

2023年会计寒假社会实践报告 大学生会计寒假社会实践报告(优质5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

会计寒假社会实践报告篇一

大学生寒假去参加会计社会实践报告应该怎么写?下面是整理的关于2019大学生会计寒假社会实践报告范文，欢迎借鉴!

寒假期间，我有幸来到了中国工商银行xx县支行进行了为期一个月的会计实践，学到了许多书本以外的知识，受益非浅。下面是我对银行储蓄存款实名制进行的一点简单探讨。

储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效身份证明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平、公正、公开的基础上进行，保证个人金融资产的真实性和合法性。

我国建国五十年来，储蓄存款制度一直实行的是记名(虚名)储蓄制度。其记名可以是真名、假名、代码亦可以是亲友的名字。特别是活期储蓄，银行只认存折不认人，只要取款人提供存折出示印鉴或输对密码(由取款人开户时约定)银行即按折付款。储蓄存款实名制是发达国家早已实行的一项金融制度，也是绝大多数发展中国家实行的金融制度。

我国现行的储蓄存款记名制可以说从源头上造成了一系列社

会经济问题，已经妨碍了改革开放的进程，到了积重难返的地步。

1、储蓄存款加快增长现象下掩盖了触目惊心的社会财富转移。截止1999年6月末，我国商业银行储蓄存款总额(本外币全折人民币)达6.3万亿元。我国居民储蓄存款是呈几何级数增长的，1987年，我国居民储蓄存款余额仅3073亿元，1992年突破1万亿元，1994年突破2万亿元，1995年突破3万亿元，到1998年末更是达5.3万亿元，而仅仅半年，1999年6月末已达6.3万亿元。1992年以来，我国gdp增长率虽然走上了快速增长的通道，最高的年份是1992年的14.1%，最低的年份是1998年的7.8%，从92年到98年，算术平均数也仅10.76%，gdp的增长与储蓄存款增长不同步，这说明两点，一是国民收入的分配过份向个人倾斜。二是有些个人收入已经不来源于国民收入，而是直接来源于国有资产的流失。

2、税收征管困难，偷逃税款严重。纳税是公民的义务，但在现实条件下，能偷逃税赋成了个人的本事，对不少财务管理人员来说，逃税倒成了其义务，我国个人所得税规模占人均gdp的比重大约在0.28%左右，远低于发展中国家平均水平的2.1%，税源流失过多，根源在于我国的现行储蓄存款制度根本无法支持个人所得税的征收和监管，而存款制度的不完善，不利于建立公民的信用体系，不能明确个人对国家应尽的义务，无法通过税收杠杆调节居民收入差距和贫富差距，缓解社会矛盾，使国家集中力量办大事。

3、使我国的相关调整政策无所适从，实施效果大打折扣。比如，针对我国内需不旺、消费疲软的状况，国家出台了一系列刺激消费的政策，如连续下调利率、鼓励消费信贷、征收储蓄利息所得税、增加公务员和事业单位人员工资收入、刺激教育消费等等，但这些政策实施效果很不明显，为什么？因为储蓄存款记名制掩盖了贫富差距，立法和行政机构很难对症下药，对少部分暴富阶层的人士来说(据非官方资料，这部

分仅占存款人数7%的阶层控制了约60%以上的储蓄存款总额),收入只是数字的增加减少,钱对他们来说几辈子也花不完,该有的都有了,因此他们对刺激消费的政策很麻木。

4、个人信用制度无法建立起来。市场经济就是信用经济,一切经济关系要靠信用来维系,没有好的信用制度,就会产生“交易冷淡”和“投资锁定”现象,由于互不信任,交易方式会向现金交易和以货易货等原始的刻板的方式滑落,“银行惜贷、企业惜投、个人惜借”的悲观情绪弥漫,造成经济活力日益下降,宏观调控政策难以发挥作用。个人信用制度建立当然是一个复杂的程序,涉及到金融法律法规建设、金融产品创新、技术创新和管理创新等诸多内容,但储蓄暑期实践报告存款实名制则是最基本、最核心的内容。

1、以现有的个人身份证号码为基础,建立储蓄存款实名制。信用是公民活在世上的面子和通行证,个人信用的好坏直接关系到能否享受贷款、透支和分期付款,还影响到退休保障。在储蓄存款实名制的记录和支持下,每个人的每一笔收入、交易、纳税、借款、还款的情况都记录在案,作为考核信用的基础。

2、明确一个申报确认期,对现有个人帐户及个人财产进行申报登记,说明可计算的合法来源,对于到期按兵不动,无人认领的,以及无法说明合法来源的,国家给予冻结调查,违法收入将没收充公。

3、实行银行帐户与税务机关联网,个人帐户收支情况在授权范围内报送税务局,由税务局作为纳税依据,税务局有义务对个人财产高度保密,并建立相应的惩罚措施。为堵塞现金交易、逃避税务检查的漏洞,银行应严格控制大额存取款的数量和次数,对不正常情况报送税务局。

4、要促进支付手段的票据化,为财产登记和依法征税提供依据。尤其是个人帐户要普及支票转帐业务,票据清算要实现

电子化、即时化、通存通兑化，切实提供“随时、随地、随意”的个人转帐业务，逐步改变传统的依赖现金交易的做法。

实践人：南昌大学软件学院会计电算化20xx06班 某某

实践时间：寒假

实践活动：在集市里卖鞋子

实践目的：积累社会经验。

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

这是我上大学以来的第二个寒假，跟往年一样觉得不应该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。在大学的第一个寒假我跟同学三人每人三百块的本钱去做了对联的生意，在年前的半个月的十个集日里我们每人净赚八百。基于上次生意的成功，这个寒假就更“不安分了”。所以学校还在考试的时候我就跟爸爸商量寒假的时候批发鞋子回家里卖，就先找了一个男生作为合伙伙伴。鞋子是精仿李宁的，在学校时经朋友介绍跟一个刚出大学校门的小老板卖过这鞋，款式都是新款，价格不算贵，最主要的是质量还好，在学校卖的还不错，还有回头客。特别是在南昌大学科技学院举办的商品交流会上，一个小时不到把带去的十双鞋卖的只剩三双还是因为没有码子呢！所以我就想在学校都这么好卖，带回家里只要嘴皮勤快点卖给那些打工回来的年轻人是应该不成问题的。这个时候我爸看我有这想法也有伴，本钱也就是每人两三千块钱就也没多说什么就答应了。

经理根据我们自身情况给我们培训一些基本的业务知识，包括人际交往、礼仪、销售知识等。虽然每天感觉挺累的但是感觉这些销售老师们真的很厉害，他们的言谈举止、为人处

世、处理事情的态度还有讲课的那种风格真的让人佩服。每个业务员必须对自己公司的产品有相当细致的了解，包括产品价格、功效、有无副作用等。如果不了解这些那么你的产品根本卖不出去，对自己的东西都不了解谁会相信你呢。还有就是每个业务员必须对一些疾病还有引起疾病的原因有一定的了解，才能对症下药，才能达到客户满意。

产品服务其实很多人享受的时候感觉这些销售人员很专业，但是所有人根本不知道他们背后吃得苦，做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。对于顾客提出的问题必须第一时间作出回答，如果客户不懂的要耐心解答知道客户满意为止。

售后服务也是至关重要的，这其实也是和产品质量有关的。现在人们的生活水平越来越高了，对于产品要求的质量也越来越高。所以公司推出售后上门服务和调查。让客户能够方便快捷的得到我们的服务，从而也大大提高了客户对公司的好评。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品，产品必须要大众化，产品价格也要大众化。而且只有敢于创新，才能让公司有更多的市场宽度和广度，才能更好的长远发展。当然当代大学生也应该有创新思维。

经商之人最讲究的是诚信是金，做人也是一样。诚实守信不仅是中国自古以来的传统美德，也是很多商人和企业的经商之根本。

只有付出才能有回报，付出就是“舍得”。原来我一直没有真正理解舍得这两个字的含义，通过在这个公司我才知道。舍得：大舍大得，小舍小得，不舍不得。只有真正的付出真

正的舍得才能获取更大的利润。当然在这里面每个业务员都是付出了自己的努力才真正的收获了自己的回报。企业也是一样，他付出了自己的诚信和优异的质量才收获了更大的利润。

这个寒假在这个销售公司我学到了很多的东西，其实销售并不是我们想象中的那样，销售是一门非常综合的一门学科，并且销售还能锻炼我们的人际交往能力，还能锻炼我们的为人处事的方式。在销售中我知道了自己的能力怎么样，我懂得了怎样去“舍得”。我知道了怎样去尊重身边的每个人，怎样去看待身边的每一件事。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实践，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

短短的寒假一转眼就过去了，但是在今年这个寒假我的收获颇丰。

我今年寒假在一家销售公司做业务员，其实以前我对于销售这个行业根本看不起，感觉他们就是上门推销的没什么好的，把它们当成社会的最底层。但是当我真正来到这里之后这个行业包括这里面的人真的让我刮目相看，我来到的这家公司

是一家销售药品的公司。

经理根据我们自身情况给我们培训一些基本的业务知识，包括人际交往、礼仪、销售知识等。虽然每天感觉挺累的但是感觉这些销售老师们真的很厉害，他们的言谈举止、为人处世、处理事情的态度还有讲课的那种风格真的让人佩服。每个业务员必须对自己公司的产品有相当细致的了解，包括产品价格、功效、有无副作用等。如果不了解这些那么你的产品根本卖不出去，对自己的东西都不了解谁会相信你呢。还有就是每个业务员必须对一些疾病还有引起疾病的原因有一定的了解，才能对症下药，才能达到客户满意。

产品服务其实很多人享受的时候感觉这些销售人员很专业，但是所有人根本不知道他们背后吃得苦，做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。对于顾客提出的问题必须第一时间作出回答，如果客户不懂的要耐心解答知道客户满意为止。

售后服务也是至关重要的，这其实也是和产品质量有关的。现在人们的生活水平越来越高了，对于产品要求的质量也越来越高。所以公司推出售后上门服务和调查。让客户能够方便快捷的得到我们的服务，从而也大大提高了客户对公司的好评。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品，产品必须要大众化，产品价格也要大众化。而且只有敢于创新，才能让公司有更多的市场宽度和广度，才能更好的长远发展。当然当代大学生也应该有创新思维。

经商之人最讲究的是诚信是金，做人也是一样。诚实守信不仅是中国自古以来的传统美德，也是很多商人和企业的经商

之根本。

许多人说娱乐圈是个大染缸，各形各色的人都有，其实餐饮业又何尝不是呢，或者说，又有哪个行业不是呢，无论是什么地方，什么样的人都会有，大家为了工作，为了生活，为了不同的目的走到一起，每个人都有自己的思想，个性，脾气，要想与他们搞好关系，需要许多技巧，为人处世之道在于隐忍，少说话，多做事，管好自己，尽量不做有损他人利益的事。我信奉人之初，性本善，也不否认人都是自私，关键在于如何把握一个度。不可忽视，小觑身边的任何一个人，无论是什么时候，任何情况，都要真诚对人，热诚待人，不要求别人有所回报，只要求自己问心无愧，只要自己是真诚的，我们的心就会是殷实的。

这一个月的兼职生活让整日呆在象牙塔的我，尝到了社会的现实，生活的不易，或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

会计寒假社会实践报告篇二

专业名称：会计学

学号：07841237

姓名：汪霄云

年级：07届

实践地点：无锡市崇安区社居委

实践实践：2011年3月11日-2011年3月15日

一. 什么是“蜗居、蚁居”：

“蚁居族”特指聚居于合法（或违法）建设的出租屋内的年轻人，他们通常是刚毕业的大学生，或者工作年限较短，在大都市的主要目的是“卧薪尝胆”，基本不会考虑在大都市买房。而“蜗居”则形象化地比喻了都市人因经济等原因，不得不居住于狭小的空间场所的场景。

二. 目前全国范围内蜗居蚁居族们基本状况：

上升开销很大，正常一套两室一厅的住宅都要800到1200元，就算是两个人合租一个月下来半个月工资没了，所以只能租这种集体公寓，暂时解决一下住处。这只是一个小小的例子，也是他们的真实写照，在我们身边的还存在着许许多多。

三. 造成蜗居. 蚁居的原因：

（一）半个世纪以前，甚至20年以前，大学生是个多么风光的词，那时候踏进大学就意味着一只脚踏进了好的工作单位。那时候的大学培养出来的是真正的人才。而近10年以来，大学生慢慢变得泛滥。考生一年比一年多，各类大学的相继对外招生，招生率也慢慢达到了令人不可思议的高度，于是每年增加的毕业生数量更是可观。而社会能提供的数量毕竟有限，这就出现了“粥少僧多”的状况。况且现在的大学对人才的培养变得松懈，大多数大学生进大学仅为了那张文凭，根本就学不到什么实质性的东西，以至于出来的大学生在一些专业人才面前毫无竞争力。再加上房价的继续上涨，大学生的蚁居现状其实是很容易理解的。看着教育部新公布的数据，今年应届毕业生达到700多万，据说专科以上的招生率要达到90%，也就是说，四年后，又将出现600多万大学生。这是个什么概念啊，大街上随手一抓基本上都是大学生。在这种状况下，所谓的大学生有什么优势可言，大学生不蚁居谁蚁居。其实，我国的能力还没有高到有条件普及高等教育，现在12年义务教务还没有普及，就试图普及大学，这样不摔倒可能吗？当然，国家这样做是为了青少年好，想尽量提供条件让我们接受更好的教育，可是没想到弄巧成拙了。说到

底，这是一个国家的教育制度问题。

蚂蚁一样卷缩着辛苦的生活。到了经济发达世界一体的当代，人们突然间感到了迷茫，房子，在他们父辈那个年代的分配品，到了今天变成了彻头彻尾的商品，并随着人们不断的追求而成为了富人的投资品，百姓的买不起的奢侈品。很多白领要用一生甚至几辈子的收入才能真正拥有一套自己的房子。

四. 蜗居蚁居一族的出现给社会带来的利与弊：

一方面蜗居和蚁居的大部分是那些抱着理想到社会上奋斗的年轻人，他们奋斗的结果既会改变社会，他们自己也会在奋斗的过程中为社会所改变。他们为城市的发展和建设提供源源不断的人力资源，他们不怕苦，不怕累，始终奋斗在城市的第一线。另一方面蜗居让人们恐慌，意味着都市人的基本生活得不到保障。而蚁居的出现却足以让全社会恐慌，国家花大量精力、金钱培养出来的“人才”无用武之地，连民工都不如。这样看来，蚁居似乎是比较蜗居更为严重的社会问题。要解决这一问题，不仅要依靠政府的力量，更需要全社会的力量，当然更重要的是大学生本身，要懂得利用资源，不断充实自己，避免成为毫无真才实学的人才废品。这些足够影响一代人，影响一个国家，改革开放已三十余年，在此期间，我们的教育也进行了无数的探索，大学生从一个天之骄子沦落为一个弱势群体的称呼，人数也越来越来庞大，每年的录取率之高和就业率越来越低。这些已经足够让我们国家去思考究竟什么样的教育才适合我们这样一个国家。也足够让一个大学生去反思。去思考以后的人生，以后的道路该如何走下去。

五. 如何去面对蜗居. 蚁居的挑战：

法。我们期待民主，更期待民生。希望蜗居、蚁居现象能得到有效解决。无论是蜗居还是蚁居，首先要做的就是去顽强拼搏，相信总有熬出头的那一天，乐观积极地面对生活。这

是作为一个大学生在这个残酷的社会生存下去必备的. 通过以上一系列的阐述, 我想大家都可以明白了, 为什么会有蜗居和蚁居的出现。这是一个社会发展所无法抗拒的事实, 我们只有积极的去面对它。不断提升自己, 使自己以后逃离这样的生活。

会计寒假社会实践报告篇三

又是一年寒假, 大学生活已经匆匆过了一半, 是时候该想想步进社会该作何打算. 所以今年寒假便想提前体验一下作为一个社会人的感受.

炎炎夏日烈日当头。正是由于有这样的环境, 正激起了我要在寒假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存, 同时, 也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会, 在实践中增长见识, 锻炼自己的才干, 培养自己的韧性, 更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用, 自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践, 找出自己的不足和差距所在。

“没有实践, 就没有发言权”, 只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自己的寒假和往年有所不同。实在学校要求我们参加社会实践, 无非是想让我们提前接触社会, 了解社会, 这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心, 于是我才决定今年要真正的往接触社会, 品尝社会的酸甜苦辣。

在我的打工生活中, 我也明白了很多: 在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。固然事实如此, 但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时, 一定要心平气和, 只有这样才能表示你在诚心听他说话。固然被批评是很难受的, 而且要明确表示你是真心

在接受他们的批评。由于这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功展路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是假如你只问耕耘不问收获，那么你一定交得到很多朋友。对待朋友，切不可琐屑较量，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和四周的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。现今人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都有工作经验。

所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历往应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒假打工。寒假固然只有短短的1个月但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛劳，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。“纸上得来终觉浅，尽知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是

明确的，就是我们的会计教育和实践的确是有一段间隔的。会计是一门实践性很强的学科，会计需要理论的指导，但是会计的发展是在实践中来完成的。所以，我们学习会计应当与实践结合起来。做到从感性熟悉上升到理性熟悉。采用理论与实际相结合的办学模式，具体说就是要处理好“三个关系”：即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；寒假实践与平时实践的关系，以寒假实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我以为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。通过这次的实习，我通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检查一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认，找出自己的不足和差距所在。在这种地方，看得到的机会，的挑战，有时会把自已与那些出进写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，经常由于比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的往计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的熟悉，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而。结束工作的时候，心里就有一种很渴看的感觉，明白了自己与社会所需的要求，由于现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，的时候是社会，职业选择自己，面是不是的自己往选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，总结我的这次时期社会实践活动，固然是我的一次社会实践，但我以为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

古人曰：“逝者如此夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在逐日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心布满着激动，也让我有着无穷的感慨。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践固然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛劳，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

会计寒假社会实践报告篇四

在当今社会，经济的发展日趋快速，各个企事业单位的经济业务在快速增长，这就使得社会对会计人员有了更高的重视和更严格的要求，我们作为即将步入社会的未来的会计专业人员，为了满足和顺应社会的要求，增强社会竞争力，更应该增强自身的素质，培养较强的会计操作能力和会计道德素质，而最直接的途径就是参加实习。

xx年暑假，我来到广东省xx会计师事务所实习，希望能通过此次实践让在学校学习到的知识实际与实际相结合，学以致用，对社会的了解，培养和训练自己认识、观察社会以及分析、解决问题的能力，初步掌握社会调查方法，提高专业技能。这是一家小型会计师事务所，事务所拥有注册会计师8人、注册税务师10人、会计师18人以及相应各级业务助理人员共计41人，其中95%以上人员具有大专以上学历。单位主要经营范围包括：审计企业会计报表，出具审计报告；验资企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具相关报告；承办会计咨询、会计服务；法律、行政法规规定的其他审计业务。事务所也积极参加各种学习，提高业务

水平，在江门范围内积极与相关税务、评估事务所合作，拓宽业务范围，规范业务水平。

第一天去实习，我有些不知所措。因为我是江西人，而其他人都是在这生活了几十年的元老，听着他们说着自己只能听懂一点点的粤语，突然感觉与他们之间的距离好像相差很大，顿时都不晓得自己的手应该放在哪里，坐在开着冷气的办公室里，看到别人进进出出，忙碌的样子，我只能待在一边，一点也插不上手，只能干巴巴地看着，好像什么都做不了，什么都不能做似的，心想我什么时候才能够融入进去呢。虽然知道实习生应该积极找工作干，要眼力有活，可是大家似乎并没有把我当作一个迫切需要学习的实习生看待，每个人都在忙着自己的工作。担心自己太活泼会打扰到前辈们的工作，这样的处境让我有些尴尬，只好呆呆的坐在一边，由于经验少，我在这方面还有欠缺。现在才明白，在校做一名学生，是多么好的事情啊！不过仔细想想自己是早晚要工作的，早晚要步入社会的，早晚要面对这些避免不了的事，刚开始，就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己，不然，想念以后干什么都会干不好的。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

我是下学期升大三的学生，没有接触过审计，不知道真正的审计是一个什么样子，事务所的审计工作，看起来让人有一种肃然起敬的感觉，很端庄，很神圣。实习的这几天，因为我对审计工作没有什么认识，所以我没有参加任何项目，第一个主要就是学习了他们以前审计时留下的工作底稿。在学习审计工作底稿的过程中，我了解到每张工作底稿必须同时包括以下基本内容：被审计单位名称；审计项目名称；审计项目时间或期间；审计过程记录；审计结论；审计标识及其说明；索引号及页次；编制者姓名及编制日期；复核者姓名及复核日期；其他应说明事项。

我没有跟着老师们去做项目，但是帮忙整理档案的时候我能感受到这其中的复杂性，偶尔也能听那些跟项目的前辈们提起，他们一般查账验证，审核财务报表都是要耗费很长的时间，也是很好精力，会计的谨慎性原则在这个时候得到了充分的体现，审计工作底稿，首先是要有一个关于底稿中的符号说明，还有索引号之类的。接着就是要有审计业务约定书、管理层声明书、审计后出具的报告以及审计过后的财务报表。关于被审计单位的营业执照、纳税登记表、基本情况说明一类的也应该整理于审计工作底稿中。如果被审计单位属于特殊行业，还应该提供相关的文件。最后就是实施审计程序的过程中所产生的一些工作底稿、各会计科目审定表和一些凭证抽查记录，例如银行存款调节表，应收账款的审定，预付账款的审定等，都要求有相关凭证来证明。实施了盘点程序的，还要有相应的盘点表，例如存货类材料及产成品应对企业实际库存进行盘点，出具相关证明，尤其企业固定资产的实际存在性。这是一项很繁杂的工作，那个教我的邱会计说，会计师事务所的外审的一件很复杂的工作，这对一个人的观察力与记忆力有很强的要求，你必须对你看过的东西有印象，等到后面有跟这个有关联的数据出现的时候，你还能记得住，这样才能够练就火眼金睛，不放过任何一个角落。

在审计的过程中也会遇到一些计算，比如利息，税率等。这些我们要根据企业提供的银行原始凭证进行复算，再对照企业做的帐。检查企业是否按照实际的利率计提利息。很多事情看似简单，但是老师告诉我要是一旦上手有时就挺复杂的，或许这就是实践与理论的差别。大学生会计社会实践报告内容(3)篇大学生会计社会实践报告内容(3)篇。

这次的实践，我能够很深的体会到实践与理论既有联系又有区别。理论是实践的基础，我们书本上的知识都是我们实践的基础，有许多知识不是一目了然的。需要我们掌握非常熟练后加以应用。但是书本上的内容是实践的基础，只有书本上的内容学扎实了，才能在实践中如鱼得水，实践重要，在学校学习的内容同样重要。平时在办公室工作，原来以为办

公室也没什么事要做，但是其实远不是我们想的那样，像日常的复印、传真、打孔、装订、盖章，这些看上去简单，但能做到快捷保质完成也不是随便的事，在这方面也能够使我们的到锻炼，学会做事细心谨慎，不拖拖拉拉。

会计寒假社会实践报告篇五

长这么大第一次没在家过年，现在想想仍然像是做了一场梦。正因为不是第一次出去打工，所以那种身在异乡的.刻骨的陌生感和无助才更让我害怕，当我身在前往苏州的大巴车上才真正的意识到我真的要去那个对我来说遥远的地方了，我害怕了，所以出发前我给爸爸打了一通电话，让后告诉自己“别怕，没什么大不了的“！

就这样到次日早上来到了亚旭电子，因为之前负责人已经和厂方进行了沟通，所以我们进厂还算顺利，只是那种陌生感仍然让我难以适应，熟悉的同学也不太真实了。就这样开始了一个多月的打工生活。

大叔说他有一个心愿就是赶快攒够20万，然后带老伴在国内转转，散散心，钱不花完就不回家，当大叔和我们说这件事时，我突然就想到了最浪漫的事，就觉得人心就应该这么安宁。当然，在外的这么多天发生了太多美好的以及心酸的事，或许将来我会忘记事件本身，却不会忘记这次实践在我内心深处留下的记忆。有太多的苦于甜都只是我人生的一部分，我坚信每一次创伤都是一种成长，上天给我们所有的苦难都是为了给我们最后的奖励，当我们把不幸当成一种习惯，那不幸本身也就不是不幸了。这次寒假我懂了很多，虽然现在我也不明白我到底懂了些什么，可我明白这就是成长。

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，

要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次社会实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

俗话说：“在家千日好，出门半“招“难！”意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。

认识对实践的反作用主要表现在认识 and 理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有

相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。

只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。

平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

我知道这次社会实践是我人生中的一笔财富！