

D.195
الإضافة 2
(2013/05)

ITU-T

قطاع تقييس الاتصالات
في الاتحاد الدولي للاتصالات

السلسلة D: المبادئ العامة للتعريف
المبادئ العامة للتعريف - اتصالات الخدمة والاتصالات
ذات الامتيازات

آجال تسوية الحسابات لخدمات الاتصالات الدولية
مبادئ توجيهية لإدارة أيام استحقاق المبيعات (DSO)

التوصية ITU-T D.195 - الإضافة 2

توصيات السلسلة D الصادرة عن قطاع تقييس الاتصالات
المبادئ العامة للتعريف

D.0	المصطلحات والتعاريف
	المبادئ العامة للتعريف
D.9-D.1	إيجار وسائل اتصالات للاستعمال الخاص
D.39-D.10	مبادئ التسعير العامة المنطبقة على خدمات الاتصالات المعطياتية على الشبكات العمومية المكرسة للمعطيات
D.44-D.40	الترسيم والحاسبة في الخدمة البرقية العمومية الدولية
D.49-D.45	الترسيم والحاسبة في الخدمة الدولية للرسائل البعيدة
D.59-D.50	المبادئ المنطبقة على البنية التحتية العالمية للمعلومات - الإنترنت
D.69-D.60	الترسيم والحاسبة في خدمة التلكس الدولية
D.75-D.70	الترسيم والحاسبة في خدمة الفاكس الدولية
D.79-D.76	الترسيم والحاسبة في خدمة الفيديو تكس الدولية
D.89-D.80	الترسيم والحاسبة في الخدمة الدولية لإبراق الصور
D.99-D.90	الترسيم والحاسبة في الخدمات المتنقلة
D.159-D.100	الترسيم والحاسبة في الخدمة الهاتفية الدولية
D.179-D.160	وضع الحسابات الهاتفية والتلكسية الدولية وتبادلها
D.184-D.180	إرسالات البرامج الإذاعية والتلفزيونية الدولية
D.189-D.185	الترسيم والحاسبة في الخدمات الساتلية الدولية
D.191-D.190	إرسال المعلومات المتعلقة بالحاسبة الشهرية الدولية للاتصالات
D.195-D.192	اتصالات الخدمة والاتصالات ذات الامتيازات
D.209-D.196	تصفية أرصدة الحسابات الدولية للاتصالات
D.269-D.210	مبادئ الترسيم والحاسبة لخدمات الاتصالات الدولية المؤمنة على الشبكة الرقمية متكاملة الخدمات (ISDN)
D.279-D.270	مبادئ الترسيم والحاسبة لشبكات الجيل التالي (NGN)
D.284-D.280	مبادئ الترسيم والحاسبة للاتصالات الشخصية العالمية
D.299-D.285	مبادئ الترسيم والحاسبة للخدمات التي تدعمها الشبكة الذكية
	توصيات تطبق على الصعيد الإقليمي
D.399-D.300	توصيات تنطبق في أوروبا وفي حوض البحر الأبيض المتوسط
D.499-D.400	توصيات تنطبق في أمريكا اللاتينية
D.599-D.500	توصيات تنطبق في آسيا وأوقيانيا
D.699-D.600	توصيات تنطبق في المنطقة الإفريقية

لمزيد من التفاصيل، انظر قائمة التوصيات الصادرة عن قطاع تقييس الاتصالات.

آجال تسوية الحسابات لخدمات الاتصالات الدولية

مبادئ توجيهية لإدارة المبيعات اليومية الدائمة (DSO)

ملخص

تهدف الإضافة 2 للتوصية ITU-T D.195 إلى مساعدة مشغلي خدمات الاتصالات المهتمين على وضع مبادئ توجيهية لإدارة أيام استحقاق المبيعات. وبما أن قرار المشغل بشأن تحديد آليات الدفع المسبق هو مسألة تجارية داخلية (يجري التفاوض على شروطها بين المشغلين)، فإن المبادئ التوجيهية في هذه الإضافة هي اختيارية والغرض أن تكون توضيحية. والهدف منها مساعدة المشغلين على صياغة مبادئ توجيهية جديدة (أو تحديث المبادئ القائمة) لإدارة استحقاق المبيعات وفق احتياجاتهم واستراتيجياتهم التجارية وضغوط العمالة.

التسلسل التاريخي

الإصدار	التوصية	الموافقة	لجنة الدراسات
1.0	ITU-T D.195	2003-11-21	3
2.0	ITU-T D.195	2006-06-27	3
3.0	ITU-T D.195	2008-04-04	3
4.0	ITU-T D.195	2011-04-01	3
5.0	ITU-T D.195	2012-11-20	3
5.1	ITU-T D.195 Suppl.1	2013-05-31	3
5.2	ITU-T D.195 Suppl.2	2013-05-31	3
5.3	ITU-T D.195 Suppl.3	2013-05-31	3

تمهيد

الاتحاد الدولي للاتصالات وكالة متخصصة للأمم المتحدة في ميدان الاتصالات وتكنولوجيات المعلومات والاتصالات (ICT). وقطاع تقييس الاتصالات (ITU-T) هو هيئة دائمة في الاتحاد الدولي للاتصالات. وهو مسؤول عن دراسة المسائل التقنية والمسائل المتعلقة بالتشغيل والتعريف، وإصدار التوصيات بشأنها بغرض تقييس الاتصالات على الصعيد العالمي.

وتحدد الجمعية العالمية لتقييس الاتصالات (WTSA) التي تجتمع مرة كل أربع سنوات المواضيع التي يجب أن تدرسها لجان الدراسات التابعة لقطاع تقييس الاتصالات وأن تُصدر توصيات بشأنها.

وتتم الموافقة على هذه التوصيات وفقاً للإجراء الموضح في القرار رقم 1 الصادر عن الجمعية العالمية لتقييس الاتصالات.

وفي بعض مجالات تكنولوجيا المعلومات التي تقع ضمن اختصاص قطاع تقييس الاتصالات، تعد المعايير اللازمة على أساس التعاون مع المنظمة الدولية للتوحيد القياسي (ISO) واللجنة الكهروتقنية الدولية (IEC).

ملاحظة

تستخدم كلمة "الإدارة" في هذه المنشورة لتدل بصورة موجزة سواء على إدارة اتصالات أو على وكالة تشغيل معترف بها. والتقييد بهذه المنشورة اختياري. غير أنها قد تضم بعض الأحكام الإلزامية (بهدف تأمين قابلية التشغيل البيئي والتطبيق مثلاً). ويعتبر التقييد بهذه المنشورة حاصلًا عندما يتم التقييد بجميع هذه الأحكام الإلزامية. ويستخدم فعل "يجب" وصيغ ملزمة أخرى مثل فعل "ينبغي" وصيغها النافية للتعبير عن متطلبات معينة، ولا يعني استعمال هذه الصيغ أن التقييد بهذه المنشورة إلزامي.

حقوق الملكية الفكرية

يسترعي الاتحاد الانتباه إلى أن تطبيق هذه المنشورة أو تنفيذها قد يستلزم استعمال حق من حقوق الملكية الفكرية. ولا يتخذ الاتحاد أي موقف من القرائن المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية أو صلاحيتها أو نطاق تطبيقها سواء طالب بها عضو من أعضاء الاتحاد أو طرف آخر لا تشمله عملية إعداد المنشورات.

وعند الموافقة على هذه المنشورة، لم يكن الاتحاد قد تلقى إخطاراً بملكية فكرية تحميها براءات الاختراع يمكن المطالبة بها لتنفيذ هذه المنشورة. ومع ذلك، ونظراً إلى أن هذه المعلومات قد لا تكون هي الأحدث، يوصى المسؤولون عن تنفيذ هذه المنشورة بالاطلاع على قاعدة المعطيات الخاصة ببراءات الاختراع في مكتب تقييس الاتصالات (TSB) في الموقع

<http://www.itu.int/ITU-T/ipr/>.

© ITU 2013

جميع الحقوق محفوظة. لا يجوز استنساخ أي جزء من هذه المنشورة بأي وسيلة كانت إلا بإذن خطي مسبق من الاتحاد الدولي للاتصالات.

جدول المحتويات

الصفحة

1	مقدمة	1
1	الهدف ومجال التطبيق	1.1
1	فوائد القياس المرجعي للمبادئ التوجيهية لإدارة أيام استحقاق المبيعات	2.1
1	ما هي أيام استحقاق المبيعات؟	3.1
2	العوامل الرئيسية المحيطة بأيام استحقاق المبيعات ومؤشراتها	4.1
2	الأهداف الرئيسية لإدارة أيام استحقاق المبيعات	5.1
3	غايات دائرة التحصيل	6.1
3	استراتيجيات إدارة أيام استحقاق المبيعات	7.1
	الأنشطة الأساسية والمسؤوليات الرئيسية في خفض أيام استحقاق المبيعات وإدارة أيام استحقاق المبيعات	8.1
3	غايات قابلة للقياس	9.1
5	أفضل الممارسات في إدارة أيام استحقاق المبيعات	2
6	قائمة مراجعة مختصرة لإدارة أيام استحقاق المبيعات	3

آجال تسوية الحسابات لخدمات الاتصالات الدولية

مبادئ توجيهية لإدارة المبيعات اليومية الدائمة (DSO)

1 مقدمة

1.1 الهدف ومجال التطبيق

تهدف هذه الإضافة إلى مساعدة مشغلي خدمات الاتصالات المهتمين على وضع مبادئ توجيهية لإدارة أيام استحقاق المبيعات (DSO). وهذه المبادئ التوجيهية اختيارية وتوضيحية نظراً إلى أن تطوير عمليات إدارة أيام استحقاق المبيعات هي مسألة مؤسسية داخلية وأن الاتفاق على الشروط بشأها بين المشغلين يتم بشكل تجاري.

2.1 فوائد القياس المرجعي للمبادئ التوجيهية لإدارة أيام استحقاق المبيعات

الفوائد المرجو تحقيقها لمشغلي خدمات الاتصالات من خلال المبادئ التوجيهية هي:

- المهنية والالتقان: إنشاء قياس مرجعي لمجموعة من مؤشرات الأداء الرئيسية (KPI) متعارف على استخدامها للتحصيل.
- الوضع التنظيمي: تكوين لمحة عن شروط الدفع الموجهة بالسوابق والمأثور وتنوع أساليب العمل على الصعيد العالمي.
- التنسيق: مساعدة مشغلي خدمات الاتصالات في صياغة مجموعة من المبادئ التوجيهية وأفضل الممارسات للصناعة وفق احتياجاتهم واستراتيجياتهم وضغوط العمالة.
- الجودة التشغيلية:
 - التشجيع على استعراض أساليب العمل القائمة وتحسين عمليات المشغلين وفق تبادل المعلومات بين المشغلين؛
 - ضمان الكفاءة في خفض الحسابات المدينة؛
 - ضمان الكفاءة في إدارة الحسابات الدائنة؛
 - استباق أثر تنوع منتجات مشغلي خدمات الاتصالات؛
 - استباق أثر تغييرات الصناعة: الاحتيال والدفع المسبق وشروط الدفع.
- تقاسم المعرفة: تقاسم أفضل الممارسات بشأن تحسين العمليات والمسؤولين والأنظمة والحلول الجاهزة والشؤون الداخلية.
- الاسترشاد في إعداد مبادئ توجيهية بمجتمع الشؤون المالية لدى مشغلي خدمات الاتصالات أنفسهم، مما يفرز أفضل الممارسات على نحو واقعي لا نظري.

3.1 ما هي أيام استحقاق المبيعات؟

أيام استحقاق المبيعات هي مقياس للوقت الذي يستغرقه تحصيل شركة ما حساباتها المدينة الناتجة عن المبيعات الآجلة. وهي تعبر عن فعالية سياسات تحصيل الحسابات المدينة والمسؤول عن تنفيذ شروط الدفع التعاقدية وإدارتها.

ومعادلة حساب أيام استحقاق المبيعات هي:

$$\text{أيام استحقاق المبيعات} = (\text{المقبوضات/المبيعات}) \times \text{أيام الفترة}$$

مثال على أيام استحقاق المبيعات:

مجموع المقبوضات = 5 مليون دولار
مجموع المبيعات الآجلة = 10 مليون دولار
عدد الأيام في الفترة = 90

(أيام استحقاق المبيعات) $45 = 90 \times (5\,000\,000,00/10\,000\,000,00)$

4.1 العوامل الرئيسية المحيطة بأيام استحقاق المبيعات ومؤشراتها

تمثل أرصدة الحسابات المدينة أحد أكبر الأصول وأكثرها سيولة. ويساعد حسن إدارة أيام استحقاق المبيعات على تحسين التدفقات النقدية ويدعم احتياجات المؤسسة النقدية ويعزز رأس المال العامل. وتؤدي إدارة أيام استحقاق المبيعات دوراً حيوياً في سلامة وضع الشركة ككل:

- تعتبر أيام استحقاق المبيعات أداة مهمة لقياس السيولة
- تزداد أيام استحقاق المبيعات كلما زاد اقتحام الشركة للمخاطر
- قضايا كفاءة وأداء الفريق: من الممكن أن يشير ارتفاع أيام استحقاق المبيعات أيضاً إلى سوء متابعة المتأخرات أو سوء أداء وظائف الفوترة
- متخلفو المخاطر العالية: قد ينتج ارتفاع أيام استحقاق المبيعات عن تقصير في تحليل المخاطر الائتمانية
- من شأن ارتفاع أيام استحقاق المبيعات أن يؤدي إلى مشاكل في التدفقات النقدية، وقد يدفع الشركات إلى زيادة احتياطي الديون المدومة للشركة الدائنة
- حركة العائدات المفوترة: إبراز تقلبات نشاط البيع أو المتاجرة
- دورة أعمال موسمية: استباق الفجوات النقدية وآثار تحويل العملات الأجنبية
- التفكيك المؤسسي: شروط تعاقدية بين الأفرقة التجارية والإدارة المالية.

5.1 الأهداف الرئيسية لإدارة أيام استحقاق المبيعات

- تتضمن الأهداف الرئيسية لإدارة أيام استحقاق المبيعات، على سبيل المثال لا الحصر، ما يلي:
- الوارد النقدي: تحسين التدفق النقدي الوارد في أوقات مناسبة. خفض أيام استحقاق المبيعات والحفاظ على أيام استحقاق المشتريات (DPO) وخفض نسبة الديون المتقدمة.
 - تطوير الأعمال: تعزيز المبيعات والأرباح، تعزيز أعمال الشركة إذا اتبعت نهج "بناء شركتك من بناء نفسك".
 - إنفاذ الشروط التعاقدية: رصد حسابات الشركة المدينة وحمايتها وإدارتها. تنفيذ عملية طرح التصفية والبيان.
 - الاحتياطات: خفض المخاطر المالية وتقليل خسائر الديون المدومة. خفض صافي التعرض الائتماني (المخاطر الائتمانية).
 - التدريب: إنشاء وتطوير كوادرات التحصيل، استخدام مجموعة المهارات الملائمة، إبراز الفجوات المعرفية.
 - الأتمتة: هل يمكن اختصار زمن التحصيل بأتمتة جزء من السلسلة؟
 - التنسيق التنظيمي:
 - تعهد الأقسام التجارية بتقديم مدخلات سليمة بشأن التعاقدات والتسعير
 - تصحيح البيانات المرجعية في السطوح البنينة للأنظمة
 - التزام القائمين على الفوترة بإرسال مطالبات صحيحة لإخراج فاتورة قابلة للتحصيل أو التحقق من مطابقة واردة.
 - جمع المعلومات والتواصل مع الشركاء من أجل تقييم الأثر المتوقع لأي نشاط توجيهي لأيام استحقاق المبيعات مقابل العائدات.

6.1 غايات دائرة التحصيل

- الوفاء باحتياجات العملاء
- تحقيق توقعات الإدارة
- سد الفجوة في احتياجات المبيعات
- تلبية متطلبات المراجعة والمحاسبة
- تحقيق المتطلبات التشغيلية.

7.1 استراتيجيات إدارة أيام استحقاق المبيعات

- التقييم التشغيلي:
 - إدارة التدفق النقدي (الوارد/المنصرف النقدي فعلياً)
 - سياسة تصعيد واضحة
 - أقصى كفاءة في التصعيد
 - استعراض شهري لإدارة الائتمان على المؤمن وغير المؤمن
 - إدارة استعراض الحد الائتماني الربع سنوي.
- منتديات مالية: تنسيق الأنشطة بين الأفرقة المالية ومجتمع المشغلين:
 - تركيز أشد على تقاسم مؤشرات الأداء الرئيسية المتعلقة بالتحصيل
 - تشكيل أيام استحقاق المبيعات حسب الخصائص الإقليمية الدقيقة
 - استخدام المعرفة المتاحة فعلياً من الميدان مقابل معلومات التصنيف الائتماني الجامدة
 - منتدى للتحسين والأفكار الجديدة وتحليل المشاكل العامة فيما يتعلق بالتشغيل اليومي.
- نهج تقسيم الشرائح في إدارة المحافظ:
 - تعزيز التركيز على علاقات المشغلين الرئيسيين بما يتماشى مع الفريق التجاري
 - إعانة المحصل الإقليمي من خلال الإدارة على اتباع سياسة واضحة متفق عليها بين جميع أعضاء المنظومة المالية والتجارية
 - إتاحة مستوى عالٍ من تحديد الأولويات ونظام "تنبيه" بين الدوائر.
- الأتمتة:
 - أتمتة المهام الداخلية ذات العمالة المكثفة لإفراح وقت لضمان تحسين الجودة
 - إمكانية أتمتة مهمة التحصيل الفعلي
 - التحويل إلى الدفع المسبق.

8.1 الأنشطة الأساسية والمسؤوليات الرئيسية في خفض أيام استحقاق المبيعات وإدارة أيام استحقاق المبيعات

- مديرو التحصيل وموارد التحصيل: يمثل التحصيل النقدي المرحلة الذي يتعين عندها المبادرة إلى حسم جميع الأنشطة مع العميل حتى الدورة التالية:
 - الدقة
 - الاستباق
 - الشفافية

- الاتفاق على دورة فويرة أقصر
- نظام الدفع المسبق
- المشاركة مع الممثلين التجاريين في المؤتمرات أو اجتماعات العملاء
- زيارة العميل عند تعرض التحصيل (أو المنازعات) لخطر.
- الأفرقة التجارية:
 - حالة أعمال عالية المستوى بما يتماشى مع عملية اعتماد المخاطر الائتمانية
 - موافقة مسبقة من الأعضاء المناسبين من الفريق المالي على البنود المالية في العقود
 - التعاون المنتظم مع مسؤولي المبيعات ضروري للنجاح
 - يجب التقيد بالقواعد والالتزامات بشأن التحصيل بين مسؤولي المبيعات والشؤون المالية
 - توفير بيانات مالية إقليمية.
- الفويرة:
 - إصدار المطالبات في الوقت المحدد
 - التحقق في الوقت المحدد
 - المبادرة إلى حل المنازعات بما يتسق مع التحصيل
 - إرسال المنازعات في الوقت المحدد.
- إدارة المخاطر الائتمانية: الوعي بالمخاطر على جميع المستويات:
 - سياسة ائتمانية واضحة: اتباع العمليات والإجراءات المحيطة بجميع الوظائف والأنشطة الائتمانية في كيان تجاري. إجراء فحص وتقييم ائتماني للعملاء القائمين والجدد بانتظام
 - تاريخ الشركة (القانوني والمؤسسي) وتكوين رأس المال والميزانية) ومعلومات أساسية عن رأس المال/المالك/المسؤولين
 - الوضع المالي ونتائج العمليات (البيان المالي وتحليل النسب)
 - وضع خطوط أو شروط أو حدود ائتمانية بمعلومات داخلية ووكالات تصنيف
 - جمع معلومات ائتمانية (مصادر داخلية وخارجية)
 - التواصل
 - تحديد الهدف والمالك والعمل لاتخاذ قرارات وتوصيات ائتمانية (التصعيد والتدرج)
 - قرارات وتوصيات إلى الإدارة:
 - العائدات المقدر للشركة تحقيقها أو الهامش الكلي الذي تسهم به الخدمة في صافي الربح مقابل المخاطرة
 - التنسيق مع عملية التحصيل
 - مواطن القوة أو الضعف في المنتج أو الخدمة المعروضة للبيع
 - درجة المنافسة أو الفرص في السوق، الطبيعة المتغيرة للصناعة
 - العواقب الإقليمية للمخاطر أو الأعمال المستقبلية.
- إعداد التقارير:
 - إمسك محفوظات ملفات الائتمان
 - تقديم التقارير إلى الإدارة العليا (تنبيهات الحالة وتقارير الرصد)

- تقاسم المعلومات الائتمانية مع وحدات الأعمال الأخرى في الشركة وضمن التقيد بالتشريعات والاتفاقات الوطنية
- محفوظات المنازعات
- قاعدة بيانات العقود
- تدرّج التصعيد:
- العمل بالاتفاق مع العميل - مستوى التحصيل التجاري والتشغيلي:
 - خطط الدفع
 - تخطيط الدفع المسبق
 - اتفاق الطرف الثالث
 - السندات الافتراضية
- العمل وفق جدول زمني يوجهه المدين - مستوى الإدارة التجارية والمالية:
 - تقييد التعرض من العميل
 - السندات الافتراضية
 - مراجعة وضع التصفية عبر المنتجات وعبر الشركات العاملة
- العمل على إنفاذ العقد (الرئيس التنفيذي والمدير المالي والمستشارين القانونيين):
 - التعليق
 - إجراءات على مستوى السفارات
 - إجراءات قانونية.

9.1 غايات قابلة للقياس

- أيام استحقاق المبيعات
- نسبة الديون المتقدمة
- الديون المعدومة: لا تسامح
- أتمتة التذكيرات: عائد قابل للقياس.

2 أفضل الممارسات في إدارة أيام استحقاق المبيعات

- اتبع سياستك الائتمانية
- تقسيم الشرائح
- الانتظام في التتبع وإعداد التقارير وإدارة الأداء
- التقارير الفعّالة مقابل رزم التقارير غير المجدية
- تحسين كل من تحصيل الديون وحل المنازعات عن طريق التوزيع الأمثل للمسؤولين
- العمل على منع التأخر في الدفع عن طريق فرض غرامات تأخير تتقيد بالقوانين السارية
- وضع مؤشرات أداء رئيسية للتحصيل بالتنسيق مع وحدات الأعمال الأخرى
- وضع خطط دفع بتطبيق "الهدف والمالك والعمل والتنفيذ"

- إذا قُبلت خطة دفع طويلة الأمد، ينبغي الحرص على:
 - تلقي بيانات مالية
 - توثيق خطة الدفع في اتفاقات خطية موقعة من الطرفين
- الحد من فترات السماح أو إلغاؤها
- إنفاذ مدفوعات المبالغ غير المتنازع فيها
- تعليم المحصل كيفية دراسة القضايا الإقليمية
- الحرص على التعاون الوثيق مع دائرة الضرائب
- الاستباق: تجنب التسوية بشأن المشاكل الصغيرة
- تقصير شروط الحسابات المفتوحة وخفض الحد الائتماني المخصص
- من أدوات التحصيل الفعالة مطالبة العميل بتأكيد التزامه بالدفع كتابياً
- الجمع بين الأدب والاحترام والحزم
- إعلام الإدارة بالحسابات غير المستقرة
- "فلتطابق أقوالك أفعالك، ولتنفذ تهديداتك".

3 قائمة مراجعة مختصرة لإدارة أيام استحقاق المبيعات

- استخدم الهاتف: درّب مسؤولي التحصيل على العمل بمهنية
- قياس الأداء: تشجيع ذوي الأداء الجيد وتدريب ذوي الأداء الضعيف
- فرض ضغوط نقدية: الربط بمراجعة الأداء
- تشجيع المحصلين على التنبيه إلى مشاكل التحصيل لا إخفائها
- التشجيع على الاضطلاع بدور في الحل لا في المشكلة
- تقسيم الشرائح
- سياسة إدارة ائتمان واضحة يقبلها الطرفان
- العمل مع الأفرقة التجارية
- التحدث المباشر. عدم الاكتفاء بالبريد الإلكتروني.

سلاسل التوصيات الصادرة عن قطاع تقييس الاتصالات

السلسلة A	تنظيم العمل في قطاع تقييس الاتصالات
السلسلة D	المبادئ العامة للتعريف
السلسلة E	التشغيل العام للشبكة والخدمة الهاتفية وتشغيل الخدمات والعوامل البشرية
السلسلة F	خدمات الاتصالات غير الهاتفية
السلسلة G	أنظمة الإرسال ووسائطه والأنظمة والشبكات الرقمية
السلسلة H	الأنظمة السمعية المرئية والأنظمة متعددة الوسائط
السلسلة I	الشبكة الرقمية متكاملة الخدمات
السلسلة J	الشبكات الكبلية وإرسال إشارات تلفزيونية وبرامج صوتية وإشارات أخرى متعددة الوسائط
السلسلة K	الحماية من التداخلات
السلسلة L	إنشاء الكبلات وغيرها من عناصر المنشآت الخارجية وتركيبها وحمايتها
السلسلة M	إدارة الاتصالات بما في ذلك شبكة إدارة الاتصالات (TMN) وصيانة الشبكات
السلسلة N	الصيانة: الدارات الدولية لإرسال البرامج الإذاعية الصوتية والتلفزيونية
السلسلة O	مواصفات تجهيزات القياس
السلسلة P	المطاريق وطرائق التقييم الذاتية والموضوعية
السلسلة Q	التبديل والتشوير
السلسلة R	الإرسال البرقي
السلسلة S	التجهيزات المطرافية للخدمات البرقية
السلسلة T	المطاريق الخاصة بالخدمات التلمائية
السلسلة U	التبديل البرقي
السلسلة V	اتصالات البيانات على الشبكة الهاتفية
السلسلة X	شبكات البيانات والاتصالات بين الأنظمة المفتوحة ومسائل الأمن
السلسلة Y	البنية التحتية العالمية للمعلومات وملامح بروتوكول الإنترنت وشبكات الجيل التالي
السلسلة Z	اللغات والجوانب العامة للبرمجيات في أنظمة الاتصالات