

A电信公司基于成本视图的管理会计实践

石玉彪

1. 多措并举，压降营销费用

一是优化渠道管理模式。A电信公司采取“四提三降”法（提店总销量、提新厅效能、提高价值融合、提服务促发展，降房屋租赁成本、降装修成本、降人员投入成本），提升自营厅边际毛利率；加强全业务渠道考核，提高全业务渠道质量，制定专营渠道计划，拉动专营渠道销量，降低退户风险；根据社会实体渠道所属区域、建设类型、运营级别的不同，设定店面运营的补贴标准，提高单店的投入产出比，降低社会渠道流失成本。二是创新营销方式，实现生态运营。A电信公司以互联网支付为抓手，通过支付拉新增强渠道差异化营销能力；提升高清（电信电视）加装率，拉动收入增长，增加用户粘性；大力开展装维随销，鼓励代维单位发展宽带和高清，由纯后端向前后端兼顾转型。三是调整佣金规则，延长结算周期。佣金由一次性结算调整为12个月分期结算，缩减达量佣金，降低传统业务佣金，上调“手机+宽带+高清”全融合佣金，提升佣金使用效能。四是严控终端补贴，规范入网流程。做好新入网用户事前项目评估，对无法采用常态化政策续约的存量项目，积极推动话补、合作分成等非终端补贴方式，节约终端补贴成本。五是加强欠费管理，降低应收账款。实现准实时预付费电话系统自动停（拆）机需求，保证用户欠费及时停机，减少新增欠费，考核通报欠费波动、停（拆）机异常用户、短欠和长欠回收指标，降低应收账款管理成本，减少坏账损失。

2. 多管齐下，降低网运成本

一是运用节能新技术（智能热管空调系统）实现节能降耗。对机房空调系统进行改造升级，实现智能系统自动控制机房温湿度，不仅降低能耗，而且环保安全。二是转变作业方式，降低维护成本。利用自动路测设备进行网络测试替代现有有人工测试；改造基站电调天线，在网管系统中实现远程操控；研发电池远程测试软件，通过软件远程操作，系统能够自动记录电池放电数据，并且同时对多个机房进行测试，节省投入。三是细化考核，降低装维成本。装移机工费及代维费采用阶梯单价结算，对代维单位实施星级维护考核评价体系；根据差异化维护调整维护等级，进行强制考核，降低代维单价，提高代维成本使用效率；推行“定额结算、自负盈亏”的管理模式，提高装维外包单位对装维材料使用管理的主动性、积极性；规范装维材料三级库管理，装维员实际使用且在装维系统回单后由专人负责记账，杜绝“以领代用”现象，宽带、高清户均材料成本大幅降低。四是通过税收筹划，降低公司税负和电费单价。坚持推进供电公司直接供电，减少引接业主用电，严格把控新建站点中直供电站点比例，加快对存量站点的直供电改造力度，提高电费增值税专票取得比例，提高进项抵扣率，降低业主用电占比和单价。

3. 建立用户效益分析模型，实施风险用户预警机制

一是建立分析模型。由综合服务支撑中心按照新入网用户盈利水平，建立用户效益分析模型，每月对新发展用户进行多维度分析，及时掌握用户分布情

况，并针对风险及亏损用户，向市场拓展部、渠道运营中心等部门提出预警，为经营决策的制定和调整提供数据支撑。二是成立虚拟工作小组。由市场拓展部和综合服务支撑中心牵头，渠道运营中心、政企客户部、财务部、稽核中心、农村营销中心、校园营销中心和投诉处理中心配合，成立虚拟工作小组，明确责任，分工协作，研究制定风险用户管理目标，为提升用户质量及效益提供组织保障。三是建立风险派单制度。综合服务支撑中心定期向相关经营单位派单核查风险用户产生原因，监控是否存在违规发展情况；投诉处理中心针对疑似问题用户开展人工回访；稽核中心及相关经营单位对风险事项进行稽核、处罚；市场拓展部根据相关部门的核查情况，适时研究调整相关政策，堵塞制度漏洞，促进用户质量和效益提升。

4. 优化网络资源，保障账号经营

一是发现问题，追根溯源。前期校园和集宿区账号经营用户IP地址占用冗余，造成地址池整体资源利用率过高，影响用户感知和设备健康度，针对该问题并结合用户使用习惯，A电信公司联合厂家通过深入分析研究MSE设备的配置手册，在认证前域配置基于流量的空闲用户剔除idle-cut，释放前域占用的地址资源。二是成果转化，优化资源。将前期研究成果应用到现网中，优化BRAS设备的网络认证配置，避免IP地址资源浪费；以产品成本视图为基点，通过经验总结、挖掘设备潜能、课题研究成果转化，实现网络资源优化配置，保障账号经营良性发展。

校企合作实现高校实训实践基地的稳定建设

闫秀丽

高校实训实践基地建设是我国高校专业教学具备实践功能的重点工作,既需要校方对合作单位资源的积极寻找与挖掘,也需要企业重新审视与人才输出地——学校的供给与合作关系,只有单方意愿的努力是无法实现共赢的。本文针对如何实现产学双赢,从微观层面,以双方利益链接的视角分析了双方进行产学合作可能取得的利益及其获得方案。

(一)我国高校实训实践基地建设的现状

实训实践基地是高校教学不可缺少的条件。实训实践作为一整套技术技能训练课,是高校教学与普通教育教学在教学模式和课程设置上的最大区别之一。它能够帮助学生更好地掌握所学专业基本知识,培养他们综合运用基本知识分析问题、解决问题的能力,可以说,建立稳定的校内外实训实践基地

是对学生实践动手能力培养的保证。然而,实训实践基地不稳定是高校尤其是财经类专业实训许久之来的困扰所在。

我国高校教育开展产学研合作的理念已提倡多年,在实践中积累了不少成功经验,各高校也一直在进行实训实践基地建设的尝试,但收效甚微,究其原因双方很难形成利益共同体,对会计专业来说更是如此。我们知道,会计领域的课题很少会涉及到企业知识产权的转换等,对企业生产力很难产生直接的影响,因此学校与企业实训实践基地联合培养的实施缺乏足够的动力:一方面,学校缺乏进行相关方面科研必要的经费;另一方面,企业是以营利为目的的经济实体,如果学校科研或实训实践不能为企业带来直接的经济利益,企业必然失去为学校提供实训实践场地与资金的源动力。

(二)校企合作实现实训实践基地稳定的方案

学校与企业最直接的利益链接集中在招聘与就业的时点。从学校的角度看,学校希望企业尽可能多地聘用毕业生,以此完成学校产品的“销售实现”或价值实现。从企业的角度看,企业希望学校输出的人才具备尽可能多的操作技能,以尽可能多地减少企业上岗培训成本。也就是说,学校和企业的共同利益都是以学生具备的专业操作技能与素质为根本出发点的。由此,实现校企合作建立实训实践基地的方案可以从这一点着手,从以下五个方面寻求产学双方的利益链接。

1.寻找双赢的利益链接点:企业培训

校企合作的利益链接点,是双方开展合作的起点。

当今社会正处在一个经济迅猛发展

5.模式创新,提高工作效率

一是转换模式,优化流程制度。减少发文数量,提升公文流转时效,对于业务内容简单、时效性短的事项,推广使用“业务通知单”发文模式,每月通报各单位公文的流转时效,加强监督和管控;落实“两小时散会,十二小时落单”,开发会议管理系统,实现自主预约、短信通知、手机签到等功能,缩短会议时间,建立便捷、高效的会议管理模式;监督管控公文和内部OA审批流转时效性,缩短审批时长。二是使用集中代收付系统,推广托收业务。开发、使用集中代收付系统进行托收,公

司与政企用户签订协议后,只需托收管理岗、托收审核岗在电脑中操作、审核,即可将客户银行账户款项划入公司账户,方便快捷,降低了欠费、欠缴款管理成本和资金风险。三是将报账票据扫描下沉,实现即扫即报即审。全省财务集中共享后,由市公司财务部门统一审核、扫描下沉到区县,缩短报账单、纸质票据的流转时间,节省人力和交通成本,提高报账效率。四是提升营业录单准确率,降低公司税收风险。按照工单录入差错率及预计影响成本、收入金额大小制定奖罚措施,通过内部虚拟货币结算、奖励先进鞭策后进

的方式提高营业录单人员的积极性和准确率。五是做透全周期、全流程服务。提升全客户服务能力,以客户感知为导向,建立智能化服务,通过大数据应用提升客户经营能力;做好积分集约运营,形成“高端有尊享、低端有特色”的差异化服务体系;提升装维服务水平,履行“当日装、当日修、慢必赔”的装维服务承诺;实行投诉工单四级处理机制,理顺各级间衔接流程,有效控制投诉率及费用支出,提升客户服务满意度。□

(作者单位:中国电信张家口分公司)

责任编辑 王雅涵