

最新会计法读后感(通用5篇)

在观看完一部作品以后，一定对生活有了新的感悟和看法吧，为此需要好好认真地写读后感。什么样的读后感才能对得起这个作品所表达的含义呢？以下是小编为大家准备的读后感精彩范文，希望对大家有帮助！

会计法读后感篇一

刚开始接触这本书的时候，只看书名觉得这是专业性的书籍，对自己没什么意义，有些风马牛不相及。但是一章章细细读下去，才感觉自己太肤浅，绝不能仅从标题或者书名去定义一本书的实质，书中许多章节对我工作有很大的帮助和指导作用，特别是一一对应、双重确认等章节，读到这些细节，我作为一名仓管感同身受。

自己干仓管工作已经三年了，每天都要面对各种入库出库的单据，原材料和成品也是各种各样，品种繁多。记得刚开始从质检调到仓库干仓管时，面对各种型号、牌号一头雾水，不知道从哪里入手，各种流程也不熟悉，只能一点一点慢慢学习。从每天的跟踪领料、退料、来料、接收入库，熟悉各种原材料型号，来料时仔细清点数量，入库做完单据再仔细检查审核一遍，做到一一对应，领料时也要严格按照配料单领取，特殊批号一定仔细看好，双重确认好再领取，防止出现差错。成品发货也是如此，从准备待发时的单据，给客户带的样板样条，再到成品出库，一定仔细认真多次确认再发出，从每天的入库发货中熟悉各种成品牌号，每月的盘点，对各库库存中一些不常动的原材料和成品库存挨个仔细地盘查，做到与账目上的型号、牌号、批号、数量一一对应。就这样日积月累，每天重复仓库日常工作，使我慢慢的熟悉了仓库工作的各项流程，也让我懂得了仓库工作的严谨，胜任了这份工作，一直干到今天。

从下月开始，我即将调入新的岗位，又将面对新的挑战。希望自己在工作中继续谦虚谨慎，戒骄戒躁，严格自律，不忘初心，做一个勇往直前，永不言败的中旭人！

会计法读后感篇二

前段时间，阅读了稻盛和夫的《会计与经营》，第一次听说稻盛，还是他的阿米巴经营，不过之前并没有对他做深入的了解，读完此书才知道，作者居然在财务会计领域也是独树一帜，并且创造出了整套精细而实用的会计原则。

稻盛27岁创立了京都陶瓷株式会社，创业之初，技术出身的稻盛自谦的表示对会计这个科目一无所知，当时他只是全身心的投入工作，但企业经营中面临着各种各样的问题，这些问题使他犯难不安，在这个过程中他意识到一个重要的关键，会计将成为现代经营的中枢，因为经营者必须正确掌握企业活动的真实状态，才可能带领企业长期有效的发展。几经思虑后，他决定一切事情都应首先遵循原则和原理，所以对每一个问题都决心恪守原则，在正确做人的基础上开展经营。他认为把做人处事的一些基本道德原则，如：公平、诚信等作为判断是非的标准，把握这些基本原则，就能做出恰当的判断来推动公司发展。

稻盛和夫用一个房子来做比喻，京瓷的经营哲学是地基，会计学和阿米巴就是支撑房子的两根柱子，他的管理追求做人的普遍正确原则，在这种经营基础上他创立了“会计七原则”，结合实际发生的案例，深入浅出的道出了作为一个经营者需具备的最基本思维方式，依据原理原则追求事物的本质，判断基准不拘泥于常识，精确而详尽的论述了经营者如何通过具体的数字正确而及时的掌握企业各个部门以及企业。

简单来说，七大原则就是从会计三大报表和准则中提取的不同意向，经过加工再整理，形成了管理理念，其中令我映像比较深的有三点：

一是：“销售最大化，费用最小化”。

我们公司属于销售型公司，每年、每季、每月都会制定销售目标，我们大多数人认为，销售指标增加，不可避免的需要投入相应的费用才可以。所以每次目标未达成时，总会有人找种种理由安慰自己，配套准备不到位，所以没达成销售指标。其实对于企业经营来说，不是说销售增长，其它费用一定要同比例增长，而是要在销售最大化的时候做到费用最小化，这样才能保证企业经营利润最大化。

第二点是：“即用即买原则”。

我们总是有种怕失去的心理，尤其是女生，每当东西打折、促销、大甩卖时，总恨不得全部买下，生怕下次再买时贵很多，然而这时，我们就会买一些不必要，甚至可能用不到的东西，看似便宜了的表象下，实际上反而造成了一种浪费。所以我们要学会即用即买，坚持一段时间，你会发现，虽然没享受到多少折扣，但反而节省了不少。

第三点是：“双重确认原则”

如书中所说双重确认是一种保护性机制，不仅是财务，包括保护所有部门和个人，是一条预防人犯罪的原则。对于进出款项、现金、印章、保险箱、购买手续、应收应付、废料等处理都有做具体叙述。

此书有一部分内容也讲到了阿米巴经营，它是稻盛和夫的经验总结，其中讲到企业建立阿米巴组所谓的“阿米巴经营”就是以各个阿米巴的领导为核心，让其自行制订各自的计划，并依靠全体员工的智慧和努力来完成目标。通过这种做法，让第一线的每一位员工都能成为主角，主动参与经营，让员工有自我认同的成就感，进而实现“全员参与经营”，形成一个员工和企业紧密结合的共同体。

千里之行、始于足下，只有坚持不懈才会成功，稻盛和夫先生这位管理大家，在经历了不同的职业轨迹后，用薄薄的一本书诠释了深奥的管理思想，简单、质朴、充满深意，读完后令人受益匪浅，虽然我只是一名财务人员，并不是什么经营者，但我们都知道，好的财务要做到业财融合，只有懂得经营了，才能真正做个好财务，所以希望自己能将书上的东西有效的使用到实际工作中，坚持、努力、萃取！

会计法读后感篇三

整年自觉服从领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财务会计工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，全年的工作总结如下：

第一、工作方面：

1、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

2、以认真的态度积极参加张家口市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。

3、对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

第二、会计学习、个人修养方面：

会计法读后感篇四

稻盛和夫的“阿米巴经营”现在越来越被中国的企业家所接受，但是引入阿米巴经营之前，公司得建立一个坚实、顺畅的财务体系，这样才能够为后续组织架构的调整、内部结算

的实施打下基础。很多经营者对会计并没有很深的理解，也并不是很重视会计系统，导致很多企业在发展道路上遇到了很多的挫折，走了非常多的弯路。

无论是一家企业还是一家组织，他们其实就是一个动态的生态系统。作为一个系统首先得有目标，企业的经营者如果不能给组织制定一个合理的目标，那组织就会走向混乱；其次就是得有“反馈”，这个反馈必须得及时且准确，就像飞行员需要靠仪表盘才能知道飞机的状态，医生需要化验单才知道病人的病症一样。在企业中，每一份会计报表和每一项业务数据就是经营者的“仪表盘”。因此，每一位经营者必须重视企业的会计基础。在我们与企业的交流中发现，会计基础越好的公司每月的会计报表出来的是越快的，而会计基础薄弱的公司则相反。

在这本书中，稻盛和夫提到了经营与会计的七个原则，分别是：现金流经营原则、对应原则、筋肉坚实的经营原则、完美主义原则、双层确认原则、提高核算效益原则、透明经营原则。实际上每一项原则都非常的重要和实用，在这里则不赘述。其中有三个原则我的感受最为深刻，也愿意分享给更多的企业家，下文会进行重点讨论。

一、现金流经营原则

经营者往往会遇到这样的境况：公司的销售在增长，但是现金流却越来越少，现金流到底去哪里了？影响现金流的因素有很多，比如应收账款的周转、存货的周转、固定资产的投资、长期股权投资等等。公司想要改善现金流情况，可以从改善公司周转率开始，你的应收和存货周转率增加了，应付周转率降低了，现金流自然增加了，同时还要有效的控制固定资产的投资行为和节奏，确保投资的投入产出能力。现实经营中，比较多的企业并不重视现金流与长期资产投资与流动资产投资（周转）之间的协同性，从而导致企业的经营利润一路攀升，但却进入现金流的干涸境地。

另外，稻盛和夫也提出了“水库式经营”的现金流管理模式，即每月公司将一部分利润留存下来放入“水库”，这个水库就像一个粮仓，只有公司在迫不得已时再使用这部分资金，这样公司遇到现金流危机的风险就会大大降低。这对很多周期性行业、甚至于某些互联网烧钱模式的公司来说，不啻为一个较好的办法。

二、对应原则

“对应”原则指的是在经营活动时保证钱、物、票据的对应。一个公司从原材料采购到生产最后再到销售，这一链条中会牵涉到很多的票据。就拿a公司为例，从原材料采购到进入仓过程中需要采购订单、核价单、进货单、检验单等单据，生产过程中又会有研发部开具的工单、领料单、生产能入库单、检验单等，在销售过程中又会涉及到发货通知单、销货单、送货通知单等。如何报证资金、物料以及单据对应是一个非常考验一家企业的管理水平的。在日常经营中，常常会发生生产工人多领了一些原材料，但因为图省事儿而没有重新归还，导致产品的成本出现了偏差。有时会因为客户着急要货，也会发生货物已经送达客户手中，但是还没有开票的情况。很多公司财务不规范往往都是没有实行“对应”原则，这也是所有经营者需要格外注意的地方。很多的经营数据不准确其实是这些细微的经营活动所导致的，而这些问题也是企业未来出问题的关键所在，只有通过践行对应的原则，并持之以恒的坚持，方可解决。

三、提高核算效益原则

在阿米巴经营中，稻盛和夫引入了“企业内部交易”以及“单位时间效益核算制度”来衡量员工创造的价值。企业内部交易指的是每一个阿米巴都被看成了一家独立的公司，在阿米巴之间发生产品的移动的时候，将其看作是企业内部发生了买卖交换。

如上图，对于销售部门来说它的销售手续费按照销售额的5%—10%来计算，而生产部门的生产总额基本上由负责生产的阿米巴部门来核算；这里的经费则是由“原材料费用”，“外包加工费”，“电费”等直接费用和“利息费用”等间接费用构成的。其中需要注意的是，人工费用并没有包含在经费中，这样做的原因是阿米巴被分割成了很小的组织，如果将人工费用也核算在内，相当于每个员工的工资相当于公之于众了，这也许会造成公司中员工之间的气氛变得比较尴尬，因此这里采用“差额收益”除以“总劳动时间”的方式计算“单位时间附加价值”来把握阿米巴的利润情况。引入了“单位时间效益核算制度”后，公司的效率则会大大增加，因为这会使得每一位阿米巴的经营者践行“营业额最大化，费用最小化”经营思路。

总之，通过上面三个小的原则分享，让我们进一步看的到，不管多么细小的事情都要追溯到最基本的原理原则，彻底的思考。这或许伴随着极大的劳力与幸苦，但是，只有把任何人看来都正确的原则作为判断的基准，只有持续这么做，才可能在真正意义上实现合乎道理的经营。在经营的重要领域——会计领域——情况完全一样。不是盲目地去凑合会计的尝试和习惯，而是要追问什么是问题的本质，回归会计的原理原则进行判断。

稻盛和夫并不是一位会计专家，在创业初期，他甚至对会计一窍不通。但是，稻盛和夫总是在思考什么是会计的本质，当实际情况与结算的数字发生偏差时，他马上会要求会计人员说明真实的业务情况是怎样的，为什么会计上做这样的处理。也正是这种打破沙锅问到底的精神，使得他形成了自己的会计思维方式。

这是一本难得的好书，更是难得的好思维，对那些经营业务与会计脱节的公司来说极为宝贵。

会计法读后感篇五

作为一个不懂会计的门外汉，乍一看书名以为这是一本专业性的指导书，里面肯定充满了各种难懂的术语和公式。然而稻盛和夫先生从一开始就打消了我的顾虑，他在本书第一页就开宗明义地指出他的经营与会计的出发点，即依据原理原则追求事物的本质，以“作为人何谓正确”进行判断。稻盛和夫认为，在对事物作出判断时，要追溯到事物的本质，同时要以做人最基本的道德、良心为准则进行判断，诸如公平、公正、正义、勤奋、勇气、谦虚、诚实等等，这才是最重要的。因此，这既是稻盛和夫的经营之道，也是稻盛和夫的为人之道。

从“依据原理原则追求事物的本质”这一准则出发，稻盛和夫从零开始学习会计，他没有盲目跟从会计的常识和习惯，也没有迷信书本与权威，而是不断追问什么是问题的本质，回归会计的原理原则进行判断，逐渐摸索并确立了属于他自己的会计原则。这些原则帮助他在激烈的商业竞争中应对自如，帮助他成功地将京瓷和第二电电带入世界五百强，帮助他仅用一年时间就带领日本航空公司大幅度扭亏为盈，这就是本书介绍的会计七原则：现金流经营原则、一一对应原则、筋肉结实的经营原则、完美主义原则、双重确认原则、提高核算效益的原则、玻璃般透明经营的原则。

第一是现金流经营原则。

这是指任何经营活动最终都要落在实实在在的现金上。稻盛和夫认为，没有现金流的账面利润没有实际意义，因此他在经营过程中更加关注现金的动向而不是账面上的数字，他坚信企业必须始终在“土表正中相扑”，也就是永远不要将自己置于现金流干涸的边缘，这样才能在瞬息万变的市场中保证手上有充足的现金来规避风险。

第二是一一对应原则。

这是指“钱、物、票据”的一一对应。比如禁止在没有票据的情况下动用现金或物品，或者禁止在没有对现金或物品进行确认的情况下进行票据处理，所有钱财和物品的流动必须与票据一一对应。这样的流程尽管有些繁琐，甚至不近人情，但它能确保经营者获得准确的信息，并作出准确的判断。同时，通过一一对应原则，也提高了公司的道德水平，公司所有的数据都真实可靠，值得信赖。

第三是筋肉结实的经营原则。

稻盛和夫认为，经营企业就像经营人体，人体要肌肉结实、充满活力，而经营者也必须塑造一个没有赘肉、筋肉坚实的企业。因此，在京瓷没有过度的设备投资行为，也不会库存中保留那些已经没有价值的存货，从而使公司的资产货真价实，没有水分。同样，在人员管理上，也要贯彻精简原则，削减固定费用；在资金使用上，拒绝一切投机行为，只专注于自由的、富有创造性的活动，人类社会的发展进步作出贡献。

第四是完美主义原则。

完美和严谨是贯穿京瓷经营始终的原则。稻盛和夫要求经营者不仅要从宏观上把握整个公司的状况，而且要从微观上了解部下的具体工作，这样才能成竹在胸。因此，不管在经营管理还是研发生产中，京瓷的每一道工序都要求完美无缺，决不允许出错，而且每个部门必须百分之百实现经营目标。稻盛和夫认为，追求完美是很难的，但是有了追求完美主义的态度，就不容易出错。

第五是双重确认原则。

所谓双重确认，就是指公司的进出款项、印章管理、保险箱管理等行为都要实行双重管理，避免将管理权集中在一个人手里，从而造成贪污。稻盛和夫认为，经营管理中的舞弊行

为在所难免，双重确认正是注意到了人心脆弱的一面，从制度上杜绝了员工犯罪的可能，也是保护员工。

第六是提高核算效益的原则。

所谓提高核算效益，就是通过“阿米巴经营”来提高单位时间创造的价值。所谓“阿米巴经营”，就是把逐渐肥大的企业划分为各个独立的小组织，每个组织（阿米巴）分别作为利润中心运行，像一个中小企业那样活动。稻盛和夫认为，只有以阿米巴长为中心，每位员工对自己的目标都能清楚把握，在各自的岗位上都能够为达成目标而主动不懈努力，实现全员参与，才能最大限度的提高核算效益。

第七是玻璃般透明经营的原则。稻盛和夫认为，有关公司的真实处境，不管是好是坏，不仅要让领导者知道，而且也要让基层员工清晰明了，因此必须开展如玻璃般透明的经营，这有利于构建和员工之间的信任关系。此外，领导人必须率先垂范、光明正大，追求作为人的普遍而正确的原则，如此才能在公司内形成“通风良好”的职场。

以上就是稻盛和夫著名的会计七原则。在阐述这些原则的时候，稻盛和夫就像一位睿智的长者，化繁就简，剥桔子一般拨开那些复杂的表象，直刺经营的本质与核心。从这些文字中，即使一个丝毫不懂经营与会计的读者，亦能感受到他的坚定与真诚。这是他的原则，也是活法。他使我们相信，原来企业经营不仅是一门唯利是图的艺术，更是一门坚持原则的艺术，一门改进世界和我们自身的艺术。这位老人告诫我们，要做成某件事，就要在心底里有强烈的愿望，有自己的道德标准，不要对自己有一丝一毫的怀疑，然后就是坚持下去，耐心地等待收获。我相信，成就一家公司如此，做人亦是如此吧。