**Экономика медицинской организации**

**1. Медицинская организация как хозяйствующий субъект**

**2. Основные средства организации**

**3. Оборотные средства**

**4. Издержки организации**

**5. Прибыль и рентабельность**

**1. Медицинская организация как хозяйствующий субъект**

*Юридический словарь определяет:*

* **Организация** – объединение двух и более лиц, являющихся субъектами права.

*В гражданском праве РФ:*

* **Организация** – «юридическое лицо».

*Налоговый Кодекс РФ:*

* **Организация** – юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ, а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью и созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, их филиалы и представительства, созданные на территории РФ.

Организация - это самостоятельный хозяйствующий субъект, являющийся юридическим лицом, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и/или получения прибыли.

**Основные принципы деятельности организации:**

* самостоятельность и независимость в принятии решения по вопросам выбора производимого товара, вида организации производства и управления, контрагентов в коммерческой деятельности и др. в рамках установленных правовых норм;
* экономическая заинтересованность, исходя из главной цели организации - получение максимальной прибыли;
* хозяйственный риск и ответственность.

Медицинская организация - юридическое лицо, осуществляющее в качестве основного (уставного) вида деятельности медицинскую деятельность на основании лицензии, выданной в порядке, установленном законодательством РФ. (*Закон РФ N 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»)*

Современная медицинская организация, представляет собой сложный лечебно-хозяйственный комплекс, который наряду с главной, лечебно-диагностический функцией, осуществляет и хозяйственные функции.

Любая организация (и медицинская в том числе) представляет собой единство трех сторон: организационной, экономической, правовой.

* *Организационную сторону* медицинской организации составляют коллектив специалистов и обслуживающего персонала, возглавляемого главным врачом и его администрацией, подчиненность медицинского учреждения вышестоящему органу управления здравоохранением и наличие у медицинского организации хозяйственной самостоятельности.
* *Экономический признак* медицинской организации определяется наличием у него обособленного имущественного комплекса (материально-технической базы).
* *Правовая характеристика* медицинской организации образуется совокупностью его правовых признаков:

1) нормативно-правовая основа его образования и деятельности;

2) способность медицинской организации участвовать от своего имени в административных и иных правоотношениях;

3) подчиненность органам управления общей и отраслевой компетенции.

Состав и строение медицинской организации должны отвечать ее назначению и реализуемой стратегии.

Целью образования и функционирования медицинской организации является **оказание медицинской помощи населению.**

Гарантией качественного оказания ею медицинских услуг в системе медицинского страхования является аккредитация.

Организации здравоохранения уникальны по своей сути и отличаются от других типов организаций. В них:

* более сложное определение и измерение результатов;
* выполняемая работа очень разнообразная и сложная;
* большинство работ, по своей природе, являются срочным и безотлагательным;
* работа не допускает терпимости к ошибкам;
* осуществляемая деятельность чрезвычайно взаимосвязана с другими видами работ, требует высокой степени координации действий разных профессиональных групп;
* члены организации - специалисты высокого уровня и преданы своей профессии;
* в управлении медицинскими организациями существует сложность вследствие потребности эффективности, - с одной стороны, и в обновлении и новаторстве - другой.

**Медицинская организация – это открытая социо-техническая и организационно-экономическая система, ориентированная на обеспечение качества медицинских услуг и действующая в условиях внешних и внутренних ограничений, обусловленных задачами здравоохранения в целом.**

**Основания классификации организаций**

* по **отраслевой принадлежности:** *медицинские,*

 *образовательные,*

 *промышленные,*

 *транспортные, торговые и пр.;*

* по отношению к **прибыли** (цели деятельности):*коммерческие,*

 *некоммерческие;*

Коммерческие организации- организации, главной целью(мотивом) деятельности которых является извлечение прибыли.

Некоммерческие организации- организации, не рассматривающие извлечение прибыли в качестве основной цели деятельности и не распределяющие полученную прибыль между участниками.

* по отношению к **бюджету:** *бюджетные,*

 *внебюджетные;*

* по **форме собственности:** *государственные,*

 *муниципальные,*

 *общественные,*

 *частные (личная собственность,*

 *коллективная собственность),*

*со смешанной формой собственности;*

* по **размеру и численности членов** организации:

 *крупные, средние, малые;*

Субъект малого предпринимательства (СМП) или, так называемый, малый бизнес в который входят не только малые предприятия (до 100 человек) но выделяют и микропредприятия (численностью до 15 человек).

Средний бизнес – количество наемных работников российским законодательством не регулируется, но в практике разных стран это число составляет от 100 до 500 человек.

Крупный бизнес – количество наемных работников от 500 до 1000.

Особо крупный – количество наемных работников может достигать нескольких тысяч.

**Организационно-правовые формы организаций**

* государственное;
* муниципальное;
* индивидуальное (семейное);
* полное товарищество;
* коммандитное товарищество (товарищество на вере);
* общество с ограниченной ответственностью, ООО;
* открытое акционерное общество ОАО;
* закрытое акционерное общество, ЗАО.

Организационная деятельность организаций в России определяется Гражданским кодексом Российской Федерации.

**2. Основные средства организации**

**Основные фонды организаций (предприятий)** представляют собой совокупность материальных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натурально-вещественной форме в течение длительного времени как в сфере материального производства, так и внепроизводственной сфере.

Главный экономический признак основных фондов – это активы со сроком службы более 1 года, независимо от их стоимости, многократно используемые в процессе производства, как правило, не меняющие своей первоначальной формы и постепенно переносящие свою стоимость на стоимость готовой продукции в виде амортизации.

**Основные средства** – это денежная оценка основных фондов, как материальных ценностей, имеющих длительный период функционирования. В процессе производственной деятельности основные средства организации постепенно уменьшаются на сумму начисленной амортизации.

**Классификации основных фондов организаций**

По натурально-вещественной форме:

*Материальные фонды*

*Нематериальные активы*

К материальным основным фондам относятся:

* Здания (кроме жилья).
* Сооружения.
* Жилища.
* Машины и оборудование.
* Транспортные средства.
* Инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь.
* Рабочий и продуктивный скот.
* Многолетние насаждения.
* Прочие основные фонды.

Нематериальные активы – это те объекты, которые не обладают материально-вещественным воплощением, но при этом приносят прибыль и используются в производстве более одного календарного года.

Отсутствие материальной формы – это ключевое отличие НМА от основных средств.

В общем виде НМА обычно сводятся к авторским правам, правам на патенты, ноу-хау, селекционные достижения, деловой репутации и прочим подобным активам.

Иными словами, нематериальные активы – это объекты интеллектуальной собственности, непосредственно используемые в производстве, но не являющиеся материальным предметом, который, грубо говоря, «можно потрогать».

По участию в производственном процессе:

*Основные производственные фонды*

*Основные фонды непроизводственного назначения*

Производственные фонды участвуют в процессе изготовления продукции или оказания услуг (станки, машины, приборы, передаточные устройства и т.д.).

Непроизводственные основные фонды не участвуют в процессе создания продукции (жилые дома, детские сады, клубы, стадионы, поликлиники, санатории и т.д.).

По воздействию на предметы труда:

*Активные основные фонды*

*Пассивные основные фонды*

*Основные фонды на консервации*

По использованию: *Основные фонды в эксплуатации*

*Основные фонды в ремонте*

*Основные фонды в запасе*

По принадлежности собственнику:

*Собственные основные фонды*

*Арендуемые основные фонды*

Основные фонды учитываются в натуральном и стоимостном выражении. Учет основных фондов в натуральном выражении необходимы для определения технического состава и баланса оборудования; для расчета производственной мощности предприятия и его производственных подразделений; для определения степени его износа, использования и сроков обновления.

Исходными документами для учета основных фондов в натуральном выражении являются паспорта оборудования, рабочих мест, предприятия. В паспортах приводится подробная техническая характеристика всех основных фондов: год ввода в эксплуатацию, мощность, степень изношенности и т.д. В паспорте предприятия содержатся сведения о предприятии (производственный профиль, материально-техническая характеристика, технико-экономические показатели, состав оборудования и т.д.), необходимые для расчета производственной мощности.

Стоимостная (денежная) оценка основных фондов необходима для определения их общей величины, состава и структуры, динамики, величины амортизационных отчислений, а также оценки экономической эффективности их использования.

Существуют следующие виды денежной оценки основных фондов:

1. Оценка по первоначальной стоимости, т.е. по фактическим затратам, произведенным в момент создания или приобретения (включая доставку и монтаж), в ценах того года, в котором они изготовлены или приобретены.
2. Оценка по восстановительной стоимости, т.е. по стоимости воспроизводства основных фондов на момент переоценки. Эта стоимость показывает во сколько обошлось бы создание или приобретение в данное время ранее созданных или приобретенных основных фондов.
3. Оценка по первоначальной или восстановительной с учетом износа (остаточной стоимости), т.е. по стоимости, которая еще не перенесена на готовую продукцию.

В процессе функционирования основные фонды подвергаются физическому и моральному износу. Под физическим износом понимается утрата основными фондами своих технических параметров. Физический износ бывает эксплуатационный и естественный. Эксплуатационный износ является следствием производственного потребления. Естественный износ происходит под воздействием природных факторов (температуры, влажности и т.п.).

Моральный износ основных фондов является следствием научно-технического прогресса. Существуют две формы морального износа:

- форма морального износа, связанная с удешевлением стоимости воспроизводства основных фондов в результате совершенствования техники и технологии, внедрение прогрессивных материалов, повышения производительности труда.

- форма морального износа, связанная с созданием более совершенных и экономичных основных фондов (машин, оборудования, зданий, сооружений и т.д.).

Оценка морального износа первой формы может быть определена как разность между первоначальной и восстановительной стоимостью основных фондов. Оценка морального износа второй формы осуществляется путем сравнения приведенных затрат при использовании устаревших и новых основных фондов.

Под **амортизацией** понимается процесс перенесения стоимости основных фондов на создаваемую продукцию. Осуществляется этот процесс путем включения части стоимости основных фондов в себестоимость произведенной продукции (работы). После реализации продукции предприятие получает эту сумму средств, которую использует в дальнейшем для приобретения или строительства новых основных фондов. Порядок начисления и использования амортизационных отчислений в народном хозяйстве устанавливается правительством.

Различают **сумму амортизации** и **норму амортизации**. Сумма амортизационных отчислений за определенный период времени (год, квартал, месяц) представляет собой денежную величину износа основных фондов. Сумма амортизационных отчислений, накопленная к концу срока службы основных фондов, должна быть достаточной для полного их восстановления (приобретения или строительства).

Величина амортизационных отчислений определяется исходя из норм амортизации. Норма амортизации - это установленный размер амортизационных отчислений на полное восстановление за определенный период времени по конкретному виду основных фондов, выраженный в процентах к их балансовой стоимости.

Норма амортизации дифференцирована по отдельным видам и группам основных фондов. Основным показателем, предопределяющим норму амортизации, является срок службы основных фондов. Он зависит от срока физической долговечности основных фондов, от морального износа действующих основных фондов, от наличия в народном хозяйстве возможности обеспечить замену устаревшего оборудования.

Норма амортизации определяется по формуле:

На = (Фп – Фл)/ (Тсл \* Фп),

где На - годовая норма амортизации, %;

Фп - первоначальная (балансовая) стоимость основных фондов, руб.;

Фл - ликвидационная стоимость основных фондов, руб.;

Тсл - нормативный срок службы основных фондов, лет.

В целях создания экономических условий для активного обновления основных фондов и ускорения научно-технического прогресса признано целесообразным применение ускоренной амортизации активной части (машин, оборудования и транспортных средств), т.е. полное перенесение балансовой стоимости этих фондов на создаваемую продукцию в более короткие сроки, чем это предусмотрено в нормах амортизационных отчислений. Ускоренная амортизация может производиться в отношении основных фондов, используемых для увеличения выпуска средств вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов, приборов и оборудования, расширение экспорта продукции.

В случае списания основных фондов до полного перенесения их балансовой стоимости на себестоимость выпускаемой продукции недоначисленные амортизационные отчисления возмещаются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Эти денежные средства используются в таком же порядке, как и амортизационные отчисления.

**Использование основных фондов**

Основными показателями, отражающими конечный результат использования основных фондов, являются: фондоотдача, фондоемкость и коэффициент использования производственной мощности.

**Фондоотдача** определяется отношением объема выпущенной продукции к стоимости основных производственных фондов:

Кф.о. = N/Фс.п.ф.,

где Кф.о. - фондоотдача; N - объем выпущенной (реализованной) продукции, руб.;

Фс.п.ф. - среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.

**Фондоемкость** - величина обратная фондоотдаче. Коэффициент использования производственной мощности определяется как отношение объема выпущенной продукции к максимально возможному выпуску продукции за год.

Основными направлениями улучшения использования основных фондов являются:

* техническое совершенствование и модернизация оборудования;
* улучшение структуры основных фондов за счет увеличения удельного веса машин и оборудования;
* повышение интенсивности работы оборудования;
* оптимизация оперативного планирования;
* повышение квалификации работников предприятия.

**3. Оборотные средства**

Непременным условием для осуществления организацией хозяйственной деятельности является наличие оборотных средств (оборотного капитала), которые являются важнейшим элементом производства, обеспечивающим её необходимыми финансовыми ресурсами и обусловливающим непрерывность функционирования организации.

В процессе производственно-хозяйственной деятельности организация нуждается в денежных средствах, необходимых для изготовления продукции, закупки сырья и материалов, выплаты заработной платы и т.д., а затем в средствах, которые требуются на ее реализацию.

**Оборотные средства организаций (предприятий**) – это денежные средства, которые идут на формирование оборотных производственных фондов и фондов обращения.

**Оборотные производственные фонды** обеспечивают непрерывность производственного процесса и представляют собой часть средств производства, которая один раз участвует в производственном процессе, сразу и полностью переносит свою стоимость на производимую продукцию и в процессе производства изменяет (сырье, материалы) или утрачивает (топливо) свою натурально-вещественную форму.

Они классифицируются по следующим элементам:

* производственные запасы (сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо, тара, запасные части для ремонта оборудования, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы); К категории малоценных и быстроизнашивающихся предметов относят: предметы, служащие менее одного года и стоимостью на дату приобретения не более 100-кратного (для бюджетных учреждений - 50-кратного) установленного законодательством Российской Федерации минимального размера месячной оплаты труда за единицу; специальные инструменты и специальные приспособления, сменное оборудование независимо от их стоимости; специальная одежда, специальная обувь независимо от их стоимости и срока службы и др.
* незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства (НЗП);
* незавершенное производство представляет собой продукцию, не законченную производством и подлежащую дальнейшей обработке;
* расходы будущих периодов, т.е. затраты на освоение новой продукции, плата за подписные издания, оплата на несколько месяцев вперед арендной платы и др. Эти расходы списываются на себестоимость продукции в будущих периодах;
* фонды обращения

**Фонды обращения** - это средства организации, которые связаны с обслуживанием процесса обращения товаров. , т.е. совокупность средств, функционирующих в сфере обращения; (готовая к реализация продукция, находящаяся на складах предприятия; продукция отгруженная, но еще не оплаченная покупателем; денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке, а так же средства, находящиеся в незаконченных расчетах (дебиторская задолженность).

Структура оборотных средств – это удельный вес стоимости отдельных элементов оборотных средств в их общей стоимости.

Источники формирования оборотных средств

По источникам формирования оборотные средства подразделяются на **собственные, заемные и привлеченные**  оборотные средства.

Собственные оборотные средства - это средства, закрепленные в уставном фонде в части, предназначенной для формирования оборотных средств, необходимых для функционирования предприятия. Собственные оборотные средства могут пополняться за счет прибыли, амортизационного фонда и др.

Кроме того, предприятия в качестве источника формирования оборотных средств могут пользоваться средствами, приравненными к собственным (так называемые устойчивые пассивы), к которым относят: постоянная минимальная задолженность по заработной плате и отчислениям на социальные нужды; суммы начисленные работникам за отпуска; расчеты с финансовыми органами по налогам и сборам и т.д.

Заемные средства служат для покрытия временных нужд предприятия в оборотных средствах, создаются за счет ссуд банка и кредиторской задолженности поставщикам.

Привлеченные – средства целевого финансирования для их использования по прямому назначению

Оборотные средства постоянно совершают кругооборот, в процессе которого проходят три стадии: снабжение, производство и сбыт (реализация). На первой стадии (снабжение) предприятие на денежные средства приобретает необходимые производственные запасы. На второй стадии (производство) производственные запасы вступают в производство и, пройдя форму незавершенного производства и полуфабрикатов, превращаются в готовую продукцию. На третьей стадии (сбыт) происходит реализация готовой продукции и оборотные средства принимают денежную форму.

Под **оборачиваемостью** оборотных средств понимается продолжительность полного кругооборота средств с момента приобретения оборотных средств (покупки сырья, материалов и т.п.) до выхода и реализации готовой продукции.

Определение потребности в оборотных средствах

Для определения потребности предприятия в оборотных средствах осуществляется нормирование оборотных средств. Под нормированием оборотных средств понимается процесс определения экономически обоснованной потребности предприятия в оборотных средствах, обеспечивающих нормальное протекание производственного процесса.

К нормируемым оборотным средствам относятся все оборотные производственные фонды (производственные запасы, незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства, расходы будущих периодов) и готовую к реализации продукцию.

Текущий запас необходим для обеспечения бесперебойного хода производства на предприятии в период между очередными поставками. Норма текущего запаса принимается, как правило, равной половине среднего интервала между двумя очередными поставками.

Страховой запас предусмотрен для предупреждения последствий связанных со сбоями в снабжении. Норма страхового запаса устанавливается либо в пределах 30-50% от нормы текущего запаса, либо равной максимальному времени отклонений от интервала поставок.

Подготовительный (технологический) запас создается в тех случаях, когда поступающие на предприятие сырье и материалы, требуют соответствующей дополнительной подготовки (сушка, сортировка, раскрой, комплектация и т.п.). Норма подготовительного запаса определяется с учетом конкретных условий производства и включает в себя время на прием, разгрузку, оформление документов и подготовку к дальнейшему использованию сырья, материалов и комплектующих.

Показатели использования оборотных средств

Важнейшими показателями использования оборотных средств на предприятии являются коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, показывающий сколько оборотов совершили оборотные средства за рассматриваемый период определяется по формуле:

КООС = NРП/ФОС,

где NРП – объем реализуемой продукции за рассматриваемый период в оптовых ценах, руб.; ФОС – средний остаток всех оборотных средств за рассматриваемый период, руб.

Длительность одного оборота в днях, показывающая за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции, определяется по формуле:

Тоб = n/КООС,

где n – количество дней в рассматриваемом периоде.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств ведет к высвобождению оборотных средств предприятия из оборота. Напротив, замедление оборачиваемости приводит к увеличению потребности предприятия в оборотных средствах. Ускорение оборачиваемости оборотных средств может быть достигнута за счет использования следующих факторов: опережающий темп роста объемов продаж по сравнению с темпом роста оборотных средств; совершенствование системы снабжения и сбыта; снижение материалоемкости и энергоемкости продукции; повышение качества продукции и ее конкурентоспособности; сокращение длительности производственного цикла и др.

**4. Издержки организации**

Экономические категории эффективности производства:

* затраты на производство;

Затраты — это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции (услуг) за определенный период времени. Если затраты не вовлечены в производство, то затраты превращаются в запасы сырья, материалов и т. д., запасы в незавершенном производстве, запасы готовой продукции и т. п. Из этого следует, что затраты обладают свойством запасоемкости и в данном случае они относятся к активам организации.

* расходы на производство;

Расходы — это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию. В отличие от затрат они не могут быть в состоянии запасоемкости, не могут относиться к активам организации. Они отражаются при расчете прибыли организации в отчете о прибылях и убытках. Понятие «затраты» шире понятия «расходы», однако при определенных условиях они могут совпадать.

* издержки производства;

Издержки производства — это совокупность различных видов затрат на производство и продажу продукции. Например, издержки производства — это затраты материальных, трудовых, финансовых и других видов ресурсов. Кроме того, «издержки» включают специфические виды затрат: потери от брака, гарантийный ремонт и др. Понятие «издержки производства» гораздо шире понятия «затраты на производство» и может совпадать и рассматриваться как идентичным только в определенных условиях. Издержки составляют внутреннюю стоимость товара, а поэтому являются базой для определения исходной цены.

* себестоимость продукции.

Себестоимость продукции - это затраты предприятия на ее производство и реализацию, выраженные в денежной форме.

Классификация затрат

* ***Постоянные издержки*** не зависят от объема выпуска продукции в короткие промежутки времени. Постоянные издержки по своей экономиче­ской природе являются затратами на создание условий для кон­кретной деятельности. Это расходы по содержанию зданий и поме­щений, арендная плата, оплата труда административного аппарата и т.д.
* ***Переменные издержки*** меняются вместе с объемом выпуска продукции и обычно определяются этим объемом. Экономическая природа переменных издержек - это затраты на практическое осуществление деятельности, ради которой создана организация. К ним относятся затраты на материалы, топливо, электроэнергию, расходы на оплату труда.

На каждом предприятии разграничение затрат на постоянные и переменные происходит посредством анализа конкретных статей, определяющих издержки предприятия.

***Прямые затраты.*** Под прямыми затратами понимают те из них, которые могут быть легко отнесены к конкретному объекту затрат (продукции, услуге или проекту). К ним относятся сырье и материалы, которые непосредственно используются для производства продукции, или затраты на оплату труда, непосредственно связанного с ее производством.

Следует помнить, что в большинстве случаев прямые затраты являются переменными, но это не всегда так. Как правило, переменные затраты увеличиваются пропорционально объему произведенной продукции, что будет справедливо по отношению к используемому сырью и материалам. Однако заработная плата главного врача и его заместителей относится уже к постоянным затратам.

***Косвенные затраты.*** К косвенным затратам относят те из них, которые невозможно отнести непосредственно к конкретному объекту затрат, но они связаны с поддержанием деятельности организации в целом.

Примером косвенных затрат являются административные расходы, такие как моющие средства, коммунальные услуги, услуги связи и т.д. В то время как эти элементы вносят вклад в деятельность организации в целом, их невозможно отнести на создание какой-либо конкретной продукции.

Косвенные затраты на оплату труда делают возможным производство объекта затрат, но не могут быть отнесены к конкретному продукту. Например, затраты на оплату труда бухгалтерии и отдела кадров необходимы для поддержания деятельности организации, но не могут быть непосредственно отнесены на конкретный вид продукции.

Так же, как и прямые затраты, косвенные затраты по своей природе могут быть как постоянными, так и переменными. Например, к постоянным можно отнести арендную плату, а к переменным расходы на электроэнергию и природный газ для вспомогательного оборудования.

**Себестоимость** – затраты организации на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме.

Себестоимость продукции — это денежное выражение текущих затрат на производство и реализацию продукции (товаров, услуг) конкретной организации предприятия (фирмы).

Под себестоимостью понимают затраты, приходящиеся на единицу продукции. Это обобщённый экономический показатель, в котором отражены все аспекты деятельности организации

Себестоимость продукции – основной элемент определяющий цену продукции (доля в цене до 80%).

Цена = Себестоимость + Прибыль

Затраты, включённые в себестоимость продукции должны быть согласованы с Гл. 25 НКРФ «Налог на прибыль организаций»

**Калькуляция себестоимости** – это способ группировки затрат в соответствие с их экономическим содержанием.

Калькуляция себестоимости - это определение величины затрат по группам, приходящихся на единицу продукции.

Калькуляция себестоимости выпускаемой продукции включает в себя:

* материальные затраты,
* оплату труда,
* отчисления на социальные нужды,
* амортизацию основных фондов,
* прочие расходы.

К материальным затратам относятся:

 - сырье и основные материалы;

 - покупные изделия и полуфабрикаты, вспомогательные материалы;

 - топливо, энергия со стороны;

 - износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов;

 - прочие материальные затраты.

К затратам на оплату труда:

 - заработная плата и премии;

 - стимулирующие и компенсирующие выплаты;

 - стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты;

 - оплата труда работников по заключенным договорам;

 - прочие выплаты.

К отчислениям на социальные нужды относятся отчисления в:

 - Пенсионный фонд РФ; •

 - Фонд социального страхования;

 - Фонд обязательного медицинского страхования.

К прочим затратам относятся:

 - налоги;

 - сборы;

 - платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ;

 - платежи по обязательному страхованию имущества;

 - плата за аренду;

 - затраты на командировки;

 - оплата услуг связи и др.

Каковы последствия неэффективного управления затратами:

* Бесконтрольный расход средств
* Расчетные цены не отвечают действительным затратам, т.е. завышены или занижены, что негативно сказывается на продажах
* Ресурсы направляются **не на те** продукты и **не в те** подразделения
* Рентабельность падает по непонятным причинам

В результате все это может привести к банкротству организации.

Какие преимущества дает эффективное управление затратами:

* Конкурентные преимущества по стоимости товаров (услуг), а значит, бóльшие возможности сбыта
* Правильные (то есть не завышенные и не заниженные) цены на продукцию
* Более разумное распределение ресурсов и возможность маневра
* Наличие информации по отдельным продуктам и подразделениям, а следовательно, лучшая управляемость организацией

**5. Прибыль и рентабельность**

**Прибыль** - разность между суммарной выручкой от реализации продукции и суммарными издержками в денежном выражении.

С одной стороны прибыль – это показатель финансовых результатов деятельности организации. Характеризует уровень использования ресурсов и рациональность их распределения;

С др. стороны Прибыль является источником расширения производства; стимулирует инвестирование в инновационные технологии.

**Валовая выручка** — это полная сумма денежных поступлений от реализации товарной продукции, работ, услуг и материальных ценностей. Определяется валовая выручка в фактических ценах реализации на фактический объем реализованной продукции.

**Валовой доход организации** — разница между выручкой от реализации и материальными затратами; включает валовую прибыль, оплату труда и отчисления на социальные нужды.

Соотношение издержек и прибыли организации показано на слайде

Происхождение прибыли от реализации связано с получением валового дохода организацией от реализации своей продукции (работ, услуг) по ценам, складывающимся на основе спроса и предложения. Валовой доход организации - выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат - представляет собой форму чистой продукции предприятия, включает в себя оплату труда и прибыль.

Валовой доход организации — разница между выручкой от реализации и материальными затратами; включает валовую прибыль, оплату труда и отчисления на социальные нужды.

**Основные функции прибыли**

* Прибыль является критерием и показателем эффективности деятельности организации, выступая его конечным финансово-экономическим результатом.
* Прибыль обладает стимулирующей функцией. Прибыль – основной источник прироста собственного капитала. В условиях рыночных отношений, ориентируясь на размер прибыли, собственники и менеджеры организаций принимают решение по поводу инвестиционной и дивидендной политики организации.
* Прибыль является источником формирования доходов бюджетов различных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов, экономических санкций и используется на различные цели, определенные расходной частью бюджета и утвержденные в законодательном порядке

Налог на прибыль

Правила налогообложения налогом на прибыль определены в главе 25 Налогового кодекса РФ.

Налоговая ставка на прибыль устанавливается в размере 20% и распределяется между бюджетами различных уровней в процентном отношении в соответствии с законодательством (c 1.01.09 2% в федеральный бюджет, 18% в бюджеты субъектов РФ п.1 ст. 284 НК РФ)

**Направления распределения прибыли. На:**

- создание:

* + фонда накопления (для пополнения основного и оборотного капитала),
	+ резервного фонда (для финансирования кредиторской задолженности в случае банкротства предприятия, выплаты дивидендов по привилегированным акциям),
	+ фонда социальной сферы;

- развитие организации;

- увеличение уставного капитала

- нераспределенная прибыль (резерв по прибыли)

**Резервы увеличения прибыли от реализации продукции**

* Повышение цен;
* Увеличение объемов продаж (повышение качества продукции, появление новых рынков сбыта, изменение сроков реализации продукции, обновление ассортимента выпускаемой продукции);
* Снижение себестоимости продукции.

По показателю «прибыль» нельзя судить о степени эффективности хозяйствования предприятия. Эффективность, прибыльность доходность организации характеризует рентабельность (от нем. rentabel – доходный).

**Рентабельность** – семейство показателей эффективности производства, построенных по общему правилу. Это относительный показатель, в числителе которого стоит прибыль (одна из разновидностей прибыли), а в знаменателе – объем того ресурса или вида затрат, эффективность использования которого определяется.

Р = П / З \*100%

**Рентабельность** - это отношение прибыли к показателям, формирующим конечный финансовый результат: доходам, расходам, величине используемых экономических ресурсов, вложенному капиталу.

Рентабельность показывает, насколько эффективно используются ресурсы предприятия; показывает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль затрат, активов или выручки предприятия

В рентабельности отражаются результаты затрат не только живого, но и прошлого труда, качество реализуемой продукции, уровень организации производства и его управления.

**Прибыль и рентабельность являются показателями экономической эффективности производства**