

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Технико-экономический анализ деятельности предприятий

Направление подготовки (специальность) 35.03.06 «Агроинженерия»

Профиль образовательной программы Технический сервис в АПК

Форма обучения очная

СОДЕРЖАНИЕ

1. Конспект лекций.....	3
1.1 Лекция № 1,2 Предмет технико-экономического анализа, классификация видов анализа.....	3
1.2 Лекция № 3,4 Анализ финансового состояния предприятия.....	5
1.3 Лекция № 5,6 Анализ производственных результатов деятельности предприятия.....	12
1.4 Лекция № 7,8 Анализ показателей рентабельности и деловой активности.....	15
2. Методические материалы по проведению практических занятий.....	20
2.1 Практическое занятие № ПЗ-1,2 Предмет технико-экономического анализа, классификация видов анализа.....	20
2.2 Практическое занятие № ПЗ-3,4 Анализ финансового состояния предприятия	20
2.3 Практическое занятие № ПЗ-5,6 Анализ производственных результатов деятельности предприятия.....	20
2.4 Практическое занятие № ПЗ-7 Анализ показателей рентабельности и деловой активности.....	21

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1.1 Лекция № 1,2 (4 часа).

Тема: «Предмет технико-экономического анализа, классификация видов анализа»

1.1.1 Вопросы лекции:

1. Роль и сущность экономики
2. Факторы современного производства.
3. Рынок.
4. Предприятие в условиях рыночной экономики.

1.1.2 Краткое содержание вопросов:

Технико-экономический анализ изучает взаимодействие технических и экономических процессов и их влияние на экономические результаты деятельности предприятия или организации.

Предметом технико-экономического анализа является производственно-хозяйственная и финансовая деятельность предприятия, которая находит отражение в системе экономической информации, предоставляемой статистическим, бухгалтерским и оперативным учетом.

Технико-экономический анализ направлен на оценку конечных результатов деятельности предприятия за определенный период, а также на изучение факторов, их сформировавших. Конечный результат может характеризоваться финансовым состоянием предприятия, массой полученной прибыли (экономический результат), объемом произведенной и реализованной продукции (производственный результат), уровнем технического и социального развития. Перечисленные результаты взаимосвязаны и взаимообусловлены, так как являются отражением эффективности деятельности в финансовой, экономической, производственной и социальной сферах.

Задачи технико-экономического анализа определяются его направленностью. Основными из них являются:

- повышение научно-экономической обоснованности разработки бизнес-планов и внутрипроизводственных нормативов;
- оценка эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов (отдельно и в совокупности);
- поиск резервов на всех стадиях производства и реализации продукции, работ и услуг;
- подготовка аналитических материалов (предложений) для принятия управленческих решений по реализации выявленных резервов.

Теория и практика аналитической работы выработали *систему требований к проведению анализа*. Основными из них являются:

- использование набора показателей, отражающих состояние хозяйственной деятельности предприятия и особенности производства;
- построение анализа по принципу от общего к частному, этим достигаются глубина анализа и обобщение полученных результатов;
- изучение показателей в динамике;
- проведение анализа независимо от характера изменения фактических значений показателей по сравнению с уровнем базового периода;
- определение количественной оценки влияния факторов на анализируемые показатели;
- формулирование цели, всестороннее изучение объектов анализа;
- оперативность и своевременность;
- конкретность и объективность;

Соблюдение перечисленных требований позволяет повысить объективность и результативность анализа.

В аналитической практике используются разнообразные виды экономического анализа в зависимости от сроков проведения, объектов и субъектов, содержания аналитических программ и других признаков.

Вид экономического анализа представляет собой теоретическое и практическое обособление аналитической работы, осуществляемой в процессе управления производством.

Высокий научный уровень управления предполагает всестороннее развитие и расширение аналитической работы на предприятиях, в организациях материально-технического снабжения, финансирования и контроля. При этом методы и организация экономического анализа будут различны в зависимости от иерархии той или иной хозяйственной системы и условий выполнения той или иной функции управления. *Классификация видов экономического анализа* обусловлена потребностями практики управления.

В зависимости от характера объектов управления (что анализируется) выделяют виды анализа, отражающие уровни общественного воспроизводства:

- технико-экономический анализ* изучает взаимодействие технических и экономических процессов и их влияние на экономические результаты деятельности предприятия или организации;

-в основе *финансово-экономического анализа* финансовые результаты деятельности предприятия (выполнение финансового плана, эффективность использования собственного и заемного капитала, выявление резервов увеличения суммы прибыли, роста рентабельности, улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия);

-*социально-экономический* изучает взаимосвязь социальных и экономических процессов, их влияние друг на друга и на экономические результаты хозяйственной деятельности;

-*экономико-статистический* применяется при изучении массовых явлений на разных уровнях управления;

-*экономико-экологический* анализ исследует взаимодействие экологических и экономических процессов, связанных с сохранением и улучшением окружающей среды и затратами на экологию;

-*маркетинговый анализ* применяется для изучения рынков сырья и сбыта готовой продукции, ее конкурентоспособности, спроса и предложения, коммерческого риска, формирования ценовой политики, разработки тактики и стратегии маркетинговой деятельности.

По признаку субъекта управления (кто анализирует) выделяют:

-*управленческий анализ* (субъектами управленческого анализа являются администрация, руководство предприятия и его отдельных подразделений, которые анализируют всю возможную внутрихозяйственную и внешнюю информацию с целью управления предприятием и достижения максимально возможного экономического эффекта).

-*финансовый анализ внешних пользователей информации*. Субъектами финансового анализа, в основном по данным публичной бухгалтерской (финансовой) отчетности, являются такие партнерские группы предприятия, как органы хозяйственного государственного управления (министерства, налоговые и статистические органы), кредитные и финансовые органы, поставщики и покупатели, инвесторы и т.д.

По признаку повторяемости различают:

-*периодический* (годовой, квартальный, месячный, декадный, ежедневный, сменный);

-*разовый непериодический анализ*.

По пространственному признаку различают:

-*внутрихозяйственный анализ*, он изучает деятельность только исследуемого предприятия и его структурных подразделений;

-*межхозяйственный анализ* сравнивает результаты деятельности двух или более предприятий, что позволяет выявить передовой опыт, резервы, недостатки и на основе этого дать более объективную оценку эффективности деятельности предприятия.

По признаку времени экономический анализ подразделяется на:

-*предварительный (перспективный)*, он проводится до осуществления хозяйственных операций и необходим для прогнозирования будущего, для обоснования управленческих решений и плановых заданий.

-*последующий (ретроспективный)*, он проводится после совершения хозяйственных операций, используется для контроля за выполнением плана, выявления неиспользованных резервов и объективной оценки результатов деятельности предприятия. Недостаток ретроспективного анализа заключается в том, что выявленные резервы означают навсегда потерянные возможности роста эффективности производства, поскольку относятся к прошедшему периоду (году, декаде, суткам)

В свою очередь ретроспективный анализ делится на:

-*оперативный* (ситуационный), он проводится сразу после совершения хозяйственных операций или изменения ситуации за короткий отрезок времени (смену, сутки, декаду). Цель данного анализа – оперативно выявлять недостатки и воздействовать на хозяйственные процессы. Недостаток оперативного анализа – исследование натуральных показателей и его неточность, связанная с приближенностью расчетов.

-*текущий или итоговый* (заключительный), проводится за отчетный период времени (месяц, квартал, год).

1.2 Лекция № 3,4 (4часа)

Тема: «Анализ финансового состояния предприятия»

1.2.1 Вопросы лекции:

- 1.Понятие, состав, структура основных фондов
- 2.Показатели эффективности использования основных фондов
- 3.Сущность и классификация оборотных средств
- 4.Кругооборот и показатели оборачиваемости оборотных средств

1.2.2 Краткое содержание вопросов:

Основные фонды (ОФ) - это стоимость средств труда, которые неоднократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на производимую продукцию частями по мере снашивания.

Средства труда и предметы труда составляют в совокупности средства производства. **Средства труда** - это орудия труда плюс условия труда. Основные фонды можно разделить на 2 группы: основные производственные фонды, непосредственно участвующие в процессе производства, и непроизводственные основные фонды, имеющие косвенное отношение к производству (например, подсобные хозяйства и т.п., находящиеся на балансе предприятия).

Для учета, оценки и анализа основные фонды классифицируются по ряду признаков:

функциональное назначение (производственные и непроизводственные);

отраслевой признак (основные фонды промышленности, сельского хозяйства и т.д.);

вещественно-натуральный состав (здания, сооружения, передаточные устройства, рабочие машины и оборудование и т.д.);

принадлежность (собственные, арендованные);

использование (находящиеся в эксплуатации, находящиеся в запасе).

Основные производственные фонды в зависимости от степени воздействия на предмет труда разделяют на *активные и пассивные*.

К активным относятся такие основные фонды, которые в процессе производства непосредственно воздействуют на предмет труда, видоизменяя его (машины и оборудование, технологические линии и т.д.).

Все остальные основные фонды можно отнести **к пассивным**, так как они непосредственно не воздействуют на предмет труда, а создают необходимые условия для нормального протекания производственного процесса (здания, сооружения т.д.).

Под производственной (видовой) структурой понимается соотношение различных групп основных производственных фондов по вещественно-натуральному составу в их среднегодовой стоимости. Повышение доли активной части основных производственных фондов до оптимального уровня является одним из направлений совершенствования производственной (видовой) структуры основных производственных фондов на предприятии.

Примерная структура основных производственных фондов (ОПФ) в промышленности (в %):

Всего ОПФ	100,0
<i>Пассивная часть</i>	46,5
в том числе:	
здания	26,7
сооружения	19,8
<i>Активная часть</i>	53,5
в том числе:	

передаточные устройства	10,3
силовые машины и оборудовании рабочие машины и оборудование измерительное, регулирующее оборудование	7,4 29,1 1,8
вычислительная техника	1,4
транспортные средства	2,4
прочие ОПФ	1,1

Стоимостная оценка основных фондов может быть классифицирована следующим образом:

- первоначальная стоимость;
- восстановительная стоимость;
- остаточная стоимость.

Первоначальная стоимость - это стоимость, состоящая из затрат по возведению (сооружению) или приобретению основных фондов, включая расходы по их доставке и установке, а также иные расходы, необходимые для доведения данного объекта до состояния готовности к эксплуатации по назначению (балансовая стоимость).

Восстановительная стоимость - это стоимость основных фондов в современных условиях.

Остаточная стоимость представляет собой разницу между первоначальной (восстановительной) стоимостью и суммой износа, т.е. это та часть стоимости основных фондов, которая еще не перенесена на производимую продукцию.

Причинами физического или материального износа основных фондов являются следующие:

- деформации поверхностей деталей при трении;
- усталость металлов;
- агрессивность среды.

Другими словами, **физический износ** - это прямое снашивание основных фондов (ОФ), потеря первоначальных технических характеристик, потеря потребительских свойств.

Моральный износ выражается обесцениванием основных фондов до наступления физического износа.

В свою очередь моральный износ может выступать в двух формах.

Первая форма состоит в том, что средства труда теряют часть своей стоимости, так как новые средства труда (машины и т.д.) такой же конструкции производятся дешевле и переносят соответственно меньшую стоимость на готовую продукцию.

Вторая форма морального износа - следствие создания новых, более экономических и производительных машин, в результате чего применение старых машин невыгодно (их вытесняют).

Средством возмещения износа основных фондов служит амортизация.

Основные фонды переносят свою стоимость на изготавливаемую продукцию. При реализации продукции перенесенная стоимость возмещается и накапливается в виде амортизационного фонда, который служит источником восстановления изношенных основных фондов. За счет амортизационного фонда происходит не только замена основных фондов новыми, но и капитальный ремонт.

Денежные средства на капитальный ремонт, как и на полное восстановление накапливаются путем амортизации (амортизационных отчислений). Амортизационные отчисления проводятся по нормам на полное восстановление основных фондов. Норма амортизации определяется сроком службы основных фондов до их замены новыми, называемым амортизационным периодом.

Нормы амортизации могут быть пропорциональными (равномерными), прогрессивными и регрессивными.

Пропорциональное (равномерное) распределение отчислений по годам в течение амортизационного периода свойственно пропорциональным нормам. Естественно, что прогрессивные нормы означают ускоренную амортизацию.

Нормы амортизации вводятся постановлением правительства и обязательны для всех предприятий РО Амортизации подлежат все основные фонды предприятия, в том числе оборудование в запасе.

Нормы амортизации дифференцированы по группам. Сумма годовых амортизационных отчислений рассматривается по каждому виду основных фондов (инвентарному объекту) умножением среднегодовой их стоимости на норму амортизации.

Среднегодовая стоимость основных промышленных фондов определяется по следующей формуле:

$$\text{фср.} = \text{фн.г.} + \text{Уфвв.} \cdot t \text{ вв.} - \text{Уфвб.} \cdot t \text{ вб.}$$

где

фср. - среднегодовая стоимость основных промышленных фондов;

фн.г - стоимость основных промышленных фондов на начало года;

фв.в - стоимость вводимых основных промышленных фондов в течение года;

t в.в - время действия вводимых основных промышленных фондов до конца года;

фвб. - стоимость выбывающих основных промышленных фондов в течение года;

t вб. - время недействия выбывающих основных промышленных фондов в течение

года.

Коэффициент выбытия основных фондов:

$$K_{\text{вб}} = \frac{\Phi_{\text{вб}}}{\Phi_{\text{кг}}},$$

где

Квб. - коэффициент выбытия основных фондов;

фвб. - стоимость выбывающих основных фондов;

фн.г. - стоимость основных фондов на начало года (периода).

Коэффициент обновления основных фондов:

$$K_{\text{вв}} = \frac{\Phi_{\text{вв}}}{\Phi_{\text{кг.г.}}}$$

где

Квв. - коэффициент ввода;

фвв. - стоимость введенных основных фондов;

фк.г. - стоимость основных фондов на конец года.

Важнейшим обобщающим стоимостным показателем эффективности использования основных промышленных фондов является **фондоотдача (или фондоемкость)**.

Фондоотдача - это отношение выпуска продукции за определенный период времени (год) к среднегодовой стоимости действовавших основных фондов за тот же период времени:

$$\Phi_o = \frac{\Pi}{\Phi_{\text{ср}}} \Phi_e = \frac{\Phi_{\text{ср}}}{\Pi}, \text{ где}$$

фо - фондоотдача;

фе. - фондоемкость;

П - выпуск продукции;

фср. - среднегодовая стоимость основных фондов.

В расчет фондоотдачи включаются все основные фонды, в том числе находящиеся в резерве и запасе по полной стоимости.

Фондоотдача рассчитывается также по активной части основных фондов. При расчете динамики фондоотдачи товарная продукция определяется в неизменных (постоянных) ценах.

Основные факторы повышения фондоотдачи:

повышение производительности машин и оборудования;

сокращение простоев оборудования;

ускорение темпов обновления парка машин и оборудования;

оптимизация структуры парка машин и оборудования.

Процесс замены старых, полностью использованных или по иным причинам не отвечающих требованиям производства фондов называется процессом воспроизводства фондов.

Капитальное строительство выступает в виде основной формы расширенного воспроизводства и представляет собой процесс создания и обновления основных фондов: посредством строительства новых, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий и объектов.

Капитальное строительство осуществляется за счет капитальных вложений, т.е. долговременных затрат.

Капитальные вложения идут:

на строительно-монтажные работы по возведению объектов, строительству коммуникаций, освоению и планировке территорий;

на приобретение машин, оборудования и др.;

прочие капитальные вложения на проектно-изыскательские работы, содержание дирекции строящегося предприятия и т.п.

Соотношение между основными группами затрат, которые входят в состав капитальных вложений, - это представляет собой технологическую структуру капитальных вложений.

Новое строительство - это возведение объектов на вновь создаваемых предприятиях.

Техническое перевооружение - процесс непрерывного технического и организационного совершенствования производства на базе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены оборудования.

Реконструкция - существенное комплексное техническое и организационное переустройство производства с целью перевода его на более высокий организационный и технический уровень.

Расширение - это расширение (ввод дополнительной площади) существующих цехов основного и вспомогательного производства.

Воспроизводственная структура капитальных вложений - это капитальные вложения, соответственно, на техническое перевооружение, реконструкцию, расширение и новое строительство.

Капитальное строительство (отрасль, создающая пассивную часть основных фондов) ведется хозяйственным и подрядным способом. При хозяйственном способе предприятия сами выполняют работы, создается своя техническая база (работы по реконструкции). Хозяйственный способ более эффективен и характерен для крупных предприятий.

При подрядном способе работы выполняются специализированными строительными предприятиями. Этот способ является основным.

При подрядном способе разделяются функции заказчика и подрядчика. У генерального подрядчика (осуществляющего работы) могут быть дополнительные подрядчики (субподрядчики).

Сущность оборотных средств, их состав и структура

Оборотные средства предприятия представляют собой стоимостную оценку оборотных производственных фондов и фондов обращения. Оборотные средства одновременно функционируют как в сфере производства, так и в сфере обращения, обеспечивая непрерывность процесса производства и реализации продукции.

Оборотные производственные фонды - это часть средств производства, которые целиком потребляются в каждом цикле производства, полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию и целиком возмещаются после каждого производственного цикла. 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, т.е. совокупность средств, функционирующих в сфере обращения; (готовая к реализации 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).

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.

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 и заемные 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.

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.

Нормативы оборотных средств рассчитываются в натуральном выражении (штуки, тонны, метры и т.п.), в денежном выражении (рублях) и в днях запаса. Общий норматив оборотных средств предприятия рассчитывается только в денежном выражении и определяется путем суммирования нормативов оборотных средств по отдельным элементам:

$$\text{ФОБЩ} = \text{ФПЗ} + \text{ФНЗП} + \text{ФРБП} + \text{ФГП},$$

где ФПЗ - норматив производственных запасов, руб.; ФНЗП - норматив незавершенного производства, руб.; ФРБП - норматив расходов будущих периодов, руб.; ФГП - норматив запаса готовой продукции на складах предприятия, руб.

Общая норма запаса (НПЗ_i) определяет на какое количество дней предприятие должно быть обеспечено оборотными средствами по данному виду производственного запаса.

$$\text{НПЗ}_i = \text{НТЕК}_i + \text{НСТР}_i + \text{НПОДГ}_i,$$

где НТЕК_i - норма текущего запаса, да.; НСТР_i - норма страхового запаса, дн.; НПОДГ_i - норма подготовительного (технологического) запаса, дн.

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:

$$\text{КООС} = \text{НРП} / \text{ФОС},$$

где НРП - 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:

$$T_{об} = n / KOOC,$$

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.

1.3 Лекция № 5,6 (4часа)

Тема: «Анализ производственных результатов деятельности предприятия»

1.3.1 Вопросы лекции:

1. Состав, структура и классификация кадров
2. Производительность труда и методы ее измерения
3. Формы и системы заработной платы

1.3.2 Краткое содержание вопросов:

Труд является основным производственным ресурсом, в рыночных условиях также как и другие ресурсы является товаром. В то же время труд, в отличие от других факторов производства, имеет свои особенности:

- труд неотделим от человека и несет социальный и политический аспект;
- работник имеет права, которые должны защищать профсоюз и государство, тогда как и другие материальные ресурсы (машины) таких прав не имеют;
- создает большую стоимость, чем он стоит
- без его привлечения невозможно осуществить ни одного производства;
- от его качества и количества зависит эффективность использования других средств производства.

Труд как рыночный продукт формируется, как и другие товары по законам рынка, т.е. имеет *спрос* и *предложение* на рынке труда.

Спрос предприятия на труд зависит от спроса на его продукцию, предложения других ресурсов (заменяемости), производительности труда в отрасли, а также наличия капитала.

Предприятия при определении, какое количество работников необходимо нанимать должно решить вопрос об уровне заработной платы (цена спроса на труд). Для этого нужно установить предельную производительность труда.

Предельная производительность труда это прирост продукции на единицу дополнительного труда при неизменности других факторов.

Предположение труда не зависит от предприятия, оно складывается под влиянием многих внешних факторов: престижности труда в данной отрасли; удаленности места работы от места жительства работника; уровня безработицы в регионе, где находится предприятие; уровня социальной защищенности на предприятии; уровня заработной платы, который может предложить предприятие.

В организации труда важное значение имеет нормирование труда, т.е., установление нормативных затрат в виде норм времени на выполнение определенных операций или в виде норм выработки, предусматривающих изготовление определенного количества продукции в единицу времени.

Выражением меры труда являются нормы труда, нормы времени, нормы выработки, нормы обслуживания и т.п. Нормирование труда- главный элемент регулирования затрат рабочего времени. Нормы труда используется как основа текущего и перспективного планирования; средства рациональной организации труда и производства; основного элемента организации оплаты труда работающих; измерителя индивидуальных и коллективных результатов труда.

Нормирование труда - объективная необходимость, вытекающая из требований таких экономических законов, как закон экономии времени, закон неуклонного роста производительности труда, закон распределения по труду. Нормирование рабочего времени всегда относится одной из важнейших сторон организации производства.

Нормирование труда - это совокупность приемов, направленных на установление норм труда. Следовательно, одной из важнейших задач нормирования труда является: *определение научно-обоснованных норм затрат труда* на выполнение определенной работы или на производство готовой продукции с учетом конкретных условий хозяйства.

Разработка и внедрение в производство технически обоснованных норм труда - необходимо условие правильной организации производства. Внедрение научно-обоснованных норм труда способствует рациональному использованию машин и механизмов, правильному комплектованию агрегатов, внедрению передовых приемов и способов выполнения работ, сокращению трудовых и материальных затрат на единицу продукции.

Таким образом, задачей нормирования труда является разработка научно-обоснованных, на основе передовой технологии с учетом научно-технического прогресса норм и нормативов: времени, выработка, обслуживания, управляемости, численности и т.п.

Нормативы - это исходные регламентированные величины, на основе которых рассчитываются нормы труда (нормативы времени на подготовительно-заключительную работу, нормативы времени по организационно-техническому обслуживанию, нормативы времени на отдых и личные надобности).

Производительность труда. Эффективность труда как ресурса предприятия определяются его производительностью. Для определения производительности труда, в качестве основных используются два показателя:

1. Выработка продукции в натуральном и стоимостном выражении на единицу рабочего времени или на одного работника.

2.Трудоемкость продукции - это затраты рабочего времени на производство единицы продукции или работы.

Сущность и формы мотивации труда. Экономическая сущность и принципы оплаты труда, экономические основы дифференциации заработной платы. Тарифная система, ее содержание и значение в организации заработной платы. Развитие социального партнерства: генеральные, отраслевые и тарифные соглашения, коллективный договор. Формы и системы заработной платы рабочих. Организация заработной платы руководителей, специалистов и служащих. Государственное регулирование оплаты труда. Обязательное социальное страхование. Методика расчета социального налога. Характеристика индивидуального подоходного налога. Зарубежный опыт организации заработной платы Бестарифная система оплаты труда. Система участия в прибылях и убытках предприятия. Система участия в капитале предприятия.

Для осуществления производственного процесса необходимо производить определенные затраты. Затраты производятся для приобретения ресурсов, оплаты труда рабочих и служащих предприятия, а также для аренды помещения, средств производства и другие.

Совокупность затрат прошлого и живого труда объективно необходимых для производства и реализации товара называются издержками. Издержки могут быть как для производства, так и реализации товара. Издержки для производства несут в основном предприятия производящие продукцию. Издержки по реализации называются издержками обращения, они в значительной мере свойственны торговым предприятиям. Величина издержек предприятия показывает, во что обходится предприятию производство и реализация данного товара.

Себестоимость продукции (работ, услуг)представляет собой стоимостную оценку совокупности используемых в процессе производства и реализации продукции или услуг природных, материальных и трудовых ресурсов, а также другие затрат. Наибольший удельный вес в издержках предприятия занимают затраты на производство продукции. Совокупность производственных затрат показывает во что обходится предприятию производство продукции (услуг). Эти затраты называются *производственной себестоимостью продукции*.

Кроме производственных затрат предприятие осуществляет расходы по реализации продукции (маркетинг, реклама, упаковка, хранение, транспортировка, и т.д.. т.е.коммерческие расходы.

Производственные и коммерческие расходы составляют полную, или коммерческую себестоимость продукции. Если издержки производства характеризуют общий объем затрат, то себестоимость показывает затраты на производство определенного объема продукции или на ее единицу (себестоимость 1ц, единицу продукции, или на одну единицу услуги).

Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг.), в соответствии с международной классификацией группируются с учетом их экономического содержания по:

- элементам затрат
- роли в процессе производства
- отношению к объекту
- динамике затрат
- степени точности, отношению к проблеме
- включению в себестоимость
- влиянию на решение

Процентное соотношение переменных и постоянных издержек предприятия называется *структурой валовых издержек*.

Соотношение отдельных элементов затрат в себестоимости продукции представляет собой *структуру себестоимости*. Структура себестоимости зависит от производимой продукции, технологии производства, уровня использования научно - технического прогресса, трудоемкости и материалоемкости продукции.

1.4 Лекция № 7,8 (4часа)

Тема: «Анализ показателей рентабельности и деловой активности»

1.4.1 Вопросы лекции:

1. Цели и задачи оценки экономической эффективности инновационной и инвестиционной деятельности предприятия.
2. Этапы определения эффективности.
3. Показатели экономической эффективности.
4. Методы расчета показателей экономической эффективности.
5. Выбор базы сравнения.
6. Информационная база для экономической оценки.

1.4.2 Краткое содержание вопросов:

Хотя названные показатели и позволяют проранжировать варианты, но не дают возможности принимать по ним решения, так как не учитывают фактора времени. Их преимущество заключается в простоте расчета, а это в условиях реалы экономических процессов дает определенную информацию для принятия решений по инвестициям на начальной стадии.

Инвестиции, материальную основу которых составляют деньги, имеют временную ценность, т. е. денежные средства в данный момент и через определенный интервал времени при равной номинальной стоимости имеют совершенно разную покупательную способность. В связи с этим возникает необходимость финансово-экономической оценки инвестиций с помощью методов, основанных на дисконтировании. Наиболее корректными и обоснованными из них являются: общий дисконтированный доход PV (present value); чистый приведенный эффект NPV (net present value) — в отечественной литературе определяемый как, чистый дисконтированный доход ЧДД; дисконтированный срок окупаемости, индекс доходности, индекс рентабельности, внутренняя норма доходности.

Показатель *чистого приведенного эффекта* позволяет получить наиболее обобщенную характеристику расчета Показателей процесса инвестирования, т. е. его конечный эффект в абсолютной сумме. Под чистым приведенным доходом понимается разница между приведенными к настоящей стоимости (путем дисконтирования) суммой денежного потока за период эксплуатации инвестиционного; проекта и суммой инвестируемых в его реализацию средств.

Обоснование для использования данного показателя базируется на допущении в оценке денежного прогноза инвестиционного процесса такого предположения, которое связывает вложенные инвестиции с регулярными доходами от этой деятельности.

Итак, предположим, что инвестиции C будут генерировать в течение n лет годовые доходы в размере $PI_1, \dots, P_n$. Общая величина дисконтированных доходов (PV) и чистый приведенный эффект (NPV) соответственно рассчитываются по формулам:

$$PV = \sum_{k=0}^n \frac{P_k}{(1+r)^k}, \quad NPV = \sum_{k=0}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - C,$$

где C — величина исходной инвестиции; P_k — сумма чистых денежных поступлений от инвестиционного проекта; r — конкретная сумма денежных поступлений для конкретного года; k — коэффициент дисконтирования.

Первоначальные инвестиционные затраты — это чистые денежные оттоки, осуществляемые при строительстве, реконструкции или покупке предприятия; инвестиции направляемые на проектирование и разработку новой продукции, технологии, материалов; инвестиции на приобретение новых основных фондов; инвестиции на рационализацию, модернизацию действующего оборудования или Технологических процессов; изменение размера оборотных средств, связанное изменением программы

выпуска; инвестиции на диверсификацию, связанные с изменением номенклатуры продукции; инвестиции, направляемые на НИОКР, Подготовку кадров, рекламу, охрану окружающей среды. Кроме того, в составе инвестиций могут учитываться сопряженные капитальные вложения (затраты на развитие смежных с проектируемым объектом отраслей, поставляющих ему сырье, материалы, топливо, электроэнергию, а также на развитие транспорта/обеспечивающего транспортировку соответствующих грузов по всей технологической цепочке их производства и потребления).

Чистые денежные потоки обычно определяются как экономическая прибыль (после уплаты налогов) плюс амортизационные отчисления и другие неденежные затраты

Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование в течении m лет, формула для расчета NPV модифицируется следующим образом:

$$NPV = PV = \sum_{k=0}^n \frac{P_k}{(1+r_t)^k} - \sum_{j=1}^n \frac{CF_j}{(1+r)^j}$$

где j — прогнозируемый средний уровень инвестиций.

Стратегия использования данного показателя для выбора управленческого решения такова:

- если $NPV > 0$, то проект следует принять и в него можно вкладывать инвестиции;
- если $NPV < 0$, то проект следует отвергнуть и необходимо продолжать поиск альтернативного варианта вложения инвестиций;
- если $mNPV = 0$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Из двух проектов, имеющих $NPV > 0$, предпочтительнее тот, у которого величина чистого дисконтированного дохода максимальная.

При выборе инвестиционных проектов необходимо учитывать инфляционные процессы, которые неодинаково искажают величину доходов и затрат. Здесь можно применить формулу, позволяющую одновременно производить и инфляционную коррекцию денежных потоков, и дисконтирование на основе средневзвешенной стоимости капитала, включающей инфляционную премию

$$NPV = \sum_{k=0}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - C, \quad r_t = r + i + r * i$$

где R_t — номинальная выручка 1-го года, оцененная для инфляционной ситуации, т. е. в ценах базового периода; $i_{r-r} >$ темп инфляции доходов r -го года; C , — начальные денежные затраты 1-го года в ценах базового периода; i^* — темпы инфляции издержек 1-го года; T — ставка налогообложения прибыли; I_0 — первоначальные затраты по приобретению основных средств; κ — средневзвешенная стоимость налога, включающая инфляционную премию; At — амортизационные отчисления 1-го года.

Данные показатели могут быть использованы не только для сравнительной оценки эффективности инвестиционных проектов, но и как критерий целесообразности их реализации. Инвестиционный проект, по которому показатель чистого приведенного дохода является отрицательной величиной или равен нулю¹ должен быть отвергнут, так как он не принесет инвестору дополнительного дохода на вложенный капитал.

Индекс рентабельности инвестиций (PI) является по сути следствием предыдущего и рассчитывается по формуле:

$$PI = \sum_{k=0}^n \frac{P_k}{(1+r_t)^k} / C$$

Очевидно, что если $PI > 1$, то проект следует принять; $PI < 1$, то проект следует отвергнуть; $PI = 1$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

В отличие от чистого приведенного эффекта индекс рентабельности является относительным показателем. Благодаря этому он очень удобен для использования в процедурах выбора оптимального варианта (проекта), из множества допустимых альтернатив, имеющих примерно одинаковые значения NPV , либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением NPV .

Индекс рентабельности инвестиций в методическом отношении напоминая оценку по используемому ранее показателю «коэффициент эффективности капитальных вложений». Однако по экономическому содержанию это совершение иной показатель, так как в качестве дохода от инвестиций выступает не чистой прибыль, а денежный поток. Кроме того, предстоящий доход от инвестиций (денежный поток) приводится к настоящей стоимости.

Внутренняя норма рентабельности инвестиций. Данный показатель является наиболее сложным и совершенно новым с позиции механизма его расчета. Он характеризует уровень доходности конкретного инвестиционного проекта, выражаемый дисконтной ставкой, по которой будущая стоимость денежного потока от инвестиций приводится к настоящей стоимости инвестируемых средств, показатель наиболее приемлем для сравнительной оценки, а проекты с более низкой внутренней нормой рентабельности отклоняются как не соответствующие/; требованиям эффективности реальных инвестиций.

Формально под нормой рентабельности инвестиций (IRR) понимают значение коэффициента дисконтирования, при котором NPV равен нулю:

$IRR = r$, при котором $NPV = f(r) = 0$.

Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующей: IRR показывает максимально допустимый уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки. превышение которого делает проект убыточным.

С другой стороны, внутренняя ставка рентабельности (IRR) проекта представляет собой ту ставку дисконтирования, при которой чистый приведенный эффект (NPV) проекта равен нулю (все затраты с учетом временной стоимости денег окупаются).

При принятии управленческого решения по инвестициям данный показатель оценивается в соответствии со следующей стратегией:

- если IRR_0 больше выбранной инвесторами ставки дисконтирования IRR ($IRR_0 > IRR$), $NPV > 0$, то инвестиции можно вкладывать в данный проект;
- если $IRR_0 < IRR$, и $NPV < 0$, то инвестиции следует направить в другие альтернативные проекты.

К недостаткам использования указанных факторов в качестве общего критерия можно отнести:

- знания величины IRR недостаточно для оптимального выбора, так как использование данного показателя не снимает проблемы определения или выбора ставки дисконтирования. Кроме того, IRR и NPV приводят к одним и тем же управленческим решениям (вкладывать инвестиции в данный объект или же направлять на реализацию другого проекта);
- при переменных денежных потоках (изменение знака) необходим расчет нескольких IRR .

Взаимосвязь данных показателей удобно иллюстрировать графически. Схема определения *IRR* графическим методом предполагает следующие шаги:

1. Задать целую ставку дисконтирования и определить *NPV* проекта. Отметить соответствующую точку на графике (по оси ординат — *IRk*, по оси абсцисс — *NPV*).

2. Задать гораздо большую ставку дисконтирования (тогда *NPV* резко уменьшится), вычислить *NPV* и отметить соответствующую точку на графике.

3. Соединить две данные точки и, если необходимо, продлить кривую *NPV* до пересечения с осью *IRR*. В точке пересечения кривой *NPV* с осью *IRR* чистый приведенный эффект проекта равен нулю.

Период окупаемости инвестиции (PP). Этот показатель может быть использован для оценки не только эффективности инвестиций, но и уровня инвестиционных рисков, связанных с ликвидностью (чем продолжительнее период реинвестирования проекта до полной его окупаемости, тем выше уровень инвестиционных рисков).

Методика оценки, основанная на исчислении данного показателя, является одной из самых простых и поэтому широко распространенной в инвестиционной деятельности и не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений.

Алгоритм расчета срока окупаемости (*PP*) зависит от равномерности распределения прогнозируемых Доходов от инвестиции. Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими.

При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого. Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиции будут погашены кумулятивным доходом.

Обобщенная формула расчета показателя *PP* имеет вид:

$PP = n$, при котором $Pk > C$.

Однако для более точного расчета показателя *PP* все же рекомендуется учитывать временной аспект. Для этого необходимо учитывать денежные потоки, дисконтированные по показателю «цены» авансированного капитала. Очевидно, что срок окупаемости при этом может увеличиваться.

Таким образом, *PP* — минимальный период, по истечении которого *NPV* становится и в дальнейшем остается положительной величиной.

Дисконтированный срок окупаемости, как и расчетный («простой»), имеет тот недостаток, что он не учитывает потоки при наступлении срока окупаемости, т. е. за весь период действия инвестиций, и, следовательно, на него не влияет вся та отдача, которая лежит за пределами PP_{mjn} .

Коэффициент эффективности инвестиций (ARR). Методика использования данного показателя имеет две характерные особенности: во-первых, он не предполагает дисконтирования показателей дохода; во-вторых, доход характеризуется показателем чистой прибыли *PN* (балансовая прибыль за минусом отчислений в бюджет). Алгоритм расчета этого показателя исключительно прост и предполагает широкое использование этого показателя на практике:

$$ARR = \frac{PN}{\frac{1}{2}(C - RV)},$$

где *ARR* — коэффициент эффективности инвестиций; *PN* — чистая прибыль; *C* — исходная величина инвестиций; *RV* — остаточная или ликвидационная стоимость.

Данный показатель сравнивается с коэффициентом рентабельности авансированного капитала, рассчитываемого делением общей чистой прибыли предприятия на общую сумму средств, авансированных в его деятельности.

Метод определения конечной стоимости имущества представляет собой динамический метод инвестиционных расчетов, при котором в качестве целевой функций

учитывается конечная стоимость имущества (прирост имущества в денежной форме, вызванный реализацией инвестиционного объекта в завершающий момент планового периода). Модель конечной стоимости имущества соответствует модели конечной стоимости капитала. Правило определения эффективности заключается в том, что инвестиционный объект выгоден, если конечная стоимость его имущества больше нуля. Данный метод практически не нашел применения в отечественной практике, так как при этом вместо расчетной процентной ставки должны быть определены ставки привлечения и вложения финансовых ресурсов. *Метод сопоставления полных финансовых планов* (СПФП-метод) заключается в том, что в полном финансовом плане предусматриваются платежи, относящиеся к одному инвестиционному объекту или одному финансовому вложению, включая деривативные платежи (выплаты финансового характера, касающиеся данного объекта). Этот метод позволяет учесть следующие факторы:

- в какой степени происходит финансирование за счет собственных и привлеченных средств;
- в какой степени в определенные моменты времени долги погашаются за счет превышения поступления над выплатами и превышение выплат над поступлениями финансируется за счет имеющихся денежных активов;
- что вложение относящегося на начало планового года к инвестиционному объекту собственного капитала происходит по ставке, отличающейся от ставки реинвестирования будущих финансовых поступлений;
- что существуют различные объекты финансирования за счет привлечения средств с разнообразными процентными ставками, способами погашения задолженности и сроками финансирования (многообразие условий).

Инвестиционный объект является предпочтительным по эффективности, если его конечная стоимость превышает конечную стоимость собственного капитала, относящегося к инвестиционному объекту на начало планового периода.

Анализ методов, Принятых в зарубежной практике, показывает преимущественное применение процедур дисконтирования.

Так, Л. Гитман и И. Форрестер в ходе исследования, проведенного в 1976 г., установили, что 67,6% из обследованных крупнейших компаний в США использовали внутреннюю норму окупаемости (доходности) в качестве основного или вспомогательного метода, а 7,6% — чистую текущую стоимость (чистый дисконтированный доход). Причем 86% обследованных стабильных крупных фирм использовали внутреннюю норму окупаемости по дисконтированной стоимости.

В отечественной практике методы финансово-экономической оценки инвестиций, основанные на дисконтировании, получили широкое распространение при разработке бизнес-планов под инвестиционные проекты.

Обоснованный выбор оптимального инвестиционного проекта предполагает использование методов, позволяющих снизить степень риска и минимизировать экономические издержки. Прежде всего следует отметить, что такая задача относится к задачам принятия решений в условиях неопределенности и риска. Под неопределенностью следует считать возможные колебания значений финансовых показателей (инфляция, снижение ставок и т. п.) при реализации инвестиционного проекта, а под риском следует понимать изменения денежного потока по годам реализации проекта.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

2.1 Практическое занятие № 1,2 (4 часа).

Тема: «Основной и оборотный капитал. Эффективность использования»

2.1.1 Задание для работы:

- 1.Понятие, состав, структура основных фондов
- 2.Показатели эффективности использования основных фондов
- 3.Сущность и классификация оборотных средств
- 4.Кругооборот и показатели оборачиваемости оборотных средств

2.1.2 Краткое описание проводимого занятия:

Рыночная экономика характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, которая опирается на личные интересы, ограничивает роль правительства. Рыночная экономика гарантирует прежде всего свободу потребителя, что выражается в свободе потребительского выбора на рынке товаров и услуг. Личный интерес выступает главным мотивом и главной движущей силой экономики. Для потребителей этим интересом является максимизация полезности, для производителей - максимизация прибыли. Свобода выбора становится основой конкуренции

2.1.3 Результаты и выводы:

2.2 Практическое занятие № 3,4 (4 часа).

Тема: «Анализ финансового состояния предприятия»

2.2.1 Задание для работы:

- 1.Понятие, состав, структура основных фондов
- 2.Показатели эффективности использования основных фондов
- 3.Сущность и классификация оборотных средств
- 4.Кругооборот и показатели оборачиваемости оборотных средств

2.2.2 Краткое описание проводимого занятия:

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.

2.2.3 Результаты и выводы:

2.3 Практическое занятие № 5,6 (4 часа).

Тема: «Трудовые ресурсы и оплата труд»

2.3.1 Задание для работы:

- 1.Понятие, состав, структура основных фондов
- 2.Показатели эффективности использования основных фондов
- 3.Сущность и классификация оборотных средств
- 4.Кругооборот и показатели оборачиваемости оборотных средств

2.3.2 Краткое описание проводимого занятия:

Нормирование труда - объективная необходимость, вытекающая из требований таких экономических законов, как закон экономии времени, закон неуклонного роста производительности труда, закон распределения по труду. Нормирование рабочего времени всегда относится одной из важнейших сторон организации производства.

Нормирование труда - это совокупность приемов, направленных на установление норм труда. Следовательно, одной из важнейших задач нормирования труда является: определение научно-обоснованных норм затрат труда на выполнение определенной работы или на производство готовой продукции с учетом конкретных условий хозяйства.

Разработка и внедрение в производство технически обоснованных норм труда - необходимо условие правильной организации производства. Внедрение научно-обоснованных норм труда способствует рациональному использованию машин и механизмов, правильному комплектованию агрегатов, внедрению передовых приемов и способов выполнения работ, сокращению трудовых и материальных затрат на единицу продукции.

2.3.3 Результаты и выводы:

2.4 Практическое занятие № 7 (2 часа).

Тема: «Оценка экономической эффективности инновационной и инвестиционной деятельности предприятия»

2.4.1 Задание для работы:

1. Цели и задачи оценки экономической эффективности инновационной и инвестиционной деятельности предприятия.
2. Этапы определения эффективности.
3. Показатели экономической эффективности.
4. Методы расчета показателей экономической эффективности.
5. Выбор базы сравнения.
6. Информационная база для экономической оценки.

2.4.2 Краткое описание проводимого занятия:

Инвестиции, материальную основу которых составляют деньги, имеют временную ценность, т. е. денежные средства в данный момент и через определенный интервал времени при равной номинальной стоимости имеют совершенно разную покупательную способность. В связи с этим возникает необходимость финансово-экономической оценки инвестиций с помощью методов, основанных на дисконтировании. Наиболее корректными и обоснованными из них являются: общий дисконтированный доход PV(present value); чистый приведенный эффект NPV(net present value) — в отечественной литературе определяемый как, чистый дисконтированный доход ЧДД; дисконтированный срок окупаемости, индекс доходности, индекс рентабельности, внутренняя норма доходности.

2.4.3 Результаты и выводы: