

Szerződünk okosan!

A kis- és közepes vállalatoknál ugyanúgy meg lehet takarítani távközlési költségeket, mint a nagyvállalatoknál, csak éppen más szinten.

Távközlés-szervezési szempontból egy kis- és középvállalatnak akkor van értékelhető mérete, ha legalább 30 mobil-előfizetéssel rendelkezik. Azért a mobiltelefonok tekinthetők „etalonnak”, mert ez a szegmens lényegesen gyorsabban és nagyobb mértékben állt át mobilra – részben vagy teljes egészében –, mint a nagyok – mondja *Bedő Erik*, a Sciamus partnere.

Persze, meg kell gondolni, érdemes-e teljesen erre a távközlési formára áttérni, ez mindig az adott cég szerkezetétől függ. Ráadásul a költségek vizsgálatának tapasztalatai azt mutatják, hogy bár praktikus lehet az áttérés, akadnak azért hátulütők. Például ha egy cég kiterjedt nemzetközi kapcsolatokkal rendelkezik, mindenképpen tartson meg néhány vezetékes vonalat, mert ezekről lényegesen olcsóbban lehet külföldi hívásokat lebonyolítani, mint mobiltelefonról.

A szerződés

Ennél a vállalati szektornál a távközlési költségek csökkentésére irányuló törekvéseket nagyban befolyásolja a szolgáltatóval kötött szerződés. Körültekintő, következetes tárgyalással, pályázatással, piacismerettel ugyanis egy cég lényegesen kedvezőbb díjakat tud kialkudni magának már 20-30 előfizetés esetén is, mint amit a szolgáltatók nyilvánosan meghirdetett tarifacsomagjai kínálnak.

Meg kell tehát versenyeztetni a szolgáltatókat, s nem szabad beérni azzal, hogy meglévő szolgáltatónk a vele korábban kötött szerződés lejártakor néhány százalékos kedvezményt hajlandó önként adni a meghosszabbításért.

Egyébként ebben a szektorban is, akár a nagyvállalatoknál, egy előfizetési szerződés időtartama jellemzően két év. A kontraktus megkötésekor azonban ne feledkezzünk meg arról, hogy egyidejűleg a készülékeket is megvásároljuk, mivel ezek hűségideje is két esztendő, s így együtt jár le a szerződéssel. Értelemszerűen arra kell törekedni, hogy a vállalatok egyáltalán ne vagy csak kevés mobiltelefon

vásároljanak a szerződési időszak futama alatt, mert a szolgáltatók ezzel kötik magukhoz az ügyfelet, megnehezítve, illetve drágává téve a váltást.

Ha pedig mégis új telefont kell venni, például meghibásodás, elvesztés miatt, akkor inkább kártyafüggetlen készüléket vásároljunk egy szakboltban; igaz, így többbe kerül, de még így is megéri.

Céges és magánhívások

Bizonyos pénzmennyiséget takaríthat meg egy cég azzal is – s ez független a vállalat méretétől –, hogy figyeli a munkatársak hívásszokásait. Ez adatvédelmi kérdéseket is felvet ugyan, ám ha valaki céges telefont kap, legalábbis erkölcsi kötelessége beleegyezni abba, hogy munkáltatója néha ránézessen, mire használja a telefont, hány magánhívást bonyolított, stb.

A vállalati telefon vegyes használata adójogi kérdéseket is felvet, s ez szintén befolyással lehet a költségekre. A hatályos törvény szerint a telefonköltségek csak korlátozottan számolhatók el (például az áfának csak egy része igényelhető vissza), a magánhasználat pedig természetbeni juttatásnak minősül, így személyi jövedelemadó és egészségügyi járulékot kell utána fizetni. Ez az összeg a nettó számlára vetítve közel 31 százalék, tehát ennyivel megnő a havi telefonszámla.

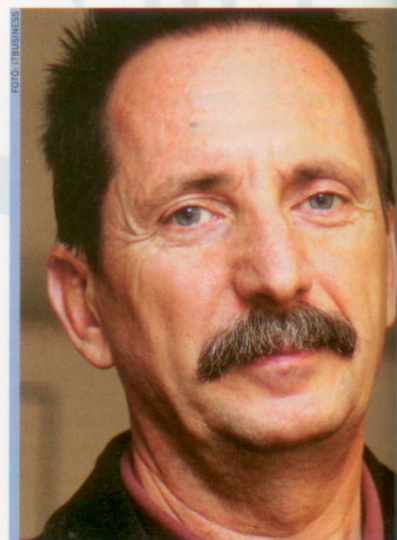
A kellemetlenségeket, illetve többletköltséget el lehet kerülni, ha a dolgozó bement a magánhívásokat, s ezek díját kifizeti a munkaadónak. Ám mivel ez meglehetősen macerás feladat, általában az adóhatóság jár jól. Az egyetlen intelligens megoldás, ha kikérjük a híváslistát a szolgáltatótól, akár elektronikusan formában is, s egyenként megjelöljük a kérdéses számokat. Ezután már „csak” összeíteni és számlázni kell. A problémára jól jönne egy szoftvermegoldás a munkáltatónál, ám ilyen, *Bedő Erik* szerint, egyelőre nincs. Van viszont a szolgáltatónál; ezzel viszont az a gond, hogy pluszszolgáltatásként, pluszpénzért lehet igénybe venni, s az adójogi státusza sem tisztá-

zott, a magánhívások díját ugyanis a dolgozó ekkor már nem a cégének, hanem a szolgáltatónak fizeti ki.

Műszaki megoldások

Fontos a kis- és középvállalkozások számára (is), hogy ne legyenek tervezetlen távközlési költségeik. A mobilszolgáltatók egy része automatikusan hozzáteszi az előfizetéshez a mobiladatküldést is; igaz, ennek segítségével lehet a wap-ot használni, sok esetben viszont nincs szükség erre a többletszolgáltatásra. Ilyenkor a legjobb letiltatni, mint ahogy a roamingot is, ha nem akarjuk, hogy munkatársaink külföldön is használják a telefont.

A költségmegtakarítás másik módja, hogy különféle műszaki megoldásokat alkalmazunk, bár ezek kevésbé jellemzőek a kisvállalatokra. Ki lehet emelni a gsm-adaptert, amely a vezetékesről mobilra indított hívásokat teszi olcsóbbá. Már ha van vezetékes telefon a cégnél – sokan ugyanis azért mondták le ennek előfizetését, mert a munkatársak szinte kivétel nélkül mozgásban vannak.



Nagy István, Reflect
Megversenyeztették a szolgáltatókat