

# 会计专业相关调研报告 会计专业调查报告十(通用6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇报告呢?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。

## 会计专业相关调研报告篇一

为加强学校与社会的联系,了解社会对人才的需求结构及人才市场的现行状况,我系本着对学生负责的态度对会计专业毕业生走向工作岗位后的表现进行了一次信息调查,以便比较全面了解毕业生情况,及时作好信息反馈,促进我系会计专业的教学改革,毕业生就业制度改革等工作,现将调查情况总结如下:

通过分析和总结,我们发现会计专业毕业生工作于企业单位者居多。大部分学生对工作较满意,有一部分毕业生已经在单位担任要职,大部分会计专业毕业生走向公司、企业等一线工作岗位,这主要是因为各高校会计专业毕业生数量的增加及随着国家就业政策的放宽,外地会计专业毕业生也涌入沿海一带,使得就业形势空前严峻,专科生就业比较困难。调查显示知识面广、计算机水平较高、动手能力强的同学更是得到用人单位的欢迎,在单位发展也较快。

现在从事本专业的毕业生都对其所从事的专业和工作岗位较为满意,据分析,对他们的工作影响最大的因素是知识技能和社会经验,以及一些专业课和自然科学、社会科学等。当然,理论知识与实践动手也占有更重要地位,他们赞同我系多开设一些动手性较强的专业课的建议。毕业后,他们中有些还与母校的一些专业课老师保持着密切的联系,经常探讨

一些涉世经验和专业理论知识。而那些在自己工作单位较有成就的校友也都是理论知识功底厚，动手能力和社交能力强的优秀会计专业毕业生。

但是，也有很多的毕业生暂时找不到工作，或者找到的与专业并不对口的工作，这也反映出当前会计专业毕业生在就业上的理想化、浮躁的现象。同时40%的毕业生选择考研，一方面反映出用人单位对求职者学历要求越来越高，另一方面也是部分大学生没有提早做好就业思想准备盲目选择考研的结果。种种迹象表明，当前会计专业毕业生的就业形势已不容乐观，就业压力仍然很大。

一是供需差：会计专业毕业生供需矛盾突出是今年来深灰公认的大学生就业难的一个直接原因。全国高校毕业生剧增，然而用人单位的比例却远远小于此。

二是选材刁：应届毕业生不吃香，在毕业生“就业难”的同时，用人单位也普遍存在选材难的问题，好多企业虽知其公司的栋梁和骨干全是大学生，企业的发展离不开他们，但是，他们每年基本上不要应届大学生。

三是缺经验：教授多，教练少。毕业生在求职中遇到的最大困难是缺乏工作经验，眼高手低，知识脱离实际，不愿从基层做起，缺乏吃苦耐劳精神，人际沟通能力差。

目前会计学本科毕业生就业状况呈现几大特点：一是基数大，呈现“双高”现象。所谓“双高”，即高就业率与高失业量并存。“双高”现象的存在足以表明会计毕业生基数之大，这直接导致更为激烈的就业竞争；二是就业容易择业难。对于一名会计本科毕业生，找到一份普通工作并不难，但是要想找到一份自己满意的工作却不那么简单。

还有就是会计人才供需结构失衡。根据《xx年中国大学生就业报告》，在xx届读研比例较高的前50个本科专业中，会计学

未能上榜。不少人力资源人员指出，高端出彩的毕业生太少，大部分毕业生只能胜任低端的基础工作，造成高端领域供不应求，而低端岗位却又供过于求。

最后，学生就业观念不尽相同。在受访者中，就业观念差异较大，主流想法是“先择业，再就业”，考研深造，或自主创业，分别占，和。数据显示，在新的形势条件下，选择继续求学深造已不再成为大学生毕业后的首选，找工作和自主创业将更加适合大学生的发展。会计专业毕业生的就业领域已经不再局限于自己所学，而是愿意在其他领域开拓。当代大学生毕业后所从事的工作大部分都与自己的专业不符，这说明学生独立意识和自我肯定意识已明显增强，就业观明显开放。

对此现象，会计毕业生和企业均给出了中肯的建议和意见。

- 1、本专业要发展，当务之急是加强师资力量的建设，提高办学的水平，增强科技创新能力；拓宽办学思路，通过多途径办学扩大本专业规模，提高本专业的知名度。

- 2、大部分会计专业毕业生认为我系的培养目标较为明确，定位清楚，课程设置也比较合理，但是现在的企业要求越来越高，就更需要把课程设置安排好，使得会计专业毕业生在找工作时能更有优势。

- 3、大多数同学谈到怎样做人的问题。他们认为要做学问先要学会做人，做人是一切的根本，我系应该加强对学生在思想方面的教育，培养学生的社会责任感和正确的道德观。

- 4、同学们还提出我系应该利用自身的优势为同学们营造较好的社会实践环境，增加和社会的联系，开阔同学的视野和眼界。

- 5、在被调查的会计专业毕业生中，很多同学建议母校采取多种措施进一步提高学生的学习积极性，创造一个更好的学术

氛围，为同学们营造一个良好的学习环境。

6、还有很多同学反映专业教师要教育学生有良好的就业观念。现在会计专业毕业生的工作条件一般比较差，特别是刚毕业时，基本上是在基层，条件很差，会计专业毕业生要有良好的心理素质 and 吃苦耐劳的品性。专业教师要帮助学生多了解社会的现实，要有多种思想准备，摆正自己的心态，树立先就业再择业的就业观念。

作为一名应届毕业生，在校期间应该如何修炼自身，做好就业准备呢？明确个人定位。从许多成功就业的毕业生的经验来看，每个人都对自己各方面的能力、性格有全方位的剖析，都能定位适合自己的企业类型与工作性质，然后根据各类企业的不同要求，从各方面着手提高自己的竞争实力。

突出个人优势。对于竞争力比较强的毕业生大体可以分为三类：实践型、考证型、学术型。实践型毕业生有着名企的实习经历，能够很好地将理论与实际结合，对于工作有很强的适应能力；考证型毕业生有着专业的证书比如cpa[]会计证、英语及计算机证书，这些都是其综合素质强的表现；学术型毕业生往往专业知识扎实，有良好的文笔和逻辑性。

调整心态，注重礼节。在求职过程中，一方面需调解压力，切忌攀比，另一方面注意言行举止，从小事着手，注重细节。

我校会计专业毕业生的就业观念还比较成熟，定位较为准确，了解社会就业形势，能积极面对各种就业单位或寻求更为合适的用人单位。但是，仍然有部分毕业生存在观望等待、高不成低不就、心态不稳定等通病。具体表现在：认为专业不对口；认为待遇相对较低、工作较苦；也有部分毕业生到了某家单位上班后，觉得待遇低而跳槽，出现多次就业的现象。

针对目前和未来职业发展的形势，为了提高就业质量，高校应该做好以下几个方面工作：重视职业规划指导工作，重视

个人特色与发展，避免形式化。

本专业要发展，当务之急是加强师资力量的建设，提高办学的水平，增强科技创新能力；拓宽办学思路，通过多途径办学扩大本专业规模，提高本专业的知名度。

1、提供高质量的实习机会；不少企业反映，毕业生缺乏基本的实践常识，理论与实践严重脱节，上手速度过慢，培训成本太高。据了解，中央财经大学会计学院曾经与安永华明会计师事务所签订实习合同，为注册会计师方向的学生提供实习机会，在实务界和学生中都产生了良好的口碑，该方向学生在就业中往往比较受青睐。

2、优化课程体系与结构，强化人才能力培养；根据相关调查结果，实务界普遍认为会计学基础、财务会计、成本会计、管理会计、财务管理、审计学、会计报表分析等六门课程极为重要，职业道德、沟通能力、职业判断能力、逻辑分析能力以及团队协作能力五大能力最为重要，各大高校应予以重视。

3、提高专业教师的综合素质，切实提高专业水平；

5、新生入学开始逐渐渗透正确的就业观念，先就业再择业，脚踏实地；

6、注重提高学生的综合素质及动手实践的能力，让他们更好地适应社会。

## 会计专业相关调研报告篇二

学习好会计工作不仅要学好书本里的各种会计知识，而且也要认真积极的参与各种会计实习的机会，让理论和实践有机务实的结合在一起，只有这样才能成为一名高质量的会计专业人才。为此我于20xx年1月10日——20xx年2月1日在飞扬竞

技俱乐部实践调查。这是为了运用所学习的专业知识来了解会计核算的工作流程和管理办法，加深对会计工作的认识，将理论联系与实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用目的，为今后更好地工作打下坚实的基础。

## （二）公司概况

飞扬竞技俱乐部是以电子竞技、健身为主题的俱乐部，现在职工45个，虽然俱乐部内部人员不多，但单位财务会计机构内部工作岗位设置依据内部控制制度关于不兼容职务分离的原则。内部岗位分工是按照“经办、审核、复核、审批”四分离原则确立的，在岗位设置与业务分工中坚持相互制约、相互监督的原则。该公司财务科设有财务负责人1名，会计1名，出纳1名，保管1名，其主要是核算俱乐部所发生的经济活动，报告该俱乐部的财务状况和经营成果，并及时、准确、完整地记录、计算、报告财务收支和业务开展情况，为下一步工作提供真实、完整的会计信息。

（1）调查方法：在俱乐部实习的过程中，我通过自己参与工作，并通过与俱乐部会计人员之间的交流来收集资料并分析。

（2）调查内容：我们将单位的财务人员设置、账册设置、预算管理作为主要调查内容，具体包括为：

1、岗位设置状况，主要针对是否设有会计、出纳、保管。

2、人品素质情况，主要针对是否有专业证书、是否专职、是否遵守财务人员的职业道德等。

3、账册设置情况，主要针对总账、明细账、银行存款日记账、现金日记等账册设置是否齐全，记载是否及时，帐账、帐证、账实是否相符。

#### 4、主要针对内部财务值得是否健全

##### (3) 过程：

1、进行会计核算。会计人员要以实际发生的经济业务为依据，记账、算账、报账，做到手续完备，内容真实，数字准确，账目清楚，日清月结，按期报账，如实反映财务状况、经营成果和财务收支情况。进行会计核算，及时地提供真实可靠的、能满足各方需要的会计信息，是会计人员最基本的职责。

2、实行会计监督。各单位的会计机构、会计人员对本单位实行会计监督。会计人员对不真实、不合法的原始凭证，不予受理；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求更正补充；发现账簿记录与实物、款项不符的时候，应当按照有关规定进行处理；无权自行处理的，应当立即向本单位行政领导人报告，请求查明原因，作出处理；对违反国家统一的财政制度、财务制度规定的收支，不予办理。

3、拟订本单位办理会计事务的具体办法。

4、参与拟定经济计划、业务计划，考核、分析预算、财务计划的执行情况。

通过这次调查发现该公司岗位设置，账册设置基本几圈，记载及时，基本做到了账账、账证、账实相符。账务做到日清月结。财务人员均取得了专业证书，都能够遵守会计职业道德，没有发现提供虚假财务会计报告、做假的账、隐匿或者销毁会计凭证、会计账簿、财务会计报告、贪污、挪用公款、职务侵占等与会计职务有关的违法行为发生。而且公司财务管理制度完善、健全，并制定了各项规章制度。

同时我还发现该公司有几点好的做法：岗位设置与分工虽然该公司成立时间不长，但是他们合理的设置了会计工作岗位，坚持不兼容岗位相互分离，确保了岗位之间权责分明，相互

制约、相互监督，使内部控制制度不折不扣地贯彻执行，基本做到了数据维护管理与电算核审相分离；资料录入与审核记账相分离；记账人员与经济业务事项和会计事务。

(1) 加强会计人员文化素质教育。其中包括：

□a□会计人员必须具有过硬的专业知识和理论知识。会计人员要紧跟时代的步伐，及时更新知识，同时，要将理论与实际工作相结合，不断提高职业判断能力和解决实际问题的能力。

□b□会计人员必须要有熟练操作计算机的技能。随着计算机技术的迅速发展，会计与计算机的结合越来越紧密，作为一名现代社会的会计人员，除应有全面系统的会计理论与实践基础以外，还必须具备相当的计算机应用能力，这样才能适应社会发展的需要。

(2) 加强教育培训，提高会计人员的业务素质。其中包括：

□a□要注重会计人员在职培训。

□b□鼓励会计人员自学。

□c□加强会计人员的继续教育工作。

(3) 加强会计人员思想和职业道德教育

对于这次社会实践活动，对我来说是非常有意义的一次活动。通过这次调查，我更加懂得作为会计人员必须要具备扎实的专业素质，还要有良好的学习态度和敬业态度，以及还需要良好的人际关系，收集信息还要有良好的调节能力。因此，为了更好地提高自身的业务和综合能力，要多进行社会实践，积累更多的经验，为将来更好地从事会计工作打好基础。



# 会计专业相关调研报告篇三

践单位：

实践时间□xx年8月16日至xx年8月31日共16天

随着各大高校不断扩军、毕业生数量逐年增加，整个就业市场需求岗位的总体状况相对趋紧已经成为现状，就业形势十分严峻。应届大学生现在面临着进退两难的局面：是回到学校继续深造，还是在社会中继续寻求自己的一席之地。为了更进一步的了解大学生就业形势，也为今后走入职场增加一些砝码，我决定这个暑假在爸爸的介绍下来到县中心粮库的财务部跟着会计师傅，学习一些在课堂上根本就学不到的知识，打开视野，增长见识，为以后走向社会打下坚实的基础。

从实践中学习，从学习中实践。

1、实践目的：会计是指对具体事物进行计算、记录、收集他们的有关数据资料，通过加工处理转换为用户决策有用的财务信息。会计作为一门应用性的学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。会计工作在提高经济在企业的经营管理中起着重要的作用，其发展动力来自两个方面：一是社会经济环境的变化；二是会计信息使用者信息需求的变化。前者是更根本的动力，它决定了对会计信息的数量和质量的需求。面对日益发展的社会，对会计的能力要求越高，而作为会计专业的我为了以后能为就业增添一些有力的砝码，更快地适应这个岗位的工作要求，为此，在此次实践活动中我对这个环节相对关注，希望能把自己在学校里学到的基本理论知识真正地运用到实践中去，将理论与实践相结合，真真实实地掌握会计的职业知识技能。

要保管现金，支票和收据等等，所以需要非常细心。

也规范了我的日常生活规律。也为以后步入职场做好心理与生理的准备。

应对突发事件，果断采取措施，保证工作顺利进行并且能按时完成任务。

通过此次实践活动，让我温故而知新，起到了预期的效果，掌握了一定的会计技能知识以及实际应用的注意事项，并且也让我明白了赚钱并不是那么容易的，每赚一分钱都要付出辛勤的劳动。会计是一门活学活用的专业，而且随时都因为国家政策的变动而变动。但是最重要的基础是不会变的，希望我们在今后的学习过程中以基础知识为重中之重，有了较好的基础知识，再加以适当的实践训练，就能更好地完善我们的专业，强化会计专业学生的实际操作能力，为社会提供符合需求的高级应用型人才而努力！也为自己以后走向工作岗位打下坚实的基础！

这个暑期，非常感谢县中心粮库的财务部给我给次实践的机会，

感谢会计师傅对我的悉心教导帮助，同时也非常感谢爸爸妈妈等亲人对我的支持。

## 会计专业相关调研报告篇四

会计专业近年来成为就业领域的热门专业之一，受高薪、高就业率的诱惑，报考人数逐年增加。大学生就业已成为我国当代大学生面临的一个严峻的现实问题，随着高校连年扩招，每年毕业生人数也在逐年增加，教育部表示[]20xx年全国高校毕业生总数将达到727万人，比被称为“史上最难就业季”的20xx年再增加28万人，创下历史新高。会计专业的毕业生人数也在逐年增长，但市场需求并没有明显的增加，供需矛盾仍然很突出，就业压力大。每年大批量的会计专业毕业生就业问题已成为社会的关注热点。

为了加强学校与社会的联系，了解社会对人才的需求结构及人才市场的现状，以及会计专业毕业生走向工作岗位后的表现，进行了一次信息调查，以便比较全面了解毕业生的情况，现将调查情况总结如下：

通过调查发现会计专业毕业生工作于企业单位者居多。大部分学生对工作较满意，有一部分毕业生已经在单位担任要职，大部分会计专业毕业生走向公司、企业等一线工作岗位，这主要是因为各高校会计专业毕业生数量的增加，使得就业形势空前严峻，专科生就业比较困难。调查显示知识面广、计算机水平较高、动手能力强的同学更是得到用人单位的欢迎，在单位发展也较快。

现在从事本专业的毕业生都对其所从事的专业和工作岗位较为满意，据分析，对他们的工作影响最大的因素是知识技能和社会经验，以及一些专业课等。当然，理论知识与实践动手也占有更重要的地位。毕业后，有些同学还和母校的一些专业课老师保持密切的联系，经常探讨一些涉世经验和专业理论知识。而那些在自己工作单位较有成就的校友也都是理论知识功底厚，动手能力和社交能力强的优秀会计专业毕业生。

但是，也有很多的毕业生暂时找不到工作，或者找到的是与专业并不对口的工作，这也反映出当前会计专业毕业生在就业上的理想化、浮躁的现象。同时，40%的毕业生选择考研，一方面反映出用人单位对求职者学历要求越来越高，另一方面也是部分大学生没有提早做好就业思想准备盲目选择考研的结果。种种迹象表明，当前会计专业毕业生的就业形势已不容乐观，就业压力仍然很大。

一是供需差：会计专业毕业生供需矛盾突出是近年来公认的大学生就业难的。一个直接原因。全国高校毕业生剧增，然而用人单位比例却远远小于此。

二是选材刁：应届毕业生不吃香，在毕业生“就业难”的同时，用人单位也普遍存在选材难的问题，好多企业虽然知道其公司的栋梁和骨干全是大学生，企业的发展离不开他们，但是他们每年基本上不要应届大学生。

三是缺经验：教授多，教练少。毕业生在求职中遇到的最大困难是缺乏工作经验，眼高手低，知识脱离实际，不愿从基层做起，缺乏吃苦耐劳的精神，人际沟通能力差。

目前会计专业本科毕业生就业状况呈现几大特点：一是基数大，呈现“双高”现象。所谓“双高”，即高就业率与高失业量并存。“双高”现象的存在足以表明会计毕业生基数之大，这直接导致更为激烈的就业竞争；二是就业容易择业难，对于一名会计专业毕业生，找到一份普通工作并不难，但是想要找到一份自己满意的工作却不那么简单。

还有就是会计人才供需结构失衡，不少人力资源人员指出，高端出彩的毕业生太少，大部分毕业生只能胜任低端的基础工作，造成高端领域供不应求，低端岗位却又供过于求。

件下，选择继续求学深造已不再成为大学生毕业后的首选，找工作和自主创业将更加适合大学生的发展。会计专业毕业后所从事的工作大部分都与自己的专业不符，这说明学生独立意识和自我肯定意识已明显增强，就业观明显开放。

作为一名应届毕业生，在校期间应该如何修炼自身，做好就业准备呢？

首先，明确个人定位。从许多成功就业的毕业生的经验来看，每个人都对自己各方面的能力、性格有全方位的剖析，都能定位适合自己的企业类型与工作性质，然后根据各类企业的不同要求，从各方面着手提高自己的竞争实力。

其次，突出个人优势。对于竞争力比较强的毕业生大体可以

分为三类：实践型、考证型、学术型。实践型毕业生有着名企的实习经历，能够很好地将理论与实际结合，对于工作有很强的适应能力；考证型毕业生有着专业的证书，比如cpa、会计证、英语及计算机证书，这些都是其综合素质强的表现；学术型毕业生往往专业知识扎实，有良好的文笔和逻辑性。

最后，调整心态，注重礼节。在求职过程中，一方面需要调节压力，切忌攀比，另一方面注意言行举止，从小事着手，注重细节。

调查发现大部分会计专业毕业生的就业观念还比较成熟，定位较为准确，了解社会就业形势，能积极面对各种就业单位或寻求更为合适的用人单位。但是，仍然有部分毕业生存在观望等待、高不成低不就、心态不稳定等通病。具体表现在：认为专业不对口，待遇相对较低，工作辛苦；也有部分毕业生到了某家单位上班后，觉得待遇低而跳槽，出现多次就业的现象。

针对目前和未来职业发展的形势，为了提高就业质量，高校应该做好以下几个方面的工作：

- 1、提供高质量的实习机会。不少企业反映，毕业生缺乏基本的实践常识，理论与实践严重脱节，上手速度较慢，培训成本太高。
- 2、优化课程体系与结构，强化人才能力培养。根据相关调查结果，实务界普遍认为会计学基础、财务会计、成本会计、管理会计、财务管理、审计学、会计报表分析等课程极为重要，职业道德、沟通能力、职业判断能力、逻辑分析能力以及团队协作能力五大能力最为重要，各大高校应予以重视。
- 3、提高专业教师的综合素质，切实提高专业水平。
- 4、在今后的学生工作中，加强学生日常工作的管理，优化学

生的学习环境，激发学生的学习积极性。

5、新生入学开始逐渐渗透正确的就业观念，先就业再择业，脚踏实地。

6、注重提高学生的综合素质及动手实践的能力，让他们更好的适应社会。

## 会计专业相关调研报告篇五

汕头市伊芳实业有限公司位于广东省汕头市潮南区司马工业区，公司拥有厂房三幢，生产车间一万五多平方米，员工宿舍楼达三千多平方米，拥有一千一百多平方米现代化办公室及样品室、设计室，多条流水线及熟练车工400多名，生产中高档内衣，套装，束腹裤、吊带裙，时装、睡衣、睡袍等服装系列产品。

笔者利用暑假期间对伊芳公司应收帐款的现状进行调查，并针对存在的问题，提出自己的一些建议。

### （一）、管理者重业务，轻财务

其实民营企业的老板重业务，轻财务已是不争的事实，该企业

老板是业务员出身，经过较长时间战斗在企业营销第一线。这使得他有着这样的潜意识：市场是决定企业生存与发展的根本动力，市场知识比财务知识更重要，搞管理销售报表比财务报表更诱人，做决策来自市场的调查数据比来自财务的预算核算更关键。过度重视销售和利润的增长，将销售人员的工资报酬与销售任务相匹配，忽视了将能否收回所欠销售货款及回收应收账款的质量纳入销售人员的相应绩效考核中，使得销售人员只重销售量完成的多少，而不考虑应收账款的回收情况，导致应收款居高不下。大家对此问题可能觉得不

可思议：企业是赢利的机器，老板的职能是组织社会资源实现资本增值，也就是赚取利润。赚取利润就离不开账，老板怎么可能不管账呢？但事实上该老板确实不管账。在他认为：企业效益是靠业务做出来的，而不是由财务管理管出来的。

## （二）、财务人员人力不足

员表示：能将账务做完就不错了，很难有时间进账务分析及财务工作的规范，对于应收账款管理的也因人手不足而忽略了，导致企业存在应收账款责任对账不及时、催收不力的现象，从而导致企业应收账款负担沉重。

## （三）、对客户信用度调查不够

该企业在赊销货物前对客户的信用状况调查不够，导致应收账款

款不断增加。在对客户的信用状况还没有充分调查了解情况，为了扩大市场份额，提高竞争能力，增加销售收入，就一味地增加赊销额，致使许多赊销款项无法及时收回，企业的应收账款规模也就越来越大，从而增加企业经营的风险。例如□20xx年该公司在与某公司签定一项5.2万的合同，由于没对客户进行详细的信用度调查，就给对方发货，等到付款期限到时才发现对方公司面临破产，早已资不抵债了，结果给公司造成了损失。

## （四）、没有应收账款账龄分析

由于该公司财务人员没作应收账款的账龄分析，导致企业风险增大。对企业应收账款的账龄没有及时发现，大量呆账造成企业资金周转困难，同时对于应收账款时间很长的应收账款也没有采取相应措施，以至于在债务人破产或死亡，收款凭证资料丢失或损失，或当事人离职情况不明等使应收账款成为坏账，这样既增加了企业管理成本，也直接减少了企业

的经济效益。

### （五）、企业缺乏风险意识

为了抢占市场扩大销售，一些企业在进入当地市场之初，为了尽

快地打开营销局面，在事先未对付款人资信度作深入调查、对应收账款风险进行正确评估的情况下，采取与客户签订短期的、一定赊销额度的销售合同来吸引客户，扩大其市场份额，于是产生了较高的账面利润，忽视了资金大量被客户拖欠占用，不能及时收回的问题。

### （一）、老板应重视财务，加大财务人员投入

想要让老板重视财务工作，先要让其了解财务工作的重要性，公司老板对财务工作的高度重视会激励及督促财务人员完工作，，因为中坚力量的重视才会真正让员工的作用发挥到最大。曾经听过看过一个漫话，说中国的长征4号成功发射了，但却连电池都做不好。有关人事就提出来，当国家领导支持哪一块，哪一块就会有出色的成绩，还有人开玩笑说，哪一天，中国的领导人下指令要将电池做好，那中国的电池肯定会是世界一流。这绝不是玩笑，当领导给出绝对的重视与支持，我们才能将工作完善及顺利地展开。

### （二）、调查与评价客户资信情况，建立客户资信档案

公司客服应该建立客户信用资料，。为企业的所有客户建立一个完整交易记录，作为对客户信用管理的基础。该数据可作为对客户查询和信用分析的主要信息来源。

对客户资信程度的高低通常取决于以下五个方面，信用品质、偿付能力、资本、抵押品、经济状况。根据这五个方面设计



## 一组具有

代表性，能够说明客户信用品质、付款能力和财务状况的定量指标和定性指标，如赊购付款履约情况、资产负债率、流动比率、存货周转率等等，作为信用风险评级指标。根据各项指标的重要性确定其相应的风险权数，然后对客户资信展开调查，计算各客户累计风险系数，按照客户累加风险系数进行排序，给客户打分，评定客户的信用等级，并对客户档案资料实行动态管理，实时更新。这样可以及时获取有关外界环境变化的信用，调整客户的信用等级记录，改变自己的销售策略；同时还可以审查旧的信用标准是否需要调整。对长期往来的客户，更应当建立起完善的客户资料，这样更利于作出最客观、准确的判断。

在进行商品销售前，销售部门一定要了解对方的需求，掌握对方公司的详细资料、经营状况和财务状况，调查该公司在行业中的地位 and 影响，经营者的信誉和能力。根据调查所得到的企业资料，然后与财务部门一道共同分析确定对方企业的信用标准，最后整理、分类登记，作为公司的客户资料保存，为在销售中选怎样的信用政策及交易方式作参考，以减少交易风险。这就要求不仅要对新客户进行调查，对老客户一次交易的履行情况也应在该公司的客户资料中详细记载，特别是对那些虽有一定业务量但成交金额突然变大，或要求放宽条件的客户应重新调查。

### （三）、完善收款制度，制定奖惩规定

对于对方一直信用良好，暂时资金困难的，可以暂时宽限，但应积极派人沟通，争取在增进相互业务关系中妥善解决账款拖欠问题；对信用品质不良的客户，应加紧催收，必要时应采取法律手段，加大催讨力度，尽可能收回债权。要制定收账的目标责任制，原款项经办人、部门领导或单位负责人应为某项应收账款的当然责任人，按客户分工，将清理回收目标任务层层分解，落实到人，并严格考核，奖罚分明，提

高催讨人员的积极性和效果。对追债部门追回的账龄较长、金额较大的应收账款按追回金额的一定比例给予奖励，这样可以增强追债部门的积极性和主动性。而在考核计算业务部门的利润、奖金时，应对该业务部门按其所发生的应收账款金额的大小、账龄的长短分别以不同的比例在利润、奖金中扣除再计发奖金。这样将利润、奖金与应收账款挂钩，增强了业务部门的风险意识，积极的调动了企业的流动资金。

#### （四）、建立坏账准备金制度

损失，计提相应的坏账准备。当发生坏账时，用提取的坏账准备金抵补坏账损失。可以有效化解企业的坏账风险，积极弥补坏账损失。

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。

## 会计专业相关调研报告篇六

汕头市伊芳实业有限公司位于广东省汕头市潮南区司马工业区，公司拥有厂房三幢，生产车间一万五多平方米，员工宿舍楼达三千多平方米，拥有一千一百多平方米现代化办公室及样品室、设计室，多条流水线及熟练车工400多名，生产中高档内衣，套装，束腹裤、吊带裙，时装、睡衣、睡袍等服装系列产品。

笔者利用暑假期间对伊芳公司应收帐款的现状进行调查，并针对存在的问题，提出自己的一些建议。

该公司目前属于快速成长阶段，此类产品的市场需求很大。  
该

## 二、伊芳公司应收账款存在的问题分析

### （一）、管理者重业务，轻财务

其实民营企业的老板重业务，轻财务已是不争的事实，该企业

老板是业务员出身，经过较长时间战斗在企业营销第一线。这使得他有着这样的潜意识：市场是决定企业生存与发展的根本动力，市场知识比财务知识更重要，搞管理销售报表比财务报表更诱人，做决策来自市场的调查数据比来自财务的预算核算更关键。过度重视销售和利润的增长，将销售人员的工资报酬与销售任务相匹配，忽视了将能否收回所欠销售货款及回收应收账款的质量纳入销售人员的相应绩效考核中，使得销售人员只重销售量完成的多少，而不考虑应收账款的回收情况，导致应收款居高不下。大家对此问题可能觉得不可思议：企业是赢利的机器，老板的职能是组织社会资源实现资本增值，也就是赚取利润。赚取利润就离不开账，老板怎么可能不管账呢？但事实上该老板确实不管账。在他认为：企业效益是靠业务做出来的，而不是由财务管理管出来的。

### （二）、财务人员人力不足

员表示；能将账务做完就不错了，很难有时间进账务分析及财务工作的规范，对于应收账款管理的也因人手不足而忽略了，导致企业存在应收账款责任对账不及时、催收不力的现象，从而导致企业应收账款负担沉重。

### （三）、对客户信用度调查不够

该企业在赊销货物前对客户的信用状况调查不够，导致应收账款

款不断增加。在对客户的信用状况还没有充分调查了解情况，为了扩大市场份额，提高竞争能力，增加销售收入，就一味地增加赊销额，致使许多赊销款项无法及时收回，企业的应收账款规模也就越来越大，从而增加企业经营的风险。例如□20xx年该公司在与某公司签定一项5.2万的合同，由于没对客户进行详细的信用度调查，就给对方发货，等到付款期限到时才发现对方公司面临破产，早已资不抵债了，结果给公司造成了损失。

### （四）、没有应收账款账龄分析

由于该公司财务人员没作应收账款的账龄分析，导致企业风险增大。对企业应收账款的账龄没有及时发现，大量呆账造成企业资金周转困难，同时对于应收账款时间很长的应收账款也没有采取相应措施，以至于在债务人破产或死亡，收款凭证资料丢失或损失，或当事人离职情况不明等使应收账款成为坏账，这样既增加了企业管理成本，也直接减少了企业的经济效益。

### （五）、企业缺乏风险意识

为了抢占市场扩大销售，一些企业在进入当地市场之初，为了尽

快地打开营销局面，在事先未对付款人资信度作深入调查、对应收账款风险进行正确评估的情况下，采取与客户签订短期的、一定赊销额度的销售合同来吸引客户，扩大其市场份额，于是产生了较高的账面利润，忽视了资金大量被客户拖欠占用，不能及时收回的问题。

## （一）、老板应重视财务，加大财务人员投入

想要让老板重视财务工作，先要让其了解财务工作的重要性，公司老板对财务工作的高度重视会激励及督促财务人员完工作，，因为中坚力量的重视才会真正让员工的作用发挥到最大。曾经听过看过一个漫话，说中国的长征4号成功发射了，但却连电池都做不好。有关人事就提出来，当国家领导支持哪一块，哪一块就会有出色的成绩，还有人开玩笑说，哪一天，中国的领导人下指令要将电池做好，那中国的电池肯定会是世界一流。这绝不是玩笑，当领导给出绝对的重视与支持，我们才能将工作完善及顺利地展开。

## （二）、调查与评价客户资信情况，建立客户资信档案

公司客服应该建立客户信用资料，。为企业的所有客户建立一个完整交易记录，作为对客户信用管理的基础。该数据可作为对客户查询和信用分析的主要信息来源。

对客户资信程度的高低通常取决于以下五个方面，信用品质、偿付能力、资本、抵押品、经济状况。根据这五个方面设计一组具有代表性，能够说明客户信用品质、付款能力和财务状况的定量指标和定性指标，如赊购付款履约情况、资产负债率、流动比率、存货周转率等等，作为信用风险评级指标。根据各项指标的重要性确定其相应的风险权数，然后对客户资信展开调查，计算各客户累计风险系数，按照客户累加风险系数进行排序，给客户打分，评定客户的信用等级，并对客户档案资料实行动态管理，实时更新。这样可以及时获取有关外界环境变化的信用，调整客户的信用等级记录，改变自己的销售策略；同时还可以审查旧的信用标准是否需要调整。对长期往来的客户，更应当建立起完善的客户资料，这样更利于作出最客观、准确的判断。

在进行商品销售前，销售部门一定要了解对方的需求，掌握对方公司的详细资料、经营状况和财务状况，调查该公司在

行业中的地位 and 影响，经营者的信誉和能力。根据调查所得到的企业资料，然后与财务部门一道共同分析对方企业的信用标准，最后整理、分类登记，作为公司的客户资料保存，为在销售中选怎样的信用政策及交易方式作参考，以减少交易风险。这就要求不仅要对新客户进行调查，对老客户一次交易的履行情况也应在该公司的客户资料中详细记载，特别是对那些虽有一定业务量但成交金额突然变大，或要求放宽条件的客户应重新调查。

### （三）、完善收款制度，制定奖惩规定

企业制定收账政策，首先要分析拖欠的原因，对属于产品质量问题的，应积极与对方有关部门联系，争取尽快解决纠纷，尽早收款。