# 会计与经营读后感5篇

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-03-17

*通过读后感，我们可以反思自己的观点和看法，看是否有改进的空间，读后感不仅仅是一种任务，更是一次思想的碰撞和情感的表达，它可以展示我们对文学作品的独特理解和感受，以下是小编精心为您推荐的会计与经营读后感5篇，供大家参考。前段时间，阅读了稻盛和...*

通过读后感，我们可以反思自己的观点和看法，看是否有改进的空间，读后感不仅仅是一种任务，更是一次思想的碰撞和情感的表达，它可以展示我们对文学作品的独特理解和感受，以下是小编精心为您推荐的会计与经营读后感5篇，供大家参考。

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，所以他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，不可避免的就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，并依靠全体成员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！

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!

稻盛和夫，日本经营之神，他的每一本书都值得研读，尤其是本书。我们知道，稻盛和夫本是技术员出身、以发明新材料、开发新产品起家，居然能够将财务会计和生产经营结合的如此之好，而且还独创了“稻盛和夫式”经营会计原则，可谓独树一帜，这就是本书《经营和会计》，禁不住由衷的敬佩。

?经营和会计》这本书主要讲的是：创业之初，技术出身的稻盛和夫表示对会计这个科目一无所知，当时他能做的只是全身心的投入工作，但是企业经营中又面临中各种各样复杂的问题，这些问题让他感觉到寝食难安，几经思虑决定一切事情都应该首先遵循原则和原理进行解决和处理，所以稻盛和夫对于每一个问题都决心恪守原则，就是说大家都认可公认的，正确做人的基础上开展经营。稻盛和夫把做人处事的一些基本道德原则，如公平、诚信、正义、善良等作为判断是非的标准，他认为，把握住这些基本原则，就能以不变应万变，就能做出恰当的判断来推动公司的发展。

所以“稻盛和夫”会计学的基本思维方式是追究事物的本质，以“作为人，何为正确”作为判断，道德良心为基础。在对事物做出判断时，要追溯到事物的本质，同时，要以做人最基本的道德、良心为基础，把做人何谓正确作为基准进行判断，这是最为重要的。另外要依据原理原则追求事物本质，不能生搬硬套。判断基准也不应拘泥于常识，要透知事物本质，不被常识捆绑手脚。

本书阐述了企业经营中重要原则与会计的关系。“销售最大化、费用最小化”就是企业经营的原点。在增加销售额的同时，不是增加费用，而是保持费用不变，可能的话还要降低费用。销售额是收益的源泉，要把销售额最大化，关键是定价。合理定价是找到客户愿意接受、乐意购买的最高价格，此时单价乘以销量达到最大值。经营者要懂会计，对会计数据稔熟于心，指出问题所在，才能实现真正意义上的经营。

现就本书阐述的“稻盛和夫”会计原则，分享如下，与大家探讨交流：

现金流经营原则

“以现金为基础的经营”就是经营要聚焦在现金的流动上，清楚地掌握赚的钱在哪里，以什么形式存在，这是经营的基本。经营者时刻要注意你的资金去了哪里，同时更要及时的关注每日的资金情况，不能等到财务结算后看报表，因为过去的事情是无法挽回的，要及时的去关注你的企业的现金情况，你的钱去了哪里，它们是以什么形式存在的，所以我们应该认识到现金流量表的重要性。另外经营要有余裕，无债经营，提高自有资本比例，不能出现账面盈利却缺钱的情况。

对应原则

在经营活动中必然有钱、物的流动，这时必须保证钱、物与票据的一一对应。一一对应的要谛，就是彻底地贯彻原则，构建一个玻璃般透明的系统，保证会计信息可靠性，真实地反映了公司的整体状况，使隐蔽或模糊事实的企图变得不可能。从公司领导到下面所有的员工都遵守一一对应原则，就能防止舞弊，提高公司的道德水平，增强每位员工对公司的信任程度。其中应付货款、应收货款一一对应，才能做出可靠的会计资料；凡是物品流动，都要一一对应，复数人负责同一事项，开具票据。一一对应原则真正的得到贯彻执行的时候，可以确保企业经营者正确的作出判断保证企业能够健康的发展，同时也可以起到对员工的有效的监督作用。这个原则不就是我们通常很多民营企业一直不重视、解决不了的内控问题么？

筋肉结实的经营原则

经营过程中注重成本尤为重要，随着成本的下降，企业利润会直线上升。所以我们做任何决策前，都要考虑到成本问题，才能做好企业的经营。管理者需要亲自到一线去实际检查，亲自去处理，使得公司的资产货真价实不含水分，不持有不良资产。已经毫无价值的东西却被作为财产放着，作为资产处理，结果账面上利润却是增加的，这样做对企业伤害很大，我们坚决不能为了面子好看而使公司进入不健康的状态。

同时应该注重经营效率和产出比，警惕固定费用的增加，尽量削减固定费用，把盈亏平衡点降下来，增加利润，时刻牢记经营的“销售最大化，费用最小化”。我们还应该摒弃投机行为，追求投机性利润对社会毫无价值。企业的使命，是通过自由的、富有创造性的活动，孕育新的价值，为人类社会的发展进步做出贡献。以此获得的利润，称之为“额头流汗换来的利润”，这才是企业应该追求的。我们在做企业时应该遵循即买即用原则，“需要一升，只买进一升”。即用即实，只买当时需用的量，看上去买贵了，但员工珍惜使用。因为没有剩余，就不需要仓库。不要仓库， 也就不需要库存管理和库存利息，减少了成本和费用。

完美主义原则

企业经营者不但要在宏观上充分明白整个公司的状况，而且要在微观上了解部下所做的工作。财务工作中不允许暧昧妥协，追求完美至每个细节。经营者要亲身出入现场，了解现场情况，才能胸有成竹游刃有余。必须百分之百实现目标，不能降低目标要求。经营者必须具备一种能力，就是把人们内心持有的向新鲜事物挑战的精神诱导出来，提出明确而坚定的目标，意气风发身先士卒，点燃大家热情，最终从上至下，管理者、经营者、员工，都严于律己追求完美。

重确认原则

双重确认原则既能保护员工又能提高业务本身的可信度，保证公司组织的健全性。稻盛和夫的经营哲学的根基是“以心为本的经营”。一方面人心具备强大的力量，同时人心也有脆弱的方面，无意中的一念之差，就会让人犯下过错。因此，要贯彻“以心为本的经营”，要保护员工，所以，这项制度是对人的关爱之情，是不忍让人犯错的善的信念。企业中这种保护性的机制设计得越是严密，就越能体现出对人的关怀。领导者要亲临现场，检查制度的落实情况，反复确认，扎根制度。

提高核算效益原则

我们反复提到了“销售最大化，费用最小化”的概念，打破了传统的销售增加费用也需要增加的理论，从而让我们更能深刻的体会到经营者的工作目的。稻盛和夫的经营中将公司分成多个个体，每个个体像一个独立的经营体，可依照自己的意志开展事业，每个个体作为利润中心运行，其领导者需要上司认可，但是它的经营计划、业绩管理、劳务管理等都由自己运作，是一个全员参与的经营模式，每位员工目标清晰，在各自的岗位不懈努力，获得自我实现。通过个体的单位时间核算每个个体对公司的利润创造多少一目了然，创造出单位时间效益核算管理制度，其合并起来就是公司的整体。

运用单位时间效益核算体系时，最重要的是经营者要得到员工的信赖和尊敬，这样经营者还必须亲临现场，向现场的员工直接诉说工作的意义和目标。经营着必须通过职场的会议以及公司聚会，与员工打成一片，向他们直接传递自己的思想。经营者自己要将必要的能量直接注入到现场员工的身上，只有这样，员工才会从内心焕发出朝气和干劲。

玻璃般透明经营的原则

企业的透明经营实际就是财务账目的公开和透明，不做虚假的账务，坚持原则的对待每一笔收入和支出，财务人员应清正廉洁，公正无私，追求做人的普遍正确的准则，摒弃卑怯的思想行为。经营者严格自律公正无私，让员工知道公司整体的状况、前进的方向和目标，同时让他们知道将会遇到的困难以及经营上的难题。这种做法，对于提高公司的道德水准，让员工朝着正确的方向奋进，都是必不可缺的。凝聚员工的力量，就能增强公司的力量，形成公司的合力，才能加强公司的发展。

通过这本书的阅读，我感悟至深——经营者只有真正的掌握会计管理原则，并把会计学运用到实际的工作中，才能更好的经营企业。经营和会计是密不可分的，不懂会计的经营者就不是一个真正的经营者。在经营及会计中，我们首先要遵循做人的基本原则，如公平、诚信、正义、善良等，企业的经营就是人心的经营，只有这样企业才能壮大。把这本书中谈及的主要经营和会计原则联系起来，即一一对应原则、筋肉坚实的经营原则、双重确认原则、提高核算效益原则和透明管理原则，再辅以完美主义原则和重视现金流，就能指导我们企业的经营和发展。

在当下的时代，这本书对企业的意义尤为重要，有理念、有原则、有实践，还能真正指导企业的经营与管理。

很薄的一本书，却让我受益匪浅，很少人能用简单的文字去诠释出如此深刻的管理经验与理念。生活在\"菊与刀\"文化中的稻盛和夫先生的管理理念，虽写在京都灼灼炎日，却有着宇治抹茶的品位：清凉、浓郁，并让人回味无穷。

管理是数学，这大概是全书的重点。先生从管理学的\"门外汉\"，通过认识会计学，实践会计学，一步步产生并实践了自己独特的管理理念，并为几大企业带来了优异的收益回报。更重要的是，这种管理理念的诞生，无疑为日本大萧条时期的整个社会提振了信心。先生所倡导的七大原则，简单来说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。让我最印象深刻的有这样几点：\"现金\"是基础，不仅仅代表钱的多少，而是象征企业的活力。试问在全球经济低迷的今天，银根收缩下的热钱炒作让很多企业迷失了方向，过多资本投资的成绩让人们忽视了企业实际的经营情况，\"现金是血液\"这一基础理念成为了多少企业家破产后的醒悟。当年史玉柱忽视的，恰恰被当今的太多公司重蹈覆辙。另外一点，是\"实事求是\"原则，这不是仅是道德的基准，也是会计的准则。先生的几个原则都围绕它去延伸。企业管理中，\"一一对应\"、\"透明经营\"这些原则看似管理的是账目，是数据，但其实更是比账目数据难一百倍的员工。用准则去约束人，不如用数据去约束人。我很欣赏书中出现过的那位刚正不阿，充满正义感的审计人员，他的理念至今仍在我心：不要用经营的好坏去改变原则或放松规则，无论企业处于顺境或是逆境，正大光明都是管理的前提。第三方面就是运用会计的方法去提高效益，贯彻完美主义。大到财务报表反馈公司经营，小到工厂记录跟踪进度、计算效率，比起任何话术，数字是最好的证明。在实际工作中，销售这一岗位在一般人理解下就是会卖货就行了，其实远不止如此，一个优秀的销售员要兼备财务、法务等多种知识，尤其是财务知识。在贸易环境竞争激烈的今天，成本的核算，仓储利息的计算，心中的费用概念和汇率的变化与跟踪这些财务问题变得至关重要。

管理是哲学。生活在东方的稻盛和夫先生，拥有着东西方汇融的管理理念。东方思维中的管理，大多掺杂着\"人治\"的因素，有感情，有血肉；但西方的管理思想更贴近\"法治\"，用制度去约束员工行为。而\"会计管理法\"其实是这两种管理哲学的融合。这种哲学并不冰冷，反而比较温润，贴近管理者和员工的日常工作。同时，这种哲学潜移默化的影响了员工的行为准则。正大光明的行为规范得以在企业中推广。在日常的工作中，这种职业的道德非常重要，不仅会影响每个员工的职业生涯，更会决定企业的命运。

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。数字——这种最简单的表达下面隐藏着深刻的管理智慧，运用会计管理法去经营，不仅仅能规范了员工的行为，更保障了企业的稳定运营。读完后收益匪浅，希望自己能将先生的一系列管理书籍一一拜读，近而能学到更多。

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要与票据一一对应。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，也不会在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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！