

УДК 330.338:654.15

**Капелюшна Т.В.,**  
Державний університет  
телекомунікацій

## **АНАЛІЗ СТАНУ, ВИЯВ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОСЛУГ ФІКСОВАНОГО ЗВ'ЯЗКУ В УКРАЇНІ**

*У статті проведено аналіз стану, виявлено тенденції розвитку послуг фіксованого зв'язку в Україні на прикладі ПАТ «Укртелеком», розраховано прогностичні показники доходів товариства від надання послуг фіксованого зв'язку та їх вплив на прогностичні показники доходів від телекомунікаційних послуг компанії на наступне п'ятиріччя.*

**Постановка проблеми.** Сучасний світ характеризується швидкоплинністю явищ та процесів, що зумовлює зміну у вподобаннях та потребах, попиті та споживанні населення. Звісно ж, що виробники вимушені також швидко реагувати на зміни, що відбуваються, адаптуватися та переорієнтовуватися на те, що є актуальним саме сьогодні. Жодне з підприємств не може бути впевненим у тому, що завтра його товар буде користуватися попитом, тобто не може розраховувати на можливість отримання прибутку. Теж саме стосується й певних товарів або послуг конкретної галузі, у тому числі й галузі зв'язку. У тому випадку, коли зацікавленість у товарі або послугі зменшується з причини появи нових послуг та можливостей, які вони надають споживачеві, виробникам дуже важко знайти важелі впливу для утримання користувачів товарів або послуг, які ще не досягли свого насичення й закінчення життєвого циклу товару. Тоді виникає необхідність у пошуках резервів забезпечення його подальшого розвитку. Ситуація на ринку телекомунікацій складається сприятливо, оскільки поява новітніх технологій стимулює операторів діяти - створювати нові послуги, які відповідають сучасним вимогам, що висувуються користувачами. Але, слід звернути увагу на те, що з появою нових технологій та нових послуг відбувається одночасне зменшення користування послугами, що були актуальними раніше. Це стосується телеграфного зв'язку, проводового мовлення, фіксованого зв'язку, а найближчим часом стосуватиметься й мобільного зв'язку. Знову ж таки, необхідним стає пошук варіантів подальшого розвитку та отримання прибутку задля можливості існування послуги у майбутньому.

**Метою статті** є аналіз стану, вияв тенденцій та перспективи розвитку послуг фіксованого зв'язку в умовах сучасності.

**Виклад основного матеріалу.** Світ без спілкування у теперішній час уявити неможливо, на що вказує динамічний розвиток телекомунікаційної сфери та поява великої кількості нових послуг: голосових, відеопередачі та прийому даних, телевізійного мовлення з можливістю відео за запитом, послуг телефонії. А головне, що з розширенням можливостей споживачів та надання додаткових послуг, ростуть можливості і доходи постачальників, особливо, це стосується новітніх послуг та використанням сучасних пристроїв та технологій.

На сьогодні інформація, джерела її отримання та їх надійність, а також розповсюдження є надзвичайно важливими. Визначення пріоритетного напрямку розвитку телекомунікаційного ринку шляхом виокремлення послуг, які користуються найбільшим попитом та не вичерпали своїх резервів і є цікавими для споживача, вказує на те, що актуальним залишається розвиток такої послуги як Інтернет. Провівши аналіз доходів від надання різних телекомунікаційних послуг в Україні за останні п'ять років, можемо зробити висновок, що стрімко розвивається впродовж даного періоду послуга доступу до Інтернет і, відповідно, доходи від надання її становили у 2008 році - 2415,7 млн. грн., у 2009 році - 2864,8 млн. грн., у 2010 році - 3999,9 млн. грн., у 2011 - 4260,0 млн. грн., у 2012 році - 4673,1 млн. грн. Мобільний зв'язок також демонструє зростання доходів, які у 2008 році становили 29629,5 млн. грн., у 2009 році - 28481,0 млн. грн., у 2010 році - 2883,7,9 млн. грн., у 2011 році - 31027, 9 млн. грн. та 31533,8 млн. грн. у минулому році. Чого не можна сказати про фіксований зв'язок, доходи становлять відповідно у 2008 році - 9463,4 млн. грн., 2009 році - 8812,5 млн. грн., 2010 році - 8206,1 млн. грн., 2011 році - 7975,6 млн. грн., у 2012 році - 8339,2 млн. грн. [1,2,4]. Зберігається тенденція до скорочення доходів від послуг проводового мовлення та телеграфного зв'язку, оскільки відбувається зменшення користування цими послугами, що пояснюється тим, що суспільство в умовах глобалізації та інформатизації починає користуватися сучасними пристроями та відповідно послугами. Що ж робити, якщо послуга втрачає свою актуальність і позиції у споживача, адже з урахуванням швидкого розвитку нових послуг те, що було актуальним ще вчора є нецікавим сьогодні. Тому будь-яке підприємство має досліджувати тенденції і явища, що відбуваються та роблячи відповідні висновки упереджувати негативний їх прояв. Зокрема, для ПАТ «Укртелеком» основну частку в структурі доходів складають саме послуги, які втрачають свою актуальність, а отже й компанія відчуває суттєве зменшення доходів від телекомунікаційних послуг, адже головним джерелом доходів компанії є послуги фіксованого зв'язку. В 2011 році доходи товариства від цього напрямку бізнесу склали 5,9 млрд. грн. - 73% всіх доходів компанії [6,8],

але прикрим є той факт, що кількість абонентів фіксованої телефонії щороку скорочується, а відповідно й доходи від надання послуги (рис 1).

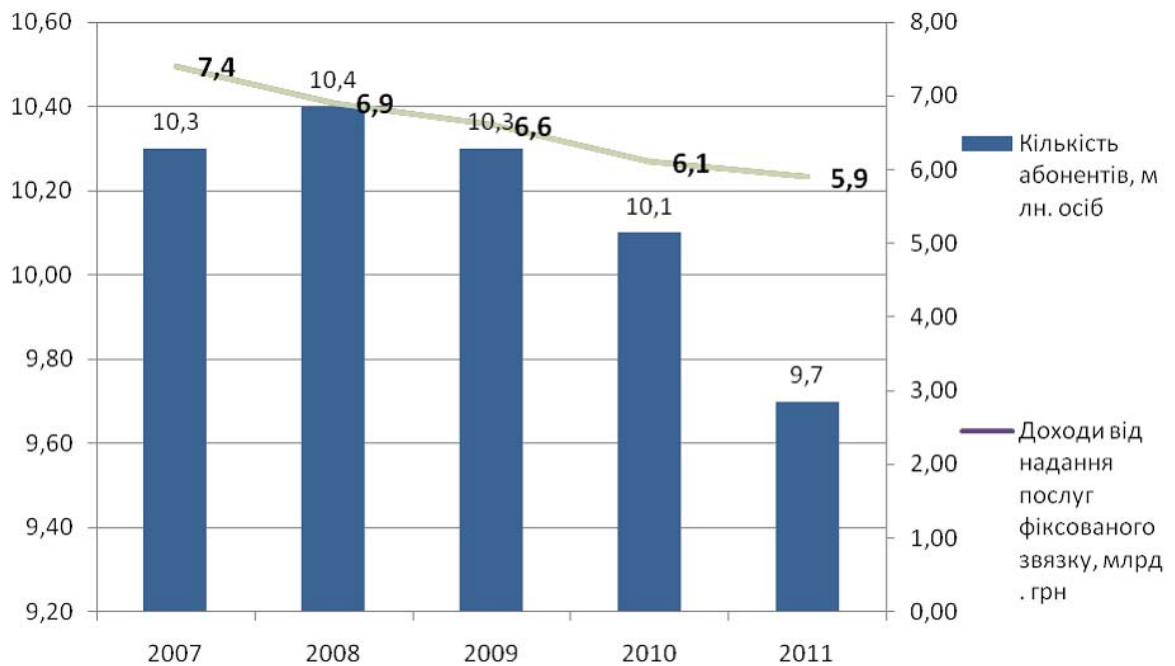


Рис. 1. Кількість абонентів та доходи послуг фіксованої телефонії

З урахуванням того, що більша частина доходів компанії припадає на фіксовану телефонію, очевидним є той факт, що погіршуватимуться економічні показники роботи компанії - доходи від телекомунікаційних послуг взагалі. Доказом тому є й аналіз регресії [3], що надав нам можливість спрогнозувати, якими будуть доходи компанії від надання телекомунікаційних послуг, якщо в наступні роки доходи від надання послуг фіксованого зв'язку скорочуватимуться ( табл. 1).

Таблиця 1

Доходи від надання телекомунікаційних послуг та фіксованого зв'язку ПАТ «Укртелеком».

Роки	Доходи від телекомунікаційних послуг, млн. грн.	Доходи від послуг фіксованого зв'язку, млн. грн.
2007	8009	7420
2008	7825	6904
2009	8062	6600
2010	7936	6102
2011	7962	5888

За допомогою розрахунків рівняння регресії, тобто формула, що показує нам залежність доходів компанії від надання телекомунікаційних послуг від доходів послуг фіксованого зв'язку матиме вигляд:

$$Y = 7917,33 + 0,006X, \quad (1)$$

де  $Y$  – доходи від телекомунікаційних послуг, млн. грн.,

$X$  – доходи від послуг фіксованого зв'язку, млн. грн.

На основі даних можна спрогнозувати з 95% вірогідністю, що починаючи з 2012 року зі скороченням доходів від надання послуг фіксованого зв'язку ПАТ «Укртелеком» скорочуватимуться й доходи від телекомунікаційних послуг взагалі (рис. 2), а в подальші роки спостерігатиметься збереження їх на сталому рівні.

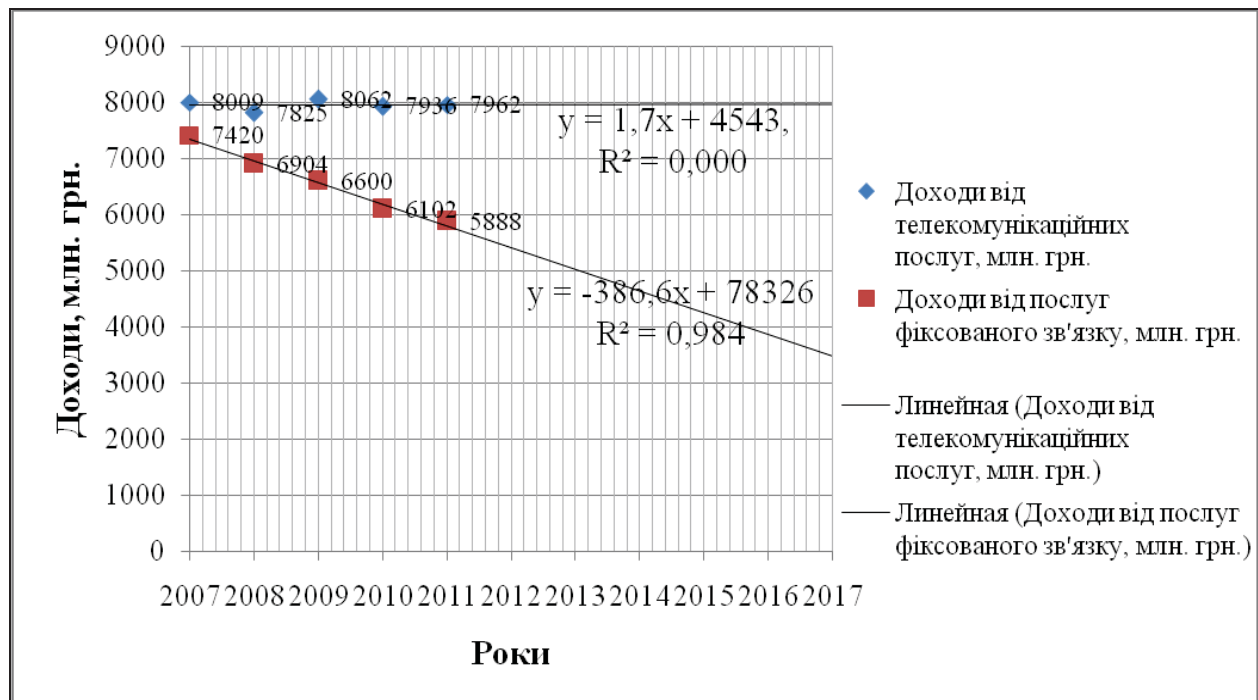


Рис. 2. Доходи від надання послуг фіксованого зв'язку та телекомунікаційних послуг 2007-2017 роки (прогноз)

Навіть динамічний розвиток ринку мобільного зв'язку та доступу до мережі Інтернет не надасть можливість компанії збільшувати доходи за рахунок підвищеного попиту на дані послуги та підключення нових абонентів. Таке явище знаходить пояснення у тому, як вже було зазначено на початку статті, що основна частка доходів припадає саме на послуги фіксованого зв'язку (73%).

Підтвердження цьому є й той факт, що за даними Altana Capital [7], середній дохід на абонента (ARPU) фіксованого телефонного зв'язку ПАТ «Укртелеком» знижується, та за їх прогнозами становитиме у 2015 році 416 грн, що на 33 грн. нижче ніж у 2012 році. Зниження показника ARPU фіксованого зв'язку компанії зумовлене структурою абонентської бази оператора, так як компанія орієнтується, переважно, на фізичних осіб, у той час, як найбільш високі доходи традиційно приносять корпоративні клієнти. Середній дохід ПАТ «Укртелеком» продовжуватиме знижуватись

впродовж наступного триріччя. Негативний вплив на динаміку показника здійснюють наступні чинники:

- зниження середньої кількості хвилин розмов користувачів стаціонарних телефонів;
- скорочення доходів від міжмісцевого зв'язку, так як так звані «нульові» тарифи мобільних операторів спричиняють сприйняття міжміського зв'язку більш дорогим;
- скорочення доходів від дзвінків на мобільні оператори, оскільки майже всі абоненти фіксованого зв'язку є абонентами мобільного зв'язку.

Як результат, доходи від фіксованого зв'язку мають негативну тенденцію та за оцінками Altana Capital [5,7] продовжуватимуть знижуватися впродовж 2012-2015 років на 2,5% щорічно та передбачається, що вони складатимуть 4,3 млрд. грн. Як ми бачимо, за нами спрогнозованими даними та за оцінками Altana Capital відбудуватиметься падіння доходів від надання даної послуги.

Тому, ПАТ «Укртелеком» має приділити належну увагу наданню послуг у потрібному обсязі, або втриманню хоча б на тому рівні і в тому обсязі, в якому вони надаються, щоб утримувати стабільний стан, іншими словами, сприяти сталому розвитку. Для цього необхідно визначити всі можливості та загрози, слабкі та сильні сторони, вивчити фактори та умови впливу, враховуючи специфіку галузі та специфіку окремої послуги зв'язку, виявити резерви забезпечення ефективності та сталого розвитку. В свою чергу, підприємство може розраховувати на отримання доходу, при чому на його збільшення, оскільки доходи від звичайних послуг будуть стабільними, а на нові послуги зростатимуть. ПАТ «Укртелеком» має стимулювати і підтримувати розвиток фіксованого телефонного зв'язку, телеграфного зв'язку, проводового мовлення, а найближчим часом й мобільного зв'язку на сталому рівні. Необхідним є також створення умов для сприятливого розвитку голосових послуг, відео передачі та прийому даних, телевізійного мовлення з можливістю відео та його запису, конференц-зв'язку, проведення нарад телеприсутності при чому, без перешкод та в належній якості. У такому випадку, відбудуватиметься збільшення доходів підприємства та підвищення економічної ефективності діяльності, якої можна досягти за рахунок резервів підвищення ефективності розвитку у: ресурсному напрямку, до якого належать ефективність використання основних фондів, оборотних засобів та праці; організаційному напрямку – ефективності управління та ефективності організації; технологічному напрямку – ефективності техніки та технологій.

Отже, проведений аналіз надав можливість спрогнозувати тенденцію до уповільнення загальних доходів товариства з причини скорочення доходів від послуг фіксованого зв'язку через те, що кількість користувачів стаціонарними телефонами зменшується та, відповідно, скорочується



середня кількість хвилин розмов на абонента. Крім того, можна зробити висновок, що тенденція скорочення доходів від послуг фіксованого зв'язку, призводить й до уповільнення зростання доходів від надання телекомунікаційних послуг ПАТ «Укртелеком», що підтверджують проведені розрахунки на основі регресійного аналізу. Тобто, фіксований зв'язок на сьогодні переживає період стагнації в результаті спаду попиту на дану послугу. Саме тому, важливим є вияв резервів забезпечення сталого розвитку, якими виступатимуть ефективність управління та ефективність організації. Тобто забезпечуватися сталий розвиток має за допомогою прийняття вдалих, адекватних управлінських рішень та правильної організації процесу виробництва – від рівня робочого місця окремого спеціаліста або працівника до підприємства в цілому.

### Список використаних джерел

1. Капелюшна Т.В. Потенціал інформаційно-комунікаційних технологій в реалізації інтересів сталого розвитку / Т.В. Капелюшна // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2012. - № 1(5). – С.48-53.
2. Капелюшна Т.В. Резерви забезпечення сталого розвитку підприємств телекомунікаційної сфери / Т.В. Капелюшна // Світ інформатизації та телекомунікацій - 2013: наук.-практ. конф., 25-26 квіт. 2013 р.: матеріали конф. – К., 2013. – С. 150.
3. Лавренов С. М. Excel: Сборник примеров и задач./ Лавренов С. М. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 336 с.
4. Філон М. М. Дослідження розвитку конкуренції у сфері телекомунікацій / М.М. Філон // Вісник Хмельницького національного університету. - 2012. - № 1. – С. 214-217.
5. Стан і розвиток зв'язку в Україні за 2007-2012 роки: статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Средства поддержки интерконнект-бизнеса для национального оператора связи ПАТ «Укртелеком» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.telesens.ua/modules/upload\\_files/SuccessStories/Ukrtelecom\\_Case\\_Study\\_ru.pdf](http://www.telesens.ua/modules/upload_files/SuccessStories/Ukrtelecom_Case_Study_ru.pdf)
7. Укртелеком: долгосрочная перспектива [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.altana-capital.com>
8. Фінансова діяльність [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.ukrtelecom.ua/about/finance/financial\\_reports](http://www.ukrtelecom.ua/about/finance/financial_reports)