



PAID

Postup vzájemného odúčtování a řešení sporných cenových či technických případů

Stanislav Kovář, Wholesale Voice Director
24.11.2010

Obsah

- SMS soutěž
- Legislativa v ČR
- Technické řešení
- Klíčové funkce billingového systému
- Nový zákazník a změna cen u stávajícího zákazníka
- Návaznost billingu na RNPDB a RDČ
- Měření provozu a kontrola v průběhu zúčtovacího období
- Uzávěrka a vystavení faktur
- Kontrola příchozích faktur
- Typické rozpory, jejich příčiny a řešení
- Řízení pohledávek
- Závěry a doporučení



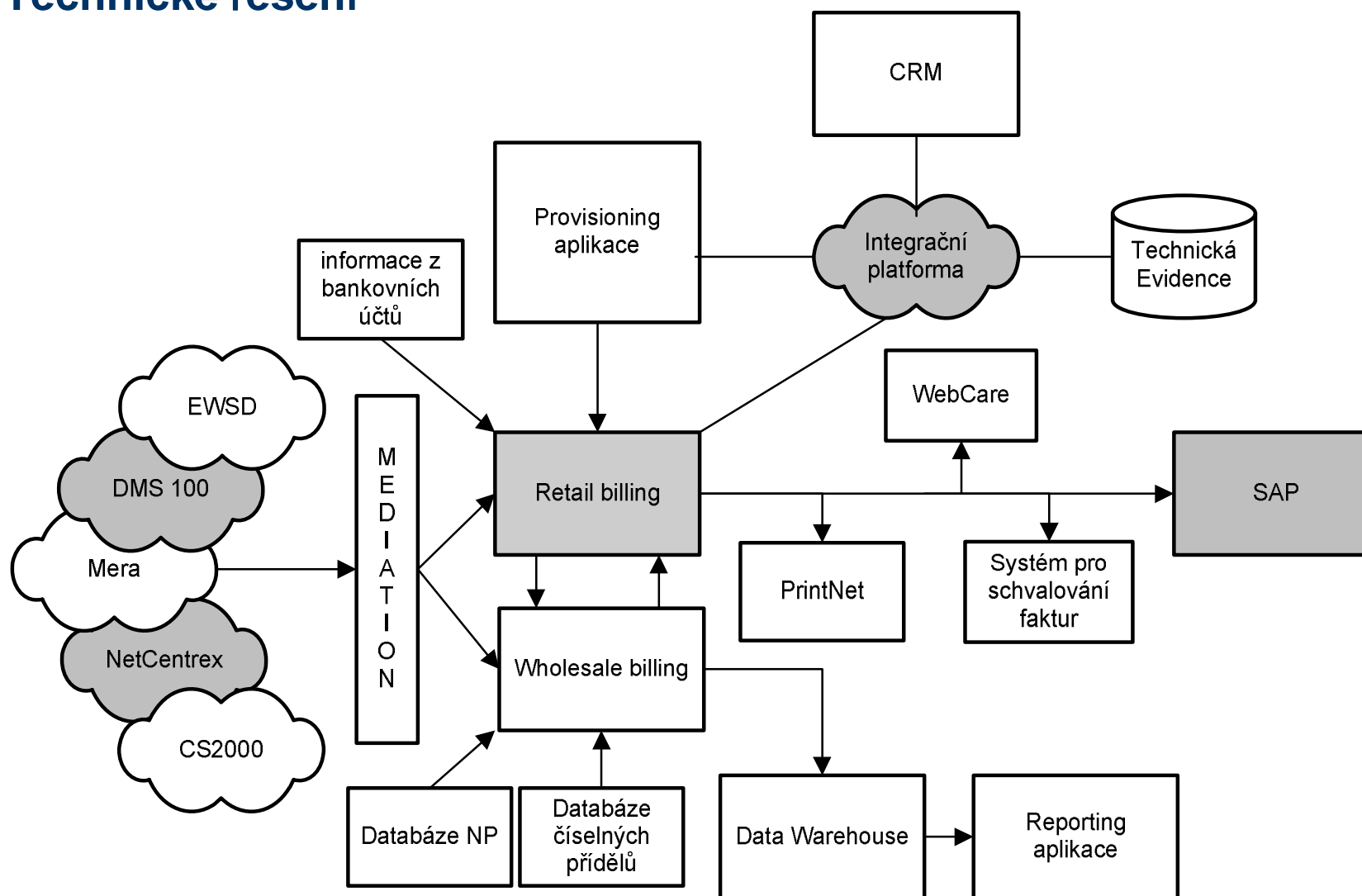
SMS soutěž o láhev vína Sauvignon Blanc

- Soutěžní otázka:
 - Kolik ceníků zaslaných zahraničními operátory zadává GTS v průměru měsíčně do billingového systému ?
- Varianty odpovědí:
 - A = 119
 - B = 268
 - C = 321
 - D = 432
- Zašlete SMS ve tvaru „**LAHEV x**“; $x = A/B/C/D$ na číslo **225 986 245**
- Vyhrává 3. správná obdržená odpověď
- Každý může odeslat max. 3 pokusy

| Legislativa v ČR

- Faktura musí vždy splňovat náležitosti:
- a) obecné náležitosti pro písemnosti - §13a podle Obchodního zákoníku, zákon č. 513/1991 Sb.
- b) účetního dokladu - § 11 Zákona o účetnictví č. 563/1991 Sb
- c) daňového dokladu § 33 Zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů
- d) dle § 64 zákona o elektronických komunikacích č. 127/2005 (pro poskytovatele veřejně dostupné služby)

Technické řešení



Klíčové funkce billingového systému

- multi-currency system
- multiple CDR rating
- multi-parametr rating
- multi time zones
- CDR pairing
- denní rerating
- pricelist loader
- možnost manuálního zadání cen
- kontrola vzájemné logiky destinations & codes & prices
- účtování jednorázových a fixních cen
- vzdálený přístup
- scalable IT design (počet uživatelů, CDR)
- bezpečnost (logy aktivity jednotlivých uživatelů)
- historie všech ceníků a faktur
- generování faktur (nákladové, výnosové)
- generování souborů s CDR podle faktur, operátorů, časových zón....

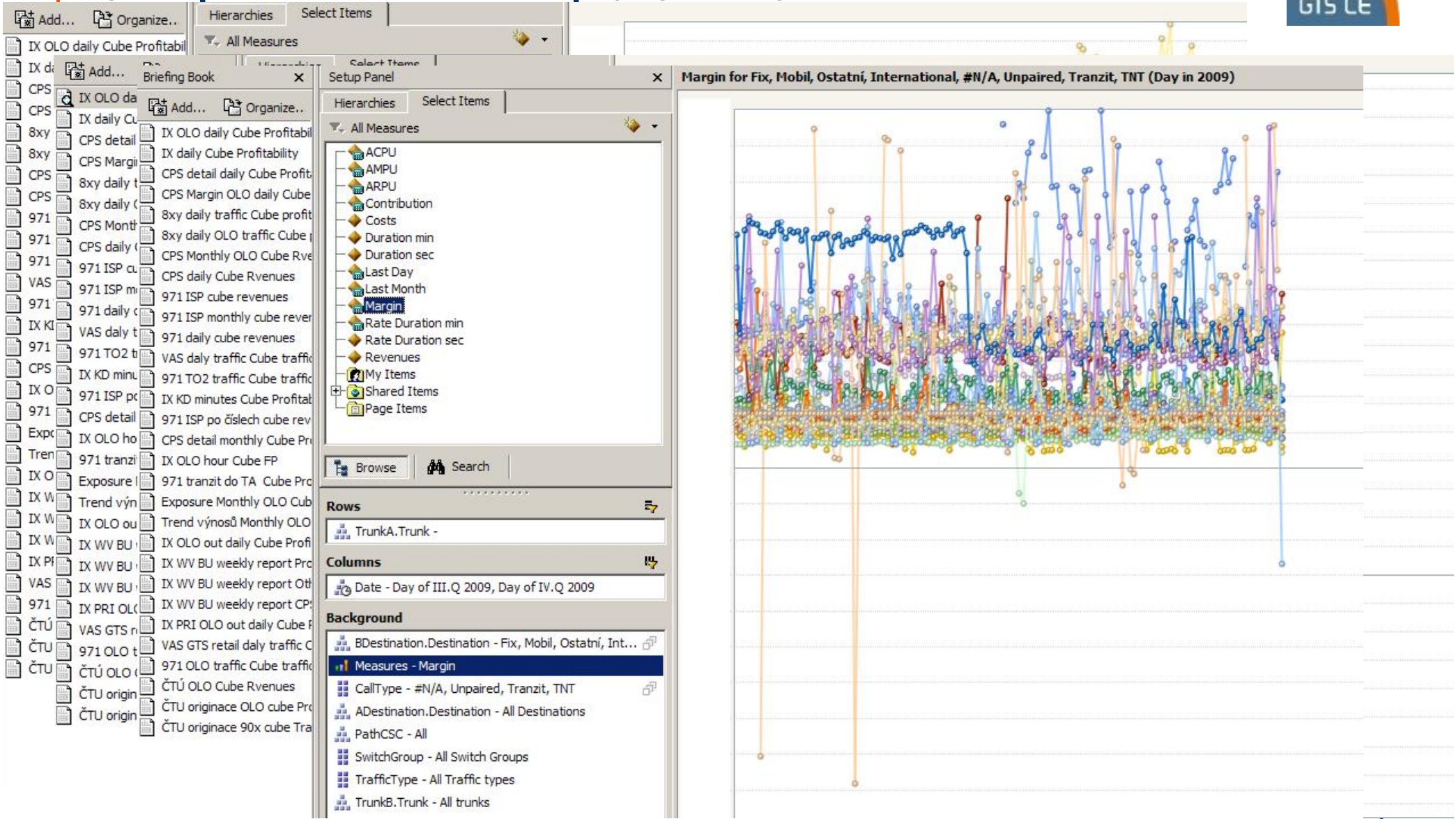
Nový zákazník a změna cen u stávajícího zákazníka

- NOVÝ ZÁKAZNÍK
 - smlouva
 - ∅ fakturační údaje – název firmy, fakturační adresa, splatnost, měna, billingový cyklus, časové zóny, možnost změny cen
 - ∅ ! pozor na synchronizaci s údaji v CRM (automatická/manuální)
 - nastavení aktuálních cen
 - ∅ typ provozu – příchozí/odchozí, národní/mezinárodní, terminační/originalní/faktoringový model ocenění, měsíční a jednorázové platby
 - ∅ atributy pro nastavení – název destinace (produktu), prefixy, minutová cena, cena za sestavení hovoru, měna, tarifikace
- STÁVAJÍCÍ ZÁKAZNÍK
 - změna stávajících cen
 - ∅ změna cen, kódů, regulační změny
 - ∅ nutnost archivace historie ceníků pro rozpory, security...

Návaznost billingu na RNPDB a RDČ

- NP
 - směrování
 - ∅ real-time podle RNPDB (dotaz do DB před každým hovorem)
 - odúčtování
 - ∅ v rámci analýzy CDR se přiřadí cena přímé směrování / vyhledání + tranzit
- RDČ
 - směrování
 - ∅ jednorázové nastavení rozsahu dle informace o síti v RDČ
 - odúčtování
 - ∅ RDČ nemá vliv, účtuje se dle vlastníka přidělu a operátorských dohod

Měření provozu a kontrola v průběhu zúčtovacího období



SMS soutěž: na číslo 225 986 245 zašlete SMS ve tvaru „LAHEV x“, kde A = 119, B = 268, C = 321, D = 432

Uzávěrka a vystavení faktur (1)

- podléhá účetním a daňovým zákonům ČR – vystavení faktury do 15. dne v měsíci ode dne uskutečnění zdanitelného plnění (zákon o DPH)
- činnosti před uzavřením měsíce
 - kontrola provozu – ústředna x faktura, neoratovaný provoz
 - aktuálnost cen
 - vyhledání zjevných chyb – špatné měny, desetinné čárky, nízký provoz
- možná ustanovení smlouvy – vzájemné odsouhlasení dat s operátory před uzávěrkou

Uzávěrka a vystavení faktur (2)

- forma fakturace – písemná/elektronická
 - Elektronická fakturace
 - ∅ řídí se dle zákona o DPH a zákona č.227/2000, o elektronickém podpisu
 - ∅ zaručený elektronický podpis (značka) založený na kvalifikovaném certifikátu (nyní vydávají 3 státem akreditované firmy)
 - ∅ možné využití datových schránek – termín spuštění B2B v ČR 1.1.2010
 - výhody : úspora nákladů na vyhotovení dokladu, úspora nákladů za poštovné, úspora lidské práce, zrychlení komunikace, automatizace účetnictví, zpřehlednění procesů, zamezení vzniku chyb, zkrácení doby splatnosti faktur, usnadnění a urychlení kontroly, šetrnost k životnímu prostředí, napojení na elektronický platební styk
 - nevýhody: ochrana dokumentu, zabezpečení dokumentu, finanční náročnost zavedení

Uzávěrka a vystavení faktur (3)

- dofakturace – dle Obchodního zákoníku možná 4 roky zpět (promlčení) X omezení v zákoně o DPH
 - do stávajícího roku
 - Ø správně oprava do příslušného období » dodatečné daňové přiznání + pokuta
 - Ø oprava v následující fakturaci » nutný písemný souhlas a dohoda o zdanitelném plnění
 - do minulých let – obecně problém » uzavřené a zauditované účetnictví, dodatečné daňové přiznání minulých období
- tvorba DP – aktuální princip - pohledávky (a s nimi spojených výnosů) a závazky (a s nimi spojených nákladů), které věcně patří do běžného účetního období, ale nemohou být zaúčtovány, protože chybí doklad
- fakturace v cizí měně českému subjektu - plátce DPH je povinen částku DPH na takovém dokladu uvádět v korunách
- fakturace v cizí měně zahraničnímu subjektu v rámci EU– neúčtuje se DPH (platí ji v místě sídla)

Kontrola příchozích faktur

- nutný rychlý a přesný vnitrofiremní proces, jinak zpoždění plateb nebo zápočtů a hrozba obchodních sporů nebo odpojení
- povolená odchylka obvykle stanovená smlouvou (obvykle do 1% celk. částky)
- analýza detailního výpisu/CDR
- možná úskalí analýzy:
 - ∅ faktura neobsahuje detailní výpis
 - ∅ faktura neobsahuje souhrnnou dobu volání
 - ∅ minutová sazba je zprůměrována (případ změny ceny v průběhu měsíce)
 - ∅ jiný formát CDR – datum a čas, A/B/C číslo, doba volání

Typické rozpory, jejich příčiny a řešení

- Billing hlasových služeb není nikdy přesný (smluvní tolerance obvykle 1%)
- TYPY ROZPORŮ
 - Rozdílná doba trvání hovorů
 - ∅ možné příčiny: synchronizace ústředen, časové pásmo, kódy, zaokrouhlování vteřin
 - Chybná minutová sazba
 - ∅ možné příčiny: neupdatované ceny, nedorozumnění u prefixů, lidská chyba
 - Rozpor ve vyhodnocení ceny dle RDČ a vlastníka přidělu
 - Jiný
 - ∅ 2x oceněný provoz, zaokrouhlování, přepočít kurzem...
 - Kombinace
 - Vždy je nejlepší se dohodnout

Řízení pohledávek

- Nedílná součást procesu vyúčtování
- Rostoucí riziko
- Možnosti řízení rizika:
 - výběr zákazníků
 - kategorizace zákazníků – informace z internetu, účetních výkazů, spec. agentury...
 - délka splatnosti faktury
 - kratší perioda pro fakturaci (1 x za měsíc nebo 2 x za měsíc)
- Zajištění pohledávek
 - směnka
 - jistota
 - vybalancovaný provoz
 - odpojení
- Nezbytná koordinace Finance - Obchod – aktualizace minimálně 1 x týdně

| Závěry a doporučení

- Wholesale voice billing nelze dělat „napůl“
- Na začátku správně zvolené technické řešení je nezbytné pro správné fungování celého systému
- V případě, že daný směr nenabízíte, je nutno ho blokovat, nebo mít ve smlouvě vysokou (blokační) cenu
- Kontrola provozu 1 x měsíc je zcela nedostatečná (ideálně denně)

| Kontakt



- Stanislav Kovář
- Wholesale Voice Director - Czech Republic
- GTS Central Europe
- Tel: (+420) 225 255154
- Fax: (+420) 225 253 336
- Mobile: (+420) 777 794 338
- e-mail: stanislav.kovar@gtsce.com
- www.gtsce.com