

Додаток Х.1

Перехідна матриці (В) по ВАТ “Готель “Дніпро”” (м.Київ) для прогнозу фінансових результатів ланцюгами Маркова з метою подальшої побудови проектного звіту про фінансові результати

Матриця переходу В



№ з/п	Показник	Попередній період (x_j^1)		Звітний період (x_i^2)		Значення коефіцієнтів переходу b_{ij}						
		x_j^1		x_i^2		$b_{ij} = \frac{1 \cdot x_i^2}{n \cdot x_j^1}$	b_{i1}	b_{i2}	b_{i3}	b_{i4}	b_{i5}	b_{i6}
1.	Дохід (виручка) від реалізації послуг	x_1^1	41575,0	x_1^2	47844,0	b_{1j}	0,1918	0,2804	1,0683	1,5574	1,8185	4,3220
2.	Собівартість реалізованих послуг, тис.грн.	x_2^1	28437,0	x_2^2	31620,0	b_{2j}	0,1268	0,1853	0,7061	1,0293	1,2018	2,8564
3.	Інші операційні доходи, тис.грн.	x_3^1	7464,0	x_3^2	8003,0	b_{3j}	0,0321	0,0469	0,1787	0,2605	0,3042	0,7229
4.	Адміністративні витрати, тис.грн.	x_4^1	5120,0	x_4^2	4841,0	b_{4j}	0,0194	0,0284	0,1081	0,1576	0,1840	0,4373
5.	Інші операційні витрати, тис.грн.	x_5^1	4385,0	x_5^2	4956,0	b_{5j}	0,0199	0,0290	0,1107	0,1613	0,1884	0,4477
6.	Операційний прибуток (збиток), тис.грн.	x_6^1	1845,0	x_6^2	1646,0	b_{6j}	0,0066	0,0096	0,0368	0,0536	0,0626	0,1487

$(i = 1, 2, \dots, n); (j = 1, 2, \dots, m)$, де n – кількість показників, що досліджується, m – число переходів зі стану i в стан j .

Приклад побудови ланцюга Маркова для прогнозу розміру виручки від реалізації послуг:

$$x_1^3 = b_{11}x_1^2 + b_{12}x_2^2 + b_{13}x_3^2 + b_{14}x_4^2 + b_{15}x_5^2 + b_{16}x_6^2 = 0,1918 * 47844,0 + 0,2804 * 31620,0 + 1,0683 * 8003,0 + 1,5574 * 4841,0 + 1,8185 * 4956,0 + 4,3220 * 1646,0 = 50258,5 \text{ д\`е\`н .\`а\`д\`ї.}$$

Додаток Х.2
Порівняння проєктованого Звіту про фінансові результати
ВАТ “Готель “Дніпро”” (м.Київ) методом ланцюгів Маркова та методом відсотка від продажу

Статті	Звітний період x_n^2	Ланцюг Маркова	Прогнозне значення			Відхилення прогнозних розрахунків за двома методами (тис.грн.) (гр.6 – гр.4)
			Метод ланцюгів Маркова $x_n^3 = Bx_n^2$	Метод % від продажу		
				Базис прогнозу $* \bar{T}_\delta$	Прогноз $x_n^2 * \bar{T}_\delta$ (гр.2*гр.5)	
1	2	3	4	5	6	7
Дохід (виручка) від реалізації послуг	47844,0	$x_1^3 = b_{11}x_1^2 + b_{12}x_2^2 + b_{13}x_3^2 + b_{14}x_4^2 + b_{15}x_5^2 + b_{16}x_6^2$	50258,5	х 0,9201	44021,3	-6237,2
Вираховується ПДВ	7966,0		8376,4		7336,9	-1039,5
Чистий дохід від реалізації послуг	39833,0		41882,1		36684,4	-5197,7
(-) Собівартість реалізованих послуг	(31620,0)	$x_2^3 = b_{21}x_1^2 + b_{22}x_2^2 + b_{23}x_3^2 + b_{24}x_4^2 + b_{25}x_5^2 + b_{26}x_6^2$	(33215,8)	х 0,9201	(29093,6)	-4122,2
Валовий прибуток (збиток)	8213,0		8666,3		7590,8	-1075,5
(+) Інші операційні доходи	8003,0	$x_3^3 = b_{31}x_1^2 + b_{32}x_2^2 + b_{33}x_3^2 + b_{34}x_4^2 + b_{35}x_5^2 + b_{36}x_6^2$	8406,9	х 0,9201	7363,6	-1043,3
(-) Адміністративні витрати	(4841,0)	$x_4^3 = b_{41}x_1^2 + b_{42}x_2^2 + b_{43}x_3^2 + b_{44}x_4^2 + b_{45}x_5^2 + b_{46}x_6^2$	(5085,3)	х 0,9201	(4454,2)	-631,1
(-) Інші операційні витрати	(4956,0)	$x_5^3 = b_{51}x_1^2 + b_{52}x_2^2 + b_{53}x_3^2 + b_{54}x_4^2 + b_{55}x_5^2 + b_{56}x_6^2$	(5206,1)	х 0,9201	(4560,0)	646,1
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	1646,0	$x_6^3 = b_{61}x_1^2 + b_{62}x_2^2 + b_{63}x_3^2 + b_{64}x_4^2 + b_{65}x_5^2 + b_{66}x_6^2$	1729,1	х 0,9201	1514,5	-214,6
(+) Інші фінансові доходи	17,0		17,0		17,0	-
(-) Фінансові витрати	(217,0)		217,0		(217,0)	-
(+) Інші доходи	535,0		535,0		535,0	-
(-) Інші витрати	(536,0)		(536,0)		(536,0)	-
Прибуток до оподаткування	1445,0		1528,1		1313,5	-214,6
(-) Податок на прибуток	796,0		841,9		721,7	-120,2
Чистий прибуток (збиток)	649,0		686,2		591,8	-94,4

Довідково: середньорічний темп росту виручки від реалізації за останні п'ять років (2006 – 2010 рр.) для методу відсотка від продажу $\bar{D}_\delta = \sqrt[4]{\frac{47844,0}{56510,8}} = 0,9201$.

Додаток Х.3
Проектовані Звіти про фінансові результати
ВАТ “Готель “Дніпро”” (м.Київ) методом ланцюгів Маркова на 2013 – 2015рр.

Проектований Звіт про фінансові результати
ВАТ “Готель “Дніпро”” на 2013р.

Статті	2012р.	2013р.
1	2	3
<i>Дохід (виручка) від реалізації послуг</i>	52794,9	55459,1
Вираховується ПДВ	8799,2	9243,2
Чистий дохід від реалізації послуг	43995,7	46215,9
<i>(-)Собівартість реалізованих послуг</i>	34892,0	36652,8
Валовий прибуток (збиток)	9103,7	9563,1
<i>(+) Інші операційні доходи</i>	8831,1	9276,8
<i>(-) Адміністративні витрати</i>	5341,9	5611,5
<i>(-) Інші операційні витрати</i>	5468,8	5744,8
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	1816,3	1908,0
(+) Інші фінансові доходи	17,0	17,0
(-) Фінансові витрати	(217,0)	(217,0)
(+) Інші доходи	535,0	535,0
(-) Інші витрати	(536,0)	(536,0)
Прибуток до оподаткування	1615,3	1707,0
(-) Податок на прибуток	887,5	937,9
Чистий прибуток (збиток)	727,8	769,1

Проектований Звіт про фінансові результати
ВАТ “Готель “Дніпро”” на 2014р.

Статті	2013р.	2014р.
1	2	3
Дохід (виручка) від реалізації послуг	55459,1	58258,1
Вираховується ПДВ	8799,2	9709,6
Чистий дохід від реалізації послуг	46215,9	48548,5
<i>(-)Собівартість реалізованих послуг</i>	36652,8	38502,7
Валовий прибуток (збиток)	9563,1	10045,8
<i>(+) Інші операційні доходи</i>	9276,8	9745,0
<i>(-) Адміністративні витрати</i>	5611,5	5894,7
<i>(-) Інші операційні витрати</i>	5744,8	6034,8
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	1908,0	2004,3
(+) Інші фінансові доходи	17,0	17,0
(-) Фінансові витрати	(217,0)	(217,0)
(+) Інші доходи	535,0	535,0
(-) Інші витрати	(536,0)	(536,0)
Прибуток до оподаткування	1707,0	1803,3
(-) Податок на прибуток	937,9	990,8
Чистий прибуток (збиток)	769,1	815,5

Проектований Звіт про фінансові результати
ВАТ “Готель “Дніпро”” на 2015р.

Статті	2014р.	2015р.
1	2	3
Дохід (виручка) від реалізації послуг	58258,1	61198,5
Вираховується ПДВ	9709,6	10199,8
Чистий дохід від реалізації послуг	48548,5	50998,7
<i>(-)Собівартість реалізованих послуг</i>	38502,7	40446,0
Валовий прибуток (збиток)	10045,8	10552,7
<i>(+) Інші операційні доходи</i>	9745,0	10236,8
<i>(-) Адміністративні витрати</i>	5894,7	6192,2
<i>(-) Інші операційні витрати</i>	6034,8	6339,4
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	2004,3	2105,5
(+) Інші фінансові доходи	17,0	17,0
(-) Фінансові витрати	(217,0)	(217,0)
(+) Інші доходи	535,0	535,0
(-) Інші витрати	(536,0)	(536,0)
Прибуток до оподаткування	1803,3	1904,5
(-) Податок на прибуток	990,8	1046,4
Чистий прибуток (збиток)	815,5	858,1

Курсивом відмічені *автоматично утворені* статті, **жирним** шрифтом – **регульовані** статті проектового звіту про фінансові результати, а **сірою заливкою** позначені **розрахункові** статті (розраховуються на підставі арифметичних операцій на основі всіх вищезазначених статей).

Перехідні матриці (B) для проєктованих Звітів про фінансові результати на 2013 – 2015рр.

Продовження додатку Х.3

№ з/п	Показник	2012р. (x_j^4)		2013р. (x_i^5)		Значення коефіцієнтів переходу b_{ij}						
1.	Дохід (виручка) від реалізації послуг	x_1^4	52794,9	x_1^5	55459,1	b_{1j}	0,1751	0,2649	1,0467	1,7303	1,6902	5,0889
2.	Собівартість реалізованих послуг, тис.грн.	x_2^4	34892,0	x_2^5	36652,8	b_{2j}	0,1157	0,1751	0,6917	1,1436	1,1170	3,3632
3.	Інші операційні доходи, тис.грн.	x_3^4	8831,1	x_3^5	9276,8	b_{3j}	0,0293	0,0443	0,1751	0,2894	0,2827	0,8512
4.	Адміністративні витрати, тис.грн.	x_4^4	5341,9	x_4^5	5611,5	b_{6j}	0,0177	0,0268	0,1059	0,1751	0,1710	0,5149
5.	Інші операційні витрати, тис.грн.	x_5^4	5468,8	x_5^5	5744,8	b_{7j}	0,0181	0,0274	0,1084	0,1792	0,1751	0,5271
6.	Операційний прибуток (збиток), тис.грн.	x_6^4	1816,3	x_6^5	1908,0	b_{8j}	0,0060	0,0091	0,0360	0,0595	0,0581	0,1751

№ з/п	Показник	2013р. (x_i^5)		2014р. (x_i^6)		Значення коефіцієнтів переходу b_{ij}						
1.	Дохід (виручка) від реалізації послуг	x_1^5	55459,1	x_1^6	58258,1	b_{1j}	0,1751	0,2649	1,0467	1,7303	1,6902	5,0890
2.	Собівартість реалізованих послуг, тис.грн.	x_2^5	36652,8	x_2^6	38502,7	b_{2j}	0,1157	0,1751	0,6917	1,1436	1,1170	3,3633
3.	Інші операційні доходи, тис.грн.	x_3^5	9276,8	x_3^6	9745,0	b_{3j}	0,0293	0,0443	0,1751	0,2894	0,2827	0,8513
4.	Адміністративні витрати, тис.грн.	x_4^5	5611,5	x_4^6	5894,7	b_{6j}	0,0177	0,0268	0,1059	0,1751	0,1710	0,5149
5.	Інші операційні витрати, тис.грн.	x_5^5	5744,8	x_5^6	6034,8	b_{7j}	0,0181	0,0274	0,1084	0,1792	0,1751	0,5272
6.	Операційний прибуток (збиток), тис.грн.	x_6^5	1908,0	x_6^6	2004,3	b_{8j}	0,0060	0,0091	0,0360	0,0595	0,0581	0,1751

№ з/п	Показник	2014р. (x_i^6)		2015р. (x_i^7)		Значення коефіцієнтів переходу b_{ij}						
1.	Дохід (виручка) від реалізації послуг	x_1^6	58258,1	x_1^7	61198,5	b_{1j}	0,1751	0,2649	1,0467	1,7303	1,6902	5,0889
2.	Собівартість реалізованих послуг, тис.грн.	x_2^6	38502,7	x_2^7	40446,0	b_{2j}	0,1157	0,1751	0,6917	1,1436	1,1170	3,3633
3.	Інші операційні доходи, тис.грн.	x_3^6	9745,0	x_3^7	10236,8	b_{3j}	0,0293	0,0443	0,1751	0,2894	0,2827	0,8512
4.	Адміністративні витрати, тис.грн.	x_4^6	5894,7	x_4^7	6192,2	b_{6j}	0,0177	0,0268	0,1059	0,1751	0,1710	0,5149
5.	Інші операційні витрати, тис.грн.	x_5^6	6034,8	x_5^7	6339,4	b_{7j}	0,0181	0,0274	0,1084	0,1792	0,1751	0,5271
6.	Операційний прибуток (збиток), тис.грн.	x_6^6	2004,3	x_6^7	2105,5	b_{8j}	0,0060	0,0091	0,0360	0,0595	0,0581	0,1751

Додаток X.6

Матриця SWOT-аналізу діяльності ВАТ “Готелі “Трускавець””

Фактор	<i>Сильні сторони (Strengths)</i>	Вага	<i>Слабкі сторони (Weaknesses)</i>	Вага	<i>Можливості (Opportunities)</i>	Вага	<i>Загрози (Threats)</i>	Вага
	Фактор		Фактор		Фактор		Фактор	
Конкуренція	Вигідне розташування: центр м.Трускавець, неподалік Бювет мінеральних вод, кінотеатр ім. “Т.Г.Шевченка”, розважальний комплекс “Міленіум”, пошта, поряд стоянка приміського та міського маршрутів таксі, платна стоянка	5	Не ефективне використання місце розташування в цілях маркетингу	3	Гнучке сезонне позиціонування готелю та диверсифікація номерного фонду щодо задоволення індивідуальних потреб різних сегментів ринку	3	Захоплення ринку готельних ресурсів м.Трускавець новоствореними підприємствами готельного господарства із західними технологіями управління і продажів (зокрема поява готелю Rixos-Prykarpattya 5*, що входить на умовах франчайзингу до турецької мережі Rixos)	3
Система реалізації готельних послуг	Ціни на послуги на 10% нижчі, ніж у конкурентів, а номінальна потужність номерного фонду готелю складає 20% міського ринку готельних ресурсів середнього класу	3	Відсутність єдиної концепції продажів	4	Розширення переліку додаткових послуг відповідно до попиту	2	Не достатнє виділення коштів на реалізацію різноманітних маркетингових програм щодо розміру готельних тарифів, оскільки з недавнім приходом нових власників готелю основна увага зосереджена на капітальному ремонті та реконструкції номерного фонду в цілому	3

Продовження додатку Х.6

Споживачі, розвитку склад, тенденції їх розвитку	Готель добре відомий вітчизняним та закордонним туроператорам Російської Федерації, Ізраїля, Вірменії, Грузії, Білорусії, Молдови, Польщі та Турції.	3	Комісійний відсоток для посередників на 5% нижчий, ніж у конкурентів	3	Залучення додаткових клієнтів із сторонніх відвідувачів спортивного комплексу, що розташований неподалік та СПА-центру	2	Зниження платоспроможності населення в силу прояву кризових явищ в економіці та сезонні коливання попиту	4
Технології, що використовуються в готелі	Доступ до Інтернету з кожного номеру	3	Відсутність системи кондиціонування у всіх номерах крім люксів	4	Впровадження системи управління готелем, пов'язаної з системами online-бронювання	3	Зростання цін на електроенергію	5
Організації на структура	Високопрофесійний персонал, який любить свою роботу	5	Великі витрати на персонал	3				
Імідж готелю з точки зору клієнтів	Висока якість послуг та наявність оздоровчих послуг	5						
	Готель в якому зупиняються іноземці, оскільки персонал добре володіє англійською мовою	2						
ВСЬОГО		26		17		10		15

