

论如何做好基本建设项目竣工财务决算审计

□朱伟江

建筑业目前取得了相当大的进展,但项目竣工财务决算审计对建设项目至关重要,对整个项目具有深远的经济影响。伴随着经济的快速发展,我国建设项目的数量和规模也在逐年增加,如民航机场项目、大型水利发电站项目等投资工期长、投资金额大。竣工财务决算审计对建设项目至关重要。对建筑行业 and 施工过程不仅可以有效地管理,而且可以提高施工项目的质量,有效地控制施工成本。但是,通过对许多建设项目目前正在进行的财务决算审计中的实际情况进行分析,发现了许多问题。

一、基本建设项目竣工财务决算审计工作的意义

在项目建设工作中,基本建设项目财务决算审计有着非常重要的作用。它主要指的是在相关的项目建设完成后,审计人员必须严格按照有关规定对其进行审计,提高竣工决算的准确性,并最大限度地降低经济风险。而且要想有效地提高投资的效果,并最大限度地合理利用资金,就必须保证基本建设项目竣工决算审计工作的质量。此外,加强竣工财务决算审计工作还能有效地促进相关单位的发展,为社会带来更好的经济利益。

二、当前基本建设项目竣工财务决算审计中的问题

会计计算缺乏规范性。分析当前行政业务单位基本建设审计工作的实际情况时,会计核算主要问题是建账工作没有标准化,也没有为每个项目单独核算。许多施工企业只执行单一会计核算,而不是在其实际工作中建立严格基于标准的会计科目。由于会计科目没有正确设置,也没有为每个项目单独核算,许多投资支出属于哪些项目并不清楚,造成实物账户混乱,并在一定程度上影响了财务决算报表的正常编制工作。建设单位的管理费用需要认真核算,由于项目的施工和管理费用由行政单位进行总额控制,因此在总额管理框架内明确区分项目和列支尤为重要。此外,预付给施工企业的工程款,应在预

付款时核算在与施工进度有关的事项上,并在支付施工进度费予以冲回,但许多企业直接支付预付款作为进度费,或冲回预付施工进度费,通常在施工完成和结算时处理。

资金管理方面的违规行为。在资金管理方面,主要存在违规现象。第一,在支付进度款方面存在违规现象。许多施工单位没有按照有关规定准确确定项目进度,进度款支付尚未确认,付款以提早、超金额、超比例部分的形式进行。这是一种随意的支付,建设单位降低了资金的使用及安全性。第二,可能没有专门用于存储建筑资金的账户。施工企业通常需要资金专户存储建设,但许多施工企业实际上并不这样做,而是将建筑资金与其他使用混合。此外,对于具有不同特性项目,还有许多资源渠道。在这种情况下,它将违反建筑财务的有关规则。第三,施工单位不承担保证履约的保证,施工单位质量保证金未扣留。许多招投标在明确提出为需求中指定的施工单位提供比例的履约保证,但在完工后仍会保留特定的质量保证金比率。但在实践中,大部分施工单位忽视了这部分工作,施工管理部门不必为遵守施工规定提供保证,施工结束后质量无保障,导致风险增加。

确认和待摊资金的分摊问题。决算审计工作人员对审批手续是否齐全并不重视,他们对待摊资金投资以及分摊没有强制性规定,这将影响到有效资产的人账价值。

变更问题未得到充分考虑。工程项目变更管理中的一些偏差在实际工程管理中不起作用,受影响的财务人员在发生变更问题时往往会忽略违法行为,从而导致造价结算审核报告出现偏差,影响实际收益。

合同规定的未付印花税款可能不缴纳。大多数建筑单位在建筑工程、设计等合同中未缴纳印花税款,这种做法不符合中华人民共和国印花税法暂行条例的有关规定。

三、基本建设项目竣工财务决算审计

由于审计竣工财务决算涉及大量内容,但影响到利益,因此在完成审计财务报表时提高了审计意识,审计工作非常繁重。在执行过程中,需要利益攸关方更加集中地进行审计,各部门之间的配合也是必要的,以确保有效地进行审计,并满足相关标准的要求。

强调加强与审计员有关的业务水平。对项目竣工财务决算的审计既复杂又非常强专业。审计活动的质量在很大程度上取决于审计人员专业水平和业务知识,因此重点是改进审计参与者的管理。为了更好地执行审计工作,审计过程中,选择适当工程造价方面的人员充实审计组。例如:工程师价格评估员、资产评估员。这可确保整个过程的高效处理。此外,他们的整体思维方式将进一步加强,他们的思想将得到加强,投入更好的工作。

加强与建设单位沟通和协调。基础设施项目实施的一个主要特点是复杂性和综合性。竣工财务结算过程的相关性、完整性和合法性在很大程度上取决于当前的情况与施工单位有关。为了改善财务结算,审计程序必须不断优化,并与各部门合作,例如及时获取信息、正在进行的实地调查,此外,审计员还必须改善与建筑部门的沟通和审计效率。

为基本建设项目管理做好准备。对于基本建设项目,重要的是要做好第一阶段的准备。同时,必须加强工程流程管理,维持财务管理以完成竣工决算财务。为此,企业必须在实际应用过程中开展有效的规划工作,其一,改进财务管理人员对项目的分析和调查,按照有关规定编写可靠的报告,并提供相应的数据供后期编制。第二,基本建设管理部门必须根据招标和合同的要求,对每个资金进行成本控制,主要目的是资金用途、类型和数额等。是有效运用资金,同时改善财务部门的资金管理,提高审核效率。这不仅适用于员工的实际应用。通过优化合同、项目方案和财务结构(包括设计费用、招标费用、建筑材料

采购成本、人力资源成本和资源投资)的成本估算,高效地完成财务决算。此外,建设项目通常工期非常长和内容非常多,很容易有变更情况。在实践中,项目管理侧重于加强财务管理的现场调查和监督,有效整理资金使用,开展数据审计管理,按照程序进行设计或工程变更工程的报告和审批,充分考虑变更因素,明确责任,简化程序处理,以更好地解决一系列变更问题,避免数据丢失和数据遗漏,并确保完整性。

改善基本建设项目各个阶段的财务管理。在实施竣工财务决算时,采取人员应以多个方面进行,不断推进管理优化,最大限度地发挥效益,不断加强基础设施工程项目成本管理。作为基本建设工程财务管理的一部分,必须让员工参与施工过程,同时进行财务监督。应当注意的是,在确保财政资源的准确性的同时,监督必须满足相应的要求。整个过程必须与审计和审核部门共同进行,严格按照要求进行项目支出管理,确保整个过程的规范化,并为后期提供有效数据。而是根据相应的结算数据款项的清理。采用以决算资料重点的资规划阶段列支方法,选择先进的决算方式,提高了整体工作质量。对竣工财务决算审计进行审计,可以有效地保证资金使用的合法性和合规性。虽然在实践中仍然存在一系列问题,但更加注重审查财务影响、提高工作人员的业务水平、加强基本建设项目管理和相关环节的财务管理,将有效地减少现有问题、进一步增加资金的使用,并为该部门今后的发展奠定基础。

总之,基本建设项目竣工财务决算审计工作能够有效地保证资金使用的合理性、规范性。在实际工作中还存在很多问题,但是只要提高对竣工财务决算审计工作的重视,并提高工作人员的业务水平,加强对基本建设项目的管理和相关环节的财务管理,就能够有效地缓解存在的问题,并进一步提高资金的使用率,为建设单位日后的发展打下基础。

作者单位:浙江通大会计师事务所(普通合伙)

“互联网+”背景下的民宿旅游营销策略研究

□云思月 张晶

随着互联网技术的迅猛发展,民宿旅游业在“互联网+”背景下迎来了新的发展机遇。互联网平台为民宿业主提供了更广阔的宣传渠道和销售渠道,同时也为游客提供了更便捷的预订和体验方式。然而,随着竞争的加剧,如何在互联网平台上进行有效的营销成为了民宿业主面临的重要问题。本文将通过研究“互联网+”背景下的民宿旅游营销策略,探讨如何利用互联网平台提升民宿业主的竞争力和盈利能力。

一、优化平台推广

优化平台推广是在“互联网+”背景下民宿旅游营销中至关重要的一环,通过合理利用互联网平台,民宿业主可以提高曝光度、扩大影响力,吸引更多的潜在游客。搜索引擎优化是优化平台推广的核心策略之一。通过优化网站结构、关键词选择和内容质量,民宿业主可以提高在搜索引擎结果中的排名,增加被用户发现的机会。社交媒体营销也是重要的推广渠道。通过在社交媒体平台上发布精彩的图片、视频和故事,民宿业主可以吸引用户的关注和分享,扩大影响范围。

二、提升用户体验

(一)客户关系管理
提升用户体验是民宿旅游营销中的关键策略之一,其中客户关系管理起着重要的作用。在“互联网+”背景下,建立良好的客户关系管理系统可以帮助民宿业主更好地了解 and 满足客户的需求,提高客户的忠诚度和满意度。民宿业主可以通过建立客户数据库,收集客户的基本信息和偏好,以便更好地进

行个性化服务和定制化推荐。

(二)个性化服务

个性化服务是提升用户体验的重要手段之一,在民宿旅游行业中具有重要的意义。通过提供个性化的服务,可以满足不同客户的需求,增加客户的满意度和忠诚度。个性化服务可以从预订阶段开始。民宿经营者可以通过收集客户的偏好和需求信息,为客户提供定制化的预订选项,例如提供不同的房型选择、早餐口味偏好、床上用品选择等。

(三)用户评价和反馈

用户评价和反馈是提升用户体验的重要依据和改进机会,民宿经营者应积极倾听客户的声音,建立有效的用户评价和反馈机制。民宿经营者可以通过提供多种评价渠道,如在线评分、评论板块、反馈表单等,鼓励客户分享他们的体验和意见。这样可以帮助民宿经营者了解客户的满意度、需求和问题,及时发现并解决潜在的改进点。

三、创新产品服务

(一)主题定位

主题定位是创新产品服务的关键步骤,它能够为民宿业主提供独特的卖点和吸引力,从而吸引更多的客户和增加业务收入。在进行主题定位时,民宿业主应该考虑到目标客户的需求 and 市场趋势。民宿业主可以根据地理位置、文化背景或自然环境等特点,选择一个与之相关的主题。例如,如果民宿位于海滨地区,可以将主题定位为海洋度假,提供海景房、水上活动和海鲜美食等服务。民宿业主可以根据客户的兴趣

爱好和需求,选择一个特定的主题。例如,针对喜欢户外探险的客户,可以将主题定位为冒险旅行,提供徒步旅行、山地骑行和露营等活动。民宿业主还可以将主题定位为放松疗愈,提供瑜伽课程、按摩护理和静心冥想等服务,以吸引那些寻求身心平衡和放松的客户。通过精心选择和定位主题,民宿业主可以打造独特的产品服务,与众不同地满足客户的需求,并在竞争激烈的市场中脱颖而出。定位清晰的主题不仅可以吸引目标客户,还能够提升民宿的品牌价值和口碑,为业主带来持续的业务增长和发展。

(二)体验活动

体验活动是创新产品服务的重要组成部分,它为民宿业主提供了与传统住宿不同的独特体验,吸引更多的客户。通过设计和提供各种丰富多样的体验活动,民宿业主可以为客户创造难忘的旅行经历。这些体验活动可以包括当地文化体验,如传统手工艺品制作、民俗舞蹈表演、烹饪课程等,让客户亲身参与其中,感受当地的风土人情。户外探险活动也是吸引客户的热门选择,如徒步旅行、自行车骑行、皮划艇等,让客户在自然环境中尽情享受冒险和探索的乐趣。民宿业主还可以提供特色的休闲娱乐活动,如瑜伽课程、SPA按摩、园艺体验等,让客户在放松身心的同时感受到家外之家的舒适和温馨。通过精心设计和提供丰富多样的体验活动,民宿业主可以为客户创造独特的价值,增加他们的满意度和忠诚度,从而实现业务的持续增长和发展。

(三)本地特色推荐

本地特色推荐是创新产品服务的关键策略之一,它能够为民宿业主提供独特的地方体验,吸引更多的客户和增加业务收入。在进行本地特色推荐时,民宿业主应该深入了解当地的文化、历史和风俗习惯。他们可以推荐当地的著名景点和旅游路线,让客户能够亲身体验当地的风光和风情。民宿业主还可以推荐当地的特色美食和餐厅,让客户品尝到地道的当地美食。民宿业主还可以推荐一些独特的活动和体验,如参加当地的传统节日、学习当地的手工艺品制作等。通过本地特色推荐,民宿业主可以为客户提供独特而难忘的体验,增加他们对民宿的兴趣和好感。通过与当地商家和旅游机构的合作,民宿业主还可以为客户提供特别的优惠和活动,增加客户的满意度和忠诚度。通过本地特色推荐,民宿业主可以巧妙地结合当地的资源和文化特色,为客户创造独特而难忘的旅行体验,实现业务的持续增长和发展。

综上所述,优化平台推广是提高民宿业主曝光度和吸引力的重要手段,需要注重搜索引擎优化、社交媒体营销和合作伙伴推广。提升用户体验是增强用户黏性和口碑传播的关键,应注重客户关系管理、个性化服务和用户评价和反馈。创新产品服务是吸引游客和提高满意度的重要途径,应注重主题定位、体验活动和本地特色推荐。通过有效的营销策略,民宿业主可以在“互联网+”背景下取得竞争优势,实现可持续发展。

(作者单位:山东协和学院护理学院)