

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Сумський державний університет

Центр заочної, дистанційної та вечірньої форм навчання
(повна назва інституту/факультету)

Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
(повна назва кафедри)

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ Олександра КАРИНЦЕВА

(підпис) (Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

_____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр

(бакалавр / магістр)

зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(код та назва)

освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(освітньо-професійної / освітньо-наукової) (назва програми)

на тему: Ефективність діяльності компанії в умовах невизначеності

Здобувача(ки) групи ПТБз-01 Хижняк Дар'я Олексіївна
(шифр групи) (прізвище, ім'я, по батькові)

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень.
Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

(підпис)

_____ Дар'я ХИЖНЯК _____

(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ здобувача)

Керівник _____ доцент, д.е.н., проф. Олександр ДЕРИКОЛЕНКО _____
(посада, науковий ступінь, вчене звання, Ім'я та ПРІЗВИЩЕ) (підпис)

Суми – 2024

Зміст

Анотація.....	3
Вступ.....	4
1. Загальна інформація про діяльність компанії ПАТ "Укртелеком"....	6
1.1. Характеристика підприємства.....	6
1.2. Конкурентні переваги компанії	10
2. Ефективність діяльності компанії	14
2.1. Ключові показники розвитку компанії.....	14
2.2. Аналіз рентабельності діяльності компанії.....	18
3. Ефективність розвитку компанії ПАТ "Укртелеком".....	25
3.1. Діяльність компанії в умовах невизначеності.....	25
3.2. SWOT-аналіз компанії "Укртелеком".....	28
3.3. Нові акції компанії задля її подальшого розвитку	30
Висновки	40
Література.....	42

Анотація

Ключові слова: підприємництво, конкурентні переваги, інноваційні процеси, потенціал, розвиток, рентабельність, ефективність.

Мета: дослідження ефективності розвитку компанії ПАТ "Укртелеком" та надання практичних рекомендацій.

Об'єкт: показники діяльності ПАТ "Укртелеком" .

Предмет: оцінка сильних та слабких сторін діяльності ПАТ "Укртелеком" з метою подальшого розвитку компанії.

Методологічну основу дослідження становлять такі методи: наукового узагальнення і систематизації, критичного аналізу, порівняння показників, вивчення та конструктивний аналіз наукової літератури з проблеми роботи.

Методичну базу дослідження складають методи збору, систематизації та аналізу даних.

Практичне значення роботи полягає у наданні практичних рекомендацій щодо розвитку вітчизняного підприємства в сучасних умовах.

Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновку, списку літератури, додатків. Кваліфікаційна робота виконана в обсязі 43 сторінок, з них – 40 сторінок основного тексту. Сюди входять 2 таблиці, 5 рисунків.

При написанні кваліфікаційної роботи було використано 57 основних джерел, переважно наукового, науково-методичного, періодичного характеру.

ВСТУП

Управління розвитком компанії є важливою складовою стратегічного менеджменту, визначаючи шлях для інноваційного та стабільного зростання. Це ключовий фактор, що забезпечує конкурентоспроможність організації на ринку [19, 22, 23, 25, 26, 27, 30, 34, 38, 40, 41, 45, 46, 50, 53, 54, 56]. Управління розвитком фокусується на пошуку нових можливостей та оптимізації наявних ресурсів для досягнення стратегічних цілей компанії. Воно дозволяє швидко адаптуватися до змін у бізнес-середовищі, таких як технологічні новації, зміни в уподобаннях споживачів та економічні тенденції [21, 24, 28, 35, 36, 39].

Цей процес сприяє створенню гнучкої організації, здатної ефективно реагувати на виклики та можливості ринку. Управління розвитком визначає пріоритетні напрямки для удосконалення бізнес-процесів та підвищення продуктивності. Сталий розвиток стає все важливішим у сучасному бізнес-середовищі, особливо в умовах невизначеності. Врахування принципів сталого розвитку допомагає компаніям не тільки знижувати ризики та адаптуватися до змін, але й підвищувати свою ефективність і конкурентоспроможність [16, 17, 18, 44, 47, 51, 55, 57]. Це є стратегічним інструментом, який допомагає компанії створити унікальне конкурентне перевагу, що дозволяє відрізнятись від інших учасників ринку.

Важливість управління розвитком полягає у здатності компанії адаптуватися до швидкозмінного світу, забезпечуючи стабільне та стійке зростання. Воно допомагає визначити напрямки для впровадження інноваційних рішень та вирішення стратегічних завдань на майбутнє. Цифровізація стала критичним фактором, що допомагає компаніям ефективно функціонувати в умовах невизначеності. Вона дозволяє підвищити продуктивність, знизити витрати, забезпечити гнучкість та швидку адаптацію до змін у зовнішньому середовищі [20, 29, 31, 32, 33, 37, 42, 43, 48, 49, 52].

Вивчення цієї теми дозволяє отримати знання з трудового права, фінансів, менеджменту, охорони праці та організації трудової діяльності, а також зрозуміти основні тенденції сучасного менеджменту та реалізацію системи управління розвитком на підприємстві. Це особливо актуально в умовах невизначеності, коли економічні та політичні наслідки воєнної агресії важко передбачити для майбутньої вітчизняної економіки.

Мета: дослідження ефективності розвитку компанії ПАТ "Укртелеком" та надання практичних рекомендацій.

Об'єкт: показники діяльності ПАТ "Укртелеком" .

Предмет: оцінка сильних та слабких сторін діяльності ПАТ "Укртелеком" з метою подальшого розвитку компанії.

Завдання:

1. Ознайомитись з діяльністю компанії та основними її конкурентними перевагами.
2. Проаналізувати основні показники ефективності діяльності компанії ПАТ "Укртелеком".
3. Проаналізувати розвиток компанії в умовах невизначеності.
4. Зробити SWOT-аналіз компанії "Укртелеком".
5. Надати практичні рекомендації щодо розвитку компанії.

1. Загальна інформація про діяльність компанії ПАТ "Укртелеком"

1.1. Характеристика підприємства

Акціонерне товариство "Укртелеком" займає провідне місце серед операторів фіксованого зв'язку в Україні, володіючи вражаючим портфоліо електронних комунікаційних послуг, яке охоплює всі регіони країни. За багато років свого існування компанія завоювала репутацію найбільшого постачальника фіксованого Інтернету в країні. Укртелеком відомий своїм широким покриттям і най розгалуженішою оптичною мережею, що забезпечує надійний та швидкий доступ до мережі для своїх клієнтів.

Відкрите акціонерне товариство "Укртелеком" є сучасним підприємством, яке має розвинену та унікальну інфраструктуру та займає провідні позиції у сфері комунікацій в Україні. Історія створення цієї компанії почалася у 1993 році, коли було започатковано Українське об'єднання електрозв'язку "Укрелектрозв'язок", яке пізніше стало відоме як "Укртелеком". У 1998 році відбулася реорганізація компанії за програмою реструктуризації, а у 2000 році після корпоратизації її було перетворено на відкрите акціонерне товариство.

На сьогодні "Укртелеком" складається з 31 філії, включаючи 27 регіональних філій, а також філії, що відповідають за первинну мережу, міжнародну та міжміську телефонно-телеграфну станцію, головний науковий центр та управління спецоб'єктами електрозв'язку. У 2004 році дочірнє підприємство "Утел", що надає міжнародні та місцеві телефонні послуги, стало частиною "Укртелекому".

Місія "Укртелеком" полягає у вдосконаленні своїх телекомунікаційних послуг, задовольняючи потреби громадян та підприємств України, забезпечення інтересів акціонерів, розвитку інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури держави та забезпечення доступності соціально значущих послуг для всіх верств населення. За обсягом та асортиментом послуг

"Укртелеком" є провідним оператором у сфері телекомунікацій в Україні, а разом з підприємствами, створеними за його участю, він охоплює близько 36% ринку телекомунікацій України.

У 2011 році Укртелеком заснував дочірній оператора "ТриМоб", який пропонує послуги мобільного зв'язку на базі технології UMTS/WCDMA. Цей крок дозволив компанії розширити свої послуги і задовольнити потреби клієнтів у сучасних мобільних технологіях.

У 2015 році Укртелеком розпочав широкомасштабну модернізацію своєї мережі, спрямовану на підвищення якості обслуговування та розширення функціональності. Ця ініціатива свідчить про постійне прагнення компанії до технологічного розвитку та вдосконалення своїх послуг.

Укртелеком відомий своїм вражаючим асортиментом сучасних електронних комунікаційних послуг, які задовольняють потреби як домашніх, так і корпоративних клієнтів. Для домашніх користувачів компанія пропонує телефонію, інтернет та інтерактивне телебачення. У свою чергу, для бізнес-сектору Укртелеком готовий надати широкий спектр послуг, включаючи оптичний інтернет, передачу даних та інтернет-телефонію, хмарну АТС, організацію віртуальних приватних мереж (VPN), захист від DDoS атак та багато іншого.

Всі ці ініціативи дозволяють Укртелекому залишатися на передових позиціях в галузі електронних комунікаційних послуг в Україні, забезпечуючи своїм клієнтам сучасні технології та надійне обслуговування.

Для домашніх користувачів:

Телефонія

Інтернет

Інтерактивне TV

Для бізнес-клієнтів:

Оптичний інтернет

Передача даних та інтернет

Інтернет-телефонія

Телефонія

Хмарна АТС

Дата-центр

Організації віртуальних приватних мереж (VPN)

Номери для організації «гарячих» ліній

Зарубіжні хмарні сервіси

Захист від DDoS атак

TV Бізнес

Рис 1.1. Послуги компанії

Укртелеком – найбільший оператор зв'язку в Україні, що має багатий досвід та широкий спектр послуг для приватних та корпоративних клієнтів. Компанія заснована у 1993 році і з того часу відіграє ключову роль у розвитку телекомунікаційної галузі країни.

На початку своєї діяльності Укртелеком переважно фокусувався на телефонних послугах для домашніх та комерційних потреб. Проте з розвитком технологій і змінами в споживчому попиті компанія поступово розширювала свій асортимент, включаючи доступ до Інтернету, цифрове телебачення та мобільний зв'язок.

Важливим етапом у розвитку Укртелекому був перехід від традиційних телефонних мереж до сучасних цифрових технологій. Це дозволило компанії значно покращити швидкість та якість послуг, а також розширити їх географічний охоплення.

На сьогоднішній день Укртелеком активно розвиває свою мобільну мережу, прагнучи пропонувати клієнтам сучасні технології та швидкісний доступ до Інтернету. Це дозволяє компанії конкурувати на ринку не лише з іншими операторами зв'язку, але й з постачальниками Інтернет-послуг та іншими контент-провайдерами.

Одним з пріоритетів Укртелекому є розвиток інфраструктури в віддалених та малонаселених регіонах України, де доступ до сучасних технологій може бути обмеженим. Компанія активно працює над розширенням покриття та підвищенням доступності своїх послуг для всіх верств населення.

Укртелеком також приділяє увагу інноваціям та новим технологіям у сфері зв'язку. Компанія впроваджує концепції Інтернету речей (IoT), хмарних обчислень та інші сучасні рішення, щоб покращити якість своїх послуг та задовольнити потреби сучасних клієнтів.

Завдяки своєму досвіду, високій якості послуг та постійному прагненню до інновацій, Укртелеком залишається одним з провідних гравців на ринку телекомунікацій в Україні. Компанія продовжує розвиватися та зміцнювати свої позиції, пропонуючи клієнтам сучасні та надійні технології зв'язку.

1.2. Конкурентні переваги компанії

Переваги послуг компанії

- Покриття в більшості населених територій: Укртелеком забезпечує надійний зв'язок навіть у віддалених районах країни, гарантуючи доступ до Інтернету, домашнього телефону та MEGOGO TV у будь-який час.
- Ефективне використання коштів: можливість обрання доступних пакетів Інтернету та телефонії за привабливими цінами, з відповідними акціями від Укртелекому та привабливими пропозиціями від партнерів.
- Зручний облік послуг: можливість сплати за всі свої послуги одним рахунком за Інтернет, домашній телефонний зв'язок та MEGOGO TV, просто і зручно онлайн.
- Легке підключення: простий та зручний процес підключення при зверненні до контакт-центру, центру обслуговування абонентів або залишивши заявку на сайті.
- Професійна технічна підтримка: можливість отримання щоденної допомоги та сервісної підтримки компанії, яка готова вирішити будь-які технічні питання.
- Усі послуги під одним дахом: компанія пропонує повний спектр послуг зв'язку, таких як Інтернет, MEGOGO TV у високій якості та домашній телефонний зв'язок.

Основні переваги компанії Укртелеком включають:

1. Широкий спектр послуг: Укртелеком пропонує різноманітні послуги зв'язку для як приватних, так і корпоративних клієнтів. Від телефонного зв'язку до швидкісного Інтернету, від цифрового телебачення до мобільного зв'язку, компанія забезпечує комплексне задоволення потреб своїх клієнтів.

2. Висока якість послуг: Укртелеком відомий своєю надійністю та якістю своїх послуг. Завдяки сучасним технологіям та постійній модернізації мережі, компанія забезпечує стабільний та швидкий зв'язок для своїх клієнтів.
3. Географічне покриття: Укртелеком має одне з найширших географічних покриттів серед операторів зв'язку в Україні. Це дозволяє компанії забезпечувати свої послуги в навіть в найвіддаленіших регіонах країни.
4. Інновації та технологічний розвиток: Укртелеком постійно впроваджує нові технології та інноваційні рішення в сфері зв'язку. Від впровадження IoT до розробки хмарних сервісів, компанія стрімко розвивається, щоб задовольняти сучасні потреби своїх клієнтів.
5. Соціальна відповідальність: Укртелеком активно займається розвитком інфраструктури в малонаселених регіонах та підтримкою соціальних проектів. Компанія прагне забезпечити доступ до сучасних технологій всім верствам населення, щоб зробити їхні життя краще та комфортніше.

Укртелеком має вражаючу мережу партнерів як на місцевому, так і на міжнародному рівні. Зараз компанія співпрацює з понад 400 компаніями по всьому світу, розширюючи свої можливості та покращуючи якість послуг для своїх клієнтів.

Надзвичайно важливою є також співпраця з національними телефонними операторами, оскільки близько 300 з них мають взаємне зв'язування з телефонною мережею Укртелеком, що забезпечує швидку та надійну зв'язок для клієнтів компанії.

Крім того, Укртелеком установив понад 30 peer-to-peer з'єднань зі всіма провідними інтернет-провайдерами, що дозволяє їм забезпечити стабільний та швидкий доступ до Інтернету для своїх користувачів.

Щоб підтримати такий обсяг співпраці та забезпечити найвищий рівень сервісу, Укртелеком побудував вражаючу інфраструктуру, що включає понад 45 000 кілометрів волоконно-оптичних ліній по всій Україні.

Що стосується міжнародних зв'язків, Укртелеком має значну потужність міжнародних каналів передачі даних, яка досягає до 400 Гбіт. Це дозволяє компанії ефективно обробляти та передавати великі обсяги даних міжнародного рівня, забезпечуючи своїм користувачам надійний зв'язок зі всім світом.

Укртелеком покладає перед собою завдання бути відомим лідером у сфері телекомунікацій в Україні. Його місія включає:

- Задоволення високих потреб громадян та підприємств України в високоякісних телекомунікаційних послугах.
- Забезпечення інтересів акціонерів шляхом досягнення високих фінансових результатів.
- Створення високо розвинутої інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури країни для задоволення потреб суспільства.
- Забезпечення доступності соціально значущих телекомунікаційних послуг для соціально незахищених верств населення.

Укртелеком є провідним національним телекомунікаційним оператором в Україні за обсягом та різноманітністю послуг. Разом із підприємствами, що співпрацюють із ним, він охоплює близько 36% ринку телекомунікацій в Україні. Інфраструктура Укртелекому включає транспортну мережу країни, магістральні та зовнішні лінії зв'язку, що є ключовими елементами телекомунікаційної системи країни.

Практично всі оператори телекомунікацій та постачальники Інтернету в Україні використовують інфраструктуру транспортної мережі Укртелекому для свого бізнесу. Укртелеком є провідним оператором

фіксованого телефонного зв'язку в Україні. Він має найпотужнішу національну магістральну мережу передачі даних в Україні, побудовану на основі передових технологій DWDM із пропускною здатністю до 4 Гбіт/с. Це дозволяє надавати якісні телекомунікаційні послуги, включаючи Інтернет, у всіх куточках України.

Наразі мережа передачі має потужні магістральні вузли в 10 регіонах України, які з'єднані між собою каналами з пропускною здатністю до 155 Мбіт/с. Цифровізація мережі зв'язку, яку активно реалізує Укртелеком, сприяє створенню умов для побудови універсальної мережі майбутнього покоління (NGN) в Україні.

Крім того, Укртелеком є лідером серед постачальників Інтернету в Україні, обслуговуючи понад 200 тисяч клієнтів та надаючи доступ до мережі.

2. Ефективність діяльності компанії

2.1. Ключові показники розвитку компанії

Завдяки вигідному географічному положенню України та міжнародним Інтернет-з'єднанням із сукупною пропускною здатністю 1,2 Гбіт/с, можливе створення високошвидкісних транзитних каналів для міжнародних операторів. Укртелеком активно бере участь у міжнародних телекомунікаційних проєктах, сприяючи впровадженню цифрових телекомунікаційних систем у країнах Європи, Азії, Африки та Північної Америки. Крім того, компанія є співвласником 14 міжнародних підводних систем передачі даних, таких як ITUR, BSFOCS, та бере участь у проєктах ТЕЛ та ТАС.

Таблиця 2.1 -Ключові показники діяльності ПАТ «Укртелеком»(2019-2023 рр.),млн.грн.

Показники	роки				
	2019	2020	2021	2022	2023
Доходи від реалізації продукції	3275	3787	5114	4453	7209
в т.ч. від надання послуг зв'язку	3212	3701	5054	4388	7203
Інші доходи	207	394	611	453	798
Витрати операційної діяльн.	2193	2525	3307	2692	5156
Інші витрати	118	200	482	233	556
Прибуток від звичайної діяльності	598	797	1102	1264	1197
Чистий прибуток	297	442	616	832	759
Оборотні активи	1506	1283	1495	1320	2017

Таблиця 2.2.- Кількісні показники розвитку телефонної мережі ПАТ "Укртелеком"

	2019	2020	2021	2022	2023
Введено потужностей, тис. номерів	225	297	646	452	784
Кількість абонентів, тис.	8354	8553	9037	8760	9338
Приріст абонентів, тис.	190	199	277	207	301

Ця компанія забезпечує користувачів телефонної зв'язку на всій території України, обслуговуючи понад 9,3 мільйона абонентів, та надає практично всі види сучасних телекомунікаційних послуг:

- передача даних, включаючи технології Frame Relay;
- доступ до мережі Інтернет, включаючи комутований та широкосмуговий доступ з використанням технологій xDSL;
- надання у користування виділених некомутованих каналів;
- ISDN;
- Відео-конференційний зв'язок;
- супутниковий зв'язок;
- провідне мовлення;
- технічне обслуговування мереж радіомовлення та телебачення;
- телеграфний та телексий зв'язок.

Ця бізнес-компанія є провідним постачальником телекомунікаційних послуг та надає доволі значний спектр послуг, які задовольняють потреби різноманітних клієнтів та різних сегментів ринку.

Таблиця 2.3.- Доходи ПАТ «Укртелеком» від надання телекомунікаційних послуг.

	Доходи, млн. грн.		Приріст
	2022	2023	2023/2022, %
Міжміський телефонний зв'язок	2617	3461	132,3
Міський телефонний зв'язок	1721	1747	101,5
Міжнародний телефонний зв'язок	1016	1272	125,2
Комп'ютерний зв'язок	311	418	134,4
Сільський телефонний зв'язок	157	169	134,4
Телеграфний зв'язок	74	70	94,6
Інтернет провайдер	52	49	94,2
Прийом та передача теле- та радіопрограм	13	17	130,8
Послуги зв'язку, усього	5961	7203	120,8

У 2023 році основними джерелами доходів ПАТ "Укртелеком" від продажу послуг були міжміський та міський телефонний зв'язок, що склали 48,0% та 24,3% відповідно. Проте, найдинамічнішим сегментом у їхній діяльності є нові телекомунікаційні послуги, зокрема доступ до Інтернету.

Укртелеком активно розвиває свою інфраструктуру для надання доступу до Інтернету, щорічно покращуючи свої конкурентні позиції на ринку. У 2023 році частка компанії на ринку послуг комп'ютерного зв'язку становила 44,7%, а доходи від цього напрямку становили 5,8% від загального обсягу доходів. Високі темпи зростання свідчать про перспективи цього напрямку діяльності.

За поданими даними, доходи ПАТ "Укртелеком" від надання телекомунікаційних послуг виявили значний приріст у 2023 році порівняно з 2022 роком. Цей приріст становить понад 20% у всіх основних сегментах послуг, включаючи міжміський, міський, міжнародний телефонний зв'язок, комп'ютерний зв'язок та інші.

Це може бути пояснюватися кількома факторами, включаючи збільшений попит на телекомунікаційні послуги у зв'язку зі зростанням ролі дистанційної роботи та віддалених комунікацій під час війни. Також можливо, що сама війна стимулювала підвищену активність у сфері зв'язку, збільшуючи попит на різні види телекомунікаційних послуг.

Загальна зростаюча тенденція у доходах у всіх сегментах також може свідчити про ефективність стратегій маркетингу, розвитку та підтримки клієнтів, що застосовуються ПАТ "Укртелеком".

Цінності компанії Укртелеком відображаються у її підході до бізнесу та взаємодії зі своїми стейкхолдерами:

1. Клієнто орієнтованість: Компанія ставить потреби клієнтів, партнерів і колег на перше місце, активно працюючи над задоволенням їхніх потреб і очікувань.
2. Результативність: Укртелеком визначається ефективністю та досягненням високих результатів, забезпечуючи успішне виконання завдань і досягнення поставлених цілей.
3. Активність: Компанія відзначається постійним рухом вперед, що надихає інших на активність та досягнення нових вершин.
4. Чесність, відповідальність та щирість: Укртелеком заснований на принципах чесності, відповідальності та щирості в усіх взаємодіях з клієнтами, партнерами та колегами.

5. Ентузіазм: Компанія проявляє постійний ентузіазм у своєму розвитку, а також сприяє цьому процесу у своїх стейкхолдерів, стимулюючи їх до постійного росту та самовдосконалення.

Засновані на цінностях компанії Укртелеком висновки свідчать про те, що ця компанія дбає про своїх клієнтів, партнерів та співробітників, має велику спрямованість на досягнення результатів та постійний розвиток. Її активний підхід до бізнесу і високий рівень відповідальності підтверджують її прогресивність і готовність до викликів. Чесність, щирість і ентузіазм становлять основу для побудови довіри з усіма стейкхолдерами. Такий підхід сприяє успішному функціонуванню компанії та зміцнює її позицію на ринку телекомунікаційних послуг.

Відповідно до стратегії розвитку персоналу у ПАТ "Укртелеком", компанія прагне зменшити чисельність працівників шляхом проведення заходів з модернізації та реконструкції об'єктів та потужностей електрозв'язку, впровадження нових технологій та оптимізації використання робочої сили, а також удосконалення системи нормування праці.

У компанії понад 97% працівників мають вищу освіту, а серед спеціалістів цей показник становить близько 88%. Відзначається стійка тенденція до зростання кількості висококваліфікованих співробітників.

Основними завданнями кадрової політики є стимулювання високої працездатності, зацікавленість у досягненні результатів, розвиток особистих та професійних якостей, забезпечення високого рівня соціальної захищеності та дотримання всіх норм трудового законодавства, а також надання додаткових соціальних гарантій.

Політика щодо оплати праці спрямована на забезпечення конкурентоспроможного рівня оплати та стимулювання ефективної праці та творчого підходу до виконання обов'язків.

2.2. Аналіз рентабельності діяльності компанії

Рентабельність активів з прибутку від звичайної діяльності. Щоб розрахувати рентабельність активів з прибутку від звичайної діяльності, спочатку потрібно знайти чистий прибуток від звичайної діяльності, який можна отримати, віднімаючи від валового прибутку всі операційні та фінансові витрати, а потім поділити цей показник на загальну вартість активів. Отже, розрахунок рентабельності активів з прибутку від звичайної діяльності виглядатиме наступним чином:

$$\text{Р.об.} = \frac{\text{Прибуток від звичайної діяльності}}{\text{Активи}}$$

Характеризує скільки прибутку компанії від звичайної діяльності припадає на одиницю її активів.

$$\text{Р.об. 2022} = \frac{-755179}{12930434} = -0,0584 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Р.об. 2023} = \frac{242387}{12250166} = 0,0198 \text{ тис. грн.}$$

Зміни позитивні, так компанія у 2023 році отримала значення рентабельності більше нуля.

Рентабельність валового прибутку

$$\text{Р.а.} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}$$

Характеризує скільки валового прибутку припадає на одиницю чистого доходу цієї компанії

$$\text{Р.а. 2023} = \frac{791595}{3144490} = 0,2515$$

$$\mathbf{R.a. 2022} = \frac{677619}{3349956} = 0,2023$$

Зміна позитивна, оскільки розмір чистого прибутку, що припадає на одиницю активів, збільшився з 0.2 грн. прибутку на кожну гривню активів до 0,25 грн. на кожну гривню активів.

Рентабельність операційної діяльності

$$\mathbf{R.c.k.} = \frac{\text{Фінансовий результат від операційної діяльності}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}$$

Характеризує скільки прибутку від операційної діяльності припадає на одиницю чистого доходу

$$\mathbf{R.c.k. 2023} = \frac{398949}{3144490} = 0,128$$

$$\mathbf{R.c.k. 2022} = \frac{127171}{3349956} = 0,038$$

Зміна позитивна, оскільки розмір прибутку від операційної діяльності, що припадає на одиницю чистого доходу збільшився на 9 коп.: з 3.8 коп. прибутку на кожну гривню власного капіталу до 12,8 коп. грн. на кожну гривню чистого доходу.

Рентабельність виробничих фондів

$$\mathbf{R.p.f.} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виробничі фонди}}$$

Характеризує скільки прибутку від звичайної діяльності бізнесу припадає на одиницю виробничих фондів цієї компанії .

$$\mathbf{R.p.f. 2023} = \frac{1095253}{5578520 + 390435} = 0,1835$$

$$\mathbf{R.p.f. 2022} = \frac{826102}{4927793 + 289605} = 0,1583$$

Зміна позитивна, оскільки розмір чистого прибутку, що припадає на одиницю виробничих фондів, збільшився на 25,20 грн.: зі 158,30 грн. прибутку на кожну гривню виробничих фондів до 183,50 грн. на кожну гривню виробничих фондів.

Рентабельність власного капіталу

$$\text{Р.к.} = \frac{\text{Чистий фінансовий результат}}{\text{Власний капітал}}$$

Характеризує скільки чистого прибутку бізнесу припадає на одиницю власного її капіталу .

$$\text{Р.к. 2023} = \frac{242387}{9078050} = 0,026$$

$$\text{Р.к. 2022} = \frac{-755179}{8831810} = -0,085$$

Тенденція позитивна, бо у 2023 році вдалося уникнути від'ємного значення та отримати 2.6 коп чистого прибутку на гривню власного капіталу нашої компанії.

Період окупності капіталу

$$\text{Т.к.} = \frac{\text{Активи}}{\text{Чистий прибуток}}$$

Характеризує скільки активів компанії припадає на одиницю її прибутку.

$$\text{Т.к. 2023} = \frac{12\,250\,166}{398\,949} = 30.7 \text{ дн}$$

$$\text{Т.к. 2022} = \frac{12\,930\,434}{127\,171} = 100,81 \text{ дн}$$

Можна казати про позитивну тенденцію, бо термін окупності знизився на 70 днів, тобто зросла швидкість обігу капіталу компанії.

Отримані дані заносимо у таблицю таблицю 2.4 :

Таблиця 2.4

Показники рентабельності діяльності ПАТ «Укртелеком» за 2022 рік-2023рр.

Показники	2022	2023	Зміна	Нормативне значення	Негат/позитив
Рентабельність активів з прибутку від звичайної діяльності,%	-5.8	1.9		Зростання	+
Рентабельність валового прибутку,%	20.23	25.15	+5	Зростання	+
Рентабельність операційної діяльності,%	3.8	12.8	+9	Зростання	+
Рентабельність виробничих фондів,%	15.8	18.3	+2.5	Зростання	+
Рентабельність власного капіталу,%	-8.5	2.6		Зростання	+
Період окупності капіталу, днів	30.7	100.8	-70	Зниження	+

За даними показниками можна побачити, що компанія показала значне поліпшення своєї фінансової ефективності протягом воєнних років 2022 та 2023 років:

Рентабельність активів з прибутку від звичайної діяльності: Компанія удаło змогла звернути від'ємну рентабельність активів у 2022 році на позитивне значення у 2023 році. Це може свідчити про ефективне використання активів для генерації прибутку.

Рентабельність валового прибутку: Значне зростання рентабельності валового прибутку на 5% свідчить про підвищення ефективності виробництва та управління витратами.

Рентабельність операційної діяльності та виробничих фондів: Зростання цих показників на 9% та 2.5% відповідно показує покращення продуктивності бізнесу та здатність ефективно використовувати свої ресурси.

Рентабельність власного капіталу: Пасивний показник у 2022 році був перетворений на позитивний у 2023 році, що свідчить про зростання рентабельності вкладеного капіталу.

Період окупності капіталу: Зниження періоду окупності капіталу на 70 днів свідчить про швидше відшкодування витрат та інвестицій.

Рекомендації:

Продовжувати зосереджуватися на оптимізації витрат та підвищення ефективності виробництва.

Забезпечувати збалансований підхід до управління активами та капіталом, щоб збільшити їхню рентабельність.

Інвестувати у технологічні та інноваційні рішення для подальшого підвищення продуктивності та конкурентоспроможності.

3. Ефективність розвитку компанії ПАТ "Укртелеком"

3.1. Діяльність компанії в умовах невизначеності

Розглянемо докладніше основні показники фінансової звітності ПАТ "Укртелеком" за період з 2022 до 2023 року.

Таблиця 3.1- Ключові економічні показники компанії

Показники , грн	2023(9 місяців)	2022(9місяців)
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3 144 490	3 349 956
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг)	2 352 895	2 723 835
Валовий: прибуток	791 595	677 619
	-	-
Інші операційні доходи	587 219	677 619
Адміністративні витрати	625 683	701 164
Витрати на збут	194 849	219 808
Інші операційні витрати	159 333	255 597
Фінансовий результат від операційної діяльності: Прибуток	398 949	127 171
Збиток	-	-
Інші фінансові доходи	47 602	10 702
Інші доходи		21 000
- Фінансові витрати	205 922	439 165
Інші витрати		474 828
Фінансовий результат до оподаткування прибуток	240 629	755 120
збиток		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	1 758	59
Чистий фінансовий результат: прибуток	242 387	-
Чистий фінансовий результат: збиток	-	-755 179
Активи	12 250 166	12 930 434
Власний капітал	9 078 050	8 831 810

Аналіз фінансових показників у контексті воєнного періоду 2022-2023 років в Україні є важливим для розуміння впливу конфлікту на діяльність підприємства.

Чистий дохід від реалізації продукції:

Чистий дохід від реалізації продукції зменшився з 3349956 грн у 2022 році до 3144490 грн у 2023 році. Падіння доходів у 2023 році на 205 466 грн. або близько 6.1%. Це може бути наслідком скорочення обсягу виробництва або зменшення попиту через нестабільність економічної ситуації під час війни.

Собівартість реалізованої продукції:

Собівартість реалізованої продукції також зменшилася з 2723835 грн у 2022 році до 2352895 грн у 2023 році. Зниження собівартості у 2023 році на 370 940 грн. або приблизно 13.6%. Це може бути позитивним сигналом, оскільки менша собівартість може вказувати на ефективніше використання ресурсів.

Валовий прибуток:

Валовий прибуток зріс з 677 619 грн у 2022 році до 791 595 грн у 2023 році. Збільшення валового прибутку у 2023 році на 113 976 грн або близько 16.8%. Це може свідчити про збільшення маржинальності бізнесу, що є позитивним сигналом для підприємства. Можна казати про певну ефективність управління витратами або зміни в ціновій політиці компанії.

Операційні витрати:

Загальні операційні витрати включають адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Зменшення цих витрат у 2023 році порівняно з 2022 роком може свідчити про оптимізацію внутрішніх процесів компанії.

Фінансовий результат від операційної діяльності:

У 2023 році фінансовий результат від операційної діяльності становив 398 949 грн, що значно перевищує результат у 2022 році, коли було

зафіксовано прибуток лише у 127 171 грн. Збільшення фінансового результату від операційної діяльності у 2023 році на 271 778 грн. або близько 213.7%. Це свідчить про покращення ефективності операційного бізнесу.

Фінансовий результат до оподаткування:

Фінансовий результат до оподаткування також показав покращення, але незначно, склавши 240 629 грн у 2023 році порівняно з 755 120 грн у 2022 році. Зменшення фінансового результату до оподаткування у 2023 році на 514 491 грн. або близько 68.1%.

Проте, фінансовий результат до оподаткування у 2023 році становив 240 629 грн, що вище, ніж у 2022 році (755 120 грн). Це може бути наслідком збільшення фінансових витрат під час воєнного періоду.

Чистий фінансовий результат:

Чистий фінансовий результат показавши позитивний сигнал, збільшившись із збитку у 755 179 грн у 2022 році до прибутку у 242 387 грн у 2023 році. Покращення чистого фінансового результату у 2023 році на 997566 грн або близько 132.1%. Це може свідчити про певну стійкість підприємства в умовах воєнного конфлікту.

Висновки:

Загалом, компанія показала позитивну динаміку у фінансових показниках, збільшивши валовий прибуток та покращивши фінансовий результат від операційної діяльності та чистий фінансовий результат. Проте, слід звернути увагу на зменшення чистого доходу від реалізації продукції, що може вказувати на необхідність аналізу стратегій маркетингу та реалізації продукції. Також важливо вивчити причини збільшення фінансових витрат у 2023 році та вжити заходів для їх оптимізації.

Узагальнюючи, можна сказати, що компанія показала деяку стійкість під час війни, проте було зафіксовано певні зміни у фінансових показниках, що можуть бути результатом адаптації до непередбачуваних умов. Такий аналіз допомагає керівництву компанії приймати відповідальні рішення та розробляти стратегії для майбутнього.

3.2. SWOT-аналіз компанії "Укртелеком":

Слабкі сторони:

Застаріла інфраструктура: Наявність застарілої технологічної бази може обмежувати можливості компанії у конкурентній середовищі.

Висока залежність від регулюючого органу: Вплив державних регуляторів може ускладнювати стратегічне планування та прийняття рішень компанією.

Недостатня гнучкість в управлінні: Бюрократія та важко доступність можуть зменшувати реагування на зміни в ринкових умовах.

Сильні сторони:

Широка мережа: Наявність розвинутої інфраструктури та покриття дозволяє компанії мати високий потенціал залучення клієнтів.

Брендова репутація: "Укртелеком" вже довгу годину присутній на ринку та володіє пізнаваним брендом.

Диверсифікованість послуг: Крім традиційних послуг зв'язку, компанія пропонує також інтернет, телебачення та інші супутні сервіси.

Загрози:

Конкуренція: Інтенсивна конкуренція у галузі зв'язку може призвести до зниження цін та обмеження ринкової частки.

Швидкі зміни технологій: Необхідність постійного оновлення технологічної бази для відповіді на сучасні вимоги може вимагати великих витрат.

Політична нестабільність: Політичні чи економічні кризи можуть вплинути на діяльність компанії та її стратегічне розвиток.

Можливості:

Розвиток нових технологій: Впровадження нових технологій, таких як 5G може відкрити нові можливості для розвитку бізнесу.

Розширення ринків: Розширення діяльності на нові ринки або розширення асортименту послуг може збільшити прибуток компанії.

Партнерство з іншими компаніями: Співпраця з іншими індустріальними лідерами може допомогти у збільшенні ефективності та реалізації спільних проектів.

SWOT-аналіз допомагає зрозуміти внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на компанію, та визначити стратегічні напрями для подальшого розвитку.

Основні рекомендації для розвитку компанії "Укртелеком" включають:

Обновлення технологічної бази: Інвестування у впровадження сучасних технологій, таких як 5G, підвищити якість послуг та забезпечити конкурентне перевагу на ринку.

Диверсифікація послуг: Розширення асортименту послуг, таких як хмарні сервіси, цифрове телебачення чи інтернет-безпека, допоможе залучити нових клієнтів та збільшити доходи.

Розвиток партнерств: Укладання стратегічних партнерських угод з іншими компаніями, особливо у галузі інформаційних технологій, може сприяти спільному розвитку та створенню інноваційних продуктів.

Покращення клієнтського обслуговування: Зосередження на якості обслуговування та задоволення потреб клієнтів допоможе зберегти і привернути нових клієнтів.

Ефективне управління ресурсами: Оптимізація витрат та підвищення ефективності внутрішніх процесів допоможе підвищити рентабельність компанії.

Адаптація до змін у регулюючій середовищі: Слід стежити за змінами в законодавстві та регулятивних вимогах та швидко реагувати на них для мінімізації ризиків та використання можливостей.

Інвестиції в персонал: Розвиток талантливого персоналу та його навчання відповідатиме сучасним вимогам допоможе зберегти конкурентоспроможність компанії в майбутньому.

Ці рекомендації допоможуть "Укртелекому" підтримувати своє лідерство на ринку та забезпечити стабільне та успішне розвиток у умовах невизначеності, які можуть виникнути в результаті воєнних подій.

3.3. Нові акції компанії задля її подальшого розвитку

Акція від компанії під назвою Енергонезалежний інтернет.

Це цікавий крок з боку Укртелекому, оскільки забезпечення Інтернету в умовах тимчасової відключення електроенергії може бути важливим для забезпечення зв'язку в умовах надзвичайних ситуацій чи аварій. Ось деякі ключові аспекти цієї нової послуги:

Енергонезалежність:

Затримка електропостачання може стати нашою новою реальністю, оскільки зміни в кліматі та інші фактори можуть призводити до частіших аварій та відключень електромереж. Отже, ініціатива Укртелекому є актуальною та важливою, оскільки забезпечення доступу до Інтернету в умовах відсутності електроенергії може мати велике значення для забезпечення зв'язку та отримання необхідної інформації у критичний момент.

Послуга Енергонезалежного Інтернету означає, що абоненти зможуть користуватися інтернетом навіть у разі відключення електроенергії протягом 96 годин. Це дозволить підтримувати комунікацію та доступ до інформації під час надзвичайних ситуацій.

Технології GPON та xDSL:

GPON (Gigabit Passive Optical Network) та xDSL (Digital Subscriber Line) - це технології передачі даних, які використовують для надання швидкісного доступу до Інтернету. Вони дозволяють передавати дані по волоконно-оптичних лініях (у разі GPON) або через телефонні лінії (у разі xDSL).

Технологія GPON (Gigabit Passive Optical Network) використовується для передачі даних по волоконно-оптичних лініях. Вона дозволяє передавати великі обсяги даних з високою швидкістю через оптичні кабелі, що забезпечує стабільний та високоякісний доступ до Інтернету. GPON широко використовується для побудови мереж широкосмугового доступу, зокрема в житлових будинках, офісах та комерційних комплексах.

Технологія xDSL (Digital Subscriber Line) використовується для передачі даних через телефонні лінії. Вона дозволяє використовувати існуючі мідні телефонні кабелі для передачі даних, що забезпечує швидкісний доступ до Інтернету без необхідності прокладання нових інфраструктурних ліній. xDSL може бути впроваджена як у міських, так і в сільських районах, що робить її ефективним та доступним рішенням для широкого кола користувачів.

Отже, технології GPON та xDSL використовують для забезпечення швидкісного та надійного доступу до Інтернету за допомогою волоконно-оптичних та телефонних ліній відповідно. Вони є ключовими компонентами інфраструктури зв'язку, які дозволяють операторам забезпечувати високоякісні та стабільні послуги зв'язку для своїх клієнтів.

Резервування енергії:

Щоб забезпечити доступ до Інтернету навіть при відключенні електроенергії, можливо використовується система резервування енергії, така як батареї або генератори. Це дозволяє забезпечувати безперебійний доступ до Інтернету в умовах надзвичайних ситуацій.

Система резервування енергії є важливим компонентом для забезпечення безперебійного доступу до Інтернету навіть у разі відключення

електроенергії. Ця система може включати використання батареї або генераторів.

Батареї: У разі відключення електроенергії батареї можуть почати живити обладнання, яке потрібне для роботи мережі передачі даних, таке як маршрутизатори та комутатори. Батареї можуть забезпечити додаткову годину для нормальної роботи мережі, доки не відновиться постачання електроенергії або не буде включено інші джерела живлення.

Генератори: Іншим рішенням для забезпечення резервного джерела енергії є використання дизельних генераторів. Ці генератори можуть автоматично ввімкнутися у разі відключення електроенергії та почати живити обладнання мережі. Вони можуть працювати тривалу годину, доки не буде відновлено постачання електроенергії або не буде забезпечено інших джерел живлення.

Ці системи резервування енергії дозволяють забезпечити неперервну роботу мережі Інтернету навіть у разі надзвичайних ситуацій, зберігаючи доступ до Інтернету для користувачів та забезпечуючи безперебійне функціонування телекомунікаційної інфраструктури.

Безпека та зв'язок:

Енергонезалежний Інтернет може стати важливим інструментом для забезпечення зв'язку під час надзвичайних ситуацій, таких як природні катастрофи чи техногенні аварії. Це дозволить користувачам залишатися на зв'язку зі світом і отримувати важливу інформацію навіть у критичних ситуаціях.

Енергонезалежний Інтернет важливий для забезпечення зв'язку під час надзвичайних ситуацій з різних причин:

- **Безпека комунікації:** У надзвичайних ситуаціях, коли існує загроза для електромережі, енергонезалежний Інтернет дозволяє забезпечити безперебійний зв'язок зі світом. Це надає можливість координувати дії рятувальних служб, надавати інформацію про небезпеку та організувати допомогу потерпілим.

- Важлива інформація: Під час надзвичайних ситуацій людям часто потрібна важлива інформація про безпеку, евакуацію, медичну допомогу та інші невідкладні питання. Енергонезалежний Інтернет дозволяє отримувати цю інформацію навіть у разі відключення електроенергії.

- Зв'язок з близькими: У надзвичайних ситуаціях людям часто потрібно спілкуватися з родичами та друзями, щоб повідомити про своє становище чи отримати допомогу. Енергонезалежний Інтернет дозволяє забезпечити цей зв'язок, навіть якщо трапилася надзвичайна ситуація.

Загалом, Енергонезалежний Інтернет може стати важливим засобом забезпечення зв'язку та доступу до інформації під час надзвичайних ситуацій, а ця ініціатива Укртелекому демонструє готовність компанії до впровадження інноваційних рішень, спрямованих на задоволення потреб своїх клієнтів у всіх умовах.

Спеціальна пропозиція для абонентів Укртелеком, які переходять з технології xDSL на Оптичний Інтернет, полягає у можливості оренди Wi-Fi за акційною ціною 1 грн/міс. Ця пропозиція може бути пов'язана з акцією Енергонезалежного Інтернету, оскільки обидві акції спрямовані на забезпечення надійного та безперебійного доступу до мережі Інтернет. У разі відключення електроенергії, енергонезалежний Інтернет дозволить користувачам залишатися онлайн завдяки системі резервування енергії, а доступний Wi-Fi допоможе забезпечити безперебійний зв'язок з мережею всім пристроям у домогосподарстві.

Таким чином, обидві акції спільно створюють умови для надійного та безперебійного Інтернет-з'єднання в умовах надзвичайних ситуацій.

Переваги акцій від Укртелекому:

1. Wi-Fi роутер за 1 грн.: Укртелеком пропонує можливість отримати Wi-Fi роутер за символічну ціну 1 гривню. Це зробить бездротовий доступ до Інтернету ще більш доступним та зручним для користувачів.

2. Доступна ціна для кожного: Акційна ціна на Wi-Fi роутер робить послуги Укртелекому доступними для широкого кола користувачів, незалежно від їхнього фінансового стану.
3. Легке підключення: Процес підключення до послуг Укртелекому дуже простий та зручний, що дозволяє клієнтам швидко отримати доступ до Інтернету та інших послуг.
4. Підключайте будь-які мобільні пристрої: За допомогою отриманого Wi-Fi роутера користувачі можуть підключати до Інтернету будь-які мобільні пристрої, такі як смартфони, планшети, ноутбуки тощо.
5. Цілодобова підтримка: Укртелеком надає цілодобову технічну підтримку для своїх клієнтів, готову вирішувати будь-які технічні проблеми та відповідати на запитання.
6. Скористайтеся будь-яким куточком вашого оселі: Завдяки Wi-Fi технології користувачі можуть користуватися Інтернетом у будь-якому куточку свого будинку чи квартири, що забезпечує комфорт та зручність у користуванні послугами Укртелекому.

Ще одна акційна пропозиція від компанії Укртелеком та її партнерів має назву «YASNOJOB».

Укртелеком пропонує своїм абонентам спеціальну акцію, яка сприяє розвитку інноваційних технологій та покращенню якості послуг. За допомогою накопичених бонусів від YASNO!, абоненти можуть отримати скидку на придбання обладнання для покращення якості та швидкості доступу до Інтернету.

Акція дозволяє обмінювати накопичені бонуси на промокоди зі скидкою до 25% на обладнання від Укртелекому. Серед запропонованого обладнання є гігабітний дводіапазонний роутер, USB кабелі-перетворювачі для забезпечення енергонезалежності та медіаплеєр на базі Android 10 для перетворення телевізора у смарт-телевізор.

Таблиця 3.2 – Умови акції

	Акційне обладнання	Звичайна ціна продажу, грн з ПДВ	Ціна з Промокодом, грн з ПДВ	Відсоток знижки, %
1	USB кабель перетворювач постійного струму з 5В на 12В/1А з прямим штекером 1 м	100	80	20
2	USB кабель-перетворювач постійного струму з 5В на 9В/1А з прямим штекером 1 м	100	80	20
3	Маршрутизатор Huawei WS5200 V3	1300	1170	10
4	Медіаплеєр Inext TV5 (щоб зробити з вашого Телевізору SMART)	1300	1170	10
5	Маршрутизатор Huawei WS5200 V3	1300	1105	15
6	USB Кабель-перетворювач постійного струму з 5В на 12В/1А з прямим штекером 1 м	100	75	25

Акція має низку переваг, включаючи доступні ціни, можливість обміну бонусів на скидку, легке підключення обладнання та гнучкі умови оплати. Крім того, учасники акції можуть обмінювати бонуси на необмежену кількість промокодів та користуватися ними протягом одного місяця з моменту їх придбання.

Акція також спрямована на підтримку інноваційного розвитку компанії, оскільки вона пропонує сучасне обладнання, яке відповідає потребам сучасного ринку та дозволяє покращити якість обслуговування абонентів. Відзначимо, що ця акція також сприяє популяризації енергоефективних технологій, таких як USB кабелі-перетворювачі, що можуть допомогти в економії електроенергії.

Таким чином, акція від Укртелекому відображає його прагнення до інноваційного розвитку, підтримки клієнтів та пропозиції сучасних технологій, що відповідають сучасним вимогам та потребам споживачів.

Рекомендуйте своїм друзям та знайомим Інтернет, яким ви користуєтеся, та розкажіть їм про всі його переваги. Потім ви можете взяти участь в акції, заповнивши форму з вашим особистим рахунком або мобільним номером телефону, якщо ви не пам'ятаєте свій рахунок. Після заповнення буде автоматично сформована унікальна посилання, яку ви можете надіслати своєму другу через будь-який месенджер або електронну пошту. Ваш друг перейде за цим посиланням та заповнить форму заявки на підключення. За кожного підключеного друга ви отримаєте скидку в розмірі 100 гривень.

Аналізуючи цей процес, можна сказати, що Укртелеком створює механізм взаємодії з клієнтами, який сприяє поширенню та популяризації їх послуг. Рекомендації від друзів та знайомих можуть бути дуже важливим фактором у прийнятті рішення про підключення до Інтернету, тому така акція стимулює клієнтів активно пропагувати послуги компанії серед своїх знайомих. Крім того, скидка за кожного нового клієнта є додатковим

стимулом для залучення нових користувачів, що може сприяти зростанню популярності компанії та розширенню її клієнтської бази.

Ця акція дає компанії кілька переваг:

Збільшення клієнтської бази: За рахунок залучення нових клієнтів через рекомендації від існуючих користувачів, Укртелеком може значно розширити свою клієнтську базу.

Підвищення лояльності: Клієнти, які були залучені за допомогою цієї акції, можуть відчувати більшу лояльність до компанії, оскільки їх друзі або знайомі рекомендували її. Це може сприяти збереженню клієнтів на довгостроковій основі.

Збільшення обсягу продажів обладнання: Акція стимулює користувачів придбати обладнання через компанію, використовуючи накопичені бонуси. Це дозволяє Укртелекому збільшити обсяги продажів і залучити увагу користувачів до їх асортименту.

Збільшення свідомості бренду: Чим більше користувачів рекомендують Інтернет від Укртелекома, тим більше людей дізнаються про компанію і її послуги. Це сприяє підвищенню свідомості бренду і його пізнаваності на ринку.

Підвищення продажів в довгостроковій перспективі: Якщо користувачі задоволені якістю послуг і обладнання, які вони придбали через цю акцію, їм ймовірно захочеться продовжувати користуватися послугами Укртелекому і придбавати інші товари в майбутньому. Таким чином, акція може призвести до збільшення продажів в довгостроковій перспективі.

Акції, такі як "Енергонезалежний Інтернет" та інші пропозиції, можуть значно підвищити ефективність діяльності Укртелекому в умовах війни:

У разі військових дій або інших надзвичайних ситуацій може відбутися відключення електроенергії, що призведе до перебоїв у зв'язку.

Акція "Енергонезалежний Інтернет" дозволяє користувачам залишатися на зв'язку навіть за відсутності електроживлення до 96 годин, що є критично важливим у воєнний час для забезпечення комунікацій.

Підвищення конкурентоспроможності: Укртелеком, запроваджуючи інноваційні акції, підвищує свою привабливість для клієнтів порівняно з іншими операторами зв'язку. Умови військових дій можуть призвести до зростання попиту на послуги, які гарантують безпеку та надійність, і Укртелеком готовий задовольнити цей попит завдяки своїм акціям.

Збільшення лояльності клієнтів: Широкий спектр акцій, які надає Укртелеком, може сприяти збільшенню лояльності клієнтів. В умовах війни люди можуть бути особливо вдячними за можливість залишатися на зв'язку та мати доступ до Інтернету, що сприяє позитивному сприйняттю бренду.

Стабільність прибутковості: Залучення нових клієнтів та збільшення продажу обладнання в умовах акцій дозволяє збільшувати обсяги прибутку, що може забезпечити стабільність фінансової діяльності Укртелекому навіть в умовах війни.

Отже, акції Укртелекому, спрямовані на забезпечення надійного зв'язку та задоволення потреб клієнтів у важку годину, можуть значно підвищити ефективність діяльності компанії в умовах війни.

Узагальнюючи, акції, які впроваджує Укртелеком, є важливим інструментом для забезпечення надійного зв'язку та підвищення конкурентоспроможності компанії в умовах війни. Широкий спектр пропозицій, що охоплюють безпеку, ефективність та зручність користування, дозволяє Укртелекому привертати та утримувати клієнтів, підвищувати свою репутацію та забезпечувати стабільність прибутковості. Крім того, ці акції демонструють готовність компанії до викликів години та підтримують сприятливе сприйняття її бренду серед населення. Такий підхід сприяє не тільки збільшенню клієнтської бази та прибутку, але і зміцненню позицій Укртелекому на ринку телекомунікаційних послуг в умовах непередбачуваних обставин.

Висновки

Акціонерне товариство "Укртелеком" займає провідне місце серед операторів фіксованого зв'язку в Україні, володіючи вражаючим портфоліо електронних комунікаційних послуг, яке охоплює всі регіони країни. За багато років свого існування компанія завоювала репутацію найбільшого постачальника фіксованого Інтернету в країні. Укртелеком відомий своїм широким покриттям і най розгалуженішою оптичною мережею, що забезпечує надійний та швидкий доступ до мережі для своїх клієнтів.

Загалом, компанія показала позитивну динаміку у фінансових показниках, збільшивши валовий прибуток та покращивши фінансовий результат від операційної діяльності та чистий фінансовий результат. Проте, слід звернути увагу на зменшення чистого доходу від реалізації продукції, що може вказувати на необхідність аналізу стратегій маркетингу та реалізації продукції. Також важливо вивчити причини збільшення фінансових витрат у 2023 році та вжити заходів для їх оптимізації.

Узагальнюючи, можна сказати, що компанія показала деяку стійкість під час війни, проте було зафіксовано певні зміни у фінансових показниках, що можуть бути результатом адаптації до непередбачуваних умов. Такий аналіз допомагає керівництву компанії приймати відповідальні рішення та розробляти стратегії для майбутнього.

Узагальнюючи, акції, які впроваджує Укртелеком, є важливим інструментом для забезпечення надійного зв'язку та підвищення конкурентоспроможності компанії в умовах війни. Широкий спектр пропозицій, що охоплюють безпеку, ефективність та зручність користування, дозволяє Укртелекому привертати та утримувати клієнтів, підвищувати свою репутацію та забезпечувати стабільність прибутковості. Крім того, ці акції демонструють готовність компанії до викликів години та підтримують сприятливе сприйняття її бренду серед населення. Такий підхід сприяє не тільки збільшенню клієнтської бази та прибутку, але і зміцненню позицій

Укртелекому на ринку телекомунікаційних послуг в умовах непередбачуваних обставин.

Рекомендації що подальшого розвитку :

Продовжувати зосереджуватися на оптимізації витрат та підвищення ефективності виробництва.

Забезпечувати збалансований підхід до управління активами та капіталом, щоб збільшити їхню рентабельність.

Інвестувати у технологічні та інноваційні рішення для подальшого підвищення продуктивності та конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Друкер П. Інновації та підприємництво: практичні аспекти / П. Друкер. - К.: Наш формат, 2015. - 224 с.
2. Святенко М.І. Інноваційний розвиток підприємств в сучасних умовах / М.І. Святенко. - К.: Центр учбової літератури, 2016. - 336 с.
3. Маркова І.В. Інноваційні процеси в економіці: теорія та практика / І.В. Маркова. - К.: Альтернативи, 2014. - 248 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг 3.0: від продукту до споживача та від споживача до людини / Ф. Котлер. - К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. - 272 с.
5. Андрєєва Н.С. Інноваційний розвиток в умовах глобалізації економіки / Н.С. Андрєєва. - К.: КНЕУ, 2017. - 224 с.
6. Дерев'янюк Л.А. Інноваційні процеси в підприємстві: організаційні засади / Л.А. Дерев'янюк. - К.: КНЕУ, 2015. - 296 с.
7. Безруків Л. Інноваційні процеси в економіці та управлінні / Л. Безруків, О. Чередниченко. - К.: Кондор, 2014. - 320 с.
8. Остроменська Н.І. Інноваційний розвиток підприємств: теорія, методологія, практика / Н.І. Остроменська. - К.: КНЕУ, 2018. - 360 с.
9. Крилова О.І. Інноваційний розвиток підприємств в умовах глобалізації / О.І. Крилова. - К.: Центр учбової літератури, 2016. - 264 с.
10. Шевченко М. І. Інноваційні процеси в економіці: навч. посібник / М. І. Шевченко. - К.: Центр учбової літератури, 2018. - 312 с.
11. Яворська О. М. Інноваційна діяльність підприємств: навчальний посібник / О. М. Яворська, І. В. Іванова. - Х.: Вид-во ХНЕУ, 2019. - 288 с.
12. Міністерство освіти і науки України - Українські підприємства фінансують інновації здебільшого власним коштом – аналітичне дослідження “Інноваційна діяльність в Україні у 2019 році”. Міністерство освіти і науки України. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/ukrayinski-pidpriyemstva-finansuyut-innovaciyi-zdebilshogo-vlasnim-koshtom-analitichne-doslidzhennya-innovacijna-diyalnist-v-ukrayini-u-2019-roci>
13. Drucker, P. F. Innovation and Entrepreneurship. HarperCollins, 2014.
14. Tidd, J., & Bessant, J. Innovation and entrepreneurship. John Wiley & Sons, 2018.
15. Christensen, C. M. The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail. Harvard Business Review Press, 2013.
16. Вороненко В. І. Обґрунтування напрямів розвитку сонячної енергетики для України // Енергоефективність та відновлювальна енергетика в Україні: проблеми управління / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2019. – С. 72-85. – Режим доступу: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80025>
17. Вороненко В.И., Бурлакова И.М.. Эфффекты от использования энергетических природных ресурсов в странах Европейского союза и Украине. Экономика та держава. 2018. № 7. С. 61-66. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/70636>

18. Вороненко В.И., Горобченко Д.В. Теоретические модели анализа эколого-экономического развития. Економічний простір: Збірник наукових праць. 2020. № 157. С. 65-68.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83711>
19. Вороненко В.І., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Визначення індикаторів та рівнів регуляторної ефективності податкових інструментів на національному та світовому рівнях. Проблеми та перспективи забезпечення макроекономічної стабільності : монографія / за ред. С. В. Леонова і М. М. Бричко. Суми : Сумський державний університет, 2022. С. 65-75.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90488>
20. Вороненко В.І., Кубатко О.В., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Динаміка цифрової трансформації соціально-економічних та екологічних систем. Агросвіт. 2022. № 15-16. С. 15-22.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89229>
21. Гриценко П., Коваленко Є., Вороненко В., Смакоуз А., Степаненко Є. Аналіз дефініції «зміни» як економічної категорії. Механізм регулювання економіки, (1 (91), 92-98. URL: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>
22. Дяченко, А. В., Карінцева, О. І., Тарасенко, С. В., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Кисильова, К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019-2020 рр. в Україні // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 21-40. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.02>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85737>
23. Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>
24. Економіка розвитку: європейський досвід упровадження досягнень Industries 3.0, 4.0 та 5.0. : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91525>
25. Економіка та бізнес-інновації: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2023. – 702 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91523>
26. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>
27. Лукаш, О., Дерев'янюк, Ю., Васильєва, Т., & Танащук, М. (2022). Формування конкурентного середовища у освітньому просторі: роль освітніх провайдерів. Механізм регулювання економіки, (3-4(97-98), 31-39. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.08>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90532>
28. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ

«Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235>

29. Мельник Л. Г., Маценко О. М., Дериколенко О. М., Кириленко М. В., Стародуб І. А. Економіка підприємств, територій та макроекономічних систем в умовах цифрових трансформацій: від стабільності й лінійного мислення до антикрихкості та нелінійного, інноваційного мислення // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 67-78. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.06>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87532>

30. Мельник, Л. (2022). Росія – країна, побудована на порушенні божих заповідей: погляд економіста . Механізм регулювання економіки, (3-4(97-98), 141-150. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.10>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90536>

31. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

32. Ніколаєв С.О., Вороненко В.І., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Одеволе О.О. Блокчейн як фактор цифрової трансформації економіки України. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2021. №2. С. 16-23. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85043>

33. Омеляненко В.А., Литвиненко С.М., Вороненко В.І. Аналіз потенціалу конвергенції біо- та нанотехнологій в космічній галузі (національний та міжнародний аспект). Інновації і трансфер технологій: методи, моделі та механізми управління: колективна монографія / за ред. д.е.н. В.А. Омеляненка. Суми: Інститут стратегій інноваційного розвитку і трансферу знань, 2023. С. 284-296.

34. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

35. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 1: Трансформації економічних систем: досвід ЄС в реалізації Industries 3.0, 4.0, 5.0: навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 2022. 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91526>

36. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 2: Кращі практики ЄС для сестейнового розвитку : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91527>

37. Babenko V., Matsenko O., Voronenko V., Nikolaiev S., Kazak D. Economic prospects for cooperation the European Union and Ukraine in the use of blockchain technologies. The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economics. Country Studies. Tourism. 2020. № 12. С. 8-17. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83746>

38. Hrytsenko P., Voronenko V., Kovalenko Ye., Kurman T., Omelianenko V. Assessment of the development of innovation activities in the regions: Case of

Ukraine. Problems and Perspectives in Management. 2021. 19(4). P. 77-88.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85729> (SCOPUS)

39. Hrytsenko, P.V., Kovalenko, Y.V., Voronenko, V.I., Smakouz, A.M., Stepanenko, Y.S. Analysis of the Definition of “Change” as an Economic Category. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. C. 92-98.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84025>

40. Ji, Z., & Sotnyk, I. (2023). Economic analysis of energy efficiency of China’s and India’s national economies. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99), 11-16. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.02>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91221>

41. Jianming Mu, Goncharenko O. S., Chortok Yu. V., Yaremenko A. H. Peculiarities of Formation of the Region's Logistics Infrastructure on the Basis of Eco-Innovations Within the Framework of Stakeholders' Partnership in the Enterprise-Region-State System // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 4. P. 22-29. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.94.03>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87514>

42. Karintseva O. I., Yevdokymov A. V., Yevdokymova A. V., Kharchenko M. O., Dron V. V. Designing the Information Educational Environment of the Studying Course for the Educational Process Management Using Cloud Services. Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 87-97. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.07>

43. Kovalov, B., Karintseva, O., Kharchenko, M., Khymchenko, Y., & Tarasov, V. (2023). Methods of evaluating digitization and digital transformation of business and economy: the experience of OECD and EU countries. Економіка розвитку систем, 5(1), 18-25. <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-1-3> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91585>

44. Kubatko, O. V., Kubatko, O. V., Sachnenko, T. I., Oluwaseun, O. O. Organization of Business Activities with Account to Environmental and Economic Aspects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 76-85. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.08>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85180>

45. Kubatko, O., Merritt, R., Duane, S., & Piven, V. (2023). The impact of the COVID-19 pandemic on global food system resilience. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99), 144-148. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.22>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91371>

46. Lukash, O. A., Derevyanko, Y. M., Kozlov, D. V., Mukorez, A. I. Regional Economic Development in The Context of the COVID-19 Pandemic and the Economic Crisis // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 99-107. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.08>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84026>

47. Melnyk, L. Hr., Shaulska, L. V., Mazin, Yu. O., Matsenko, O. I., Piven, V. S., Konoplov, V. V. Modern Trends in the Production of Renewable Energy: the Cost Benefit Approach // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 5-16. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.01>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83761>

48. Melnyk, L., Karintseva, O., Kubatko, O., Derev'yanko, Y., & Matsenko, O. (2022). Restructuring of socio-economic systems as a component of the formation of the digital economy in Ukraine. *Mechanism of an Economic Regulation*, (1-2(95-96)), 7-13. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.01>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89627>

49. Melnyk, L., Kovalov, B., Mykahilov, S., Mykhailov, S., Skrypka, Y., & Starodub, I. (2022). Dynamics of reproduction of economic systems in the transition to digital economy – in the light of synergetic theory of development*. *Mechanism of an Economic Regulation*, (3-4(97-98)), 7-14. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.01>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90520>

50. Melnyk, L., Matsenko, O., Kalinichenko, L., Holub, A., & Sotnyk, I. (2023). Instruments for ensuring the phase transition of economic systems to management based on Industries 3.0, 4.0, 5.0. *Mechanism of an Economic Regulation*, (1(99)), 34-40. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.06>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91226>

51. Nesterenko V., Dolhosheieva O., Kirilieva A., Voronenko V., Hrytsenko P. «Green» vector of the economic development of the country. *Mechanism of Economic Regulation*. 2021. № 3. С. 82-90.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87533>

52. Nikulina, M., Sotnyk, I., Derykolenko, O., & Starodub, I. (2022). Unemployment in Ukraine's economy: COVID-19, war and digitalization. *Mechanism of an Economic Regulation*, (1-2(95-96)), 25-32. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.04>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89630>

53. Omelyanenko V., Pidorychev I., Voronenko V., Andrusiak N., Omelianenko O., Fyliuk H., Matkovskyyi P., Kosmidailo I. Information & Analytical Support of Innovation Processes Management Efficiency Estimations at the Regional Level. *International Journal of Computer Science and Network Security*. 2022. Vol. 22, No. 6. P. 400-407.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89615>

54. Sotnyk I. M., Nahorni M. V., Maslii M. Yu., Nikulina M. P., Yehorov Y. V. Problems of Unemployment in Ukraine Under the COVID-19 Pandemic // *Mechanism of Economic Regulation*. 2021. № 3. P. 88-96. DOI:

<https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.08>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87534>

55. Sotnyk, I. M., Matsenko, O. M., Popov, V. S., Martymianov, A. S. Ensuring the Economic Competitiveness of Small Green Energy Projects // *Mechanism of Economic Regulation*. 2021. № 1. P. 28-40. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.03>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84021>

56. Tambovceva, T. T., Melnyk, L. Hr., Dehtyarova, I. B., Nikolaev, S. O. Circular Economy: Tendencies and Development Perspectives // *Mechanism of Economic Regulation*. 2021. № 2. P. 33-42. DOI:

<https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.04>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85156>

57. Voronenko V., Horobchenko D. Approaches to the Formation of a Theoretical Model for the Analysis of Environmental and Economic Development. Journal of Environmental Management and Tourism. Craiova: ASERS Publishing, 2018. Vol. 9, Issue Number 5(29). P. 1108-1119.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/77227>