

АНАЛИЗ ДОХОДОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УСЛУГ ПО ПУТЕВКАМ

Е.П. Глинник, аспирант

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Аннотация. В статье предлагается методика анализа доходов от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам

INCOMES ANALYSIS OF REALIZATION SANATORIUM SERVICES IN PERMITS

H.P. Glinnik

Abstract. In the article the method of incomes analysis of realization sanatorium services in permits.

Введение. Отечественные санаторно-курортные организации с целью удовлетворения потребительского спроса и получения максимальной прибыли предоставляют отдыхающим разнообразные виды санаторно-курортных услуг: комплексные (оказываются по путевкам) и разовые (дополнительные платные медицинские и прочие) услуги. Основным источником дохода по текущей деятельности является доход от реализации комплекса услуг по путевкам, который составляет около 80% в общем объеме санаторно-курортных услуг.

Следует отметить, что проблемы анализа доходов от реализации продукции, работ, услуг исследовались такими отечественными и зарубежными учеными, как Вахрушина М.А., Каурова О.В., Лебедева С.О., Савицкая Г.В., Стражев В.И., Панков Д.А., Шеремет А.Д. и другие. В то же время большинство методик анализа доходов рассматривались на примерах промышленных предприятий, без учета специфики отдельных отраслей народного хозяйства. К числу работ по анализу хозяйственной деятельности в санаторно-курортных организациях относятся труды зарубежных авторов: Кисилевич Т.И., Барчукова С.И. и других. Однако вопросы, касающиеся анализа доходов от реализации услуг по путевкам, в работах указанных ученых не раскрыты. В этой связи совершенствование методики анализа доходов от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам приобретает особую актуальность и практическую значимость.

Основная часть. Механизм формирования доходов от реализации услуг по путевкам в отечественных санаторно-курортных организациях обусловлен влиянием различных факторов. Следует учитывать, что стоимость путевки зависит от состава санаторно-курортных услуг, которые соответствуют определенному виду путевки (стандартная путевка, медицинская программа, программа выходного дня и т.д.), условий проживания отдыхающих в номере, количества предоставленных по путевке койко-дней (рис. 1). Доход от реализации комплекса услуг по путевкам рассчитывается как алгебраическая сумма доходов по каждому виду путевок. Наглядно представим данный подход в виде формулы:

$$D = D_p + D_m + D_d, \text{ где} \quad (3.1)$$

D - доход от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам, р.;

D_p - доход от реализации санаторно-курортных услуг по стандартным путевкам, р.;

D_m - доход от реализации санаторно-курортных услуг по медицинским программам, р.;

D_d - доход от реализации санаторно-курортных услуг по программам выходного дня, р.

Данная формула позволяет рассчитать удельный вес оказанных отдыхающим услуг по путевкам каждого вида в общем объеме и их динамику за несколько отчетных периодов (месяц, квартал, год) с целью определения наиболее востребованных видов комплексных санаторно-курортных услуг, особенно в разные сезоны.

Наглядно представим состав, структуру и динамику доходов от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам в двух отчетных периодах на условном примере в таблице 1.

Таким образом, данные таблицы 1 показывают, что, несмотря на рост дохода от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам в марте 2014 года на 780 200 руб. по сравнению с февралем, удельный вес комплексных услуг по путевкам в данном отчетном периоде снизился на 1% за счет увеличения реализации услуг по медицинским программам.

Поскольку перечисленные в таблице 1 виды санаторно-курортных путевок включают услуги проживания, то доход от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам (D) определяется в общем виде как произведение стоимости одного койко-дня в номере определенного уровня комфорта (C_i) и количества предоставленных койко-дней по путевкам, срок отъезда по которым наступает в отчетном периоде (K_i). Проиллюстрируем сказанное с помощью следующей формулы:

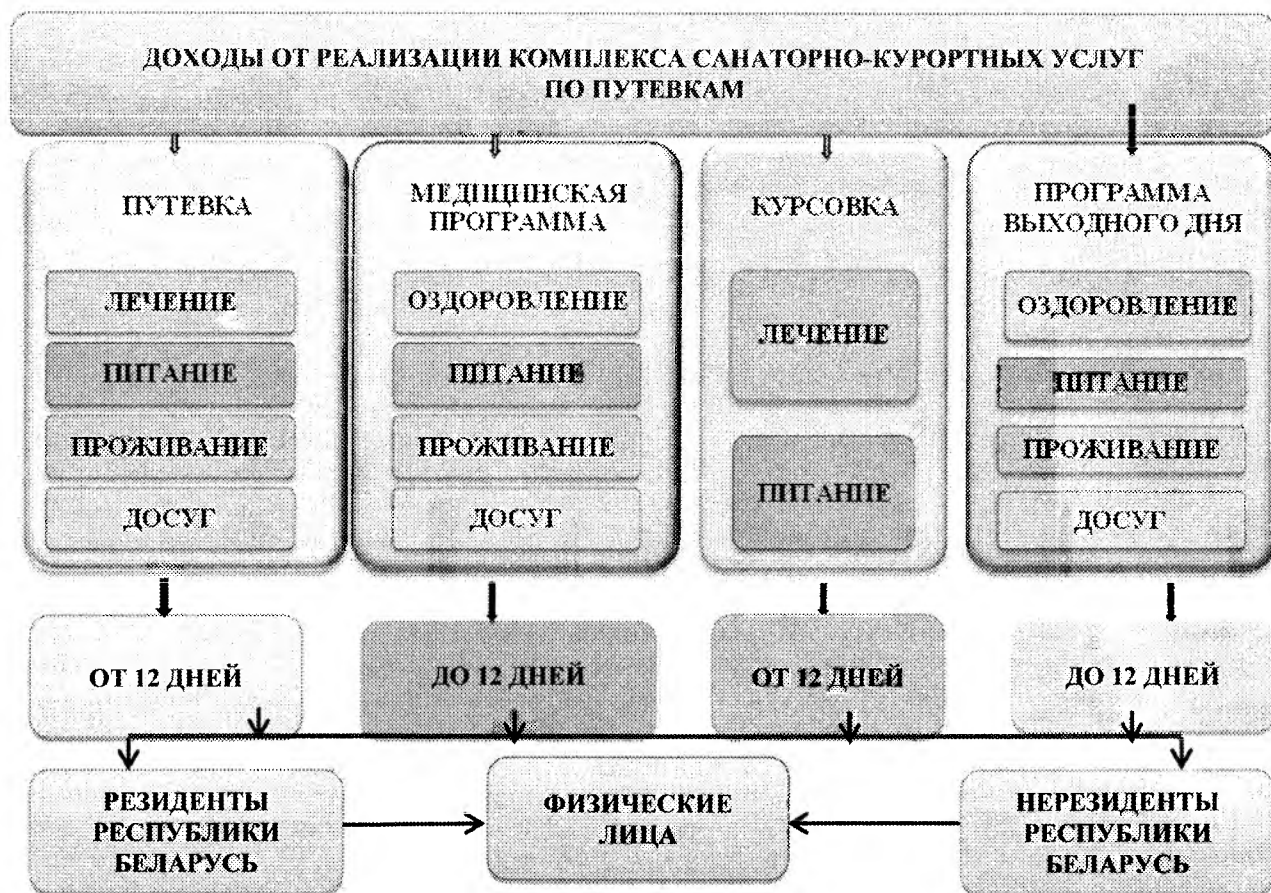


Рисунок 1 – Классификация доходов от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам

Примечание – Собственная разработка

Таблица 1 – Состав, структура и динамика доходов от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам

Доход от реализации комплексных санаторно-курортных услуг	Февраль 2014 года		Март 2014 года		Отклонения	
	сумма, р.	удельный вес, %	сумма, р.	удельный вес, %	(гр.4 –гр.2), р.	(гр.5 –гр.3), %
1	2	3	4	5	6	7
по путевкам	971400	90	1646570	89	+675170	-1
по медицинским программам	96600	9	191450	10	+94850	+1
по программам выходного дня	12000	1	22180	1	+10180	-
Итого	1080000	100	1860200	100	+780200	

Примечание – Собственная разработка

$$D = \sum_{i=1}^n C_i * K_i \quad (3.2)$$

Для определения количества койко-дней по таким путевкам (K_i) необходимо умножить количество дней пребывания отдыхающих по одной путевке (P_i) на количество отдыхающих по путевкам, которые выезжают в текущем отчетном периоде (O_i). Тогда формула (3.2) примет следующий вид:

$$D = \sum_{i=1}^n C_i * O_i * P_i, \text{ где} \quad (3.3)$$

O_i – количество отдыхающих по путевкам в отчетном периоде, человек;

P_i – количество дней по путевке, дней;

C_i – стоимость одного койко-дня в i -м номере определенного уровня комфорта, рублей;
 n – количество номеров определенного уровня комфорта.

Данная формула позволяет определить, насколько влияют на величину дохода отчетного периода количество отдыхающих по путевкам и период пребывания по санаторно-курортной путевке.

Для примера приведем следующую ситуацию: в одном отчетном периоде оказаны услуги 21 отдыхающему по путевкам сроком на 12 дней, а в другом отчетном периоде, наоборот, 12 человек получали санаторно-курортное лечение по путевкам в течение 21 дня. В итоге объем оказанных санаторно-курортных услуг отдыхающим в каждом отчетном периоде одинаковый и составляет 252 койко-дня, а величина доходов разная. Это связано со стоимостью одного койко-дня, которая зависит от видов санаторно-курортных услуг, включаемых в стоимость путевки, уровня комфорта номера, категории отдыхающих (взрослые или дети и т.д.).

Размер доходов от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам может изменяться в большую или меньшую сторону под влиянием количества отдыхающих по путевкам в отчетном периоде и срока пребывания по путевке по одному из четырех вариантов:

первый - увеличивается количество отдыхающих по путевкам и срок пребывания по каждой путевке;

второй - увеличивается количество отдыхающих по путевкам, а срок пребывания по путевке уменьшается;

третий - уменьшается количество отдыхающих по путевкам, а срок пребывания по путевке увеличивается;

четвертый - уменьшается количество отдыхающих по путевкам и срок пребывания по каждой путевке.

Наиболее благоприятным для деятельности санаторно-курортных организаций является первый вариант, поскольку он при прочих равных условиях позволяет максимально увеличить доходы от реализации отдельных видов комплексных услуг. Второй и третий варианты, как показала практика, являются наиболее распространенными в отечественных санаторно-курортных организациях и в меньшей мере позволяют определить степень своего влияния на величину дохода по путевкам за отчетный период. Это объясняется тем, что не всегда увеличение количества отдыхающих по путевкам способно перекрыть меньший период санаторно-курортного лечения и оздоровления по путевкам для получения максимально возможного дохода. Аналогичная ситуация возникает при сокращении количества отдыхающих по путевкам, несмотря на то, что срок пребывания по ним возрастает.

Рассматривая четвертый вариант, следует признать, что снижение количества отдыхающих по путевкам и срока пребывания по каждой путевке приводит к сокращению доходов от реализации комплексных санаторно-курортных услуг.

Таким образом, одной из важных задач, с нашей точки зрения, для анализа влияния на результативный показатель - величину доходов от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам является изучение таких факторов, как количество отдыхающих по путевкам и срок пребывания по каждой путевке. Как отмечалось ранее и показано в формуле (3.2), на доход от реализации комплексных санаторно-курортных услуг оказывает влияние такой фактор, как стоимость одного койко-дня, который в свою очередь зависит от состава предоставляемых комплексных услуг, уровня комфорта номеров для их проживания и категории отдыхающих.

В этой связи важным объектом анализа является определение уровня дохода, получаемого от реализации санаторно-курортных услуг по путевке определенного вида, в разрезе номеров различной комфортности с учетом их количества и периодом пребывания отдыхающих в санаторно-курортной организации.

В целях оперативного контроля и принятия объективных управленческих решений методику анализа доходов по текущей деятельности санаторно-курортных организаций в части реализации комплексных услуг рекомендуется применять на основе информации за определенные месяцы или кварталы. Для определения динамики доходов от реализации комплексных услуг в разрезе основных групп факторов, перечисленных выше, представим исходные данные за отчетные периоды в таблицах 2 и 3.

На первом этапе проанализируем зависимость основных факторов, которые непосредственно влияют на результативный показатель – доход от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам, а именно: количество отдыхающих, которым оказаны услуги по путевкам в отчетном периоде; средняя продолжительность путевки; средняя стоимость одного койко-дня. Наглядно данная взаимосвязь представлена на рисунке 2 в виде структурно-логической модели.

Для расчета влияния перечисленных выше факторов составим вспомогательную таблицу 4, в которой

представлены агрегированные показатели оценки оказания санаторно-курортных услуг по путевкам за два отчетных периода, а именно: доход от реализации комплексных услуг, количество отдыхающих по путевкам отчетного периода, средняя продолжительность путевки и средняя стоимость одного койко-дня.



Рисунок 2 - Структурно-логическая модель основных факторов, оказывающих влияние на доход от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам

Примечание - Собственная разработка

Данные показатели позволяют, во-первых, определить, за счет чего изменяется доход отчетного периода по сравнению с предыдущим, а во-вторых, измерить на основании полученных результатов с помощью метода цепных подстановок влияние основных факторов на изменение дохода.

Таблица 4 – Показатели оценки оказания санаторно-курортных услуг по путевкам

Показатель	Условное обозначение	Февраль 201Xг.	Март 201Xг.	Изменение за отчетный период	
				абсолютное гр.4-гр.3	% гр.5*100/гр.3
1	2	3	4	5	6
Доход, р.	D	971 400	1 646 570	675 170	69,5
Количество отдыхающих по путевкам отчетного периода, чел.	O	210	293	83	39,5
Средняя продолжительность путевки, дней	P	14	16,2	+2,2	15,7
Средняя стоимость одного койко-дня, р.	C	331,7	347,6	+15,6	4,7

Примечание – Собственная разработка

На основании полученной в таблице 4 информации можно сделать следующий вывод: доход от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам увеличился в марте по сравнению с предыдущим отчетным периодом на 69,5%, в первую очередь, за счет роста количества отдыхающих, которым оказаны услуги по путевкам отчетного периода - на 39,5%, а также влияния такого фактора, как средняя продолжительность путевки - на 15,7%. Такое поведение основных факторов свидетельствует о том, что на доход от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам оказывают влияние оба показателя: и количество отдыхающих по путевкам и срок пребывания по каждой путевке, которые увеличиваются и, соответственно, положительно сказываются на развитии санаторно-курортной организации. Чтобы определить сумму влияния каждого фактора, составим таблицу 5, в которой произведем расчет.

Как показывают результаты факторного анализа, на увеличение дохода от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам в отчетном периоде в большей степени оказало положительное влияние увеличение числа отдыхающих на сумму 385 525 рублей и в меньшей мере средняя продолжительность путевки (+213 975 руб.) и средняя стоимость одного койко-дня (+75 670 руб.).

Санаторно-курортные организации для полноценного лечения и оздоровления предоставляют отдыхающим номера для проживания с различным уровнем комфорта, что также оказывает влияние на величину дохода по текущей деятельности. Виды номеров по уровню комфорта в санаторно-курортных организациях отличаются между собой величиной занимаемой площади, количеством комнат, койко-мест, дополнительных сервисных услуг, включаемых в стоимость (например, использование электрочайника, посуды, доступ к сети Интернет и прочих). Поэтому величина дохода от реализации санаторно-курортных услуг по путевке за один койко-день увеличивается или уменьшается в зависи-

Таблица 2 - Основные показатели оказания санаторно-курортных услуг отдыхающим по путевкам за февраль 2014г.

Период пребывания по санаторно- курортным путевкам	Количество дней по путевке	Количество отдыхающих по путевкам в отчетном периоде, чел.					Количество использованных койко-дней в отчетном периоде									Доход от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам в отчетном периоде, рублей				
		всего	в том числе				Всего	в том числе				в том числе в номере				Всего	в том числе в номере			
			взрослых		детей			взрослых		детей		стандарт	улучшенном	повышенной комфортности	люкс		стандарт	улучшенном	повышенной комфортности	люкс
			полная	льготная	полная	льготная		полная	льготная	полная	льготная									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Путевка	-	210	170	5	18	17	2928	2390	62	238	238	1718	640	490	80	971400	515400	224000	196000	36000
27.01.14- 07.02.14	12	50	38	1	5	6	600	456	12	60	72	480	72	36	12	189000	144000	25200	14400	5400
01.02.14- 21.02.14	21	32	30	-	-	2	672	630	-	-	42	462	168	42		214200	138600	58800	16800	-
03.02.14- 14.02.14	12	68	62	3	2	1	816	744	36	24	12	216	288	300	12	291000	64800	100800	120000	5400
10.02.14- 23.02.14	14	60	40	1	11	8	840	560	14	154	112	560	112	112	56	277200	168000	39200	44800	25200
Медицинск ая программа	-	40	40	-	-	-	280	280				196	28	56	-	96600	62720	10360	23520	
27.01.14- 02.02.14	7	20	20	-			140	140				126	14			45500	40320	5180		
03.02.14- 09.02.14	7	2	2	-			14	14				-	14			5180		5180		
10.02.14- 16.02.14	7	-	-	-				-				-				-				
17.02.14- 23.02.14	7	18	18	-			126	126				70		56		45920	22400		23520	
Итого	-	250	205	5	18	17	3208	2663	62	238	238	1914	668	546	80	1068000	578120	234360	219520	36000

По плану в феврале 4 760 койко-дней (170 койко-мест * 28 дней). Примечание – Собственная разработка

Таблица 3 – Основные показатели оказания санаторно-курортных услуг отдыхающим по путевкам за март 2014г.

Период пребывания по санаторно-курортным путевкам	Количество дней по путевке	Количество отдыхающих по путевкам в отчетном периоде, чел.					Количество использованных койко-дней в отчетном периоде								Доход от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам в отчетном периоде, рублей					
		всего	в том числе				Всего	в том числе				в том числе в номере				Всего	в том числе в номере			
			взрослых		детей			взрослых		детей		стандарт	улучшенном	повышенной комфортности	люкс		стандарт	улучшенном	повышенной комфортности	люкс
			полная	льготная	полная	льготная		полная	льготная	полная	льготная									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Путевка	-	293	243	3	39	8	4737	3961	38	636	102	2418	1193	1009	117	1646570	749580	429480	413690	53820
24.02.14-07.03.14	12	99	81	2	11	5	1188	972	24	132	60	696	276	204	12	404280	215760	99360	83640	5520
24.02.14-09.02.14	14	42	35	1	4	2	588	490	14	56	28	280	168	112	28	206080	86800	60480	45920	12880
10.03.14-30.03.14	21	119	103	-	16	-	2499	2163	-	336	-	1302	651	525	21	862890	403620	234360	215250	9660
10.03.14-23.03.14	14	33	24	-	8	1	462	336	-	112	14	140	98	168	56	173320	43400	35280	68880	25760
Медицинская программа	-	70	70				490	490				105	133	196	56	191450	33600	49210	82320	26320
24.02.14-02.03.14	7	16	16				112	112				7	21	84		45290	2240	7770	35280	-
03.03.14-09.03.14	7	18	18				126	126				7	14	70	35	53270	2240	5180	29400	16450
10.03.14-16.03.14	7	16	16				112	112				35	42	21	14	42140	11200	15540	8820	6580
17.03.14-23.03.14	7	11	11				77	77				56	14	7		26040	17920	5180	2940	-
24.03.14-30.03.14	7	9	9				63	63				-	42	14	7	24710	-	15540	5880	3290
Итого	-	3*3	328	12	20	3	5227	5227	38	636	102	2523	1326	1205	173	1838020	783180	478690	497010	80140

По плану в марте 5 270 койко-дней (170 койко-мест * 31 день). Примечание – Собственная разработка

Таблица 5 – Анализ доходов от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам по основным факторам

Факторы	Алгоритм расчета влияния факторов	Расчет	Сумма влияния (±) на доход, р.
Изменение дохода, в том числе за счет изменения:	$\Delta D = D1 - D0$	1 646 570 - 971 400	675 170
количества отдыхающих по путевкам отчетного периода	$\Delta D (O) = (O1 - O0) * P0 * C0$	$(293 - 210) * 14 * 331,76$	385 525
средней продолжительности путевки	$\Delta D (P) = O1 * (P1 - P0) * C0$	$293 * (16,2 - 14) * 331,76$	213 975
средней стоимости одного койко-дня	$\Delta D (C) = O1 * P1 * (C1 - C0)$	$293 * 16,2 * (347,6 - 331,7)$	75 670

Примечание – Разработка автора

мости от уровня комфорта номера, в котором проживал отдыхающий. В этой связи при проведении анализа необходимо уделять внимание изучению степени влияния указанного фактора на результирующий показатель.

Исходя из вышеизложенного, автором разработана и предложена структурно-логическая модель, отражающая взаимосвязь результирующего показателя - доходов от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам, в том числе по медицинским оздоровительным программам за отчетный период (день, месяц, квартал, год) и факторных признаков по уровням комфорта номеров (рисунок 3).

Как показано на рисунке 3 на доход (D) от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам за отчетный период (день, месяц, квартал, год) в целом по номерному фонду и в номерах определенной категории в частности (Ds, Dpk, DI) оказывают влияние следующие факторы:

количество отдыхающих по путевкам в отчетном периоде, койко-мест - Oi;

количество дней по путевке за определенный временной интервал отчетного периода – Pi;

стоимость одного койко-дня в номере определенного уровня комфорта, рублей – Ci.

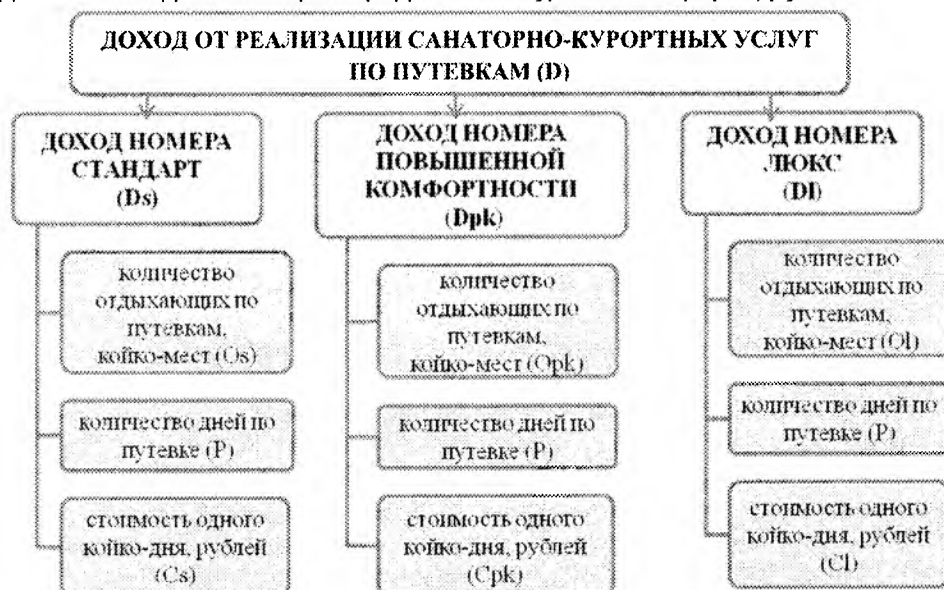


Рисунок 3 - Структурно-логическая факторная модель доходов от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам

Примечание - Разработка автора

Таким образом, доход от реализации комплекса услуг по путевкам в отчетном периоде состоит из суммы доходов по каждой группе номеров с учетом уровня их комфорта и количества предоставленных койко-дней отдыхающим согласно установленной за один койко-день стоимости.

Алгоритм проведения анализа по определению влияния уровня комфорта номера для проживания отдыхающих на величину дохода от реализации комплексных санаторно-курортных услуг включает в себя следующие этапы:

1 этап. Расчет величины дохода от реализации услуг по путевкам и медицинским программам в разрезе номеров определенной категории.

2 этап. Определение структуры использованных койко-дней по путевкам отчетного периода в номере определенной категории к общему количеству предоставленных койко-дней отдыхающим в отчетном периоде.

3 этап. Расчет показателей, позволяющих оценить влияние на доходы от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам уровня комфорта номера для проживания в отчетном периоде.

4 этап. Расчет факторных оценок, отражающих влияние доходов в разрезе категорий номеров на результативный показатель.

На первом этапе проведения анализа формируется информация, позволяющая определить величину дохода от реализации услуг по путевкам и медицинским программам в разрезе номеров определенной категории (в условном примере - стандартный, улучшенный, повышенной комфортности, люкс), которая представлена в таблицах 2 и 3. На основании указанных таблиц устанавливается взаимосвязь между показателями, оказывающими влияние на доход от реализации услуг по путевкам.

На основе структурно-логической модели зависимости (рисунок 2), представим формулу расчета дохода отчетного периода от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам с учетом уровня комфорта номера.

Доход от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам (D) равен произведению количества использованных койко-дней в отчетном периоде в номере определенной категории (Kp) и стоимости одного койко-дня с учетом уровня комфорта (Ck).

Далее детализируем в данной формуле такой показатель, как количество использованных койко-дней в отчетном периоде в номере определенной категории (Kp), который зависит от количества предоставленных отдыхающим по путевкам койко-мест в номере определенного уровня комфорта (Ok) и количества дней по путевке за определенный период отчетного месяца (Pk). Таким образом, через данную взаимосвязь показателей отражается их влияние на доход от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам. Формула для его расчета представлена ниже.

Доход от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам (D) = Количество использованных койко-мест отдыхающими в отчетном периоде в номере определенной категории (Ok) * Количество дней по путевке за определенный период месяца (Pk) * Стоимость одного койко-дня с учетом уровня комфорта (Ck).

Полученные результаты используем на следующем этапе, для определения структуры предоставленных койко-дней отдыхающим по путевкам отчетного периода в номере определенной категории к общему количеству.

На третьем этапе согласно структурно-логической модели зависимости, представленной на рисунке 2 и в таблицах 2 и 3, произведем расчет показателей, которые позволяют определить величину влияния уровня комфорта номера для проживания отдыхающих в отчетном периоде на доходы от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам. Полученные результаты отразим в таблице 6.

Как видно из таблицы 6, доход от реализации комплексных санаторно-курортных услуг в отчетном периоде увеличился по сравнению с базисным периодом в большей степени за счет роста дохода от реализации услуг по путевкам в номерах повышенной комфортности (111,6%) и улучшенных номерах (91,7%). Это связано с увеличением количества отдыхающих в отчетном периоде в указанных номерах на 63,2% и 58,7% соответственно, а также средней продолжительности путевок для проживания в номерах повышенной комфортности (26,1%) и улучшенных номерах (17,26%).

В целях более детального анализа доходов на четвертом этапе произведем расчет факторных оценок, отражающих сумму влияния количества отдыхающих по путевкам в номере определенной категории, средней продолжительности путевки в отчетном периоде и средней стоимости одного койко-дня на доходы категорий номеров, используя информацию таблицы 6. Полученные результаты представим в таблице 7 «Анализ доходов от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам в разрезе категорий номеров по уровню комфорта».

Как показали результаты факторного анализа доходов от реализации услуг по путевкам, значительное влияние на их рост оказали доходы по стандартным номерам и номерам повышенной комфортности, которые в отчетном периоде увеличились на 234 180 и 217 690 рублей соответственно. Это произошло, в первую очередь, за счет значительного роста количества отдыхающих по путевкам (на 128 700 рублей в стандартных номерах и на 123 840 рублей в номерах повышенной комфортности). В то же время, наибольшему влиянию на повышение величины дохода на 132 300 рублей в улучшенных номерах оказал рост числа отдыхающих по путевкам, несмотря на меньшую сумму полученного до-

хода.

На размер дохода от реализации санаторно-курортных услуг в номерах повышенной комфортности в отличие от других в большей степени повлияла средняя продолжительность путевки, сумма которой в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом возросла на 83 590 рублей.

Далее считаем необходимым исследовать влияние на доход от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам такого важного фактора, как структура предоставленных койко-дней отдыхающим по путевкам с учетом уровня комфорта. Проиллюстрируем сказанное на следующем примере. Оценивать доход от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам под влиянием изменения структуры, т.е. удельного веса отдыхающих, проживающих в номерах различного уровня комфорта, предлагается на основании структурно-логической модели, представленной на рисунке 4.

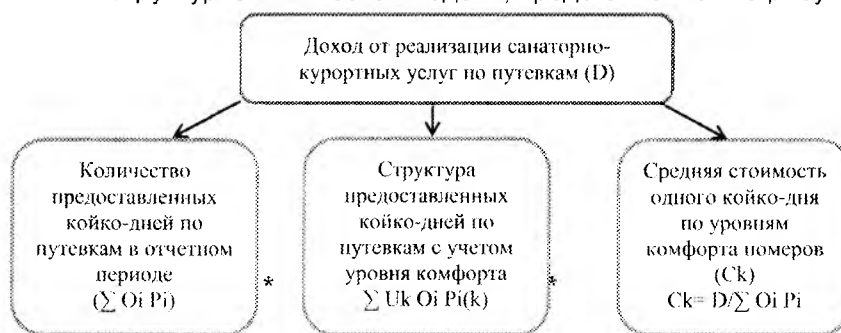


Рисунок 4 - Структурно-логическая модель оценки доходов от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам под влиянием структуры предоставленных койко-дней отдыхающим в отчетном периоде

Примечание -- Собственная разработка

На основании модели, представленной на рисунке 4, произведем расчет объема и структуры предоставленных койко-дней по путевкам с учетом уровня комфорта в таблице 8 и сумму влияния факторов (таблица 9). Полученные результаты позволяют сделать следующий вывод: структура предоставленных койко-дней по путевкам с учетом уровня комфорта в меньшей степени повлияла на уровень дохода от реализации услуг по путевкам в отчетном периоде по сравнению с другими факторами, так как сумма влияния составила всего 27 630 руб. из 675 170 руб.

Следует отметить, что частота проведения такого анализа зависит от особенностей финансово-хозяйственной деятельности санаторно-курортной организации, влияния внешних факторов. Поскольку большинство санаторно-курортных организаций при формировании стоимости путевки учитывают фактор сезонности, который влияет на загруженность и, соответственно, на величину дохода, то факторный анализ, с нашей точки зрения, целесообразно проводить один раз в квартал, когда помимо количества отдыхающих по путевкам и средней продолжительности путевки изменяется стоимость одного койко-дня.

Заключение. Предложенная методика анализа доходов от реализации услуг по путевкам, суть которой заключается в измерении дохода от реализации комплексных услуг на основе таких признаков, как стоимость одного койко-дня; уровень комфорта номера; структура отдыхающих по различным категориям; количество отдыхающих по путевкам, срок отъезда по которым приходится на текущий период; количество дней по путевке и койко-дней в отчетном периоде, позволяет санаторно-курортной организации своевременно выявлять проблемы, прогнозировать ситуации, которые могут негативно отражаться на величине дохода по текущей деятельности, принимать на их основе наиболее взвешенные управленческие решения в целях повышения эффективности функционирования и дальнейшего развития.

Таблица 6 – Доход от реализации санаторно-курортных услуг отдыхающим по путевкам в разрезе категорий номеров по уровню комфорта

№ п/п	Показатель	Условное обозначение	Февраль 201 г.	Март 201 г.	Изменения	
					абсолютное, р. гр.4-гр.3	относительное, % гр.5/гр.3*100
	1	2	3	4	5	6
1	Доход, р. в том числе по номерам:	D	971 400	1 646 570	675 170	69,5
1.1	Стандартный	Ds	515 400	749 580	234 180	45,44
1.2	Улучшенный	Du	224 000	429 480	205 480	91,73
1.3	Повышенной комфортности	Dpk	196 000	413 690	217 690	111,06
1.4	Люкс	DI	36 000	53 820	17 820	49,5
2	Количество отдыхающих по путевкам, чел. в том числе по номерам:	O	210	293	83	39,5
2.1	Стандартный	Os	120	150	30	25
2.2	Улучшенный	Ou	46	73	27	58,7
2.3	Повышенной комфортности	Opk	38	62	24	63,2
2.4	Люкс	OI	6	8	2	33,3
3	Средняя продолжительность путевки, дней в том числе по номерам:	P	14	16,2	2,2	15,7
3.1	Стандартный	Ps	14,3	16,11	1,81	12,6
3.2	Улучшенный	Pu	14	16,39	2,39	17,26
3.3	Повышенной комфортности	Ppk	12,9	16,27	3,37	26,1
3.4	Люкс	PI	13,3	14,6	1,3	9,8
4	Средняя стоимость одного койко-дня, р. в том числе по номерам:	C	332	347,6	15,6	4,7
4.1	Стандартный	Cs	300	310	10	3,3
4.2	Улучшенный	Cu	350	360	10	2,8
4.3	Повышенной комфортности	Cpk	400	410	10	2,5
4.4	Люкс	CI	450	460	10	2,2

Примечание – Собственная разработка на основе изучения специальной экономической литературы

Таблица 8 - Расчет структуры предоставленных койко-дней по путевкам с учетом уровня комфорта и дохода от реализации комплексных санаторно-курортных услуг

Категории номеров по уровням комфорта	Количество предоставленных койко-дней по путевкам в отчетном периоде		Структура предоставленных койко-дней по путевкам с учетом уровня комфорта, %		Средняя стоимость одного койко-дня по уровням комфорта номеров, р.		Доход от реализации санаторно-курортных услуг по путевкам, тыс. р.			
	Февраль О0*Р0	Март О1*Р1	Февраль О'0*Р'0	Март О'1*Р'1	Февраль Ск 0	Март Ск 1	Февраль D0 гр.2*гр.6	Март D0усл1 (итог гр.3 *гр.4/100) * гр.6	Март D0усл2 гр.3* гр.6	Март D1 гр.3* гр.7
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Стандартный	1718	2418	58,67	51,04	300	310	515400	833 759,37	725 400	749 580
Улучшенный	640	1193	21,86	25,18	350	360	224000	362 427,87	417 550	429 480
Повышенной комфортности	490	1009	16,74	21,31	400	410	196000	317 189,52	403 600	413 690
Люкс	80	117	2,73	2,47	450	460	36000	58 194,04	52 650	53820
Итого	2928	4737	100	100	-	-	971400	1 571 570,8	1 599 200	1 646 570

Примечание – Собственная разработка на основе изучения специальной экономической литературы

Таблица 9- Анализ доходов от реализации услуг по путевкам в разрезе категорий номеров по уровню комфорта с учетом изменения объема и структуры предоставленных койко-дней отдыхающим

Факторы	Алгоритм расчета	Расчет влияния факторов	Сумма влияния (±) на доход, р.
Изменение дохода по путевкам отчетного периода, в том числе за счет изменения:			
количества предоставленных койко-дней по путевкам в отчетном периоде	$\Delta D = D1 - D0$	1 646 570 - 971 400	675 170
структуры предоставленных койко-дней по путевкам с учетом уровня комфорта	$\Delta D (O*P) = D0 \text{ усл.1} - D0$	1 571 570,8 - 971 400	600 170
средней стоимости одного койко-дня	$\Delta D (O*P') = D0 \text{ усл.2} - D0 \text{ усл.1}$	1 599 200 - 1 571 570,8	27 630
	$\Delta D (C) = D1 - D0 \text{ усл.2}$	1 646 570 - 1 599 200	47 370

Примечание – Собственная разработка на основе изучения специальной экономической литературы