部提供的及时的信息价格，对于异性、需要加工、定做的、特殊的材料价格信息采集不够及时，准确，在以后的工作中要加强与材料部的协作，制定相应的汇总数据，及时更新材料信息价格。已订阅南京造价信息期刊，加强材料价格的分析。

五、与设计部的沟通，火车站的图纸为设计部深化的，时代金典的设计业务是设计部设计，项目部施工，后期加强与设计部具体设计人员沟通，实行点对点的沟通，避免因沟通不畅带来的失误。

六、财务部的沟通：常州成龙影城的材料价格采集最为详细，提供了最真实和原始的材料价格，对后期的结算提供非常大的帮助，建立投标保证金使用台账，执行公司资金使用审批制度，及时跟踪、追回投标保证金。建立项目合同台账，记录合同产值、资金回笼情况，为结算提供详尽的数据。

针对过往的总结做工作计划：

1、制定并完善一系列台账(投标台账、成本分析、投标经济指标分析表、投标报价确认表、中标项目台账、签订合同台账、投标文件移交表、材料价格信息表、材料采购价格信息表等等，)建立招投标专用邮箱，确定投标对外联系人，归口统一联系(甲方、挂靠公司)。

2、根据公司业务需要，增加1-2名预算人员(一名安装、一名装饰)，投标、结算工作按专业分类，分工不分家，明确岗位责任，切实完成各项投标、结算工作。

3、结算的跟踪，争取每个项目投标人员去现场2-3次，采集施工过程中的隐蔽图片、洽商、变更的详细信息，材料的采购价，工队的人工费用等等。报价过程中失误，做的心中有数，及时采取补救措施。建立与项目经理部良好的沟通机制。完成结算的资料准备(施工图、详尽并完善的竣工图、完整的洽商资料包含声像和图片，以及项目经理部的备注解释)，测算项目的原始成本，根据项目的特性明确结算目标，为之不懈努力，结算过程中遇到的问题及时请示、汇报，共同研究策略，应对出现的一切问题，并妥善解决。结算过程中邀请项目经理参与结算工作。

4、新开工项目进场前的交接，参加项目开工动员会议，与项目经理部交接投标过程中的书面材料(招标文件、质疑文件、清单、投标文件、材料表、图纸)，报价思路，报价过程中対图纸的理解等等，为项目及公司争取更多的效益。

**财务成本年终总结**

通过这些天对《财务管理学》的学习，我觉得上财务管理课程能得到的最大的收货就是建立财务观念和简单的数据搜集整理流程，也使我对财务管理有了一个从浅到深的认识，才知道这门学科和我以前所感觉和想象中的完全不同，并不像想象中的那么简单，不仅仅是要记住放在数值背后的涵义和潜在表现上，而是要理解各种比率的公式和推导过程。现就我对近几天的学习心得体会做如下总结:。

首先，通过学习，使我真正的认识到财务管理是企业管理的重要组成部分，渗透到企业的各个领域、各个环节之中。财务管理也是直接关系到企业的生存与发展，从某种意义上说，财务管理是企业可持续发展的一个关键。如：企业财务管理的合理性会促使企业加强管理和核算、改进技术、提高劳动生产率、降低成本，从而有利于资源的合理配置和经济效益的提高。从企业的长远发展来看，系统有效的财务管理是为了企业价值的最大化。作为股份制企业，我们明确了具体目标：企业筹资管理目标、企业投资管理目标、企业营运资金管理目标、企业收益分配管理目标等。

其次，我知道了财务管理学的所包含的主要内容，具体总结如下：

一是要了解一个公司的经营状况情况，重点要掌握一篇报告：即财务报告，包括会计报表、会计报表附注和财务情况说明书三部分;二组词汇：即反映企业在特定时点状况的词汇，包括资产、负债、股东权益，和反映企业在一定期间经营情况的词汇，包括收入、费用、利润;三张报表：即资产负债表、利润表和现金流量表。

二是资产负债表反映企业的“现在时”，即企业现在的健康状况如何;利润表反映企业的“过去时”，即企业过去“怎么样”;现金流量表透视企业的“将来时”，即企业将来“怎么样”。

三是对资产负债表要做到“三看三注意”：三看主要是一看资产增减变化并找到变化的原因;二看健康，如负债率是否高，短期偿债能力是否强等;三看真实的企业，利润是可以干出来的，也是可以算出来的。三注意主要是：一要注意表中的资产代表历史，而历史不代表现实;二要注意表中的负债可能是风险，而表外的“或有负债”也许是更大的风险;三要注意表中的\'资产是企业的资源，但不代表全部，如品牌、营销网络、人力资源等无形资产无法在表中体现。

四是对利润表要做到“五看”：一看结果;二看结构;三看成绩：关注财务成果、市场表现、基本业务活动等三个层面问题;四看问题：获利能力，包括销售毛利率、主营业务利润率、销售净利率、总资产报酬率、净资产收益率等指标;五看人的因素对计算结果的影响，如成本结转方法、折旧计算方法、费用摊销方法。

五是对现金流量要关注。什么是“现金”?对企业老总说，现金就是企业的“血液”;对财务人员说，现金就是货币资金，包括库存现金和银行存款、其他货币资金和现金等价物。

六是制定管理制度的一个重要作用是让好人不变坏，让坏人没机会。过去的经验不一定是良药，必须认识到每一步决策都不是重复过去，而是创造未来，而且思维定式永远存在，需要不断地打破它，克服它，有了好的开始，仍要努力经营，保证决策正确，才能获得更大的成功。

最后，我觉得财务管理是一个把企业从经验管理向科学管理过渡的重要工具。就像以前的那个在国际象棋的棋盘上放小麦粒的故事一样。国际象棋一共八八六十四个格子，如果不算过的话谁知道从一粒开始每次加多一倍的话到最后一个格子已经是天文数字了?财务管理也一样，不算不知道。可能一算真得吓一跳。我在工作中遇到过在生产时是热火朝天，但实际上年底还亏本的例子，所以不管是工作还是生活，你不理财，财不理你这就是很好的例证。

以上是我的在这几天学习的一点点心得，虽然在这短短几天可能不会学到太多的东西，但是却使我在今后的工作和生活中，能够掌握并树立财务管理观念就是我最大的收获了，也为我在后续财务管理的学习方面起到了引路和指导的作用。

财务成本管理这门课，与注册会计师考试的其他几门课的风格截然不同。突出表现在：公式繁多、复杂，涉及到得原理、法则也多，并且抽象不易理解，很多学友尤其对于初学者来说，一看到这些钩钩鼻鼻的公式、字母就发蒙。使财务成本管理这门课成为通过注会考试的一个不小的鸿沟。我通过这一段的复习，发现：财管其实并不可怕。

首先，你要树立一个必胜的信念。在学习时，把每一章每一节都看作是一个个堡垒，各个击破!在这个过程中，来不得半点儿马虎，公式难记、难理解，可以参考陈华亭老师的有趣讲解，通过自己的努力应该不成问题;对于不懂、难理解的地方，不要急于求成，因为相当多的知识是前后互相联系的，比如：货币资金时间价值的知识点可以说贯穿于财管前十章的绝大部分章节的，这一块没搞懂，就匆匆往前进行，到了后面的内容往往会感觉到不知所云了。因此，要反复听课件，结合教材仔细琢磨，把道理弄通了，记在心里，当然这个记忆是建立在理解的基础上的，特别是对一些公式、定理、原理性的东东，再结合网校习题有针对性的演练，相信您能做到融会贯通的。(注意：刚做题时可以先做客观题，先不要盲目做计算分析题和综合题，以免做不到位，而打击你的自信心!)。

第三，要注意学习方法，这个很重要很重要!注会的复习是一个枯燥甚至是持久的过程。如何在这个过程中取得满意的效果，顺利拿到心仪已久的注册会计师证书，对所有参加注会考试的学友来说，都是梦寐以求的事情吧!那么，这就要求您要有一个好的学习方法，“工欲善其事，必先利其器”。方法好，再加上持之以恒的态度，就可能达到事半功倍，四两拨千斤的效果，那你就可能在一定的时间里实现你的愿望。我在复习中，深深的感到，学习是一个不断反复深化、提升的过程，换言之，也就是螺旋式上升的过程，是一个量变到质变的过程。千万不要象小猴子掰玉米棒，摘一个丢一个，到头来，终至一无所获。因此，在这里结合这么多年的考试历程，介绍两种方法以飨学友：

1.联系复习法。即把所学的知识点儿中有联系的部分做一归纳提炼，也就是说用一条线穿起来，这样，就可以由一个知识点儿很容易的就联想的另一个知识点，以此类推，这样只要一看到或者想到某个知识点儿就会扩及到一个面儿上的知识，如此，像滚雪球一样，越滚越大，因此，也称之为滚动式复习。

2.反复复习法。即每学过一章内容。就要及时复习，并配合做练习，以加深理解和掌握，学习新内容的同时，不忘复习前面已学过章节的内容，做到“温故而知新”。也就是利用某一集中时间回顾过去一周或一个月所学内容，如此这般，不断反复，随着复习的强化，原来所学内容越来越不容易遗忘，终至掌握!

呵呵，就先写到这里吧，希望对您会有所帮助，该方法不仅适用于财管，而且也适用于注会其他课程及其他类型的考试，我已经试过了中级和注税，可以说是屡试不爽!最后祝您早日通过注会考试，成为一名光荣的中国注册会计师!

**财务成本年终总结**

1.

企业购入的在活跃市场中有报价的债券投资，不可能划分为()。

a.交易性金融资产。

b.持有至到期投资。

c.贷款和应收款项。

d.可供出售金融资产。

2.

3月8日，甲公司以银行存款350万元取得一项股权投资并作为交易性金融资产核算，支付的价款中包括已宣告但尚未发放的现金股利20万元，另支付相关交易费用5万元。则甲公司该项交易性金融资产的初始入账价值为()万元。

a.350。

b.355。

c.330。

d.335。

3.

下列关于金融资产重分类的说法中，表述不正确的是()。

a.以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产不能重分类为贷款和应收款项。

b.可供出售金融资产可以重分类为交易性金融资产。

c.可供出售金融资产不能重分类为交易性金融资产。

d.持有至到期投资满足一定条件时可以重分类为可供出售金融资产。

4.

207月1日，甲公司从二级市场以3000万元(含已到付息期但尚未领取的利息100万元)购入乙公司发行的债券，另发生交易费用10万元，划分为交易性金融资产。年12月31日，该交易性金融资产的公允价值为3500万元。假定不考虑其他因素，2015年12月31日，甲公司应就该资产确认的公允价值变动损益为()万元。

a.500。

b.510。

c.610。

d.600。

5.

2015年1月1日，甲公司从证券市场上购入乙公司分期付息、到期还本的债券10万张，以银行存款支付价款1058.91万元，另支付相关交易费用10万元。该债券系乙公司于1月1日发行，每张债券面值为100元，期限为3年，票面年利率为5%，购入债券的实际年利率为4%，每年1月5日支付上年度利息。甲公司拟持有该债券至到期。则2015年1月1日，甲公司购入该债券的初始入账金额为()万元。

a.1010。

b.1068.91。

c.1018.91。

d.1160。

6.

2015年1月1日，甲公司按面值购入乙公司当日发行的5年期不可赎回债券，将其划分为持有至到期投资。该债券面值为1000万元，票面年利率为10%，分期付息、到期一次还本，每年12月31日支付当年利息。2015年12月31日，该债券的公允价值上涨至1180万元。假定不考虑其他因素，2015年12月31日甲公司该债券投资的账面价值为()万元。

a.1000。

b.1100。

c.1180。

d.1280。

7.

2015年1月1日，甲公司从二级市场购入丙公司面值为300万元的债券，支付的总价款为290万元(其中包括已到付息期但尚未领取的利息5万元)，另支付相关交易费用1万元，甲公司将其划分为可供出售金融资产。该资产入账时对应的“可供出售金融资产——利息调整”科目的金额为()万元。

a.9(借方)。

b.9(贷方)。

c.14(借方)。

d.14(贷方)。

8.

甲公司于2015年11月20日自证券市场购入乙公司发行的股票100万股，共支付价款580万元，其中包括交易费用6万元以及已宣告但尚未发放的现金股利10万元，甲公司将购入的乙公司股票作为交易性金融资产核算。2015年12月31日，每股收盘价为5.2元。则2015年12月31日甲公司对该项交易性金融资产应进行的会计处理为()。

a.确认公允价值变动损益-44万元。

b.确认公允价值变动损益-50万元。

c.确认投资收益-44万元。

d.确认资产减值损失-50万元。

9.

下列与可供出售金融资产相关的交易或事项中，不应计入当期损益的是()。

a.可供出售金融资产发生的减值损失。

b.可供出售金融资产持有期间取得的现金股利。

c.取得可供出售金融资产发生的相关交易费用。

d.外币可供出售货币性金融资产持有期间产生的汇兑差额。

10.

新华公司于2015年1月1日从证券市场上购入m公司于201月1日发行的债券作为可供出售金融资产，该债券的期限为3年，票面年利率为5%，每年1月5日支付上年度的利息，到期一次归还本金和最后一次利息。购入债券时的实际年利率为6%。新华公司购入债券的面值为万元，实际支付价款为1911.52万元，另支付相关交易费用40万元。2015年12月31日该债券的公允价值为2000万元。新华公司购入的该项债券2015年12月31日的摊余成本为()万元。

a.1963.24。

b.1862.61。

c.2000。

d.2063.34。

11.

甲公司于2015年3月25日以每股8元的价格购进m公司发行的股票100万股，其中包含已宣告但尚未发放的现金股利每股0.3元，另支付交易费用5万元，甲公司将其划分为可供出售金融资产核算。2015年5月10日，甲公司收到购买价款中包含的应收股利。2015年12月31日，该股票收盘价为每股9元。5月1日以每股9.8元的价格将股票全部售出，另支付交易费用2.5万元。不考虑其他因素，甲公司出售该项可供出售金融资产时影响营业利润的金额为()万元。

a.77.5。

b.177.5。

c.202.5。

d.232.5。

12.

a公司于2015年1月2日从证券市场上购入b公司于2015年1月1日发行的债券，该债券期限为3年，票面年利率为5%，实际年利率为6%，到期一次归还本金和利息。a公司购入债券的面值为1000万元，实际支付价款为960.54万元，另支付相关交易费用5万元。a公司购入后将其划分为持有至到期投资。2015年年末债务人发生亏损，估计该项债券的未来现金流量的现值为900万元。假定按年计提利息，利息以单利计算。a公司该项持有至到期投资2015年年末应计提的减值准备金额为()万元。

a.100。

b.60.54。

c.73.47。

d.123.47。

13.

下列各项中，不应当终止确认相关金融资产的是()。

a.企业以不附追索权方式出售金融资产。

14.

下列有关可供出售金融资产会计处理的说法中，不正确的是()。

a.初始确认时，应按公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。

b.资产负债表日，应按公允价值进行后续计量。

c.资产负债表日，确认的可供出售金融资产公允价值变动应计入当期损益。

d.可供出售金融资产持有期间取得的利息或现金股利，应当计入投资收益。

二、多项选择题。

1.

下列各项中，属于企业金融资产的有()。

a.贷款。

b.应收票据。

c.无形资产。

d.持有至到期投资。

2.下列关于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的说法中，正确的有()。

b.企业取得的拟近期内出售的股票投资应划分为交易性金融资产。

3.

下列各项中，不属于取得金融资产时发生的交易费用的有()。

a.融资费用。

b.内部管理成本。

c.支付给代理机构的手续费。

d.企业为发行金融工具所发生的差旅费。

4.

下列有关持有至到期投资的相关说法中，正确的有()。

a.持有至到期投资在活跃的交易市场上有报价。

5.

以下情况中，企业将持有至到期投资在到期前处置或重分类后不会影响对其他持有至到期投资的分类的有()。

c.因被投资单位信用严重恶化，将持有至到期投资予以出售。

d.因投资单位资金周转困难将持有至到期投资予以出售。

6.

对于以摊余成本计量的金融资产，下列各项中影响摊余成本的有()。

a.取得时所支付价款中包含的应收未收利息。

b.已偿还的本金。

c.初始确认金额与到期日金额之间的差额按实际利率法摊销形成的累计摊销额。

d.已发生的减值损失。

7.

下列关于交易性金融资产的说法中，正确的有()。

a.企业将投资划分为交易性金融资产后不能将其重分类为其他类金融资产。

b.在持有交易性金融资产期间取得的利息或现金股利，应当确认为投资收益。

c.交易性金融资产的公允价值变动计入公允价值变动损益。

d.处置交易性金融资产时影响损益的金额等于影响投资收益的金额。

8.

2015年1月2日，长江公司按照面值购入a公司于2015年1月1日发行的面值为100元的公司债券150万张，另支付交易费用5万元。该债券期限为3年期，分期付息到期一次还本，于每年12月31日支付当年度利息。长江公司有充裕的现金，管理层拟持有该债券至到期。关于长江公司对a公司债券投资的会计处理，下列说法正确的有()。

a.应将该投资确认为可供出售金融资产。

b.应将该投资确认为持有至到期投资。

c.取得该投资支付的交易费用应计入投资收益。

d.该投资应采用摊余成本进行后续计量。

9.

下列有关可供出售金融资产会计处理的表述中，正确的有()。

a.可供出售金融资产不需要计算摊余成本。

b.以外币计价的可供出售货币性金融资产发生的汇兑差额应计入当期损益。

c.可供出售金融资产持有期间取得的现金股利应冲减资产成本。

d.取得可供出售金融资产发生的交易费用应计入初始确认金额。

10.

下列交易事项中，应记入“其他综合收益”科目核算的有()。

a.资产负债表日，可供出售金融资产公允价值上升。

b.确认的可供出售金融资产减值损失。

c.资产负债表日，交易性金融资产公允价值上升。

d.持有至到期投资重分类为可供出售金融资产时公允价值与原账面价值的差额。

11.

下列各项中，表明金融资产发生减值的有()。

a.发行方或债务人发生严重财务困难。

b.债务人很可能倒闭或进行其他财务重组。

c.因发行方发生重大财务困难，该金融资产无法在活跃市场继续交易。

d.权益工具投资的公允价值发生严重或非暂时性下跌。

12.

下列有关可供出售金融资产的说法中，正确的有()。

a.可供出售权益工具投资发生的减值损失，不得通过损益转回。

13.

关于金融资产转移，下列表述中正确的有()。

a.金融资产的终止确认是指将金融资产从企业的账户和资产负债表内予以转销。

b.附售后回购协议的金融资产出售且回购价固定，表明应当终止确认该金融资产。

c.企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬，则不应当终止确认该金融资产。

14.

甲公司2015年12月31日将一项应收账款3000万元出售给某商业银行乙银行，取得款项2800万元，同时承诺对不超过该应收账款余额5%的信用损失提供保证。出售之后，甲公司不再对该应收账款进行后续管理。根据甲公司以往的经验，该类应收账款的坏账损失率预计为10%。假定甲公司已将该应收账款的利率风险等转移给了乙银行，为该应收账款提供保证的公允价值为60万元，截止到出售日，甲公司未对该项应收账款计提坏账准备。不考虑其他因素，甲公司在出售日的会计处理中正确的有()。

a.确认继续涉入资产150万元。

b.确认继续涉入负债210万元。

c.不需要确认继续涉入资产和继续涉入负债。

d.确认营业外支出260万元。

15.

甲公司2015年1月20日自证券市场购入乙公司发行的股票200万股，共支付价款5800万元(包含已宣告但尚未发放的现金股利200万元)，另支付交易费用50万元。甲公司将其划分为可供出售金融资产核算。2015年5月8日，甲公司收到上述现金股利200万元。2015年12月31日，乙公司股票每股市价跌至25元，甲公司预计该股票价格的下跌是暂时性的。月31日，乙公司股票继续下跌，每股市价跌至16元，甲公司预计乙公司股票的市场价格将持续下跌。，乙公司的经营情况有所好转，当年12月31日其股票每股市价升至20元。不考虑其他因素，甲公司的下列会计处理中正确的有()。

a.可供出售金融资产的入账价值为5650万元。

b.2015年12月31日，应确认资产减值损失650万元。

c.年12月31日，应确认资产减值损失2450万元。

d.12月31日，应转回资产减值损失800万元。

三、综合题。

1.

甲公司2015年1月1日购入面值为2000万元，票面年利率为5%的a债券，取得该债券时支付价款2100万元(含已到付息期但尚未领取的利息100万元)，另支付交易费用10万元，甲公司拟随时出售该项债券投资以获取利润。2015年1月5日，收到购买时价款中所含的.利息100万元。2015年12月31日，a债券的公允价值为2100万元(不含利息)。2016年1月5日，收到a债券的利息100万元。2016年4月20日，甲公司出售a债券，售价为2160万元。不考虑其他因素。

要求：

(1)分析判断甲公司购入的债券投资应划分为哪类金融资产，并说明理由。

(2)编制甲公司与上述经济业务相关的会计分录。

(3)计算2016年4月20日甲公司出售a债券时影响损益的金额。

(答案中的金额单位用万元表示)。

2.

甲公司2015年1月1日，购入乙公司于当日发行且可上市交易的债券50万张，支付价款4795.06万元。该债券期限为5年，每张面值为100元，票面年利率为6%，实际年利率为7%，于每年12月31日支付当年度利息。甲公司有充裕的现金，管理层拟持有该债券至到期。

2015年12月31日，甲公司收到20利息300万元。根据乙公司公开披露的信息，甲公司估计所持有乙公司债券的本金到期能够收回，未来年度每年年末能够自乙公司取得利息收入200万元。

已知，(p/a，7%，4)=3.3872，(p/f，7%，4)=0.7629。

本题中不考虑所得税及其他因素。

要求：

(1)判断甲公司取得乙公司债券时应划分的金融资产类别，说明理由，并编制甲公司取得乙公司债券时的会计分录。

(2)计算甲公司2015年度因持有乙公司债券应确认的投资收益金额，并编制相关会计分录。

(3)判断甲公司持有的乙公司债券2015年12月31日是否应当计提减值准备，并说明理由。如应计提减值准备，计算减值准备金额并编制相关会计分录。

(答案中的金额单位用万元表示，计算结果保留两位小数，持有至到期投资科目要求写出二级明细科目)。

3.

年3月2日，甲公司以每股10元的价格自二级市场购入乙公司股票l20万股，支付价款1200万元，另支付相关交易费用8万元。甲公司将其作为可供出售金融资产核算。2014年4月15日收到乙公司本年3月20日宣告发放的现金股利60万元。2014年12月31日，乙公司股票的市场价格为每股9.8元，甲公司预计该下跌是暂时性的。2015年12月31日，乙公司股票的市场价格为每股6元，甲公司预计由于受国际金融危机的影响乙公司股票的市场价格将持续下跌。2016年12月31日，股票市场有所好转，乙公司股票的市场价格为每股8元。203月20日，甲公司以每股10.5元的价格将其对外出售，出售时发生相关税费5万元，扣除相关税费后取得的净价款为1255万元。假定不考虑其他因素的影响。

要求：

(1)编制上述相关经济业务的会计分录。

(2)计算甲公司因该项可供出售金融资产累计应确认的损益。

(答案中的金额单位用万元表示，可供出售金融资产科目要求写出二级明细科目)。

答案解析。

1.【答案】c。

【解析】。

企业购入的债券可以根据管理者的持有意图，将其划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、持有至到期投资和可供出售金融资产，选项c不正确。

2.【答案】c。

【解析】。

该项交易性金融资产的入账价值=350-20=330(万元)，取得交易性金融资产支付的交易费用于发生时直接计入投资收益;已宣告但尚未发放的现金股利，应单独确认为应收项目。(p21)。

3.【答案】b。

【解析】。

企业在初始确认时将某项金融资产划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产后，不能再重分类为其他类别的金融资产，其他类别的金融资产也不能再重分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，故选项a和c表述正确，选项b表述不正确;持有至到期投资和可供出售金融资产在满足一定条件时可以进行重分类，选项d表述正确。

4.【答案】d。

【解析】。

5.【答案】c。

【解析】。

该债券系乙公司于2014年1月1日发行且每年1月5日支付上年度利息的债券投资，故甲公司2015年1月1日支付的价款中包含已到付息期但尚未领取的利息50万元(10×100×5%)。则2015年1月1日甲公司购入该债券的初始入账金额=1058.91-50+10=1018.91(万元)。(p25)。

6.【答案】a。

【解析】。

持有至到期投资期末应按摊余成本计量，而不是按公允价值计量，由于按照面值购入，所以实际利率和票面利率相等，2015年12月31日甲公司该债券投资的账面价值为1000(万元)。(p25)。

7.【答案】d。

【解析】。

会计分录如下：

借：可供出售金融资产——成本300。

应收利息5。

贷：银行存款291。

可供出售金融资产——利息调整14。

从上述分录可知，“可供出售金融资产——利息调整”科目应为贷方14万元，选项d正确。

【知识点】可供出售金融资产的会计处理。

8.【答案】a。

【解析】。

甲公司取得交易性金融资产的入账价值=580-6-10=564(万元)。2015年应确认公允价值变动损益=100×5.2-564=-44(万元)。

9.【答案】c。

【解析】。

选项a，计入资产减值损失;选项b，计入投资收益;选项c，计入可供出售金融资产成本;选项d，计入财务费用。

10.【答案】b。

【解析】。

新华公司购入可供出售金融资产的入账价值=1911.52+40-2000×5%=1851.52(万元)，期初摊余成本与其入账价值相等，2015年12月31日可供出售金融资产的摊余成本=1851.52×(1+6%)-2000×5%=1862.61(万元)。(p29)。

11.【答案】c。

【解析】。

甲公司出售该项可供出售金融资产时影响营业利润的金额=出售净价-取得时成本=(9.8×100-2.5)-(8×100-0.3×100+5)=202.5(万元)。

12.【答案】d。

【解析】。

持有至到期投资的入账价值=960.54+5=965.54(万元)，2015年12月31日计提减值准备前持有至到期投资的摊余成本=965.54×(1+6%)=1023.47(万元)，未来现金流量现值为900万元，所以应计提的减值准备金额=1023.47-900=123.47(万元)。

13.【答案】d。

【解析】。

企业应当终止确认金融资产的情形包括：(1)企业以不附追索权方式出售金融资产;(2)企业将金融资产出售，同时与买入方签订协议，在约定期限结束时按当日该金融资产的公允价值回购;(3)企业将金融资产出售，同时与买入方签订看跌期权合约(即买入方有权将该金融资产返售给企业)，但从合约条款判断，该看跌期权是一项重大价外期权(即期权合约条款的设计使得金融资产的买方极小可能会到期行权)。

选项d，与买入方签订看跌期权合约属于重大价内期权，表明企业并未将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给买入方，所以不应当终止确认相关金融资产。(p38)。

【知识点】金融资产转移的确认和计量。

14.【答案】c。

【解析】。

选项c，资产负债表日，确认的可供出售金融资产公允价值变动(非减值情况)应计入其他综合收益。

二、多项选择题。

1.【答案】a,b,d。

【解析】。

金融资产属于企业资产的重要组成部分，主要包括：库存现金、银行存款、应收账款、应收票据、其他应收款项、股权投资、债权投资和衍生金融工具形成的资产等。选项c，无形资产不属于企业的金融资产。(p20)。

2.【答案】a,b,d。

【解析】。

选项c，以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产初始确认时，应按公允价值计量，相关交易费用应当直接计入当期损益(投资收益)。(p22)。

【知识点】以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的会计处理。

3.【答案】a,b,d。

【解析】。

交易费用，是指可直接归属于购买、发行或处置金融工具新增的外部费用。新增的外部费用，是指企业不购买、发行或处置金融工具就不会发生的费用，包括支付给代理机构、咨询公司、券商等的手续费和佣金及其他必要支出，不包括债券溢价、折价、融资费用、内部管理成本及其他与交易不直接相关的费用。企业为发行金融工具所发生的差旅费等，不属于此处所讲的交易费用。(p22)。

4.【答案】a,b,d。

【解析】。

选项c，企业在确定实际利率时，应当在考虑金融资产或金融负债所有合同条款(包括提前还款权、看涨期权、类似期权等)的基础上预计未来现金流量，但不应考虑未来信用损失。(p25)。

5.【答案】a,b,c。

【解析】。

因投资单位资金周转困难将持有至到期投资予以出售不属于企业将持有至到期投资在到期前处置或重分类后不会影响到其他持有至到期投资重分类的例外情况，选项d不正确。(p24)。

6.【答案】b,c,d。

【解析】。

金融资产的摊余成本，是指该金融资产的初始确认金额经下列调整后的结果：

(1)扣除已偿还的本金;。

(3)扣除已发生的减值损失。

7.【答案】a,b,c。

【解析】。

选项d，交易性金融资产持有期间存在公允价值变动，那么处置交易性金融资产时影响损益的金额就不等于处置时影响投资收益的金额，因为公允价值变动损益转入投资收益，属于损益内部的结转，影响投资收益金额，但不影响损益的总金额。

【知识点】以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的会计处理。

8.【答案】b,d。

【解析】。

长江公司有充裕的现金，且管理层拟持有该债券至到期，所以应作为持有至到期投资核算，与取得投资相关的交易费用应计入持有至到期投资初始成本，采用摊余成本进行后续计量，选项b和d正确。

9.【答案】b,d。

【解析】。

选项a，债务工具作为可供出售金融资产核算时期末应计算摊余成本;选项c，可供出售金融资产持有期间取得的现金股利应确认为投资收益。

【知识点】可供出售金融资产的会计处。

10.【答案】a,d。

【解析】。

可供出售金融资产确认的减值损失，应记入“资产减值损失”科目核算，选项b不正确;资产负债表日交易性金融资产的公允价值变动记入“公允价值变动损益”科目核算，选项c不正确。

11.【答案】a,b,c,d。

【解析】。

12.【答案】a,b,d。

【解析】。

可供出售金融资产发生减值时，即使该金融资产没有终止确认，原直接计入所有者权益中的因公允价值下降形成的累计损失应当予以转出，计入当期损益，选项c错误。(p36)。

13.【答案】a,c。

【解析】。

附销售回购协议的金融资产出售且回购价固定，不应当终止确认该金融资产，选项b不正确;企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，且未放弃对该金融资产控制的，应当按照其继续涉入所转移金融资产的程度，在充分反映保留的权利和承担的义务的基础上，确认有关金融资产，并相应确认有关负债，选项d不正确。

14.【答案】a,b,d。

【解析】。

该项转移为提供财务担保方式的继续涉入，财务担保金额=3000×5%=150(万元)，按照资产账面价值和财务担保金额熟低的原则，确认继续涉入资产150万元,选项a正确;按照财务担保金额150+财务担保合同的公允价值60=210(万元)，确认继续涉入负债，选项b正确;确认营业外支出的金额=3000-(2800-60)=260(万元)，选项d正确。(p42)。

附分录：

借：银行存款2800。

继续涉入资产150。

营业外支出260。

贷：应收账款3000。

继续涉入负债210。

【知识点】金融资产转移的确认和计量。

15.【答案】a,c。

【解析】。

可供出售金融资产的入账价值=5800-200+50=5650(万元)，选项a正确;2015年12月31日可供出售金融资产公允价值下跌是暂时性的，应确认公允价值变动并借记“其他综合收益”科目，公允价值变动贷方金额=5650-25×200=650(万元)，选项b不正确;2016年12月31日，可供出售金融资产发生减值，应确认的资产减值损失金额=25×200-16×200+650=2450(万元)，选项c正确;年12月31日，可供出售金融资产权益工具投资公允价值上升，应转回原计提的减值，但是要通过所有者权益转回，转回时记入“其他综合收益”科目的金额=20×200-16×200=800(万元)，选项d不正确。

三、综合题。

1.【答案】。

(1)甲公司购入的债券投资应确认为交易性金融资产。

理由：甲公司持有该债券投资的目的是为了近期内出售以获取利润，所以该项债券投资应确认为交易性金融资产。

(2)。

2015年1月1日，购入债券投资。

借：交易性金融资产——成本2000。

应收利息100。

投资收益10。

贷：银行存款2110。

2015年1月5日，收到债券利息。

借：银行存款100。

贷：应收利息100。

2015年12月31日，确认交易性金融资产公允价值变动和投资收益。

贷：公允价值变动损益100。

借：应收利息100。

贷：投资收益100。

2016年1月5日，收到债券利息。

借：银行存款100。

贷：应收利息100。

2016年4月20日。

借：银行存款2160。

贷：交易性金融资产——成本2000。

——公允价值变动100。

投资收益60。

借：公允价值变动损益100。

贷：投资收益100。

提示：将公允价值变动损益结转至投资收益，影响处置时计入投资收益的金额，但不影响处置时的损益总额。(p22)。

【解析】。

2.【答案】。

(1)甲公司应将取得的乙公司债券划分为持有至到期投资。

理由：甲公司有充裕的现金，且管理层拟持有该债券至到期。

甲公司取得乙公司债券时的会计分录：

借：持有至到期投资——成本5000。

贷：银行存款4795.06。

持有至到期投资——利息调整204.94。

(2)2015年应确认投资收益=4795.06×7%=335.65(万元)。

借：应收利息300(5000×6%)。

持有至到期投资——利息调整35.65。

贷：投资收益335.65。

借：银行存款300。

贷：应收利息300。

未来现金流量现值小于2015年12月31日摊余成本，所以应计提减值准备;应计提减值准备的金额=4830.71-4491.94=338.77(万元)。

借：资产减值损失338.77。

贷：持有至到期投资减值准备338.77。

注：持有至到期投资确认减值时，按照原实际利率折现确定未来现金流量现值。

【解析】。

3.【答案】。

(1)。

2014年3月2日。

借：可供出售金融资产——成本1208。

贷：银行存款1208。

2014年3月20日。

借：应收股利60。

贷：投资收益60。

2014年4月15日。

借：银行存款60。

贷：应收股利60。

2014年12月31日。

贷：可供出售金融资产——公允价值变动32。

2015年12月31日。

借：资产减值损失488。

贷：可供出售金融资产——公允价值变动456。

其他综合收益32。

2016年12月31日。

借：可供出售金融资产——公允价值变动240。

[(8-6)×120]。

贷：其他综合收益240。

2017年3月20日。

借：银行存款1255。

可供出售金融资产——公允价值248。

贷：可供出售金融资产——成本1208。

投资收益295。

借：其他综合收益240。

贷：投资收益240。

(2)甲公司因该项可供出售金融资产累计应确认的损益金额=60-488+295+240=107(万元)，或甲公司因该项可供出售金融资产累计应确认的损益金额=现金流入-现金流出=60+1255-1200-8=107(万元)。(p29)。

**成本年终总结**

时光荏苒，20xx年很快就过去。回顾本部门的去年的主要工作内容如下：

（一）、合同签订管理。

1、合同签订管理内容：工程发包合同（地质勘察、施工图设计、其他设计等。打桩、土建、水电、电梯、消防、燃气、人防、智能化、市政、绿化景观、灯光、附属工程等）及工程发包补充合同；工程监理、咨询合同；项目物资采购合同等。

2、项目承包或材料供应商选择，必须经市场调查，选择三家或三家以上单位或自然人进行招投标或报价。项目承包商或供应商的选择，由项目负责部门组织市场调查。项目承包商或供应商的选择由项目负责部门对调查情况作信息调查表和招标或报价汇总。项目承包商或供应商的确定需经公司主要负责人三人或三人以上通过讨论评标或核价确定，具体根据实际情况确定。

（二）、招投标管理。

1、今年建安工程招标工作主要集中在二期工程。根据招标进度安排，参考一期工程，按工程量清单编制招标，结束后根据承诺书内容要求，起草并完善建安部分合同及协议书。

2、在消防专业工程招标工作中，按投标价格一压再压无法再挤压出水份的时候，我们再从方案设计、技术要求方面探求降低总成本的有效措施。

（三）、日常工作。

1、工程进度款的支付：根据工程进度，按合同约定条款，认真支付每一笔款项，严格控制工程款早付多付的情况发生。

2、联系单签复。

本年度签证主要内容：返工修改变更、附属工程配合施工、零星工程点工、材料价格的签证、设计方面的变更等。联系单签证是一项工作量大而且比较难于控制的工作。变更情况琳琅满目，各式各样，变更背景千差万别。某些变更部位由于先前图纸设计进度和深度及现场实际情况变化等原因，反复变更会给结算造成重复计算的可能，所以在认真仔细计算变更费用的同时要深入了解工程现场掌握工程变更的内容和过程，严格按照合同及协议书条款进行签证。

3、部门资料管理。

资料管理这块主要涉及的是各种联系单签证、设计变更、合同文件、招标类文件的整理、分类及归档，确保档案资料的完整、准确、安全和有效利用。

（四）、部分工程结算审核。

1、因本工程本年度土建安装均为竣工，涉及结算的只有部分甲方专业分包工程。如桩基工程、部分甲供材料结算以及零星工程部分。

2、严格根据合同规定文件资料，认真仔细审核各项工程结算。详细地统计分析有关经济技术指标，经过汇总、统计和分析，逐步形成一套完整的成本数据，与类似工程各项指标进行比对，寻找各分部分项偏差的原因，审查图纸及合同规定全部完成工作，是否有重复计取的工程，认真核实每一项工程变更是否真正实施，该增的增，该减的减，实事求是。

（五）、不足之处及提高要求。

回顾这一年的工作，我意识到自身所存在的不足和需要改进的地方，在每一项工作任务完成的同时也不断进行自省：

1、管理工作需要灵活度，需要提高同其他部门同事沟通与协调的积极性与顺畅性，坚持以解决事情为目的的工作原则，提高事情处理的成功率。应及时签证每份联系单签证，并及时落实每个关节的成本分析。

2、需要提高成本意识的敏感度，针对每一项招标工作开标时，每一份联系签复时，每一种材料价格签证时，都需要思考一下，是否超出成本预算范围，是什么原因造成，有什么办法解决，有什么其他方法进行补救，在事前进行成本控制的通盘考虑。

（六）、工作感悟及明年总体工作思路。

1、通过参与各种不同档次、不同功能材料设备的采购、招标工作以及联系单或材料价格的签证过程，让我深刻理解了这样一句话：“成本控制是一门花钱的艺术，而不是节约的艺术”。如何将每一分钱花得恰到好处，不该花的钱就不要花，该花的钱让他花的物有所值。以前在我的观念中成本管理是以是否节约为依据，较片面的从降低成本乃至力求避免某些费用的发生入手，强调节约和节省。而从今年的各项工作经历中我发现，完全以“节约”作为成本控制的基本理念不能事事都行得通，甚至会成为产生后期成本的一项隐患。而这种理念却对我今后的工作提出了更高的要求，就是需要通过不断的学习，提高专业技术知识，紧密联系技术要求分析商务内容。

2、明年的工作任务将更加严峻及忙碌，一期建安工程、许多相关的专业分包工程都将集中进行结算审核工作，但我会配合部门整体计划要求，做好每一份工作。

最后诚恳希望，各位领导和同事，在新的一年里能够继续给我以信任和理解，并欢迎对本次总结进行点评指正。

**财务成本年终总结**

在住邦成本内业岗位上已经三个月了，三个月让我增长了不少工程成本相关的知识。首先接触到的是合同管理及其支付结算情况整理工作，合同是各项工程有序开展的重要依据，所以必须具备足够的责任心去认真审核每一份，然后按种类和支付情况给予分别建档，这有利于在以后查阅或参考时能够做到快捷和准确.，大大提高工作效率。支付结算情况统计更是一项细心加耐心的工作，它不仅要求熟悉相关合同明确列出的合同支付形式，还需要在每一笔款项提交审批时，做好核对工作确保每一笔款项都在紧扣实际情况下完成。并建立有效的台帐记录，以便于能明确的掌握整个工程支付完成情况。

其次接触到的就是工程预决算卷，由于工程规模大我必须按标段，按房屋栋号把预决算卷分为施工单位提报卷和我们工程师自己算出的卷，把工程提报造价和审核造价形成竖列台帐做明析的对比，这样为以后的造价提供有效信息。

再则就是其他资料的整理归档工作，涉及到工程变更的及时收发，让工程师能尽快掌握工程变更情况，建立签证单的提报审核情况，有利于工程款的支付，建立完整有效材料信息库，以便于掌握各种材料价格信息，及各种报表的制作，这些工作都让我得到了成长。在成长的同时我也看到了自身的不足，以前一直在施工单位从事桥梁资料员工作，对土建成本的东西掌握有限，很多东西都在摸索和探索中，所以一些细节问题都需要进一步学习和改进今后我会弥补自己在工作中的不足，改进自己的工作方法，提高工作效率，多问多学，不断提高工作能力。

**成本年终总结**

在公司各领导的领导下和各位同仁的帮助下，基本完成了20xx年公司11月份前的成本会计工作,在工作中也不断的发现问题，现将主要工作总结如下：

一、主要工作：成本会计的中心目标是根据各部门提拱的材料入库、出库，车间的机物料耗费，车间工人的工时、工资，当月费用，产品的入库、出库等数据统计各种产品的成本及各项费用。

二、在工作中存在以下问题：

1.各部门所提供的原材料的领料数量虽然有按机种领用，但实际上并没有全部耗用在所填写的机种上，因此成本会计按领料单核算的领料金额与真实的成本会有一定程度的偏差。

虽然自12月起，双面胶，保护膜及pin等按卷发出的材料有要求各领用部门按卷领用后，在生产时按各机种实际耗用的数量填写，领用部门也有填写。但在本次盘点在线材料中有发现，生产部登记的在线材料结存数量跟实际结存的实物数量有一定的偏差，有一些材料领出后并没有登记任何机种耗用此材料，但盘点时整卷材料已经全部用了。经了解，领用后的在线材料并没有专人保管，有些人用了材料并没有按要求去填写表格，所以导致了以上问题。本人建议，自20xx年1月份起，各生产车间按卷领用的材料设一位专人负责兼管。

2.公司的边料也很多，因此导致部份产品的领用材料偏高，而部份产品的领用材料偏低。这也会影响成本的真实性。希望通过什么好的方法，可以争取各产品的领料数量与实际耗用的材料比较接近，尽量少以“边料”的\'领料情况出现。

3.各产品在报表上所体现的生产工时及生产过程中实际耗用的工时是否有差异。因为公司各月的费用比较大，工时不准对此产品的总成本会有较大的变动。在新的一年里希望生产工时的数据是比较真实的。

以上问题如果得不到解决，成本会计所提供的各月生产成本表的数据会与实际的成本表有很大的差异，也可以说生产成本表统计了根本没有什么用处，因为它并不能真实的反应各产品的实际成本。

在新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。也会不断的向身边的其他同仁学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。

同时也希望公司各领导可以想到好办法解决以上所存在的问题，争取在新的一年里，成本分析表的数据是可以分析各产品的实际成本的。

**成本年终总结**

第八届村委以来，我在镇党委、政府的正确领导下，在全村干部群众共同帮助下，积极配合村两委会开展工作，认真学习会计、廉政方面的各项规定，履行会计工作职责。按照镇党委、政府相关文件精神，现就三年来的工作和廉洁自律等情况，向大家汇报如下：

在过去的三年中，我积极参与支部学习，学习实践科学发展观，并结合自身工作实际进行深刻剖析。通过各种学习，我更加坚定了自己的政治立场，同时督促自己不断加强思想道德修养，在各种诱惑面前能够把握自己。

在财务工作中，我能够遵守职业道德，做到敬业爱岗，并认真领会和学习新的会计法，以会计法做为工作的准则，严格按照财务管理制度的规定做好如下工作：

1、编制各类报表工作。各类报表是反映村级账务以及各项书记的书面文件。在日常工作中我能够及时完成各种报表的统计和上报，确保村上报表工作万无一失。

2、会计档案的保管工作。会计凭证、会计帐薄和各类报表等会计核算资料，是记录和反映我村经济业务的重要历史资料和证据，所以非常重要。每年的`会计凭证，我都分类整理，使我村会计资料完整无缺，妥善保管，有序存放。

3、资金运作工作。严格按照收支两条线管理规定。做到所开票据填列完整，字迹清晰，不乱开。收取的资金不截留挪用及时上缴镇经管站专户并有据可查。

4、按时完成新型农村养老保险和合作医疗的收缴工作。

认真履行好会计职责，严格执行各项制度。始终以保障村民的利益为目标，按照财务公开的制度，按时向村民公布财务情况，接受党员群众的监督。对全村财务统一实行村帐镇管，对每一笔支出严格把关。

虽然在工作中取得了一定的成绩，但是还存在一些问题，例如：工作效率不高，服务意识不强等问题。今后我要不断学习，进一步明确思想，提高认识，增强为民服务的意识。

**财务成本年终总结**

1.下列计算可持续增长率的公式中，正确的有()。

a.b.c.d.销售净利率×总资产周转率×收益留存率×期末权益期初总资产乘数。

2.企业实体现金流量的计算方法正确的是()。

a.实体现金流量=经营活动现金流量-经营资产总投资。

b.实体现金流量=税后经营净利润-经营资产总投资+折旧与摊销。

c.实体现金流量=税后经营净利润-经营资产净投资。

d.实体现金流量=税后经营净利润-(净负债增加+所有者权益增加)。

3.已知某公司的销售净利率比上年有所提高，在不增发新股和其他条件不变的情况下，下列说法正确的有()。

a.实际增长率上年可持续增长率。

b.实际增长率=上年可持续增长率。

c.本年的可持续增长率=上年可持续增长率。

d.本年的可持续增长率上年可持续增长率。

4.在不增发新股的情况下，企业去年的股东权益增长率为8%，本年的经营效率和财务政策与去年相同，以下说法中正确的有()。()。

a.企业本年的销售增长率为8%。

b.企业本年的可持续增长率为8%。

c.企业本年的权益净利率为8%。

d.企业本年的实体现金流量增长率为8%。

5.在“仅靠内部融资的增长率”条件下，正确的说法是()。

a.假设不增发新股。

b.假设不增加借款。

c.资产负债率会下降。

d.财务杠杆和财务风险降低。

e.保持财务比率不变。

6.下列有关可持续增长表述正确的是()。

a.可持续增长率是指目前经营效率和财务政策条件下公司销售所能增长的最大比率。

d.如果某一年的经营效率和财务政策与上年相同，则实际增长率等于上年的可持续增长率。

7.企业若想提高企业的增长率，增加股东财富，需要解决超过可持续增长所带来的财务问题，具体可以采取的`措施包括()。

a.提高销售净利率。

b.提高资产周转率。

c.提高股利支付率。

d.提高负债比率。

e.利用增发新股。

8.运用销售百分比法预测资金需要量时，下列各项中属于预测企业计划年度追加资金需要量计算公式涉及的因素有()。

a.计划年度预计留存收益增加额。

b.计划年度预计销售收入增加额。

c.计划年度预计金融资产增加额。

d.计划年度预计经营资产总额和经营负债总额。

9.除了销售百分比法以外，财务预测的方法还有()。()。

a.回归分析技术b.交互式财务规划模型。

c.综合数据库财务计划系统d.可持续增长率模型。

10.以下关于财务预测的步骤的表述中正确的是()。

a.销售预测是财务预测的起点。

b.估计需要的资产时亦应预测负债的自发增长，它可以减少企业外部融资数额。

c.留存收益提供的资金数额由净收益和股利支付率共同决定。

d.外部融资需求由预计资产总量减去已有的资产、负债的自发增长得到。

11.可持续增长率的假设条件有()。

a.公司目前的资本结构是一个目标结构，并且打算继续维持下去。

b.增加债务是其唯一的外部筹资来源。

c.公司的销售净利率将维持当前水平，并且可以涵盖负债的利息。

d.公司的资产周转率将维持当前的水平。

12.管理者编制预计财务报表的作用主要有()。

a.评价企业预期经营业绩是否与企业总目标一致以及是否达到了股东的期望水平。

b.预测拟进行的经营变革将产生的影响。

c.预测企业未来的融资需求。

d.预测企业未来现金流。

13.下列属于财务计划的基本步骤的有()。

a.编制预计财务报表，并运用这些预测结果分析经营计划对预计利润和财务比率的影响。

b.确认支持5年计划需要的资金。

c.预测未来5年可使用的资金。

d.在企业内部建立并保持一个控制资金分配和使用的系统。

14.销售增长率的预测需要根据未来的变化进行修正，在修正时要考虑()。

a.宏观经济。

b.微观经济。

c.行业状况。

d.企业经营战略。

15.从资金来源上看，企业增长的实现方式有()。

a.完全依靠内部资金增长。

b.主要依靠外部资金增长。

c.完全依靠外部资金增长。

d.平衡增长。

16.企业销售增长时需要补充资金。假设每元销售所需资金不变，以下关于外部筹资需求的说法中，正确的有()。

a.股利支付率越高，外部筹资需求越大。

b.营业净利率越高，外部筹资需求越小。

c.如果外部筹资销售增长比为负数，说明企业有剩余资金，可用于增加股利或短期投资。

d.当企业的实际增长率低于本年的内含增长率时，企业不需要从外部筹资。

17.下列有关债务现金流量计算公式正确的有()。

a.债务现金流量=税后利息支出+偿还债务本金(或-债务净增加)+超额金融资产增加(或-超额金融资产减少)。

b.债务现金流量=税后利息支出+净债务净减少(或-净债务净增加)。

c.债务现金流量=企业实体现金流量-股权现金流量。

d.债务现金流量=税后利息支出-偿还债务本金(或+债务净增加)+超额金融资产增加。

18.若企业20的经营资产为600万元，经营负债为200万元，金融资产为100万元，金融负债为400万元，销售收入为1000万元，若经营资产、经营负债占销售收入的比不变，销售净利率为10%，股利支付率为50%，企业金融资产的最低限额为60万元，若预计销售收入会达到1500万元，则需要从外部筹集的资金不是()。

a.85。

b.125。

c.165。

d.200。

19.长期计划的内容涉及()。

a.公司理念。

b.公司经营范围。

c.公司目标。

d.公司战略。

20.下列措施中只能临时解决问题，不可能持续支持高增长的是()。

a.提高资产周转率。

b.提高销售净利率。

c.提高利润留存率。

d.提高产权比率。

**成本年终总结**

与我们合作过的造价师问我们：“每次来，看你们都忙忙碌碌，大的工程项目预算都委托给我们做了，你们还有什么可忙的呢？”事实上有很多人都这么问过，到万达以前，成本管理在我眼里，也只是做好预算，把好结算关。但到了万达以后，这种观念有了翻天覆地的改变，对成本管理的概念有了深刻的认识。成本管理并不只是根据图纸计算工程量，按照定额套个价，也不仅仅是审核工程结算，核减一些工程费用这么简单，而是房地产开发公司开发一个项目对其投资成本所进行的一系列事前控制、事中控制、事后控制的过程。说到底就是如何把项目由设计构思变成现实，在工程质量优异的前提下，不断的优化成本，确保《开发项目经营管理责任书》中各项指标的顺利完成。在南昌地产公司，随着房地产管理公司经营管理制度的推行，全员参与成本控制，在成本管理方面也采取了不少好的措施。

一、事前控制最有效的措施是限额设计。

成本管理的事前控制最重要的莫过于设计阶段的成本控制了，据有关资料显示，在规划设计阶段，对整个工程投资影响最大，可以达到80%以上；在施工图设计阶段，影响工程成本的可能性为10%―15%；而到了工程实施阶段，影响工程投资的可能性已经只有5%。由此看来，控制工程成本的关键在于设计阶段。由于施工阶段是“按图施工”，在施工阶段所进行的投资控制并不是控制工程成本，而是控制施工中可能增加的新的工程费用，实际决定工程项目投资多少，在设计阶段就已确定。所以无论从成本管理系统环节看，还是从投资利用、成本控制方面看，设计阶段工程成本管理工作不但必要而且很重要。

在对所开发的楼盘定位以后，作为设计阶段成本控制最有利的措施就是限额设计，即根据各专业进行投资分解，对工程量指标进行控制，从而既能满足功能和工艺要求，又经济合理。例：南昌万达星城一期一区项目20xx年初开工，利润仅20xx多万元，住宅楼设计时未考虑限额设计，加之同年钢筋、水泥价格急剧上涨，在主体未封顶时，仅钢筋、水泥涨价即达800多万元；之后我们成本部和管理公司一起来做分析，经过综合指标的横向对比，认为主要建材含量较高，因此在南昌万达星城三期一区工程中采用了限额设计，仅钢筋一项同比一期一区降低工程成本约700万元。因此，南昌公司成本部不间断的组织业务研讨，在已结算的基础上不断整理、归纳综合指标，已渐成方案研讨中限额设计的有力支撑。但限额设计并不是一味地考虑节省投资，更不是简单地将投资砍一刀，只有在设计环节多参与研讨，多方面听取不同的意见和建议，并经过多次的交流和碰撞，才能把问题想深、想透，才能找出一些容易忽视但足以致命的问题，才能在服从于经营的前提下，真正把好工程成本管理的第一关，并为总体工程成本控制打好基础。如三期一区外墙保温系统，江西省20xx年推行使用保温节能系统（含外墙及外门窗），此项费用约1800万元，且并不属于原目标成本范围。是否做，如何做？南昌公司并未一味地从一个角度去看待这个问题，而是召集相关部门进行研讨，充分听取各部门的建议，决定增加此项内容，同时调整售价。目前来看，市场反应效果明显，且不影响项目利润指标。

再如：三区一期景观方案研讨，公司非常重视交通体系的方案研究，并围绕此方案三次研讨，充分了解规范的基础上，制订出在满足规范前提下，尽量减少道路面积，以种植为主线营造小区氛围的策略，估计减少20%的道路面积，从方案角度即节约了成本。

二、招投标及合同管理是成本管理过程中不可缺少的环节。

成本管理还有一个不可缺少的环节就是招投标和合同管理阶段。一个好的招投标既可使。

得我们可以从众多的投标者中选择装备精良、技术过硬、管理水平高、社会信誉好、报价合理的优秀施工队伍，又可使得我们得到一个清晰、易操作的经济合同，可为工程成本控制打下良好的基础；但招投标工作又是一个需各经办部门紧密协作、经常与优化设计，合理化方案研讨交织的复杂过程，因此招投标作得好，是锦上添花，作得不好，可使得前期工作功亏一匮。从万达星城一期一区的费率招标到三期一区的工程量清单招标，从图纸一到就招标到标前的图纸审查研讨优化后招标，从在施工过程中对主要材料限品牌限价到直接在招标文件中对主要材料直接指定品牌投标单位自主竞价，从工程竣工后全部按实结算的结算方式到工程结算时只需合同包干总价加设计变更，不难看出南昌地产公司虽然在招投标的道路上走过了不少坎坷的路程，但也因不断的努力获得了一些令人鼓舞的成绩。最有感触的就是南昌万达星城二期一区16#、17#楼景观工程招标，南昌地产公司的高小帆总经理和王新龙工程总监带领各专业设计师、现场工程师和造价师在招标前一同对图纸进行研讨，各抒己见，在既不影响景观效果，又要将该项目成本控制在目标成本范围内的情况下，找寻研讨各种可行的更合理经济的优化方案，经过好几个轮回，使得该项目成本从最初的260余万元降为166万元，其中仅桥面的木栈道改为仿木纹水泥压花地坪一项，不但解决了该桥面需行驶车辆木栈道强度不高易损坏的问题，又使成本降低了14万元。

通过合同管理规范合同签订的会签审核体系，使施工过程中可能出现的各种情况操作起来有法可依、有章可循，为今后的工程结算奠定扎实的路基。随着管理公司经营管理制度的推行，管理公司建立了全面的招投标制度和合同管理制度，南昌地产公司也在管理公司的指引下不断摸索总结如何更好地做好招投标工作，完善招标模式，同时严格合同管理，对合同条款逐一进行研讨保障合同的严谨性，针对不同的工程项目拟订出相应的合同模块以提高合同的实用性，并将合同条款融入到招标文件中，使招投标和合同在成本控制方面相辅相成，发挥更大的作用。

三、成本动态台帐与成本预警意识贯穿整个工程实施阶段。

成本管理的事中控制主要在施工阶段，在这一阶段中，工程施工历时长、生产工序多、建筑材料多样、材料价格变化甚至环境气候影响等原因都使得可能遇到的情况复杂多变，招投标、合同洽谈、设计变更、现场签证、材料限价等各个环节的任何疏忽都可能带来成本的超支。在这一阶段里成本管理重点是围绕成本动态台帐展开。

南昌公司的所制订的《工程成本控制实施细则》也暗合此理：在满足项目目标成本的前提下，按《工程成本控制实施细则》细化后确定出各分项工程的目标合同价、目标设计变更费用、目标现场签证费用。通过限额设计、招投标将合同价控制在目标合同价范围内；目标设计变更费用的责任部门是规划设计部，因设计质量引起的设计变更费用不应超过目标设计变更费用，规划设计部与设计院签订施工图委托设计时将此控制值写入合同条款中；目标现场签证费用的责任部门是工程部，现场签证费用不应超过目标现场签证费用，工程部与监理单位签订工程监理合同时将此控制值写入合同条款中。

帐中，随时对各成本细项进行核算和分析，若有成本细项超支的苗头出现，立即提出预警，并找出原因，与各相关部门共同商讨解决的办法，采取对应的措施尽量将该细项成本控制在目标成本范围内。对已超支的成本细项，通过成本差异分析，找出超支的原因，在后期的项目中对症下药避免类似情况发生。正是通过对万达星城一期一区进行成本差异分析，找出了一期一区单体楼主体超支的原因主要是施工期间水泥、钢筋材料价格上涨幅度较大且水泥、钢筋含量偏高造成该部分费用增加，所以及时提出了对已出图的二期16#、17#楼进行图纸优化、对即将委托设计的三期一区进行限额设计的要求，使得后期项目钢筋、砼含量大大降低，以达到控制主体建筑成本的目的。

四、工程结算审核是事后控制的最后阶段。

工程结算的审核在成本管理过程中的作用同样不可小看，是否能真正将工程成本控制在目标成本范围内，只有工程结算完毕才能体现，同时也是成本管理的一个重要组成部分。工程结算是一个艰苦、漫长、繁琐的过程，施工过程中的一点一滴都体现在工程竣工结算资料中，对以前历史的回顾，回顾的清楚，结算就快，反之就慢。需要造价师用专业的眼光、丰富的经验、敬业的精神进行综合的评判，对工程施工图纸了然于胸，掌握施工合同条款内涵，设计变更签证条理清晰，竭尽所能排除施工单位一切“钻空子”行为，争取在成本管理的最后关头，把好成本控制关。审核前首先应审查相关竣工结算资料，从施工图纸、施工合同到工程全过程的动态资料都要一一核对，力求资料完整齐全，这样才能确保审核工作的正常进行。审核时要做好调查研究，深入工地现场，准确计算工程量，合理套用各分项单价，根据合同规定选择费用标准，逐条逐项进行计算、汇总，特别是现场签证费用，应审核其合理性和有效性，不能见有签证就给予计量，杜绝和防范不实际的开支，确实降低工程成本实现经济效益。万达星城一期消防道路工程结算时，现场签证了机械台班进出场费用，通过向现场工程师了解工地现场情况，结合合同条款中“总价包干，合同价款中包含了施工过程中发生的大型机械进出场费用”的明确规定，认定该签证单不予计算。工程结算审核完成后，是结算成果的总结、分析阶段，将结算成果与目标成本进行对比，找到差异、分析原因、扬长避短、总结经验教训，变“被动”为“主动”，为下一个项目改进功能、降低成本打下坚实的基石。

五、管理。

成本管理包括内部管理及外部管理，只有管理顺了，执行力才会得到体现。高小帆总经理再三强调房地产公司有三个延伸部门，其中成本控制部的延伸部门就是咨询单位，对于咨询单位的管理就是外部管理。由于南昌是近两年才大批量开发的地区，因此咨询部门更多的仅仅限于预（结）算的编审，对房地产公司深层次的服务不够。这就要求南昌成本部用更多的精力来进行各种方案研讨的准备工作，同时加强对咨询公司所出成果的复核。我们成本部不定期的邀请承担我司咨询工作的项目技术负责人共同对我司外委项目及南昌相类似项目各类指标进行探讨、交流，充分让其意识到品牌房地产公司的需求，让其意识到品深层次的咨询需求在南昌也是有市场的，逐步提高这些咨询公司的服务标准与工作积极性。

成本控制是整个公司的事情，而绝非是成本部一个部门的事情，成本控制需要各业务部门乃至公司全体成员的参与，因此对内作好服务与监督是内部管理。万达集团制度规范，要求严格，每人对制度理解参差不齐，因此效率与管理这一矛盾经常呈现。为此成本部再三强调服务的质量与服务的态度，并对付款的审核、合同的会签、设计变更的审批及结算作出了明文的时效规定，并按紧急程度进行不同的划分，对确实在规定时间内完成不了的，及时汇报，一事一议……通过上述措施，公司的办事效率得到一定的提高。

随着市场经济的发展，房地产行业竞争日益激烈，成本管理已成了“万达”竞争制胜的重要手段。合理控制成本，提高投资效益，在践中不断的完善我们的成本管理工作始终是我们努力的目标。

**成本年终总结**

主要有二：

（一）综合复习与巩固成本会计课程所学的理论知识，做到理论联系实际，培养和提高会计核算的实际操作能力。

（二）加深对成本会计核算过程以及核算方法的理解和掌握，为毕业后从事会计工作打下坚实基础。

二、实习内容。

本次实习二项内容：

（一）各种成本费用的归集与分配。

生产成本的归集与分配是基础部分，它对以后几章内容有很大作用。成本归集与分配过程实际上就是成本计算过程。在本次实习中，学生按照成本核算的基本程序，先后对材料费用、职工薪酬、其他费用、辅助生产费用、制造费用、废品损失、完工产品和在产品七个方面进行了分章做题练习，经过实习学生基本能够对这些费用进行分配。在这些章节中难度不大，只要掌握了一些方法，在加耐心做题训练，就能熟练掌握了。可以说这些章的内容不难，学好了这些，以后的部分学习起来就容易了。

在材料费用方面，分配费用比较简单，比如一批材料为几种产品共同使用，应根据一定的分配方法如按材料消耗定额或材料定额费用分配，从而计入各产品成本；人工费用方面，应按成本项目进行归集，生产工人的计入生产成本，车间管理人员的计入制造费用，厂部管理部门的计入管理费用等，若生产多种产品，应按一定的方法如实际工时进行分配后分别计入各成本项目；辅助生产费用方面，在本次实习中，主要运用交互分配法分配，这里用的方法相对来说难度比前面的大，不过最重要的求分配率；制造费用的分配方面，将在生产环节发生的制造费用按一定的方法如工时比例、定额材料比例，分配计入各有关产品的基本生产成本项目中；废品损失计算，在核算时，将不可修复废品的生产成本和可修复废品发生的费用计入“废品损失”账户的借方，将受到的赔款和废品残值计入“废品损失”账户的贷方，然后结转出净损失；完工产品和在产品成本的计算是成本核算的最后一项内容，也是很难很重要的部分在实习中学生主要用约当产量法，定额成本法和定额费用分配法来做,在这里学生花费了好多时间。

（二）各种成本基本计算方法的综合训练。

在实习的过程中学生只是讲了品种法、分批法和分步法。其中品种法是最基本的方法，好多企业都用这中方法，在实习过程中花费了好几节课；而分批法是按批别作为计算对象，是一种订单生产，成本计算期与核算报告期不一致，一般不考虑在产品和完工产品的分配问题；分步法是以生产步骤作为计算对象，适用于大量大批生产，分步法是最难的，分步法分为逐步结转分步法和平行结转分步法，分步法实际是品种法的多次应用，最难的部分是要成本还原，学习了这些方法后老师带着学生对这些方法分别做了综合训练。

三、心得体会。

（四）实习中采用的方法就是让同学来讲，同学讲后又亲自来给同学讲，学生认为这种方法很好，它可以锻炼同学的能力又可以督促同学的实习，同学可以充分发挥自己的长处来给同学教授好的方法和知识。

四、实习不足及建议。

实习过程中存在的不足主要有：

（二）在实习过程中因为认识上有许多不足，要达到理论与实际的真正结合仍需加强训练，并投入更多的实践。对今后实习的建议主要有：

（二）老师应当讲一些工厂以及工作中实际遇到问题时的解决方法。

**财务成本年终总结**

今年前半年，通过增产增收措施，我公司在提高劳动生产率、加速资金周转、增加盈利方面取得了比较理想的效果。根据我公司的具体情况，现将生产、利润、成本三方面的经济活动进行初步分析。

一、经济指标完成概况。

1.工业总产值：完成××万元，为年计划的××％，比上年同期增长××％。

2.产品产量：甲产品完成××××，为年计划的××％，比上年同期增产××；而乙产品完成××××，为年计划的××％，比上年同期增产××％；丙产品完成××\'为年计划的××％，比上年同期增产××％；丁产品完成××××，为年计划的××％，比上年同期增产××％。

3.全员劳动生产率：××元／人，比去年同期提高××％。

4.产品销售收入：实现××万元，占工业总产值的××％，比上年同期上升××％。

5.利润：

（1）实现利润总额：××万元，为年计划的××％，比上年同期增长××％；

（2）应缴利税：××万元，为年计划的××％，其中应缴所得税××万元。资金占有费××万元\'已全部按期缴纳。应缴上年利润××万元，已全部按期缴纳。

（3）企业留利：××万元，比上年全年实际所得增长××％，其中，()分配上年超收尾数××万元。

6.成本：全部商品总成本××万元，比上年同期上升××％，百元产值成本××元，比下年同期上升××％。

7.资金：定额流动资金周转天数为××天，比计划加速××天，比下年同期加速××％。百元产值占用资金特金额流动金××元，比下年同期下降××％。

定额流动资金平均占用金额××万元，比下年同期下降××万元。

在以下各项指标中，工业总产值、利润、资金周转，分别超过了历史最好水平。

二、生产任务情况分析（略）。

三、利润指标分析（略）。

**成本年终总结**

嘣！一声巨响。门窗墙剧烈摇晃，嗖嗖地落下土渣，杨春和马达从睡梦中惊坐起来。

杨春，你个死婊子给我出来！出来！出来……。一男声紧跟着在两人头上爆炸，又是“嘣”的一声，震得两人脑袋轰然作响，差点从床上掉下来。

是吼声，撕心裂肺，恼羞成怒，要吃人的那种吼叫。

马达心知大事不妙，故作镇定问，是哪个死杂种。

死鬼，还有哪个，是我老公。杨春已结巴了，到处搜寻衣服，全身在发抖。单间的出租屋，没有后门可逃，到底开还是不开，两人拿不定主意。

咚咚咚，快开门，我看着你们进去的。一老头确定无疑，是房东的声音。他们把我的门踢坏，要你们赔钱的嘎。

赔钱，我哪有钱赔。马达忘了害怕伸手去开小锁，杨春慌忙上前阻挡，刚近身又黯然让开了。躲是躲但是的，由他们来吧。

门打开。一群人涌上来，一顿粗口伴着拳打脚踢，马达毫无反击之力倒下。杨春低着头被头发盖住了脸，还是吃了老公两记响亮耳光。

看热闹的人占满院落，奸情赫然公之于众。

一干人推搡着马达上了面包车坐中排。前后左右挨坐着几个汉子，是杨春村里的人，马达见过其中两个。恐吓和辱骂不绝于耳，马达自知理亏闷声不语，硬着头皮心里却不慌。

一月前，马达透过微信认识杨春，两个寂寞青年之后见面、吃饭、上床，完成了附近搜索功能的终结目的。男女之事有了第一次就有第二次，杨春频繁进城约会引起公婆警觉。

马达去过杨春家两次。第一次明白杨春已婚生子，有个两岁的小孩，老公去邻县打工，和公婆在家里。杨春向公婆谎称，马达是她的初中同学，还烧火生饭给他吃。这次也是马达第二次去村里接杨春到出租屋，被杨春家人跟踪捉了现行。

2

马达被软禁在堂屋，没有遭受皮肉之苦。算这小子幸运，杨春公婆不准儿子和亲友动粗，生怕惹出人命来。一群人挤在灶房商量了半个多小时后，杨春丈夫进屋勒令马达打电话到家里，务必拿“洗脸钱”赎人。

“洗脸钱”是周边十村八里处理男女通奸的古\*\*\*俗，类似于汉人常用的“挂红钱”，不管哪方的过错一般都是男方出钱。似乎，这种事总是女人吃亏。

杨春也跟了进来不说话，两人对视一眼像似陌生人，先前床头的温柔和妩媚荡然无存，短暂的高潮和爽快换来未卜的.命运，两人后悔了。

马达明白父母手里没有存款，还是厚着脸皮告知两老，自个犯下的荒唐事，最终还得由父辈出面解决。马父接到电话慌了神，上蹿下跳破口大骂，招来两个弟弟请来村长商量法子。“洗脸钱”肯定要出不容质疑，为防止女方家狮子大开口，还得请政府机关出面。

马父想到在城里工作的侄子，马侄听后让他们到派出所汇合。

到镇派出所碰面后，马父向民警陈述状况。民警对这种事见惯不怪，为防止事态扩大，决定一道前往处理此事。

3

屋里坐满了人，各自抽烟扯闲话，没人搭理马达。

马达望着屋外的夜幕，估摸着父亲快到了，盘算着接下来的交锋。

屋外一阵骚动。首先进来四个穿绿色制服的民警，往后是苍老的父亲、村长、二叔、三叔、堂哥。马达家里来了人，心里一阵放松，动了动僵硬的身子，却没脸打招呼。

马父一行紧挨马达坐下，箍着手，沉着脸，不言语，主家有人递烟也没接下，他们一律选取沉默。

民警让双方陈述。

当事人还没来得及开口，一群老头子老妇人开腔了，讲起古老的民风民俗，埋怨当下混乱的村风，夹杂超多的不满、愤恨、辱骂，或汉语或少数民族语，你一言我一语抢话语权，漫无边际，不着重点，堂屋内像蜂箱一样嗡嗡嗡作响。说的都是道理，问题不是关键。

陆续有村民进屋围观帮腔。一中年汉子摇摇晃晃走来，抵近马达突然甩手一耳光。事发太突然，众人都愣住了，随即起身制止、呵斥、谴责。场面混乱，几近失控。马达挨了打也只能逆来顺受，不敢还手、不敢说话，连眼都不敢瞪一下。

民警起身疏散村民，谁也不愿离开屋内，决定转场村委会办公，遭到群众激烈的反对和阻扰，两古稀老人横在跟前，拉着马达的手不让移动。民警的警告无济于事，被淹没在无数嚷嚷声里。继而答应在原地协商，要求村民不要大声讲话。

4

民警有些愤怒，说。

从道德方面来看，杨春婚内出轨难逃其责，马达破坏他人家庭不可原谅，此事双方都有错在先，是我们社会道德不耻的行为。从法律角度来看，你们将马达强行扣留家里，涉嫌非法限制他人人身自由，已违反治安管理处罚法，触犯了刑法是要坐牢的。但是，我们从尊重少数民族习惯尊重民风民俗出发，推荐在双方都能理解的范围内调解。部分村民不顾事实，不尊重双方当事人，有的火上浇油唯恐天下不乱，闲人不要凑热闹添乱，下面由当事人说说想法。

杨春丈夫戴了绿帽竟然有些胆怯，吞吞吐吐地说出要三万六的话。

这才是实质性的话，数目显然高得离谱。屋内瞬间冷场下来，没人插一句话，似乎这是商量好了的数字，能够挣回家族的脸面。马父一听这数字，双手有些发抖，脸歪朝一边，嘟嚷一句这个死兔崽子，不知骂的是谁，脸色愈发难看。

那一刻，马达多期望杨春出来帮衬两句话。但是，杨春不能。哪怕她随便讲一句话，都将招致无尽的谴责甚至打骂，唾沫都会把他淹死。她只能龟缩在墙角，任凭夫家处置。转念。马达心想你再要多少我也拿不出来，一副死猪不怕开水烫的样貌，说：我顶多出六百六。

六百六？打发叫花子吗，我一天就能挣来。杨春丈夫急了。

屋内又炸开了锅。显然，数字一高一低，无法达成平衡。

虽说能用钱解决的事都是小事，这钱少了也好像解决不了的。本是两个年轻人约炮的小事，却闹成两个家庭的大事，围绕补偿费争争吵吵，这算哪门子费用，场面够滑稽的。

5

事情僵持不下。

马父坐不住了，起身一阵道歉却对钱的事绝口不提，一来家里没有一分存款，二来也没处借钱管这破事。他把话语权推给了一同来的村长。

在场的人等了好一会儿，村长缓缓悠悠地开口了，固然是一番客套话教育话，结尾处自作主张让补偿对方三千六，干脆利落、掷地有声。

马达感激地望了村长一眼，这点钱他是出得起的，立即附和表态同意补偿三千六。

又一阵吵吵嚷嚷过后，杨家人说要六千六。底线明显降了，可还不到最后。

一番讨价还价。

马达愿意加一千提至四千六，杨家人还要坚持要六千六。民警侧身疏导杨家人，你们要再高人家拿不出，就这样僵持着也不是办法，能到达教育目的就是了。

眼见村民越来越多，杨家人也不愿家丑外扬，让戴绿帽的儿子难堪，同意收四千六“洗脸钱”了事。

数钱，签字，捺印，成交，散场。已是子夜。

车灯一边刺破黑夜一边奔跑，只听见呼呼往后跑的风声，使黑色的夜愈发安静。从那个激烈争吵的堂屋解脱出来，马达好似做了一个悠长的噩梦，与杨春偷情的刺激居然没了味儿，甚至连回想都不愿意。四千六啊，真不划算，要苦好些日子呐。男女之事若是都这样昂贵，打死也不再去沾花惹草了。

文档为doc格式。

。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com