

## 2.10. УСКОРЕНИЕ ПРОЦЕССА ВЗАИМОРАСЧЕТОВ ПО ДОГОВОРАМ ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ СОТОВОЙ СВЯЗИ

Третьякова Е.В., к.э.н, доцент кафедры  
бухгалтерского учета и аудита

*Уральский государственный  
экономический университет*

В статье рассматриваются отраслевые аспекты процесса взаиморасчетов по договорам возмездного оказания услуг сотовой связи. Исследован гражданско-понятийный аппарат, применяемый в сфере оказания услуг сотовой связи. Выявлены и проанализированы наиболее актуальные проблемы в существующем процессе расчетов. Предложен комплекс мер по ускорению процесса взаиморасчетов и даны рекомендации о порядке отражения в учете поступления денежных средств различными способами расчетов.

Законодательство Российской Федерации в области сотовой связи основывается на Конституции РФ и гражданском законодательстве РФ и состоит из Федерального закона от 7 июля 2003 г. №126-ФЗ и иных федеральных законов, а также правил оказания услуг связи, утверждаемых Правительством РФ.

Отношения, связанные с деятельностью в области связи, регулируются также нормативно-правовыми актами Президента РФ, нормативно-правовыми актами Правительства РФ и издаваемыми в соответствии с ними нормативно-правовыми актами федеральных органов исполнительной власти. При этом если международным договором РФ установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены Законом «О связи», применяются правила международного договора [3].

Федеральный закон №126-ФЗ устанавливает правовые основы деятельности в области связи на территории РФ и на находящихся под юрисдикцией РФ территориях, определяет полномочия органов государственной власти в области связи, а также права и обязанности лиц, участвующих в указанной деятельности или пользующихся услугами связи.

Федеральный закон «О связи» регулирует отношения, связанные с созданием и эксплуатацией всех сетей связи и сооружений связи, использованием радиочастотного спектра, оказанием услуг связи и на территории РФ и на находящихся под юрисдикцией РФ территориях.

Оказание услуг является одним из способов получения прибыли от предпринимательской деятельности, перечисленных в п. 1 ст. 2 гл. 1 части первой Гражданского кодекса РФ (ГК РФ). При этом услуги являются самостоятельным объектом гражданского права согласно ст. 128 ГК РФ [1]. Категория «услуги» впервые появилась в ГК РФ, когда в систему договорных обязательств была включена отдельная глава 39 «Возмездное оказание услуг».

Действие главы 39 распространяется на договоры оказания услуг связи, медицинских, ветеринарных, аудиторских, консультационных, информационных услуг, услуг по обучению, туристическому обслуживанию.

Рассматриваемая глава содержит общие положения, применимые ко всем видам договоров услуг, за ис-

ключением услуг, регулирование которых предусмотрено отдельными главами ГК РФ.

Согласно п. 1 ст. 44 Федерального закона «О связи» на территории РФ услуги связи оказываются операторами связи на основании договора на оказание услуг связи, заключаемого в соответствии с гражданским законодательством и правилами оказания услуг связи [3].

Детализация гражданско-правовых понятий, используемых в отрасли связи, представляет собой правила оказания услуг связи. Правила оказания услуг связи утверждаются Правительством РФ. Правилами регламентируются взаимоотношения пользователей услугами связи и операторов связи при заключении и исполнении договора об оказании услуг связи, а также порядок и основания приостановления оказания услуг связи по договору и расторжения такого договора, особенности оказания услуг связи, права и обязанности операторов связи и пользователей услугами связи, форма и порядок расчетов за оказанные услуги связи, порядок предъявления и рассмотрения жалоб, претензий пользователей услугами связи, ответственность сторон.

Важным событием для подотрасли сотовой связи было утверждение 25 мая 2005 г. Правительством РФ постановлением №328 Правил оказания услуг подвижной связи.

Правила регулируют отношения между абонентом, пользующимся услугами подвижной связи, и оператором связи при оказании услуг подвижной радиосвязи, и (или) услуг подвижной радиотелефонной связи, и (или) услуг подвижной спутниковой радиосвязи в сети связи общего пользования.

Правилами закреплены определения понятий, характерных для мобильной связи:

- абонент – физическое лицо (гражданин) или юридическое лицо, с которым заключен договор об оказании услуг подвижной связи при выделении для этих целей абонентского номера или уникального кода идентификации;
- абонентский номер – номер, однозначно определяющий (идентифицирующий) подключенную к сети подвижной связи абонентскую станцию (абонентское устройство) с установленной в ней SIM-картой;
- абонентская станция (абонентское устройство) – пользовательское (оконечное) оборудование, подключаемое к сети подвижной связи;
- зона обслуживания сети подвижной связи – совокупность территорий, обслуживаемых всеми узлами связи сети подвижной связи одного и того же оператора связи;
- карта оплаты услуг подвижной связи – средство, позволяющее абоненту инициировать вызов, идентифицировав абонента перед оператором связи как плательщика в сети подвижной связи оператора связи;
- предоставление доступа к услугам связи, оказываемым другим оператором связи – обеспечение одним оператором связи возможности получения его абонентом услуг связи, оказываемых другим оператором связи;
- SIM-карта – карта, с помощью которой обеспечивается идентификация абонентской станции (абонентского устройства), ее доступ к сети подвижной связи, а также защита от несанкционированного использования абонентского номера;
- тарифный план – совокупность ценовых условий, на которых оператор связи предлагает пользоваться одной либо несколькими услугами подвижной связи [2].

Правилами регламентирован порядок установления тарифов. Тарифы на услуги подвижной связи, в том числе тариф, используемый для оплаты неполной единицы тарификации, устанавливаются оператором

связи самостоятельно, если иной порядок не предусмотрен законодательством РФ.

В разделе III Правил указано, что тарифы на услуги подвижной связи могут устанавливаться в виде тарифов (тарифных планов) на отдельные услуги подвижной связи или наборы услуг подвижной связи. Тарифным планом могут устанавливаться дифференцированные тарифы по времени суток, дням недели, выходным и нерабочим праздничным дням, а также по набору и объему оказываемых услуг подвижной связи. Расчетный период по оказываемым услугам подвижной связи оператор связи устанавливает самостоятельно. Этот период не должен превышать один месяц [2].

Основанием для выставления счета абоненту за предоставленные соединения по сети подвижной связи являются данные, полученные с помощью оборудования учета объема оказанных услуг подвижной связи. Постановлением Правительства РФ от 5 мая 2005 г. №328 утверждено, что все расчеты за услуги подвижной связи, оказанные оператором связи абонентам, осуществляются в российских рублях [2].

Заклучив договор с оператором связи, пользователь получает персональный лицевой счет, на который зачисляются платежи абонента, внесенные по договору, с последующим их использованием для оплаты услуг связи по мере их потребления. Таким образом, лицевой счет абонента – это аналитический счет в биллинговой системе, служащий для аккумуляции информации по расчетам с каждым абонентом компании.

Абонентские базы компаний связи исчисляются сотнями тысяч, миллионами номеров, а оказываемые услуги и тарифные планы настолько разнообразны, что ведение расчетов с абонентами бухгалтерскими службами в бухгалтерских программах не возможно. Организация расчетов с клиентами требует участия практически всех подразделений компании (бухгалтерии, отдела продаж, отдела поддержки абонентов, склада и других) и выполнения следующих функций:

- получение информации с коммутатора о звонках абонентов и предоставленных услугах;
- управление транзакциями коммутатора:
  - активация;
  - деактивация;
  - блокировка;
  - разблокировка абонентов;
  - изменение условий подписки абонентов на коммутаторе;
- тарификация записей коммутатора о звонках и видах услуг;
- внесение, редактирование, хранение и использование нормативно-справочной информации;
- внесение, редактирование, хранение и использование информации по контрактам клиентов, данных по абонентам, услугам и оборудованию, платежам клиентов и начислениям;
- генерация счетов и печать счетов;
- выполнение кредитного контроля счета клиента;
- выполнение функций автоинформатора абонентов;
- генерация отчетов; архивация.

Выполнение указанных функций осуществляется биллинговой системой, которая является по сути сетевым программно-техническим комплексом.

Обобщенный принцип работы биллинговой системы заключается в следующем. Контроллер коммутатора записывает информацию о соединениях в память. Информация в виде файлов или блоками с определенной периодичностью передается в компьютер биллинговой системы по каналу связи. Далее проводится тарификация записей о соединениях в соответствии с их продолжительностью, направлением и другими па-

раметрами, определяется их принадлежность, выставляется счет, выполняется ряд других функций [6].

Для выполнения функций тарификации и выставления счетов в биллинговой системе хранится необходимая для этого информация. Это информация о контрактах с клиентами, информация о клиентах, оборудовании, предоставляемых услугах, а также различная нормативно-справочная информация. Кроме этого, в биллинговую систему вводится информация о платежах клиентов. Используя данные о начислениях за предоставленные услуги, проданное оборудование и о полученных платежах, биллинговая система осуществляет одну из важнейших функций – кредитный контроль.

Согласно договору заказчик обязуется оплатить оказанные услуги связи. При этом Законом «О связи» определено, что оплата услуг связи производится посредством наличных или безналичных расчетов непосредственно после оказания таких услуг, путем внесения аванса или с отсрочкой платежа [3].

Порядок и форма оплаты услуг связи определяются договором об оказании услуг связи, если иное не установлено законодательством РФ. Основанием для осуществления расчетов за услуги связи являются оказанные услуги связи оператором связи, а также условия заключенного с пользователем услугами связи договора об оказании услуг связи. Согласно Закону тарифы на услуги устанавливаются оператором связи самостоятельно, если иное не предусмотрено Федеральным законом от 7 июля 2003 г. №126-ФЗ и законодательством РФ о естественных монополиях.

В соответствии со ст. 54 Федерального закона «О связи» оплата услуг сотовой связи может производиться посредством авансового платежа, либо посредством отложенного платежа.

При оплате услуг подвижной связи посредством авансового платежа (авансовый метод оплаты) осуществляется внесение определенных денежных сумм на лицевой счет абонента, с которого оператор связи снимает платежи за оказанные абоненту услуги подвижной связи. Окончание средств на лицевом счете ведет к приостановке предоставления услуг связи, возобновить которое можно, пополнив лицевой счет. Компания связи вправе установить так называемый неснижаемый положительный остаток на лицевом счете в зависимости от тарифного плана абонента и объема услуг связи. В случае если остаток на лицевом счете абонента достигает неснижаемого уровня, оператор имеет право приостановить предоставление услуг сотовой связи, либо ограничить их перечень или объем. Оператором сотовой связи может быть предоставлена возможность перерасхода средств, то есть возможность пользоваться услугами при достижении отрицательного баланса на лицевом счете в установленном объеме.

При оплате услуг подвижной связи посредством отложенного платежа (кредитный метод оплаты) оказанные услуги подвижной связи оплачиваются по окончании расчетного периода. Срок оплаты услуг подвижной связи оператор связи устанавливает самостоятельно, но этот срок, согласно Правилам оказания услуг подвижной связи, не должен быть менее 10 дней, следующих за днем окончания расчетного периода. Более длительный срок оплаты услуг подвижной связи может быть предусмотрен договором. Возможен кредитный метод оплаты с отсрочкой платежа, т.е. предоставле-

ние компанией-оператором отсрочки платежа за услуги на определенное количество дней сверх сроков, установленных договором на оказание услуг сотовой 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 выставляется абоненту в случае превышения абонентом в течение отчетного периода установленного предела кредитования и может быть выставлен за период, продолжительностью менее установленного договором расчетного периода.

Оплата услуг подвижной связи осуществляется путем наличных или безналичных расчетов, оплаты по банковской карте или с помощью карты экспресс-оплаты. Наличные денежные средства абоненты вносят в кассы внутренних офисов продаж оператора, дилерские салоны связи, терминалы по приему наличных платежей, операционные кассы банков. Безналичные платежи осуществляются абонентами на расчетный счет компании, указанный в договоре на оказание услуг сотовой связи, через банкоматы, по межбанковской системе мобильных платежей, возможна оплата векселем или актом зачета взаимных требований. Вся оплата, поступающая оператору, разносится в биллинговой системе.

В учете оператора поступления в кассу организации и на расчетный счет оплаты в счет оказания услуг сотовой связи признаются авансовыми платежами и отражаются следующей проводкой: Дебет 50, 51 Кредит 62 «Авансы полученные от абонентов».

Правилами оказания услуг подвижной связи, утвержденными 25.05.2005 г. Постановлением Правительства РФ №328, определено, что карта оплаты услуг подвижной связи (карта экспресс-оплаты) – средство, позволяющее абоненту инициировать вызов, идентифицировав абонента перед оператором связи как плательщика в сети подвижной связи оператора связи [2]. Рассмотрим ключевые термины, касающиеся карт экспресс-оплаты, и их определения.

Карты экспресс-оплаты – это карта из пластика или высококачественного картона, обработанная ламинатом или лаком. У карт оплаты нет магнитной полосы или микрочипа. Каждая карта проходит персонализацию, имеет скретч-полосу, под которой находится информация о пароле, PIN-коде и т.п., серийный номер и номинал карты, а также упакована в прозрачную упаковку.

Номинал карты экспресс-оплаты – величина оплаты картой экспресс-оплаты, выраженная, как правило, в условных единицах или рублевом эквиваленте, представляет собой информацию об объеме услуг связи, который может быть получен абонентом после активации карты в соответствии с тарифным планом абонента. Номинал указывается на самой карте предоплаты.

Согласно п. 44 Правил карта оплаты услуг подвижной связи содержит закодированную определенным способом информацию, используемую для доведения до оператора связи сведений об оплате услуг подвижной связи. На карте должно быть указано:

- наименование оператора связи;
- наименование видов услуг подвижной связи, оплачиваемых с использованием карты;
- размер авансового платежа оператору связи, внесение которого подтверждает карта;
- срок действия карты; справочные телефоны оператора связи;

- правила пользования картой;
- идентификационный номер карты [2].

Для операторов сотовой связи такие карты являются одной из схем расчетов за оказываемые ими услуги, максимально приближенной к массовому рынку. Приобретая и активируя карту экспресс-оплаты, пользователь соглашается с условиями предоставления телекоммуникационных услуг и выплачивает компании связи аванс за услуги, которые оператор предоставит в будущем. Таким образом для операторов связи карты экспресс-оплаты – это способ оплаты предоставляемых ими услуг.

Следует понимать, что само приобретение карточки у оператора или у дилера не создает правоотношений, они возникают между оператором и клиентом с момента активации карточки при условии, что абонент уже является потребителем услуг оператора через приобретенную SIM-карту. Правоотношение образуется вследствие юридического состава, элементами которого являются оформление договора между телекоммуникационной компанией и абонентом, подключение абонента к сети связи и активизация оплаченных абонентом услуг компании. При этом объем, продолжительность, номенклатура оказываемых услуг зависят от номинала карточки. Таким образом, покупка абонентом карточки предоплаты является предпосылкой оказания услуг. Правоотношение по оказанию телекоммуникационных услуг приобретает в таком случае дискретный характер, обязанность предоставить услуги связи появляется у оператора по факту активации карточки, а не по факту оплаты.

Карты предварительной оплаты могут быть с ограниченным или неограниченным сроком действия, то есть сроком, в течение которого карта должна быть активирована. Такая информация размещается на самой Scratch-карте. Под активацией карты понимается определенная оператором сотовой связи последовательность действий абонента – владельца карты, результатом которых является идентификация компанией-оператором абонента и его лицевого счета, а также увеличение на нем остатка на величину номинала использованной карты. При активации карты абонент вносит денежные средства на свой лицевой счет, оказание услуг происходит не в момент активации, а с момента первого оказания услуги.

Иногда у оператора остаются непроданными карты, срок действия которых истек. Для целей бухучета стоимость таких карт учитывается в составе прочих расходов. Срок действия карты может истечь в период ее нахождения не только у оператора, но и у абонента, который купил карту, но не успел активировать. Суммы, поступившие в оплату таких карт, признаются прочим доходом оператора для целей бухгалтерского учета (п. 7 Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) «Доходы организации» ПБУ 9/99).

В учете оператора операции с картами экспресс-оплаты, срок действия которых ограничен, но приобретенная карта абонентом не активирована, следует отражать в момент истечения срока в качестве прочих доходов.

При оплате абонентами услуг связи, оказываемых оператором, с использованием карт экспресс-оплаты, суммы авансовых платежей, полученные в счет предстоящего оказания услуг связи от неопределенного круга лиц, автор предлагает отражать оператором на от-

дельном субсчете счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». На указанном субсчете в силу невозможности идентификации лиц, от которых получены денежные средства, обусловленной технологическими особенностями процесса оказания услуг связи, аналитический учет по покупателям и заказчикам вести не следует. В момент активации карты экспресс-оплаты, когда становится возможным идентифицировать лицевой счет абонента, сумму полученного от него авансового платежа следует переводить на субсчет счета 62 «Расчеты с абонентами за оказанные услуги связи» с аналитикой в разрезе абонентов.

Существует несколько вариантов реализации карт экспресс-оплаты. Торговля картами осуществляется в офисах операторов, салонах связи, в банках, отделениях связи, супермаркетах, на уличных лотках, в киосках, то есть через дилерскую сеть. Торговать картами предоплаты может абсолютно любая организация независимо от профиля основной деятельности.

Реализация карт предварительной оплаты операторами в собственных офисах осуществляется, как правило, через разветвленную сеть офисов продаж. Карта предоплаты в этом случае является дополнительным сервисом для абонентов. При такой схеме расчетов внутренние офисы составляют отчеты о количестве и номинале проданных карт. Дата составления таких отчетов утверждается в графике документооборота компании, периодичность предоставления отчетов может быть определена как декада или месяц.

Приобретение телефонной карточки означает оплату услуг авансом. Таким образом, у оператора связи пластиковая карта экспресс-оплаты услугами связи в пределах номинала карты и срока ее действия, является средством оплаты услуг телефонной связи. Оператор связи, осуществляя продажу карты самостоятельно, реализует такой способ предварительной оплаты услуг связи.

Абонент, приобретая карту у оператора, осуществляет авансовый платеж: Дебет 50 Кредит 62 «Авансы по расчетам за карты экспресс-оплаты – реализация карт экспресс-оплаты без аналитики по абонентам».

Сама услуга связи будет оказана владельцу карты оператором позже – после активации карты и телефонного соединения абонента – владельца карты со своим оператором.

Сложная проблема возникает у салонов-магазинов, реализующих карты экспресс-оплаты по посредническим договорам, если между салоном и оператором связи заключен договор комиссии. Согласно п. 1 ст. 996 ГК РФ вещи, поступившие к комиссионеру от комитента, являются собственностью комитента – телекоммуникационной компании, т.е. при их продаже право собственности на карты переходит к абоненту не от салона связи, а от оператора связи. Для операторов карты являются средством оплаты услуг связи, а поступающие за данные карты денежные средства – авансовыми платежами за телекоммуникационные услуги. В связи с чем для посредника – салона-магазина связи это не торговля товарами по договору розничной купли-продажи, а оказание услуг комитенту – оператору по реализации средств оплаты услуг сотовой связи.

Существует противоположное мнение о том, что для дилера оператора связи карточка является товаром, независимо от того, как салон ее реализует: предвари-

тельно выкупая у оператора или получая на реализацию как посредник.

Дилер, продавая абонентам карты экспресс-оплаты, услуги связи им не оказывает. Ответственность за качество услуги, оказываемой по карте оплаты, несет производитель услуги – телекоммуникационная компания. Дилер оказывает содействие оператору в предоставлении возможности предварительной оплаты услуг связи посредством карт экспресс-оплаты.

Некоторые эксперты считают, что если лицо, реализующее карточки экспресс-оплаты, не является оператором или уполномоченным им для осуществления расчетов с абонентами за услуги связи лицом, то для него карточки экспресс-оплаты не являются средством оплаты телекоммуникационных услуг, а выступают в качестве предмета торговли, предназначенного для продажи и признаются товаром.

Таким образом, реализуя карты, дилер занимается торговой деятельностью, под которой в соответствии с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения», утвержденным постановлением Государственного комитета по стандартизации и метрологии РФ от 11 августа 1999 г. №242-ст, понимается, в частности, вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров [4].

Согласно п. 2 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», материально-производственные запасы (МПЗ), предназначенные для продажи, являются товарами, следовательно, для дилера карты являются товаром.

Как правило, дилер не выкупает карты у оператора, а берет их на реализацию. В этом случае возможны следующие варианты:

- если дилер реализует карты от своего имени, то стороны могут заключить договор комиссии (ст. 990 ГК РФ);
- если дилер реализует карты от имени оператора – договор поручения (ст. 971 ГК РФ) [1].

В большинстве случаев стороны заключают агентский договор, в соответствии с которым дилер может продавать карты оплаты как от своего имени, так и от имени телекоммуникационной компании, но в любом случае за счет оператора в соответствии со ст. 1005 ГК РФ.

В бухгалтерском учете передачу карт экспресс-оплаты комиссионеру оператор сотовой связи отражает записью, аналогичной записи при передаче карт для продажи в собственные офисы, то есть внутренней проводкой по счету 10 «Материалы». Информацию о проданных картах предоплаты комиссионер предоставляет в виде отчета – извещения комиссионера, предоставляемого для утверждения комитенту после окончания отчетного периода, в котором произошла реализация карт экспресс-оплаты. Форма извещения (отчета) о продаже имущества предприятия и порядок его предоставления предприятию устанавливается при заключении посреднических договоров.

На практике операторы сотовой связи заключают агентские договора с крупными дилерами, которые регулярно и большими партиями принимают карты экспресс-оплаты на реализацию. Дилеры в свою очередь имеют возможность заключить субдилерские договора с розничными торговыми точками, желающими реализовать Scratch-карты, но небольшие объемы продаж которых не дают возможности работать напрямую с компанией связи.

Сторонние продавцы сначала выкупают необходимое количество карт экспресс-оплаты у дилера на основании договора купли-продажи или договора поставки, а затем продают их физическим лицам.

Большинство операторов сотовой связи устанавливают для дилеров рекомендуемую наценку на карты предоплаты в размере не более 5% от номинала. На практике продавцы устанавливают наценку на уровне 5-10% с учетом возможностей покупателей конкретной розничной точки.

Рассмотрим порядок отражения в учете оператора связи реализацию карт экспресс-оплаты. Как правило, дилер участвует в расчетах, то есть он получает оплату от покупателей за карты. Указанные операции автор рекомендует оформлять следующими бухгалтерскими проводками:

- 1) Дебет 51 Кредит 62 «Авансы по расчетам с дилерами» получен аванс за карты (выписка банка);
- 2) Дебет 62 «Расчеты с дилерами» Кредит 62 «Авансы по расчетам за карты экспресс-оплаты реализация карт экспресс-оплаты без аналитики по абонентам (извещение (отчет) дилера);
- 3) Дебет 20 Кредит 10 «Карты экспресс-оплаты списана стоимость активированных карт экспресс-оплаты (отчет биллинговой системы);
- 4) Дебет 62 «Авансы по расчетам с дилерами» Кредит 62 «Расчеты с дилерами» зачет аванса (бухгалтерская справка);
- 5) Дебет 44 Кредит 76 «Расчеты с дилерами по вознаграждениям» отражено начисление вознаграждения за реализованные карты экспресс-оплаты (акт-расчет);
- 6) Дебет 76 «Расчеты с дилерами по вознаграждениям» Кредит 51 выплата вознаграждения дилеру (выписка банка).
- 7) Дебет 62 «Авансы по расчетам за карты экспресс-оплаты» Кредит 62 «Авансы по расчетам с абонентами» идентификация сумм авансов по абонентам после активации карт экспресс-оплаты (отчет биллинговой системы о количестве активированных карт за отчетный период).

Согласно п. 45 Правил оказания услуг подвижной связи абонент имеет право обратиться к оператору связи за возвратом денежных средств, внесенных им в качестве аванса, а оператор связи обязан вернуть неиспользованный остаток денежных средств [2]. В случае если абонент – физическое лицо, возврат денежных средств осуществляется из кассы предприятия. Когда абонентом является юридическое лицо, возврат денежных средств производится на расчетный счет клиента согласно указанным в договоре (письме) реквизитам. В учете компании сотовой связи такая операция должна быть отражена проводкой: Дебет 62 «Расчеты с абонентами за услуги связи» Кредит 50, 51.

Для удобства оплаты услуг связи, не только в домашней сети, но и в зоне внутрисетевого роуминга, компании сотовой связи создают единую систему взаиморасчетов. Система взаиморасчетов в отрасли связи представляет собой совокупность экономических отношений между операторами сети общего пользования [5]. Внедрение системы взаиморасчетов обеспечивает условия для эффективной работы операторов, обеспечивающие возможность дальнейшего развития и углубления отношений операторов сотовой связи. Для клиентов компаний связи система взаиморасчетов обеспечивает возможность своевременной оплаты услуг сотовой связи. Находясь в любом регионе, который входит в систему, абонент может пополнить свой счет обычными способами: с помощью карты эспресс-оплата или оплатой наличными в кассы офисов продаж операторов.

Механизм взаиморасчетов между компаниями сотовой связи основан на договорных отношениях, кото-

рые предусматривают взаимные обязательства компаний связи по приему платежей абонентов и приему экспресс-платежей абонентов оператора, с которым заключен договор, информированию о принятых суммах и их передаче оператору, взаимной оплаты услуг.

В момент приема платежа оператор вносит в биллинговую систему информацию об абоненте, в пользу которого совершен платеж, его телефонном номере и лицевого счете, компании связи, с которой у абонента существуют договорные отношения, сумме оплаты. При этом на сумму принятого платежа оператором выдаются платежные документы, оформляемые в соответствии с требованиями российского законодательства. Оригиналы платежных документов, которыми были оформлены платежи, должны быть на хранении у оператора, принявшего платеж в течение срока, объявленного договором, но не менее законодательно установленного срока хранения первичных документов.

После завершения месяца операторы сотовой связи обмениваются информацией о совершенных платежах в виде отчета по форме, утвержденной договором. Срок предоставления отчетов о принятых платежах также определяется в договоре. В отчете должна быть отражена следующая информация:

- дата платежа;
- сумма платежа;
- номер телефона абонента;
- номер лицевого счета;
- номер платежного документа.

На основании отчетов, сформированных по итогам отчетного месяца в биллинговой системе, операторы производят взаиморасчеты по принятым платежам и экспресс-платежам. Сроки и порядок расчетов предусмотрены договором о взаиморасчетах. Встречные обязательства по приему платежей операторы могут погашать путем зачета встречных обязательств, оформляя для этого документы о проводимом зачете требований. Учет расчетов с компаниями связи по договорам взаиморасчетов организован на 76 счете «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности. Для разделения расчетов по суммам обязательств и требований, возникающим по договорам о взаиморасчетах, в учете операторов следует выделять отдельные субсчета 76 счета.

В ходе повседневной хозяйственной деятельности многие российские операторы сотовой связи нередко сталкиваются с неплатежами контрагентов за оказанные услуги связи, часть которых являются недобросовестными абонентами, часть – не располагает достаточным количеством наличных денежных средств. У операторов сотовой связи возникает такое понятие как дебиторская задолженность, взыскание и предупреждение возникновения которой для операторов является одной из главных задач. В настоящее время для предупреждения дебиторской задолженности операторы внедряют современные биллинговые системы, которые позволяют производить начисление за услуги связи не раз в месяц, а каждый день, и не позволяют абонентам пользоваться мобильными услугами при кредитовом сальдо на лицевом счете. Также для предупреждения образования дебиторской задолженности производится предварительная проверка контрагентов, обеспечивается предварительное получение аванса, залога, гарантии банка, поручительства или других обеспечительных мер.

При этом большое значение приобретает принятие мер, исключающих возникновение сомнительной задолженности. Можно выделить три комплекса таких мер.

Профилактические меры принимаются до выявления сомнительной задолженности и включают предварительную проверку контрагентов, работу с постоянными клиентами, предварительное получение аванса или залога, включение в договоры пунктов о штрафных санкциях за нарушение условий оплаты, составление графиков оплаты и т.д.

Оперативные меры принимаются постоянно в процессе хозяйственной деятельности и включают регулярную инвентаризацию дебиторской задолженности, составление актов сверки расчетов, отправку писем.

Ликвидационные меры направлены на снижение ущерба и используются после выявления сомнительной задолженности по результатам инвентаризации дебиторской задолженности. Комплекс таких мер включает подготовку претензий, писем-предложений о проведении взаимозачета, оформление уступки права требования, предъявление исковых заявлений, участие в конкурсном производстве при ликвидации дебитора.

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.

Для передачи искового заявления о взыскании задолженности за услуги связи в арбитражный суд или суд общей юрисдикции оператор связи должен учитывать срок исковой давности. В случае вынесения судом решения о взыскании суммы задолженности за услуги связи, суммы дебиторской задолженности абонентов списываются со счета расчетов с покупателями и заказчиками на счет расчетов с прочими дебиторами и кредиторами. В учете оператора формируется проводка: Дебет 76 «Расчеты по судебным решениям» Кредит 62 «Расчеты за услуги связи». При этом судебные издержки, связанные с взысканием дебиторской задолженности за услуги сотовой связи путем обращения операторов в судебные инстанции, следует отражать в качестве прочих расходов организации.

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Расчеты за услуги связи характеризуются большим разнообразием форм. Это вызвано тем, что количество абонентов сотовых операторов исчисляется миллионами, которым удобны различные способы проведения расчетов.

Одним из способов расчетов, который следует развивать в целях ускорения процесса взаиморасчетов, является оплата услуг сотовой связи картами предварительной оплаты, дуализм которых был выявлен в результате проведенного в статье анализа. Реализация карт экспресс-оплаты, как правило, через дилерскую сеть производится на основании заключенного договора комиссии. Согласно действующему законодательству вещи поступившие дилерскому салону от оператора связи являются собственностью оператора связи, т.е. при их продаже право собственности на них переходит к абоненту не от салона связи, а от оператора связи, у которого данные карты признаются средством оплаты услуг связи, а поступающие за данные

карты денежные средства – авансами за услуги связи. Следовательно, у салона связи в подобной ситуации осуществляется оказание услуг комитенту по реализации средств оплаты услуг телефонной связи. Существует и противоположное мнение, что поскольку дилер, продавая физическим лицам карты экспресс-оплаты, услуги связи не оказывает, а ответственность за качество услуги, оказываемой по карте, несет оператор связи, и дилер лишь содействует оператору в осуществлении способа предварительной оплаты услуг связи посредством карт экспресс-оплаты, то для указанной организации карточки предварительной оплаты не являются средством оплаты услуг, а выступают в качестве предмета торговли, предназначенного для реализации и признаются товаром. В ходе исследования сделан вывод, что карты предварительной оплаты товаром не являются.

В статье также проанализирован следующий вопрос. При оплате абонентами услуг связи, оказываемых оператором, с использованием карт экспресс-оплаты, суммы авансовых платежей, полученные в счет предстоящего оказания услуг связи от неопределенного круга лиц, по мнению автора должны отражаться без ведения аналитического учета по покупателям – абонентам. Это объясняется невозможностью идентификации лиц, от которых получены денежные средства, обусловленной технологическими особенностями процесса оказания услуг связи. В момент активации карты экспресс-оплаты, когда становится возможным идентифицировать лицевой счет абонента, сумму полученного от него авансового платежа следует переводить на субсчет счета 62 «Расчеты с абонентами за оказанные услуги связи» с аналитикой в разрезе абонентов. Бывают ситуации, когда у оператора связи остаются непроданными карты, срок действия которых истек, либо срок действия карты истек в период ее нахождения у абонента, который купил карту, но не успел активировать. Для целей бухучета в первом случае стоимость таких карт учитывается в составе прочих расходов, во втором случае авансы, поступившие в оплату таких карт, признаются прочим доходом оператора для целей бухгалтерского учета.

В заключение следует отметить, что ускорение процесса взаиморасчетов между телекоммуникационными компаниями и абонентами 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.

*Третьякова Елена Владимировна*

## Литература

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть первая от 30 нояб. 1994 г. №51-ФЗ ; часть вторая от 26 янв. 1996 г. №14-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Об утверждении правил оказания услуг подвижной связи [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 25 мая 2005 г. №328. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. О связи [Электронный ресурс] : федер. закон от 7 июля 2003 г. №126-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Торговля. Термины и определения [Электронный ресурс] : ГОСТ Р 51303-99 : утв. постановлением Госуд. комитета РФ по метрологии и стандартизации от 11 авг. 1999 г. №242-ст. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Голубицкая Е.А. Экономика связи [Текст] : учеб. / Е.А. Голубицкая, Г.М. Жигульская – М. : Радио и связь, 2003. – 391 с.
6. Закиров З.Г. и др. Сотовая связь стандарта GSM. Современное состояние, переход к сетям третьего поколения [Текст] / З.Г. Закиров, А.Ф. Надеев, Р.Р. Файзуллин. – М. : Экотрендз, 2004. – 264 с.

## Ключевые слова

Биллинг; тарификация; договор возмездного оказания услуг; лицевой счет; тарифный план; форма и порядок расчетов; дебиторская задолженность; механизм взаиморасчетов; карты оплаты.

## РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы обусловлена высокими темпами развития рынка услуг сотовой связи и значительным экономическим потенциалом отрасли связи. Развитие российских предприятий связи на мировом уровне, по мнению российских и международных аналитиков, является масштабным и стремительным. В связи с чем вопрос ускорения процесса взаиморасчетов по договорам возмездного оказания услуг сотовой связи в настоящее время особенно актуален.

Научная новизна и практическая значимость. В условиях быстрого развития инновационной отрасли связи с учетом непрерывного изменения технической базы и технологии производственных процессов, совершенствования схем построения сетей связи большое значение имеет корректность организации происходящих на предприятии хозяйственных процессов, особенно, взаиморасчетов за услуги связи с абонентами. Ускорение этих процессов позволит избежать убытков, недополученной прибыли, а также повысит эффективность деятельности телекоммуникационных компаний в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Практическая значимость статьи заключается в предложенных мерах по ускорению процесса взаиморасчетов и рекомендациях о порядке отражения в учете поступления денежных средств различными способами расчетов.

Заключение: тема, затронутая автором, является актуальной, рецензируемая статья заслуживает положительной оценки.

Данная статья отвечает требованиям, предъявляемым к статьям, публикуемым в изданиях ВАК, и рекомендуется к печати.

*Нечухина Н.С., д.э.н., профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет*