

# 最新会计社会调查报告(精选6篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 会计社会调查报告篇一

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会就业的磨练，我们深深地认识到社会就业是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会就业中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件，才能使我们学有所用，在就业中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会就业活动经验的基础上，不断拓展社会就业活动范围，挖掘就业活动培养人才的潜力，坚持社会就业与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会就业与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

通过此次社会就业，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。就业就是把我们在学校所学的理论知识运用到客观实际中去，使自己所学的知识有用武之地，只学不就业，那么所学的就等于零，理论应该与就业相结合，另一方面，就业可以为以后找工作打基础，通过这一段时间的学习，学到了很多在学校学不到的东西，也锻炼了自己，提高了自己实际操作的能力。而今的中国发展是飞速的，世界的变化是飞速的，所以，就要求我们不断的更新我们在课本上学到的知识，不断扩展自己的知识面，不断从就业中学习，不断完善自己，武装自己，只有这样，才能在今后的竞争中不被淘汰，才能

在今后的学习工作中表现的更好。

同时这次就业也让我对会计也有了新的认识，并意识到会计师并不适合自己，虽然我们现在的专业就业情况并不是很理想，但只要我们继续充实自己，努力学习，用更专业的知识武装自己，我相信无论什么专业，如果没有辛勤的付出，没有过硬的基础，即使是最热门的专业，也无法成功就业，因此，我们应从自身找原因，重新振作起来，努力在未来的社会中找到一处立足之地！认真规划好自己的未来，总会找到一份适合自己的工作。

## 会计社会调查报告篇二

洋洋精密有限公司是专业生产和销售自产的各种化妆品配件，如化妆用镜，盒及各种用途毛刷产品的台资公司。公司凭借自身雄厚的资本实力与管理优势，加强创新及优化企业核心能力，勇攀行业高峰。公司产品90%外销，10%内销。产品有artistry(雅姿)nyx尼克斯babylisspro(法国依韵)chlitina(克丽缇娜)marykay(玫琳凯)等名牌的化妆配件均由洋洋精密有限公司负责生产，公司对产品的研发及设计也是不可缺少的一部分。洋洋精密有限公司坚持经优质的服务，完美的品质，最低的价格为目标，以客户利益为中心为广大客户服务。

### 二、洋洋精密有限公司基本财务状况

洋洋精密有限公司注册资金为300万元人民币。因企业规模不大，该公司的总员工不足200人，公司财务管理结构的组织形式为外聘财务事务所为该公司报税，公司内部只设一位出纳及内账会计，负责现金管理支出及内部财务所有统筹工作。其主要会计政策是执行我国的会计制度和会计准则，会计年度为每年的1月1日至12月31日，记账本位币为人民币，采用速达财务软件。公司2009年度报表的主营业务收入为7096981万元，销售成本为2344851万元，毛利为562万元，毛利率

为13.78%。

### 三、该公司在应收账款管理方面的成功经验

应收账款是企业扩大市场份额，争取竞争主动性的强有力的措施。几年来，洋洋精密有限公司为了在激烈的竞争中立于不败之地，不断开发新产品、开拓新市场并制定新的营销策略。随着业务发展不断扩大，公司内部财务管理制度日趋规范，应收账款的管理制度也更加完善。其在应收账款管理方面有以下几方面的成功经验：

（一）制定合理的信用政策和有效的信用标准。公司财务部门强化会计基础工作，规范会计核算，在做好应收、应付款项的日常工作外，根据应收账款的特点结合自身的具体情况，制定往来款项的信用政策和制度，并严格执行。公司根据不同时期、不同市场环境、不同的销售合作对象，制定出不同的信用期间、信用标准和现金折扣政策，尽量为减少坏账创造条件。该公司决定给予客户信用优惠时，必须考虑具体的信用条件。在制定信用标准时应考虑同行业竞争对手的情况、公司承担违约风险的能力以及客户的资信程度，在成本与效益比较原则的基础上，确定适宜的信用标准，对客户信用等级做出合理的判断并决定是不是给予客户优惠。

（二）进行风险排队，确定信用等级。该公司通过对客户信用资料的调查分析，确定评价信用优劣标准。对反映客户短期偿债能力的流动比率、速动比率、现金流动负债率以及长期偿还负债能力的指标资产负债、产权比率、或有负债比率、已获利息倍数和带息负债比率进行分析。结合公司承受风险的能力及竞争的需要，划分客户的信用等级，对于不同等级的客户给予不同的信用优惠或附加限制条款。

（三）定期编制《应收账款催收报表》。该公司按照客户账期情况设立《应收账款催收报表》，详细反映内部各业务部门以及各个客户应收账款的发生、增减变动、余额及其每笔

账龄等财务信息，每周由财务部门主管信用控制管理人员发送给相关业务部门人员跟进。同时加强合同管理，对客户执行合同情况进行跟踪分析，防止坏账风险的发生。通过《应收账款催收报表》的编制，公司管理决策层和相关部门就能够准确、及时、全面地掌握应收账款的现状，有针对性地制定欠款催收政策。

（四）建立催收责任制。该公司严格执行应收账款催收责任制度。即将应收账款催收工作责任化到个人，将应收账款回收与个人绩效考核挂钩，对造成未收回账款的项目负责人予以警示，而对完成收款任务的个人予以奖励。

#### 四、该公司在应收账款管理方面存在的主要问题

洋洋精密有限公司整个应收账款管理体系还是比较全面、规范的。随着社会日新月异的变化，经济迅速发展，公司也面临着新的挑战。在实践中本人也了解到该公司在应收账款方面尚存在以下几方面的问题：

（一）占用流动资金，降低资金使用效率。赊销商品时，发出存货，货款却不能同时收回，大量的流动资金被应收账款占用，造成现金流入短缺，影响该公司资金周转，从而影响其正常经营。

（二）增加经营成本，削弱短期偿债能力。赊销虽然使公司产生了较多的收入，增加了利润，但现金流入并未增加，而且在应收账款引起的催收中，该公司要投入一定的人力、物力、财力，这些都加速了公司的现金流出，也削弱了公司的短期偿债能力。

（三）应收账款的账龄越来越长，增加坏账风险。应收账款如得不到及时清理，该公司不能按时收回货币资金，则意味着潜在的坏账风险，账龄越长，坏账的风险越大，会增加收账成本。该公司还发生了长期赊销客户（个体户经营的小化

妆供应客户) 在协议结账时竟然人去楼空的情况。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 会计社会调查报告篇三

- 1、会计核算中企业产权和个人财产界限不清，中小企业种民营企业居多投资经营者，企业财产与个人财产经常发生互相占用的情况，给会计核工作琮来了困难。
- 2、所有者逃避纳税很普遍，通常为了自身利益，净想着逃避纳税义务从而获得更多利润。
- 3、有时想要获得原始凭证却要加价，而不要发票时价格较低，也是逃税的一种做法。
- 4、建账不规范或不依法建账，账簿登记账目混乱，也有企业设两套账，使会计信息失真。
- 5、企事业内部的监督和控制制度不健全。企业领导常会干预会计工作，会计人员受制于领导或者利益驱使，使会计工作不能真实的体现出来。

## 会计社会调查报告篇四

应收账款的实质是企业为了扩大销售而向客户提供的一种商业信用，虽然企业经营的目的还是以创造利润为唯一目标。但如果只是一味注重经营业绩而忽视了应收账款的管理，导致账款不能够及时地回收回来，一方面降低了企业的资金使用效率，使企业效益下降；另一方面会大量的占用流动资金，造成企业的资金短缺，现金流量不足，致使企业的生产经营活动受到限制。因此，企业在面对大环境的影响，应保持一定理性，虽然赊销能给企业带来更多的销售收入，但也应在确认收款有保障的情况下进行，否则只会给企业带来更多的坏账风险，严重的话可能会威胁到企业的生存。

## 会计社会调查报告篇五

我这次在怀来奥润玻璃制品有限公司实践调查后，深深地体会到，我们学到的理论与实践调查中调查的具体事情还是有差别的。有很多地方是整学，另操作，实践是无课本的太学校在实践中要学到很多课本中没有的东西。在调查这段时间里，我不懂就问，虚心学习，学会了日常财务工作的一般流程。在与各层领导交往中，学习了一些处人事宜，锻炼我的社会知识，深刻地体会到走向社会是多么不容易的一件事情。但我深深的知道，做实践调查才是儿童学走路的第一步，我有决心、信心把所学到的知识通过到社会中实践再深造，为社会更好的服务。