

Ірина БЕНЬКОкандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і контролю фінансово-господарської діяльності,
Тернопільський національний економічний університет**Віталій БЕНЬКО**студент,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТАРИФНИХ ДОХОДІВ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ФІЛІЇ ВАТ «УКРТЕЛЕКОМ»

Висвітлено суть та особливості проведення аналізу тарифних доходів у галузі зв'язку в результаті чого передбачається збільшення прибутковості та підвищення ефективної діяльності підприємства електрозв'язку «Укртелеком».

The article deals with the essence and features of conducting of analysis of tariff profits in industry of communication. The increase of profitability and increase of effective activity of the enterprise elektrosvyazi «Ukrtelekom» is foreseen as a result. The timely conducting of the indicated measures will allow an enterprise to promote a competitiveness substantially at the market of telecommunication services.

Ключові слова

Електрозв'язок, тарифні доходи, аналіз.

Проблема аналізу тарифних доходів є досить важливою і характеризується в першу чергу якістю організаційних відносин, що охоплюють всі рівні господарської діяльності.

П. Воробієнко, Т. Лозова, В. Орлов та інші автори вказують, що детальний облік та аналіз тарифних доходів у галузі є вкрай необхідною і одночасно обов'язковою умовою розвитку телекомунікаційного ринку України.

Доходи є грошовими коштами, які отримані підприємством за надані послуги та засоби зв'язку за встановленими тарифами. Саме тому загальну суму доходів у галузі зв'язку прийнято називати тарифними доходами. Тарифні доходи є одним з основних фондоутворюючих показників в галузі зв'язку.

Доходи, які отримує підприємство зв'язку за весь обсяг реалізованих споживачам послуг за діючими тарифами, складають загальну суму доходів від експлуатації за-

собів зв'язку, які прийнято називати доходами від основної діяльності. Загальна сума доходів від основної діяльності в галузі зв'язку в цілому є грошовим вираженням вартості всього обсягу реалізованих послуг зв'язку (продукції зв'язку).

Доходи від основної діяльності визначаються по підгалузях зв'язку, а в кожній підгалузі – за видами послуг чи джерелами, за які утримується плата.

Доходи від основної діяльності визначаються по-різному, залежно від виду платних послуг. З огляду на те, що номенклатура платних послуг включає в себе велику кількість найменувань, диференційовано визначити доходи від основної діяльності безпосередньо на основі тарифів по кожній тарифній позиції неможливо. Тому на практиці використовують чотири методи визначення доходів від основної діяльності стосовно різних видів платних послуг [1, с. 345].

Доходи, які отримані від надання разових послуг зв'язку (вихідного платного обміну), визначаються залежно від кількості збільшених показників: вихідного платного обміну та середньої дохідної такси.

Доходи, які отримуються від абонентної плати за послуги, що надаються у вигляді каналів зв'язку і відповідних кінцевих пристроїв (телефонні апарати, телеграфні апарати), визначаються, виходячи із середнього числа цих пристроїв та середньої абонентської плати.

Доходи від встановлення і перестановок телефонних апаратів та радіоточок визначаються на основі даних про їх кількість і відповідних середніх дохідних такс.

Доходи, які отримуються у вигляді орендної плати за надані у користування канали зв'язку визначаються в залежності від довжини каналів та встановленого тарифу.

Тарифні доходи розподіляються: на тарифні

доходи нараховані – загальна сума наданих послуг телефонного зв'язку споживачам і тарифні доходи оплачені – загальна сума оплачених споживачами послуг телефонного зв'язку за отримані ними послуги.

У сучасних умовах господарювання особливої ваги набирає значення оплачених тарифних доходів. Це пов'язано з негативним впливом дебіторської заборгованості на фондоутворюючі показники, вилучення з обігу значної суми коштів, що суттєво впливає на діяльність підприємства зв'язку і його підрозділів [4, с. 32].

Аналіз тарифних доходів по Тернопільській філії ВАТ «Укртелеком» розпочнемо з оцінки виконання фінансового плану та темпів росту по філії в цілому (таблиця 1). По Тернопільській філії ВАТ «Укртелеком» фінансовий план тарифних доходів перевиконано на 243,4 тис. грн., або на 0,2 %. При цьому забезпечено ріст доходів у порівнянні з відповідним періодом минулого року на 104,7 %.

Таблиця 1. Динаміка тарифних доходів по підгалузях Тернопільської філії ВАТ «Укртелеком» за 2006 рік

Назва показника, підгалузі зв'язку	Одиниця виміру	2006 рік					
		2005 р.	План	Виконання	Відхилення	% виконання	
						плану	до 2005 року
Міжміський і міжнародний зв'язок	тис. грн.	64640,5	68622,0	68739,8	+ 117,8	100,2	106,3
Міський і сільський зв'язок	- " -	51271,7	52900,0	52974,1	+ 74,1	100,1	103,3
Телеграфний зв'язок	- " -	215,7	210,0	227,8	+ 17,8	108,5	105,6
Проводове мовлення	- " -	538,8	500,0	526,9	+ 26,9	105,4	97,8
Комп'ютерний зв'язок	- " -	10015,0	10100,0	10106,8	+ 6,8	100,1	100,9
Разом	- " -	126681,7	132332,0	132575,4	+243,4	100,2	104,7

Загальні результати виконання плану і темпи росту тарифних доходів залежать від ступеня виконання доходів по окремих підгалузях зв'язку. План тарифних доходів виконаний всіма підгалузями Тернопільської філії ВАТ «Укртелеком». При цьому по всіх підгалузях мав місце ріст тарифних доходів (крім проводового мовлення) у порівнянні з відповідним періодом минулого року. Спад у галузі проводового мовлення викликаний тим, що на даний час багато споживачів використовує ефірне мовлення, особливо популярними стали FM-станції. У зв'язку з цим вже тривалий час відбувається зменшення абонентів мережі проводового мовлення, тобто відсів радіоточок. Лише за 2006 рік мережа проводового мовлення зменшилася на 25 тисяч основних радіоточок, що складає

17 % наявних абонентів проводового мовлення.

Особливо високі темпи росту були забезпечені галузями, в яких спостерігаються високі темпи розвитку: міжміський і міжнародний телефонний зв'язок – 106,3 % (ріст відбувається за рахунок збільшення абонентських терміналів мобільного зв'язку, що дозволяє розширити межі спілкування, а кожна розмова між стаціонарним і мобільним зв'язком, а також між операторами мобільного зв'язку є міжміською, оскільки забезпечується обладнанням автоматичної міжміської телефонної станції АМТС); міський і сільський телефонний зв'язок – 103,3 % (ріст відбувається за рахунок збільшення числа стаціонарних телефонів у результаті чого зростає абонементна плата і похвилинна оплата місцевих розмов на АТС, які

мають обладнання похвилинного обліку місцевих розмов).

Як видно з приведених даних таблиці 2,

зростання доходів відбулося по більшості укрупнених видів нарахувань тарифних доходів.

Таблиця 2. Динаміка тарифних доходів за укрупненими (основними) видами нарахувань за 2005 і 2006 роки по Тернопільській філії ВАТ «Укртелеком»

Показники	тис. грн.			Індекс динаміки	Відхилення індексу
	2005 р.	2006 р.	Відхилення		
Абонентна плата	26000,5	26710,2	709,7	1,00	+ 0,00
Установка телефонів	5836,8	5799,5	- 37,3	0,99	- 0,01
Похвилинна оплата	19258,8	20284,6	1025,8	1,05	+ 0,05
Інші доходи	175,6	179,8	4,2	1,02	+ 0,02
Телеграми	215,7	227,8	12,1	1,06	+0,06
АМТС ЄWSD	60519,6	63548,7	3029,1	1,05	+ 0,05
Комутаторний зал	499,7	486,3	- 13,4	0,97	+0,03
Плата за доступ Київстар, УМС і інших операторів мобільного зв'язку	1732,3	2346,0	613,7	1,35	+ 0,35
Універсальні таксофони	1468,9	1890,1	421,2	1,29	+ 0,29
Оренда каналів	420,0	468,7	48,7	1,12	+ 0,12
Проводове мовлення	538,8	526,9	- 11,9	0,98	- 0,02
Комп'ютерний зв'язок	10015,0	10106,8	91,8	1,00	+ 0,00
Разом	126681,7	132575,4	5893,7	1,05	+ 0,05

Отже, збільшення доходів у галузі зв'язку відбувається за рахунок інтенсивних факторів розвитку, збільшення абсолютних показників, розширення спектру та кількості послуг, що дає можливість:

- створення сприятливих умов для залучення коштів у розвиток сектора телекомунікацій для реалізації довгострокових проектів;
- розширення інвестиційної діяльності усіх операторів зв'язку;
- активізації процесу залучення коштів юридичних і фізичних осіб до інвестування проектів розвитку місцевих телефонних мереж.

Література

1. Манів З. О., Луцький І. М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2006. – 580 с.
2. Методика кошторисного фінансування філіалів та відособлених підрозділів підприємства «Укртелеком». – К.: Укртелеком, 1998. – 14 с.
3. Орлов В. Н. Економіка зв'язку. – Одеса: УДАЗ, 2006. – 331 с.
4. Орлов В. Н. Вдосконалення організаційної структури і фінансів галузі зв'язку України: Навчальний посібник. – Одеса, 2007. – 246 с.