

УСКОРЕНИЕ ПРОЦЕССА РАСЧЕТОВ ЗА УСЛУГИ СОТОВОЙ СВЯЗИ

Третьякова Е.В., к.э.н., доц.

Уральский государственный экономический университет,

г. Екатеринбург, Российская Федерация

Реферат. В статье рассмотрен процесс расчетов за услуги сотовой связи, формы и порядок расчетов за услуги сотовой связи. Проанализированы причины возникновения дебиторской задолженности за оказанные услуги, а также предложен комплекс мер по ускорению процесса расчетов за услуги мобильной связи.

Ключевые слова: биллинг, тарификация, лицевой счет, тарифный план, форма и порядок расчетов, дебиторская задолженность, меры по ускорению процесса расчетов.

Сотовая связь в настоящее время по мнению международных аналитиков является одной из наиболее активно развивающихся отраслей в мировых масштабах. В России наблюдается один из самых высоких мировых показателей распространения мобильной связи – сто пятьдесят один активный абонент на сто единиц населения, что превосходит показатели развитых стран на 25 %, а показатели развивающихся стран – на 65 %. Таким образом, на текущий момент количество активных пользователей сотовой связи в России в 1,5 раза выше численности населения. Число абонентских устройств сотовой связи на сто человек населения на конец 2017 года составляет 197,8 единиц.

Клиентские базы телекоммуникационных компаний исчисляются миллионами номеров, по этой причине ситуация с состоянием лицевых (аналитических) счетов клиентов требует постоянного анализа ситуации в динамике и принятия оперативных управленческих решений с учетом постоянного изменения процесса тарификации, общеэкономических и внутрипроизводственных процессов.

Абоненты осуществляют оплату услуг мобильной связи внесением аванса или посредством отсроченного платежа.

При оплате услуг мобильной связи авансовым способом клиент вносит денежные средства на свой аналитический счет, с которого компания связи списывает средства за предоставленные клиенту услуги мобильной связи. Отсутствие средств на лицевом счете ведет к остановке оказания услуг связи, восстановить которое можно, пополнив аналитический счет.

Компания связи вправе установить неснижаемый положительный баланс на аналитическом счете, уровень которого зависит от тарификации. Когда остаток средств на счете абонента достигает установленного лимита, компания связи прекращает оказание услуг мобильной связи или ограничивает их объем. Телекоммуникационной компанией может быть предоставлена возможность перерасхода средств, то есть возможность пользоваться услугами при достижении отрицательного баланса на аналитическом счете клиента.

При оплате услуг мобильной связи путем отсроченного платежа (кредитный способ) потребленные услуги мобильной связи оплачиваются по завершению расчетного периода. Срок платежа за услуги связи телекоммуникационная компания может предусмотреть абонентским контрактом.

Возможен кредитный способ платежа с отсрочкой оплаты, т.е. предоставление компанией-оператором отсрочки платежа на определенное количество дней сверх сроков, установленных контрактом на оказание услуг связи. Оператор может предоставить возможность изменения предела кредита – изменение суммы возможной текущей дебиторской задолженности до выставления внеочередного счета, который устанавливается для каждого конкретного лицевого счета. При этом внеочередной счет формируется для абонента в случае превышения клиентом в течение отчетного периода установленного предела кредитования и может быть выставлен за период, продолжительностью менее установленного договором расчетного периода.

Оплата мобильной связи производится внесением наличных или безналичных денежных средств, оплаты по банковской карте или с помощью карт экспресс-платежа. Наличные деньги клиенты вносят в кассы офисов продаж оператора, салоны связи дилеров,

платежные терминалы по зачислению наличных, операционные кассы кредитных учреждений. Безналичные платежи зачисляются клиентами на банковский счет оператора, указанный в контракте на оказание услуг мобильной связи, по межбанковской системе мобильных оплат. Кроме того, возможна оплата векселями или актами зачета взаимных требований. Вся оплата, поступающая от клиентов оператору, разносится в биллинговой системе.

Большое значение для повышения конкурентоспособности компании сотовой связи имеет эффективная маркетинговая политика. Маркетинговая политика направлена на мероприятия по стимулированию сбыта на сегментах рынка, где услуги оператора представлены, а также на привлечение дополнительных клиентов, укрепление своего престижа в деловом мире, завоевание новых позиций на рынке и решение других задач. Телекоммуникационные компании вводят особые срочные или постоянные маркетинговые мероприятия в зависимости от конкурентной рыночной ситуации, потенциала и планов оператора мобильной связи. Это могут быть скидки различного размера, скидки на конкретные виды мобильных разговоров, скидки за продолжительность сеанса сотовой связи, скидки за внесенные клиентами авансовые платежи т. д.

Одним из основных элементов маркетинговой политики телекоммуникационных компаний является тарифная политика. Целью тарифной политики оператора сотовой связи является максимальная дифференциация тарифных планов по различным условиям для оптимального удовлетворения потребностей абонентов. Тарифные предложения операторов связи классифицируются по следующим критериям: стоимости минуты разговора, количеству разговоров абонента, средней продолжительности разговора, времени тарификации, наличию абонентской платы, территориальной принадлежности, специальным предложениям.

Стоимость минуты разговора напрямую зависит от объема разговоров абонента в месяц. Для многоговорящих абонентов предусмотрены тарифы с более низкой стоимостью услуг, по сравнению с малоговорящими. Способ тарификации влияет на размер тарифа и определяется соотношением длительности разговоров. Операторы сотовой связи предлагают абонентам тарифную политику, позволяющую клиентам самостоятельно выбирать тарифные планы. Тарифные предложения зависят от среднемесячного трафика, наличия абонентской платы, территориального использования, количества абонентов и других факторов.

Отношения в сфере оказания сотовых услуг в настоящее время активно развиваются. Перманентная модификация, снижение тарифов, введение дополнительных сервисов и агрессивная тарифная и маркетинговая политики позволяют телекоммуникационным компаниям увеличивать абонентские базы.

Учитывая указанные выше факты, многим телекоммуникационным компаниям в результате осуществления коммерческой деятельности приходится сталкиваться с неплатежами клиентов за предоставленные услуги мобильной связи. Некоторые клиенты являются недобросовестными абонентами, а другая часть – не располагает достаточным количеством денежных средств. Поэтому у операторов сотовой связи возникает дебиторская задолженность, взыскание и предупреждение возникновения которой для операторов является одной из главных задач.

В целях исключения образования дебиторской задолженности телекоммуникационные компании внедряют современные биллинговые системы, которые позволяют осуществлять начисление за предоставленные услуги мобильной связи не ежемесячно, а ежедневно, ежечасно, ежесекундно и исключают возможность пользования мобильными услугами при отрицательном сальдо на аналитическом счете. Также для предупреждения формирования дебиторской задолженности производится предварительный анализ клиентов, обеспечивается получение аванса в необходимом размере, залога, банковских гарантий, поручительств и других обеспечительных мер.

При этом важное значение имеет выполнение мероприятий, предупреждающих образование сомнительной задолженности. Можно сгруппировать три блока подобных мероприятий.

Профилактические мероприятия выполняются до обнаружения сомнительных долгов и заключаются в первичном анализе будущих клиентов, работу с существующими абонентами, предварительное поступление от абонента предоплаты или залога, дополнение контрактов информацией о начислении пени за нарушение сроков оплаты, формирование графиков платежей и т. д.

Оперативные мероприятия осуществляются постоянно в процессе коммерческой деятельности и состоят из регулярной инвентаризации дебиторской задолженности, формирования актов сверки взаимных расчетов, отправки информационных писем.

Ликвидационные мероприятия сконцентрированы на снижении ущерба и применяются после выявления сомнительных долгов по результатам проведения инвентаризации дебиторской задолженности. Комплекс таких мероприятий состоит из подготовки претензий, уведомлений о проведении взаимного зачета встречной задолженности, оформлении уступки права требования, предъявлении исковых заявлений, участия в конкурсном производстве при банкротстве должника.

При возникновении дебиторской задолженности операторами сотовой связи ведется активная работа по ее досудебному взысканию путем направления писем, осуществления телефонных переговоров, персональных встреч с должниками, проверок биллинговой системы на наличие других лицевых счетов абонента с положительным остатком и принудительным списанием переплаты на кредитовый лицевой счет.

В случае невозможности взыскания задолженности в досудебном порядке телекоммуникационные компании имеют право на обращение в судебные инстанции. Для передачи искового заявления о взыскании задолженности за оказанные услуги связи в арбитражные суды или суды общей юрисдикции оператор связи должен учитывать срок исковой давности.

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Расчеты за услуги связи характеризуются большим разнообразием форм. Это вызвано тем, что базы абонентов телекоммуникационных компаний исчисляются миллионами, при этом клиентам удобны различные способы проведения расчетов.

В заключение следует сказать, что ускорение процесса расчетов между телекоммуникационными компаниями и абонентами сотовой связи – актуальный вопрос, который требует постоянного анализа ситуации в динамике и принятия оперативных управленческих решений с учетом непрерывного изменения технической базы и технологии производственных процессов, совершенствования схем построения сетей связи, общеэкономических и внутрипроизводственных процессов, а также рыночной и экономической ситуации.

Список использованных источников

1. Голубицкая Е. А. Экономика связи: учеб. / Е. А. Голубицкая, Г. М. Жигульская – М. : Радио и связь, 2003. – 391 с.
2. Закиров З. Г. и др. Сотовая связь стандарта GSM. Современное состояние, переход к сетям третьего поколения / З. Г. Закиров, А. Ф. Надеев, Р. Р. Файзуллин. – М. : Экотрендз, 2004. – 264 с.

УДК 336.717.1

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Цодокова А.А., студ., Сербунова Д.И., студ.

Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого,

г. Гомель, Республика Беларусь

Реферат. В статье рассмотрены проблемы и пути совершенствования электронных денег в Республике Беларусь, предложены мероприятия для регулирования обращения электронных денег.

Ключевые слова: электронные деньги, электронные системы, денежное обращение, совершенствование оборота.

Для развития каждой из стран мира огромное значение имеет высокоэффективная система денежного обращения и использование современных платежных механизмов. За последнее время эволюция денег шагнула намного вперед и достижения инновационной деятельности позволяют делать покупки, не выходя из квартиры, заплатив за них