

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 65.012.23:658.64

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-6-7>

Глушенкова А.А.

кандидат географічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

Плевако Н.О.

аспірант
Державного університету телекомунікацій

Сало А.Я.

кандидат історичних наук,
доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

Hlushenkova Anastasia

Ph.D in Geography, Associate Professor of Management Department
State University of Telecommunications

Plevako Natalia

Postgraduate student
State University of Telecommunications

Salo Anatolii

Ph.D in History, Associate Professor of Management Department
State University of Telecommunications

ПРОГНОЗУВАННЯ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ, СПРЯМОВАНЕ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

FORECASTING OF KEY PERFORMANCE INDICATORS OF TELECOMMUNICATIONS COMPANIES AIMED AT IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF STRATEGIC DEVELOPMENT

Під час формування стратегії розвитку підприємства оцінка можливих наслідків її впровадження є обов'язковою управлінською дією на підприємстві, яка повинна здійснюватися системно і коректно. Оцінка перспектив розвитку підприємства здійснюється на базі економічних прогнозів, які є основою для планування і, отже, для прийняття всіх видів управлінських рішень – від оперативних до довгострокових, адже більшість прийнятих стратегічних рішень відносяться до подій майбутнього. У статті проаналізовано сучасні тенденції розвитку сфери зв'язку, а саме перспективи впровадження 5G-мереж та їх вплив на надання послуг зв'язку. Проведено прогнозування ключових показників діяльності підприємств зв'язку шляхом застосування методу лінійної екстраполяції з метою удосконалення процесу формування стратегій розвитку підприємств.

Ключові слова: стратегічне управління підприємством, стратегічний розвиток, прогноз діяльності підприємства, прогнозування економічних показників, підприємства зв'язку.

При формировании стратегии развития предприятия оценка возможных последствий ее внедрения является обязательным управленческим действием на предприятии, которое должно осуществляться

системно і коректно. Оцінка перспектив розвитку підприємства здійснюється на базі економічних прогнозів, які є основою для планування і, відповідно, для прийняття всіх видів управлінських рішень – від оперативних до довгострокових, оскільки більшість прийнятих стратегічних рішень стосується майбутнього. У статті проаналізовані сучасні тенденції розвитку сфери зв'язу, а саме перспективи впровадження 5G-мереж та їх вплив на надання послуг зв'язу. Проведено прогнозування ключових показників діяльності підприємств зв'язу за допомогою методу лінійної екстраполяції з метою удосконалення процесу формування стратегії розвитку підприємств.

Ключові слова: стратегічне управління підприємством, стратегічне розвитку, прогноз діяльності підприємства, прогнозування економічних показників, підприємства зв'язу.

The role of forecasting is growing in a market economy. This is due to two important circumstances. First, the market economy is characterized by constant fluctuations in the economy, which directly affects the income of each seller and consumer of goods or services. To avoid significant and sometimes irreparable mistakes, it is necessary to evaluate possible alternatives of agents and competitors in the domestic and foreign markets. That is why strategic forecasting is a necessary element in the formation of market strategy at any level of management – from individual production, commercial organizations and their associations to society as a whole. Second, in market economy, strategic forecasting is the basis for justifying draft long-term programs and plans. Forecasting is a powerful tool for forming an enterprise development strategy. The need for forecasting is also due to the fact that it is carried out continuously as new information is received and provides sound estimates of the development of the managed object. Therefore, the effective functioning of the enterprise in modern conditions is impossible without the use of strategic forecasting methods in strategic management. Forecasting itself is an effective tool for making informed management decisions, gives a probabilistic assumption about the possible state of the enterprise in the future. When forming a strategy for the development of an enterprise, an assessment of the possible consequences of its implementation is a mandatory management action at the enterprise, which must be carried out systematically and correctly. The assessment of the prospects for the development of the enterprise is carried out on the basis of economic forecasts, which are the basis for planning and, therefore, for making all types of managerial decisions – from operational to long-term, because most of the strategic decisions made relate to future events. The article analyzes the current trends in the development of the communications sector, namely, the prospects for the implementation of 5G networks and their impact on the provision of communications services. The forecasting of key performance indicators of communications enterprises by applying the method of linear extrapolation in order to improve the process of forming strategies for the development of enterprises.

Keywords: strategic management of an enterprise, strategic development, forecast of enterprise activity, forecasting economic indicators, communication enterprises.

Постановка проблеми. Успішний стратегічний розвиток підприємства в умовах ринкової економіки значною мірою залежить від того, наскільки вірогідно його менеджери передбачають далеку і близьку перспективу розвитку, тобто від прогнозування. Прогнозування – це потужний інструмент формування стратегії розвитку підприємства. Ефективне функціонування підприємства в сучасних умовах неможливе без використання в стратегічному управлінні методів прогнозування.

Важливим питанням в обґрунтуванні стратегії є розуміння розвитку тенденцій економічних показників у часі. Для цього актуальним є визначення рядів динаміки, які дають можливість за попередніми тенденціями побудувати залежність, яка максимально достовірно відображає розвиток показника у часі та на її основі розрахувати прогноз із відповідним діапазоном похибки. Найскладнішим завданням є визначення типу ряду динаміки, який максимально достовірно відображає цю залежність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широкий спектр питань, пов'язаних із проблемами управління стратегічним розвитком підприємства, розкривається у працях Р. Гранта, П. Друкера, К. Ендрюса, Д. Куїнна, Є. Кузьміна, В. Немцова, В. Пономаренко, О. Алімова, О. Амоші, В. Герасимчук та інших.

Теоретико-методичні та практичні аспекти прогнозування фінансово-економічних показників діяльності підприємства знайшли відображення у

наукових працях зарубіжних і вітчизняних учених: Н.С. Барабаш, Є. Бріггема, В.Г. Воронкової, Р.В. Фецура, А.В. Фролова, О.І. Черняка, В.М. Гейця, М.В. Мінченка, Є.В. Мниха, М.Т. Пашути, Т.М. Гладуна, Г.С. Домарадзької, В.В. Іванова, Т.С. Клебанової, Г.О. Крамаренко, І.В. Крючкової, В.О. Подольської, А.В. Ставицького, Л.П. Чижова тощо.

Незважаючи на велику кількість наукових праць та значні досягнення у сфері управління стратегічним розвитком підприємства, питання прогнозування ключових показників діяльності підприємств сфери зв'язу висвітлені недостатньо та потребують постійної актуалізації у зв'язку з динамічним розвитком галузі та мінливістю зовнішнього середовища.

Мета статті – здійснити прогнозування ключових показників діяльності підприємств зв'язу шляхом застосування методу лінійної екстраполяції у контексті наявних загроз, викликів та альтернативних можливостей для формування ефективної стратегії розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. У прогнозі світового розвитку галузей високих технологій та телекомунікацій 2020 від Deloitte [1] значна увага приділяється розвитку 5G-мереж, зокрема побудові на основі цієї технології корпоративних мереж. Кожна нова хвиля вдосконалення технологій зв'язу незмінно приносить із собою революційні зміни в бізнесі. Консорціум 3rd Generation Partnership Project (3GPP) підготував для 5G новий стандарт (фаза 2), так званий «16-й реліз

специфікацій 5G 3GPP», який відкриє нові можливості для розвитку корпоративних мереж 5G. Ці мережі зможуть прийти на зміну провідним мережам Ethernet, а також мережам Wi-Fi і LTE. Вихід 16-го релізу специфікацій 5G може стати подією, яка спричинить безпрецедентні радикальні зміни.

Компанія Deloitte очікує, що до кінця 2020 року понад 100 компаній в усьому світі почнуть тестувати власні 5G-мережі. Сукупний обсяг інвестицій у виконання необхідного обсягу робіт та закупівлю обладнання становитиме кілька сотень мільйонів доларів США. Для багатьох найбільших компаній світу власна 5G-мережа має всі шанси стати оптимальним рішенням, особливо для використання у промисловому середовищі (виробничі підприємства, логістичні центри, порти).

Широке застосування 16-го релізу для побудови корпоративних мереж вплине на діяльність компаній із багатьох галузей. Для операторів мобільного зв'язку зростання числа проектів зі впровадження мереж 5G може стати додатковим джерелом виручки. Під час надання підтримки в межах проектів зі впровадження мереж 5G оператори зв'язку зможуть застосувати свої навички управління мережами і допомогти компаніям, особливо підприємствам малого і середнього бізнесу, з розгортанням власних корпоративних мереж, а також з їх подальшою експлуатацією.

На деяких ринках оператори зможуть надавати свої частоти за субліцензією в межах віртуально встановлених зон – геозонування (geofencing). Щоби скористатися цими можливостями повною мірою, мобільним операторам буде потрібно сформувати у себе вертикальну структуру, в межах якої можливе надання повного спектру послуг, або укласти партнерські угоди з відповідними спеціалізованими компаніями. Для кожного галузевого сектору або навіть кожного конкретного проекту будуть характерні свої унікальні потреби і сфери застосування, які будуть вимагати різних комбінацій технічних параметрів, таких як швидкість передачі даних, час затримки сигналу і його стабільність. [2].

Для постачальників мережевого обладнання проекти з розгортання корпоративних мереж 5G означають істотне розширення ринку продажів устаткування стільникового зв'язку. Відповідно до однієї з прогнозних оцінок, сукупне число базових станцій у корпоративних мережах може в кінцевому підсумку досягти 14 мільйонів. Це в два рази вище від поточного показника (7 мільйонів базових станцій), який сукупно враховує обладнання всіх операторів загальнодоступних мобільних мереж. При цьому необхідно відзначити, що для організацій вартість розгортання мобільної мережі на кожному окремому майданчику буде нижчою, ніж у разі загальнодоступних мереж.

Ще одним додатковим джерелом виручки може стати надання послуг із підтримки та обслуговування корпоративних мереж 5G. Постачальникам обладнання потрібно вирішити, яким чином вони будуть продавати компаніям обладнання – безпосередньо або шляхом встановлення партнерських відносин з операторами зв'язку (найчастіше в межах консорціуму).

Для оцінки ефективності вибраної стратегії розвитку нами було здійснено прогнозування основних

показників економічної діяльності досліджуваних підприємств (ПрАТ «Київстар», ПрАТ «ВФ Україна», ТОВ «Укртелеком») методом лінійної екстраполяції. Результати такого дослідження покажуть, наскільки ефективною є діяльність підприємства і наскільки дієвою є вибрана стратегія. Для здійснення прогнозування було використано такі показники економічної діяльності підприємств, як: чистий дохід від реалізації послуг у поточних цінах, чистий дохід від реалізації послуг у порівнянних цінах, собівартість реалізованих послуг, валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, чистий прибуток у поточних цінах, чистий прибуток (збиток) у порівнянних цінах.

Оскільки проміжок часу, який брався як вихідні дані, є досить коротким, нами було здійснено короткострокове прогнозування (на 2 роки), а отриманий прогноз є наближеним. Але через зміну брендів окремих підприємств, об'єднання їх з іноземними підприємствами, високу динаміку розвитку технологій у досліджуваній сфері збільшення прогнозного горизонту значною мірою зменшує точність прогнозу.

Результати прогнозування показників фінансово-економічної діяльності ПрАТ «Київстар» свідчать про наявність позитивних тенденцій розвитку підприємства.

Всі ключові показники фінансово-економічної діяльності ПрАТ «Київстар» за збереження існуючих трендів зростуть у 2021 році. Так, чистий дохід від реалізації послуг у поточних цінах у 2021 році досягне 23,9 млрд грн, чистий прибуток у поточних цінах – 9,9 млрд грн. Собівартість реалізованих послуг залишатиметься стабільною щодо інших показників (рис. 1). У 2021 році вона становитиме, за нашими розрахунками, приблизно 8,3 млрд грн.

Ці дані свідчать про загальну ефективність вибраної підприємством стратегії розвитку. Проте, зважаючи на світові тенденції динамічного розвитку сфери телекомунікацій, підприємству варто зосередити увагу на утриманні позицій на ринку, розширенні асортименту послуг та поліпшенні їх якості.

Проведена екстраполяція свідчить про наявність тенденції до зростання таких показників діяльності ПрАТ «ВФ Україна», як: чистий дохід від реалізації послуг у поточних цінах, чистий дохід від реалізації послуг у порівнянних цінах, собівартість реалізованих послуг.

Так, за нашими розрахунками, чистий дохід від реалізації послуг у поточних цінах становитиме 16 млрд грн. у 2021 році, чистий дохід від реалізації послуг у порівнянних цінах – 14,9 млрд грн. Ці показники демонструватимуть ріст порівняно із середніми значеннями за останні три роки.

Водночас такі показники, як прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, чистий прибуток у поточних цінах, чистий прибуток у порівнянних цінах, залишаються відносно стабільними і у 2021 році досягнуть рівня показників 2018 року. Якщо ж оцінювати весь ретроспективний період, можна говорити про негативну тенденцію у цій групі показників (рис. 2).

Здійснений прогноз для ПрАТ «ВФ Україна» свідчить про необхідність коригування стратегії розвитку підприємства, особливо у розрізі зменшення витрат на надання послуг за умови збереження їх якості.

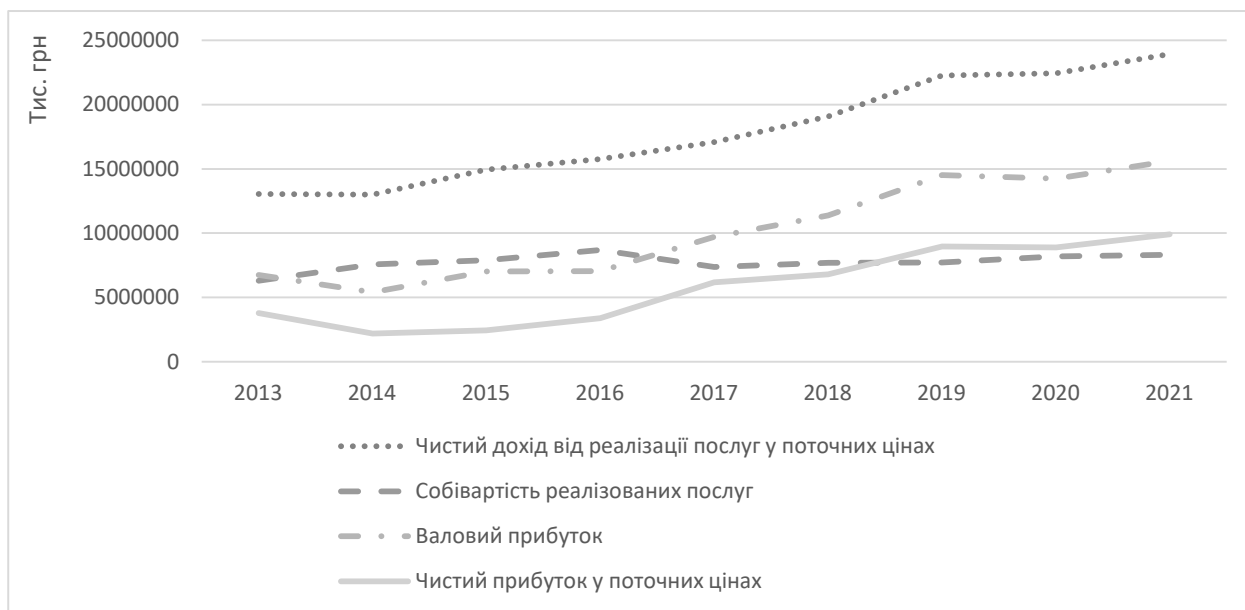


Рис. 1. Динаміка ключових показників фінансово-економічної діяльності ПрАТ «Київстар» на 2013–2021 рр.

Про наявність певних негативних тенденцій свідчать прогнозні дані ключових показників фінансово-економічної діяльності ТОВ «Укртелеком». Так, досить стійку тенденцію до зменшення демонструють такі показники, як чистий дохід від реалізації послуг у поточних цінах та чистий дохід від реалізації послуг у порівнянних цінах. Якщо в стратегію розвитку підприємства не буде внесено змін, чистий дохід від реалізації послуг у поточних цінах може впасти до 5,6 млрд грн. у 2021 році, у порівнянних цінах – до 5,2 млрд грн.

Проте варто зазначити, що показники прибутку підприємства демонструють певну стабільність і у 2021 році можуть зрости в основному за рахунок зменшення собівартості реалізованих послуг (рис. 3).

Ситуація, що склалася на підприємстві, значною мірою пояснюється об'єктивним постійним зменшенням попиту на послуги фіксованого зв'язку. Аналіз отриманих прогнозних даних показників фінансово-економічної діяльності ТОВ «Укртелеком» засвідчив необхідність внесення змін до стратегії розвитку підприємства. Доречним видається розроблення комплексу заходів зі збільшення доходів від реалізації послуг досліджуваного підприємства за рахунок надання нових видів послуг, впровадження нових технологій, розбудови інфраструктури.

Для об'єктивної оцінки ефективності роботи підприємства недостатньо знати лише абсолютну величину отриманого прибутку. Необхідно володіти

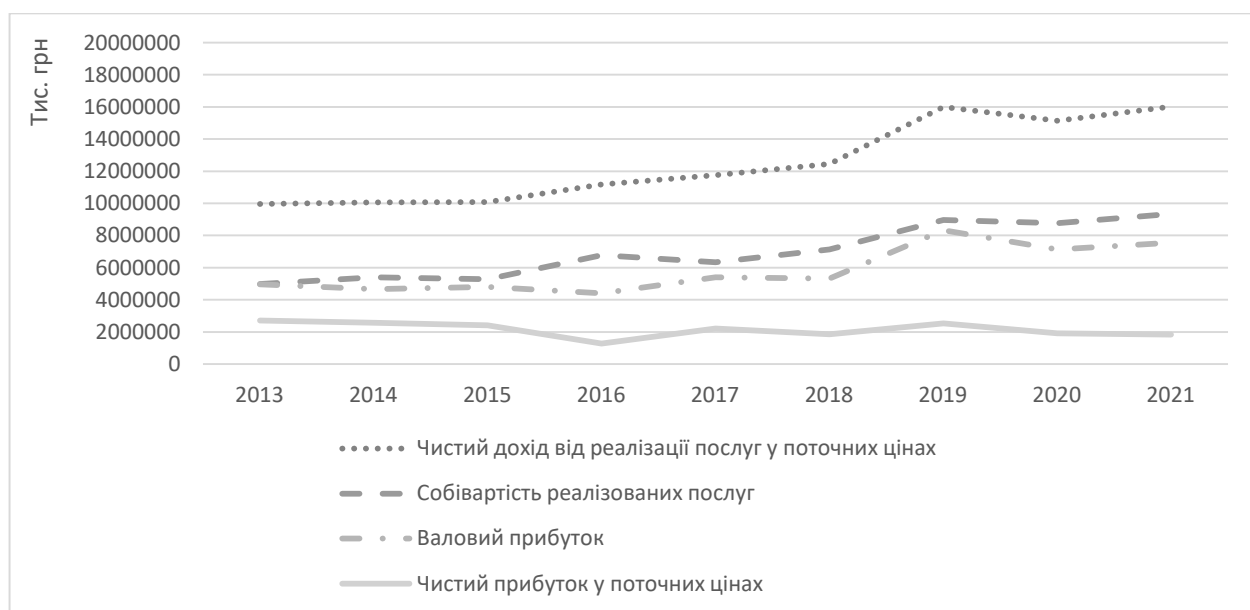


Рис. 2. Динаміка ключових показників фінансово-економічної діяльності ПрАТ «ВФ Україна» на 2013–2021 рр.

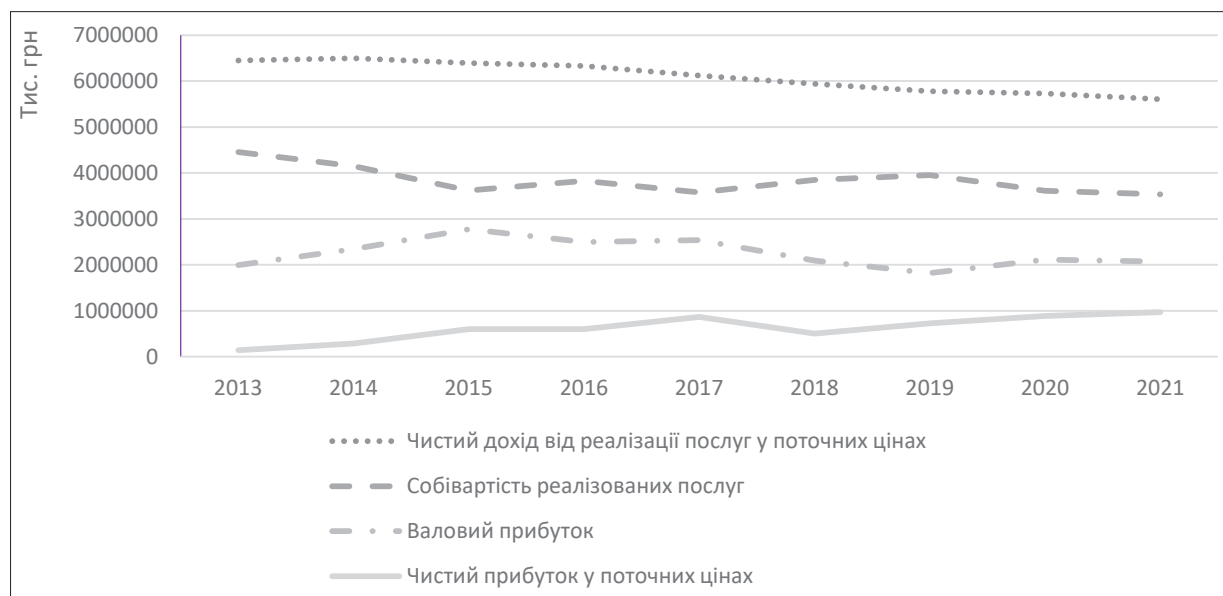


Рис. 3. Динаміка ключових показників фінансово-економічної діяльності ТОВ «Укртелеком» на 2013–2021 рр.

інформацією щодо його прибутковості (дохідності, рентабельності), тобто вивчати відносні показники ефективності діяльності. Для цього слід отримані прибутки порівняти із вкладеним капіталом, ресурсами, понесеними витратами. Тому доцільно проводити на підприємстві оцінку рентабельності його роботи.

Рентабельність – не просто статистичний, розрахунковий параметр, а складний комплексний соціально-економічний критерій. На відміну від прибутку, він характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб'єкта щодо всіх інших (індивідуальних підприємців, організацій, регіонів, окремих країн і світу загалом), незалежно від розмірів і характеру економічної діяльності. Ця якість додає рентабельності форми економічної категорії, що виражає економічні відносини між економічними суб'єктами з приводу результативності використання чинників капіталу, характер об'єкта й інструменту фінансового менеджменту [3].

Аналіз рентабельності дає змогу:

- з'ясувати, наскільки ефективним є вкладення коштів у підприємство та чи раціонально їх використовують;

- випускати продукцію високої рентабельності, яка буде популярною серед споживачів та задовольнятиме їхні потреби;

- підвищити конкурентоспроможність підприємства в умовах ринкової економіки тощо.

Для оцінки ефективності стратегій розвитку досліджуваних підприємств було здійснено розрахунок

та прогнозування коефіцієнта рентабельності послуг підприємств за валовим прибутком, що показує, скільки прибутку припадає на 1 грн. собівартості реалізованої продукції, характеризує прибутковість надання послуг та розраховується як співвідношення валового прибутку підприємства та собівартості реалізованих послуг.

Як видно з таблиці 1, досліджувані підприємства значним чином відрізняються за рівнем рентабельності надання послуг зв'язку. Найкращі показники демонструє ПрАТ «Київстар» – 188% у 2019 р., найнижчий рівень рентабельності у ТОВ «Укртелеком» – 58,5%.

Проведене прогнозування також вказує і на різну динаміку рентабельності на досліджуваних підприємствах (рис. 4). ПрАТ «Київстар» демонструє досить стійку тенденцію до збільшення своєї рентабельності. У 2021 році за збереження існуючих трендів коефіцієнт загальної рентабельності діяльності підприємства може досягти 187%. Водночас два інші підприємства (ПрАТ «ВФ Україна», ТОВ «Укртелеком») мають негативну тенденцію щодо цього показника.

Рентабельність надання послуг ПрАТ «ВФ Україна» коливалася значним чином у межах ретроспективного періоду, що призводить до збільшення похибки під час прогнозування, проте останні три роки підприємство демонструє позитивну тенденцію цього показника. Чого не можна сказати про ТОВ «Укртелеком» – з 2015 року на цьому підприємстві встановилася досить стійка тенденція до зменшення рентабельності діяльності. За прогнозом, у 2021 р. вона становитиме 58,5%, що ще раз підтверджує

Таблиця 1

Прогноз коефіцієнту рентабельності послуг досліджуваних підприємств за валовим прибутком на 2021 р., %

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ПрАТ «Київстар»	107,3	71,5	89,0	81,1	131,7	147,6	188,0	174,1	187,3
ПрАТ «ВФ Україна»	99,4	86,7	90,9	65,1	85,1	74,7	92,9	81,3	80,8
ТОВ «Укртелеком»	44,8	56,5	76,6	65,2	71,0	54,3	46,1	58,5	58,5

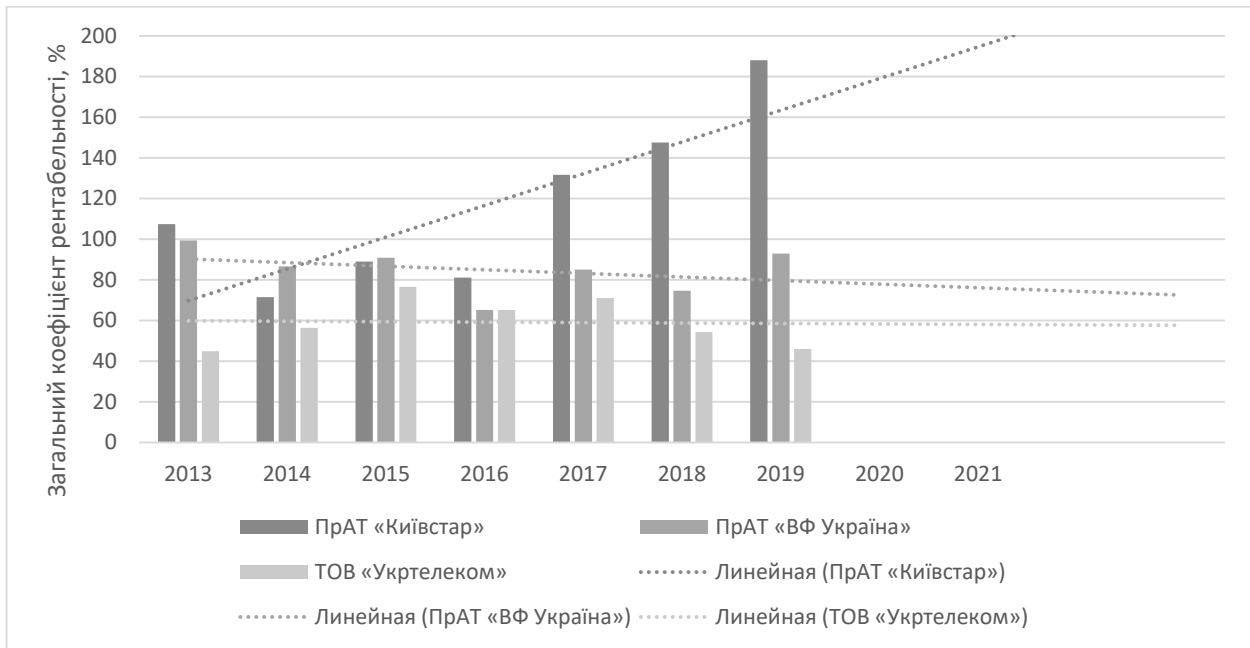


Рис. 4. Прогноз рентабельності діяльності досліджуваних підприємств на 2021 р.

необхідність формування ефективної стратегії розвитку підприємства.

Висновки та подальші перспективи дослідження. Проведене прогнозування основних економічних показників діяльності підприємств зв'язку вказує на різну ефективність застосовуваних на підприємствах стратегій розвитку. Виявлені тенденції розвитку ПрАТ «Київстар» свідчать про ефективність вибраної стратегії розвитку, водночас стратегії розвитку ПрАТ «ВФ Україна» та ТОВ «Укртелеком» потребують внесення змін для нівелювання негативних тенденцій до зменшення рентабельності надання послуг у майбутньому.

Таким чином, прогнозування ключових показників економічно-фінансової діяльності підприємств є важливим інструментом формування стратегії розвитку підприємства, що доповнюється аналізом основних тенденцій розвитку ринку та технологій у досліджуваній сфері. Сучасні економічні умови вимагають максимального розширення фронту прогнозування, подальшого вдосконалення методології та методики розроблення прогнозів. Чим вищий рівень прогнозування процесів розвитку підприємства, тим ефективнішими є процеси стратегічного планування й управління на підприємстві.

Бібліографічний список:

1. Global Trends in Technology, Media & Telecommunications. *Deloitte*. URL: <https://www2.deloitte.com/global/en/blog/global-trends-in-tmt.html> (дата звернення: 10.12.2020).
2. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2019 рік. *Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації*. URL: https://nkrzi.gov.ua/images/upload/142/9088/Zvit_2020_NKRZI.pdf (дата звернення: 16.09.2020).
3. Мармоза А.Т. Теорія статистики. 2-ге вид. перероб. та доп. Київ: «Центр учбової літератури», 2013. 592 с.

References:

1. Global Trends in Technology, Media & Telecommunications. *Deloitte*. URL: <https://www2.deloitte.com/global/en/blog/global-trends-in-tmt.html> (accessed 10 December 2020).
2. Zvit pro robotu Nacionaljnoji komisiji, shho zdijsnjuje derzhavne rehuljuvannja u sferi zv'jazku ta informatyzaciji za 2019 rik [Report on the work of the National Commission for State Regulation of Communications and Informatization for 2019]. *National Commission for State Regulation of Communications and Informatization*. URL: https://nkrzi.gov.ua/images/upload/142/9088/Zvit_2020_NKRZI.pdf (accessed 16 September 2020).
3. Marmoza A.T. (2013) *Teorija statystyky* [Theory of statistics]. Kyiv: Centr uchbovoji literatury.