

МСЭ-Т

СЕКТОР СТАНДАРТИЗАЦИИ
ЭЛЕКТРОСВЯЗИ МСЭ

D.195

Добавление 1
(05/2013)

СЕРИЯ D: ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ТАРИФИКАЦИИ

Общие принципы тарификации – Служебная и привилегированная электросвязь

Сроки для производства расчетов
по услугам международной электросвязи

**Руководящие указания по управлению
кредитами**

Рекомендация МСЭ-Т D.195 – Добавление 1

РЕКОМЕНДАЦИИ МСЭ-Т СЕРИИ D
ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ТАРИФИКАЦИИ

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ	D.0
ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ТАРИФИКАЦИИ	
Аренда средств электросвязи для частного пользования	D.1–D.9
Принципы тарификации, применимые к службам передачи данных по специализированным сетям данных общего пользования	D.10–D.39
Начисление платы и учет в международной телеграфной службе общего пользования	D.40–D.44
Начисление платы и учет в международной службе телесообщений	D.45–D.49
Принципы, применимые к ГИИ-Интернет	D.50–D.59
Начисление платы и учет в международной службе телекс	D.60–D.69
Начисление платы и учет в международной факсимильной службе	D.70–D.75
Начисление платы и учет в международной службе видеотекс	D.76–D.79
Начисление платы и учет в международной фототелеграфной службе	D.80–D.89
Начисление платы и учет в службах подвижной связи	D.90–D.99
Начисление платы и учет в международной телефонной службе	D.100–D.159
Составление и обмен счетами международной телефонной и телексной связи	D.160–D.179
Передача международных программ звукового вещания и телевидения	D.180–D.184
Начисление платы и учет по услугам международной спутниковой связи	D.185–D.189
Передача сведений, относящихся к международной финансовой отчетности	D.190–D.191
Службная и привилегированная электросвязь	D.192–D.195
Погашение сальдо международных счетов за электросвязь	D.196–D.209
Принципы начисления платы и учета для международных услуг электросвязи, предоставляемых ЦСИС	D.210–D.269
Принципы начисления платы и учета для сетей последующих поколений (СПП)	D.270–D.279
Принципы начисления платы и учета для универсальной персональной электросвязи	D.280–D.284
Принципы начисления платы и учета для услуг, предоставляемых интеллектуальной сетью	D.285–D.299
РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРИМЕНЕНИЯ	
Рекомендации, применимые в Европе и бассейне Средиземного моря	D.300–D.399
Рекомендации, применимые в Латинской Америке	D.400–D.499
Рекомендации, применимые в Азии и Океании	D.500–D.599
Рекомендации, применимые в Африканском регионе	D.600–D.699

Для получения более подробной информации просьба обращаться к перечню Рекомендаций МСЭ-Т.

Рекомендация МСЭ-Т D.195

Сроки для производства расчетов по услугам международной электросвязи

Добавление 1

Руководящие указания по управлению кредитами

Резюме

Добавление 1 к Рекомендации МСЭ-Т D.195 предназначено для того, чтобы помочь заинтересованным операторам электросвязи разработать руководящие указания по управлению кредитами в целях содействия эффективному управлению дебиторской задолженностью и обмену внутренней информацией о компаниях, которые связаны с кредитными рисками. Задача этих рекомендуемых руководящих указаний состоит в том, чтобы помочь операторам в разработке новых (или обновлении существующих) руководящих указаний по управлению кредитами согласно собственным потребностям и в соответствии с новейшими направлениями политики управления кредитами.

Хронологическая справка

Издание	Рекомендация	Утверждение	Исследовательская комиссия
1.0	МСЭ-Т D.195	21.11.2003 г.	3-я
2.0	МСЭ-Т D.195	27.06.2006 г.	3-я
3.0	МСЭ-Т D.195	04.04.2008 г.	3-я
4.0	МСЭ-Т D.195	01.04.2011 г.	3-я
5.0	МСЭ-Т D.195	20.11.2012 г.	3-я
5.1	МСЭ-Т D.195, Доб. 1	31.05.2013 г.	3-я
5.2	МСЭ-Т D.195, Доб. 2	31.05.2013 г.	3-я
5.3	МСЭ-Т D.195, Доб. 3	31.05.2013 г.	3-я

ПРЕДИСЛОВИЕ

Международный союз электросвязи (МСЭ) является специализированным учреждением Организации Объединенных Наций в области электросвязи и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Сектор стандартизации электросвязи МСЭ (МСЭ-Т) – постоянный орган МСЭ. МСЭ-Т отвечает за изучение технических, эксплуатационных и тарифных вопросов и за выпуск Рекомендаций по ним с целью стандартизации электросвязи на всемирной основе.

На Всемирной ассамблее по стандартизации электросвязи (ВАСЭ), которая проводится каждые четыре года, определяются темы для изучения исследовательскими комиссиями МСЭ-Т, которые, в свою очередь, вырабатывают Рекомендации по этим темам.

Утверждение Рекомендаций МСЭ-Т осуществляется в соответствии с процедурой, изложенной в Резолюции 1 ВАСЭ.

В некоторых областях информационных технологий, которые входят в компетенцию МСЭ-Т, необходимые стандарты разрабатываются на основе сотрудничества с ИСО и МЭК.

ПРИМЕЧАНИЕ

В настоящей публикации термин "администрация" используется для краткости и обозначает как администрацию электросвязи, так и признанную эксплуатационную организацию.

Соблюдение положений данной публикации осуществляется на добровольной основе. Однако данная публикация может содержать некоторые обязательные положения (например, для обеспечения функциональной совместимости или возможности применения), и в таком случае соблюдение публикации достигается при выполнении всех указанных положений. Для выражения требований используются слова "следует", "должен" ("shall") или некоторые другие обязывающие выражения, такие как "обязан" ("must"), а также их отрицательные формы. Употребление таких слов не означает, что от какой-либо стороны требуется соблюдение положений данной публикации.

ПРАВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

МСЭ обращает внимание на вероятность того, что практическое применение или выполнение настоящей публикации может включать использование заявленного права интеллектуальной собственности. МСЭ не занимает какую бы то ни было позицию относительно подтверждения, действительности или применимости заявленных прав интеллектуальной собственности, независимо от того, доказываются ли такие права членами МСЭ или другими сторонами, не относящимися к процессу разработки публикации.

На момент утверждения настоящей публикации МСЭ не получил извещение об интеллектуальной собственности, защищенной патентами, которые могут потребоваться для выполнения настоящей публикации. Однако те, кто будет применять публикацию, должны иметь в виду, что вышесказанное может не отражать самую последнюю информацию, и поэтому им настоятельно рекомендуется обращаться к патентной базе данных БСЭ по адресу: <http://www.itu.int/ITU-T/ipr/>.

© ITU 2013

Все права сохранены. Ни одна из частей данной публикации не может быть воспроизведена с помощью каких бы то ни было средств без предварительного письменного разрешения МСЭ.

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1 Введение.....	1
1.1 Цель и сфера охвата.....	1
1.2 Преимущества стандартизированных руководящих указаний по управлению кредитами	1
1.3 Что такое управление кредитами?	1
1.4 Ключевые факторы, определяющие управление кредитами	1
1.5 Важнейшие цели управления кредитами	1
1.6 Принципы управления кредитами	2
1.7 Основные виды деятельности и ключевые функции	2
1.8 Цели департамента/отдела	3
1.9 Измеримые цели	3
2 Руководящие указания по управлению кредитами.....	3
2.1 Кредитная политика	3
2.2 Контрольный перечень в области кредитной политики и политики взыскания платы	3
2.3 Предпродажная проверка/оценка кредитоспособности	4
2.4 Сфера охвата оценки кредитоспособности	4
2.5 Правила оценки кредитоспособности.....	4
2.6 Лимиты кредитования	6
2.7 Соображения по установлению лимитов кредитования	6
2.8 Установление лимита кредитования (операторы при двусторонних отношениях и операторы при концентрации).....	7
2.9 Два подхода к установлению компанией-поставщиком лимита кредитования	7
2.10 Содержание генерального соглашения.....	7
2.11 Контролирование лимита кредитования	8
2.12 Методы сокращения кредитных рисков	8
2.13 Передовой опыт по управлению дебиторской задолженностью, кредитами и взысканием средств	9
2.14 Передовой опыт в области управления кредитными рисками (характерные особенности)	9
2.15 Передовой опыт в области взыскания платы (характерные особенности)	9
2.16 Другие соображения	11
2.17 Краткое руководство по управлению кредитами	11

**Сроки для производства расчетов
по услугам международной электросвязи**

Добавление 1

Руководящие указания по управлению кредитами

1 Введение

1.1 Цель и сфера охвата

Цель настоящего Добавления состоит в том, чтобы помочь операторам электросвязи в разработке руководящих указаний по управлению кредитами. Эти руководящие указания являются рекомендуемыми.

1.2 Преимущества стандартизированных руководящих указаний по управлению кредитами

Преимущества, которые, как предполагается, эти руководящие указания обеспечат операторам электросвязи, состоят в следующем:

- помощь операторам электросвязи в разработке набора руководящих указаний (если его еще не имеется) в зависимости от их потребностей или в рассмотрении и обновлении существующей у них политики согласно новейшим направлениям политики управления кредитами;
- обеспечение эффективного управления дебиторской задолженностью;
- содействие обмену внутренней информацией о компаниях, которые связаны с кредитными рисками.

1.3 Что такое управление кредитами?

Управление кредитами охватывает деятельность, осуществляемую поставщиком (в данном случае оператором электросвязи), в целях получения платы за услуги, предоставленные клиенту, в том числе ограничение, приостановку или прекращение доступа к услуге, и деятельность по взысканию долгов после прекращения услуги. При управлении кредитами изучается важность взыскания денежных средств, причитающихся какой-либо компании, не допуская при этом прострочки оплаты счетов. Оно включает в себя разъяснение кредитной политики, проверку кредитов и согласие на выдачу кредитов, а также ведение кредитов.

1.4 Ключевые факторы, предопределяющие управление кредитами

Активы, относящиеся к дебиторской задолженности, входят в число самых крупных и наиболее ликвидных активов в бухгалтерских книгах большинства компаний. Должным образом управляемый портфель дебиторской задолженности помогает ускорить движение денежных средств, обеспечивает удовлетворение потребностей компании в наличных средствах и увеличивает оборотный капитал. Дебиторская задолженность играет важнейшую роль в общем процветании компании.

1.5 Важнейшие цели управления кредитами

К числу важнейших целей управления кредитами относятся, в том числе, следующие цели:

- ускорение притока наличности или своевременное конвертирование дебиторской задолженности в наличные средства;
- максимальное увеличение продаж и прибылей;
- контроль, защита и управление, касающиеся инвестиций компании в дебиторскую задолженность;

- информирование руководства об условиях, статусе и тенденциях, касающихся инвестиций компании в дебиторскую задолженность;
- уменьшение подверженности финансовым рискам;
- максимальное сокращение потерь от безнадежных долгов.

1.6 Принципы управления кредитами

Принципы управления кредитами можно сгруппировать по четырем (4) областям:

а) Оценка

- Для получения правильной оценки кредитного риска необходимо выявить и использовать все имеющиеся источники кредитной информации.
- Для коммерческих компаний предоставление кредитов должно основываться на чистой стоимости капитала и условиях бизнеса, а также на репутации, связанной с оплатой счетов. Для отдельных лиц, которые осуществляют покупку в целях потребления, предоставление кредитов должно основываться на характере покупки и их платежеспособности. В некоторых случаях может быть полезна информация о потенциальном вознаграждении и стратегической важности соответствующего потребителя и соответствующей услуги.
- Вся собранная и полученная кредитная информация должна храниться в условиях строгой конфиденциальности.

б) Принудительное взыскание платежей

- Предоставление кредита – это всего лишь одна часть функции кредитования, а другая часть – это взыскание платы. Взыскание платы по счетам должно начинаться сразу же после выставления счета-фактуры, чтобы у клиента не было вопросов в связи с таким счетом-фактурой и чтобы можно было удостовериться в том, что он будет оплачен, когда наступит срок, т. е. до того как он фактически будет подлежать оплате.
- Цель и обязанности каждого департамента по взысканию платы состоят в том, чтобы получить денежный платеж, причитающийся этой компании.
- Необходимо сохранять и вести записи о взысканных суммах и указывать даты, когда были направлены извещения; даты обращений лиц, отвечающих за взыскание платы; даты произведенных платежей; причитающиеся остатки средств; а также принятые меры, если они были.

в) Итоговая оценка

- В соответствии с принципами надежного управления кредитами требуется, чтобы полученные результаты оценивались на основе политики и процедур, действующих в компании.
- Учетные записи необходимо периодически проверять и обновлять.

г) Контроль и защита

- Для того чтобы в случае нарушения контракта в отношении клиента можно было внедрить принудительные меры соответствующего контроля, в любой контрактной документации необходимо указывать точную правовую защиту.
- Необходимо внедрить надлежащее управление основными данными о клиенте для определения того, какое юридическое лицо несет ответственность за текущую задолженность, и для обеспечения, чтобы в контрактной документации такое юридическое лицо отражалось в обязательном порядке.

1.7 Основные виды деятельности и ключевые функции

- Проведение постоянной проверки контрактной документации для уменьшения потенциального риска.
- Обеспечение точности основных данных о клиенте во всех системах компании и при оформлении контактов.
- Рассмотрение любых просьб о предоставлении специальных условий, например более длительных сроков оплаты.

- Рассмотрение кредитной политики в свете макроэкономического климата, в том числе определение параметров резерва для безнадежных долгов.
- Обработка и ведение документации, связанной с безопасностью, и обеспечение выполнения соответствующих положений таких документов.
- Анализ и оценка кредитоспособности нынешних и будущих клиентов.
- Разработка, рассмотрение и обновление кредитной политики и политики взыскания платы.
- Планирование и разработка общего порядка действий для повторяющихся ситуаций в интересах достижения установленных целей.
- Разработка заявления общего характера, которое служит в качестве руководства для принятия решений менеджером по кредитам.
- Ведение и создание кредитной истории каждого клиента.
- Предоставление административной отчетности (старшее руководство и внутриорганизационные клиенты отделов продаж, выставления счетов и расчетов, бухгалтерского учета, операций и др.).
- Управление внешними источниками кредитной информации или услугами агентств по кредитной отчетности.
- Создание системы управления деятельностью по выставлению счетов и взысканию платы (может осуществляться отдельным или особым подразделением).

1.8 Цели департамента/отдела

- Выполнять требования законодательства.
- Выполнять требования руководства.
- Выполнять требования отдела продаж.
- Выполнять требования отдела бухгалтерского учета.
- Выполнять требования отдела операций.
- Предоставлять компании консультации по потенциальным макроэкономическим рискам (например, касающимся новых и существующих продуктов, экономической среды в странах присутствия и др.).

1.9 Измеримые цели

- Объем дебиторской задолженности или дебиторская задолженность в днях (DSO).
- Показатель взыскания относительно созданных доходов.
- Безнадежные долги.
- Списание безнадежных долгов.
- Процент неоплаченных счетов относительно общего количества счетов.
- Период времени для связи с бывшими клиентами с просроченными платежами.
- Точность выставления счетов.

2 Руководящие указания по управлению кредитами

2.1 Кредитная политика

Кредитная политика представляет собой набор процессов и процедур, охватывающих все кредитные функции и виды деятельности коммерческой организации.

2.2 Контрольный перечень в области кредитной политики и политики взыскания платы

Четко определенная и полная кредитная политика может включать следующие элементы:

- Кредитная политика
 - процедуры проведения кредитной проверки и оценки существующих и новых клиентов;
 - открытие кредитных линий, разработка пределов или стандартов для кредитов;

- разработка условий кредитов или условий продажи (например, срок кредита, максимальный кредитный риск, дисконтная политика, специальные условия, просрочка платежа и др.);
 - контрольный перечень документов, требуемых в процессе оценки кредитоспособности;
 - методы сбора кредитной информации (из внутренних и внешних источников);
 - предельные сроки или срок выполнения работы для принятия решения/выдачи рекомендации по кредиту;
 - процедура сообщения решения/рекомендации руководству;
 - согласие на выдачу кредита;
 - кредитная документация, необходимая для ведения базы данных кредитных досье.
- Политика взыскания платы
- политика взыскания платы за ведение просроченных счетов;
 - политика взыскания платы по спорным суммам;
 - политика взыскания платы по неоплаченным счетам;
 - политика взыскания платы за ведение рискованных, проблемных, маргинальных счетов;
 - планы непредвиденных затрат по ведению особых счетов (клиентов с финансовыми затруднениями, в случае защиты при банкротстве/конкурсного управления по решению суда и/или банкротства) или управление в связи с арестованными счетами.
- Обмен информацией и распространение отчетов
- руководящие указания по представлению отчетов старшему руководству (отчетов о состоянии дел и контрольных отчетов, других требуемых отчетов и т. д.);
 - политика обмена кредитной информацией с другими структурными подразделениями компании (с помощью отчетов или собраний по установлению взаимосвязей).
- Безопасность
- подтверждение продаж и ведение документации по безопасности.

2.3 Предпродажная проверка/оценка кредитоспособности

Оценка кредитоспособности охватывает процесс, с помощью которого поставщик определяет, будет ли предоставлена конкретная услуга клиенту, который ее запрашивает, условия, на которых такая услуга будет предоставлена, и любые ограничения, которые поставщик может ввести в отношении предоставляемой услуги. Это процесс, выполняемый поставщиком при рассмотрении финансового положения клиентов для оценки их уровня кредитного риска.

2.4 Сфера охвата оценки кредитоспособности

- История клиента компании (правовая и организационная структура, структура капитала и т. д.) и базовая информация о руководстве/владельцах/сотрудниках.
- Финансовое состояние и результаты деятельности (финансовая отчетность и анализ финансовых показателей).
- Соотношение риска и прибыли, включая стратегическое значение предоставляемой услуги.
- Местоположение компании, особенно в связи с возможностью возмещения любой непогашенной задолженности (местное законодательство и культура).
- Прочее (например, банковские и торговые операции, судебные прецеденты, внутренние записи и т. д.).

2.5 Правила оценки кредитоспособности

Если клиент обращается к поставщику за предоставлением услуги, поставщик обязан:

- осуществить соответствующую проверку или оценку кредитоспособности, чтобы определить, предоставлять ли эту услугу данному клиенту; или
- предоставить услугу, которая ограничивает издержки клиента или ее использование клиентом с помощью мер, эффективно ограничивающих его издержки.

На предпродажном этапе можно принять следующие меры для оценки кредитоспособности потенциального клиента:

Предварительная оценка:

- может включать получение следующей информации, в том числе копий официальных документов, чтобы можно было проанализировать кредитоспособность потенциального клиента:
 - **Информация о компании**
 - юридический адрес;
 - фактический адрес;
 - адрес веб-сайта;
 - описание торговой деятельности;
 - основные коммерческие кредиторы и кредитно-коммерческие рекомендации;
 - общий информационный лист (последний по времени);
 - свидетельство о регистрации;
 - свидетельство о товариществе (для дочерних компаний);
 - лицензия(и) и сведения о владении;
 - уставные документы;
 - финансовая отчетность (проверенные отчеты на конец года за последние три года);
 - список директоров и партнеров и образцы их подписей;
 - список основных держателей акций /владельцев паев и образцы их подписей;
 - список аффилированных компаний;
 - список международных банков клиентов;
 - регламенты (не обязательно).
 - **Сведения о коммерческом предложении (требуемый объем продаж)**
 - официальное предложение поставщику (проект соглашения и/или контракта);
 - предлагаемые услуги;
 - прогнозы трафика (на следующие три года);
 - таксы;
 - расчеты и/или условия оплаты;
 - сведения о средствах и каналах связи;
 - документация на разрешение заключить транзакцию;
 - сведения об уполномоченных представителях и образцы их подписей;
 - имеется ли утверждение налоговым органом освобождения от уплаты НДС.
- Если предполагаемый клиент не может выполнить перечисленные выше требования к документации, то поставщик может принять следующие меры:
 - потребовать от предполагаемого клиента заполнить форму заявки на кредит или форму информации о клиенте, которая должна быть подписана сотрудником или назначенным органом компании-клиента. Особенно важно, чтобы это требование выполняли нетрадиционные операторы, имеющие собственное оборудование (FBO), которые зачастую не могут выполнить перечисленные выше требования к документации;
 - воспользоваться услугами профессионального кредитно-рейтингового агентства для проверки справочных материалов о корпорации;
 - получать информацию от третьих сторон (например, от других компаний в отрасли и за пределами отрасли, или же их предоставляемых клиентами кредитно-коммерческих рекомендаций) и из других источников (например, поиск в интернете).

Основная оценка

- Поставщик может выполнять следующие виды деятельности:
 - публиковать результаты анализа финансовой отчетности и финансовых показателей (сравнение с контрольными показателями в отрасли, определение тенденций и изменений на ежегодной основе);
 - рассматривать кредитные отчеты и/или заключения кредитно-рейтинговых агентств;
 - рассматривать информацию и проводить перекрестную проверку информации, собранной из предоставленных клиентом документов, таких как форма заявки на кредит или форма информации о клиенте, отчетов кредитно-рейтинговых агентств и результатов поиска в интернете;
 - проверять историю деятельности клиента (компании и операций);
 - проверять правовую и организационную структуру, структуру капитала клиента;
 - проверять операции клиента с существующими и бывшими кредиторами;
 - проверять банковскую информацию о клиенте, если целесообразно;
 - проводить внутреннюю проверку, поскольку потенциальный клиент может быть существующим или бывшим клиентом других структурных подразделений компании-поставщика;
 - подытоживать выводы и рекомендации;
 - представлять в отдел продаж отчет по оценке кредитоспособности.

2.6 Лимиты кредитования¹

Лимиты кредитования – это пороговый уровень задолженности, который поставщик может разрешить клиенту иметь одновременно без необходимости возврата к его кредитному досье и изучения этого досье. Это максимальная сумма, которой готов рисковать поставщик по какому-либо счету. Установление лимитов кредитования является общим инструментом контроля за предоставлением кредитов, содействия надежным методам кредитования и эффективному взысканию платы по счетам.

2.7 Соображения по установлению лимитов кредитования²

Результаты предпродажной проверки кредитоспособности могут включать всю или часть из перечисленной ниже информации, полученной от клиента или из других источников:

- финансовая устойчивость клиента;
- количество лет, в течение которых клиент успешно занимается этим конкретным бизнесом;
- репутация на рынке самого предприятия клиента и его руководства;
- бизнес-план клиента или его концептуальный проект ведения бизнеса в будущем;
- доходы, которые предполагает получить предприятие клиента, или общая "маржа", которую приносит данная услуга в конечный итог;
- доверие, которое поставщик испытывает к своим внутренним процессам сбора данных;
- условия кредита, которые поставщик предоставляет клиенту с учетом того, что риск может считаться прямо пропорциональным продолжительности кредита;
- сильные или слабые стороны продаваемых продуктов или услуг;
- степень конкуренции или возможности на рынке;
- характер отрасли, к которой относится компания или с которой она имеет дело;
- определение того, может ли компания осуществлять какие-либо права залога;
- оценка того, является ли компания кредитором "с обеспечением" или кредитором "без обеспечения".

¹ <http://www.creditguru.com/CreditLimits.htm>.

² <http://fr.slideshare.net/letmhakuisenynaj/credit-management-16157028>.

2.8 Установление лимита кредитования (операторы при двусторонних отношениях и операторы при концентрации)

Как правило, к операторам при двусторонних отношениях и операторам при концентрации применяются различные критерии проверки кредитоспособности, а именно:

- Для операторов при двусторонних отношениях лимиты кредитования не устанавливаются или устанавливается мало лимитов кредитования. Но необходимо оговорить в контракте право на удержание или на уменьшение риска невыполнения обязательств.
- Для операторов при концентрации устанавливаются лимиты кредитования для покрытия подверженности рискам, см. приведенные ниже пункты.
- Дополнительные соображения при процессе установления лимита кредитования:
 - количество лет работы
 - клиент работает в течение пяти лет или имеет гарантию со стороны материнской компании, работающей не менее десяти лет в любой отрасли: с кредитом или с установленным лимитом кредитования;
 - клиент работает в течение не менее двух лет или имеет гарантию со стороны материнской компании, работающей не менее пяти лет в любой отрасли: с кредитом, с установленным лимитом кредитования и гарантией со стороны материнской компании или с резервным аккредитивом;
 - форма собственности (государственная или контролируемая государством, общественная или частная)
 - в случае государственной или контролируемой государством, общественной или частной собственности применяются все финансовые меры: с кредитом или с установленным лимитом кредитования;
 - в случае общественной или частной собственности: с кредитом, с установленным лимитом кредитования и гарантией со стороны материнской компании или с резервным аккредитивом;
 - присоединение или присоединение через интернет либо через точки входа в сеть оператора (PoP).

2.9 Два подхода к установлению компанией-поставщиком лимита кредитования

- Лимит кредитования для обеспечения уровней продаж. Если проверки кредитоспособности дают довольно хорошие результаты, то лимит кредитования равняется двойному объему месячных продаж этому клиенту.

или

- Максимальная сумма, которую компания-поставщик готова предоставить в долг, независимо от нынешних уровней продаж. Широко используется следующий расчет: менее 10% от чистой стоимости капитала компании-поставщика или до 20% от ее оборотного капитала.

или

- Лимит кредитования определяется сроками оплаты. Если стандартным сроком являются 30 дней, то компания, как правило, устанавливает лимит в три (3) месяца, чтобы предоставить достаточный операционный запас для деятельности по продажам сверх прогнозируемого срока и время для сбора платы по счету: один (1) месяц без выставления счета + один (1) месяц, когда срок оплаты счета-фактуры еще не наступил + один (1) месяц для сбора платы.

2.10 Содержание генерального соглашения

- Суммы депозитов и предоплаты.
- Наличие приемлемой схемы платежей в рассрочку в случае затруднений у оператора.
- Гарантирование расчетов.
- Критерии для пересмотра и контроля лимитов кредитования.
- Выделение критериев для двусторонних отношений и для концентрации.
- Описание роли, которую должна играть материнская компания в снижении рисков.

- Циклы выставления счетов.
- Список документов, необходимых для обоснования любых начатых споров.
- Установление периода, в течение которого споры могут быть начаты, объявлены действительными, рассмотрены и урегулированы.
- Установление сроков для урегулирования споров и процедур передачи по инстанции.
- Установление штрафов за просроченные платежи.
- Установление принципа, согласно которому неоспариваемые суммы подлежат оплате и не должны удерживаться до того времени, пока не будут урегулированы оспариваемые суммы.
- Оговорка о досрочном погашении кредита в случае невыплаты до установленной даты любого платежа в рассрочку, согласованного в графике платежей.
- Требование о представлении ежегодной финансовой отчетности (например, балансовой ведомости, отчета о прибыли, отчета о движении денежных средств) и/или ежегодных отчетов для регулярного обновления кредитного досье.
- Оговорка о том, что оплату пошлин и фиксированных платежей следует рассматривать отдельно.
- Требование об оплате путем электронного перевода или банковского трансферта.
- Право приостановить предоставление услуг или расторгнуть контракт в связи с просрочкой платежа.

2.11 Контролирование лимита кредитования

- Контроль трафика на ежедневной основе и предупреждение, как только объем трафика приближается к предоплаченной сумме.
- Контроль кредитного риска в сравнении с безопасностью.
- Рассмотрение документации, касающейся безопасности, до даты истечения контракта для установления того, следует ли его продлевать.
- Увеличение пропускной способности (если это требуется и целесообразно с технической и экономической точек зрения) по мере увеличения лимитов кредитования.
- Посещение на регулярной основе оператора/компании или поддержание с ними конференц-связи.
- Проверка циклов выставления счетов и, при необходимости, введение более коротких циклов.
- Создание системы, которая готова немедленно прекратить услугу.
- Контроль состояния счетов и сбор на ежедневной основе платы по счетам с предоплатой и ежемесячно – по счетам с последующей оплатой.

2.12 Методы сокращения кредитных рисков

Помимо проверки кредитов, имеются и другие пути, с помощью которых можно уменьшить вероятность просроченных платежей или защитить себя от соответствующих последствий.

К числу возможных мер относятся:

- предоплата или авансовая плата перед предоставлением услуги или товаров;
- специальные условия платежа – период оплаты может быть короче обычно существующих в компании сроков (например, если обычный срок составляет 30 дней, он может быть сокращен до 7–14 дней);
- системы скидок за немедленную оплату;
- страхование кредита;
- факторинг;
- счета ключевых партнеров и другие формы обеспеченных депозитов;
- наличная скидка;
- гарантии третьих сторон;
- контрсчет или зачет в счет кредиторской задолженности.

2.13 Передовой опыт по управлению дебиторской задолженностью, кредитами и взысканием средств

- Устраните препятствия для платежей.
- Усовершенствуйте автоматизацию функции обработки денежных переводов.
- Внедрите официальный процесс управления спорами.
- Рассматривайте арестованные и неоплаченные счета на высоком профессиональном уровне.
- Мобилизуйте персонал, ответственный за взыскание платы, с помощью специализации, целевых показателей результативности и стимулов.

2.14 Передовой опыт в области управления кредитными рисками (характерные особенности)

- Установите процедуры для регулярного контроля досье клиентов.
- Классифицируйте или разделите на сегменты существующих и потенциальных клиентов согласно рискам в целях адаптации стратегий в области кредитования и взыскания платы.
- Разделите на сегменты портфель дебиторской задолженности согласно рискам (высоким, средним и небольшим) в целях определения для каждого клиента приоритетной дебиторской задолженности и изменения тактики взыскания платы.
- Получайте самые последние данные о клиентах на основе заслуживающей доверия кредитной информации или от рейтингового агентства.
- Периодически рассматривайте условия кредитования и политику взыскания платы.
- Всегда требуйте от клиента заполнить заявку на кредит или форму информации о клиенте, а если риск является неприемлемым, то в кредите следует отказать.
- Всегда предоставляйте департаменту продаж и другим внутренним клиентам ежемесячный отчет, в котором указаны общий баланс и статус дебиторской задолженности.
- Уменьшите лимит кредитования клиента или сократите сроки оплаты, когда есть сомнения относительно финансового положения клиента или когда клиент продемонстрировал, что не может в разумный период времени произвести оплату вам или другим торговым кредиторам.
- Четко указывайте сроки оплаты счетов.
- Стимулируйте постоянное совершенствование процессов.
- Требуйте оплату электронным переводом.

2.15 Передовой опыт в области взыскания платы (характерные особенности)

- Следуйте разработанной политике в области кредитования и взыскания платы.
- Классифицируйте существующих и новых клиентов согласно рискам и разработайте "систему последующих действий" в отношении просроченных счетов для каждого типа/класса. Установите специальный график отслеживания балансов просроченной задолженности.
- Регулярно отслеживайте тенденции в поведении в отношении платежей и в соответствии с этим планируйте деятельность по взысканию платы.
- Обеспечивайте высокий уровень профессионализма среди сотрудников, отвечающих за взыскание платы, и поощряйте максимальную производительность.
- Разработайте эффективный инструмент отчетности для определения счетов с низким риском или рискованных, маржинальных или проблемных счетов.
- Совершенствуйте процессы как взыскания платы, так и разрешения споров путем сокращения циклов времени для обработки результатов каждого контроля, проводимого департаментом кредитования.
- Внедряйте активную стратегию взыскания платы – прежде чем наступит срок оплаты счета-фактуры, следует убедиться в том, что клиент согласен с обоснованностью счета и обязуется производить оплату в соответствии со сроками выплаты.
- Следите за тем, чтобы клиент предоставил необходимые документы для обоснования любых оспариваемых счетов.

- Запросите график платежей: предложите отделу безопасности снизить риск невыполнения обязательств.
- Предотвращайте просрочки платежей путем начисления и взыскания пени за просрочку.
- Установите цели в области взыскания платы, не забывая при этом, что такие цели должны измеряться не количеством направленных требований, а выполненными требованиями и полученными обязательствами по платежу.
- Содействуйте тому, чтобы лица, отвечающие за взыскание платы, сообщали о проблемах с взысканием, а не замалчивали их. Чем скорее непосредственный руководитель узнает о проблеме, тем скорее ее можно будет рассмотреть и, следует надеяться, решить.
- Рассмотрите возможность, если это целесообразно, частичного списания долгов в качестве одного из средств взыскания платы. Например, предложить клиенту с крупной задолженностью по оплате 5% скидку за незамедлительный платеж намного лучше, чем передать этот счет третьей стороне – агентству по взысканию задолженности, которое может начислить 15–25% или более за сбор причитающегося остатка средств.
- Если клиент обращается с просьбой о приостановлении выплаты долга или просит принять отсроченный график платежей, прежде чем согласиться на это, поставщику следует убедиться в том, что:
 - запрошена и получена финансовая отчетность от клиента, что поможет определить, насколько серьезными являются финансовые проблемы клиента;
 - должнику задан вопрос о том, направлял ли он запрос всем своим кредиторам или только некоторым кредиторам;
 - запрошен список поставщиков, которые уже согласились на это предложение.
- Повысьте эффективность взыскания долгов и разрешения споров путем сокращения или полного исключения периодов отсрочки платежей.
- После нарушения обязательства по платежу, лицу, отвечающему за взыскание платы, следует настаивать на том, чтобы должник направил платеж на следующий день или с помощью электронного перевода. Такие последующие действия будут свидетельствовать о серьезности намерений поставщика получить платеж.
- Чтобы побудить клиента подписать долговое обязательство, охватывающее расширенный график платежей, предложите отказаться от процентов или финансовой платы, которые увеличатся в том случае, если должник не подпишет это долговое обязательство.
- Признайте, что хотя неразумно ожидать от клиента оплаты оспариваемого остатка средств, также неразумно, если клиент не оплачивает неоспариваемую часть просроченного остатка.
- Регулируйте проблемы с платежами по мере их возникновения. Не позволяйте, чтобы они накапливались, в результате чего регулирование становится более сложным и длительным.
- Сократите сроки действия открытого счета и уменьшите установленный лимит кредитования.
- Попросите клиента подтвердить свои обязательства по платежу в письменном виде в качестве эффективного инструмента взыскания платы.
- Непременно тщательно документируйте случаи нарушения клиентами обязательств по платежу. Знание того, какие клиенты уже нарушали свои обязательства, дает лицам, отвечающим за взыскание платы, важный инструмент и важнейшее преимущество при переговорах.
- Будьте вежливыми и уважительными, но твердыми.
- Помечайте счета, по которым платежи осуществляются нерегулярно или неравномерно, чтобы чаще по ним обращаться на предмет взыскания платы и чаще обновлять кредитное досье.
- Помечайте новые счета, чтобы уделять им особое внимание, для того чтобы по ним можно было быстро направить требование об оплате в том случае, если счета становятся просроченными.
- Соблюдайте обязательства перед клиентами и проверяйте выполнение требований об оплате. Если клиенту сообщают, что будут приняты меры по приостановке выполнения заказа или по взысканию платы по счету, но дело не доводится до конца, то в глазах клиента к вам будет утрачено доверие как к лицу, отвечающему за взыскание платы.

- Поручайте работу с более крупными или сложными счетами более опытному персоналу.
- Не спорьте со своими клиентами.
- Не предлагайте меры, которые не будут выполняться.
- Если у клиента временные проблемы, предложите ему разработать график платежей.
- При необходимости, пригласите посредника.
- Прибегайте к правовым мерам только как к последней возможности.

2.16 Другие соображения

- Создайте резерв для безнадежных долгов.
- Внедрите процесс передачи по инстанции, т. е. поднимайте тревогу, как только проблема обнаружена, и действуйте незамедлительно.
- Используйте другие виды трафика.

2.17 Краткое руководство по управлению кредитами

- Займите правильную позицию. Считается, что продажа произведена лишь тогда, когда произведен платеж.
- Поощряйте наиболее выгодных и стратегически важных клиентов.
- Убедитесь в том, что основные данные о ваших клиентах являются точными и поддерживаются в актуальном состоянии.
- Оперативно и точно выставляйте счета-фактуры.
- Составляйте списки счетов на основе их размера и рисков – в отношении клиента с высоким риском и меньшим по размеру счетом могут потребоваться более оперативные действия, чем для оператора с минимальным риском и более крупной причитающейся суммой.
- Обеспечивайте, чтобы сроки платежей были четко указаны.
- Убедитесь в правильности основ управления кредитами.
- Открывайте новые счета грамотно.
- Оперативно выставляйте счета-фактуры.
- Обеспечьте четкое отражение счетов. Регулярно пользуйтесь списком просроченных долгов (ежедневно, ежемесячно, ежеквартально, ежегодно). Включайте счета в список в зависимости от их размера – сначала самые крупные. Для крупных счетов используйте сводную таблицу в целях регистрации принятых мер и отправленных платежей.

СЕРИИ РЕКОМЕНДАЦИЙ МСЭ-Т

Серия А	Организация работы МСЭ-Т
Серия D	Общие принципы тарификации
Серия E	Общая эксплуатация сети, телефонная служба, функционирование служб и человеческие факторы
Серия F	Нетелефонные службы электросвязи
Серия G	Системы и среда передачи, цифровые системы и сети
Серия H	Аудиовизуальные и мультимедийные системы
Серия I	Цифровая сеть с интеграцией служб
Серия J	Кабельные сети и передача сигналов телевизионных и звуковых программ и других мультимедийных сигналов
Серия K	Защита от помех
Серия L	Конструкция, прокладка и защита кабелей и других элементов линейно-кабельных сооружений
Серия M	Управление электросвязью, включая СУЭ и техническое обслуживание сетей
Серия N	Техническое обслуживание: международные каналы передачи звуковых и телевизионных программ
Серия O	Требования к измерительной аппаратуре
Серия P	Оконечное оборудование, субъективные и объективные методы оценки
Серия Q	Коммутация и сигнализация
Серия R	Телеграфная передача
Серия S	Оконечное оборудование для телеграфных служб
Серия T	Оконечное оборудование для телематических служб
Серия U	Телеграфная коммутация
Серия V	Передача данных по телефонной сети
Серия X	Сети передачи данных, взаимосвязь открытых систем и безопасность
Серия Y	Глобальная информационная инфраструктура, аспекты протокола Интернет и сети последующих поколений
Серия Z	Языки и общие аспекты программного обеспечения для систем электросвязи