

تحليل هزينه و منفعت





وزارت علوم، تحقیقات و فناوری



تحلیل هزینه و منفعت

غلامرضا بدافی

ویراستار و نسخه پرداز: نادیا فرهادتوسکی
حروفچین و صفحه‌آرا: هاله مانیان
طراح جلد: علیرضا دربانی
مرکز نشر دانشگاهی
چاپ اول ۱۳۹۷
تعداد ۳۰۰۰
چاپ صحافی: مرکز چاپ و انتشارات دانشگاه پیام نور
۱۶۰۰۰ تومان

نشانی فروشگاه مرکزی: خیابان انقلاب، روبه‌روی سینما سپیده، پاساژ خیبری، تلفن: ۶۶۴۰۸۸۹۱، ۶۶۴۱۰۶۸۶



171701645610000111111

فروش اینترنتی: www.bookiup.ir

حق چاپ برای مرکز نشر دانشگاهی و دانشگاه جامع علمی کاربردی محفوظ است
فهرست‌نویسی پیش از انتشار کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

سرشناسه: بدافی، غلامرضا، ۱۳۶۰-

عنوان و نام پدیدآور: تحلیل هزینه و منفعت / غلامرضا بدافی.

مشخصات نشر: تهران: دانشگاه جامع علمی کاربردی؛ مرکز نشر دانشگاهی ۱۳۹۷.

مشخصات ظاهری: هشت، ۱۶۱ ص: مصور (رنگی)، جدول، نمودار (رنگی)

فروست: مرکز نشر دانشگاهی؛ ۱۵۴۵. فنی و مهندسی (صنایع)؛ ۱۴.

شابک: 978-600-5607-86-4 978-964-01-1545-9

وضعیت فهرست‌نویسی: فیا

موضوع: هزینه کارایی

موضوع: Cost effectiveness

شناسه افزوده: دانشگاه جامع علمی کاربردی

شناسه افزوده: مرکز نشر دانشگاهی

شناسه افزوده: Iran University Press

رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۷ ۳۱۳۴/۴/ب/۴ HD

رده‌بندی دیویی: ۳۳۸/۵۱۲۰۷۲

شماره کتابشناسی ملی: ۵۵۸۹۰۴۱

بسم الله الرحمن الرحيم

فهرست

| صفحه | عنوان |
|------|-----------------------------------|
| هفت | پیشگفتار ناشر |
| نه | پیشگفتار |
| ۱ | ۱. اصول حسابداری |
| ۱ | مقدمه |
| ۲ | تعریف حسابداری |
| ۳ | تاریخچه حسابداری |
| ۴ | شاخه‌های حسابداری |
| ۴ | مراحل حسابداری |
| ۴ | مفروضات حسابداری |
| ۵ | اصول عمومی و پذیرفته‌شده حسابداری |
| ۶ | انواع گزارش‌های مالی در حسابداری |
| ۷ | اهداف صورت‌های مالی |
| ۸ | طبقه‌بندی حساب‌ها |
| ۱۳ | معادله اصلی حسابداری |
| ۱۴ | ترازنامه |
| ۲۰ | رابطه سود و زیان |
| ۲۲ | صورت سود و زیان |
| ۲۵ | نقطه سر به سر |
| ۳۴ | استهلاک |



| صفحه | عنوان |
|------|--|
| ۴۴ | واژه‌نامه |
| ۴۵ | ۲. هزینه‌یابی |
| ۴۵ | مقدمه |
| ۴۶ | تعریف هزینه‌یابی |
| ۴۶ | مدیریت و برنامه‌ریزی هزینه |
| ۴۸ | کاربردهایی از مدیریت و برنامه‌ریزی بهای تمام‌شده |
| ۵۳ | بهایابی و برآورد هزینه‌ها |
| ۵۵ | روش‌های برآورد هزینه |
| ۵۶ | طبقه‌بندی هزینه‌ها |
| ۶۵ | سیستم‌های هزینه‌یابی |
| ۷۴ | واژه‌نامه |
| ۷۵ | ۳. مهندسی ارزش |
| ۷۵ | مقدمه |
| ۷۷ | تاریخچه مهندسی ارزش |
| ۷۸ | ضرورت مهندسی ارزش |
| ۷۹ | تعریف ارزش |
| ۸۱ | تعریف بها |
| ۸۲ | تعریف هزینه |
| ۸۲ | تعریف مهندسی ارزش |
| ۸۳ | اصول مهندسی ارزش |
| ۸۳ | فرایند مهندسی ارزش |
| ۸۸ | زمان به‌کارگیری مهندسی ارزش |
| ۹۰ | واژه‌نامه |
| ۹۱ | ۴. قیمت‌گذاری |
| ۹۱ | مقدمه |
| ۹۲ | تعریف قیمت‌گذاری |
| ۹۲ | تقسیم‌بندی کالا |
| ۹۴ | انواع بازار و تأثیر آن بر قیمت‌گذاری |



| صفحه | عنوان |
|------|--|
| ۹۵ | اهداف قیمت‌گذاری |
| ۹۷ | مراحل قیمت‌گذاری |
| ۹۸ | عوامل مؤثر بر قیمت‌گذاری |
| ۹۹ | روش‌ها و استراتژی‌های قیمت‌گذاری |
| ۱۰۴ | واژه‌نامه |
| ۱۰۵ | ۵. ارزیابی و تحلیل منفعت |
| ۱۰۵ | مقدمه |
| ۱۰۶ | ارزش زمانی پول |
| ۱۰۸ | بهره (i) |
| ۱۱۰ | تعادل |
| ۱۱۰ | نرخ بازگشت سرمایه (ROR) |
| ۱۱۱ | حداقل نرخ جذب‌کننده (MARR) |
| ۱۱۲ | نمودار جریان نقدی (فرایند مالی) |
| ۱۱۳ | فاکتورهای اقتصادی |
| ۱۱۴ | رابطه بین ارزش فعلی و ارزش آینده |
| ۱۱۵ | رابطه بین ارزش فعلی و پرداخت‌های (دریافت‌های) دوره‌ای |
| ۱۱۷ | رابطه بین ارزش آینده و پرداخت‌های (دریافت‌های) دوره‌ای |
| ۱۱۷ | جدول فاکتورها |
| ۱۱۹ | مقایسه اقتصادی پروژه‌ها |
| ۱۲۹ | واژه‌نامه |
| ۱۳۰ | پیوست ۱ نرم‌افزار کامفار |
| ۱۳۵ | پیوست ۲ جدول فاکتورهای اقتصادی |
| ۱۶۰ | مراجع و منابع |





پیشگفتار ناشر

جهان معاصر عرصه رقابت در زمینه کیفیت بخشی و ارائه خدمات مطلوب است. اصلی ترین عامل موفقیت در این رقابت، مطلوبیت نهایی محصولات و خدمات است که جز با تحقیق و پژوهش علمی کاربردی و توجه خاص به مؤلفه های استانداردسازی، کیفیت بخشی، نیازهای بازار کار و پاسخگویی به مطالبات عمومی میسر نمی شود.

از آنجا که ارتقای کمی و کیفی نظام آموزش های علمی کاربردی و اعتلای امر آموزش و پژوهش مهارتی، یکی از اهداف اساسی نظام آموزش عالی در توسعه علمی کشور به شمار می رود، دانشگاه جامع علمی کاربردی با هدف اصلاح هرم شغلی و تربیت نیروی انسانی ماهر در بخش های مختلف تأسیس و مشغول فعالیت شد. با توجه به رسالت این دانشگاه، مبنی بر آموزش و پژوهش در مرزهای فناوری و ایجاد اشتغال، با به کارگیری استانداردهای لازم دانش آموختگانی تربیت می شوند که علاوه بر تأمین نیاز بازار کار، در کارآفرینی نیز خلاق و توانمند باشند.

گستره مخاطبان دروس مهارت های مشترک، فقر منابع درسی در این زمینه و نیز تأکید رئیس محترم دانشگاه جامع علمی کاربردی مبنی بر اجرای برنامه های ارتقای کیفیت آموزش های عالی علمی کاربردی، انتشارات دانشگاه را بر آن داشت تا با همکاری مرکز نشر دانشگاهی، به عنوان یکی از مراکز مهم در عرصه نشر علم و تأمین محتوای علمی، به تولید و نشر منابع مورد نیاز این دروس اقدام کند. حاصل این تعامل، مجموعه کتاب هایی است که با یاری خداوند متعال و همت استادان، مدرسان، مؤلفان، و دست اندرکاران این دو مجموعه مطابق با سرفصل های دروس مهارت های مشترک آماده شود و در دسترس دانشجویان قرار گیرد. بی تردید، انتقادات و

پیشنهادهای صاحب‌نظران و مدرسان در راستای توسعه نظام آموزش‌های علمی کاربردی در ارتقای کیفیت این کتاب‌ها تأثیرگذار خواهد بود. به همین منظور می‌توانید نظرات خود را از طریق ایمیل daftaretamin1397@gmail.com با ما در میان بگذارید.

در پایان، مراتب قدردانی خود را از مؤلفان محترم کتاب و دیگر عزیزانی که زحمات بی‌دریغ آنها نقش مهم و اساسی در شکل‌گیری و چاپ این مجموعه داشته‌اند، اعلام می‌کنیم.

مرکز اسناد و انتشارات دانشگاه جامع علمی کاربردی

و مرکز نشر دانشگاهی

زمستان ۱۳۹۷



پیشگفتار

امروزه قیمت محصولات و خدمات در کنار کیفیت آنها به یکی از مهم‌ترین و اساسی‌ترین زمینه‌های رقابتی برای شرکت‌های مختلف تبدیل شده است. شرکت‌هایی که نتوانند محصولات با قیمت پایین‌تری را ارائه کنند، میدان رقابت را به سایر شرکت‌ها واگذار کرده و به راحتی از عرصه رقابتی حذف خواهند شد. بنابراین مدیریت هزینه‌های کل تولید و کاهش هزینه‌های غیرضروری یک نیاز حیاتی برای بقا در بازارهای رقابتی محسوب می‌شود. علاوه بر مدیریت هزینه‌ها، قیمت‌گذاری مناسب محصولات نیز عامل اساسی برای موفقیت در محیط‌های رقابتی محسوب می‌شود. فرایند قیمت‌گذاری نامناسب می‌تواند به شکست رقابت و یا ضرردهی شرکت بینجامد. از سوی دیگر، بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی امروزی به صورت پروژه‌محور صورت می‌گیرد. بسیاری از سازمان‌های امروزی نیز تبدیل به سازمان‌های پروژه‌محور شده‌اند. با توجه به لزوم سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های اقتصادی پروژه‌محور و در نظر گرفتن محدودیت منابع، تجزیه و تحلیل هزینه - منفعت با بررسی تمامی جنبه‌های فعلی و آینده پروژه و ارزیابی منافع حاصل از پروژه در مقابل هزینه‌هایش، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. بی‌توجهی به این موضوع اساسی، موجب شکست پروژه و تحمیل هزینه‌ها و خسارت‌های فراوانی برای ذی‌نفعان خواهد شد. بنابراین، چه در فرایندهای روزمره تولیدی و چه در اجرای پروژه‌های اقتصادی و سایر پروژه‌ها، تحلیل هزینه‌های صرف‌شده در مقابل منافع حاصله، یکی از مهم‌ترین و اساسی‌ترین عوامل موفقیت محسوب می‌شود. تکنیک‌های تجزیه و تحلیل هزینه - منفعت مدیران و تصمیم‌گیرندگان را در این زمینه توانمند کرده و آنها را قادر می‌سازد تا تصمیمات درست‌تری بگیرند.

بدین منظور کتاب حاضر با در نظر گرفتن سرفصل‌های مصوب «دانشگاه جامع علمی - کاربردی» در پنج فصل اصلی به همراه دو پیوست و برای درس «تجزیه و تحلیل هزینه - منفعت» که جزء دروس مهارت‌های مشترک آن دانشگاه به ارزش دو واحد نظری است، تهیه و تدوین شده است.

در فصل اول، اصول حسابداری و مفاهیم پایه‌ای آن تشریح می‌شوند. همچنین موضوعات اساسی از قبیل استهلاك سرمایه و تجزیه و تحلیل نقطه سربه‌سر بررسی می‌شوند. مفاهیم و تعاریف ذکر شده در این فصل، در فصول بعدی کتاب استفاده خواهند شد.

در فصل دوم، هزینه‌یابی و روش‌های برآورد هزینه به همراه روش‌های مدیریت و برنامه‌ریزی بهای تمام‌شده محصولات ارائه می‌شوند.

در فصل سوم نیز ضرورت به‌کارگیری مهندسی ارزش و فرایند اجرایی آن برای کاهش هزینه‌ها بیان می‌شوند.

در فصل چهارم، روش‌ها و استراتژی‌های قیمت‌گذاری محصولات به همراه عوامل مؤثر بر قیمت‌گذاری محصولات تحلیل می‌شوند.

در فصل پنجم روش‌های ارزیابی و تحلیل سود و زیان تشریح شده و موضوعاتی از قبیل ارزش زمانی پول، نرخ بهره، نرخ بازگشت سرمایه و مقایسه اقتصادی پروژه‌ها بررسی می‌شوند. در پایان هر فصل، تمرین‌هایی برای مرور و تمرین بیشتر و نیز موضوعاتی برای تحقیق و پژوهش بیشتر مفاهیم ارائه شده برای دانشجویان علاقه‌مند در نظر گرفته شده است.

در پیوست ۱، نرم‌افزار کامفار برای ارزیابی مالی و اقتصادی پروژه‌های سرمایه‌گذاری معرفی می‌شود. همچنین در پیوست ۲، فهرست جدول‌های اقتصادی برای استفاده در محاسبات ارزیابی اقتصادی پروژه‌ها ارائه می‌شود.

در پایان لازم می‌دانم از زحمات عزیزانی که به هر نحوی در تهیه و تدوین این کتاب یاری‌ام کرده‌اند تشکر و قدردانی کنم. بی‌تردید ارائه نظرات و پیشنهادات اساتید، همکاران و دانشجویان گرامی پیرامون کتاب حاضر باعث بهبود کار و موجب تشکر و امتنان خواهد بود.

غلامرضا بداقی

Bodaghi@ut.ac.ir

بهار ۱۳۹۷



اصول حسابداری

اهداف آموزشی

- آشنایی با تعریف و تاریخچه حسابداری
- آشنایی با اصول و مفروضات حسابداری
- آشنایی با انواع گزارش‌ها و صورت‌های مالی
- آشنایی با مفهوم درآمد و انواع هزینه
- آشنایی با رابطه سود یا زیان
- تعریف و محاسبه نقطه سربه‌سر
- آشنایی با مفهوم استهلاک و شیوه‌های مختلف محاسبه آن

مقدمه

حسابداری به منزله اصلی‌ترین تکنیک تأمین‌کننده داده‌ها و اطلاعات مالی سازمان‌ها تلاش دارد که با استفاده از استانداردهای حسابداری، نیازهای روزافزون مؤسسات و شرکت‌ها به گزارش‌ها و اطلاعات صحیح و به‌هنگام، برای به‌کارگیری در فرایند تصمیم‌گیری مدیران و تصمیم‌گیرندگان را به‌مثابه موضوعی اساسی پاسخ دهد. بدین

منظور، سیستم اطلاعات حسابداری به‌منزلهٔ مهم‌ترین مؤلفه از سیستم اطلاعات مدیریت، گزارش‌ها و اطلاعات مالی مختلفی را در اختیار استفاده‌کنندگان این نوع اطلاعات، خصوصاً مدیران هر شرکت قرار می‌دهد.

از سوی دیگر، یکی از موارد ضروری و اساسی در فرایند رشد و توسعهٔ اقتصادی کشورها، سرمایه‌گذاری است. بنابراین، سرمایه‌گذاران تلاش می‌کنند تا حد امکان منابع مالی خود را در جایی سرمایه‌گذاری کنند که کمترین ریسک و بیشترین بازده را داشته باشد. به عبارت دیگر، هدف سرمایه‌گذاران برآورد بازده و ریسک سرمایه‌گذاری است. بنابراین، استفاده از اطلاعات سیستم حسابداری، یکی از مبانی اساسی برای محاسبهٔ بازده و ریسک بازار شرکت‌هاست.

تعریف حسابداری

حسابداری یک فن ضروری برای فعالیت‌های اقتصادی افراد، شرکت‌ها و بانک‌ها محسوب می‌شود که محصول نهایی آن گزارش‌ها و صورت‌های مالی است. صاحب‌نظران تعاریف گوناگونی از حسابداری کرده‌اند. در ذیل برخی از این تعاریف ارائه شده است:

۱) حسابداری یک سیستم اطلاعاتی محسوب می‌شود که از طریق فراهم کردن اطلاعات مورد نیاز برای سرمایه‌گذاران، اعتباردهندگان، مدیران و دولت، آنها را قادر می‌کند تا بتوانند برای مسائل اقتصادی واحد اقتصادی تصمیمات بهتری بگیرند. به‌عنوان مثال، برای شخصی که می‌خواهد در شرکتی سرمایه‌گذاری کند، وضعیت مالی و یا نتایج عملیات آن شرکت در طی سال‌های گذشته، در قالب گزارش‌های مالی حسابداران، نیازی اساسی محسوب می‌شود.

۲) حسابداری یک نظام پردازش اطلاعاتی است که داده‌های خام مالی را دریافت کرده و آنها را به نظم در می‌آورد؛ محصول نهایی این نظام، گزارش‌ها و صورت‌های مالی است که مبنای تصمیم‌گیری و برنامه‌ریزی مدیران و ذی‌نفعان قرار می‌گیرد.

۳) حسابداری دانش و فنی است که هدف آن جمع‌آوری، تجزیه و تحلیل، ثبت، طبقه‌بندی، تجمیع، تلخیص و گزارش اطلاعات مربوط به معاملات و عملیات مالی و رویدادهای اثرگذار بر مؤسسات مالی است.

۴) حسابداری سیستمی است که در آن عملیات جمع‌آوری، طبقه‌بندی، ثبت،

اصول حسابداری ۳

خلاصه کردن اطلاعات و تهیه گزارش‌های مالی و صورت‌های حسابداری به صورت اشکال و مدل‌های خاصی صورت می‌پذیرد تا ذی‌نفعان درون‌سازمانی (مانند مدیران و سهامداران) و یا برون‌سازمانی (مانند بانک‌ها و دولت) قادر باشند از این اطلاعات استفاده کنند.

تاریخچه حسابداری

قدمت حسابداری را می‌توان به اندازه تاریخ تمدن بشر در نظر گرفت. نخستین مدارک کشف‌شده حسابداری در جهان را به تمدن سومری‌ها در بابل و در حدود ۳۶۰۰ سال قبل از میلاد نسبت می‌دهند. لوح‌های سفالی کشف‌شده از سومریان نشان می‌دهند که در آن زمان کاهنان وظیفه محاسبه و نگهداری حساب‌ها، درآمد و مخارج و حتی موجودی غلات، تعداد دام‌ها و املاک حکومتی را بر عهده داشتند. در تمدن‌های دیگر مانند تمدن‌های ایران، روم و یونان نیز به نوعی محاسبه و کنترل حسابداری وجود داشته است. در آن زمان نماینده حکومتی در فواصل زمانی مقرر حساب‌های دخل و خرج خود را به مسئولان حکومتی ارائه می‌داد. برای انجام دادن این کار، وی دو فهرست تفصیلی از دریافت‌ها و پرداخت‌ها را برحسب پول، وزن طلا و نقره و ... تهیه می‌کرد که مجموع آن دو فهرست بایستی مساوی می‌شد. این نوع روش حسابداری تا قرون وسطی استفاده می‌شد.

پیشینه و قدمت حسابداری در ایران به بیش از ۲۵۰۰ سال پیش و به زمان تشکیل اولین تمدن‌هایی باز می‌گردد که در ایران باستان تشکیل شده بودند. اکثر مدارک به دست آمده در این زمینه حاکی از کاربرد روش‌هایی از حسابداری در احداث بناهای ساختمانی‌اند. حدود سی هزار لوح به دست آمده از کاخ تخت جمشید مربوط به دوره هخامنشیان بیانگر آن است که در آن دوران نظام مالی و پولی جامع و منسجمی وجود داشته و ریز حساب درآمدها و مخارج حکومتی محاسبه و نگهداری می‌شده است. در دوران ساسانیان و سلجوقیان نیز تاجران و بازرگانان از دفاتری به نام «دستک» برای محاسبه و کنترل درآمدها و هزینه‌های فعالیت‌ها و معاملات خود استفاده می‌کردند.

علم حسابداری نوین را به پانصد سال پیش و به یک کشیش ایتالیایی به نام لوکا پاچیولی (۱۴۹۵ میلادی) که در دانشگاه ناپل و فلورانس ریاضیات تدریس می‌کرد، نسبت می‌دهند. به دلیل انتشار کتاب ریاضیات وی که در آن از حساب و جبر برای توسعه تکنیک‌هایی در تجارت، دفترداری دوطرفه، پول و مبادله استفاده کرده بود، وی

۴ تحلیل هزینه و منفعت

را پدر علم حسابداری می‌نامند. کتاب پاجیولی موضوعات گسترده‌ای همچون اخلاقیات حسابداری و تا حسابداری هزینه دربر می‌گیرد. در حسابداری دوطرفه، روش‌های نگهداری حساب‌ها و دفاتر برای استفاده بازرگانان و تجار ارائه شده بود. امروزه نیز به دلیل سادگی، انعطاف‌پذیری، قابلیت ثبت، انتقال و گزارش اطلاعات، مؤلفه‌های تشکیل‌دهنده حسابداری دوطرفه دست‌نخورده باقی مانده است. «گوته»، فن دفترداری دوطرفه را یکی از ابداعات بزرگ بشری و شاهکار توصیف کرده است.

شاخه‌های حسابداری

با در نظر گرفتن حوزه‌های کاری سازمان‌های مختلف و تخصصی شدن امور، فن حسابداری را می‌توان به زیرشاخه‌های زیر طبقه‌بندی کرد:



- ۱) حسابداری مالی
- ۲) حسابداری صنعتی
- ۳) حسابداری دولتی
- ۴) حسابداری مالیاتی
- ۵) حسابداری مدیریت
- ۶) حسابرسی

مراحل حسابداری

با توجه به تعاریف ارائه‌شده، می‌توان به طور کلی فن حسابداری را به چهار مرحله زیر طبقه‌بندی کرد:

- ۱) جمع‌آوری و ثبت فعالیت‌های مالی
- ۲) طبقه‌بندی اقلام ثبت‌شده
- ۳) تلخیص اقلام
- ۴) تفسیر نتایج حاصله از بررسی اقلام خلاصه‌شده

مفروضات حسابداری

مفروضات حسابداری به فرض‌های اولیه‌ای گفته می‌شوند که بنیان و زیربنای اصول حسابداری، استانداردهای حسابداری و روش‌های حسابداری را تشکیل می‌دهند و تهیه و تنظیم صورت‌های مالی بر مبنای آنها صورت می‌گیرد. این مفروضات عبارت‌اند از:

۱) فرض تفکیک موجودیت اقتصادی

براساس این فرض، هر واحد اقتصادی به منزله یک واحد مستقل از مالک یا مالکان آن و نیز جدا از مؤسسات دیگر در نظر گرفته می‌شود که می‌تواند دارایی تحصیل کرده، بدهی و هزینه تعهد و درآمد نیز تحصیل کند. بنابراین، بدهی‌ها و بستانکاری‌های شخصی مالکان واحد تجاری به اشخاص ثالث، جزء منابع تعهدات واحد تجاری محسوب نمی‌شود.

۲) فرض دوره مالی

از آنجایی که گزارش‌های مالی و نتایج واقعی عملیات یک واحد تجاری را تنها در زمان تسویه، یعنی خاتمه عملیات آن می‌توان تعیین کرد و بستانکاران، اعتباردهندگان و ذی‌نفعان نمی‌توانند تا تاریخ انحلال، از نتایج آن بی‌خبر باشند، از این‌رو، عمر واحد تجاری به دوره‌های زمانی مساوی تقسیم می‌شود که هر دوره را اصطلاحاً (دوره حسابداری) می‌گویند. دوره مالی ممکن است یک‌ماهه، سه‌ماهه، شش‌ماهه یا یک‌ساله باشد. معمولاً دوره مالی را یک سال شمسی در نظر گرفته و اصطلاحاً سال مالی می‌گویند.

۳) فرض تداوم فعالیت

برای انتخاب روش محاسبه و تهیه گزارش بنا بر تداوم فعالیت یک مؤسسه بوده و فرض می‌شود که فعالیت‌های آن تا آینده قابل‌پیش‌بینی ادامه خواهد داشت و در ابتدای امر هیچ قصدی بر انحلال شرکت وجود ندارد.

۴) فرض واحد اندازه‌گیری

برای اندازه‌گیری هر مشخصه‌ای، یک مقیاس اندازه‌گیری مورد نیاز است. پول در حسابداری، واحد اندازه‌گیری تمامی مبادلات مالی فرض می‌شود. در نتیجه تمام مقادیر باید از مرحله ثبت به واحد پولی تبدیل شود که معمولاً ارز رایج کشور است (مانند ریال در ایران). بنابراین، مشخصه‌هایی که با پول اندازه‌گیری نمی‌شوند و فاقد جنبه مالی‌اند در دفاتر و صورت‌حساب‌ها درج نمی‌شوند. مانند روحیه کارکنان، کارایی مدیریت، رقابت‌های بازار و غیره.

اصول عمومی و پذیرفته‌شده حسابداری

اصول عمومی حسابداری قواعد پذیرفته‌شده‌ای هستند که بر اندازه‌گیری، ثبت، طبقه‌بندی و گزارش‌های مالی حسابداری حاکم هستند. این اصول اساسی عبارت‌اند از:

(۱) اصل بهای تمام شده

عبارت است از بهای تمام شده برای تحصیل یک دارایی در زمان تحصیل آن دارایی.

(۲) اصل تحقق درآمد

این اصل، زمان شناسایی درآمد و ثبت آن در حسابها و صورت‌های مالی را تعیین می‌کند. طبق این اصل، درآمد زمانی شناسایی می‌شود که دو شرط زیر برقرار باشد:

- مبادله یا دادوستدی صورت گرفته باشد.
- فرایند کسب سود، کامل شده باشد.

(۳) اصل تطابق هزینه با درآمد

برای محاسبه سود و زیان یک دوره مالی، بایستی هزینه‌های ثبت شده در آن دوره مالی از درآمدهای ثبت شده در آن دوره کسر شود.

(۴) اصل افشای کامل

به موجب این اصل، کلیه رویدادها و وقایع مالی بااهمیت مربوط به واحد تجاری بایستی به صورت مناسب و کامل افشا شود. اصل افشای کامل بر تمامی جوانب گزارشگری مالی مؤثر بوده و واحد تجاری را ملزم به تهیه اطلاعات مورد نیاز برای بستنکاران و اعتباردهندگان می‌کند. این اطلاعات مورد نیاز می‌توانند در متن صورت‌های مالی یا در یادداشت‌های همراه این صورت‌ها، افشا شوند.

انواع گزارش‌های مالی در حسابداری

(۱) صورت‌های مالی

۱-۱) ترازنامه

۲-۱) صورت سود و زیان

۳-۱) صورت سود و زیان جامع

۴-۱) صورت جریان‌های نقد

۵-۱) یادداشت‌های ضمیمه صورت‌های مالی

(۲) اظهارنامه مالیاتی

(۳) گزارش‌های خاص مدیریت

(۴) گزارش‌های خاص به سازمان‌های دولتی

اهداف صورت‌های مالی

هدف صورت‌های مالی یا گزارش‌های مالی عبارت است از، ارائه اطلاعات طبقه‌بندی شده درباره وضعیت مالی، عملکرد مالی و انعطاف‌پذیری مالی واحد تجاری، به گونه‌ای که برای طیفی گسترده از استفاده‌کنندگان صورت‌های مالی در اتخاذ تصمیمات اقتصادی سودمند باشد. علاوه بر این، یکی دیگر از وظایف صورت‌های مالی ارائه مشاوره به مدیران پیرامون موضوعات مالی و اقتصادی مؤسسه است.

وضعیت مالی، عملکرد مالی و انعطاف‌پذیری مالی یک شرکت می‌تواند ظرفیت آن مؤسسه را برای انجام پرداخت‌ها از قبیل حقوق و دستمزد پرداختی به تأمین‌کنندگان کالا و قطعات، پرداخت به تأمین‌کنندگان منابع مالی و بازپرداخت تسهیلات مالی و انجام سریع سرمایه‌گذاری‌ها تعیین کند. وضعیت مالی یک شرکت دربرگیرنده منافع اقتصادی در اختیار آن شرکت، میزان نقدینگی و توان بازپرداخت بدهی‌ها و ظرفیت سازگاری آن با تغییرات محیط عملیاتی و اقتصادی است که عمدتاً از طریق ترازنامه و صورت وضعیت مالی ارائه می‌شود.

عملکرد مالی دربرگیرنده بازده حاصل از منافع تحت کنترل واحد تجاری است. اطلاعات مربوط به عملکرد مالی در صورت سود و زیان و صورت سود و زیان جامع ارائه می‌شود. این اطلاعات درخصوص قضاوت درباره میزان اثربخشی، استفاده احتمالی از منافع اضافی توسط واحد تجاری است. به علاوه، اطلاعات در مورد عملکرد مالی و تغییرپذیری آن برای پیش‌بینی ظرفیت واحد تجاری به منظور استفاده مؤثر از منافع موجود است.

عملکرد مالی شرکت در یک بازه زمانی خاص اندازه‌گیری شده و در قالب صورت‌حسابی که صورت‌حساب سود و زیان گفته می‌شود ارائه می‌شود. در این صورت حساب‌ها، خلاصه‌ای از نحوه کسب درآمدها و هزینه‌های شرکت‌ها از طریق فعالیت‌های عملیاتی و غیرعملیاتی، محاسبه و ارائه می‌شوند. همچنین این صورت‌حساب‌ها سود و زیان خالص ایجادشده شرکت در یک دوره حسابداری معین (معمولاً یک فصل یا یک سال مالی) را ارائه می‌کنند.

انعطاف‌پذیری مالی یک شرکت عبارت است از توانایی مؤسسه در اقدام مؤثر برای تغییر میزان و زمان جریان‌های نقدی آن به گونه‌ای که واحد تجاری بتواند در قبال رویدادها و فرصت‌های غیرمنتظره واکنش نشان دهد.

اگرچه در ظاهر هر یک از صورت‌های مالی اطلاعاتی متفاوت نسبت به سایر صورت‌های مالی ارائه می‌کنند؛ با این حال، اجزای صورت‌های مالی با یکدیگر ارتباط دارند و بیانگر جنبه‌های گوناگون معاملات یا سایر رویدادهای یکسان‌اند. بنابراین، هیچ‌کدام از صورت‌های مالی تنها در خدمت یک هدف مستقل نبوده و به تنهایی تمامی اطلاعات لازم را برای استفاده‌کنندگان فراهم نمی‌کنند اما در مجموع می‌توانند مبنایی برای اتخاذ تصمیمات اقتصادی را فراهم کنند. این تصمیمات اقتصادی معمولاً مستلزم ارزیابی توان واحد تجاری در ایجاد وجه نقد و زمان و قطعیت ابعاد آن هستند.

طبقه‌بندی حساب‌ها

برای ثبت عملکرد مالی و حساب‌های شرکت‌ها و مؤسسات گوناگون، با توجه به نوع فعالیت، بزرگی و کوچکی آن واحد اقتصادی، اطلاعات متفاوتی در مقایسه با سایر شرکت‌ها استفاده می‌شود. با این حال، می‌توان پنج دسته حساب کلی زیر را در سیستم حسابداری یک واحد اقتصادی مشاهده کرد:



- (۱) دارایی
- (۲) بدهی
- (۳) سرمایه
- (۴) درآمد
- (۵) هزینه

(۱) دارایی

دارایی در علم حسابداری عبارت است از تمامی اموال و حقوقی که دارای ارزش پولی باشند. دارایی‌های یک واحد ممکن است پدیده‌های عینی و مشهود باشند. مثل زمین، ساختمان، موجودی نقدی و موجودی کالا یا به صورت حقوق مالی و امتیازات غیرقابل رؤیت، مثل سرقفلی و مطالبات از اشخاص. در واقع دارایی‌های یک واحد منابع اقتصادی هستند که انتظار می‌رود در آینده برای آن واحد انتفاع داشته باشند.

برای اینکه یک قلم بتواند دارایی محسوب شود باید ویژگی‌های زیر را داشته باشد؛

- منبع اقتصادی باشد؛ یعنی برای واحد تجاری منافع آتی داشته باشد؛
- در تسلط مالکانه واحد تجاری باشد؛
- قابل تبدیل شدن به پول باشد.

اصول حسابداری ۹

با توجه با این تعریف، وجوه نقد، حساب‌های دریافتی، اسناد دریافتی، موجودی کالا و ... به‌عنوان دارایی‌های یک مؤسسه محسوب می‌شوند. دارایی‌های یک مؤسسه را از دیدگاه حسابداری می‌توان به دو دسته زیر طبقه‌بندی کرد:

I) دارایی‌های جاری

II) دارایی‌های غیرجاری

I) دارایی‌های جاری

به وجوه نقد و اقلامی از دارایی گفته می‌شود که در طی یک سال یا یک دوره عملیاتی از تاریخ تنظیم ترازنامه (هر کدام که طولانی‌تر باشد) به وجه نقد تبدیل، مصرف و یا فروخته شوند. دارایی‌های جاری عمده یک مؤسسه عبارت‌اند از:



- وجوه نقد
- حساب‌های دریافتی
- اسناد دریافتی
- ملزومات
- پیش‌پرداخت
- موجودی مواد و کالا

وجوه نقد

شامل پول‌های نقدی می‌شود که در گاو صندوق‌ها و یا حساب‌های گوناگون بانکی مؤسسه نگهداری می‌شوند و شرکت برای پرداخت‌های جاری خود از آنها استفاده می‌کند.

حساب‌های دریافتی

مطالباتی هستند که در نتیجه مبادلات تجاری گذشته شرکت، مشتریان به مؤسسه بدهکارند ولی مؤسسه هیچ سند و مدرک تأیید بدهی نظیر چک، سفته و برات از بابت آنها دریافت نکرده باشد. این مطالبات معمولاً از طریق فروش نسیه کالا و خدمات ایجاد می‌شوند.

اسناد دریافتی

مطالباتی هستند که در نتیجه مبادلات تجاری گذشته شرکت، مشتریان به مؤسسه بدهکارند و مؤسسه سند و مدرک تأیید بدهی نظیر چک، سفته و برات از بابت آنها دریافت کرده باشد.

ملزومات

لوازم و کالاهای مصرفی هستند که به قصد استفاده و مصرف در آینده‌ای نزدیک (کمتر از یک سال) خریداری و نگهداری می‌شوند. لوازم‌التحریر اداری (مانند کاغذ، خودکار، ماژیک و غیره) از جمله ملزومات یک مؤسسه محسوب می‌شوند.

پیش‌پرداخت

پیش‌پرداخت هزینه‌ها، پرداخت پیشاپیش هزینه‌هاست که قبل از دریافت کالا و خدمات صورت می‌پذیرد. مانند پیش‌پرداخت اجاره و پیش‌پرداخت بیمه.

موجودی مواد و کالا

مواد خام، محصولات نیمه‌ساخته و محصولات تکمیل‌شده‌ای هستند که در جریان فعالیت شرکت برای تولید محصول، انبار شده یا در ادامه قصد فروش آنها وجود دارد.

II دارایی‌های غیرجاری

به اقلامی از دارایی گفته می‌شود که مؤسسه قصد نگهداری و استفاده از آنها را برای سال‌های متمادی دارد و مدیران مؤسسه انتظار ندارند در طی یک دوره مالی به وجه نقد تبدیل شود. مانند زمین، سرفقلی، ماشین‌آلات و غیره. به طور کلی دارایی‌های غیرجاری عمده یک مؤسسه عبارت‌اند از:

الف) دارایی ثابت

ب) دارایی نامشهود

ج) سایر دارایی‌ها

الف) دارایی ثابت

این نوع دارایی‌ها به اقلامی مشهود با عمری طولانی گفته می‌شود که در جریان عملیات مؤسسه استفاده می‌شود و مؤسسه قصد نگهداری و استفاده از آن را برای سال‌های متوالی دارد. با این حال، این اقلام به مرور زمان و در نتیجه استفاده مکرر، فرسوده شده و بنابراین، برای آنها استهلاک در نظر گرفته می‌شود. نمونه‌های دارایی‌های ثابت یک مؤسسه عبارت‌اند از: اثاثیه، زمین، ساختمان، وسایل نقلیه، ماشین‌آلات و تجهیزات و غیره.

ب) دارایی نامشهود

این دسته از دارایی‌ها بیانگر حقوق قانونی یا ارتباط خاصی هستند که فاقد ماهیت عینی

اصول حسابداری ۱۱

و فیزیکی هستند و با هدف استفاده بیش از یک دوره مالی، برای شرکت کسب شده‌اند. سرقفلی، حق امتیاز، حق اختراع، حق چاپ و نشر، پروانه کسب و حق اشتراک مثال‌هایی از انواع دارایی‌های نامشهودند.

ج) سایر دارایی‌ها

اگر یک مؤسسه دارایی‌هایی داشته باشد که نتوان آنها را در یکی از گروه‌های فوق طبقه‌بندی کرد، برای آنها از عنوان سایر دارایی‌ها استفاده می‌شود.

۲) بدهی

بدهی، حقوق و مطالباتی هستند که سایر اشخاص و شرکت‌ها از دارایی‌های مؤسسه دارند و براساس آنها باید مؤسسه مبالغی را در آینده به افراد و مؤسسات دیگر بپردازد. با توجه به این تعریف ارائه‌شده، بدهی دارای سه ویژگی اصلی است:

الف) بدهی، تعهدی است که در حال حاضر وجود دارد و باید در آینده از طریق انتقال منافع اقتصادی تسویه شود.

ب) بدهی یک تعهد اجتناب‌ناپذیر است، یعنی اینکه واحد تجاری نمی‌تواند از خروج منافع اقتصادی جلوگیری کند.

ج) بدهی باید ناشی از معاملات یا سایر رویدادهایی باشد که در گذشته رخ داده است. با توجه به این تعریف، حساب‌های پرداختنی، اسناد پرداختنی، حقوق پرداختنی، وام و... به‌عنوان بدهی‌های یک مؤسسه محسوب می‌شوند.

بدهی‌های یک مؤسسه را از دیدگاه حسابداری می‌توان به دو دسته زیر طبقه‌بندی کرد:

I) بدهی‌های کوتاه‌مدت (جاری)

II) بدهی‌های بلندمدت (غیرجاری)

I) بدهی‌های کوتاه‌مدت (جاری)

این نوع بدهی‌ها، تعهدات و مطالباتی هستند که انتظار می‌رود در طی یک سال یا یک دوره عملیاتی از تاریخ تنظیم ترازنامه از محل دارایی‌های جاری، تسویه شوند و یا به بدهی‌های جاری دیگری تبدیل شوند. نمونه‌هایی از بدهی‌های جاری عبارت‌اند از:

- حساب‌های پرداختنی
- اسناد پرداختنی

• حقوق پرداختنی

حساب‌های پرداختنی

حساب‌های پرداختنی نوعی بدهی هستند که در اثر خرید نسیهٔ اموال و دارایی‌ها یا دریافت نسیهٔ خدمات ایجاد شده باشد و در قبال آن سند تجاری تسلیم نشده باشد و باید در سررسید معین پرداخت شوند.

اسناد پرداختنی

اسناد پرداختنی نوعی بدهی هستند که در قبال آنها اسناد تجاری نظیر سفته و برات تسلیم طلبکار شده باشد.

حقوق پرداختنی

حقوق پرداختنی، نوعی بدهی بابت حقوق و دستمزد کارکنانی است که کار کرده‌اند اما هنوز مبلغی به آنها پرداخت نشده است و باید در سررسید معین پرداخت شود.

(II) بدهی‌های بلندمدت (غیرجاری)

این نوع بدهی‌ها، تعهدات و مطالباتی هستند که انتظار نمی‌رود در طی یک سال یا یک دورهٔ عملیاتی از تاریخ تنظیم ترازنامه از محل دارایی‌های مؤسسه، تسویه شوند و یا به بدهی‌های دیگری تبدیل شوند. نمونه‌هایی از بدهی‌های بلندمدت عبارت‌اند از:

الف) حساب‌های پرداختنی بلندمدت

ب) اسناد پرداختنی بلندمدت

ج) وام بانکی بلندمدت

(۳) سرمایه

سرمایه در حسابداری، آوردهٔ صاحبان (شرکا) یک مؤسسه به صورت نقد یا غیرنقد (اموال، اثاثیه، ماشین‌آلات و...) برای تشکیل آن مؤسسه است. به عبارت دیگر، سرمایه حقیقی است که صاحب یا صاحبان شرکت نسبت به دارایی‌های آن شرکت دارند. مقدار سرمایهٔ یک مؤسسه از کسر کردن مجموع بدهی‌های مؤسسه از مجموع دارایی‌های آن مؤسسه حاصل می‌شود.

سرمایهٔ یک شرکت از مهم‌ترین عوامل تجارت و مهم‌ترین وسیلهٔ کسب منفعت برای آن شرکت است. هر شرکتی برای بهره‌مندی از نتیجهٔ عملیات تجاری خود، نیازمند سرمایه است. میزان قدرت و اهمیت هر شرکت تجاری به حجم سرمایهٔ آن

اصول حسابداری ۱۳

وابسته است. برای نشان دادن حقوق مالی مالکان یا سهامداران در شرکت‌های سهامی، به جای واژه «سرمایه»، از واژه «حقوق صاحبان سهام» استفاده می‌شود.

معادله اصلی حسابداری

یکی از اصول مهم حسابداری، حسابداری دویل یا دوطرفه است که براساس آن در هر دوره عملیاتی باید بین بدهکار و بستانکار حساب‌ها تساوی برقرار شود. این اصل در حسابداری، به صورت معادله‌ای که به معادله اصلی حسابداری معروف است بیان می‌شود که به شرح زیر است:

$$\text{دارایی} = \text{بدهی} + \text{سرمایه}$$

برای نمایش رویدادهای مالی یک شرکت در قالب معادله حسابداری لازم است دارایی‌ها، بدهی‌ها و سرمایه‌های آن شرکت مشخص شوند.

مثال. اگر دارایی‌های یک شرکت ۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال و بدهی آن ۵۰۰,۰۰۰ ریال باشد، سرمایه این شرکت چقدر است؟
حل: براساس معادله اصلی حسابداری داریم:

$$\text{دارایی} = \text{بدهی} + \text{سرمایه}$$

با جاگذاری مقادیر دارایی‌ها و بدهی‌های شرکت در این معادله خواهیم داشت:

$$۵,۰۰۰,۰۰۰ = ۵۰۰,۰۰۰ + \text{سرمایه}$$

بنابراین سرمایه شرکت برابر خواهد بود با:

$$\text{ریال } ۴۵۰۰,۰۰۰ = ۵,۰۰۰,۰۰۰ - ۵۰۰,۰۰۰ = \text{سرمایه}$$

مثال. یک بازرگان تصمیم دارد یک شرکت تجاری راه‌اندازی کند. بدین منظور، مبلغ ۲,۰۰۰,۰۰۰ ریال وجه نقد را به‌عنوان سرمایه، به حساب شرکت نزد بانک واریز و سرمایه‌گذاری می‌کند. یک ساختمان را به مبلغ ۲۰۰,۰۰۰ ریال به صورت نقد و با برداشت از حساب شرکت خریداری می‌کند. تعدادی مبلمان و ملزومات اداری به مبلغ ۱۰۰,۰۰۰ ریال به صورت نسیه خریداری می‌کند. معادله حسابداری آن را بنویسید.

حل:

$$\text{دارایی} = \text{بدهی} + \text{سرمایه}$$

$$۲,۰۰۰,۰۰۰ + ۱۰۰,۰۰۰ = ۱۸۰۰,۰۰۰ + ۱۰۰,۰۰۰ + ۲۰۰,۰۰۰$$

ساختمان + ملزومات اداری + وجه نقد در حساب بانکی = حساب پرداختنی + سرمایه
گفتنی است که برای خرید ساختمان، مبلغ ۲۰۰,۰۰۰ ریال از حساب نقدی شرکت نزد
بانک برداشت شده و تبدیل به ساختمان می‌شود. بنابراین، نوع دارایی شرکت تغییر کرده و
از وجه نقد به ساختمان تبدیل می‌شود ولی جمع آنها ثابت (۲,۰۰۰,۰۰۰) باقی می‌ماند.
مثال. سه نفر کارآفرین تصمیم می‌گیرند تا با همکاری و مشارکت با هم کارآفرینی کرده
و یک کارخانه تولیدی را احداث کنند. نفر اول ۲۰,۰۰۰ ریال، نفر دوم ۷۰,۰۰۰ ریال و
نفر سوم ۴۰,۰۰۰ ریال سرمایه‌گذاری می‌کنند. همچنین در مجموع ۴۸۰,۰۰۰ ریال وام
بانکی دریافت می‌کنند. برای شروع فعالیت، یک دستگاه CNC به قیمت ۲۴۰,۰۰۰
ریال و ۳۰۰ کیلو مواد اولیه به مبلغ ۳۲۰,۰۰۰ ریال خریداری کرده و ۵۰,۰۰۰ ریال در
بانک می‌گذارند. مطلوب است محاسبه:

الف) دارایی، ب) بدهی، ج) سرمایه، د) معادله اصلی حسابداری.

حل: الف) دارایی شرکت برابر است با:

$$۵۰,۰۰۰ \text{ ریال (وجه نقد در بانک)} + ۲۴۰,۰۰۰ \text{ ریال (CNC)} + ۳۲۰,۰۰۰ \text{ ریال (مواد)}$$

$$\text{اولیه} = ۶۱۰,۰۰۰ \text{ ریال (دارایی)}$$

ب) بدهی شرکت برابر است با:

$$۴۸۰,۰۰۰ \text{ ریال (وام بانکی)}$$

ج) سرمایه شرکت برابر است با:

$$۲۰,۰۰۰ \text{ ریال (آورده نقدی نفر اول)} + ۷۰,۰۰۰ \text{ ریال (آورده نقدی نفر دوم)} = ۴۰,۰۰۰$$

$$\text{ریال (آورده نقدی نفر سوم)} = ۱۳۰,۰۰۰ \text{ ریال (سرمایه شرکت)}$$

د) معادله اصلی حسابداری:

$$\text{دارایی} = \text{بدهی} + \text{سرمایه}$$

$$۶۱۰,۰۰۰ = ۴۸۰,۰۰۰ + ۱۳۰,۰۰۰$$

ترازنامه

ترازنامه یا بیلان یا صورت وضعیت مالی، یک گزارش یا صورت مالی است که به

اصول حسابداری ۱۵

همراه یادداشت‌های توضیحی مربوطه، ارتباط بین دارایی‌ها و بدهی‌ها و سرمایه را در یک مقطع زمانی معین به ترتیبی گزارش می‌شود که برای صاحبان مؤسسه، بستانکاران و سایر اشخاص علاقه‌مند به امور مالی مؤسسه مفید باشد. ترازنامه به معادله حسابداری (یعنی: دارایی = بدهی + سرمایه) شباهت کامل دارد. ترازنامه معمولاً در پایان یک دوره مالی تهیه می‌شود و در آن دارایی‌ها در سمت راست و بدهی‌ها و سرمایه در سمت چپ قرار دارند. شکل ۱-۱ نمونه ترازنامه یک شرکت را نشان می‌دهد.

در تهیه ترازنامه باید به موارد زیر توجه کرد:

(الف) معادله حسابداری رعایت شود؛

(ب) در ترازنامه نمی‌توان دارایی‌ها را با بدهی‌ها تهاتر کرد؛

(ج) ترتیب عنوان یا سرفصل ترازنامه باید به این ترتیب رعایت شود: نام مؤسسه، نام صورت مالی که همان ترازنامه است، تاریخ تهیه صورت مالی؛

(د) واحدی که ترازنامه را با آن اندازه‌گیری می‌کنیم (واحد پولی و به مقیاس)؛

(ه) در ایران و طبق استاندارد شماره ۱ حسابداری، در سمت راست دارایی‌ها و در سمت چپ بدهی و سرمایه نشان داده می‌شوند.

۴) درآمد

درآمد عبارت است از کلیه وجوه نقد و دارایی‌های دیگری که یک شرکت در قبال فروش محصولات یا ارائه خدمات به مشتریان دریافت می‌کند و یا در آینده دریافت خواهد کرد و یا اینکه موجب کاهش بدهی‌های شرکت و یا ترکیبی از آنها خواهد شد. تمام این موارد موجب افزایش سرمایه و دارایی شرکت شده و این افزایش دارایی‌های شرکت، درآمد محسوب می‌شود.

فعالیت‌هایی نظیر تولید، توزیع و فروش محصولات، پیمانکاری ساخت و ارائه خدمات، اجاره اموال، سرمایه‌گذاری در مؤسسه‌های دیگر، واگذاری حق امتیاز و... موجب کسب درآمد برای شرکت می‌شوند. ولی مواردی مانند دریافت وام نقدی از بانک برای شرکت درآمد کسب نمی‌کند؛ زیرا شرکت معادل دریافت این مبلغ به بانک بدهکار می‌شود و هر دو مقدار دارایی و بدهی در ترازنامه افزایش می‌یابند. همچنین وصول مطالبات از بدهکاران نیز درآمد محسوب نمی‌شود؛ زیرا در نتیجه این اقدام،



| (تجدید ارائه شده) | | | | | | | |
|-------------------|-------------------|---------|---------------------------------------|-------------------|-------------------|---------|--------------------------------|
| ۱۳۹۴/۱۲/۲۹ | ۱۳۹۵/۱۲/۳۰ | یادداشت | بدهی ها و حقوق صاحبان سهام | ۱۳۹۴/۱۲/۲۹ | ۱۳۹۵/۱۲/۳۰ | یادداشت | دارایی ها |
| میلیون ریال | میلیون ریال | | | میلیون ریال | میلیون ریال | | |
| | | | بدهی های جاری : | | | | دارایی های جاری : |
| ۴,۶۴۸,۳۰۹ | ۵,۷۲۱,۰۴۰ | ۱۲ | پرداختی های تجاری و غیر تجاری | ۱۸۶,۵۹۶ | ۸۷,۷۴۶ | ۳ | موجودی نقد |
| ۳۳۳,۷۶۰ | ۱۳۰,۳۰۰ | ۱۳ | مالیات پرداختی | ۵,۹۱۲ | ۵,۹۱۲ | ۴ | سرمایه گذارهای کوتاه مدت |
| ۳,۴۸۷,۸۸۶ | ۱,۸۱۸,۲۷۲ | ۱۴ | سود سهام پرداختی | ۲,۹۸۸,۰۹۴ | ۳,۱۴۹,۱۹۵ | ۵ | دریافتی های تجاری و غیر تجاری |
| ۸,۳۸۲,۴۳۷ | ۷,۳۶۷,۵۴۱ | ۱۵ | تسهیلات مالی جاری | ۱,۳۴۸,۰۸۶ | ۲,۰۱۰,۴۸۲ | ۶ | موجودی مواد و کالا |
| ۱,۳۸۰,۷۹۳ | ۱,۰۸۵,۴۲۲ | ۱۶ | ذخایر | ۲۳۶,۱۲۶ | ۲۳۹,۲۷۹ | ۷ | پیش پرداختها |
| ۳۸۷,۷۶۹ | ۴۰۵,۱۷۵ | ۱۷ | بیش دریافتها | | | | |
| ۱۸,۶۲۰,۸۵۴ | ۱۶,۵۲۷,۶۵۰ | | جمع بدهی های جاری | ۴,۷۶۴,۸۱۴ | ۵,۴۹۲,۶۱۴ | | جمع دارایی های جاری |
| | | | بدهی های غیر جاری : | | | | دارایی های غیر جاری : |
| ۱,۲۸۶,۵۰۴ | ۱,۳۴۱,۸۸۷ | ۱۸ | پرداختی های بلند مدت | ۹۷,۰۱۹ | ۳۱۹,۱۵۴ | ۹ | دارایی های نامشهود |
| ۶,۳۷۱,۱۲۷ | ۸,۴۳۹,۸۷۶ | ۱۵ | تسهیلات مالی بلند مدت | ۲۷,۹۶۸,۴۸۷ | ۲۶,۳۵۰,۶۸۲ | ۱۰ | دارایی های ثابت مشهود |
| ۷۸۳,۱۴۶ | ۹۱۹,۵۲۷ | ۱۹ | ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان | ۴۲۰,۴۰۱ | ۵۸۰,۳۶۹ | ۱۱ | سایر دارایی ها |
| ۸,۴۴۰,۷۷۷ | ۱۰,۶۰۱,۲۹۰ | | جمع بدهی های غیر جاری | ۲۸,۴۸۵,۹۰۷ | ۲۷,۱۵۰,۱۰۵ | | جمع دارایی های غیر جاری |
| ۲۷,۰۶۱,۶۳۱ | ۲۷,۱۲۸,۹۴۰ | | جمع بدهی ها | ۲۸,۴۸۵,۹۰۷ | ۲۷,۱۵۰,۱۰۵ | | |
| | | | حقوق صاحبان سهام : | | | | |
| ۵,۱۰۰,۰۰۰ | ۵,۱۰۰,۰۰۰ | ۲۰ | سرمایه | | | | |
| ۲۹۰,۳۰۲ | ۲۹۰,۵۹۲ | ۲۱ | اندوخته قانونی | | | | |
| ۱۸۲,۶۸۸ | ۱۸۲,۶۸۸ | ۲۲ | سایر اندوخته ها | | | | |
| ۶۱۶,۱۰۰ | (۵۹,۵۰۱) | | سود (زیان) انباشته | | | | |
| ۶,۱۸۹,۰۹۰ | ۵,۵۱۳,۷۷۹ | | جمع حقوق صاحبان سهام | ۳۳,۲۵۰,۷۲۱ | ۳۲,۶۴۲,۷۱۹ | | جمع دارایی ها |
| ۳۳,۲۵۰,۷۲۱ | ۳۲,۶۴۲,۷۱۹ | | جمع بدهی ها و حقوق صاحبان سهام | ۳۳,۲۵۰,۷۲۱ | ۳۲,۶۴۲,۷۱۹ | | |

شکل ۱-۱ نمونه ترانزنامه یک شرکت

نوعی از دارایی (حساب بدهکاران) به نوع دیگری از دارایی (حساب صندوق) تبدیل می‌شود.

یکی از نکات اساسی در محاسبه درآمد یک شرکت آن است که درآمد هر دوره باید مربوط به فعالیت مؤسسه در همان دوره باشد و مبالغی که بابت خدماتی که در آینده ارائه خواهد شد و یا کالایی که در آینده تحویل می‌شود، درآمد آن دوره به حساب نمی‌آید.

به طور کلی درآمد یک شرکت را می‌توان به دو دسته زیر تقسیم کرد:

الف) درآمد عملیاتی

درآمد عملیاتی عبارت است از درآمدی که از فعالیت‌های اصلی شرکت و به صورت مستمر و مداوم حاصل می‌شود. مانند درآمد ناشی از فروش، حق‌الزحمه، سود تضمین‌شده، سود سهام و حق امتیاز.

ب) درآمد غیرعملیاتی

درآمد غیر عملیاتی عبارت است از درآمدی که از فعالیت‌های اصلی و مستمر شرکت حاصل نشده و ماهیت آنها غیرعادی است و از یک یا چند فعالیت جانبی و غیرمستمر به دست می‌آید. مانند درآمد ناشی از فروش یک قطعه زمین مازاد شرکت. همچنین می‌توان درآمد شرکت را به صورت زیر نیز طبقه‌بندی کرد:

الف) درآمد نقدی

درآمد نقدی، درآمدی است که در زمان فروش کالا یا ارائه خدمات به مشتریان وجه آن نقداً دریافت شود. درآمد نقدی موجب افزایش دارایی‌ها و نیز سرمایه شرکت در معادله حسابداری می‌شود. زیرا دارایی (نقد و بانکی) شرکت افزایش می‌یابد و چون بدهی تغییر نمی‌کند بنابراین سرمایه شرکت نیز افزایش می‌یابد.

ب) درآمد غیرنقدی (نسبیه)

درآمد غیرنقدی، درآمدی است که در زمان فروش کالا یا ارائه خدمات به مشتریان وجه آن را بلافاصله دریافت نکند، در این صورت مشتری متعهد می‌شود حق‌الزحمه این خدمات را در آینده بپردازد. درآمدهای غیرنقدی موجب افزایش دارایی‌های شرکت (حساب‌های دریافتی و یا اسناد دریافتی) و در نتیجه در معادله حسابداری موجب افزایش سرمایه شرکت می‌شوند.

برای محاسبه درآمد شرکت از فرمول زیر استفاده می‌شود:

$$\text{درآمد کل (TR)} = \text{تعداد کالای فروش رفته (Q)} \times \text{قیمت هر واحد کالا (P)}$$

مثال. اگر یک شرکت تولید شامپو روزانه ۵۰۰ شامپو تولید و با قیمت ۱۰۰,۰۰۰ ریال به فروش رساند، درآمد کل روزانه این شرکت چقدر می‌شود؟

حل:

$$\text{درآمد کل (TR)} = \text{تعداد کالای فروش رفته (Q)} \times \text{قیمت هر واحد کالا (P)}$$

$$\text{(درآمد کل)} \text{ ریال } 50,000,000 = 500 \times 100,000$$

(۵) هزینه

هزینه عبارت است از مصرف کلیه وجوه نقد یا سایر دارایی‌ها، یا استهلاک دارایی‌ها، یا افزایش بدهی‌ها و یا ترکیبی از آنها در نتیجه فعالیت‌های اصلی یا جانبی شرکت به منظور کسب درآمد. بنابراین، به طور کلی می‌توان گفت مبالغی را که تولیدکنندگان برای تولید صرف می‌کنند هزینه تولید محسوب می‌شود. همان‌طور که درآمد یک شرکت موجب افزایش سرمایه آن شرکت می‌شود، هزینه‌ها نیز موجب کاهش سرمایه شرکت می‌شوند. در صورتی که درآمد بیشتر از هزینه باشد، سود شرکت نامیده می‌شود و در صورتی که هزینه‌های شرکت از درآمد آن بیشتر باشند، زیان شرگت در نظر گرفته می‌شود.

فعالیت‌هایی مانند پرداخت حقوق کارکنان، پرداخت هزینه برق، آب، تلفن و هزینه استهلاک ماشین‌آلات و ساختمان نمونه‌هایی از هزینه‌های معمول یک شرکت محسوب می‌شوند. با این حال، هر کاهشی در حساب یا صندوق شرکت هزینه محسوب نمی‌شود. به عنوان مثال، خرید بسیاری از اقلام دارایی مانند خرید ساختمان و اثاثیه، واریز بدهی و پرداخت وجه به طلبکاران، هزینه محسوب نمی‌شوند.

یکی از نکات اساسی در محاسبه هزینه شرکت آن است که هزینه‌های هر دوره باید از درآمدهای همان دوره کسر شود. این نکته براساس یکی از مهم‌ترین اصول حسابداری (اصل وضع هزینه‌های یک دوره از درآمد همان دوره) است. به عنوان مثال، هزینه اجاره ساختمان باید از درآمد دوره مالی فعلی کسر شود و اگر در پایان دوره مالی پرداخت نشود، نباید به عنوان هزینه در دوره آتی محسوب شود.

به طور کلی هزینه‌های شرکت را نیز می‌توان به هزینه‌های نقدی و غیرنقدی (نسبیه) تقسیم‌بندی کرد. همان‌طوری که درآمدهای نقدی موجب افزایش حساب وجوه نقد

اصول حسابداری ۱۹

شرکت می‌شوند، هزینه‌های نقدی نیز موجب کاهش حساب وجوه نقد شرکت می‌شوند. همچنین، هزینه‌های غیرنقدی (نسیه) نیز موجب افزایش حساب‌های پرداختنی و یا اسناد پرداختنی شرکت می‌شوند. در نتیجه، هزینه‌ها موجب کاهش سرمایه یک شرکت در پایان دوره مالی خواهند شد.

هزینه‌های شرکت را می‌توان به دو گروه تقسیم کرد:

(۱) هزینه‌های تولیدی (عملیاتی)

(۲) هزینه‌های غیرتولیدی (غیرعملیاتی)

(۱) هزینه‌های تولیدی (عملیاتی)

این نوع هزینه‌ها را می‌توان به سه دسته اصلی تقسیم کرد:

الف) هزینه مواد: هزینه لازم برای خرید مواد اولیه یا مواد خام تولیدی؛

ب) هزینه کار یا نیروی انسانی: مانند هزینه حقوق و دستمزد کارکنان تولیدی که مستقیم در تولید دخیل هستند؛

ج) هزینه سربار تولید: این نوع هزینه‌ها به هزینه‌های غیرمستقیم مواد و نیروی انسانی تقسیم می‌شوند که مقدار آنها با تغییر مقدار تولید تغییر چندانی نمی‌کند.

(۲) هزینه‌های غیرتولیدی (غیرعملیاتی)

این نوع هزینه‌ها را می‌توان به سه دسته اصلی تقسیم کرد:

الف) هزینه‌های بازاریابی: مانند هزینه‌های تبلیغاتی، هزینه‌های توزیع و فروش؛

ب) هزینه‌های اداری و تشکیلاتی: مانند هزینه‌های مدیریتی، خدماتی در بخش اداری؛

ج) هزینه‌های سربار: مانند مالیات، آب و برق و غیره.

با در نظر گرفتن نقش درآمدها و هزینه‌های یک شرکت در افزایش و کاهش سرمایه شرکت، می‌توان معادله اصلی حسابداری را با در نظر گرفتن این مؤلفه‌ها به صورت زیر توسعه داد:

$$\text{دارایی} = \text{بدهی} + \text{سرمایه} + \text{هزینه} - \text{درآمد}$$

مثال. سرمایه اولیه شرکت ۲۰,۰۰۰ ریال بوده و برای فعالیت اقتصادی خود ۱۰,۰۰۰ ریال از بانک وام می‌گیرد و ماشین‌آلات جدیدی به مبلغ ۳۰,۰۰۰ ریال

۲۰ تحلیل هزینه و منفعت

برای تولید محصول جدید خریداری می‌کند. شرکت از بابت فعالیت اقتصادی خود ۷۰,۰۰۰ ریال درآمد کسب می‌کند. مطلوب است معادله اصلی حسابداری برای این شرکت.

حل:

$$\text{دارایی} = \text{بدهی} + \text{سرمایه} + \text{هزینه} - \text{درآمد}$$

$$۷۰,۰۰۰ - ۰ + ۲۰,۰۰۰ + ۱۰,۰۰۰ = ۳۰,۰۰۰ + ۷۰,۰۰۰$$

این توضیح لازم است که در نتیجه فعالیت اقتصادی، شرکت ۷۰,۰۰۰ ریال سود کرده و این سود به دارایی‌های شرکت افزوده می‌شود.

مثال. در مثال فوق اگر شرکت بابت فعالیت اقتصادی خود ۳۰,۰۰۰ ریال هزینه کرده باشد، مطلوب است معادله اصلی حسابداری برای این شرکت.

حل:

$$\text{دارایی} = \text{بدهی} + \text{سرمایه} + \text{هزینه} - \text{درآمد}$$

$$۷۰,۰۰۰ - ۳۰,۰۰۰ + ۲۰,۰۰۰ + ۱۰,۰۰۰ = ۳۰,۰۰۰ + ۴۰,۰۰۰$$

در نتیجه فعالیت اقتصادی، شرکت ۴۰,۰۰۰ = ۷۰,۰۰۰ - ۳۰,۰۰۰ ریال سود کرده و این سود به دارایی‌های شرکت افزوده می‌شود.

رابطه سود و زیان

یک شرکت ممکن است در نتیجه فعالیت‌های خود در طول دوره مالی سود برده یا متحمل زیان شده باشد. در این بخش براساس تعاریف ارائه شده برای درآمد و هزینه‌های شرکت، سود و زیان آن بررسی می‌شود.

(۱) سود

در حسابداری، سود عبارت است از مازاد درآمد کسب شده در نتیجه فعالیت‌های شرکت بر هزینه‌های واقع در یک دوره مالی، که نشانگر افزایش خالص در حقوق صاحبان سهام است. بر این اساس به سادگی می‌توان نوشت:

$$\text{هزینه} - \text{درآمد} = \text{سود}$$

انواع سود

سود کسب شده شرکت می‌تواند انواع مختلفی داشته باشد. برخی از انواع سود عبارت‌اند از:

- **سود عملیاتی:** چنانچه شرکتی از محل فعالیت‌های مرتبط با موضوع خود سودی کسب کند، در علم حسابداری آن سود را سود عملیاتی می‌نامند.
- **سود غیرعملیاتی:** چنانچه شرکتی از محل فعالیت‌های غیرمرتبط با موضوع خود سودی کسب کند، در علم حسابداری آن سود را سود غیرعملیاتی می‌نامند.
- **سود ناخالص:** از تفاضل مقدار بهای تمام شده کالاهای فروخته شده شرکت از مقدار فروش کل آن شرکت، سود ناخالص به دست می‌آید.
- **سود خالص:** اگر هزینه‌های عملیاتی و مالیات شرکت را از درآمدهای آن شرکت در طول دوره مالی کسر کنیم، عدد به دست آمده، نشانگر سود خالص آن شرکت است.
- **سود اندوخته:** طبق تصویب مجمع شرکت، در جهت خاصی مثل سرمایه‌گذاری مجدد و توسعه تجهیزات اندوخته شود.
- **سود انباشته:** بخشی از سود خالص شرکت که میان سهامداران توزیع نشده باشد و ممکن است در مجموع دارایی‌های شرکت انباشته شود، سود توزیع نشده (انباشته) نامیده می‌شود.

(۲) زیان

در حسابداری، چنانچه هزینه‌های واقع شده در نتیجه فعالیت‌های شرکت در یک دوره مالی بیش از درآمد کسب شده آن دوره باشد شرکت زیان کرده است، که نشانگر کاهش حقوق صاحبان سهام نیز هست.

انواع زیان

زیان‌های تحمیل شده به شرکت می‌تواند انواع گوناگونی داشته باشد. برخی از انواع زیان‌ها عبارت‌اند از:

- **زیان عملیاتی:** چنانچه شرکتی از محل فعالیت‌های مرتبط با موضوع خود زیانی متحمل شود، در علم حسابداری آن را زیان عملیاتی می‌نامند.
- **زیان غیرعملیاتی:** چنانچه شرکتی از محل فعالیت‌های غیرمرتبط با موضوع خود زیانی متحمل شود، در علم حسابداری آن را زیان غیرعملیاتی می‌نامند.

۲۲ تحلیل هزینه و منفعت

مثال. اگر شرکتی در طول سال مالی مربوط به فعالیت‌های اقتصادی خود مبلغ ۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال درآمد کسب کرده باشد و در عوض مبلغ ۳۰۰,۰۰۰ ریال صرف انواع هزینه‌های آن شده باشد، مطلوب است تعیین اینکه این شرکت در طول این دوره مالی سودده بوده یا زیان‌ده بوده است.

حل:

$$\text{هزینه} - \text{درآمد} = \text{سود}$$

$$۰ < ۷۰۰,۰۰۰ = ۱,۰۰۰,۰۰۰ - ۳۰۰,۰۰۰ = \text{سود}$$

با توجه به اینکه حاصل عددی مثبت شد، پس شرکت در طی دوره مالی خود سودده بوده و مبلغ ۷۰۰,۰۰۰ ریال سود کرده است.

مثال. اگر شرکتی در طول سال مالی مربوط به فعالیت‌های اقتصادی خود مبلغ ۱۰۰,۰۰۰ ریال درآمد کسب کرده باشد و در عوض مبلغ ۳۰۰,۰۰۰ ریال صرف انواع هزینه‌های آن شده باشد، مطلوب است تعیین اینکه این شرکت در طول این دوره مالی سودده بوده یا زیان‌ده بوده است.

حل:

$$\text{هزینه} - \text{درآمد} = \text{سود}$$

$$۰ > -۲۰۰,۰۰۰ = ۱۰۰,۰۰۰ - ۳۰۰,۰۰۰ = \text{سود}$$

با توجه به اینکه حاصل عددی منفی شد، پس شرکت در طی دوره مالی خود زیان‌ده بوده و مبلغ ۲۰۰,۰۰۰ ریال زیان کرده است.

صورت سود و زیان

صورت سود و زیان، عبارت است از صورت‌حسابی که چگونگی و نتیجه فعالیت‌ها و رویدادهای مالی یک شرکت را در طی یک دوره مالی ارائه می‌دهد. هدف این صورت مالی، تعیین سود و زیان شرکت بوده و خلاصه‌ای از درآمدها و هزینه‌ها برای یک دوره مالی را ارائه می‌کند. نتیجه این صورت‌حساب یا سود خالص است یا زیان خالص که به ترازنامه در بخش حقوق صاحبان شرکت منتقل می‌شود و عامل ارتباط بین این صورت‌های مالی است.

صورت‌حساب سود و زیان یک شرکت، یکی از مهم‌ترین و اساسی‌ترین صورت‌های

مالی است که نتیجه عملکرد مالی یک شرکت را طی دوره مالی نشان می‌دهد و مبنای بسیاری از تحلیل‌گری‌های مالی قرار می‌گیرد. صورت سود و زیان، مهم‌ترین و اساسی‌ترین اطلاعات مالی یک شرکت را گزارش می‌کند که فعالیت‌های آتی شرکت به بررسی دقیق این اطلاعات و در نتیجه پیش‌بینی دقیق سودآوری آینده شرکت بستگی دارد. همچنین، سود و زیان ارائه‌شده در این صورت حساب بیانگر نحوه عملکرد مدیریت شرکت در طول دوره مالی است.

صورت سود و زیان شرکت نیز مانند ترازنامه از مؤلفه‌های گوناگونی تشکیل شده است. شناخت و بررسی این مؤلفه‌ها نخستین گام اساسی در تحلیل‌گری صورت‌های مالی شرکت است. مؤلفه‌های اصلی صورت سود و زیان عبارت‌اند از:

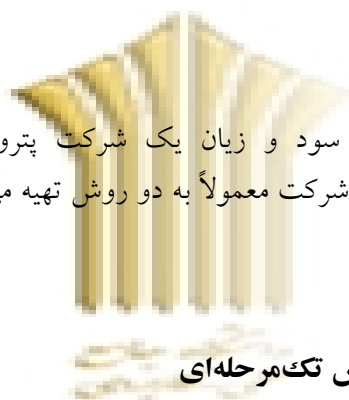
۱) درآمد (فروش)

۲) هزینه

۳) سود و زیان

شکل ۱-۲ نمونه صورت سود و زیان یک شرکت پتروشیمی را نشان می‌دهد. صورت حساب سود و زیان شرکت معمولاً به دو روش تهیه می‌شود:

- تک‌مرحله‌ای
- دو مرحله‌ای



صورت سود و زیان به روش تک‌مرحله‌ای

در این روش ابتدا کلیه درآمدهای شرکت یکجا ارائه می‌شوند. سپس در زیر این درآمدها، کلیه هزینه‌ها ارائه می‌شوند. در نتیجه از تفاضل هزینه‌ها از درآمدها به سود یا زیان قبل از کسر مالیات می‌رسیم. با کسر مالیات (در صورتی که مؤسسه سود داشته باشد) سود یا زیان بعد از کسر مالیات یا همان سود یا زیان خالص شرکت به دست می‌آید.

صورت سود و زیان به روش دو مرحله‌ای

در مرحله اول این روش، درآمدهای عملیاتی ذکر شده و در ادامه هزینه‌های عملیاتی شرکت ارائه می‌شوند و از تفاضل این مقادیر، سود یا زیان عملیاتی شرکت به دست می‌آید. در مرحله دوم این روش، درآمدهای غیرعملیاتی ذکر شده و در ادامه هزینه‌های غیرعملیاتی شرکت ارائه می‌شوند و از تفاضل این مقادیر، سود یا زیان غیرعملیاتی

۲۴ تحلیل هزینه و منفعت

| (تجدید ارائه شده) | | | یادداشت |
|-------------------|-------------|-------------|---|
| سال ۱۳۹۴ | سال ۱۳۹۵ | | |
| میلیون ریال | میلیون ریال | میلیون ریال | |
| ۷,۷۵۳,۳۱۴ | ۱۲,۶۴۰,۲۵۳ | | ۲۳ درآمدهای عملیاتی |
| (۴,۵۸۴,۹۰۰) | (۸,۱۴۶,۵۱۳) | | ۲۴ بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی |
| ۳,۱۶۸,۴۱۴ | ۴,۴۹۳,۷۴۱ | | سود ناخالص |
| (۱,۶۹۶,۱۶۳) | | (۲,۶۸۲,۷۰۳) | ۲۵ هزینه های فروش، اداری و عمومی |
| (۳۲,۹۷۲) | | ۱۲,۰۶۱ | ۲۶ سایر اقلام عملیاتی |
| (۱,۷۱۹,۱۳۴) | (۲,۶۷۰,۶۴۲) | | |
| ۱,۴۴۹,۲۸۰ | ۱,۸۲۳,۰۹۹ | | سود عملیاتی |
| (۶۸۶,۱۳۱) | | (۱,۵۹۰,۶۵۱) | ۲۷ هزینه های مالی |
| (۵۸,۰۳۳) | | (۲۲۲,۱۷۶) | ۲۸ خالص سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی |
| (۷۴۴,۱۵۳) | (۱,۸۱۲,۸۲۷) | | |
| ۷۰۵,۱۲۷ | ۱۰,۲۷۲ | | سود (زیان) قبل از کسر مالیات |
| (۱۴۰,۹۸۰) | (۳۷,۱۷۵) | | ۱۳ مالیات بر درآمد |
| ۵۶۴,۱۴۷ | (۲۶,۹۰۳) | | سود (زیان) خالص عملیات در حال تداوم |
| ۱۰۷,۵۷۲ | (۱۰,۹۰۸) | | ۲۹ سود (زیان) خالص عملیات متوقف شده |
| ۶۷۱,۷۱۹ | (۳۷,۸۱۱) | | سود (زیان) خالص |
| | | | سود (زیان) پایه هر سهم: |
| | | | ناشی از عملیات در حال تداوم: |
| ۲۶۳ | | ۳۵۰ | سود پایه عملیاتی هر سهم - ریال |
| (۱۵۱) | | (۳۵۵) | زیان پایه غیرعملیاتی هر سهم - ریال |
| ۱۱۲ | (۵) | | |
| ۲۱ | (۲) | | سود (زیان) ناشی از عملیات متوقف شده - ریال |
| ۱۳۳ | (۷) | | ۳۱ سود (زیان) پایه هر سهم - ریال |
| | | | سود (زیان) تقلیل یافته هر سهم: |
| | | | ناشی از عملیات در حال تداوم: |
| ۲۵۹ | | ۳۵۰ | سود تقلیل یافته عملیاتی هر سهم - ریال |
| (۱۴۹) | | (۳۵۵) | زیان تقلیل یافته غیرعملیاتی هر سهم - ریال |
| ۱۱۰ | (۵) | | |
| ۲۱ | (۲) | | سود (زیان) ناشی از عملیات متوقف شده - ریال |
| ۱۳۱ | (۷) | | ۳۱ سود (زیان) تقلیل یافته هر سهم - ریال |

شکل ۲-۱ نمونه صورت سود و زیان یک شرکت پتروشیمی در سال ۱۳۹۵.

شرکت به دست می آید. براساس سود و زیان عملیاتی و غیرعملیاتی حاصل از مراحل اول و دوم، سود و زیان کل قبل از کسر مالیات حاصل می شود که با کسر مالیات سود و زیان کل بعد از کسر مالیات یا همان سود و زیان خالص شرکت به دست می آید.

سود یا زیان خالص، مهم‌ترین بخش صورت سود و زیان شرکت است که در قسمت پایانی آن ارائه می‌شود و بیانگر نتیجه فعالیت شرکت و سودآور یا زیان‌ده بودن آن شرکت در طول دوره مالی فعالیتش است.

نقطه سر به سر

نقطه سر به سر، مقداری از تولید شرکت را نشان می‌دهد که در آن، هزینه‌های شرکت با میزان درآمدهای آن برابر می‌شود و بنگاه در این سطح از تولید نه سود می‌کند و نه زیان. نقطه سر به سر تولید، اصطلاحی است که برای بررسی ارتباط مقدار تولید شرکت با مقدار سودآوری آن به کار می‌رود.

روش تحلیل نقطه سر به سر یکی از راه‌های برنامه‌ریزی سود است که در تصمیم‌گیری‌ها کاربرد زیادی دارد و رابطه بین سطح تولید و هزینه‌های کل تولید را در شرکت نشان می‌دهد. تحلیل نقطه سر به سر به مدیر شرکت این امکان را می‌دهد تا تعیین کند که در چه سطحی از تولید، درآمدها و هزینه‌ها با هم برابرند و چگونه با تغییر برخی از مؤلفه‌ها نظیر هزینه، حجم فروش و قیمت فروش، سود عملیاتی مؤسسه تغییر می‌کند. نقطه سر به سر به مدیریت نشان می‌دهد که:

- شرکت از لحاظ سود و زیان در چه وضعیتی قرار دارد و چه باید بکند؟
- شرکت چه زمانی سودده است و چه زمانی ضررده؟
- آیا درآمد شرکت هزینه‌ها را پوشش می‌دهد یا خیر؟

در مدل نقطه سر به سر با پارامترهای درآمد و هزینه روبه‌رو هستیم. هزینه‌های یک شرکت را از لحاظ «نوع رفتار» می‌توان به دو دسته هزینه‌های ثابت و متغیر تقسیم کرد:

الف) هزینه ثابت

هزینه‌های ثابت هزینه‌هایی هستند که به مقدار تولید کالا و خدمات وابسته نیستند بلکه به زمان وابسته بوده و در طول زمان فعالیت شرکت ثابت باقی می‌مانند. هزینه‌هایی مثل هزینه اجاره ساختمان شرکت، هزینه بیمه، حقوق مدیران و افرادی که حقوق ثابت می‌گیرند جز هزینه‌های ثابت‌اند و با تغییر در مقدار تولید، مقدار آنها ثابت می‌مانند.

ب) هزینه متغیر

هزینه‌های متغیر هزینه‌هایی هستند که به مقدار تولید کالا و خدمات وابسته بوده و با

تغییر در مقدار تولید، تغییر می‌کنند. مثل هزینه‌های مواد اولیه، دستمزد مستقیم، برق مصرفی ماشین آلات تولیدی، سوخت مصرفی و غیره.

هزینه کل

مجموع هزینه‌های ثابت و هزینه‌های متغیر یک شرکت، هزینه کل شرکت نامیده می‌شود.

درآمد کل

درآمد کل یک شرکت از حاصل ضرب تعداد کالاهای فروش رفته در قیمت فروش یک کالا حاصل می‌شود:

$$\text{قیمت فروش یک کالا} \times \text{تعداد کالای فروخته شده} = \text{درآمد کل}$$

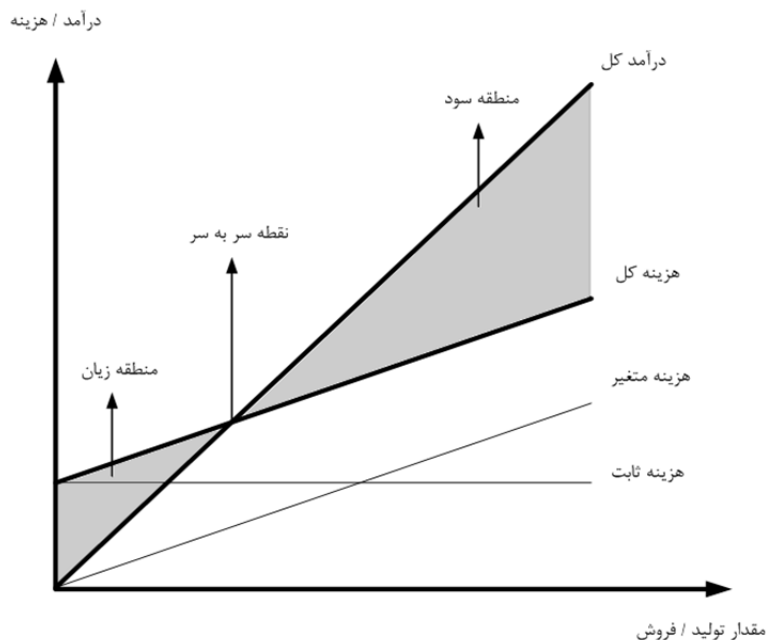
مدل ترسیمی نقطه سربه‌سر

هدف مدل ترسیمی نقطه سربه‌سر، پیدا کردن مقداری از فروش است که به‌ازای آن درآمدها با هزینه‌ها برابر می‌شود. همچنین این مدل به دنبال مشخص کردن سطوح تولیدی است که به‌ازای آنها شرکت سودده (درآمدها بیشتر از هزینه‌ها) و یا ضررده (هزینه‌ها بیشتر از درآمدها) است. مدیر شرکت با تجزیه و تحلیل مدل ترسیمی نقطه سربه‌سر، می‌تواند نسبت به میزان تولید یک کالای خاص و یا تولید کالاهایی گوناگون، تصمیم‌گیری کند.

همان‌طوری که در تعریف نقطه سربه‌سر ذکر شد، محل تقاطع درآمد کل و هزینه کل، نقطه سربه‌سر نامیده می‌شود که در آن درآمد شرکت هزینه‌ها را پوشش می‌دهد و پس از آن، تولید منجر به سود خواهد شد.

با توجه به تعایف ارائه شده، درآمد کل و هزینه کل شرکت تابع مقدار فروش است. در واقع نمودار نقطه سربه‌سر تلاقی دو نمودار است: اولین نمودار بیانگر تابع درآمد کل بر مبنای مقدار فروش شرکت است و دومین نمودار بیانگر تابع هزینه بر مبنای مقدار فروش شرکت. بنابراین در ترسیم نمودار سربه‌سر، محور افقی نمودار را مقدار فروش شرکت در نظر می‌گیریم. محور عمودی یکبار بیانگر نمودار درآمد کل و یکبار بیانگر هزینه شرکت است.

شکل ۳-۱ مدل خطی ساده را برای نقطه سربه‌سر نشان می‌دهد. همان‌طوری که در این شکل مشاهده می‌شود، درآمد یک شرکت از حاصل ضرب مقدار فروش و قیمت فروش



شکل ۳-۱ مدل ترسیمی نقطه سر به سر.

واحد کالا به دست می آید. بنابراین، با افزایش فروش کالا درآمد کل افزایش می یابد و رابطه مستقیمی با هم دارند. هزینه کل، از مجموع هزینه های ثابت و متغیر به دست می آید. هزینه ثابت برای تمام مقادیر تولید و فروش شرکت ثابت باقی می ماند. ولی هزینه متغیر تابع مقدار فروش است و با افزایش مقدار فروش (تولید) افزایش می یابد. با افزودن مقدار هزینه ثابت به هزینه متغیر، نمودار هزینه کل شرکت حاصل می شود. به عبارت دیگر، نمودار تابع هزینه متغیر به اندازه هزینه ثابت به سمت بالا می رود.

برای پیدا کردن نقطه سر به سر، این دو تابع درآمد کل و هزینه کل را در یک نمودار رسم می کنیم. محل تقاطع این دو خط، نقطه ای است که در آن درآمدها و هزینه ها با هم برابر شده و در این نقطه (سر به سر) شرکت نه سودی می برد و نه زیانی متحمل می شود. به ازای مقادیر فروش کمتر از این مقدار، نمودار هزینه کل بالاتر از نمودار درآمد کل قرار گرفته و به عبارت دیگر مقدار هزینه کل بیشتر از درآمد کل بوده و شرکت در وضعیت ضرردهی قرار می گیرد. وقتی مقدار فروش از نقطه سر به سر فراتر می رود، نمودار درآمد کل بالاتر از نمودار هزینه کل قرار گرفته و به عبارت دیگر مقدار درآمد کل بیشتر از هزینه کل بوده و شرکت در وضعیت سوددهی قرار می گیرد.

نقطه سر به سر بیانگر آن است که وقتی شرکت می‌خواهد محصول جدید را تولید کند، در ابتدا به دلیل هزینه‌های ثابت مانند خرید تجهیزات و ماشین‌آلات، خرید یا احداث ساختمان‌ها و...، نباید انتظار سوددهی داشته باشد. بعد از رسیدن به مقدار خاصی از تولید، سوددهی شرکت شروع می‌شود.

محاسبه ریاضی نقطه سر به سر

برای محاسبه مقدار ریاضی تعداد کالا در نقطه سر به سر، متغیرها و پارامترهای زیر را در نظر می‌گیریم:

Q_B : تعداد کالا در نقطه سر به سر

F : هزینه ثابت تولید

R : درآمد حاصل از فروش یک واحد کالا

V_C : هزینه متغیر تولید

TC : هزینه کل

TR : درآمد کل

P : قیمت فروش یک واحد کالا

V : هزینه تولید یک واحد کالا

Q : مقدار تولید هر کالا

هزینه کل براساس تعریف آن از مجموع هزینه ثابت تولید و هزینه متغیر حاصل می‌شود. بنابراین، خواهیم داشت:

$$TC = F + V_C$$

از سوی دیگر، هزینه متغیر تولید از حاصل ضرب هزینه تولید یک واحد کالا در تعداد کل کالای تولید شده حاصل می‌شود:

$$V_C = V \times Q$$

بنابراین مقدار هزینه کل برابر خواهد با:

$$TC = F + V_C = F + (V \times Q)$$

همچنین، مقدار درآمد کل از حاصل ضرب قیمت واحد کالا در تعداد کل کالای تولید شده حاصل می‌شود:

$$TR = P \cdot Q$$

همان‌گونه که قبلاً گفته شد، در نقطهٔ سربه‌سر درآمد کل و هزینهٔ کل شرکت با هم برابر می‌شوند و خواهیم داشت:

$$TR = TC$$

بنابراین با جاگذاری مقادیر فوق داریم:

$$P \cdot Q = F + (V \cdot Q)$$

و یا:

$$(P \cdot Q) - (V \cdot Q) = F$$

و:

$$(P - V)(Q) = F$$

پس مقدار تولید در نقطهٔ سربه‌سر (Q_B) برابر است با:

$$Q_B = \frac{F}{P - V}$$

که در آن F مقدار هزینهٔ ثابت تولید، P قیمت فروش واحد کالا و V هزینه تولید واحد کالا است.

مثال. برای یک شرکت تولیدی، هزینه‌های ثابت تولید کالایی برابر ۷۰۰۰ ریال و قیمت فروش یک واحد از آن کالا ۳۰ ریال و هزینهٔ متغیر آن کالا ۲۰ ریال است. مطلوب است تعیین مقدار تولید کالا در نقطهٔ سربه‌سر.

حل:

$$Q_B = \frac{F}{P - V} = \frac{۷۰۰۰}{۳۰ - ۲۰} = ۷۰۰$$

بنابراین، شرکت اگر بیشتر از ۷۰۰ عدد کالا تولید و به فروش برساند در ناحیهٔ سودآوری قرار می‌گیرد ولی اگر کمتر از این تعداد فروش داشته باشد، شرکت زیان‌ده است.

۳۰ تحلیل هزینه و منفعت

مثال. برای تأسیس یک شرکت تولید روغن موتور، سرمایه‌گذاری نقدی ۸,۰۰۰,۰۰۰ ریال مورد نیاز است. هزینه تولید هر گالن روغن موتور ۴۰ ریال و قیمت فروش آن در بازار ۶۰ ریال است. مقدار تولید شرکت در چه سطحی به نقطه سر به سر خواهد رسید؟ در این شرکت اگر به ترتیب ۵۰۰,۰۰۰ و ۳۰۰,۰۰۰ گالن روغن موتور تولید و فروخته شود، مقادیر درآمد، هزینه و سودآوری را محاسبه کنید.

حل:

$$Q_B = \frac{F}{P - V} = \frac{8,000,000}{60 - 40} = 400,000$$

بنابراین شرکت اگر بیشتر از ۴۰۰,۰۰۰ گالن روغن موتور تولید و به فروش برساند در ناحیه سودآوری قرار می‌گیرد ولی اگر کمتر از این تعداد فروش داشته باشد، شرکت زیان‌ده است. به ازای فروش ۵۰۰,۰۰۰ گالن روغن موتور خواهیم داشت:

$$\text{درآمد} = 60 \times 500,000 = 30,000,000$$

$$\text{هزینه ثابت} + \text{هزینه متغیر} = \text{هزینه کل}$$

$$= (40 \times 500,000) + 8,000,000 = 28,000,000$$

$$\text{سود} = 30,000,000 - 28,000,000 = 2,000,000$$

با توجه به اینکه مقدار سود مثبت به دست آمد، شرکت برای تولید ۵۰۰,۰۰۰ گالن روغن موتور سودده خواهد بود.

به ازای فروش ۳۰۰,۰۰۰ گالن روغن موتور خواهیم داشت:

$$\text{درآمد} = 60 \times 300,000 = 18,000,000$$

$$\text{هزینه ثابت} + \text{هزینه متغیر} = \text{هزینه کل}$$

$$= (40 \times 300,000) + 8,000,000 = 20,000,000$$

$$\text{سود} = 18,000,000 - 20,000,000 = -2,000,000$$

با توجه به اینکه مقدار سود منفی به دست آمد، شرکت برای تولید ۳۰۰,۰۰۰ گالن روغن موتور زیان‌ده خواهد بود.

تجزیه و تحلیل غیر خطی نقطه سر به سر

در محاسبه ریاضی نقطه سر به سر در بخش قبل، فرض بر این بود که رابطه تابع درآمد

اصول حسابداری ۳۱

کل بر مبنای تولید و نیز رابطه بین تابع هزینه بر مبنای مقدار تولید به صورت خطی هستند. اما توابع تولید و هزینه در شرایط جهان واقعی معمولاً به صورت خطی نبوده و منحنی‌های غیرخطی هستند. به عنوان مثال، در هنگام خرید مواد اولیه برای تولید محصولات، فروشنده تخفیف مقداری در نظر می‌گیرد. بدین معنی که با خرید بیشتر تخفیف‌های بیشتری ارائه می‌کند و قیمت فروش خود را کاهش می‌دهد تا خریدار را تشویق به خرید بیشتر کند. بنابراین نمودار تابع هزینه خرید مواد اولیه به صورت منحنی غیرخطی خواهد بود.

خود شرکت نیز می‌تواند به طریق مشابه و برای افزایش فروش و درآمد خود، تخفیف‌های مقداری را به خریداران خود پیشنهاد دهد. در این صورت دیگر مقدار قیمت فروش واحد کالا مثل حالت قبل نبوده و به مقدار فروش وابسته است و با افزایش مقدار فروش قیمت واحد کالا کاهش می‌یابد. بنابراین نمودار تابع درآمد شرکت ناشی از فروش کالاهایش به صورت منحنی غیرخطی خواهد بود.

همچنین قیمت فروش و یا هزینه تولید محصولات شرکت ممکن است در روزها، هفته‌ها یا ماه‌های مختلف در طول سال متفاوت باشد. به عنوان مثال، هزینه خرید و تولید آب‌میوه و کمپوت میوه در فصل تابستان که عرضه میوه فراوان است با فصل زمستان متفاوت است. در چنین شرایطی نیز نمودار تابع هزینه و درآمد شرکت به صورت منحنی غیرخطی خواهد بود.

محاسبه ریاضی نقطه سربه‌سر در شرایطی که نمودار درآمد و هزینه غیرخطی باشد نیز همانند حالت خطی از محل تلاقی منحنی‌های درآمد و هزینه حاصل می‌شود با این تفاوت که در حالت غیرخطی ممکن است بیش از یک نقطه سربه‌سر حاصل شود.

مثال. فرض کنیم تابع هزینه یک شرکت تولیدی به جای اینکه رابطه خطی مستقیم رابطه غیر خطی درجه دوم با مقدار تولید داشته باشد. به عنوان مثال فرض کنیم داشته باشیم:

$$TC = Q^2 + 32$$

همچنین فرض کنیم مقدار درآمد شرکت رابطه خطی با مقدار فروش داشته باشد. به عنوان مثال فرض کنیم قیمت فروش هر واحد از کالای تولیدی این شرکت ثابت و برابر ۱۲ ریال باشد. در نتیجه معادله درآمد کل این شرکت خطی بوده و از حاصل ضرب قیمت فروش در مقدار فروش به صورت زیر حاصل خواهد شد:

$$TR = 12 \times Q$$

برای به دست آوردن نقطه سربه سر، معادلات هزینه و درآمد را با هم برابر قرار می دهیم:

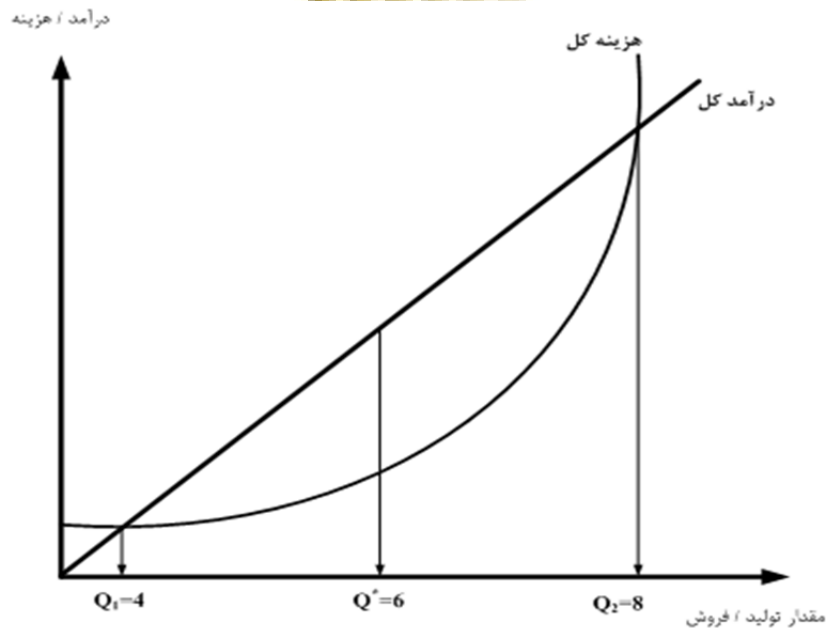
$$TC = TR$$

در نتیجه دو نقطه سربه سر تولید به صورت زیر به دست خواهد آمد:

$$Q^2 - 12Q + 32 = 0$$

$$Q_1 = 4, Q_2 = 8$$

همان طوری که از شکل ۴-۱ نیز مشخص است، در نقاط سربه سر Q_1 و Q_2 ، هزینه و درآمد با هم برابر شده و بین این دو نقطه، تولید سودآور است. حداکثر میزان سود نیز بین دو نقطه Q_1 و Q_2 و در نقطه $Q^* = 6$ و به مقدار ۴ ریال به دست می آید. در فواصل خارج از Q_1 و Q_2 ، شرکت زیان ده است. به عبارت دیگر حتی با افزایش مقدار فروش به بیشتر از مقدار $Q_2 = 8$ ، شرکت زیان ده است و حداکثر سود تنها در سطح تولید $Q^* = 6$ حاصل می شود.



شکل ۴-۱ مدل غیرخطی نقطه سربه سر.

روش های کاهش نقطه سر به سر

- با بررسی تعریف نقطه سر به سر و شکل مربوط به آن مشخص می شود که:
- هر قدر هزینه های ثابت بالاتر باشد، نقطه سر به سر نیز بالاتر خواهد بود.
 - هر قدر تفاوت بین قیمت فروش واحد و هزینه های عملیاتی متغیر بیشتر باشد، نقطه سر به سر پایین تر خواهد بود و در این حالت هزینه های ثابت از طریق تفاوت بین قیمت فروش واحد و هزینه های متغیر واحد سریع تر جذب می شود.
 - یک نقطه سر به سر بالا، نامطلوب است؛ زیرا شرکت را در مقابل تغییرات سطح تولید (فروش) آسیب پذیر می کند.

با توجه به اینکه شرکت تا نقطه سر به سر تولید ضررده است، لذا به دنبال آن است که تا حد ممکن این نقطه را کاهش دهد و سودآوری شرکت شروع شود. بدین منظور روش های زیر را می تواند در نظر بگیرد:

۱) افزایش قیمت

نخستین راهکاری که می توان با آن نقطه سر به سر را کاهش داد و زودتر به سودآوری دست یافت، افزایش قیمت محصولات تولیدی است. ولی روشن است که با توجه به وجود رقبا در بازار و قیمت های ارائه شده آنها، افزایش قیمت ممکن است به ازدست رفتن فروش منجر شود. بنابراین، حداکثر میزان افزایش قیمت نیز تا حد قیمت های آنها می تواند صورت بگیرد.

۲) حذف هزینه های ثابت از سیستم

هزینه های ثابت نقش عمده ای در افزایش نقطه سر به سر تولید داشته و به خصوص در مقادیر تولید کم قابل توجه اند. بنابراین، یکی از مناسب ترین روش های کاهش نقطه سر به سر، کاهش هزینه ها و به خصوص هزینه های ثابت تولید است.

بسیاری از هزینه های ثابت و غیرضروری می تواند برون سپاری شود. برون سپاری فعالیت های غیرارزش افزوده و هزینه های ثابت غیرضروری علاوه بر اینکه موجب کاهش هزینه کل تولید می شود این امکان را فراهم می آورد که بر روی فعالیت های دارای ارزش افزوده سرمایه گذاری کرده و میزان فروش را افزایش داد. با برون سپاری فعالیت های غیرارزش افزوده، شرکت می تواند هزینه های ثابت خود را کاهش داده و آنها را به هزینه های متغیر تبدیل کند.

به عنوان مثال، خدمات سرویس ایاب‌وذهاب کارکنان از جمله فعالیت‌هایی است که می‌تواند برون‌سپاری شود. در غیر این صورت، شرکت باید اتوبوس‌هایی را با هزینه‌های گزاف خریدار کند و هزینه‌های دیگری را نیز از قبیل هزینه سوخت، بیمه، استهلاک، تعمیرات و نگهداری، حقوق و مزایای راننده و... متحمل شود. این در حالی است که در ایام تعطیل و نیز در ساعاتی که نیازی به ایاب‌وذهاب کارکنان شرکت نیست، این اتوبوس‌ها بلااستفاده خواهند بود. در حالی که با قرارداد بستن و اجاره اتوبوس از بیرون شرکت، بسیاری از این هزینه‌ها حذف خواهند شد.

۳) افزایش فروش و درآمد

هرچند قیمت محصول یکی از مهم‌ترین عوامل مورد توجه مشتریان در خرید کالا محسوب می‌شود، با این حال با عوامل دیگری مانند افزایش کیفیت محصول، تبلیغات، خدمات پس از فروش و انواع تکنیک‌های مشتری‌مداری می‌توان بدون تغییر قابل ملاحظه در قیمت محصول، فروش و درآمد شرکت را افزایش داد و نقطه سر به سر تولید را کاهش داد.

استهلاک

کاهش ارزش یک دارایی در طول زمان را که معمولاً در نتیجه عواملی مانند «فرسودگی»، «منسوخ شدن» یا «فاسد شدن» و غیره صورت می‌گیرد، استهلاک آن دارایی می‌نامند. استهلاک یکی از هزینه‌های فعالیت یک شرکت محسوب می‌شود که باید در محاسبات مربوط به سود و زیان و سایر صورت‌های مالی آن شرکت لحاظ شود. در حسابداری، استهلاک یک دارایی دارای معانی بسیاری است که چند تعریف از آن ارائه شده است:

- فرایند تخصیص بهای تمام‌شده یک دارایی ثابت به سال‌های عمر مفید آن را استهلاک نامند.
- توزیع هزینه یا ارزش اولیه یک دارایی منهای ارزش اسقاطی (اگر قابل پیش‌بینی و تخمین باشد) در طول عمر مفید دارایی.
- تفاوت ارزش یک دارایی موجود که قبلاً خریداری شده، با یک دارایی فرضی که به‌عنوان استاندارد مقایسه به‌کار رفته است. اگر با پیشرفت تکنولوژی، پدیده‌هایی جدید به وجود آیند، ارزش دارایی (وسایل و ماشین‌آلات) موجود در مؤسسه با آنها سنجیده می‌شود و تفاوت، عبارت از مقدار استهلاک دارایی موجود است.

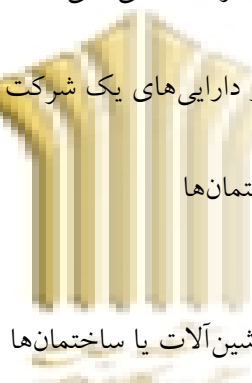
اصول حسابداری ۳۵

استهلاک برای دارایی‌هایی تعریف می‌شود که قابلیت مستهلک شدن را داشته باشند. یک دارایی زمانی قابلیت مستهلک شدن را داراست که دارای خصوصیات زیر باشد:

- (۱) در کسب و کار استفاده شود یا برای تولید درآمد نگهداری شود.
- (۲) عمر خدمت (عمر مفید) آن محدود و بیشتر از یک سال باشد.
- (۳) چیزی باشد که فاسد می‌شود یا به‌طور کامل استفاده می‌شود یا منسوخ می‌شود یا به‌دلیل اثرات طبیعی ارزش خود را از دست می‌دهد.

با توجه به تعاریف و خصوصیات ارائه‌شده، کلیه دارایی‌های ثابت یک شرکت استهلاک‌پذیرند به جز زمین که استهلاک‌پذیر نیست؛ زیرا زمین عمر مفید محدودی ندارد که در طی آن مستهلک شود. ساختمان‌ها، ماشین‌آلات، تجهیزات، دستگاه‌ها و دارایی‌های غیرملموس، مثال‌هایی برای دارایی‌هایی هستند که قابلیت مستهلک شدن را دارند.

برخی از دلایل ایجاد استهلاک در دارایی‌های یک شرکت عبارت‌اند از:



- (۱) پیشرفت تکنولوژی
- (۲) فرسودگی ماشین‌آلات یا ساختمان‌ها
- (۳) پوسیدگی و زنگ‌زدگی
- (۴) اثرات طبیعی و غیرطبیعی
- (۵) تغییرات مقررات مربوط به ماشین‌آلات یا ساختمان‌ها

هدف استهلاک سرشکن کردن بهای تمام‌شده بر طول عمر مفید است نه تعیین ارزش دارایی. بنابراین، در محاسبه استهلاک یک دارایی، ارزش اسقاط دارایی را از بهای تمام‌شده آن کسر و بر طول عمر مفید آن سرشکن می‌کنند.

پارامترهای لازم برای محاسبه استهلاک

همان‌طوری که ذکر شد، هزینه استهلاک یک دارایی از سرشکن کردن بهای تمام‌شده (منهای ارزش اسقاطی) بر طول عمر مفید دارایی حاصل می‌شود. بنابراین پارامترهای زیر در محاسبه هزینه استهلاک هر دوره لازم‌اند:

- (۱) مقدار بهای (تمام‌شده) دارایی
- (۲) برآورد عمر مفید دارایی
- (۳) برآورد ارزش اسقاط دارایی

همان‌طوری که ملاحظه می‌شود، برای محاسبه استهلاک یک دارایی، نیازمند برآورد دو پارامتر برآوردی (تخمینی) و یک مقدار واقعی هستیم.

عمر مفید دارایی

مدت زمانی است که شرکت انتظار دارد (برآورد می‌کند) از آن دارایی استفاده کند.

ارزش دفتری

ارزش دفتری یک دارایی در یک دوره برابر است با تفاضل مجموع استهلاک‌های آن دارایی تا آن دوره از ارزش (قیمت) اولیه آن دارایی. به عبارت دیگر، اگر در یک دوره تصمیم به فروش دارایی خود کنیم، قیمت فروش (ارزش) آن دارایی در آن دوره برابر ارزش دفتری آن دارایی است.

ارزش دفتری یک دارایی در زمان خرید برابر قیمت خرید یا هزینه اولیه آن دارایی است. در هر دوره به مقدار استهلاک مشخص شده (که لزوماً برای همه دوره‌ها یکسان نیست) از ارزش دارایی کاسته می‌شود و آن دارایی در هر دوره دارای ارزشی است که ارزش دفتری دارایی در آن دوره نامیده می‌شود. در نتیجه، ارزش دفتری یک دارایی در طول زمان کاهش می‌یابد.

ارزش اسقاطی

ارزش دفتری یک دارایی در آخر عمر مفید (عمر خدمت) آن، ارزش اسقاطی آن دارایی نامیده می‌شود. به عبارت دیگر، ارزش اسقاط یک دارایی مبلغی است که برآورد می‌شود در پایان عمر مفید دارایی (زمان اسقاط دارایی) از فروش یا تعویض آن نصیب شرکت بشود. به عنوان مثال، مبلغی که در هنگام اسقاط یک خودرو به مالک آن پرداخت می‌شود، ارزش اسقاطی آن خودرو در پایان عمر مفید آن محسوب می‌شود. همچنین ممکن است مالک خودرو قصد داشته باشد بعد از سال سوم خودرو خود را بفروشد و برآورد می‌کند که ارزش اسقاطی آن در پایان سال سوم ۸۰٪ قیمت اولیه خودرو باشد.

استهلاک انباشته

مجموع استهلاک‌های محاسبه‌شده برای یک دارایی از زمان خرید تا یک دوره معین را استهلاک انباشته آن دارایی تا آن دوره می‌نامند.

و یا:

$$D = \frac{P - SV}{N}$$

گفتنی است که بهای تمام شده یک دارایی شامل کلیه هزینه‌های خرید، حمل و نقل، نصب و ... است .

در این روش ارزش دفتری دارایی در پایان دوره m ام از فرمول زیر محاسبه می‌شود:
(استهلاک $\times m$) - بهای اولیه دارایی = ارزش دفتری دارایی در پایان دوره m

و یا:

$$BV_m = BV_{m-1} - D = P - mD$$

در این روش ارزش اسقاطی دارایی که همان ارزش دفتری دارایی در پایان سال N ام (عمر مفید دارایی) است، از فرمول زیر محاسبه می‌شود:

(استهلاک $\times N$) - بهای اولیه دارایی = ارزش اسقاطی دارایی

و یا:

$$SV = BV_N = P - ND$$

مثال. یک شرکت تبلیغاتی برای فعالیت‌های خود یک دستگاه پرینتر با قیمت ۱۰۰۰ ریال خریداری می‌کند. پیش‌بینی می‌شود که عمر مفید این دستگاه ۸ سال باشد و در پایان این ۸ سال شرکت بتواند آن را به قیمت ۲۰۰ ریال به فروش برساند. مطلوب است ارزش دفتری این پرینتر در پایان سال پنجم.

حل:

با توجه به فرمول استهلاک به روش خط مستقیم داریم:

ارزش اسقاطی - بهای تمام شده \div استهلاک سالانه دارایی به روش خط مستقیم
عمر مفید

و یا:

$$D = \frac{P - SV}{N}$$

بنابراین با جاگذاری در رابطه فوق خواهیم داشت:

$$D = \frac{1000 - 200}{8} = 100$$

بنابراین استهلاک سالانه این پریتر ۱۰۰ ریال است و هر سال ۱۰۰ ریال از ارزش آن کاسته می‌شود. برای محاسبه ارزش دفتری آن خواهیم داشت:

$$(m \times \text{استهلاک}) - \text{بهای اولیه} = \text{ارزش دفتری در پایان دوره } m$$

و یا:

$$BV_m = BV_{m-1} - D = P - mD$$

برای محاسبه ارزش دفتری آن در پایان سال پنجم ($m=5$) خواهیم داشت:

$$BV_m = P - mD = 1000 - 5 \times 100 = 500$$

به عبارت دیگر، ارزش این پریتر در پایان سال پنجم برابر ۵۰۰ ریال است و ۵۰۰ ریال از ارزش اولیه آن در نتیجه استفاده از دستگاه و فرسودگی قطعات آن کاسته شده است.

مثال. یک شرکت تولیدی برای تولید محصول خاصی، یک دستگاه تراشکاری به قیمت ۵۰۰۰ ریال خریداری و تا کنون ۵ سال از آن استفاده کرده است. براساس برآوردها ارزش فعلی این دستگاه ۲۵۰ ریال است و شرکت قصد دارد ۳ سال دیگر آن را اسقاط کند. مطلوب است محاسبه ارزش این دستگاه در هنگام اسقاط آن.

حل:

با توجه به فرمول استهلاک به روش خط مستقیم داریم:

$$D = \frac{P - SV}{N}$$

بنابراین با جاگذاری در رابطه فوق خواهیم داشت:

$$D = \frac{5000 - 250}{5} = 950$$

بنابراین استهلاک سالانه این دستگاه تراشکاری ۹۵۰ ریال است و هر سال ۹۵۰ ریال از

۴۰ تحلیل هزینه و منفعت

ارزش آن کاسته می‌شود. برای محاسبه ارزش اسقاطی آن با احتساب $۵+۳=۸$ سال عمر مفید دستگاه خواهیم داشت:

$$(N \times \text{استهلاك}) - \text{بهای اولیه دارایی} = \text{ارزش اسقاطی دارایی}$$

و یا:

$$SV = BV_N = P - ND$$

$$SV = P - ND = ۵۰۰ - ۸ \times ۵۰ = ۱۰۰$$

به عبارت دیگر، انتظار می‌رود شرکت بتواند در پایان عمر مفید دستگاه تراش که ۸ سال در نظر گرفته می‌شود، بتوان آن را به قیمت ۱۰۰ ریال به فروش برساند که ارزش اسقاطی آن محسوب می‌شود.

مثال. یک کارخانه یک دستگاه کامیون به مبلغ ۵۰۰۰ ریال در ابتدای فروردین خریداری کرده است. برآورد می‌شود عمر مفید این کامیون ۱۰ سال و ارزش باقیمانده آن در پایان سال دهم به میزان ۱۰٪ مبلغ اولیه باشد. مطلوب است محاسبه استهلاك سالانه این دارایی و ارزش دفتری آن بعد از دو سال کارکرد.

حل:

با توجه به اینکه ارزش اسقاطی کامیون بعد از ۱۰ سال ۱۰٪ قیمت اولیه آن است، لذا ارزش اسقاطی آن برابر خواهد بود با:

$$۵۰۰ = ۵۰۰۰ \times ۰/۱ = \text{ارزش اسقاطی}$$

برای محاسبه استهلاك سالانه خواهیم داشت:

$$D = \text{واحد پولی} = \frac{۵۰۰۰ - ۵۰۰}{۱۰} = \frac{۵۰۰۰ - ۵۰۰}{۱۰} = ۴۵۰ = \text{استهلاك سالانه کامیون}$$

بنابراین ارزش دفتری این کامیون در پایان سال دوم ($m=۲$) برابر خواهد بود با:

$$BV_m = P - mD = ۵۰۰۰ - ۲ \times ۴۵۰ = ۴۱۰۰$$

۲) روش میزان تولید

در این روش استهلاك دارایی در طول مدت کار آن به مقدار محصولی که تولید می‌شود بستگی دارد. در این روش مقدار استهلاك همراه با تغییر حجم تولید (نوسانات

اصول حسابداری ۴۱

تولید)، تغییر می‌کند. به همین دلیل این روش برای محاسبه استهلاک ماشین‌آلات و تجهیزات روش مناسب‌تری نسبت به روش‌های دیگر محسوب می‌شود. در این روش مبلغی که بابت استهلاک به هر واحد محصول تخصیص می‌یابد، ثابت باقی می‌ماند در صورتی که در روش خط مستقیم با تغییر میزان تولید آنچه بابت استهلاک به هر محصول سرشکن می‌شود، متغیر است.

در این روش مقدار استهلاک هر سال برابر است با نسبت تولید مورد انتظار آن سال (u_m) به کل تولید مورد انتظار (u)، ضرب در تفاوت ارزش اسقاطی و بهای تمام‌شده ($P - SV$).

$$D_m = (P - SV) \frac{u_m}{u}$$

با این حال، یکی از معایب این روش آن است که جمع‌آوری داده‌های مربوط به ماشین‌آلات زیاد و خسته‌کننده است. استفاده از این روش زمانی مناسب است که بتوان میزان تولید واقعی را اندازه‌گیری و معین کرد. در این روش نیز ارزش دفتری سال آخر با ارزش اسقاطی برابر می‌شود.

مثال. قیمت یک دستگاه CNC برابر ۵۵,۰۰۰ ریال و ارزش اسقاط آن ۵,۰۰۰ ریال است. اگر روش استهلاک، میزان تولید باشد و برآورد کل تولید در طول عمر دارایی ۱۰۰۰,۰۰۰ واحد کالا بوده و در سال جاری ۶۰۰۰ واحد کالا تولید صورت گرفته باشد، مطلوب است محاسبه استهلاک سالانه این دستگاه؟

حل:

با توجه به رابطه استهلاک میزان تولید خواهیم داشت:

$$D_m = (P - SV) \frac{u_m}{u}$$

با جاگذاری در این رابطه مقدار استهلاک سالانه دستگاه به صورت زیر محاسبه می‌شود:

$$\begin{aligned} D_m &= (P - SV) \frac{u_m}{u} = (55,000 - 5,000) \times \frac{6,000}{1,000,000} \\ &= \frac{50,000 \times 6,000}{1,000,000} = \frac{300,000,000}{1,000,000} = 300 \end{aligned}$$

۳) روش مجموع سنوات

در این روش مقدار استهلاک ثابت نبوده و در هر دوره متفاوت است. مقدار استهلاک

در سال اول بیشترین مقدار را دارد و به تدریج کاهش یافته و در سال آخر کمترین مقدار را خواهد داشت. در این روش فرض بر این است که دارایی در سال‌های اولیه عمرشان کارایی بیشتری داشته و بیشتر استفاده می‌شوند و در نتیجه استهلاک بیشتری پیدا می‌کنند. مقدار استهلاک در دوره m از فرمول زیر محاسبه می‌شود:

$$D_m = \frac{N - (m - 1)}{1 + 2 + \dots + N} (P - SV)$$

در این روش ارزش دفتری دارایی در پایان دوره m ام از فرمول زیر محاسبه می‌شود:

$$BV_m = BV_{m-1} - D_m = P - \sum_{j=1}^m D_j$$

در این روش ارزش اسقاطی دارایی که همان ارزش دفتری دارایی در پایان سال N ام (عمر مفید دارایی) است، از فرمول زیر محاسبه می‌شود:

$$SV = BV_N = P - \sum_{j=1}^N D_j$$

۴ روش مانده نزولی

این روش به همراه روش خط مستقیم متداول‌ترین روش‌های محاسبه استهلاک محسوب می‌شوند. در این روش نیز مقدار استهلاک ثابت نبوده و در سال اول بیشترین مقدار را دارد و به تدریج کاهش یافته و در سال آخر کمترین مقدار را داراست. فرض بر این است که دارایی‌ها در سال‌های اولیه عمرشان کارایی بیشتری دارند و بیشتر استفاده می‌شوند و در نتیجه استهلاک بیشتری خواهند داشت. در این روش یک نرخ ثابت استهلاک (α) را در ارزش دفتری دوره قبل دارایی ضرب می‌کنند تا هزینه استهلاک یک دوره به دست آید. مقدار استهلاک در دوره m از فرمول زیر محاسبه می‌شود:

$$D_m = \alpha BV_{m-1} = \alpha P (1 - \alpha)^{m-1}$$

در این روش ارزش دفتری دارایی در پایان دوره m ام از فرمول زیر محاسبه می‌شود:

$$BV_m = BV_{m-1} - D_m = P (1 - \alpha)^m$$

اصول حسابداری ۴۳

در این روش ارزش دفتری دارایی در پایان سال N ام (عمر مفید دارایی) لزوماً با ارزش اسقاطی دارایی برابر نخواهد بود.

۵) روش مانده نزولی مضاعف

این روش حالت خاصی از روش مانده نزولی است که در آن نرخ استهلاك دقیقاً و همواره برابر است با:

$$\alpha = \frac{2}{N}$$

هر چقدر نرخ استهلاك (α) بیشتر باشد مقادیر استهلاك در سالهای اولیه عمر دارایی بیشتر خواهند بود. در روش مانده نزولی مضاعف، نرخ استهلاك بیشترین مقدار خود را می‌گیرد و بنابراین بیشترین مقدار استهلاك دارایی را در سالهای اولیه خواهیم داشت. به این روش، روش مانده نزولی ۲۰۰٪ نیز گفته می‌شود.

تمرین‌ها

۱) سه سرمایه‌گذار تصمیم می‌گیرند تا با همکاری و مشارکت با هم یک کارخانه تولید اتومبیل را احداث کنند. نفر اول ۲۰,۰۰۰ ریال، نفر دوم ۸۰,۰۰۰ ریال و نفر سوم ۷۰,۰۰۰ ریال در کارخانه سرمایه‌گذاری می‌کنند. همچنین برای جبران کمبود مالی، در مجموع ۱۵۰,۰۰۰ ریال وام بانکی دریافت می‌کنند. برای شروع فعالیت، یک دستگاه تراشکاری به قیمت ۱۸۰,۰۰۰ ریال و ۳۰۰ کیلو آهن‌آلات به مبلغ ۱۰۰,۰۰۰ ریال خریداری کردند و باقیمانده پول خود را در بانک می‌گذارند. مطلوب است محاسبه:

الف) دارایی، ب) بدهی، ج) سرمایه، د) معادله اصلی حسابداری.

۲) در یک شرکت تولیدی، اگر هزینه ثابت تولید برابر ۸۰۰۰ ریال و قیمت فروش هر واحد از محصولات تولیدی آن ۲۸ ریال و هزینه متغیر تولید هر واحد محصول تولیدی ۲۴ ریال باشد، مطلوب است تعیین نقطه سر به سر تولید برای این شرکت. مقدار سود یا زیان شرکت را برای مقادیر تولید ۲۵۰۰ و ۱۵۰۰ واحد محصول تولیدی محاسبه و تحلیل کنید.

۳) اگر یک شرکت دستگاهی را با قیمت ۶۰۰,۰۰۰ ریال خریداری کند و با فرض عمر مفید ۱۵ سال، ارزش اسقاطی آن ۱۰٪ قیمت اولیه باشد، مقدار استهلاك سالیانه به روش خط مستقیم و ارزش دفتری در پایان سال دهم را حساب کنید.

تحقیق و پژوهش

- ۱) میزان دارایی، بدهی و سرمایه یک شرکت را محاسبه کنید و معادله اصلی حسابداری را برای آن شرکت تشکیل دهید.
- ۲) میزان درآمد، انواع هزینه را برای یک شرکت محاسبه و وضعیت سودده یا زیانده بودن آن را بررسی کنید.
- ۳) ترازنامه و صورت سود و زیان ارائه شده برای شرکت پتروشیمی را تحلیل کنید.
- ۴) با رویکرد کارآفرینی و توسعه محصول جدید، نقطه سربه سر را برای طراحی و توسعه یک محصول محاسبه و تحلیل کنید.
- ۵) استهلاک، ارزش دفتری و ارزش اسقاطی را در مورد یک دارایی مانند اتومبیل، ماشین آلات تولیدی، ساختمان و غیره محاسبه و تحلیل کنید.

واژه نامه

| | |
|------------------------|-----------------|
| salvage value | ارزش اسقاطی |
| book value | ارزش دفتری |
| depreciation | استهلاک |
| debt | بدهی |
| balance sheet | ترازنامه |
| accounting | حسابداری |
| asset | دارایی |
| income | درآمد |
| capital | سرمایه |
| income statement | صورت سود و زیان |
| total revenue | فروش کل |
| price | قیمت |
| Break-Even Point (BEP) | نقطه سربه سر |
| fixed cost | هزینه ثابت |
| total cost | هزینه کل |
| variable cost | هزینه متغیر |





هزینه‌یابی

اهداف آموزشی

- تعریف هزینه‌یابی
- مدیریت و برنامه‌ریزی هزینه
- بهایابی و برآورد هزینه‌ها
- طبقه‌بندی هزینه‌ها
- سیستم‌های هزینه‌یابی

مقدمه

در دنیای رقابتی امروزی، قیمت محصولات و خدمات یکی از مهم‌ترین عوامل رقابتی شرکت‌های بازرگانی در راستای کسب سهم بیشتری از بازار و فروش بیشتر است. مشتریان علاوه بر توجه به کیفیت و سرعت تولید، به فاکتور قیمت محصولات و خدمات توجه ویژه دارند.

بنابراین، قیمت‌گذاری مناسب محصولات و خدمات یکی از وظایف بسیار اساسی و مهم مدیران شرکت‌های بازرگانی محسوب می‌شود که بر بسیاری از عملکردها و اهداف دیگر شرکت نیز مؤثر است. روشن است که فرایند قیمت‌گذاری مناسب محصولات و خدمات و نیز فرایند تحلیل هزینه - منفعت نیازمند برآورد درست هزینه‌های شرکت است. در بازارهای رقابتی امروزی، برآوردهای غلط یا نادیده گرفتن هزینه‌ها با توجه به حاشیه‌های سود عموماً اندک شرکت‌های تجاری، منجر به شکست این شرکت‌ها، از دست دادن بازار فروش و یا ورشکستگی آنها خواهد شد. شرکت‌ها نیاز دارند تا قبل از قیمت‌گذاری محصولات خود، هزینه‌هایشان را شناسایی کنند و تا حد ممکن کاهش دهند. بدون هزینه‌یابی و درک درستی از هزینه‌های شرکت، قیمت‌گذاری محصولات نیز میسر نخواهد بود.

در نتیجه، هزینه‌یابی برای محاسبه قیمت قابل اتکا و دقیق یک محصول یا خدمت، استخراج و محاسبه درست و منطقی هزینه‌ها لازم و ضروری است. بنابراین، اهمیت برآورد صحیح هزینه‌ها برای قیمت‌گذاری مناسب محصولات و خدمات و تحلیل مؤثر و کارآمد هزینه - منفعت روشن می‌شود. بدین منظور و قبل از پرداختن به موضوعات قیمت‌گذاری و تحلیل هزینه - منفعت، در این فصل مفاهیم مربوط به هزینه‌یابی و روش‌های مختلف آن بررسی می‌شود.

تعریف هزینه‌یابی

هزینه‌یابی عبارت است از فرایند تعیین بهای تمام‌شده محصولات و خدمات. به عبارت دیگر، مجموعه فعالیت‌ها و اقداماتی که جهت تعیین بهای تمام‌شده محصولات و خدمات صورت می‌پذیرند، هزینه‌یابی نامیده می‌شود.

مدیریت و برنامه‌ریزی هزینه

مدیریت و برنامه‌ریزی هزینه، یکی از اساسی‌ترین وظایف و تصمیمات مدیران یک شرکت است که نیازمند تهیه اطلاعات پایه پیرامون عوامل مؤثر بر بهای تمام‌شده (مواد، دستمزد و سربار) یک محصول یا خدمت است. هدف اصلی مدیریت هزینه، ارائه کالا و خدمات با قیمت رقابتی به مشتریان است. این امر، نیازمند شناخت، جمع‌آوری، اندازه‌گیری، طبقه‌بندی و گزارش اطلاعات هزینه‌ای مؤثر بر تصمیم‌گیری مدیران است.

هزینه‌یابی ۴۷

مدیریت و برنامه‌ریزی هزینه، مدیران و تصمیم‌گیرندگان یک شرکت را قادر می‌سازد تا با صرف کمترین میزان بودجه و هزینه، سیاست‌ها و استراتژی‌های شرکت را تدوین و اجرا کند. در این روش، از طریق ابزارها و تکنیک‌های حسابداری و مالی اطلاعاتی در اختیار مدیران قرار می‌گیرد که از طریق آنها می‌توانند به کاهش هزینه‌ها و اصلاح الگوی مصرف منابع شرکت پردازند.

بنابراین، هدف کلی مدیریت و برنامه‌ریزی هزینه، تحلیل تأثیر بهای تمام‌شده بر تصمیمات مدیریت است که در تحلیل وضعیت موجود، از طریق ارزیابی منابع مصرف‌شده در انجام فعالیت‌های سازمان و در تحلیل وضعیت مطلوب (آینده)، از طریق ارزیابی تأثیر تغییر فعالیت‌ها بر بهای تمام‌شده صورت می‌گیرد. به‌طورکلی از اطلاعات حاصل از مدیریت و برنامه‌ریزی هزینه در بررسی بهای تمام‌شده کالا و خدمات در سه بخش عمده زیر استفاده می‌شود:

۱) ارزیابی: نخستین کاربرد اطلاعات حاصل از تحلیل بهای تمام‌شده کالا و خدمات تولیدی یک شرکت، شناخت و بررسی وضع موجود محصولات، فعالیت‌ها و فرایندهای تولیدی با نگاه هزینه‌ای و ارزیابی علل به‌وجودآورنده هزینه‌هاست. هدف اصلی ارزیابی بهای تمام‌شده محصولات و خدمات، شناسایی عوامل اتلاف منابع و عدم توازن و همسویی بین فعالیت‌ها و اهداف استراتژیک و نیز درک چگونگی عملکرد فرایندها و اقدامات سازمان در مقایسه با الگوهاست.

۲) کنترل: روشن است که مهم‌ترین هدف استفاده از اطلاعات بهای تمام‌شده، کنترل هزینه‌هاست. مدیران شرکت براساس اهداف تعیین‌شده و بودجه در دسترس خود نیاز به کنترل هزینه‌های اجرایی و جلوگیری از انحراف آنها نسبت به هزینه‌های برنامه‌ریزی‌شده دارند.

۳) برنامه‌ریزی: برنامه‌ریزی برای وضعیت مطلوب آینده شرکت از لحاظ هزینه‌ای، یکی دیگر از کاربردهای اطلاعات حاصل از تحلیل بهای تمام‌شده کالا و خدمات تولیدی است. برای طراحی وضعیت آینده لازم است ابتدا از وضعیت موجود شرکت و نیز اهداف سازمانی ارزیابی و تحلیل دقیق صورت گرفته باشد. در این مرحله، از طریق تکنیک‌هایی مانند تحلیل سناریوهای آینده، می‌توان تصمیمات اساسی مانند ارجاع کار به خارج (برون‌سپاری)، فروش کالا در وضعیت فعلی یا پس از پردازش بیشتر، و یا تصمیم در مورد ساخت یا خرید اتخاذ کرد.

کاربردهایی از مدیریت و برنامه‌ریزی بهای تمام‌شده

بعد از تحلیل وضعیت موجود هزینه‌ای و با توجه به اهداف و سیاست‌های شرکت، مدیران و برنامه‌ریزان باید برای آینده تصمیمات اساسی اتخاذ کنند. برخی از این تصمیمات عبارت‌اند از:

- ارجاع کار به خارج (برون‌سپاری)؛
- فروش کالا در وضعیت فعلی یا پس از پردازش بیشتر؛
- تصمیم در مورد ساخت یا خرید؛
- تصمیم در مورد حذف یک محصول یا حفظ آن؛
- تصمیم در مورد سفارش خاص.

ارجاع کار به خارج (برون‌سپاری)

به واگذاری انجام فرایندها یا فعالیت‌های داخلی یک کسب‌وکار به یک تأمین‌کننده در بیرون از شرکت یا سازمان خود با قرارداد مشخص، برون‌سپاری نامیده می‌شود. در برون‌سپاری فعالیت‌های یک شرکت، محدوده خدماتی که قرار است برون‌سپاری شود باید مشخص شود. در بسیاری موارد، حق تصمیم‌گیری و عوامل تولید نیز به شرکت تأمین‌کننده طرف قرارداد واگذار می‌شود.

برون‌سپاری مزایای زیادی برای شرکت دارد که مهم‌ترین آنها صرفه‌جویی در هزینه‌ها، تمرکز بر شایستگی اصلی سازمان و افزایش ظرفیت برای نوآوری است. با این حال، برون‌سپاری معایبی هم دارد که از مهم‌ترین آنها می‌توان به ازدست رفتن کنترل بر فرایندها، ازدست رفتن مشاغل در سازمان و تهدیدهای ناشی از انتخاب نامناسب تأمین‌کننده می‌توان اشاره کرد.

مثال: مدیران یک کارخانه تولید مواد غذایی تصمیم دارند تا واحد نگهداری و تعمیرات ماشین‌آلات و تجهیزات خود را به شرکتی خارج از کارخانه برون‌سپاری کنند. یک شرکت متقاضی بدین منظور پیشنهاد ۱۵ میلیون ریال ملزومات مصرفی و ۸ میلیون ریال حق‌الزحمه داده است. با توجه به هزینه‌های تولیدی فعلی ارائه‌شده در جدول ذیل، سودآور بودن پیشنهاد فوق را تحلیل کنید.

هزینه‌یابی ۴۹

| شرح هزینه | نوع هزینه | وضعیت موجود (میلیون ریال) | وضعیت برون‌سپاری (میلیون ریال) |
|-------------------|-----------|------------------------------|-----------------------------------|
| مواد مستقیم | نامربوط | ۱۵۰ | ۱۵۰ |
| دستمزد مستقیم | نامربوط | ۷۵ | ۷۵ |
| ملزومات مصرفی | مربوط | ۶ | ۱۵ |
| دستمزد غیرمستقیم | مربوط | ۲۵ | ۱۵ |
| تعمیرات و نگهداری | مربوط | ۱۴ | -- |
| حق‌الزحمه قرارداد | مربوط | -- | ۸ |
| استهلاک تجهیزات | نامربوط | ۱۷ | ۱۷ |
| هزینه‌های عمومی | نامربوط | ۹ | ۹ |

حل: در جدول فوق هزینه‌های مربوط و نامربوط با بررسی تصمیم برون‌سپاری مشخص گردیده‌اند. در نتیجه برون‌سپاری بعضی از هزینه‌ها کاهش یافته ولی در عوض بعضی هزینه‌های اضافی به شرکت تحمیل می‌شود.

۱) صرفه‌جویی در هزینه‌ها

| | |
|-------------------|----|
| دستمزد غیر مستقیم | ۱۰ |
| تعمیرات و نگهداری | ۱۴ |
| جمع: | ۲۴ |

۲) هزینه‌های اضافی

| | |
|-------------------|----|
| ملزومات مصرفی | ۹ |
| حق‌الزحمه قرارداد | ۸ |
| جمع: | ۱۷ |

همان‌طوری که مشاهده می‌شود، در نتیجه برون‌سپاری ۲۴ میلیون ریال صرفه‌جویی در هزینه‌ها ایجاد می‌شود در حالی که ۱۷ میلیون ریال هزینه اضافی به شرکت تحمیل می‌شود. بنابراین برون‌سپاری موجب ۷ میلیون ریال صرفه‌جویی در هزینه‌های شرکت می‌شود.

فروش کالا در وضعیت فعلی یا پس از پردازش بیشتر

در برخی موارد ممکن است شرکت با فروش محصول نیمه‌ساخته به مشتریان سود

۵۰ تحلیل هزینه و منفعت

بیشتری نسبت به فروش محصول تکمیل شده به دست آورد. به عنوان مثال می توان به فروش اتومبیل نیمه ساخته در قالب قراردادهای CKD و یا SKD اشاره کرد. CKD مخفف کلمات: Complete Knocked Down (قطعات کاملاً منفصل) است که به معنی بسته کامل قطعاتی است که برای ساخت یک دستگاه (مثلاً یک خودرو) مورد نیاز است. نوع فروش دیگر SKD است که مخفف کلمات: Semi Knocked Down (قطعات نیمه کامل) است.

این نوع فروشها بیشتر با هدف فرار کردن از دست مالیات های سنگینی است که برای ورود خودرو در برخی کشورها وضع می شود. همچنین ممکن است دستمزد کارگران در کشور سازنده به قدری بالا باشد که مونتاژ کردن خودرو دارای صرفه اقتصادی نباشد. در این نوع فروشها هزینه تمام شده کل محصول به مراتب ارزان تر از هزینه ای است که در کشور سازنده تمام می شود. در این حالت مدیران و ذی نفعان بین فروش محصول نیمه ساخته و یا محصول تکمیل شده تصمیم گیری می کنند.

مثال: یک شرکت صادرکننده خودرو یک نوع اتومبیل را در قالب قرارداد CKD به مبلغ ۲۵ میلیون ریال می فروشد. در حالی که اگر این اتومبیل را مونتاژ نهایی کند به مبلغ ۳۰ میلیون ریال خواهد فروخت ولی ۷ میلیون ریال هزینه اضافی جهت مونتاژ باید متحمل شود. تصمیم در مورد نوع فروش شرکت را تحلیل کنید.

حل:

| | |
|-------------------------------------|----------------|
| درآمد حاصل از فروش محصول نهایی | ۳۰ میلیون ریال |
| درآمد حاصل از فروش محصول نیمه ساخته | ۲۵ میلیون ریال |
| هزینه اضافی مونتاژ محصول نهایی | ۷ میلیون ریال |

ضرر حاصل از فروش محصول تکمیل شده (۳۰-۲۵-۷) ۲ میلیون ریال

همان طوری که ملاحظه می شود، اگر شرکت اقدام به مونتاژ نهایی اتومبیل کند ۲ میلیون ریال نسبت به فروش اتومبیل به صورت CKD ضرر خواهد کرد. زیرا نسبت به حالت CKD، ۵ میلیون ریال درآمد بیشتری کسب می کند ولی ۷ میلیون ریال هزینه بیشتری صرف خواهد کرد. بنابراین، به سود شرکت است که اتومبیل های خود را در قالب قراردادهای CKD تولید کند و بفروشد.

تصمیم در مورد ساخت یا خرید

قطعات متعددی در تولید یک محصول استفاده می‌شوند که پس از مونتاژ آنها محصول نهایی ساخته می‌شود. تولید بعضی محصولات مانند اتومبیل، اتوبوس، هواپیما و ... نیازمند مونتاژ هزاران قطعه است. در برخی از موارد شرکت بعضی از این قطعات را در کارخانه تولید می‌کند و در برخی موارد دیگر قطعات را از تأمین‌کنندگان بیرون از شرکت می‌خرد. در این زمینه مدیران شرکت با یک تصمیم اساسی روبه‌رو هستند که چه قطعاتی را در شرکت تولید و چه قطعاتی را از بیرون شرکت خریداری کنند. با وجود لزوم در نظر گرفتن فاکتورهایی مانند کیفیت و زمان تحویل قطعات به خط مونتاژ اصلی، در نظر گرفتن هزینه‌های تولید و یا هزینه‌های خرید قطعات اهمیت به‌سزایی دارد. مدیران مالی شرکت باید هزینه‌های کلی تولید یک قطعه در شرکت را استخراج و با هزینه خرید آن قطعه از تأمین‌کنندگان مقایسه کنند تا امکان اتخاذ تصمیم مناسب فراهم شود. هزینه ساخت قطعه باید شامل همه هزینه‌های ثابت و متغیر مواد اولیه، نیروی انسانی، استهلاک تجهیزات و ... لحاظ شود.

مثال: یک کارخانه تولیدی برای تأمین یک قطعه دو گزینه ساخت در کارخانه و یا خرید از بیرون را پیش رو دارد. در صورت تولید در کارخانه هزینه مربوط به آن ۶۰۰ ریال خواهد شد ولی در صورت خرید از تأمین‌کنندگان شرکت باید مبلغ ۵۰۰ ریال پردازد. علاوه‌براین، در صورت خرید از تأمین‌کنندگان، شرکت باید ۳۰۰ ریال نیز از بابت هزینه‌های ثابت مانند هزینه پرسنل، بیمه، استهلاک و ... متحمل گردد. تصمیم مناسب در مورد ساخت یا خرید این شرکت را تحلیل کنید.

حل: در ابتدا چنین به نظر می‌رسد که گزینه خرید از تأمین‌کنندگان ۱۰۰ ریال ارزان‌تر از گزینه تولید داخل خواهد بود، ولی در واقع، شرکت علاوه بر مبلغ ۵۰۰ ریال که بابت خرید قطعه می‌پردازد، باید ۳۰۰ ریال هم از بابت هزینه‌های ثابت متحمل شود و در کل گزینه خرید از تأمین‌کنندگان ۸۰۰ ریال هزینه به کارخانه تحمیل خواهد کرد که از هزینه ساخت در کارخانه (۶۰۰) بیشتر است. لذا گزینه تولید در کارخانه دارای صرفه اقتصادی بیشتری نسبت به خرید از تأمین‌کنندگان است.

تصمیم در مورد حذف یک محصول یا حفظ آن

در برخی موارد شرکت چند محصول متفاوت تولید می‌کند که ممکن است سودآوری

۵۲ تحلیل هزینه و منفعت

آنها با یکدیگر متفاوت باشد و حتی ممکن است بعضی از آنها ضررده باشند. در چنین حالتی مدیر شرکت تمایل دارد تا با تجزیه و تحلیل سودآوری محصولات خود نسبت به حذف یا ادامه فعالیت بعضی از محصولات تولیدی خود تصمیم بگیرد.

مثال: یک شرکت تولیدی سه نوع محصول (الف)، (ب) و (ج) را تولید می‌کند. براساس صورت مالی ارائه شده از طرف مدیر امور مالی شرکت، تولید محصول (ب) ضررده است. مدیران شرکت قصد دارند در مورد ادامه یا توقف تولید محصول (ب) تصمیم بگیرند. آیا ادامه تولید محصول (ب) به صرفه است یا حذف آن؟

| الف | ب | ج | مجموع | |
|-----|-----|-----|-------|------------------------------------|
| ۴۰ | ۶۰ | ۱۰۰ | ۲۰۰ | درآمد حاصل از فروش |
| ۲۴ | ۳۲ | ۴۸ | ۱۰۴ | هزینه‌های متغیر |
| ۸ | ۲۶ | ۱۶ | ۵۰ | هزینه ثابت مستقیم |
| ۴ | ۶ | ۱۰ | ۲۰ | هزینه ثابت غیرمستقیم (تخصیص یافته) |
| ۴ | (۴) | ۲۶ | ۲۶ | سود (زیان) خالص عملیاتی |

حل: با وجودی که تولید محصول (ب) در وضعیت موجود زیان ۴ میلیون ریالی برای شرکت در پی دارد، اما صورت زیر نشان می‌دهد که با حذف آن سود شرکت کاهش می‌یابد و بنابراین حذف این محصول دارای صرفه اقتصادی نیست.

| وضعیت حفظ محصول (ب) | وضعیت حذف محصول (ب) | |
|------------------------|------------------------|------------------------------------|
| ۲۰۰ | ۱۴۰ | درآمد حاصل از فروش |
| ۱۰۴ | ۷۲ | هزینه‌های متغیر |
| ۵۰ | ۲۴ | هزینه ثابت مستقیم |
| ۲۰ | ۲۰ | هزینه ثابت غیرمستقیم (تخصیص یافته) |
| ۲۶ | ۲۴ | سود (زیان) خالص عملیاتی |

تصمیم در مورد سفارش خاص

در بعضی موارد شرکت در حالت فعالیت معمول خود، سفارشی خاص با شرایطی خاص دریافت می‌کند که فرصتی را برای فروش به مشتری خاص فراهم می‌کند. در چنین حالتی مدیر شرکت نیازمند تصمیم‌گیری پیرامون قبول یا رد این سفارش

هزینه‌یابی ۵۳

بخصوص است. برای چنین تصمیماتی مدیر نیازمند جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل اطلاعات هزینه‌ای پیرامون سفارش جدید است همچنین شرکت باید ظرفیت کافی برای قبول آن را داشته باشد. معمولاً قیمت سفارش جدید نیز نسبت به قیمت و شرایط محصولات موجود متفاوت است.

مثال: ظرفیت اسمی یک کارخانه ۱۰۰ واحد محصول در روز است. در حال حاضر سطح تولید این کارخانه ۷۰ واحد محصول در روز است. قیمت فروش هر واحد محصول ۵ ریال و هزینه متغیر تولید هر واحد محصول ۳ ریال است. هزینه ثابت برای ۱۰۰ واحد محصول در روز معادل ۹۰ ریال است. اگر یک مؤسسه درخواست خرید ۳۰ واحد محصول در روز با قیمت ۴ ریال کند، آیا قبول این درخواست به سود شرکت خواهد بود یا به ضرر آن؟

حل: در ابتدا صورت سود عملیاتی شرکت را در وضعیت موجود محاسبه می‌کنیم:

| | |
|-----------------------|------------------|
| $(70 \times 5) = 350$ | فروش |
| $(70 \times 3) = 210$ | هزینه متغیر |
| $(350 - 210) = 140$ | حاشیه سود |
| ۹۰ | هزینه ثابت |
| $(140 - 90) = 50$ | سود خالص عملیاتی |

در وضعیت دریافت سفارش خاص، با توجه به اضافه شدن فروش ۳۰ واحد محصول جدید به مقدار فروش شرکت، خواهیم داشت:

| | |
|-------------------------------------|------------------|
| $(70 \times 5 + 30 \times 4) = 470$ | فروش |
| $(100 \times 3) = 300$ | هزینه متغیر |
| $(470 - 300) = 170$ | حاشیه سود |
| ۹۰ | هزینه ثابت |
| $(170 - 90) = 80$ | سود خالص عملیاتی |

بنابراین در صورت قبول سفارش جدید، سود خالص عملیاتی شرکت از ۵۰ به ۸۰ افزایش خواهد یافت بنابراین قبول این سفارش سودآور است و توصیه می‌شود.

بهایابی و برآورد هزینه‌ها

بهایابی مجموعه برنامه‌ها، فعالیت‌ها و اقداماتی است که در جهت تعیین بهای ساخت

یا ایجاد یک محصول یا خدمت صورت می‌گیرد. فرایند بهایابی، روش‌ها و نظام‌هایی هستند که با تهیه گزارش‌ها و ثبت‌های حسابداری، امکان کنترل هزینه‌های مواد، دستمزد و سربار یک شرکت را فراهم می‌آورند. اطلاعات حاصل‌شده پیرامون بهای تمام‌شده محصولات تولیدی شرکت، نقش اساسی در موفقیت واحدهای تجاری دارد. از این اطلاعات برای پاسخ به پرسش‌هایی از قبیل: کدام محصول تولید شود؟ چه قیمتی در نظر گرفته شود؟ و چه مقدار تولید شود؟ استفاده خواهد شد.

بررسی تجارب شرکت‌های تجاری گوناگون نشان می‌دهد که هرگونه سهل‌انگاری و اغماض پیرامون صحت و دقت برآورد هزینه‌ها، موجب بروز مشکلاتی عدیده برای شرکت‌های بازرگانی می‌شود و به‌طورکلی منجر به ورشکستگی آنها خواهد شد. نتایج این بررسی‌ها حاکی از آن است که بزرگ‌ترین و بیشترین علت ناکامی و ورشکستگی شرکت‌ها، افزایش هزینه از مقدار پیش‌بینی‌شده است. همچنین، در مورد شرکت‌هایی که به‌صورت پروژه‌ای فعالیت می‌کنند نیز این مسئله موجب شکست کل پروژه می‌شود و خسارات زیادی برای هر دو طرف معامله (پیمانکار و کارفرما) در پی دارد.

قبل از آغاز هر پروژه یا فعالیت اقتصادی، نیاز به تجزیه و تحلیل هزینه و منفعت براساس برآورد دقیق هزینه‌ها و درآمدهای حاصل از آن است. برآورد هزینه‌ها نسبت به برآورد درآمدهای یک فعالیت اقتصادی، کار دشوارتری است و هرگونه اشتباه محاسباتی در برآورد هزینه‌های متعدد منجر به اتخاذ سیاست‌ها و تصمیمات نادرست مدیران شرکت می‌شود و در نتیجه منجر به شکست در دنیای رقابتی امروز خواهد شد.

بنابراین دلایل اهمیت برآورد هزینه‌ها را می‌توان به صورت زیر بیان کرد:

- استانداردی را در اختیار مدیران قرار می‌دهد که از طریق آن می‌توان هزینه‌های واقعی تحمیل‌شده در طول دوره اجرای پروژه یا فعالیت اقتصادی را با آن مقایسه کرد.
- این برآوردها ابزارهای اصلی ارزیابی مطالعات امکان‌سنجی پروژه و طرح‌های بهبود واحدهای اقتصادی‌اند. مقایسه هزینه‌های برآوردی با درآمدهای برآوردی، سازمان را قادر خواهد کرد تعیین کند آیا ادامه کار ارزش اجرا شدن را دارد یا خیر؟
- این برآوردها همراه با محاسبه بازدهی پروژه، امکان تصمیم‌گیری راجع به تأمین مالی و سرمایه‌گذاری در پروژه را توسط تأمین‌کنندگان مالی داخلی یا خارجی شرکت‌ها فراهم می‌کند.

- این برآوردها مکانیزمی به منظور مدیریت و کنترل جریان نقدی در طول دوره پروژه را فراهم می‌کند.
- این برآوردها، چارچوبی را در اختیار مدیران قرار می‌دهد تا منابع محدود را هنگامی که فعالیت در مناسب‌ترین وضعیت پیشرفت است، تخصیص دهند.
- مکانیزمی را جهت بازنگری طول دوره فعالیت پروژه فراهم می‌کند.

روش‌های برآورد هزینه

برای برآورد هزینه‌های یک پروژه یا فعالیت اقتصادی، با توجه به درجه پیشرفت پروژه از لحاظ زمانی و میزان اطلاعات دقیقی که از پروژه در دسترس است، سه روش کلی استفاده می‌شود:

الف) برآورد قیاسی: این نوع برآورد هزینه‌ها از طریق مقایسه و قیاس با هزینه‌های واقعی سایر پروژه‌های مشابه اجرا شده صورت می‌گیرد و هر چقدر اطلاعات حاصل از پروژه‌های مشابه بیشتر و دقیق‌تر باشد و همچنین مهارت فرد برآوردکننده بیشتر باشد، دقت این نوع برآورد نیز بیشتر خواهد بود. به روش برآورد قیاسی، **برآورد بالا به پایین** نیز گفته می‌شود و بیشتر در مراحل اولیه پروژه که اطلاعات تفصیلی زیادی در دسترس نیست، برای برآورد کلی هزینه‌ها کاربرد دارد. این روش تا ۲۵ درصد خطای پذیرفتنی دارد.

به عنوان مثال، برای برآورد هزینه ساخت یک نیروگاه تولید برق، هزینه‌های ساخت نیروگاه‌های دارای ظرفیت و شرایط مشابه تحلیل می‌شوند و در صورتی که نیروگاه دارای شرایط مشابه پیدا نشود، از طریق ضریب مقایسه قیاسی با نیروگاه‌های دارای ظرفیت‌های دیگر و در نظر گرفتن نرخ تورم و سایر عوامل مشابه، می‌توان هزینه تقریبی ساخت نیروگاه جدید را برآورد کرد.

ب) مدل‌سازی پارامتریک: در این روش، برآورد هزینه‌های یک پروژه از طریق پردازش ریاضی مشخصه‌ها (پارامترها)ی پروژه، صورت می‌گیرد و در مواردی استفاده می‌شود که ابعاد و حجم کلی پروژه در دسترس باشد و چارچوب‌های کلی هزینه‌ها براساس این ابعاد و حجم آنها قابل بیان باشند. این روش خطای کمتری نسبت به روش قیاسی داشته و تا ۱۲ درصد خطای پذیرفتنی دارد.

به عنوان مثال، برای برآورد هزینه ساخت یک نیروگاه برق، قیمت واحد پارامترهای مختلف پروژه مانند بتن‌ریزی، احداث دیوارها، خرید و نصب توربین و ... از پروژه‌های

مشابه دیگر یا اطلاعات روز استخراج می‌شود و در حجم‌های برآوردی کلی پروژه مانند حجم بتن‌ریزی، مترآژ احداث دیوار مورد نیاز، ظرفیت توربین مورد نیاز، حجم خاک‌برداری، و ... ضرب می‌شود و بدین طریق هزینه نهایی احداث نیروگاه به دست می‌آید. برای برآورد هزینه استفاده از نیروی انسانی در خدمات طراحی، فنی و مهندسی و ... نیز از حاصل ضرب تعداد نفر - ساعت یا نفر - روز مورد نیاز اجرای پروژه در هزینه واحد آنها (حق‌الزحمه متداول کارشناسی)، براساس اطلاعات حاصل از پروژه‌های مشابه قبلی، استفاده می‌شود.

ج) برآورد پایین به بالا: روش برآورد پایین به بالا (برآورد تفصیلی) دقیق‌ترین روش برآورد هزینه‌ها بوده و ترکیبی از روش‌های قیاسی و مدل‌سازی پارامتریک است. در این روش، برآورد هزینه کل پروژه از طریق تجزیه و تحلیل همه مراحل و جزئیات فرایندها و فعالیت‌ها، همچنین ترکیب و تلفیق اجزا و عوامل و **تلخیص رو به بالای اطلاعات** تا سطح کل پروژه، حاصل می‌شود. این روش علی‌رغم دقت بالا، بسیار پرهزینه است و زمانی استفاده می‌شود که دقت در اخذ تصمیم اهمیت داشته باشد، اطلاعات کامل و مفصل، مطالعات و نقشه‌های تفصیلی در دسترس باشد و بتوان احجام و ضرایب اجرایی کارها را به دقت و تفصیل از آنها استخراج کرد. درصد خطای این روش زیر ۱ درصد است.

طبقه‌بندی هزینه‌ها

یکی از مهم‌ترین چالش‌های فراروی مدیران شرکت‌های تجاری، شناسایی انواع هزینه‌های متعدد و طبقه‌بندی آنهاست. طبقه‌بندی هزینه‌ها گام اول و اساسی برای شناسای علل به وجود آورنده هزینه‌های گوناگون در یک شرکت و تصمیم‌گیری در مورد تداوم یا حذف آنهاست.

بنابراین، هزینه‌های متعدد یک شرکت براساس معیارهای مختلف می‌تواند طبقه‌بندی شود. برخی از این طبقه‌بندی‌ها عبارت‌اند از:

- طبقه‌بندی بر مبنای دوره زمانی
- طبقه‌بندی بر مبنای قابلیت کنترل
- طبقه‌بندی بر مبنای قابلیت ردیابی
- طبقه‌بندی بر مبنای حوزه عملکردی
- طبقه‌بندی بر مبنای رفتار هزینه

طبقه‌بندی بر مبنای دوره زمانی

هزینه‌های یک شرکت بر مبنای دوره زمانی به دو دسته طبقه‌بندی می‌شوند:

الف) هزینه‌های جاری: هزینه‌هایی هستند که منافع آنها محدود به دوره مالی جاری است و به‌عنوان هزینه دوره در نظر گرفته می‌شوند. مانند هزینه حقوق پرسنل اداری.

ب) هزینه‌های غیرجاری (سرمایه‌ای): هزینه‌هایی هستند که منافع آنها به بیش از یک دوره مالی مربوط است و لذا در ابتدا به‌عنوان دارایی در نظر گرفته می‌شوند و سپس در دوره‌هایی که منافع مربوط به آنها تحقق می‌یابد، به‌عنوان هزینه دوره در نظر گرفته می‌شوند. به‌عنوان مثال، هزینه خرید یک دستگاه CNC یا یک خودرو برای حمل‌ونقل شرکت، در ابتدای یک هزینه سرمایه‌ای در نظر گرفته می‌شود و دارایی شرکت محسوب می‌شود و سپس در هنگام استفاده در طی دوره‌های آینده، هزینه استهلاک آن دوره در نظر گرفته می‌شود.

طبقه‌بندی بر مبنای قابلیت کنترل

هزینه‌های یک شرکت بر مبنای دوره زمانی به دو دسته طبقه‌بندی می‌شوند:

الف) هزینه‌های قابل کنترل: هزینه‌هایی هستند که تصمیمات و اقدامات مدیریت در کوتاه‌مدت بر آنها تأثیرگذار است.

ب) هزینه‌های غیرقابل کنترل: هزینه‌هایی هستند که تصمیمات و اقدامات مدیریت در کوتاه‌مدت بر آنها تأثیرگذار نیست. این هزینه‌ها معمولاً به علت الزامات بیرونی، برای مدیران غیرقابل کنترل‌اند. هزینه‌های مالیات، بیمه و اجاره ماشین‌آلات نمونه‌هایی از هزینه‌های غیرقابل کنترل شرکت هستند.

طبقه‌بندی بر مبنای قابلیت ردیابی

هزینه‌های یک شرکت بر مبنای قابلیت ردیابی، به دو دسته طبقه‌بندی می‌شوند:

الف) هزینه‌های مستقیم: هزینه‌هایی هستند که مربوط به یک هدف هزینه‌ای خاص بوده و ردیابی آنها از لحاظ هدف هزینه‌ای، از لحاظ اقتصادی مقرون‌به‌صرفه است. مثلاً هزینه چوب به‌کاررفته برای ساخت یک صندلی چوبی، یک هزینه مستقیم است. مقرون‌به‌صرفه بودن هدف هزینه‌ای از لحاظ اقتصادی در این تعریف سه ویژگی دارد که عبارت‌اند از:

- انجام دادن ردیابی مقرون‌به‌صرفه باشد و منافع حاصل از آن بیشتر از مخارج آن باشد.
- هزینه مستقیم مورد بررسی دارای اهمیت باشد و ارزش ردیابی را داشته باشد.

- محاسبه ردیابی هزینه مربوط به آن عملی و امکان پذیر باشد.
- (ب) **هزینه‌های غیرمستقیم:** هزینه‌هایی هستند که با وجود آنکه مربوط به یک هدف هزینه‌ای خاصی‌اند، ولی ردیابی آنها از نظر اقتصادی عملی و مقرون به صرفه نیست. به عنوان مثال، هزینه چسب به کاررفته در ساخت صندلی چوبی، نمونه‌ای از هزینه‌های غیرمستقیم است.
- باید گفت که مستقیم یا غیرمستقیم بودن یک هزینه به هدف هزینه‌ای در نظر گرفته شده دارد و ممکن است یک هزینه برای یک سازمان هزینه مستقیم محسوب شود ولی برای سازمان دیگر هزینه غیرمستقیم به حساب آید. به عنوان مثال، هزینه‌های بخش غذاخوری در یک کارخانه هزینه‌های غیرمستقیم به حساب می‌آیند در حالی که همان غذاخوری به صورت یک واحد تجاری مستقل در یک شهر فعالیت کند، هزینه‌های مربوط به آن به عنوان هزینه‌های مستقیم محسوب خواهند شد.

طبقه‌بندی هزینه‌ها بر مبنای حوزه عملکردی

هزینه‌های یک شرکت بر مبنای حوزه عملکردی به سه دسته طبقه‌بندی می‌شوند:

(الف) هزینه‌های ساخت

(ب) هزینه‌های عملیاتی

(ج) هزینه‌های غیرعملیاتی

(الف) **هزینه‌های ساخت:** هزینه‌هایی هستند که مستقیماً صرف ساخت محصول می‌شوند. هزینه‌های مربوط به ساخت یک محصول بر اساس عوامل و عناصر تشکیل دهنده آن، شامل موارد زیر است:

(۱) هزینه‌های مواد مستقیم

(۲) هزینه‌های دستمزد مستقیم

(۳) هزینه‌های غیرمستقیم ساخت

(۱) **هزینه‌های مواد مستقیم:** مواد مستقیم، موادی هستند که بخشی از محصول نهایی ساخته شده و به طور کلی هدف هزینه را تشکیل داده و می‌توان هزینه آن را به راحتی و به طور مستقیم در محصول یا هدف هزینه‌ای ردیابی کرد. چوب برای ساختن میز و صندلی، فولاد برای ساخت بدنه اتومبیل و نفت خام برای ساخت بنزین، نمونه‌هایی از مواد مستقیم هستند. مواد مستقیم معمولاً دارای سه ویژگی هستند:

- بخشی از شکل فیزیکی محصول را تشکیل داده و به راحتی قابل شناسایی‌اند.
- رابطه مستقیم با مقدار تولید دارند.
- بهای تمام‌شده آن به صورت جداگانه و به سهولت در طول فرایند تولید محصول ساخته‌شده قابل ردیابی است.

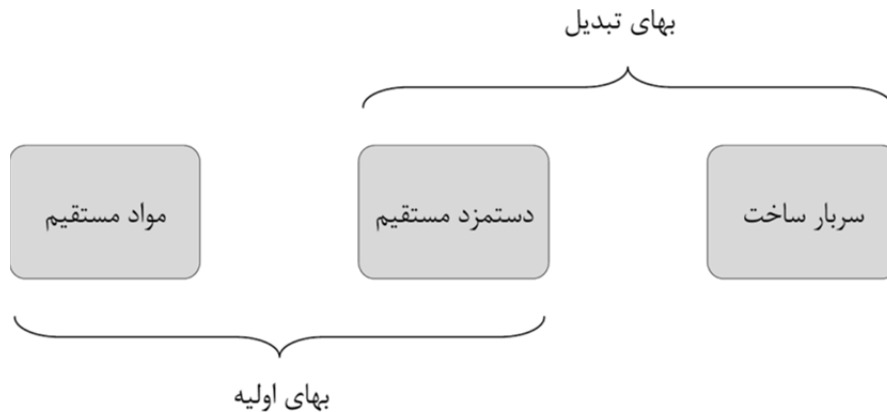
۲) هزینه دستمزد مستقیم: عبارت است از دستمزد افرادی که مستقیماً در ارتباط با یک محصول، خدمت و به‌طور کلی یک هدف هزینه‌ای خاص از نظر اقتصادی عملی و به‌صرفه است. به بیان دیگر، کار مستقیم، کار آن عده از افرادی است که مستقیماً در ارائه خدمات یا تبدیل مواد مستقیم به کالای ساخته‌شده دخالت دارند و تولید کالا و ارائه خدمات بدون دخالت مستقیم آنها عملی نیست. به‌عنوان مثال، در یک شرکت تولیدی کفش، دستمزد کارگران ماشین‌کار و افرادی که کفش‌ها را مونتاژ می‌کنند، دستمزد مستقیم می‌گویند.

۳) هزینه‌های غیرمستقیم: به هزینه‌های غیرمستقیم محصول، سربار ساخت، سربار کارخانه و سربار تولید نیز گفته می‌شوند و هزینه‌هایی هستند که ردیابی آنها به‌طور جداگانه برای هر یک از اهداف هزینه‌ای از نظر اقتصادی، مقرون به صرفه نیست. به عبارت دیگر، به هزینه مواد غیرمستقیم، کار غیرمستقیم و سایر هزینه‌های تولیدی که نمی‌توان آنها را به سهولت و به‌طور مستقیم به اقلام مشخص تولید یا هدف هزینه‌ای اختصاص داد، هزینه‌های غیرمستقیم اطلاق می‌شود. هزینه‌های اجاره ساختمان، استهلاک و بیمه ساختمان کارخانه و هزینه کارکنان خدماتی واحدهای تولیدی از جمله مثال‌های هزینه‌های غیرمستقیم‌اند.

گاهی اوقات در اصطلاح‌شناسی هزینه، عناصر اصلی بهای تمام‌شده را با هم ترکیب می‌کنند. دو واژه‌ای که در حسابداری بهای تمام‌شده متداول و مصطلح هستند عبارت‌اند از بهای اولیه و بهای تبدیل که در ادامه شرح داده می‌شوند:

بهای اولیه: عبارت است از همه هزینه‌های مستقیم تولید. به عبارت دیگر، به ترکیب مواد مستقیم و دستمزد مستقیم، بهای اولیه گفته می‌شود.

بهای تبدیل: عبارت است از همه هزینه‌های تولید به غیر از مواد مستقیم. به عبارت دیگر، به ترکیب دستمزد مستقیم و سربار ساخت، بها یا هزینه تبدیل گفته می‌شود که بیانگر هزینه تبدیل مواد مستقیم به کالای ساخته‌شده است. روابط گفته‌شده در شکل ۱-۲ نشان داده شده است.



شکل ۱-۲ ارتباط عناصر اصلی بهای تمام‌شده در هزینه‌های ساخت.

اگرچه دستمزد مستقیم در هر دو نوع ترکیب وجود دارد، اما باید توجه داشت که این امر موجب محاسبه مضاعف آن نمی‌شود. گفتنی است که ترکیب عناصر بهای تمام شده تولید، صرفاً به قصد تجزیه و تحلیل استفاده می‌شود.

ب) هزینه‌های عملیاتی: هزینه‌های مربوط به فعالیت عادی و مستمر شرکت‌اند. هزینه‌های عملیاتی شامل هزینه‌های زیرند:

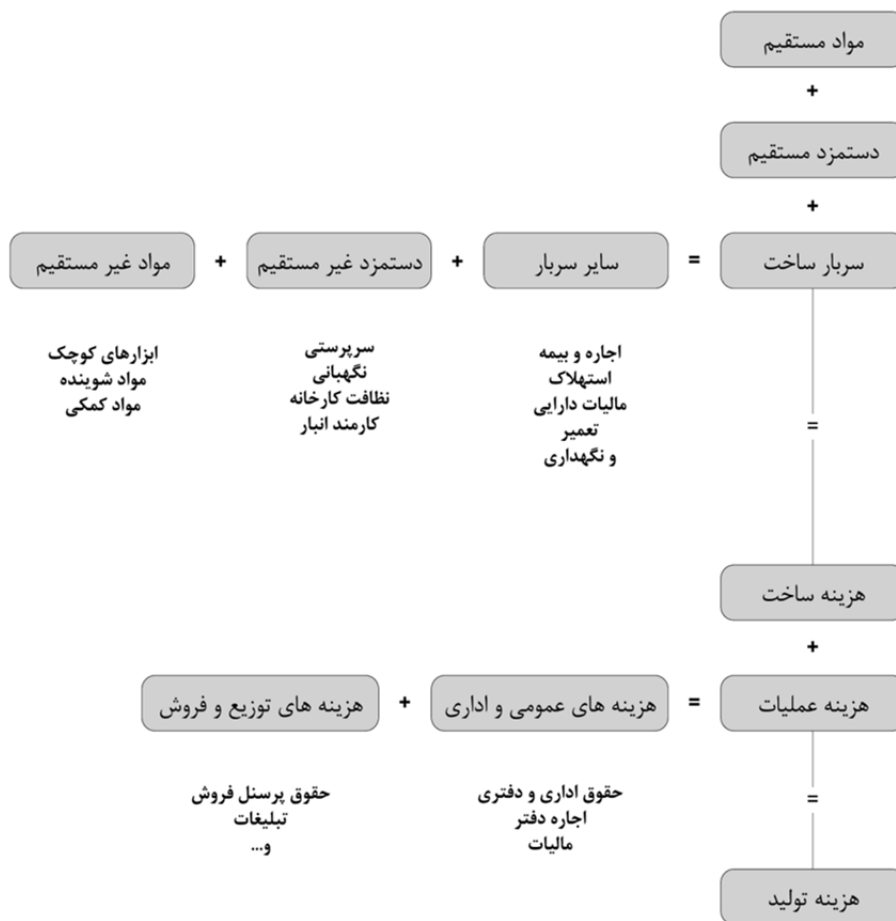
۱) هزینه عمومی و اداری: به مجموعه‌ای از هزینه‌های تحمیل‌شده به شرکت برای فعالیت‌های اداری، تشکیلاتی، برنامه‌ریزی و سازمان‌دهی اطلاق می‌شود. هزینه‌های پرسنل اداری، امور مالی و پشتیبانی عموماً در این دسته قرار می‌گیرند.

۲) هزینه‌های توزیع و فروش: هزینه‌هایی هستند که برای توزیع و فروش محصولات صرف می‌شوند. هزینه‌های تبلیغات، ایجاد دفتر نمایندگی و فروش، حمل‌ونقل کالای فروخته‌شده و بازاریابی نمونه‌هایی از هزینه‌های توزیع و فروش شرکت هستند.

شکل ۲-۲ اجزای تشکیل‌دهنده هزینه تولید (هزینه‌های ساخت و عملیاتی) یک شرکت را نشان می‌دهد.

ج) هزینه‌های غیرعملیاتی: سایر هزینه‌های شرکت به شرط دارا بودن شرایط در پی آمده، جزء هزینه‌های غیرعملیاتی قرار می‌گیرند:

- جزء فعالیت‌های اصلی مجموعه نباشند؛
- حالت مستمر نداشته باشند؛
- جزء هزینه‌های فرعی طبقه‌بندی شوند.



شکل ۲-۲ اجزای تشکیل دهنده هزینه تولید.

از جمله این هزینه‌ها می‌توان به ضایعات غیرعادی و زیان حاصل از فروش دارایی‌ها، اشاره کرد.

طبقه‌بندی بر مبنای رفتار هزینه

منظور از رفتار هزینه‌ها بررسی عکس‌العمل آنها در مقابل تغییرات عامل به‌وجودآورنده هزینه است. بعضی از انواع هزینه‌ها نسبت به تغییر عامل به‌وجودآورنده هزینه، عکس‌العملی نشان نمی‌دهند و ثابت می‌مانند درحالی‌که بعضی دیگر با تغییر عامل به‌وجودآورنده هزینه تغییر می‌کنند. بنابراین، هزینه‌های یک شرکت بر مبنای رفتار هزینه، به سه

دسته طبقه‌بندی می‌شوند که هزینه‌های ثابت و متغیر در فصل اول تعریف و تحلیل شدند:

الف) هزینه‌های ثابت: هزینه‌های ثابت، هزینه‌هایی هستند که به مقدار تولید کالا و خدمات وابسته نیستند بلکه به زمان وابسته بوده و در طول زمان فعالیت شرکت ثابت باقی می‌مانند. هزینه‌هایی مثل هزینه اجاره ساختمان شرکت، هزینه بیمه، حقوق مدیران و افرادی که حقوق ثابت می‌گیرند جزء هزینه‌های ثابت‌اند و با تغییر در مقدار تولید، مقدار آنها ثابت می‌مانند.

ب) هزینه‌های متغیر: هزینه‌های متغیر هزینه‌هایی هستند که به مقدار تولید کالا و خدمات وابسته‌اند و با تغییر در مقدار تولید، تغییر می‌کنند. مثل هزینه‌های مواد اولیه، دستمزد مستقیم، برق مصرفی ماشین‌آلات تولیدی، سوخت مصرفی و غیره.

ج) هزینه‌های مختلط: هزینه‌هایی هستند که بخشی از آنها ثابت و بخشی دیگر از آنها متغیر است و بنابراین هزینه‌های نیمه‌متغیر نیز نامیده می‌شوند. به‌عنوان مثال می‌توان به هزینه برق و گاز مصرفی یک کارخانه اشاره کرد که بخشی از این هزینه‌ها (آب‌ونمان) ثابت است و به مقدار مصرف بستگی ندارد ولی بخشی دیگر متغیر است و به مقدار مصرف برق یا گاز بستگی دارد.

هزینه متغیر تولید محصولات با رابطه زیر محاسبه می‌شود:

$$Z = bx$$

همچنین، هزینه مختلط تولید محصولات با رابطه زیر محاسبه می‌شود:

$$Y = a + bx$$

که در آن داریم:

Y : هزینه مختلط تولید محصولات

Z : هزینه متغیر تولید محصولات

a : هزینه ثابت تولید محصولات

b : هزینه متغیر تولید هر واحد محصول

x : مقدار کل تولید محصولات

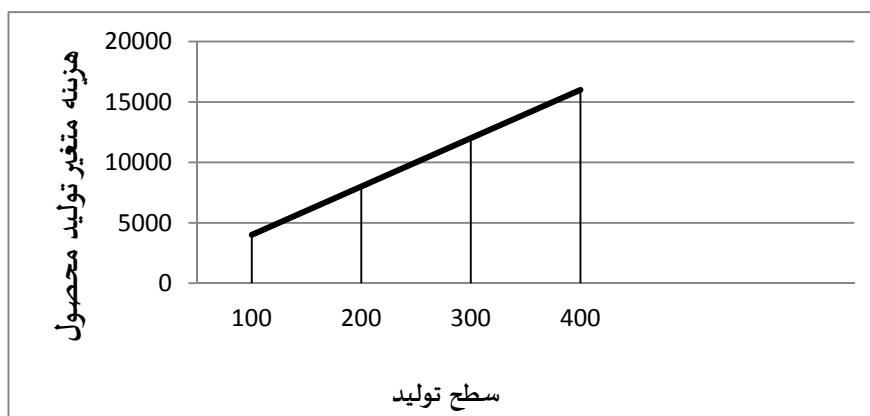
مثال. قیمت مواد مصرفی برای تولید یک محصول در یک شرکت تولیدی، ۴۰ ریال است. هزینه متغیر تولید برای این محصول را برای سطوح تولیدی ۱۰۰، ۲۰۰، ۳۰۰ و ۴۰۰ واحد محصول محاسبه کرده و نمودار مربوط به آن را رسم کنید.

هزینه‌یابی ۶۳

حل. با توجه به رابطه $Z = bx$ ، هزینه متغیر تولید محصول (Z) از حاصل ضرب قیمت مواد مصرفی ($b=40$) در سطح تولید این محصول (x) حاصل شده و خواهیم داشت:

| | | | | |
|-------------------------|------|------|-------|-------|
| قیمت واحد محصول | ۴۰ | ۴۰ | ۴۰ | ۴۰ |
| سطح تولید | ۱۰۰ | ۲۰۰ | ۳۰۰ | ۴۰۰ |
| هزینه متغیر تولید محصول | ۴۰۰۰ | ۸۰۰۰ | ۱۲۰۰۰ | ۱۶۰۰۰ |

نمودار هزینه متغیر تولید این محصول در سطوح مختلف تولیدی به صورت زیر خواهد بود:

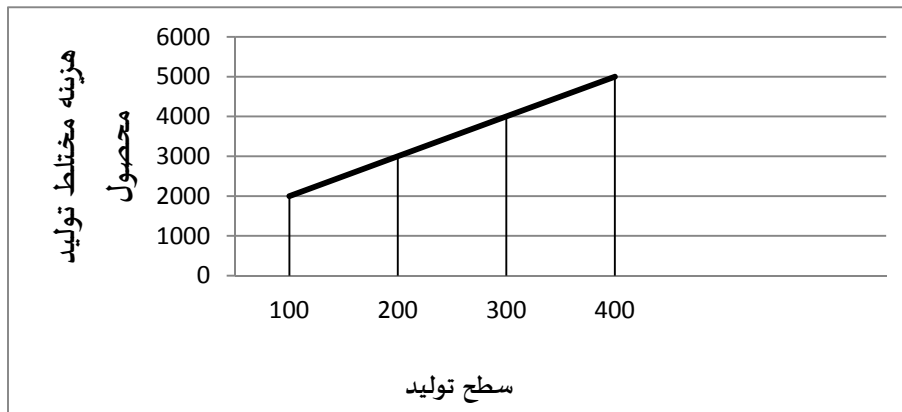


مثال. در یک کارخانه تولیدی برای تولید محصولی، نیاز به آب است و آبونمان ماهانه آب مصرفی ۱۰۰۰ ریال است. اگر قیمت هر متر مکعب آب مصرفی ۵ ریال و برای تولید هر واحد محصول نیاز به ۲ متر مکعب آب مصرفی باشد، هزینه مختلط تولید برای این محصول را برای سطوح تولیدی ۱۰۰، ۲۰۰، ۳۰۰ و ۴۰۰ واحد محصول محاسبه کرده نمودار مربوط به آن را رسم کنید.

حل. با توجه به رابطه $Y = a + bx$ ، هزینه ثابت تولید محصولات برابر آبونمان آب مصرفی ($a=1000$) خواهد بود. همچنین، با توجه به اینکه برای تولید هر واحد محصول نیاز به ۲ متر مکعب آب بوده و قیمت هر متر مکعب آب مصرفی ۵ ریال است، لذا برای تولید هر واحد محصول هزینه متغیر ۱۰ ریال ($b=10$) لازم خواهد بود. بنابراین، هزینه مختلط تولید محصولات (Y) در سطوح مختلف تولیدی این محصول (x) به صورت جدول صفحه بعد حاصل خواهد شد:

| | | | | |
|-------------------------|------|------|------|------|
| قیمت واحد محصول | ۱۰ | ۱۰ | ۱۰ | ۱۰ |
| سطح تولید | ۱۰۰ | ۲۰۰ | ۳۰۰ | ۴۰۰ |
| هزینه متغیر تولید محصول | ۲۰۰۰ | ۳۰۰۰ | ۴۰۰۰ | ۵۰۰۰ |

نمودار هزینه مختلط تولید این محصول در سطوح مختلف تولیدی به صورت زیر خواهد بود:



مثال. برای تولید محصولی در یک شرکت تولیدی، یک سالن تولید اجاره می‌شود و سالانه مبلغ ۱۲۰۰۰۰۰ ریال بابت اجاره آن پرداخت می‌شود. سهم هر واحد محصول تولیدی را از هزینه ثابت اجاره سالن تولید، در سطوح تولیدی سالانه ۱۰۰۰، ۲۰۰۰، ۳۰۰۰ و ۴۰۰۰ واحد محصول محاسبه کرده نمودار مربوط به آن را رسم کنید.

حل. با توجه به اینکه هزینه ثابت کلی ۱۲۰۰۰۰۰ ریال است، سهم هر واحد محصول از این هزینه ثابت، از حاصل تقسیم آن بر سطح تولید به دست می‌آید. به عنوان مثال، اگر سطح تولید ۱۰۰۰ واحد باشد، سهم هزینه هر واحد محصول از هزینه ثابت کلی برابر است با:

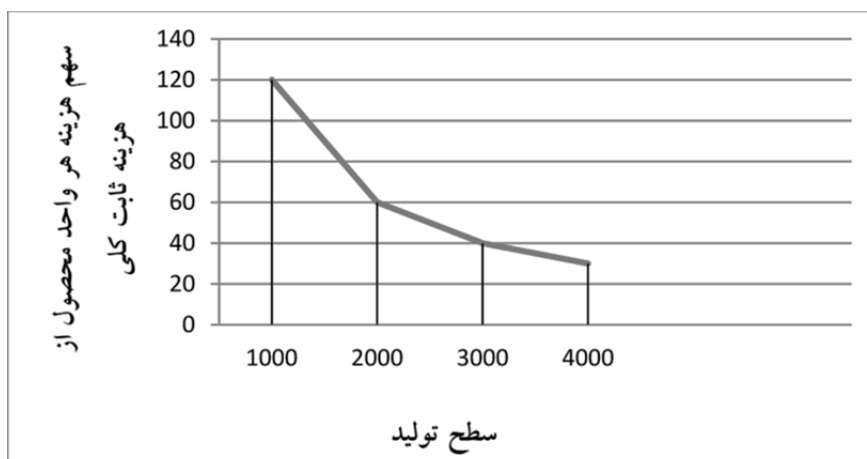
$$\frac{1200000}{1000} = 1200$$

بنابراین خواهیم داشت:

| | | | | |
|---|---------|---------|---------|---------|
| هزینه ثابت کل | ۱۲۰۰۰۰۰ | ۱۲۰۰۰۰۰ | ۱۲۰۰۰۰۰ | ۱۲۰۰۰۰۰ |
| سطح تولید | ۱۰۰۰ | ۲۰۰۰ | ۳۰۰۰ | ۴۰۰۰ |
| سهم هزینه هر واحد محصول از هزینه ثابت کلی | ۱۲۰ | ۶۰ | ۴۰ | ۳۰ |

هزینه‌یابی ۶۵

نمودار سهم هزینه هر واحد محصول از هزینه ثابت کلی در سطوح مختلف تولیدی به صورت زیر خواهد بود:



همان طوری که مشاهده می شود، هرچه قدر سطح تولید افزایش می یابد، سهم هزینه واحد محصول از هزینه ثابت کلی کاهش می یابد. بنابراین، با افزایش سطح تولید، بهای تمام شده هر واحد محصول کاهش می یابد.

سیستم های هزینه یابی

سیستم های هزینه یابی اطلاعاتی را در مورد بهای تمام شده تولید یک واحد محصول جمع آوری، ثبت و گزارش می کنند که از طریق آنها مدیران شرکت بتوانند قیمت فروش محصولات را تعیین کنند و هزینه ها را در کنترل خود داشته باشند. شرکت های تولیدی با استفاده از اطلاعات به دست آمده از سیستم های هزینه یابی، قادر خوانند بود تا هزینه های گوناگون را شناسایی و طبقه بندی کنند و آنها را به محصولات تولیدی خود تخصیص دهند.

انواع سیستم های هزینه یابی

سیستم های هزینه یابی متعددی وجود دارد که می توان آنها را به دو دسته سنتی و مدرن طبقه بندی کرد. متداول ترین سیستم های هزینه یابی سنتی عبارت اند از:

الف) سیستم هزینه یابی سفارش کار

ب) سیستم هزینه یابی مرحله ای

اما اخیراً سیستم هزینه‌یابی نسبتاً جدیدی توسعه پیدا کرده است که به سیستم هزینه‌یابی بر مبنای فعالیت (ABC) مشهور است. اگرچه این سیستم جدید پرهزینه‌تر از سیستم‌های هزینه‌یابی سنتی است، اما مزایای بسیاری نسبت به آنها دارد و در تحلیل‌های هزینه - منفعت بسیار کارآمد و دقیق است. در ادامه هر کدام از این سیستم‌های هزینه‌یابی بررسی می‌شود.

الف) سیستم هزینه‌یابی سفارش کار

بعضی از شرکت‌های تولیدی یا خدماتی، محصولات خود را به صورت سفارشی و بر اساس نیاز مشتریان تولید و ارائه می‌کنند. هر کدام از محصولات تولیدی یا دسته‌ای از محصولات مشابه که به صورت خاص و منحصر به فرد بر اساس سفارش مشتری تولید می‌شود، محصول سفارشی نامیده می‌شود. صنایع کشتی‌سازی و هواپیماسازی نمونه‌هایی از شرکت‌هایی هستند که محصولات سفارشی بر اساس نیازهای مشتریان طراحی و تولید می‌کنند. سیستم هزینه‌یابی سفارش کار برای هزینه‌یابی تولید در این گونه شرکت‌ها استفاده می‌شود. در این سیستم، فرایند تولید محصول سفارشی از زمان دریافت سفارش آغاز و تا زمانی که کالای مورد نظر ساخته شود، ادامه می‌یابد و هزینه‌های مربوط به آن محاسبه می‌شوند. در شرکت‌های سفارش محور، هر کدام از مشتریان یک هدف هزینه‌ای در نظر گرفته می‌شوند و بهای تمام شده خدمات ارائه شده به هر مشتری با استفاده از سیستم هزینه سفارش کار، جداگانه محاسبه می‌شود. به عنوان مثال، هزینه درمان هر بیمار در بیمارستان بر این اساس محاسبه و دریافت می‌شود. خدمات ارائه شده به هر بیمار بر اساس شرایط وی می‌تواند با بیمار دیگر متفاوت باشد و در نتیجه هزینه درمان آنها نیز با هم متفاوت خواهد بود.

ب) سیستم هزینه‌یابی مرحله‌ای

این نوع سیستم‌های هزینه‌یابی برای شرکت‌هایی کاربرد دارد که محصولات مشابه و یکسانی را به صورت انبوه تولید می‌کنند و همه این محصولات مراحل و فرایندهای تولیدی یکسانی دارند. به عنوان مثال، یک کارخانه تولید خودرو محصولات مشابهی را به مشتریان خود عرضه می‌کنند. همچنین، یک کارخانه تولید محصولات فولادی، یک شعبه بانکی و یک تولیدی کفش، محصولات و خدمات تقریباً مشابه و یکسانی را به همه مشتریان خود عرضه می‌کنند. این محصولات برای عرضه به تمامی مشتریان تولید می‌شوند و جهت ارائه به مشتری خاصی ساخته نمی‌شوند. در این سیستم، هزینه تولید در مراکز هزینه و یا فرایندهای تولیدی جمع‌آوری و محاسبه می‌شوند و سپس این هزینه‌ها به محصولاتی که در این مراکز و طی این فرایند تولید می‌شوند، سرشکن می‌شوند.

مقایسه سیستم‌های هزینه‌یابی سفارش کار و هزینه‌یابی مرحله‌ای

الف) در هزینه‌یابی سفارش کار، فرایند تولید محصولات و یا ارائه خدمات بر مبنای سفارش مشتریان و به صورت منقطع بوده و در یک نقطه شروع می‌شود و در یک نقطه خاتمه می‌یابد؛ در حالی که در هزینه‌یابی مرحله‌ای در یک فرایند مداوم و تکراری صورت می‌گیرد.

ب) در هزینه‌یابی سفارش کار، محصولات تولید شده یا خدمات ارائه شده معمولاً از نظر شکل، تعداد و ارزش یکسان و مشابه نیستند در حالی که در هزینه‌یابی مرحله‌ای همه محصولات دارای شکل و اندازه و ارزش یکسانی هستند.

ج) در هزینه‌یابی سفارش کار معمولاً حجم تولیدات پایین است در حالی که در هزینه‌یابی مرحله‌ای محصولات در حجم انبوه تولید می‌شوند.

د) در هزینه‌یابی سفارش کار، انعطاف‌پذیری و تنوع محصولات زیاد است در حالی که در هزینه‌یابی مرحله‌ای، محصولات انعطاف‌پذیری و تنوع کمتری دارند.

ج) سیستم هزینه‌یابی بر مبنای فعالیت (ABC)

در سال ۱۹۸۸ کاپلان و کوپر که از حسابداران خبره بودند و در حوزه مدیریت نیز فعالیت داشتند با انتشار کتابی به نام «حلقه مفقوده»، با تحلیل اختلاف دیدگاه‌های بین مدیران و حسابداران، نتیجه‌گیری کردند که عامل ایجاد هزینه در تولید یک محصول یا خدمت، فعالیت است نه نیروی انسانی، تجهیزات و دیگر اقلام هزینه‌ای. بنابراین، با ایجاد تغییرات در فعالیت‌های دخیل در تولید محصول، بهای تمام شده آن محصول نیز تغییر خواهد کرد. بدین ترتیب، رویکردی نوین در حوزه حسابداری مدیریت و هزینه شکل گرفت که مدیران را در درک ارتباط بین فعالیت‌ها و بهای تمام شده یاری می‌دهد و هزینه‌یابی بر مبنای فعالیت (ABC) نامیده می‌شود.

سیستم هزینه‌یابی بر مبنای فعالیت، مبتنی بر این فرض است که فعالیت‌های هر شرکت منابع را مصرف می‌کنند و محصولات و خدمات حاصل انجام فعالیت‌هاست. برخلاف سیستم‌های سنتی هزینه‌یابی که بیشتر بر هزینه‌های مستقیم متمرکز بودند، تمرکز اصلی سیستم هزینه‌یابی بر مبنای فعالیت مبتنی بر هزینه‌های غیرمستقیم شرکت است. این سیستم هزینه‌یابی، علاوه بر اینکه یک سیستم سودمند حسابداری بهای تمام شده است، یک ابزار مناسب مدیریتی نیز محسوب می‌شود که از طریق حذف فعالیت‌های غیرضروری یا تغییر روش انجام فعالیت‌ها، موجب تولید محصولات و خدمات با حداقل بهای تمام شده می‌شود.

در سیستم هزینه‌یابی بر مبنای فعالیت، ابتدا کلیه فعالیت‌های دخیل در تولید محصول یا خدمت شناسایی شده و به‌عنوان موضوعات هزینه‌ای ثبت می‌شوند و سپس همه هزینه‌های شرکت به این موضوعات تخصیص می‌یابد. در مرحله دوم، هزینه‌های جذب‌شده براساس محرک‌های هزینه‌ای مختلف، به محصول یا خدمت تولیدشده تخصیص داده می‌شوند.

محرک‌های هزینه

محرک هزینه، هر نوع عاملی است که تغییر آن باعث تغییر موضوع هزینه شود. در سیستم هزینه‌یابی بر مبنای فعالیت، در ابتدا با اهمیت‌ترین محرک‌های هزینه شناسایی شده و سپس نحوه توزیع این محرک‌های هزینه در بین محصولات از طریق گردآوری اطلاعات تعیین می‌شود.

طبقه‌بندی فعالیت‌ها

به‌طور کلی فعالیت‌هایی که در شرکت‌های متفاوت انجام می‌شوند ممکن است بسیار زیاد باشند ولی برای اجرای درست سیستم هزینه‌یابی بر مبنای فعالیت، باید این فعالیت‌ها به‌طور مناسب طبقه‌بندی شوند. به‌طور کلی می‌توان طبقه‌بندی‌های زیر را برای یک شرکت تولیدی در نظر گرفت:

۱) فعالیت‌های در سطح واحد محصول: فعالیت‌هایی که برای تولید محصول انجام می‌شوند، مانند برش کاری، تراش کاری، پرس کاری و

۲) فعالیت‌های در سطح گروه محصول: فعالیت‌هایی که برای گروهی از محصولات انجام می‌شوند نه برای هر واحد محصول. مانند فعالیت‌های تنظیم و آماده‌سازی ماشین‌آلات، برنامه‌ریزی، حمل و نقل مواد و

۳) فعالیت‌های در سطح پشتیبانی محصول: فعالیت‌هایی که برای پشتیبانی از نوع خاصی از محصول انجام می‌شوند و برای هر دفعه صورت نمی‌گیرند. مانند فعالیت‌های طراحی و مهندسی یک محصول یا اجرای تغییرات مهندسی بر روی خط تولید.

۴) فعالیت‌های در سطح تسهیلات: فعالیت‌هایی که برای پشتیبانی از کل فرایند تولید صورت می‌گیرند. مانند حقوق مدیران شرکت، استهلاک ساختمان شرکت، بیمه و مالیات کارخانه و

مراحل اجرای سیستم هزینه‌یابی بر مبنای فعالیت

با توجه به مطالب گفته‌شده، می‌توان به‌طور کلی مراحل اجرای سیستم هزینه‌یابی بر مبنای

فعالیت‌ها را که هزینهٔ سربار تولید را به محصولات یا خدمات تولیدی تخصیص می‌دهد، به صورت زیر بیان کرد:

- (۱) شناسایی و طبقه‌بندی فعالیت‌های اصلی دخیل در تولید محصولات؛
- (۲) تخصیص هزینه‌های سربار تولید به هر فعالیت با عنوان هزینه انباشت فعالیت؛
- (۳) شناسایی محرک‌های هزینه‌ای مناسب که دارای همبستگی قوی با هزینه‌های انباشته‌شدهٔ فعالیت‌ها دارند؛
- (۴) تعیین جمع محرک هزینه‌ای که برای تولید کلیه محصولات در هر فعالیت استفاده می‌شود؛
- (۵) محاسبهٔ نرخ سربار فعالیت که این نرخ از طریق فرمول زیر محاسبه می‌شود:

جمع هزینه‌های سربار فعالیت

$$\text{نرخ سربار فعالیت} = \frac{\text{جمع محرک هزینه مورد استفاده فعالیت}}{\text{تعداد محصولات در سفارش}}$$

(۶) تخصیص هزینه‌های سربار تولید هر فعالیت به محصولات تولیدشده.

مثال: یک کارخانهٔ تولید لامپ، دو نوع لامپ تولید می‌کند. اخیراً این کارخانه دو سفارش از مشتریان خود دریافت کرده و آنها را به شرح زیر تولید کرده است:

| لامپ (الف) | لامپ (ب) | مشخصات سفارش |
|------------|----------|----------------------------------|
| ۷۰ | ۱۰۰ | تعداد محصولات در سفارش |
| ۳۰ | ۴۰ | ساعات کار مستقیم هر محصول |
| ۴۰ | ۲۰ | بهای تمام‌شدهٔ مواد خام هر محصول |

اگر هزینه هر ساعت کار کارگران این کارخانه ۲ ریال باشد، هزینهٔ تمام‌شدهٔ این دو نوع لامپ را با شرایط زیر محاسبه کنید:

(الف) جمع هزینهٔ سربار تولیدی این کارخانه ۱۰۰۰ ریال بوده و نرخ تخصیص این هزینهٔ سربار به هر محصول بر مبنای ساعات کار مستقیم است.

(ب) کارخانه از روش هزینه‌یابی بر مبنای فعالیت برای تخصیص هزینهٔ سربار به هر محصول استفاده می‌کند که هزینهٔ سربار هر فعالیت و نحوهٔ مصرف محرک‌های هزینه‌ای در سفارش تولید به شرح صفحهٔ بعد ردیابی شده است:

۷۰ تحلیل هزینه و منفعت

| فعالیت | هزینه سربار | محرك هزینه |
|-----------------------------------|-------------|------------------|
| خرید، انبارداری و حمل و نقل مواد | ۱۵۰ | هزینه مواد خام |
| طراحی و مهندسی محصول | ۲۰۰ | ساعات طراحی |
| راه اندازی و تنظیم ماشین آلات | ۱۰۰ | دفعات تولید |
| استهلاک ماشین آلات | ۵۰ | ساعات ماشین |
| استهلاک کارخانه و سایر پرداختی ها | ۲۰۰ | ساعات ماشین |
| سایر هزینه های سربار | ۳۰۰ | ساعات کار مستقیم |
| جمع | ۱۰۰۰ | - |

| محرك های هزینه | لامپ (الف) | لامپ (ب) |
|-------------------------------|------------|----------|
| مجموع ساعت طراحی | ۱۵ ساعت | ۲۰ ساعت |
| دفعات تولید | ۳ دفعه | ۵ دفعه |
| ساعت کار دستگاه برای هر محصول | ۵ ساعت | ۳ ساعت |

حل:

الف) هزینه تمام شده هر محصول از مجموع هزینه های مواد خام، کار مستقیم و سهم تخصیص یافته از سربار تولید حاصل می شود. بنابراین برای لامپ (الف) داریم:

$$\text{ریال } ۴۰ = \text{هزینه مواد خام هر لامپ (الف)}$$

چون هزینه هر ساعت کار کارگران ۲ ریال بوده و برای تولید هر لامپ (الف) ۳۰ ساعت کار مستقیم لازم است، لذا مجموع هزینه های کار مستقیم تولید هر لامپ (الف) برابر خواهد بود با:

$$\text{ریال } ۶۰ = ۲ \times ۳۰ = \text{هزینه کار مستقیم هر لامپ (الف)}$$

با توجه به اینکه جمع هزینه سربار تولیدی این کارخانه ۱۰۰۰ ریال بوده و نرخ تخصیص این هزینه سربار به هر محصول بر مبنای ساعات کار مستقیم است، لذا خواهیم داشت:

$$\text{ریال } ۳۴۴ = ۱۰۰۰ \times \frac{۳۰ \times ۷۰}{۳۰ \times ۷۰ + ۴۰ \times ۱۰۰} = \text{هزینه سربار تولید تمام لامپ های (الف)}$$

با توجه به اینکه تعداد لامپ های (الف) تولیدی ۷۰ عدد است، لذا هزینه تقریبی سربار تولید هر لامپ برابر ۵ ریال = $(۳۴۴/۷۰)$ خواهد بود. پس داریم:

$$\text{ریال } ۱۰۵ = ۴۰ + ۶۰ + ۵ = \text{هزینه تمام شده هر لامپ (الف)}$$

هزینه‌یابی ۷۱

برای لامپ (ب) نیز خواهیم داشت:

$$\text{ریال } ۲۰ = \text{هزینهٔ مواد خام هر لامپ (ب)}$$

$$\text{ریال } ۸۰ = ۲ \times ۴۰ = \text{هزینهٔ کار مستقیم هر لامپ (ب)}$$

$$\text{ریال } ۶۵۶ = ۱۰۰۰ \times \frac{۴۰ \times ۱۰۰}{۳۰ \times ۷۰ + ۴۰ \times ۱۰۰} = \text{هزینهٔ سربار تولید تمام لامپ‌های (ب)}$$

هزینهٔ تقریبی سربار تولید هر لامپ برابر $۷ = (۶۵۶/۱۰۰)$ ریال خواهد بود.

$$\text{ریال } ۱۰۷ = ۲۰ + ۸۰ + ۷ = \text{هزینهٔ تمام‌شده هر لامپ (ب)}$$

همان‌طوری که مشاهده می‌شود، هزینهٔ تمام‌شدهٔ لامپ (ب) ۲ ریال بیشتر از هزینهٔ تمام‌شدهٔ لامپ (الف) است.

ب) هزینه‌های مواد خام و کار مستقیم تولید هر دو لامپ در روش هزینه‌یابی بر مبنای فعالیت یکسان خواهند بود. با این حال، سهم هزینهٔ سربار تولید هر لامپ بر اساس هزینهٔ فعالیت‌های دخیل در تولید آن لامپ خواهد بود. هزینهٔ سربار هر کدام از فعالیت‌های دخیل در تولید لامپ (الف) در جدول زیر محاسبه شده است:

| فعالیت | هزینهٔ سربار | محرك هزینه | نرخ سربار فعالیت | سهم سربار لامپ (الف) |
|------------------------------------|--------------|------------------|---|----------------------|
| خرید، انبارداری و حمل و نقل مواد | ۱۵۰ | هزینهٔ مواد خام | $\frac{۴۰ \times ۷۰}{۴۰ \times ۷۰ + ۲۰ \times ۱۰۰}$ | ۸۸ |
| طراحی و مهندسی محصول | ۲۰۰ | ساعات طراحی | $\frac{۱۵}{۱۵ + ۲۰}$ | ۸۶ |
| راه اندازی و تنظیم ماشین‌آلات | ۱۰۰ | دفعات تولید | $\frac{۳}{۳ + ۵}$ | ۳۸ |
| استهلاک ماشین‌آلات | ۵۰ | ساعات ماشین | $\frac{۵ \times ۷۰}{۵ \times ۷۰ + ۳ \times ۱۰۰}$ | ۲۷ |
| استهلاک کارخانه و سایر پرداختنی‌ها | ۲۰۰ | ساعات ماشین | $\frac{۵ \times ۷۰}{۵ \times ۷۰ + ۳ \times ۱۰۰}$ | ۱۰۸ |
| سایر هزینه‌های سربار | ۳۰۰ | ساعات کار مستقیم | $\frac{۳۰ \times ۷۰}{۳۰ \times ۷۰ + ۴۰ \times ۱۰۰}$ | ۱۰۳ |
| جمع | ۱۰۰۰ | - | | ۴۵۰ |

۷۲ تحلیل هزینه و منفعت

بنابراین هزینه کل سربار تولید برای لامپ‌های (الف) برابر ۴۵۰ ریال شده و با توجه به تولید ۷۰ عدد از این لامپ، هزینه تقریبی سربار تولید هر لامپ (الف) $= (450/70) = 6$ ریال است، و هزینه تمام‌شده هر لامپ (الف) برابر $= (40+60+6) = 106$ ریال خواهد بود. با توجه به اینکه هزینه سربار کل برای هر دو لامپ (الف) و (ب) برابر ۱۰۰۰ ریال است، لذا هزینه سربار کل تولید برای لامپ‌های (ب) برابر $= (1000-450) = 550$ ریال شده و با توجه به تولید ۱۰۰ عدد از این لامپ، هزینه تقریبی سربار تولید هر لامپ (ب) برابر $= (550/100) = 5.5$ ریال است، و هزینه تمام‌شده هر لامپ (الف) برابر $= (20+80+6) = 106$ ریال خواهد بود.

اختلاف مقدار موجود بین هزینه تمام‌شده محاسبه‌شده در هزینه‌یابی سنتی و سیستم هزینه‌یابی بر مبنای فعالیت، به علت دقت بالای محاسباتی سیستم هزینه‌یابی مبتنی بر فعالیت است. با این حال، اگر هزینه‌های سربار تولید سهم کمتری را در هزینه کل تولید یک محصول نسبت به سایر هزینه‌های تولید داشته باشد، مدیریت می‌تواند به اطلاعات سیستم سنتی اکتفا کند. زیرا سیستم هزینه‌یابی بر مبنای فعالیت پرهزینه بوده و استفاده از روش سنتی به صرفه‌تر خواهد بود.

تمرین‌ها

(۱) برای تولید یک محصول دو روش تولید وجود دارد. انتخاب کدام روش به صرفه خواهد بود؟

| هزینه‌ها | روش اول | روش دوم |
|------------------------|---------|---------|
| مواد خام | ۲۰۰ | ۲۱۰ |
| دستمزد مستقیم هر محصول | ۴۰۰ | ۲۹۰ |
| هزینه ثابت | ۲۰۰۰۰ | ۷۰۰۰۰ |

(۲) هزینه‌های مرتبط با سطح فعالیت یک شرکت تولیدی در سطوح تولیدی ۲۰۰۰ و ۳۰۰۰ واحد در سال به شرح زیر است:

| | سطح تولید ۲۰۰۰ محصول در سال | سطح تولید ۳۰۰۰ محصول در سال |
|------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| مواد مستقیم | ۵۰۰۰۰ | ۷۵۰۰۰ |
| دستمزد مستقیم | ۴۰۰۰۰ | ۶۰۰۰۰ |
| اجاره کارخانه | ۳۰۰۰۰ | ۳۰۰۰۰ |
| برق مصرفی | ۳۶۰۰۰ | ۴۸۰۰۰ |
| بیمه سهم کارفرما | ۱۳۰۰۰ | ۱۵۰۰۰ |

الف) هزینه هر واحد محصول را در هر کدام از سطوح تولید فوق محاسبه کنید؟
 ب) مشخص کنید که کدام یک از هزینه‌های فوق ثابت، متغیر یا مختلط است؟
 ۳) یک شرکت تولید موتورسیکلت دو نوع موتور (الف) و (ب) را در دو خط تولید متفاوت تولید می‌کند. موضوع هزینه‌یابی «نوع موتورسیکلت» و عامل هزینه «تعداد موتورسیکلت» است. برای هر کدام از موارد زیر نوع رفتار هزینه (ثابت یا متغیر) و قابلیت ردیابی (مستقیم یا غیرمستقیم) را مشخص کنید:

الف) هزینه تبلیغات؛

ب) حقوق مدیر عامل شرکت؛

ج) مبالغ پرداختی بابت خرید لاستیک موتورسیکلت (الف)؛

د) هزینه‌های رستوران؛

ه) دستمزد کارگران خط تولید موتور (ب)؛

و) حقوق سرپرست خط تولید موتور (ب)؛

ز) هزینه برق مصرفی کارخانه؛

ح) هزینه استهلاک ماشین‌آلات (براساس روش خط مستقیم)؛

ط) هزینه اجاره دفتر مرکزی شرکت؛

ی) فوق‌العاده اضافه‌کاری کارگران خط تولید موتور (ب).

۴) در مثال هزینه‌یابی بر مبنای فعالیت، اگر محرک‌های هزینه در سفارش تولید دو لامپ (الف) و (ب) به صورت زیر تغییر کند، بهای تمام‌شده دو لامپ را محاسبه کنید.

| لامپ (الف) | لامپ (ب) | محرک‌های هزینه |
|------------|----------|-------------------------------|
| ۱۴ ساعت | ۱۸ ساعت | مجموع ساعت طراحی |
| ۲ دفعه | ۴ دفعه | دفعات تولید |
| ۶ ساعت | ۵ ساعت | ساعت کار دستگاه برای هر محصول |

تحقیق و پژوهش

۱) سایر سیستم‌های هزینه‌یابی مورد استفاده را معرفی و با سیستم‌های هزینه‌یابی موجود در این کتاب مقایسه کنید.

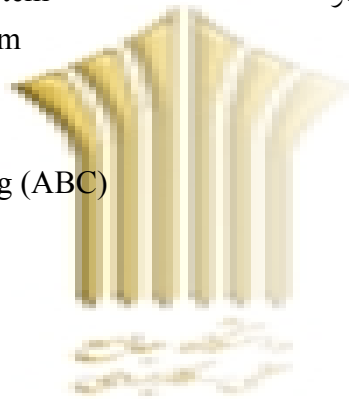
۲) یک مطالعه موردی در مورد هزینه‌یابی یک شرکت واقعی را ارائه و تحلیل کنید.

۳) نمونه‌ای از برون‌سپاری را در یک شرکت یا سازمان بیان کرده و آن را با رویکرد تحلیل هزینه‌ای بررسی کنید.

۴) یک مطالعه موردی در مورد نحوه تصمیم‌گیری در مورد ادامه فعالیت تولید یک کارخانه در آینده با هدف افزایش سودآوری آن بیان و تحلیل کنید.

واژه‌نامه

| | |
|------------------------------|----------------------------|
| outsourcing | برون‌سپاری |
| prime cost | بهای اولیه |
| convert cost | بهای تبدیل |
| cost management system | سیستم مدیریت هزینه |
| job order costing system | سیستم هزینه‌یابی سفارش کار |
| process costingsystem | سیستم هزینه‌یابی مرحله‌ای |
| cost drivers | محرک‌های هزینه |
| costing | هزینه‌یابی |
| activity based costing (ABC) | هزینه‌یابی بر مبنای فعالیت |
| fixed cost | هزینه ثابت |
| indirect cost | هزینه غیرمستقیم |
| variable cost | هزینه متغیر |
| mixed cost | هزینه مختلط |
| direct cost | هزینه مستقیم |



مهندسی ارزش



اهداف آموزشی

- تاریخچه مهندسی ارزش
- ضرورت مهندسی ارزش
- تعریف ارزش
- تعریف مهندسی ارزش
- اصول مهندسی ارزش
- فرایند مهندسی ارزش
- زمان به کارگیری مهندسی ارزش

مقدمه

مهندسی ارزش، تلاش سازمان یافته‌ای است که با بازنگری و تحلیل اجزای کار، قادر خواهد بود اجرای کامل طرح را با کمترین هزینه و زمان تحقق بخشد. هزینه طرح در این مقوله نه تنها هزینه‌های طراحی و اجرا، بلکه هزینه‌های مالکیت شامل بهره‌برداری، تعمیر و نگهداری و هزینه‌های مصرف در سراسر دوره عمر مفید طرح را نیز شامل می‌شود. مهندسی ارزش یکی از کارآمدترین و مهم‌ترین روش‌های اقتصادی در عرصه

فعالیت‌های مهندسی است که هدف آن کاهش هزینه و زمان تولید محصولات یا ارائه خدمات بدون کاستن از کیفیت آنهاست. روش‌های مهندسی ارزش می‌تواند موجب اصلاح و ارتقای کیفیت فرایندهای تولید صنعتی و انجام طراحی‌های جدید در هر مرحله از یک پروژه اجرایی شود. در این فرایندهای تولید صنعتی، می‌توان یک روش اصلاحی را در مراحل بعدی تولید محصولی خاص اجرا کرد. ولی در پروژه‌های ساختمانی، هر سازه شرایط ویژه‌ای دارد و حدود به‌کارگیری روش اصلاحی مهندسی ارزش، محدود به همان پروژه است. علاوه بر این، امکان صرفه‌جویی در هزینه‌های پروژه اجرایی نیز در مراحل مختلف آن، تفاوت‌های بسیار پیدا می‌کند.

با آنکه روش مهندسی ارزش را می‌توان در تمام مراحل یک پروژه اجرایی به‌کار گرفت، بیشترین مزایای آن زمانی حاصل می‌شود که در مراحل اولیه برنامه‌ریزی و طراحی به‌کار گرفته شود.

- هدف مهندسی ارزش از میان برداشتن یا اصلاح هر عاملی است که موجب تحمیل هزینه‌های غیرضروری می‌شود، بی‌آنکه آسیبی به کارکردهای اصلی و اساسی سیستم وارد آید. دستور کار مهندسی ارزش، بهبود مداوم طراحی و اجراست.
- مهندسی ارزش صرفاً برنامه‌ای برای کاهش هزینه‌ها نیست، بلکه روشی برای حداکثر کردن ارزش طرح‌هاست. زیرا در بعضی موارد، کارفرما خواستار سهولت بهره‌برداری و کاهش هزینه‌ها به قیمت افزایش هزینه‌های مطالعاتی، طراحی و ساخت است.
- مهندسی ارزش با بررسی دقیق کارکرد اجزا و یافتن روش‌های جدیدتر و بهتر، به انجام بهتر کارها کمک می‌کند.
- مهندسی ارزش، تکنیکی مؤثر برای کاهش هزینه‌ها، افزایش سودآوری و بهره‌برداری، بهبود کیفیت بدون کاستن از جاذبه‌های ظاهری و جلوگیری از تأثیر سوء بر محیط زیست است.
- مهندسی ارزش به کارفرما اطمینان می‌دهد که پروژه‌ها می‌توانند با بازدهی بیشتر انجام شوند.
- روش‌های مهندسی ارزش می‌تواند موجب اصلاح و ارتقای کیفیت محصولات، روش‌ها، فرایندهای تولید و انجام طراحی‌های جدید در هر مرحله از مراحل اجرایی یک پروژه شود.

تاریخچه مهندسی ارزش

همانند بسیاری از روش‌ها و تکنیک‌های دیگر، مهندسی ارزش نیز در خلال سال‌های جنگ جهانی دوم به وجود آمد و در سال‌های بعد از آن تکامل یافت. آغاز کار طراحی و تدوین این روش در ابتدا به دستور هنری ارلیچر^۱ معاون فنی بخش خریدهای شرکت جنرال الکتریک^۲ آمریکا صورت گرفت. به اعتقاد وی بعضی از مواد، مصالح و طرح‌هایی که در زمان جنگ جهانی دوم در شرایط ویژه و ضروری و به علت کمبودهای زمان جنگ جایگزین مواد و طرح‌های دیگر شده بودند دارای عملکرد بهتر با هزینه کمتر هستند. در نتیجه می‌توان با یک طراحی جدید و به منظور استفاده بهینه از مواد و مصالح و کاهش هزینه، پروژه‌ها را به سرانجام رساند بدون آنکه کیفیت آنها کاهش یابد. بنابراین، وی دستور داد تا کارشناسان روش‌های جدیدی را جایگزین روش‌های پرهزینه برای تأمین مواد و مصالح کنند.

در سال ۱۹۴۷ لارنس مایلز^۳، مهندس ارشد شرکت جنرال الکتریک به بررسی و تحلیل روش‌ها و فنون مربوط پرداخت و برخی روش‌های رایج را با روش مرحله به مرحله خود برای تحلیل ارزش ترکیب کرد. مایلز مبتکر و بنیان‌گذار مهندسی ارزش شناخته می‌شود. وی یک روش رسمی را به اجرا درآورد که در جریان آن چندین گروه از کارکنان شرکت، عملکرد محصولات تولیدی شرکت جنرال الکتریک را بررسی می‌کردند. آنان با در نظر گرفتن روش‌های خلاق گروهی و بدون افت کارایی محصول، تغییراتی در محصولات شرکت و روش‌های تولید آنها به وجود آوردند که هزینه‌های تولید را کاهش داد و به روش «تحلیل ارزش» موسوم شد. این روش به عنوان استاندارد در شرکت جنرال الکتریک پذیرفته شد و به تدریج شرکت‌های دیگر و برخی سازمان‌های دولتی نیز این روش جدید را به عنوان ابزاری برای کاستن از هزینه‌های خود به کار بستند. نتیجه این شد که روش و تکنیک «مهندسی ارزش» به وجود آمد.

مهندسی ارزش از آمریکا آغاز شد و به تدریج به سایر کشورها منتقل شد. شرکت‌های ژاپنی از مهندسی ارزش نهایت استفاده را کردند و این روش را با تکنیک‌ها و روش‌های خود، مانند تولید بهنگام^۴، تلفیق کردند و از این طریق توانستند تحولی شگرف در صنایع خود ایجاد کنند.

1. Henry Erlicher
2. General Electric Co.
3. Lawrence D. Miles
4. Just in time

ضرورت مهندسی ارزش

اصولاً میزان موفقیت سازمان‌ها در یک بازار رقابتی بر شناخت آنها از نیاز مشتریان (مصرف‌کنندگان) و تلاش برای برآورده کردن این نیاز استوار است. عرضه محصولات/خدمات باید رضایت مشتری را جلب کند و قابلیت عرضه به بازار و رقابت را داشته و کیفیت مطلوب و قیمت مناسب داشته باشد. همچنین حفظ زمان تولید، تحویل به موقع، انجام خدمات پس از فروش و رعایت کامل قوانین اقتصادی و زیست‌محیطی نیز از شرایط اصلی شرکت‌ها برای موفقیت بیشتر به خصوص در یک بازار رقابتی است.

سازمان‌ها برای پاسخگویی به نیاز مشتریان خود با محدودیت منابع روبرو هستند. بنابراین هر شرکتی می‌تواند فرایند و روش‌های مقرون‌به‌صرفه (کاهش‌دهنده هزینه) را به کمک مهندسی ارزش شناسایی کرده و با صرف حداقل هزینه خواست مشتریان را تأمین کند.

به‌طورکلی مهندسی ارزش به‌عنوان یک ابزار مدیریتی می‌تواند نتایج زیر را داشته باشد:

- ۱) پایین آوردن هزینه تولید/ارائه خدمات؛
- ۲) به حداقل رساندن پیچیدگی‌های تولید؛
- ۳) کم کردن زمان تولید/خدمات؛
- ۴) استفاده از اندیشه‌ها و خلاقیت‌ها؛
- ۵) تأمین کامل نیازهای مشتری و افزایش رضایت آنها؛
- ۶) افزایش رضایت و انگیزه همکاران به واسطه افزایش سطح عملکرد آنها؛
- ۷) بهینه کردن فرایندهای کاری؛
- ۸) کاهش مخارج سرمایه‌گذاری؛
- ۹) ارتقا یا ثبات کیفیت (نه کاهش هزینه به قیمت کاهش کیفیت)؛
- ۱۰) افزایش سهم بازار و حصول اطمینان برای سودآوری؛
- ۱۱) افزایش توان رقابت در بازار.

چهاردهمین «اجلاس انجمن امریکایی مهندسان ارزش» در سال ۱۹۷۳ مشخص کرد که به‌ازای هر یک دلار سرمایه‌گذاری برای اجرای مهندسی ارزش چیزی حدود ۴/۵۳ دلار صرفه‌جویی در هزینه‌های اجرایی به‌دست آمده است، به‌نحوی که از زمان

به‌کارگیری مهندسی ارزش در امریکا تا سال ۱۹۷۳ معادل ۱/۸ میلیارد دلار صرفه‌جویی شده است. این صرفه‌جویی تا سال ۱۹۸۹ به بیش از ۴/۳ میلیارد دلار افزایش یافته است. بازده مهندسی ارزش از سال ۱۹۷۳ تا ۱۹۹۵ برای هر یک دلار هزینه سرمایه‌گذاری شده، مبلغی حدود ۱۵ تا ۳۰ دلار بوده است. در امریکا و کانادا استفاده از مهندسی ارزش در صنایع عمده، عمومیت دارد و در طرح‌های عمومی (دولتی) اجباری است. مهندسی ارزش در دایره‌ی عمران امریکا در بین سال‌های ۱۹۹۶ تا ۲۰۰۰ بیش از ۳۵ میلیارد دلار صرفه‌جویی در پی داشته و از ۵۵ میلیارد دلار هزینه اضافی نیز جلوگیری کرده است.

در ژاپن از ۶۹۸ شرکت بررسی شده، حدود ۷۱ درصد، مهندسی ارزش را در تولید محصولات و ارائه‌ی خدمات خود به‌کار برده‌اند. ۸۵ درصد درآمد عربستان، ثروتمندترین کشور عربی، از فروش نفت حاصل می‌شود و بیش از بیست سال است که مهندسی ارزش را در دستور کار خود قرار داده است. در جدول ۱-۳ روند توسعه و پیشرفت مهندسی ارزش در ایالات متحده و دیگر کشورها آمده است.

تعریف ارزش

پیش از پاسخ به این سؤال که مهندسی ارزش چیست؟ لازم است تا مفهوم «ارزش» بررسی شود. ارزش، بسیار ساده و در عین حال بسیار پیچیده است. زیرا چیزی است که مشتری درخواست می‌کند. برخی بزرگان مدیریت گفته‌اند: هیچ‌کس محصول را خریداری نمی‌کند! مشتریان همیشه کاری را می‌خرند که فکر می‌کنند کالا برای آنها انجام خواهد داد؛ به عبارت دیگر مردم به صدای باکیفیت اهمیت می‌دهند. در نتیجه ارزش کالا/خدمت، متناسب با توجهی که مردم به آن نشان می‌دهند و مقدار بهایی که برای دستیابی به آن می‌پردازند، تعیین می‌شود. این بدان معنی است که تولیدکنندگان همواره باید از دیدگاه مشتری در مورد ارزش تولیدات خود قضاوت کنند. هنگامی که مشتری بتواند کارکردهای مورد نیاز خود (کارکردهای محصول خریداری شده) را به پایین‌ترین قیمت ممکن بخرد، بیشترین احساس رضایت را خواهد داشت، این در حالی است که محصول/خدمت خریداری شده لیاقت وجه پرداخت شده را داشته باشد.

جدول ۱-۳ روند توسعه و پیشرفت مهندسی ارزش در کشورهای مختلف جهان

| سال | کشور | واقعه |
|------|--------------------|--|
| ۱۹۴۸ | امریکا | برنامه تحلیل ارزش به طور رسمی در شرکت جنرال الکتریک انجام شد. |
| ۱۹۵۲ | امریکا | لورنس مایلز سمینار تحلیل ارزش را برگزار کرد. |
| ۱۹۵۹ | امریکا | انجمن مهندسی ارزش امریکا با هدف تلاش برای پیشرفت و توسعه مهندسی ارزش تأسیس شد. |
| ۱۹۶۲ | امریکا | وزارت دفاع امریکا برای قراردادهای با مبلغ بیشتر از ۱۰۰,۰۰۰ دلار مهندسی ارزش را اجباری کرد. |
| ۱۹۶۵ | ژاپن | انجمن مهندسی ارزش ژاپن با تشکیل یک کمیته تأسیس شد. |
| ۱۹۶۷ | کانادا اسکاتلند | تشکیل انجمن مهندسی ارزش. |
| ۱۹۷۳ | امریکا | انجمن مهندسی ارزش امریکا نرخ خدمات مهندسی ارزش را با کمک دولت قانونی کرد. |
| ۱۹۷۷ | هند | تشکیل جامعه مهندسی ارزش. |
| ۱۹۸۶ | عربستان | توجه به مهندسی ارزش در بخش نظامی. |
| ۱۹۸۷ | کره | تشکیل انجمن مهندسی ارزش. |
| ۱۹۹۰ | فرانسه | برگزاری اولین کنفرانس اروپایی مدیریت ارزش در پاریس. |
| ۱۹۹۲ | امریکا | فدراسیون جهانی مهندسی ارزش تشکیل شد. |
| ۲۰۰۲ | ایران | تشکیل انجمن مهندسی ارزش ایران. |

اصطلاح ارزش برای مفاهیم مختلف کاربرد دارد و ممکن است با قیمت پولی و یا هزینه سوءتعبیر شود. اگر محصولی نیازهای کامل خریدار در ارتباط با آن را برآورده نکند، ارزش محصول متناسب با قیمت آن نیست. توجه کنید که ارزش یک محصول از دیدگاه فروشنده و خریدار متفاوت است و حتی ممکن است استفاده‌کننده‌های مختلف بین مفهوم آن اختلاف نظر داشته باشند؛ به‌عنوان مثال ارزش یک پیچ گوهی از دید یک

مکانیک با خانم خانه‌دار متفاوت است. به‌طور معمول، شش سطح متفاوت از ارزش وجود دارد:

(۱) اقتصادی

(۲) اخلاقی

(۳) اجتماعی

(۴) مذهبی

(۵) قضائی

(۶) زیبایی‌شناختی

به‌طور کلی ارزش عبارت است از کمترین هزینه برای فراهم کردن وظیفه، سرویس موردنیاز در زمان و مکان مطلوب و با کیفیت موردنظر؛ در ساده‌ترین شکل ارزش برابر است با بها تقسیم بر هزینه. شاخص ارزش را می‌توان به‌صورت زیر محاسبه کرد:


$$V = \frac{F}{C}$$

V : شاخص ارزش

F : بها یا ارزش کارکردهای موردنیاز

C : هزینه کل (پرداخت واقعی)

شاخص ارزش، یک عدد بدون بُعد است. معمولاً وقتی شاخص ارزش بزرگ‌تر از یک باشد، نشان‌دهنده ارزش خوبی برای محصول است و شاخص کوچک‌تر از عدد یک، قطعه یا خدمتی را نشان می‌دهد که نیازمند توجه و بهبود است.

تعریف بها

در فرهنگ لغت، بها این چنین تعریف می‌شود: ارزش چیزی است که با کیفیت و یا اعتباری که همراه خود دارد اندازه‌گیری می‌شود؛ به بیان دیگر کمترین هزینه‌ای که به‌وسیله آن عملکرد اساسی یک جزء کاری قابل دسترسی است. بهای متفاوت با هزینه (به‌عنوان کمیتی در واحد زمان) است. آنالیز ارزش با شناسایی کارکرد محصول/خدمات و اندازه‌گیری قابل قبول بودن کارکرد آن برای استفاده‌کننده ادامه می‌یابد.

این عمل می‌تواند با جمع‌آوری داده‌های آماری و اعتبارسنجی آن با پاسخگویی به سؤال‌های زیر از دید مصرف‌کننده حاصل شود:

- هزینه دستیابی به این کارکرد با طراحی فعلی چه میزان است؟
- به نظر شما با توجه به عملکرد این کارکرد، هزینه آن باید به چه میزان باشد؟
- هزینه دستیابی به این کارکرد، اگر مورد جایگزین وجود نداشته باشد چه مقدار است؟

تعریف هزینه

هزینه یک محصول یا خدمت به تعیین دقیق نیاز دارد و عبارت است از مجموع نیروی انسانی، مواد، نگهداری و هزینه‌های غیرمستقیم موردنیاز برای تولید یک محصول و نگهداری آن در طول عمر محصولات است. به عبارت دیگر، هزینه برای طول عمر یک محصول یا خدمات مد نظر است.

تعریف مهندسی ارزش

مهندسی ارزش روشی سیستماتیک، نظام‌مند و مبتنی بر اخلاقیت و کار گروهی برای حل مسئله، کاهش هزینه و بهبود عملکرد و کیفیت پروژه‌ها، محصولات و فرایندها است. مهندسی ارزش به کمک گستره وسیعی از دانش و تجربیات متخصصان و با تمرکز بر کارکردهای پروژه، محصول یا فرایند نتایج قابل اجرا برای بهبود را به سرعت ارائه می‌کند.

با توسعه مفهوم مهندسی ارزش به کارکردهای مدیریتی، «مدیریت مهندسی ارزش» یا «مدیریت ارزش کسب‌شده» حاصل می‌شود که مکانیزمی است برای مشخص کردن مقدار کار انجام‌شده با توجه به پول مصرف‌شده. سیستم ارزش کسب‌شده از داده‌های مربوط به ساختار شکست کار، شبکه پروژه و زمان‌بندی به منظور مقایسه هزینه‌های مرحله زمانی با فعالیت‌های زمان‌بندی‌شده استفاده می‌کند. در این فرایند، مدیریت ارزش کسب‌شده باعث می‌شود که مقایسه‌های معناداری بین هزینه‌ها و برنامه زمان‌بندی واقعی و برنامه‌ریزی‌شده صورت گیرد.

موضوعاتی که برای مطالعه مهندسی ارزش بررسی می‌شود، عموماً دارای دو خصوصیت زیر است:

(۱) دارای هزینه بالا باشد تا امکان صرفه‌جویی به اندازه‌ای شود که مطالعه آن ارزشمند باشد.

۲) دارای ارزش پایین یا عملکرد ضعیف تا بتواند برای بررسی روش‌های جایگزین، توجیه پذیر شود.

اصول مهندسی ارزش

مهندسی ارزش سه جنبه مهم دارد:

۱) استفاده از تیم‌های چندمهارته: اعضای تیم از تخصص‌ها و بخش‌های مختلف سازمان انتخاب می‌شوند.

۲) تمرکز بر ساده‌سازی محصول: ارزش کالا یا خدمت، متناسب با توجهی که مردم به آن نشان می‌دهند و مقدار بهایی که برای دستیابی به آن می‌پردازند، تعیین می‌شود.

۳) روش سیستماتیک ارزیابی ارزش و کارکرد محصول: ساده‌سازی به منظور کاهش هزینه‌های تولید اما با حفظ یا ارتقای کیفیت محصول.

در مورد ارزیابی در مهندسی ارزش می‌توان اشاره کرد که ارزش محصول، متناسب با توجه مردم به آن و مقدار بهایی که برای دستیابی به آن می‌پردازند، تعیین می‌شود. کارکرد نیز آن چیزی است که از یک محصول انتظار داریم که می‌تواند در دو دسته کارکردهای اساسی (پایه) و کارکردهای فرعی (ثانویه) مورد توجه قرار گیرد.

فرایند مهندسی ارزش

براساس استاندارد منتشرشده انجمن بین‌المللی مهندسی ارزش، سه مرحله اصلی فرایند مهندسی ارزش عبارت‌اند از:

الف) پیش مطالعه

ب) مطالعه ارزش

ج) مطالعه تکمیلی

از آنجاکه این روش، یک فعالیت ضربتی است حداکثر زمان ۳۰ روز برای این سه مرحله معقول به نظر می‌رسد. تیم مهندسی ارزش حداکثر ۱۲ تا ۱۵ نفر هستند. که شامل یک تسهیل‌گر که متخصص در حوزه مهندسی ارزش است و افرادی از زمینه‌های کاری مختلف پروژه انتخاب می‌شوند مانند: مدیریت شرکت، کارشناس تولید، کارشناس خرید، کارشناس کنترل کیفیت، کارشناس نگهداری و تعمیرات و ...

الف) مرحله پیش مطالعه

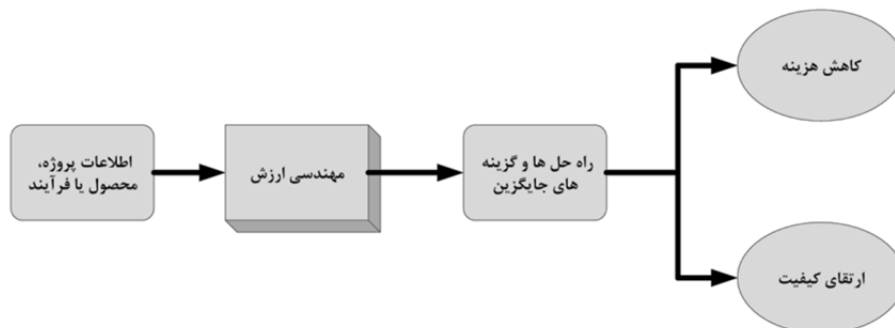
در مرحله پیش مطالعه به اقداماتی مانند مشخص کردن نیازهای مشتریان و تولیدکنندگان، گردآوری مجموعه داده‌ها و اطلاعات، تعیین معیارهای ارزیابی، تعیین مرز و محدوده مطالعه، ایجاد مدل از طریق نمودار و فلوچارت و تأمین امکانات موردنیاز تیم مهندسی ارزش توجه می‌شود. این اقدامات پیش‌نیاز و ضرورت‌های ما را به هنگام مطالعه اصلی برآورده می‌کند.

ب) مرحله مطالعه ارزش

این مرحله مهم‌ترین و اصلی‌ترین بخش مهندسی ارزش و در واقع گام عملیاتی و پیاده‌سازی مهندسی ارزش است (شکل ۳-۱). برنامه کاری مطالعه ارزش، ارائه‌ای از رویکردها و عملکردهای لازم برای به دست آوردن جواب بهتر و مؤثرتر برای مسئله است. این مرحله شامل هفت گام است. نکته مهم در این مرحله این است که در حین پیشرفت مطالعه ممکن است اطلاعات جدید، منجر به بازگشت به گام‌های قبل شود؛ اما هرگز نمی‌توان مرحله یا گامی را حذف کرد و گام‌ها نیز باید به ترتیب طی شوند. شش گام مرحله مطالعه ارزش به شرح زیرند:

۱) گام اطلاعات: هدف این گام تکمیل کردن اطلاعات به دست آمده در مرحله پیش مطالعه و تعیین محدوده مطالعه است. اطلاع از تمام حقایق، تشخیص تمام حقایق، تشخیص تمام محدودیت‌ها، تعیین اجزا و عوامل هزینه، فضا و کیفیت و توسعه مدل‌ها از جمله این فعالیت‌هاست.

۲) گام تحلیل کارکرد: هدف این فاز مشخص کردن صریح محدوده‌هایی از حیطه مطالعه ارزش است که بیشترین سودمندی را در پی دارد. از این فاز به عنوان قلب تپنده و شریان مهندسی ارزش و وجه تمایز آن با دیگر تکنیک‌ها نام برده می‌شود. در این مرحله به تعیین کارکردها و نوع و هزینه‌های آنها پرداخته می‌شود. همان‌طور که قبلاً ذکر شد، کارکردها به دو دسته کارکردهای اصلی و ثانویه (فرعی) تقسیم می‌شوند. کارکرد اصلی دلیل پذیرش محصول یا خدمت از طرف مشتری است و کارکردهای ثانویه دلیل‌های جانبی مشتری است. سپس در این گام با ایجاد یک مدل کارکردی به تخمین هزینه و بهای کارکرد پرداخته و در نهایت کارکردهای مناسب را ارزیابی و انتخاب می‌کنیم.



شکل ۳-۱ شمای کلی مطالعه ارزش.

۳) گام خلاقیت: هدف گام خلاقیت، تولید ایده‌های متعدد برای عملیاتی کردن هریک از کارکردهای انتخاب شده در گام قبل است. خلاقیت به عنوان روح مهندسی ارزش، نقش تعیین‌کننده‌ای در به دست آوردن نتایج قابل توجه از این روش دارد. استفاده از تکنیک‌های مختلف خلاقیت مانند طوفان مغزی و ابزارهای تریز^۱ در این گام بسیار مفید و مؤثر است. سپس یک کاربرگ بین اعضای تیم توزیع می‌شود تا عنوان ایده پیشنهادی و شرح آن را در کاربرگ ثبت کنند. بدین صورت اطمینان حاصل می‌شود که همه اطلاعات ایده و نام صاحب ایده ثبت شده و از بروز هرگونه ابهامی در آینده پیشگیری می‌شود. مهندسی ارزش در این گام برای ارائه ایده جدید، سؤال‌های زیر را پیشنهاد می‌کند:

- آیا این عملکرد به طور کلی می‌تواند حذف شود؟
- آیا بخشی از آن می‌تواند حذف شود؟
- آیا تکرار وجود دارد؟
- آیا ابعاد مختلف محصول، تعداد رنگ‌ها یا تنوع آنها می‌تواند کاهش یابد؟
- آیا یک بخش محصول به صورت استاندارد می‌تواند به کار برده شود؟
- آیا این بخش، بیش از وظیفه مورد انتظار، کار ارائه می‌کند؟
- آیا هزینه مواد به کاررفته می‌تواند کاهش یابد؟

برای موفقیت در این گام دو بخش اساسی وجود دارند. نخست اینکه هدف از این گام ارائه راه‌های ممکن برای طراحی محصول/خدمت نیست، بلکه برای توسعه راهکارهای

1. TRIZ

انجام کارکرد انتخاب شده در محصول/خدمت مورد مطالعه است. دوم آنکه یک فرایند ذهنی با تجارب گذشته برای نیل به ایده‌های جدید ترکیب می‌شود. هدف از پیدا کردن ترکیبات جدید، دستیابی به کارکردهای مطلوب با هزینه کمتر و بهبود عملکرد و کیفیت محصول/خدمات است.

۴) گام ارزیابی: هدف از این گام، همانندسازی ایده‌های تولیدشده در گام خلاقیت و انتخاب ایده‌های دارای امکان بسط و توسعه در فرایند مطالعه ارزش است. در این گام با توجه به معیارهای تعیین شده در مرحله پیش مطالعه، ایده‌ها را مرتب و رتبه‌بندی می‌کنیم. رتبه‌بندی ایده به صورت زیر است:

- ابتدا ایده‌های بی‌ربط و بی‌معنا حذف می‌شوند.
- ایده‌های مشابه دسته‌بندی می‌شوند.
- یکی از اعضای تیم داوطلب می‌شود تا از ایده‌های پیشنهادی دفاع کند.
- فواید و اشکالات هر ایده فهرست می‌شود.
- با توجه به اولویت و اهمیت معیارهای ارزیابی، باید ایده‌های هر دسته رتبه‌بندی شوند.
- در نهایت ایده‌های منتخب برای توسعه و بسط دادن مشخص می‌شود.
- برای کمک به ارزیابی یک ایده، فهرستی از سؤال‌های زیر ارائه می‌شود. با ارزیابی جواب‌های این سؤالات، قضاوت در مورد هر یک از ایده‌ها ساده‌تر خواهد بود:
- آیا این ایده عمل خواهد کرد؟
- آیا این ایده می‌تواند با دیگر ایده‌ها ترکیب یا تعدیل شود؟
- پتانسیل صرفه‌جویی این ایده چه میزان است؟
- احتمال اجرای آن چقدر است؟
- این ایده ممکن است روی چه بخش‌هایی اثر بگذارد؟
- این ایده ممکن است روی چه کسی اثر بگذارد؟
- آیا این ایده نسبتاً اعمال تغییرات آتی را آسان‌تر یا دشوارتر خواهد کرد؟
- آیا همه خواسته‌های استفاده‌کننده را برآورده خواهد کرد؟

۵) گام توسعه: هدف از گام توسعه، انتخاب و ترکیب بهترین راه حل‌های گام ارزیابی و ارائه بهترین گزینه برای بهبود ارزش است. بدین منظور، بهترین گزینه، انتخاب و

تحلیل منافع آن انجام می‌شود، منابع عملکرد پیشنهادی بررسی می‌شود، اطلاعات فنی هر گزینه تجزیه و تحلیل می‌شود، یک برنامه اجرایی شامل زمان‌بندی و تخصیص گروه‌های کاری و ... آماده می‌شود و در انتها توصیه‌های تیم برای گزینه‌های پیشنهادی کامل می‌شود. در این گام انتظار می‌رود تیم به‌طور کامل ایده‌های انتخاب‌شده را توسعه دهد و اطلاعات واقعی و عملی را در مورد هر ایده ارائه دهد. این اطلاعات باید شامل موضوعات فنی، هزینه‌ای و نیروی انسانی و برنامه‌ریزی اجرایی به‌نحوی باشد که تولیدکننده، ارزیابی مناسبی از اجرای آن به‌دست آورد. اطلاعات هر گزینه پیشنهادشده به‌طور معمول باید شامل موارد ذیل باشد:

- توصیف و شرح طراحی قبلی و گزینه‌های پیشنهادشده؛
- داده‌های هزینه و عملکرد، که نشان‌دهنده اختلاف بین طراحی عمومی (قبلی) و طراحی پیشنهاد شده باشد.
- مقایسه هزینه طول عمر، شامل هزینه عملیاتی و ...؛
- برنامه اثرات و بازخورد داده‌های فنی.

پس از لحاظ کردن این موارد است که تیم باید بهترین ایده را تعیین کند.

۶) **گام ارائه:** در این گام تیم مهندسی ارزش به ارائه دستاوردها از طریق ارائه حضوری و شرح شفاهی نتایج و نیز ارائه یک گزارش کتبی می‌پردازند. هدف از گام ارائه، دستیابی به توافق و ایجاد تعهد برای طراح و کارفرمای پروژه ارزش، جهت اقدام به اجرای پیشنهاد است. در خلال گام ارائه، تیم ارزش، گزارش مکتوبی در مورد بهترین گزینه یا گزینه‌ها مهیا می‌کند و نسبت به ارائه یک برنامه عملیاتی برای ضمانت اجرایی گزینه انتخاب‌شده اقدام می‌کند. سپس تیم، مراحل تصویب آن را برای جلب نظر مسئول مربوط به آن طی می‌کند. معمولاً گزارش باید منعکس‌کننده یک پیشنهاد به مدیریت همراه با موارد زیر باشد:

- مباحث لازم برای اطمینان مدیریت از اینکه عملکرد، مغایر با اثر مورد نظر نیست (قابلیت اجرا دارد).
- اطلاعات فنی و پشتیبانی تکمیل و صحیح است.
- پتانسیل صرفه‌جویی بر مبنای آنالیز هزینه‌ها را دارد.
- تغییرات بهینه هستند.

معمولاً به همراه گزارش مکتوب، ارائه شفاهی نیز وجود دارد؛ بیان شفاهی می‌تواند مبنای قبول پیشنهاد باشد.

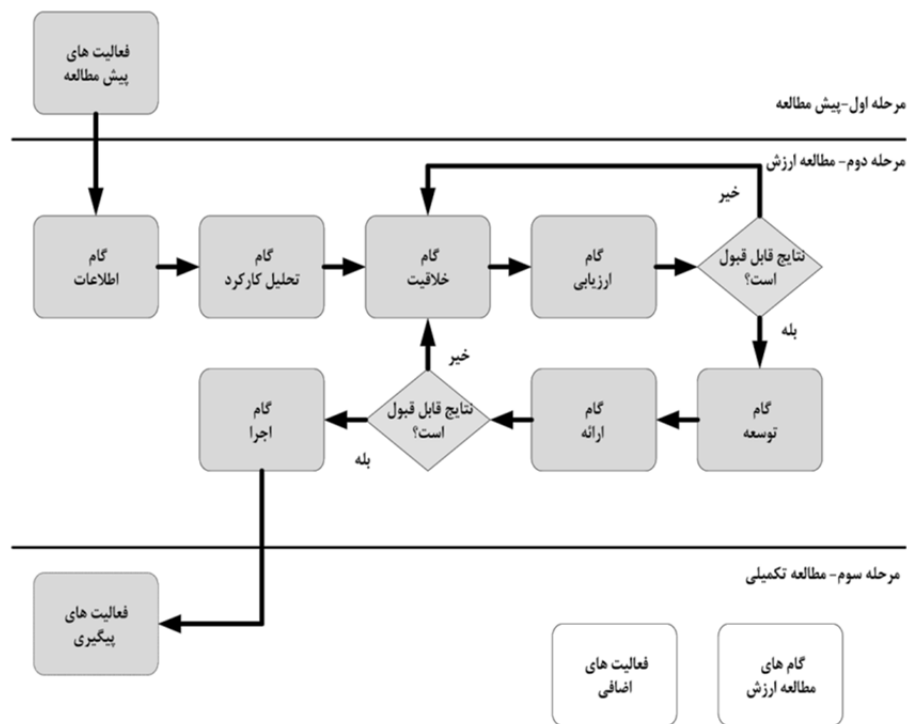
۷) گام اجرا (فرامطالعه): هدف از این بخش، که گاهی اجرا نیز نامیده می‌شود، اجرای توصیه‌هایی است که به‌عنوان مهندسی ارزش تأیید شده است و در زمان‌بندی طرح نهایی لحاظ می‌شود. در این فاز نظریه‌ها می‌توانند واقعی شوند؛ کارفرما معمولاً اجرای ایده انتخاب‌شده و اهداف گزارش را دنبال می‌کند.

ج) مرحله مطالعه تکمیلی

هدف این مرحله اطمینان از پیاده شدن و به کار بستن تغییراتی است که در پایان مطالعه ارزش توصیه شده‌اند. در این مرحله پیگیری می‌شود که آیا اعضای گروه مدیریت نتیجه به‌کارگیری متدولوژی ارزش را به افراد مرتبط پروژه ارزش منتقل کرده‌اند یا خیر؟ آیا این تغییرات پیشنهادی در برنامه عملیاتی پروژه ارزش منظور شده‌اند؟

زمان به‌کارگیری مهندسی ارزش

محدوده کار مهندسی ارزش بستگی به اندازه و پیچیدگی پروژه دارد (شکل ۳-۲). بالاترین میزان برگشت می‌تواند زمانی باشد که در اولین مرحله عمر پروژه قرار داریم. می‌توان گفت در فاز اولیه طراحی، اجرای مهندسی ارزش بسیار مؤثر است، چرا که نظریه‌ها هنوز به‌صورت مفاهیم وجود دارند. کارفرما و طرح در این مرحله در تصمیمات خود انعطاف‌پذیری بیشتری دارند و تغییرات، آثار کمتری بر برنامه زمان‌بندی پروژه دارد. در این مرحله که کارفرما و مشاور در حال بررسی بودجه پروژه هستند مطالعه مهندسی ارزش می‌تواند برای شناسایی عناصر هزینه بر قبل از تصویب بودجه نهایی مؤثر باشد. مطالعات مهندسی ارزش برای پروژه‌های ساخت، زمانی انجام می‌گیرد که حدود سی درصد از طراحی پیشرفته باشد. به عبارت دیگر، طراحی نیمه‌تمام را باید مهندسی ارزش کرد. به‌طورکلی می‌توان گفت قبل از اینکه تصمیمات مهم در طراحی اتخاذ شود مهندسی ارزش توصیه می‌شود، زیرا که در آن زمان بیشترین اثر را بر هزینه‌ها دارد.



شکل ۳-۲ فرایند مهندسی ارزش.

تمرین ها

- ۱) نتایج حاصل از اجرای مهندسی ارزش را بیان کنید.
- ۲) در گام ارزیابی، رتبه بندی ایده ها بر چه اساسی هستند؟
- ۳) براساس فرایند مهندسی ارزش ارائه شده در این فصل، یک کسب و کار و واحد صنفی را انتخاب کرده و مراحل بیان شده را در آن تحلیل کنید.

تحقیق و پژوهش

- ۱) تفاوت مهندسی ارزش با مدیریت ارزش و تحلیل ارزش را تحلیل کنید.
- ۲) تفاوت مهندسی ارزش با سایر روش های سنتی و متعارف کاهش هزینه را شرح دهید.
- ۳) نمونه پروژه های اجرا شده مهندسی ارزش در ایران و سایر کشورها را ارائه کنید.

واژه‌نامه

| | |
|-------------------|-------------|
| value | ارزش |
| assessment | ارزیابی |
| value analysis | تحلیل ارزش |
| creativity | خلاقیت |
| value engineering | مهندسی ارزش |





قیمت گذاری

اهداف آموزشی

- تعریف قیمت گذاری
- تقسیم بندی کالاها
- انواع بازار و تأثیر آن بر قیمت گذاری
- اهداف قیمت گذاری
- مراحل قیمت گذاری
- عوامل مؤثر بر قیمت گذاری
- روش ها و استراتژی های قیمت گذاری

مقدمه

در دنیای رقابتی امروز، شرکت ها و سازمان ها برای کسب سهم بیشتر از بازار و به دست آوردن سود بیشتر در رقابت تنگاتنگی قرار دارند و تعیین قیمت مناسب برای محصولات اهمیت به سزایی در این زمینه دارد. با توجه به این موضوع، قیمت تعیین شده محصولات و خدمات، یکی از عوامل مهم در رقابت است. قیمت گذاری مهم ترین جزء از مدل کسب و کار بوده و تعیین کننده بسیاری از تصمیمات در کسب و کار

است که براساس آنها، هدایت شرکت تجاری برای تحقق اهداف و افزایش سودآوری شرکت در محیط رقابتی صورت می‌گیرد. یک شرکت برای افزایش سهم خود در بازار و رسیدن به سودآوری بیشتر، علاوه بر توجه به سایر ابعاد رقابت، یعنی کیفیت و سرعت تولید، نیازمند تعیین قیمت مناسب برای محصولات خود نسبت به سایر رقبا است. در شرایط یکسان بودن سایر مؤلفه‌های رقابتی، قیمت محصولات تولیدی مهمترین عامل مؤثر بر حفظ و جذب مشتریان و وفاداری و رضایت آنها محسوب می‌شود. قیمت فروش محصولات و خدمات، اجاره بها، آبونمان، شهریه و ... نمونه‌هایی از عوامل قیمتی هستند.

تعریف قیمت گذاری

قیمت یک محصول یا خدمات در بازار عبارت است از ارزش مبادله‌ای آن محصول یا خدمت که به صورت واحد پول بیان می‌شود. بنابراین، قیمت‌گذاری به طور ساده یعنی تعیین قیمت برای محصول یا خدمت. به علت تغییرات محیطی و نبود ثبات در شرایط رقابتی بازار، قیمت‌گذاری فرایندی مداوم و پیوسته است که بایستی در طول زمان تکرار شود. فرایند قیمت‌گذاری یک محصول برمبنای «هزینه تمام‌شده محصول»، «تحلیل نقطه سربه‌سر» و «سود» صورت می‌گیرد که در آن ذهنیت خریدار و قیمت رقبا نیز در نظر گرفته می‌شود. قیمت محصول، مقدار تقاضا و عرضه آن را تحت تأثیر قرار می‌دهد. قیمت محصول با مقدار تقاضا رابطه معکوس و با مقدار عرضه رابطه مستقیم دارد. به عبارت دیگر، اگر قیمت یک محصول افزایش یابد، مقدار تقاضا برای آن کاهش می‌یابد و برعکس. همچنین اگر قیمت یک محصول افزایش یابد، تمایل به عرضه آن محصول از سوی تأمین‌کنندگان افزایش می‌یابد و برعکس.

تقسیم‌بندی کالا

در علم اقتصاد به طور کلی می‌توان انواع کالا را با رویکرد رفتار مصرفی خریدار به پنج گروه طبقه‌بندی کرد:

۱) **کالای عادی:** کالای عادی کالایی است که میزان مصرف آن به مقدار درآمدها وابسته است؛ به طوری که با کاهش درآمدها، تقاضا برای آن کم می‌شود و با افزایش درآمدها، تقاضا برای مصرف آن افزایش می‌یابد. با این حال، مقدار افزایش مصرف کالای عادی از مقدار افزایش درآمد پایین‌تر خواهد بود.

قیمت‌گذاری ۹۳

۲) **کالای ممتاز (لوکس):** کالای ممتاز یا کالای تجملی یکی از انواع کالای عادی است که با افزایش درآمد، مقدار تقاضا برای آن افزایش می‌یابد. به‌عنوان نمونه کالاهای ممتاز می‌توان به کالاهای لوکس و شخصیت‌آور مانند ادکلن اشاره کرد که با افزایش درآمد، تقاضا برای آنها افزایش می‌یابد.

۳) **کالای پست (گیفن):** کالای پست کالایی است که با افزایش درآمد، مقدار تقاضا برای آن کاهش می‌یابد. یک کالایی ممکن است در سطح درآمدهای پایین، کالای عادی و در سطح درآمدهای بالاتر کالای پست محسوب شود. علت کاهش تقاضا در سطح درآمدهای بالاتر این است که مصرف‌کنندگان با افزایش درآمدشان به‌جای مصرف آن کالا روی به مصرف کالاهایی می‌آورند که کیفیت بالاتری داشته باشند. به‌عنوان مثالی رایج از کالای پست می‌توان به نان اشاره کرد که مصرف‌کنندگان با افزایش میزان درآمدشان ترجیح می‌دهند به استفاده از کالاهای گران‌تری مانند برنج، گوشت یا کالاهای رفاهی روی بیاورند. یک نمونه دیگر از کالای پست، می‌تواند حمل و نقل عمومی باشد که مصرف‌کنندگان در صورتی که بتوانند هزینه خودروی شخصی را پردازند ترجیح می‌دهند از آن استفاده کنند.

۴) **کالای جانشین:** کالاهای جانشین به کالاهایی گفته می‌شوند که می‌توان آنها را به‌جای یکدیگر استفاده کرد. در این گونه کالاها، اگر قیمت یک کالا افزایش یابد، تقاضای برای کالای دیگر افزایش می‌یابد و برعکس، اگر قیمت یک کالا کاهش یابد، تقاضای برای کالای دیگر کاهش خواهد یافت. برای مثال می‌توان قهوه و چای را نام برد. چنانچه قیمت قهوه افزایش یابد و از طرفی قیمت چای ثابت بماند مصرف‌کننده مایل است به‌جای قهوه از چای استفاده کند. برای مثال بعدی می‌توان انواع اتومبیل را نام برد. چنانچه قیمت نوعی خاص از اتومبیل افزایش یابد می‌توان از نوع دیگری که قیمت پایین‌تری دارد استفاده کرد.

۵) **کالای مکمل:** کالاهای مکمل به کالاهایی گفته می‌شوند که تکمیل‌کننده یکدیگر بوده و لازم است تا با هم مصرف شوند تا یک نیاز مشخص را برطرف کنند. اتومبیل و بنزین و مسواک و خمیردندان نمونه‌هایی از کالاهای مکمل‌اند. در این نوع کالاها، افزایش قیمت یکی از آنها، باعث کاهش مقدار تقاضا برای دیگری خواهد شد و برعکس کاهش قیمت یکی از آنها، باعث افزایش مقدار تقاضا برای کالای مکملش

خواهد شد. به عنوان مثال افزایش قیمت بنزین باعث کاهش تقاضا برای اتومبیل خواهد شد. یا کاهش قیمت برق باعث افزایش استفاده از لوازم برقی می‌شود.

انواع بازار و تأثیر آن بر قیمت‌گذاری

بازار مکانی است که در آن دو یا چند طرف، کالاها و خدمات خاصی را خرید و فروش می‌کنند. دو طرف درگیر در یک معامله، فروشنده و خریدار نامیده می‌شوند. محیط کسب‌وکار شرکت‌ها با انواع متفاوت از بازارها مواجه است. ویژگی‌های هر بازار بر قیمت‌گذاری محصولاتی که در آن بازار عرضه می‌شوند تأثیر اساسی داشته و عدم توجه به آنها می‌تواند موجب زیان قابل توجه و یا ازدست دادن فرصت‌های سودآوری شود. برخی از مهمترین بازارها عبارت‌اند از:

۱) **بازار رقابت کامل:** بازاری است که از تعداد زیادی خریدار و فروشنده تشکیل شده و به خرید و فروش محصول خاصی می‌پردازند. در این نوع بازار، سهم هر تولیدکننده از تولید آن کالای خاص اندک است و بنابراین هیچ تولیدکننده‌ای به تنهایی نمی‌تواند با کم و زیاد کردن تولیدش بر قیمت‌های فروش اثر بگذارد.

۲) **بازار رقابت انحصاری:** بازاری است که از تعداد زیادی خریدار و فروشنده تشکیل شده که محصولاتی گوناگون از لحاظ قیمت، کیفیت، بسته‌بندی و خدمات عرضه می‌کنند. بنابراین، فروشندگان باید قیمت‌هایی را تعیین کنند که بتواند مشتریان بیشتری را جذب کنند. در غیر این صورت، مشتریان کالاهایی با کیفیت مشابه یا پایین‌تر، اما ارزان‌قیمت‌تر را خریداری خواهند کرد.

۳) **بازار رقابت انحصار چندقطبی:** بازاری است که از تعداد محدودی (بیشتر از یک) فروشنده تشکیل شده و رفتار هر یک از فروشندگان بر فروشندگان رقیب تأثیرگذار است. در این بازار قیمت‌گذاری محصولات براساس تعداد فروشندگان، ساختار بازار، اطلاعات در دسترس و بسیاری عوامل دیگر تعیین می‌شوند. صنایع خودروسازی، هواپیماسازی، موبایل‌سازی، و فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی مثال‌هایی از بازارهای انحصار چندقطبی‌اند.

۴) **بازار انحصار کامل:** بازاری است که فقط از یک فروشنده دولتی یا خصوصی و تعداد زیادی خریدار تشکیل شده است. در این بازار رقابت وجود ندارد و فروشنده

براساس اهداف دولتی یا خصوصی سازمان و نیز با توجه به کشش بازار و مقدار تقاضای مشتریان، قیمت محصولات را تعیین می‌کند.

اهداف قیمت‌گذاری

به‌طورکلی اهدافی را که شرکت‌ها از قیمت‌گذاری محصولات و خدمات خود دنبال می‌کنند عبارت‌اند از:

(۱) **حفظ وضع موجود:** شرکت ممکن است به دنبال حفظ وضع موجود و جلوگیری از جنگ قیمت با شرکت‌های دیگر باشد. در این حالت شرکت نیاز دارد تا به دنبال تثبیت قیمت‌ها و حفظ سطح متوسط و ثابتی از سود باشد.

(۲) **حفظ بقا و ادامه حیات:** در شرایطی که یک محصول در وضعیت افول یا اشباع در بازار قرار داشته باشد، هدف تعیین قیمتی است که به پوشش هزینه و بقا در بازار منجر شود. در این وضعیت ممکن است برای شرکت بقا در بازار بر کسب سود اولویت داشته باشد. این هدف برای شرکت‌هایی مناسب است که با ظرفیت مازاد، رقابت شدید و تغییرات دائمی مصرف‌کنندگان دچار مشکل شده‌اند. چنانچه قیمت بتواند هزینه‌های متغیر و برخی از هزینه‌های ثابت را پوشش دهد، شرکت می‌تواند همچنان به حیات تجاری خود ادامه دهد. بنابراین این هدف معمولاً به‌صورت موقت اتخاذ شده و دارای خصوصیات زیر است:

(الف) شرکت‌ها با ظرفیت مازاد، رقابت فشرده یا تغییر ملایم ترجیحات مصرف‌کننده مواجه‌اند.

(ب) سود نسبت به بقا اهمیت کمتری دارد.

(ج) اهداف کوتاه‌مدت اجرایی.

این هدف اگرچه جذاب به نظر می‌رسد، اما روش بهینه‌ای برای سودآوری در بلندمدت نیست. این روش در شرکت‌های کوچکی که به دنبال سرمایه‌گذاران هستند رایج است. آنها از این طریق قادر خواهند بود تا سودآوری سرمایه را به سرمایه‌گذاران نشان داده آنها را به خود جذب کنند.

(۳) **بیشینه کردن سود فعلی:** هدف شرکت در این زمینه بیشینه کردن سود فعلی هر واحد محصول عرضه‌شده است، با این فرض که تعداد واحدهای محصول محدود خواهد بود. برای اینکه شرکتی بتواند سود کنونی خود را به حداکثر برساند باید تقاضا و

هزینه‌های مربوط به قیمت‌های متفاوت را برآورد کند و آن‌گاه قیمتی را انتخاب کند که بیشترین سود جاری، جریان نقدی یا بازده سرمایه را برای شرکت به ارمغان آورد. البته در صورت تأکید بیش از حد بر سود جاری و بی‌توجهی به اثرات ناشی از سایر متغیرهای آمیزه بازاریابی، واکنش‌های احتمالی رقبا و محدودیت‌های قانونی، در بلندمدت عملکرد شرکت را با این‌گونه قیمت‌گذاری به مخاطره خواهد انداخت.

۴) **پیشینه کردن سهم بازار:** هدف شرکت در این زمینه پیشینه کردن سهم بازار کنونی عموماً بدون در نظر گرفتن حاشیه سود بوده و هدف آن نیز افزایش سودهای بلندمدت است. برای افزایش سهم بازار، جستجوی افزایش تعداد واحدهای فروخته‌شده به هر مشتری و یا تعداد کل مشتریانی که به آنها خدمات ارائه شده است می‌تواند مد نظر قرار گیرد تا شرکت به کاهش هزینه‌های بلندمدت طبق منحنی تقاضا نائل شود.

به‌علت حساس بودن بازار در برابر قیمت محصولات، برای پیشینه کردن سهم بازار، پایین‌ترین قیمت ممکن در بازار اختیار می‌شود. با افزایش سهم بازار، هزینه‌های تولید محصول نیز کاهش می‌یابد و در نتیجه افزایش سود بلندمدت ممکن خواهد شد. این استراتژی می‌تواند در شرایط زیر مناسب باشد:

الف) بازار بیش از اندازه نسبت به قیمت حساسیت نشان می‌دهد، در نتیجه قیمت پایین موجب رشد بازار خواهد شد.

ب) با کسب تجربه هزینه‌های تولید و توزیع کاهش خواهند یافت.

ج) قیمت پایین موجب از صحنه خارج شدن رقبا می‌شود.

۵) **کشیدن عصاره بازار:** برخی از شرکت‌ها ترجیح می‌دهند قیمت‌ها را در سطح بالا تعیین کنند و بدین وسیله عصاره بازار را بکشند. شرکت‌ها در شرایط زیر می‌توانند به این هدف دست یابند:

الف) وجود تعداد زیادی خریدار و بالا بودن میزان تقاضا در بازار.

ب) بهای تمام‌شده هر واحد محصول که در حجم اندک تولید شود، ولی بدان اندازه زیاد نباشد که شرکت ناگزیر شود از برخی از مزایای ناشی از تحمیل کردن محصولات با قیمت بالا بر بازار، تقاضا را از دست بدهد.

ج) تعیین قیمت اولیه در سطح بالا باعث جلب توجه شرکت‌های رقیب به بازار نشود.

د) تعیین قیمت در سطح بالا این تصور را در ذهن خریداران ایجاد کند که شرکت و محصولات آن نسبت به رقبا در سطحی بالاتر قرار دارد.

قیمت‌گذاری ۹۷

۶) رهبری در کیفیت: شرکت‌هایی که هدف آنها عرضه محصولات با کیفیت بالاست و می‌خواهند از این نظر در بازار پیشرو شوند، محصولاتی برتر و با قیمت‌های بالاتر به بازار عرضه می‌کنند. آنها محصولاتی با کیفیت بسیار بالا به بازار عرضه می‌کنند و نیز این محصولات دارای ویژگی‌های خاصی هستند که می‌توانند منافع و مزایای بیشتری به خریداران ارائه کنند. چنین شرکت‌هایی می‌توانند قیمت‌ها را در سطحی بالاتر تعیین کنند.

استفاده از قیمت برای نشان دادن کیفیت بالا به منظور جایگاه‌یابی محصول در بازار به‌عنوان رهبر بازار، به خصوصیات زیر نیز توجه دارد:

الف) به ایجاد یک محصول با کیفیت بالا و قیمت برتر از رقبا پردازد.

ب) بر نقاط قوت صرفه‌برند سرمایه‌گذاری کرده و بر نوآوری تأکید داشته باشد.

مراحل قیمت‌گذاری

یک شرکت برای انجام فرایند قیمت‌گذاری محصولات و خدمات خود، به‌طور کلی باید شش مرحله کلی زیر را انجام دهد:

۱) تعیین هدف بلندمدت قیمت‌گذاری: در اولین مرحله از فرایند قیمت‌گذاری، باید هدف از قیمت‌گذاری تعیین شود. اهداف متعددی می‌توانند در قیمت‌گذاری محصولات یک شرکت وجود داشته باشند که ممکن است یک یا ترکیبی از این اهداف در فرایند قیمت‌گذاری در نظر گرفته شوند.

۲) تعیین میزان تقاضا: دو عامل قیمت و تقاضا رابطه بسیار تنگاتنگی با یکدیگر دارند. هر قیمتی منجر به مقدار متفاوتی از تقاضا می‌شود و در نتیجه، بر اهداف بازاریابی شرکت اثری متفاوت خواهد گذاشت. برای تعیین میزان تقاضا لازم است که حساسیت تقاضا نسبت به قیمت، برآورد منحنی تقاضا و کشش تقاضا در برابر تغییر قیمت بررسی شود. روش‌های اصلی برآورد تقاضا عبارت‌اند از:

- تجزیه و تحلیل قیمت‌های گذشته، مقادیر فروخته‌شده و سایر عوامل از نظر آماری؛
- تحقیق تجربی در خصوص قیمت‌ها؛
- تجزیه و تحلیل تعداد خرید محصولات با قیمت‌های متفاوت توسط خریداران.

۳) برآورد هزینه‌ها: در حالی که تقاضاهای برآوردشده سقف قیمتی را که شرکت برای محصولات خود در نظر می‌گیرد، تعیین می‌کند، هزینه‌های برآوردشده نیز کف قیمت

محصولات را تعیین خواهند کرد. بنابراین، یک شرکت باید قیمتی را در نظر بگیرد که بتواند هزینه‌های تولید، پخش و فروش محصول را پوشش داده و برای کار و ریسکی که شرکت پذیرفته است، بازده معقولی ارائه کند. برای برآورد هزینه‌های شرکت، باید انواع هزینه‌ها (ثابت و متغیر) را تفکیک و آنها را جداگانه محاسبه کرد.

۴) تجزیه و تحلیل محصولات، قیمت‌ها و هزینه‌های شرکت رقیب: در این مرحله شرکت با توجه به تقاضای بازار، قیمت و هزینه‌ها را برآورد می‌کند. پس از آن هزینه‌ها و یا قیمت‌های شرکت‌های رقیب و واکنش آنها در برابر قیمت محصولات شرکت بررسی می‌شود. به عنوان مثال اگر محصولی که به بازار عرضه می‌شود مشابه محصولات عرضه‌شده شرکت‌های رقیب باشد در این حالت قیمت محصول براساس قیمت شرکت‌های رقیب تعیین می‌شود.

۵) انتخاب روش و استراتژی قیمت‌گذاری: در این مرحله باید از بین روش‌های متعدد قیمت‌گذاری، مناسب‌ترین روش را انتخاب و استفاده کرد.

۶) تعیین قیمت نهایی: روش‌های قیمت‌گذاری مورد بحث در مرحله قبل، باعث می‌شوند که دامنه قیمت‌هایی که شرکت می‌تواند انتخاب کند محدود شود و به قیمت نهایی برسد. البته شرکت هنگام انتخاب قیمت نهایی ناگزیر است به عوامل تأثیرگذار دیگری نیز توجه کند. برخی از این عوامل تأثیرگذار عبارت‌اند از: قیمت‌گذاری بر مبنای روان‌شناسی، سایر اجزای آمیزه بازاریابی تأثیرگذار بر قیمت، سیاست‌های قیمت‌گذاری شرکت و اثر قیمت بر سایر گروه‌ها.

عوامل مؤثر بر قیمت‌گذاری

یک شرکت برای انجام دادن فرایند مناسب قیمت‌گذاری برای محصولات خود در مقابل محصولات رقبایش در بازار، نیازمند شناسایی عوامل مؤثر بر قیمت‌گذاری و مدیریت آنهاست. به‌طور کلی می‌توان عوامل مؤثر بر فرایند قیمت‌گذاری محصولات یک شرکت را به سه دسته طبقه‌بندی کرد:

۱) عوامل سازمانی: عواملی هستند که ناشی از منابع و اهداف سازمانی شرکت تولیدی بوده و بر قیمت‌گذاری محصولات تأثیر می‌گذارند. نمونه‌هایی از عوامل سازمانی مؤثر بر قیمت‌گذاری عبارت‌اند از: چرخه عمر محصول و نحوه قیمت‌گذاری خط محصول.

قیمت‌گذاری ۹۹

۲) عوامل مشتری: عواملی هستند که از طرف مشتری بر قیمت‌گذاری محصولات مؤثر هستند. علایق و ارزش‌های مشتری از جمله عوامل مشتری محسوب می‌شوند که موجب ایجاد تقاضا برای محصول خاصی می‌شوند و بر فرایند قیمت‌گذاری محصولات تأثیر می‌گذارند.

۳) عوامل بازار: عواملی هستند که از طرف بازار بر قیمت‌گذاری محصولات مؤثر هستند که به‌عنوان مهمترین عوامل مؤثر بر قیمت‌گذاری محصولات در نظر گرفته می‌شوند. این عوامل را به دو دسته می‌توان تقسیم‌بندی کرد:

الف) عوامل درونی: عوامل درونی که از طرف بازار بر قیمت‌گذاری محصولات مؤثرند، شامل چهار عنصر اهداف بازاریابی، استراتژی آمیخته بازاریابی، هزینه و ملاحظات سازمان‌اند.

ب) عوامل بیرونی: عوامل بیرونی که از طرف بازار بر قیمت‌گذاری محصولات مؤثرند، شامل عواملی مانند ماهیت تقاضا، جایگاه رقبا و شرایط رقابتی، واسطه‌ها، وضعیت اقتصاد کلان (تورم، رکود، نرخ بهره و ...) و دولت (قوانین مالیاتی، گمرکی و ...) هستند.

روش‌ها و استراتژی‌های قیمت‌گذاری

همان طوری که اشاره شد، پنجمین مرحله قیمت‌گذاری محصولات، انتخاب روش و استراتژی قیمت‌گذاری است. روش‌های متعددی در این زمینه وجود دارند که در اینجا به معرفی ۸ روش مهم و رایج قیمت‌گذاری محصولات می‌پردازیم:

۱) قیمت‌گذاری بر مبنای افزودن به بهای تمام‌شده: در این روش که ابتدایی‌ترین روش قیمت‌گذاری نیز محسوب می‌شود، فروشنده هزینه‌ها را مشخص می‌کند و قیمت با افزودن یک عدد استاندارد به بهای تمام‌شده تعیین می‌شود. این روش تنها زمانی کارساز واقع می‌شود که قیمت تعیین‌شده بتواند فروش مورد انتظار را تضمین کند.

مثال: اگر بهای تمام‌شده یک جفت میز و صندلی ۵۰۰۰۰ ریال باشد و فروشنده سهم سودی معادل ۲۵ درصد بخواهد، مطلوب است تعیین قیمت فروش با شیوه بهای تمام‌شده با سود.

حل. قیمت فروش برابر می‌شود با:

$$\text{ریال } ۶۲۵۰۰ = ۱۲۵۰۰ + ۵۰۰۰۰$$

۱۰۰ تحلیل هزینه و منفعت

مثال: بهای تمام‌شده محصول تولیدی یک شرکت به شرح ذیل است: هزینه متغیر هر محصول تولیدی ۱۰ ریال، هزینه‌های ثابت ۳۰۰۰۰۰۰ ریال و تعداد فروش مورد انتظار برابر ۵۰۰۰۰ واحد. اگر بخواهیم ۲۰٪ به بهای تمام‌شده اضافه کنیم، مطلوب است تعیین قیمت فروش.

حل: برای یافتن قیمت فروش ابتدا بهای تمام‌شده را به صورت زیر محاسبه می‌کنیم:

(تعداد فروش \times هزینه ثابت) + هزینه متغیر هر واحد = بهای تمام‌شده هر واحد

$$\text{ریال } ۱۶ = (۳۰۰۰۰۰۰ \div ۵۰۰۰۰) + ۱۰ = \text{بهای تمام‌شده هر واحد}$$

اگر قیمت فروش بر مبنای ۲۰٪ افزایش به بهای تمام‌شده محاسبه شود، داریم:

$$\text{ریال } ۱۹.۲ = ۱۶ + (۱۶ \times ۲۰\%) = \text{قیمت فروش هر واحد}$$

۲) قیمت‌گذاری بر مبنای بازده مورد نظر: در این روش، شرکت قیمتی را تعیین می‌کند که به یک نرخ بازده از سرمایه‌گذاری برسد. در اجرای این روش اگر شرکت بتواند هزینه‌ها و فروش را به صورتی دقیق برآورد کند، بازده سرمایه مورد انتظار تحقق خواهد یافت، در غیر این صورت شرکت به نتایج مورد انتظار دست نخواهد یافت. در این حالت، قیمت با فرض مقادیر مشخصی از شاخص‌های مالی (مانند IRR) که براساس نظر مدیران یا سرمایه‌گذاران تعیین شده است، محاسبه می‌شود.

[تعداد فروش \times مبلغ سرمایه‌گذاری) \times بازده مورد انتظار] + بهای تمام‌شده = قیمت فروش

مثال. فرض کنید شما مبلغ یک میلیون ریال سرمایه‌گذاری کرده‌اید و خواستار بازده ۲۰٪ از محل سرمایه‌گذاری هستید. اگر بهای تمام‌شده کالای شما برابر ۱۶ ریال باشد و تعداد فروش برابر ۵۰۰۰۰ عدد باشد، قیمت فروش را با شیوه بازده مورد انتظار تعیین کنید.

حل. با توجه به فرمول ذکر شده داریم:

$$\text{ریال } ۲۰ = [(۱۰۰۰۰۰۰ \div ۵۰۰۰۰) \times ۲۰\%] + ۱۶ = \text{قیمت فروش}$$

۳) قیمت‌گذاری بر مبنای ارزش مورد تصور: در این روش، قیمت‌گذاری محصولات براساس ارزشی است که مشتریان برای محصول ما در مقایسه با محصول رقبا قائل هستند و نه براساس بهای تمام‌شده آن محصول. برای ما این روش بیشتر در شرایطی قابل استفاده است که مشتریان نسبت به قیمت، حساسیت کمتری داشته باشند؛ که این

۱۰۱ قیمت‌گذاری

حساسیت کمتر یا به علت ارزش خاصی است که برای محصول ما قائل هستند یا عدم آشنایی آنها با محصولات دیگر است. در این روش باید تلاش شود تا با استفاده از سایر اجزای تشکیل‌دهنده آمیخته بازاریابی، مانند تبلیغات، بر ارزش مورد تصور در ذهن مشتریان افزوده شود. در به‌کارگیری این روش برای محصولات جدید، به تحقیقات بازار نیاز است.

۴) **قیمت‌گذاری بر مبنای قیمت‌های رقبا (نرخ رایج):** در اجرای این روش، قیمت محصولات بر اساس قیمت محصولات شرکت‌های رقیب تعیین می‌شود. در این حالت امکان دارد شرکتی محصولات خود را همانند، بیشتر، یا کمتر از قیمت شرکت‌های عمده و رقیب عرضه کند. این روش هنگامی که نتوان به راحتی هزینه را محاسبه کرد یا واکنش رقبا نامشخص است، به کار برده می‌شود. به عنوان مثال، شرکت‌های تجاری کوچک‌تر به پیروی از شرکت‌های بزرگ و پیشرو، قیمت را تغییر می‌دهند و به تغییرات تقاضا و هزینه‌ها توجه کمتری دارند. همچنین شرکت‌ها در هنگام حضور در مناقصه‌ها برای اجرای پروژه‌ها، با توجه به نامشخص بودن قیمت‌های یکدیگر پیش از برگزاری مناقصه، قیمت پیشنهادی خود را عموماً بر اساس تخمین و انتظاراتی که نسبت به قیمت شرکت‌های رقیب دارند و نه بر مبنای قیمت دقیق، برآورد و اعلام می‌کنند.

۵) **قیمت‌گذاری رخنه‌ای (نفوذی):** در روش قیمت‌گذاری رخنه‌ای، شرکت برای نفوذ در بازار، در ابتدا محصولی را با قیمت بسیار پایین و یا مجانی ارائه می‌کند. هدف از این روش دستیابی به سهم بازار بالا، قابل قبول و یا استانداردسازی بازار است. بسیاری از عرضه‌کنندگان محصولات مبتنی بر دانش از این استراتژی استفاده می‌کنند. برای مثال بسیاری از رستوران‌ها در روزهای اول افتتاح خود غذاهای رایگان یا با تخفیف بالا عرضه می‌کنند تا بتوانند مشتریان متعددی جلب کنند. علاوه بر این، بسیاری از عرضه‌کنندگان محصولات دانش‌بنیان نیز از این روش قیمت‌گذاری استفاده می‌کنند.

۶) **قیمت‌گذاری غیرنفوذی:** در روش غیرنفوذی، شرکت محصول جدید را با قیمت بالا در زمانی که هیچ رقیبی در بازار وجود ندارد عرضه می‌کند و وقتی رقبا وارد بازار شدند، قیمت را پایین می‌آورد یا کالایی با همان خصوصیت ولی ارزان‌تر برای

بخش‌های مورد نظر تولید می‌کند. دلیل قیمت بالا در ابتدا این است که فرض می‌شود، تقاضا برای این بازار جدید بدون کشش است و به تبع آن قیمت پایین محصول، خریداران زیادی را جذب خود نمی‌کند. این روش در بازارهایی با مصرف‌کننده نوگرا و تابع مد بسیار مؤثر است. گفتنی است که استفاده از این شیوه باید با توجه به کیفیت مناسب و تصویر مطلوب ذهنی مصرف‌کنندگان حمایت شود و تعداد خریداران آن به حد کافی باشد تا هزینه تولید منطقی شود و رقبا نتوانند به راحتی وارد بازار شوند. تولیدکنندگان ساعت دیجیتالی در دهه ۱۹۷۰ از این سیاست برای قیمت‌گذاری کالایشان استفاده کردند.

۷) قیمت‌گذاری مقدار خرید: این روش برای ترغیب مشتریان به خرید مقدار بیشتر محصولات استفاده می‌شود. در این روش با افزایش مقدار خرید مشتری، قیمت‌ها کاهش می‌یابد. در این روش، قیمت محصولات برای مقدار متوسط خرید مشتریان تنظیم می‌شود و سپس برای مقادیر خرید بیشتر، قیمت‌ها کاهش می‌یابند. ارائه قیمت‌های کمتر برای مشتریانی که به صورت انبوه خرید می‌کنند باعث کاهش هزینه حمل‌ونقل و انبارداری برای شرکت خواهد شد و لذا کاهش قیمت فروش جبران خواهد شد.

۸) قیمت‌گذاری تخفیفی: ارائه تخفیف در قیمت‌های فروش محصولات به مشتریان باعث افزایش انگیزه خرید مشتریان می‌شود و همچنین موجب سودآوری شرکت خواهد شد. به عنوان مثال می‌توان به کاهش قیمت فروش، خارج از فصول خرید به عنوان تخفیفات فصلی و تخفیفات فوق‌العاده اشاره کرد. همچنین، تخفیف قیمت فروش برای خریدارانی که پیش از موعد نسبت به پرداخت صورتحساب خود اقدام کنند، باعث بهبود نقدینگی شرکت و کاهش هزینه مطالبات مشکوک‌الوصول می‌شود.

تمرین‌ها

۱) اگر بهای تمام‌شده یک ماشین لباس‌شویی ۶,۰۰۰,۰۰۰ ریال باشد و فروشنده سهم سودی معادل ۱۴٪ بخواهد، مطلوب است تعیین قیمت فروش با شیوه بهای تمام‌شده با سود.

قیمت‌گذاری ۱۰۳

۲) بهای تمام‌شده یک سماور در یک واحد تولیدی به شرح ذیل است: هزینه متغیر هر واحد ۸,۰۰۰ ریال، هزینه‌های ثابت ۷,۵۰۰,۰۰۰ ریال و تعداد فروش مورد انتظار برابر ۴۰۰۰ عدد است. اگر بخواهیم ۳۰٪ به بهای تمام‌شده اضافه کنیم، مطلوب است تعیین قیمت فروش با شیوه بهای تمام‌شده با سود.

۳) فرض کنید شما مبلغ ۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال در یک پروژه صنعتی سرمایه‌گذاری کرده و خواستار بازده ۱۸٪ از محل سرمایه‌گذاری خود هستید. اگر بهای تمام‌شده کالای تولیدی در این پروژه برابر ۳۰,۰۰۰ ریال باشد و تعداد فروش برابر ۵۵۰۰۰ عدد باشد، قیمت فروش را با شیوه بازده مورد انتظار تعیین کنید.

۴) یک کارخانه تولید خودکار بهای تمام‌شده تولید هر خودکار را معادل ۱۵۰ ریال محاسبه کرده است. شرکت‌های رقیب محصولات مشابهی را با قیمت بین ۲۰۰ تا ۳۰۰ ریال عرضه می‌کنند. در صورتی که گروه بازاریابی شرکت براساس استراتژی‌های مختلف قیمت‌های زیر را به هیئت مدیره پیشنهاد کنند، هریک از این اعداد را تحلیل کنید:

الف) بیشینه کردن سهم بازار = ۱۸۰ ریال؛

ب) بیشینه کردن حاشیه سود = ۳۰۰ ریال؛

ج) رهبری در کیفیت = ۳۳۰ ریال؛

د) حفظ وضع موجود = ۲۵۰ ریال؛

ه) حفظ بقا = ۱۵۰ ریال.

۵) در تمرین قبل اگر قیمت رقبا در بازه ۱۴۰ الی ۲۵۰ ریال باشد، براساس استراتژی‌های قیمتی مختلف، چه قیمت‌هایی را می‌توان به شرکت پیشنهاد کرد؟

تحقیق و پژوهش

۱) چرخه عمر محصول را تحلیل کرده و استراتژی‌های قیمت‌گذاری در هر مرحله از آن را بیان کنید.

۲) روش قیمت‌گذاری براساس دامپینگ را تحلیل کنید.

۳) انواع دامپینگ را بیان کنید.

۴) نحوه قیمت‌گذاری در مناقصه‌ها و مزایده‌ها را تحلیل کنید.

۵) در مورد سایر روش‌ها و استراتژی‌های قیمت‌گذاری تحقیق کنید.

واژه‌نامه

strategy
maximization
price
pricing
inferior Goods
substitute goods
normal goods
Giffen goods
luxury goods
complementary goods
customer

استراتژی
بیشینه کردن
قیمت
قیمت‌گذاری
کالای پست
کالای جانشین
کالای عادی
کالای گیفن
کالای لوکس
کالای مکمل
مشتری



ارزیابی و تحلیل منفعت



اهداف آموزشی

- ارزش زمانی پول
- بهره
- تعادل
- نرخ بازگشت سرمایه
- حداقل نرخ جذب‌کننده
- رابطه بین ارزش فعلی و ارزش آینده
- رابطه بین ارزش فعلی و پرداخت‌های دوره‌ای
- رابطه بین ارزش آینده و پرداخت‌های دوره‌ای
- تصمیم‌گیری در سرمایه‌گذاری

مقدمه

با در نظر گرفتن شرایط رقابتی محیط‌های کسب‌وکار امروزی از یک‌سو و وجود ریسک‌های مختلف از سوی دیگر، بی‌توجهی به ارزیابی‌ها و تحلیل‌های منفعت موجب شکست سرمایه‌گذاری خواهد شد. بنابراین، ارزیابی و تحلیل منفعت قبل از شروع یک کسب‌وکار تجاری، لازم و ضروری است. از سوی دیگر، معمولاً ارزیابی و تحلیل

منفعت یک فعالیت تجاری نیازمند تحلیل هم‌زمان دو عامل اقتصادی و فنی است. بنابراین، از تکنیک‌های «اقتصاد مهندسی»^۱ برای مطالعات و بررسی‌های هزینه - منفعت استفاده می‌شود و در آنها هر دو عامل فنی و اقتصادی در نظر گرفته می‌شوند. اقتصاد مهندسی عبارت است از مجموعه‌ای از تکنیک‌ها و روش‌های ارزیابی اقتصادی طرح‌های سرمایه‌گذاری. با این تعریف، در واقع اقتصاد مهندسی ابزاری ضروری به منظور تصمیم‌گیری برای انتخاب اقتصادی‌ترین و به‌صرفه‌ترین طرح‌ها و پروژه‌های صنعتی از میان چند پروژه و طرح است. اقتصاد مهندسی کمک می‌کند تا با بهره‌گیری از علوم مهندسی و اقتصادی، بهترین و اقتصادی‌ترین پروژه صنعتی، از بین چند پروژه، انتخاب شود. اقتصاد مهندسی مقرون‌به‌صرفه‌ترین گزینه از میان گزینه‌های موجود را مشخص کرده و در واقع تکنیکی است که تعیین می‌کند از میان گزینه‌های متعدد قابل اجرا از لحاظ فنی، کدام یک به لحاظ اقتصادی توجیه‌پذیر بوده و کدام یک فاقد توجیه اقتصادی است و حتی به رتبه‌بندی گزینه‌های توجیه‌پذیر نیز می‌پردازد. همچنین اقتصاد مهندسی پاسخگوی سؤالاتی نظیر موارد ذیل است:

- با توجه به محدودیت سرمایه، در کدام یک از پروژه‌ها باید سرمایه‌گذاری شود؟
- چه پروژه‌هایی ریسک و احتمال خطر کمتری برای سرمایه‌گذاری دارند؟
- آیا ماشینی که در حال کار است باید با یک ماشین جدید تعویض شود؟
- از بین چند پروژه که دارای درآمد سالانه مساوی هستند ولی سرمایه اولیه متفاوتی نیاز دارند کدام اقتصادی‌تر است؟
- از بین چند پروژه که دارای سرمایه‌گذاری اولیه مساوی هستند ولی از درآمد سالانه متفاوتی برخوردارند، کدام ارجح است؟
- آیا منافع پروژه عام‌المنفعه مورد نظر در حدی هست که اجرای آن را توجیه کند؟
- با کاهش یا افزایش هر یک از پارامترهای اقتصادی در یک پروژه، چه تغییری در نتایج و چه تغییری در تصمیم اجرای پروژه پدید می‌آید؟

ارزش زمانی پول

«پول، پول می‌آورد»، جمله معروفی است که واقعیت هم دارد. امروز اگر فردی مبلغی

1. engineering economics

ارزیابی و تحلیل منفعت ۱۰۷

پول را در یک بانک پس انداز کند یا در کارخانه‌ای که به سوددهی آن اطمینان دارد، سرمایه‌گذاری کند، پس از گذشت مدتی معین، به سرمایه اولیه او مبلغی اضافه خواهد شد. این مبلغ اضافی که با وجود نرخ بهره (یا نرخ بازگشت سرمایه) به دست می‌آید، می‌تواند مفهوم ارزش زمانی پول را نشان دهد. اغلب تکنیک‌های اقتصاد مهندسی براساس ارزش زمانی پول استوارند و بنابراین ارزش زمانی پول یکی از مهم‌ترین اصول این علم محسوب می‌شود.

مقدار معینی پول که در زمان‌های متفاوت دریافت یا خرج می‌شود، ارزش‌های متفاوتی دارد، زیرا فرصت‌های مختلفی برای این مقدار پول برای سرمایه‌گذاری در امور اقتصادی گوناگون و تولید بازده در این دوره‌های زمانی وجود دارد. به همین دلیل است که مؤسسه‌های مالی و اعتباری تمایل به پرداخت سود به سپرده‌های پولی دارند، زیرا می‌توانند این پول را به سرمایه‌گذاران قرض بدهند. نرخ سود نقشی اساسی در تعیین ارزش زمانی پول ایفا می‌کند.

همان‌طور که ذکر شد، ارزش زمانی پول وابسته به زمان است و با تغییر زمان، ارزش پول تغییر می‌کند. این تغییر را به دو صورت می‌توان احساس کرد:
الف) با مبلغ ثابتی پول در دو زمان متفاوت، دو ارزش متفاوت به دست می‌آید.
ب) برای به دست آوردن ارزشی ثابت در دو زمان متفاوت باید دو مبلغ متفاوت پرداخت کرد.

برای روشن شدن بیشتر موضوع، به مثال زیر دقت کنید:

فرض کنید به شما دو گزینه پیشنهاد می‌شود: دریافت ۱۰۰۰ واحد پولی اکنون یا X واحد پولی یک سال بعد.

هر انتخاب‌کننده‌ای مقدار X را بالاتر از ۱۰۰۰ واحد انتخاب می‌کند، اما مقدار X انتخابی به خصوصیات، دانش اقتصادی و فرصت‌های سرمایه‌گذاری انتخاب‌کننده بستگی دارد. اما به هر حال هر فردی می‌تواند بین دریافت ۱۰۰۰ واحد پولی اکنون و مقدار X در یک سال بعد بی‌تفاوت باشد. اگر فردی نسبت به دریافت ۱۰۰۰ واحد پولی اکنون یا ۱۲۵۰ واحد پولی یک سال بعد بی‌تفاوت باشد، نتیجه می‌شود که ۱۲۵۰ واحد پولی در یک سال بعد دارای ارزش فعلی برابر با ۱۰۰۰ واحد برای اوست.

در مثال فوق به چند اصل مهم در اقتصاد مهندسی توجه شده است. بهره، نرخ بازگشت سرمایه و تعادل از آن جمله‌اند که در ادامه تشریح گردیده‌اند.

جدول ۱-۵ ارزش ۲۴ دلار سرمایه اولیه را در زمان‌های متفاوت

| سال | ارزش ۲۴ دلار سرمایه اولیه |
|------|---------------------------|
| ۱۶۲۶ | ۲۴ |
| ۱۶۷۶ | ۴۴۲۸۰ |
| ۱۷۲۶ | ۸۱۴۳.۲۴ |
| ۱۷۷۶ | ۱۴۹۹۹۹.۹۲ |
| ۱۸۲۶ | ۲۷۶۳۰۲۱.۶۹ |
| ۱۸۷۶ | ۵۰۸۹۵۲۸۵.۷۶ |
| ۱۹۲۶ | ۹۳۷۴۹۹۰۱۵.۱۱ |
| ۱۹۷۶ | ۱۷۲۶۸۸۷۴۸۴.۳۸ |

مثال معروفی که بیانگر مفهوم ارزش زمانی پول است خرید جزیره منهن از سرخپوستان امریکا به مبلغ ۲۴ دلار در سال ۱۶۲۶ است. فرض کنید سرخپوستان می‌توانستند مبلغ ۲۴ دلار را با نرخ ۶٪ در سال پس‌انداز کنند. جدول ۱-۵ ارزش ۲۴ دلار سرمایه اولیه را در زمان‌های متفاوت نشان می‌دهد:

بهره^۱ (i)

بهره، هزینه استفاده از سرمایه است. هرچه میزان نرخ بهره^۲ بیشتر باشد، هزینه بیشتری برای استفاده از سرمایه پرداخت خواهد شد. به‌طور کلی رابطه زیر برای مقدار بهره صادق است:

$$\text{مقدار مبلغ اولیه} - \text{مقدار اصل و فرع} = \text{مقدار بهره}$$

با توجه به اینکه برای اجرای فعالیت‌های اقتصادی نیاز به سرمایه است و اغلب از طریق وام این سرمایه تأمین می‌شود، شناخت درست از مفهوم بهره و ارزش زمانی پول دارای اهمیت به‌سزایی است. به‌عنوان مثال اگر شخصی مبلغ ۳۰۰۰۰ واحد پولی را با نرخ بهره ۸.۵٪ وام بگیرد، مقدار اقساط ماهیانه و کل بهره پرداختنی

1. interest

2. interest rate

ارزیابی و تحلیل منفعت ۱۰۹

به‌ازای طول مدت بازپرداخت‌های متفاوت به‌صورت جدول ۲-۵ خواهد بود:

جدول ۲-۵ مقدار اقساط ماهیانه و کل بهره‌پرداختی به‌ازای طول مدت بازپرداخت‌های متفاوت وام

| مدت پرداخت برحسب سال | قسط ماهیانه | کل بهره‌پرداختی |
|----------------------|-------------|-----------------|
| ۱۵ | ۲۹۵.۵۰ | ۲۳,۱۹۰ |
| ۲۰ | ۲۶۰.۵۰ | ۳۲,۵۲۰ |
| ۲۵ | ۲۴۱.۷۵ | ۴۲,۵۲۵ |
| ۳۰ | ۲۳۰.۷۵ | ۵۳,۰۶۹ |

با توجه به تعاریف بهره و ارزش زمانی پول، محاسبه نرخ بهره سالیانه برحسب درصد که از رابطه زیر به‌دست می‌آید، بیان می‌شود:

$$\text{نرخ بهره برحسب درصد} = \frac{\text{سرمایه اولیه} - \text{اصل و فرع}}{\text{سرمایه اولیه}} \times 100$$

با توجه به این که زمان، بخش جدایی‌ناپذیر مفهوم بهره است، بایستی دوره موردنظر نیز در رابطه با فرمول‌های فوق همیشه ذکر شود؛ که معمول‌ترین دوره در رابطه با نرخ بهره، یک‌ساله است.

مثال. یک شرکت خدماتی مبلغ ۱۰۰,۰۰۰ واحد پولی را در ابتدای امسال در بانک سپرده‌گذاری می‌کند و یک سال بعد مبلغ ۱۰۸,۰۰۰ واحد پولی از بانک دریافت می‌کند. مقدار بهره و نرخ بهره را محاسبه کنید.

حل:

$$\text{مقدار مبلغ اولیه} - \text{مقدار اصل و فرع} = \text{مقدار بهره}$$

$$۱۰۰۰۰۰ - ۱۰۸۰۰۰ = ۸۰۰۰$$

$$\text{نرخ بهره بر حسب درصد} = \frac{۸۰۰۰}{۱۰۰۰۰۰} \times 100 = ۸\%$$

مثال. شرکتی برای خرید دفتر قصد دارد مبلغ ۴۰۰,۰۰۰ واحد پولی از بانکی با نرخ بهره ۵٪ به مدت یک سال وام بگیرد. مقدار بهره و مقدار کل پولی را که بعد از یک سال باید به بانک بازپرداخت کند، چقدر خواهد بود؟

حل. مقدار بهره بعد از یک سال را می‌توان به‌صورت زیر محاسبه کرد:

$$\text{مقدار بهره} = 400000 \times (0.05) = 20000$$

مقدار کل پول بازپرداختی بعد از یک سال را نیز می‌توان با رابطه زیر محاسبه کرد:

⇒ مقدار مبلغ اولیه - مقدار اصل و فرع = مقدار بهره

$$400000 + 20000 = 420000 = \text{مقدار بهره} + \text{مقدار مبلغ اولیه} = \text{مقدار اصل و فرع}$$

تبادل^۱

با توجه به این که مبلغی پول که خرج شده یا دریافت شده، می‌تواند در طول زمان، سود کسب کند، در زمان‌های متفاوت (به شرط آنکه سودهای کسب‌شده به آن افزوده شود) ارزش‌های متفاوتی دارد.

ارزش زمانی پول و نرخ بهره با یکدیگر اصل تعادل را به وجود می‌آورند و آن عبارت است از تساوی ارزش مقادیر متفاوت پولی در زمان‌های متفاوت از نظر اقتصادی. بر این اساس تعادل به این معناست که دو مبلغ متفاوت پول در دو زمان متفاوت ارزش‌های یکسانی داشته باشند.

مثال. اگر نرخ بهره ۵٪ در سال فرض شود، ۲۰۰ واحد پولی امروز معادل چه مقدار در سال آینده در همین روز است؟

حل: این مقدار برابر با ۲۱۰ واحد پولی است چرا که داریم:

$$210 = 200 + 200(0.05) = \text{ارزش سرمایه در آینده}$$

مثال. ارزش ۱۰۰ واحد پولی امروز معادل چه مقدار در چنین روزی در یک سال قبل است، اگر نرخ بهره ۸٪ در سال باشد؟

حل. این مقدار معادل با ۹۲.۵۹ واحد پولی در سال گذشته بوده است، چرا که داریم:

$$92.59 = \frac{100}{1.08} = \text{ارزش فعلی سرمایه}$$

نرخ بازگشت سرمایه^۲ (ROR)

یک طرح برای سرمایه‌گذاری زمانی می‌تواند سودده تلقی شود که سرمایه‌گذاران انتظار

1. equivalence
2. Rate of Return

دریافت اصل و فرع بیشتری را در آینده داشته باشند یا به عبارت دیگر، آنها در انتظار دریافت یک نرخ بازگشت سرمایه مناسب باشند. نرخ بازگشت سرمایه (ROR) نسبت پول به دست آمده در سرمایه‌گذاری (از طریق سود، بهره یا درآمد خالص) به مقدار سرمایه اولیه است. نرخ بازگشت سرمایه معمولاً به صورت درصد بیان می‌شود. برای زمانی که مدت سرمایه‌گذاری برابر یک سال باشد، نرخ بازگشت سرمایه (ROR) را می‌توان به صورت زیر محاسبه کرد:

$$ROR = \frac{\text{سرمایه اولیه} - \text{اصل و فرع}}{\text{سرمایه اولیه}} \times 100 = \frac{\text{سود}}{\text{سرمایه}} \times 100$$

همان‌طور که مشاهده می‌شود، روش محاسبه نرخ بازگشت سرمایه مانند روش محاسبه نرخ بهره است. باید توجه داشت که نرخ بازگشت سرمایه زمانی مطرح است که سوددهی یک پروژه برای سرمایه‌گذاری موردنظر است و نرخ بهره برای زمانی مدنظر است که با مسئله وام گرفتن از بانک، با نرخ مشخص و بازپرداخت قرض به صورت‌های متفاوت مواجه باشیم.

حداقل نرخ جذب‌کننده (MARR)

مقدار حداقل نرخ جذب‌کننده (MARR)، کمترین نرخ است که سرمایه‌گذار به کمتر از آن راضی نباشد. هر سرمایه‌گذار به دنبال نرخ مناسب برای سرمایه‌گذاری است. نرخ مناسب برای سرمایه‌گذار نرخ است که از نرخ بهره بانکی بیشتر باشد، چون در صورت مساوی یا کمتر بودن از نرخ بهره بانکی، سرمایه‌گذار ترجیح می‌دهد سرمایه خود را در بانک پس‌انداز کند تا هیچ‌گونه فعالیت یا ریسکی را متحمل نشود، در حالی که سرمایه‌گذاری در یک واحد تولیدی یا صنعتی غالباً همراه با ریسک است. این نرخ مناسب که موردانتظار سرمایه‌گذار است با نام حداقل نرخ جذب‌کننده معرفی می‌شود.

مقدار حداقل نرخ جذب‌کننده برای اشخاص یا شرکت‌های گوناگون با توجه به توقعات سرمایه‌گذار متفاوت است. به همین دلیل ممکن است یک پروژه برای شرکتی اقتصادی تلقی شود و برای دیگری غیراقتصادی. خصوصیات سرمایه‌گذاران مانند سن،

تجربیات، مقدار سرمایه، تحصیلات، تأهل، ریسک‌پذیری و ... می‌توانند تعیین‌کننده میزان حداقل نرخ جذب‌کننده برای هر سرمایه‌گذار باشد.

اگر نرخ بازگشت سرمایه موردانتظار یک پروژه (ROR) بزرگ‌تر یا مساوی حداقل نرخ جذب‌کننده (MARR) شود ($ROR \geq MARR$)، می‌توانیم بگوییم که آن پروژه صرفه اقتصادی دارد و سرمایه‌گذار تمایل دارد در چنین پروژه‌هایی سرمایه‌گذاری کند. از سوی دیگر حداقل نرخ جذب‌کننده باید بزرگ‌تر یا مساوی نرخ سود سپرده‌گذاری بانکی باشد. لذا برای اقتصادی بودن یک پروژه اقتصادی بایستی داشته باشیم:

نرخ بازگشت سرمایه \leq حداقل نرخ جذب‌کننده \leq نرخ سود بانک

مثال. فرض کنید برای یک بازرگان، حداقل نرخ جذب‌کننده مناسب برابر ۲۵٪ باشد. سه پروژه صنعتی A، B و C با نرخ بازگشت سرمایه به ترتیب برابر ۲۸٪، ۲۳٪ و ۱۸٪ به وی پیشنهاد شده است. اگر بدانیم که نرخ سود سپرده‌گذاری در بانک برابر ۲۰٪ است، این فرد کدام پروژه را برای سرمایه‌گذاری انتخاب می‌کند؟

حل. با توجه به رابطه گفته شده بین سه نرخ در بالا، چون پروژه C دارای نرخ بازگشت سرمایه ۱۸٪ می‌باشد و این نرخ کمتر از نرخ سود سپرده‌گذاری در بانک (۲۰٪) است، پس این پروژه رد می‌شود.

پروژه B دارای نرخ بازگشت سرمایه ۲۳٪ است که از نرخ سود بانکی (۲۰٪) بیشتر است اما چون حداقل نرخ جذب‌کننده برای این بازرگان ۲۵٪ است، پس این پروژه دارای جذابیت مناسب برای این فرد نیست و رد می‌شود.

پروژه A دارای نرخ بازگشت سرمایه ۲۸٪ است که از حداقل نرخ جذب‌کننده مناسب (۲۵٪) بیشتر است؛ همچنین از نرخ سود بانک (۲۰٪) نیز بیشتر است. پس این پروژه اقتصادی است و برای سرمایه‌گذاری انتخاب می‌شود.

نمودار جریان نقدی (فرایند مالی)

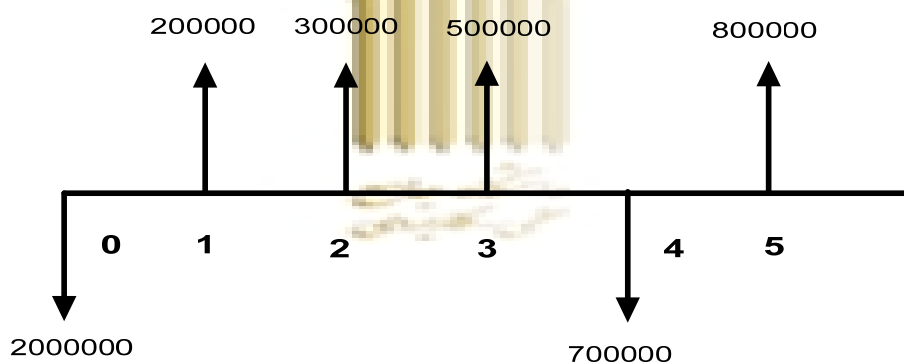
شکل ۱-۵ نمودار یک جریان نقدی را نشان می‌دهد. این شکل شامل یک محور افقی است که بر روی آن دوره‌های زمانی مشخص شده‌اند که از دوره صفر (سمت چپ) شروع شده و تا دور n ام (در سمت راست) ادامه دارد. در پایان هر دوره، درآمدها (سودها) در قسمت بالای نمودار و هزینه‌ها (سرمایه‌گذاری‌ها) در قسمت پایین نمودار به صورت یک پیکان عمودی قرار می‌گیرد.



شکل ۱-۵ نمودار جریان نقدی.

مثال. یک سرمایه‌گذار مبلغ ۲,۰۰۰,۰۰۰ ریال را در یک پروژه عمرانی سرمایه‌گذاری می‌کند. این فرد در پایان سال‌های اول تا سوم به ترتیب ۲۰۰,۰۰۰، ۳۰۰,۰۰۰ و ۵۰۰,۰۰۰ ریال سود کسب می‌کند. در پایان سال چهارم مجدداً مبلغ ۷۰۰,۰۰۰ ریال در همان پروژه سرمایه‌گذاری می‌کند و در پایان سال پنجم ۸۰۰,۰۰۰ ریال سود کسب می‌کند. مطلوب است ترسیم دیاگرام جریان نقدی این سرمایه‌گذاری.

حل. با توجه به اطلاعات داده‌شده، نمودار جریان نقدی این سرمایه‌گذاری به صورت زیر خواهد بود:



فاکتورهای اقتصادی

در این بخش به معرفی فاکتورهای اقتصادی می‌پردازیم که کلیه محاسبات اقتصادی بر مبنای آنها صورت می‌پذیرد. در ابتدا برخی از نمادهای مربوط به تحلیل پارامترهای اصلی جریان مالی را معرفی می‌کنیم:

P: سرمایه اولیه (ارزش فعلی سرمایه)

F: ارزش آینده سرمایه (اصل و فرع)

A: دریافت (یا پرداخت) مساوی و یکنواخت در پایان هر دوره

i: نرخ بهره

n: تعداد دوره

رابطه بین ارزش فعلی و ارزش آینده

فرض کنید می‌خواهیم مبلغ (P) را اکنون در بانکی با نرخ بهره (i) سرمایه‌گذاری کنیم. برای محاسبه مقدار ارزش آینده در پایان n دوره (سال) از رابطه زیر استفاده می‌کنیم:

$$F = P(1+i)^n$$

فاکتور $(1+i)^n$ ، به نام «فاکتور یک بار پرداخت» معروف است.

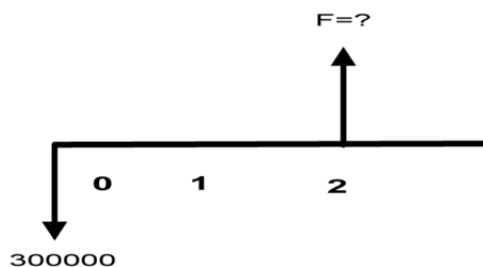
حال اگر مقدار F معلوم و مقدار P مجهول باشد، با جابجایی فرمول ذکرشده قبلی خواهیم داشت:

$$P = F \left[\frac{1}{(1+i)^n} \right]$$

فاکتور $\left[\frac{1}{(1+i)^n} \right]$ ، به نام «فاکتور ارزش فعلی یک بار پرداخت» معروف است. بنابراین، همیشه بین P و F رابطه معکوس برقرار است.

مثال. یک کارمند مبلغ ۳۰۰,۰۰۰ را در بانکی با نرخ سود سالانه ۱۸٪ سپرده‌گذاری می‌کند. بعد از گذشت دو سال، مقدار پولی را که می‌تواند از حساب خود بردارد محاسبه کنید.

حل. با توجه به فرمول بالا داریم:



$$F = P(1+i)^n = 300000 \times (1+0.18)^7 = 300000 \times (1+0.18) \times (1+0.18) = 417720$$

مثال. اگر فردی مبلغ ۲۰۰,۰۰۰ ریال وام بانکی ۱۰ ساله با نرخ بهره ۲۰٪ دریافت کند، بعد از این مدت کل اصل و فرع پولی که به بانک باید بازپرداخت کند، چقدر است؟
حل.

$$F = P(1+i)^n = 200000 \times (1+0.20)^{10} = 1238347.28$$

مثال. در سال ۲۰۱۸ در حساب فردی مبلغ ۸۰۰ ریال موجودی وجود دارد. اگر این فرد در سال ۲۰۱۱ در این بانک با نرخ ۶٪ سرمایه‌گذاری کرده باشد، مبلغ اولیه وی چقدر بوده است؟
حل.

$$P = F \left[\frac{1}{(1+i)^n} \right] = 800 \times \left[\frac{1}{(1+0.06)^7} \right] = 800 \times (1.06)^{-7} = 800 \times 0.665 = 532$$

رابطه بین ارزش فعلی و پرداخت‌های (دریافت‌های) دوره‌ای

اگر بانکی نوعی سپرده با نرخ سود مشخص دارد که با سرمایه‌گذاری در آن، هر سال یک مبلغ ثابت و معین (A) را به شما پرداخت می‌کند، می‌توان ارزش فعلی (P) سرمایه‌گذاری را مطابق شکل ۲-۵ محاسبه کرد:

$$P = A \left[\frac{1}{(1+i)} \right] + A \left[\frac{1}{(1+i)^2} \right] + \dots + A \left[\frac{1}{(1+i)^{n-1}} \right] + A \left[\frac{1}{(1+i)^n} \right]$$

$$\Rightarrow P = A \left[\frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} \right]$$



شکل ۲-۵ نمودار فرایند مالی برای A معلوم و P مجهول.

فاکتور $\left[\frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n}\right]$ ، را «فاکتور ارزش فعلی سری یکنواخت» می‌نامند.

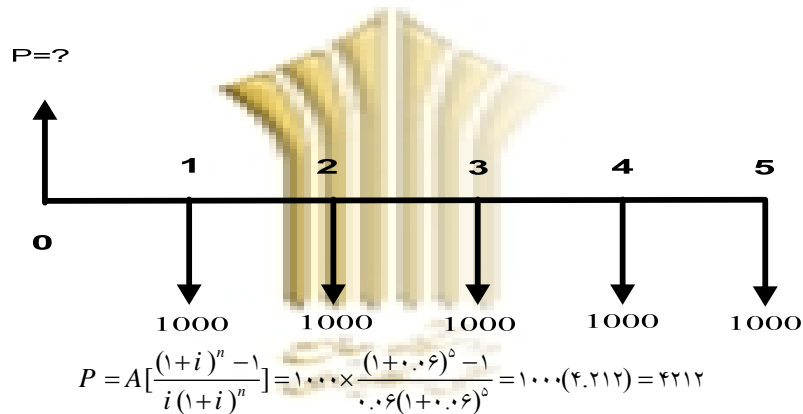
در فرمول فوق اگر مقدار ارزش فعلی (P) را داشته باشیم، می‌توان مقدار پرداخت یکسان (A) را به صورت زیر محاسبه کرد:

$$A = P \left[\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right]$$

فاکتور $\left[\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}\right]$ ، را «فاکتور بازیافت سرمایه» می‌نامند.

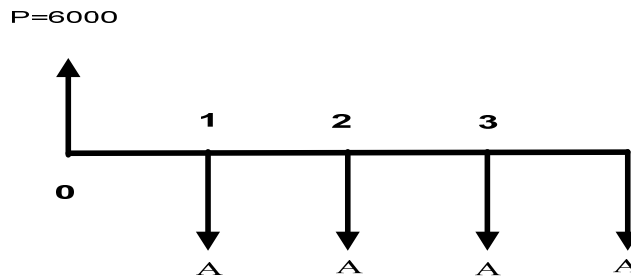
مثال. اگر کارمندی بتواند هر ساله مبلغ ۱۰۰۰ ریال قسط بازپرداخت کند، چه مقدار وام را می‌تواند در حال حاضر با اقساط ۵ ساله و بهره ۶٪ درخواست کند؟

حل.



مثال. اگر شخصی یک وام ۴ ساله به مبلغ ۶۰۰۰ ریال با نرخ بهره ۶٪ دریافت کند، در پایان هر سال چه مبلغی را باید بازپرداخت کند؟

حل.



$$A = P \left[\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right] = 6000 \cdot \left[\frac{0.06(1+0.06)^4}{(1+0.06)^4 - 1} \right] = 6000 \times (0.2886) = 1732$$

رابطه بین ارزش آینده و پرداخت‌های (دریافت‌های) دوره‌ای

اگر در پروژه‌ای به صورت سالیانه، هر بار مبلغ ثابتی (A) را سرمایه‌گذاری کنیم، بعد از گذشت n سال، می‌توان مقدار کل ارزش آینده (F) این نوع سرمایه‌گذاری را چنین محاسبه کرد:

$$F = A \left[\frac{(1+i)^n - 1}{i} \right]$$

همچنین در فرمول فوق اگر مقدار ارزش آینده (F) را داشته باشیم، می‌توان مقدار پرداخت یکسان (A) را به صورت زیر محاسبه کرد:

$$A = F \left[\frac{i}{(1+i)^n - 1} \right]$$

فاکتور $\left[\frac{(1+i)^n - 1}{i} \right]$ را «فاکتور پرداخت مساوی» و فاکتور $\left[\frac{i}{(1+i)^n - 1} \right]$ را «فاکتور وجوه استهلاکی» می‌نامند.

مثال. اگر نرخ سود پروژه‌ای ۱۰٪ تخمین زده شود و مقدار پرداخت‌های یکسان سالیانه در آن برابر ۱۰۰۰ ریال باشد، مقدار ارزش آینده این پروژه در پایان سال سوم را محاسبه کنید.

حل.

$$F = A \left[\frac{(1+i)^n - 1}{i} \right] = 1000 \cdot \left[\frac{(1+0.1)^3 - 1}{0.1} \right] = 3310$$

مثال. چه مبلغی باید سالیانه در بانکی پس‌انداز کنیم تا در پایان ششمین سال با نرخ بهره سالیانه ۱۶٪، مبلغ ۲۰۰,۰۰۰ ریال در حساب خود داشته باشیم؟

حل.

$$A = F \left[\frac{i}{(1+i)^n - 1} \right] = 200000 \cdot \left[\frac{0.16}{(1+0.16)^6 - 1} \right] = 22278$$

جدول فاکتورها

برای جلوگیری از محاسبات مداوم و تکراری، می‌توان از جدول فاکتورها در پیوست ۲

استفاده کرد. در این جدول‌ها کلیه فاکتورها را با نرخ‌های بهره متفاوت از ۰.۲۵ درصد تا ۵۰ درصد و دوره‌های متفاوت زمانی از ۱ تا ۱۰۰، محاسبه و هر فاکتور به صورت استاندارد $(x/y, i\%, n)$ نمایش داده شده است. پارامتر Y همواره معلوم و پارامتر X همواره مجهول است. به عنوان مثال، مقدار ارزش فعلی فاکتوری برابر $(P/A, 5\%, 10)$ را می‌توان به سادگی در جدول مربوط به نرخ بهره ۵٪ در دوره ۱۰ ام پیدا کرد که برابر ۷.۷۲۱۷ واحد پولی است. همچنین می‌توان از راه محاسباتی نیز استفاده کرد که همان جواب حاصل خواهد شد

$$P = A \left[\frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} \right] \Rightarrow (P/A, 5\%, 10) = \left[\frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} \right]$$

$$= \left[\frac{(1+0.05)^{10} - 1}{0.05(1+0.05)^{10}} \right] = 7.7217$$

به‌طور خلاصه فرم استاندارد پارامترهای مجهول و معلوم و همچنین فرمول کلی برای محاسبه پارامتر مجهول، در جدول ۳-۵ ارائه شده است.

مثال. اگر شما از سال آینده برای مدت ۸ سال سالانه مبلغ ۱۰۰۰ ریال در حساب بانکی خود پس‌انداز کنید و نرخ بهره بانکی ۴٪ باشد، در پایان این دوره چقدر پول دارید؟

جدول ۳-۵ فرم‌های استاندارد و فرمول آن‌ها

| فرمول | فرم استاندارد فاکتور | پارامتر معلوم | پارامتر مجهول |
|----------------------|----------------------|---------------|---------------|
| $P = F(P/F, i\%, n)$ | $(P/F, i\%, n)$ | F | P |
| $F = P(F/P, i\%, n)$ | $(F/P, i\%, n)$ | P | F |
| $P = A(P/A, i\%, n)$ | $(P/A, i\%, n)$ | A | P |
| $A = P(A/P, i\%, n)$ | $(A/P, i\%, n)$ | P | A |
| $A = F(A/F, i\%, n)$ | $(A/F, i\%, n)$ | F | A |
| $F = A(F/A, i\%, n)$ | $(F/A, i\%, n)$ | A | F |

حل. با توجه به اطلاعات فوق، پارامتر F مجهول بوده و با استفاده از جداول داریم:

$$F = A(F / A, i\%, n) = 1000(F / A, \%8, 4) = 1000(9 / 214) = 9214$$

مثال. براساس برآوردهای اقتصادی، با سرمایه‌گذاری در یک پروژه احداث کارخانه خودروسازی، بعد از ۷ سال ۵۰۰۰۰ ریال به‌عنوان اصل و فرع عاید شما خواهد شد. اگر شما مایل به سرمایه‌گذاری در این پروژه باشید، اکنون چقدر پول در این طرح باید سرمایه‌گذاری کنید؟

حل. با توجه به اطلاعات فوق، مقدار P مجهول است و با استفاده از جدول‌ها داریم:

$$P = F(P / F, i\%, n) = 50000(P / F, \%7, 5) = 50000(0.7107) = 35535$$

مثال. اگر شما با خرید سهام یک پالایشگاه نفت خام تا مدت ۹ سال، سالیانه مبلغ ۶۰۰۰ ریال بتوانید دریافت کنید و سود سهام ۷٪ در سال باشد، در حال حاضر چه میزان پول برای خرید این سهام صرف می‌کنید؟

حل. با توجه به اطلاعات فوق، مقدار P مجهول است و با استفاده از جدول‌ها داریم:

$$P = A(P / A, i\%, n) = 6000(P / A, \%9, 7) = 6000(6.5152) = 39091.2$$

مثال. اگر در یک پروژه صنعتی با نرخ سود ۵٪، امروز ۶۰۰۰ ریال، دو سال دیگر ۳۰۰۰ ریال و پنج سال دیگر ۴۰۰۰ ریال سرمایه‌گذاری کنید، پس از گذشت ۱۰ سال از امروز، چه مقدار پول در حساب بانکی شما خواهد بود؟

حل. در اینجا ارزش فعلی کلیه سرمایه‌گذاری‌ها در سالیان مختلف باید به F در سال ۱۰ تبدیل شود. با توجه به جدول‌ها داریم:

$$F = P(F / P, i\%, n) = 6000(F / P, \%10, 5) + 3000(F / P, \%8, 5) + 4000(F / P, \%5, 5) = 6000(1.6289) + 3000(1.4775) + 4000(1.2763) = 19311.1$$

مقایسه اقتصادی پروژه‌ها

یک سرمایه‌گذار برای بهره‌مندی بیش از پیش از سرمایه خود، باید تمامی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در دسترس را شناسایی کرده و بهترین گزینه از بین آنها را برای اختصاص سرمایه خود انتخاب کند. تکنیک‌ها و شاخص‌های مورد استفاده در اقتصاد مهندسی، مدیران و تصمیم‌گیرندگان را قادر می‌سازند تا اقتصادی‌ترین گزینه

سرمایه‌گذاری را تعیین کند. گزینه‌ها یا همان موقعیت‌های سرمایه‌گذاری به شرایطی گفته می‌شوند که شرکت، سرمایه‌گذار و یا دولت نیاز به سرمایه‌گذاری جدید دارد که عایدی آن در آینده مشخص خواهد شد.

هدف ارزیابی مالی - اقتصادی یک پروژه، عبارت است از برآورد فاکتورهای اساسی یک پروژه از قبیل هزینه‌های ثابت سرمایه‌گذاری، هزینه‌های بهره‌برداری، برنامه فروش سالیانه، سرمایه در گردش، منابع تأمین مالی و ... از این فاکتورها در محاسبه شاخص‌های مالی پروژه استفاده می‌شود و در نهایت مدیران می‌توانند در مورد توجیه‌پذیری و امکان‌سنجی اجرای آن پروژه، تصمیم‌گیری کرده و میزان مطلوبیت پروژه را برای ذی‌نفعان مشخص کند. لذا آشنایی کارشناسان و تصمیم‌گیران شرکت‌ها با تکنیک‌ها و روش‌های ارزیابی و انتخاب اقتصادی پروژه‌ها، اهمیت اساسی دارد. روش‌های گوناگونی برای ارزیابی و مقایسه اقتصادی پروژه‌ها وجود دارند که برخی از آنها عبارت‌اند از:

(۱) روش‌های مبتنی بر ارزش زمانی پول:

الف) ارزش فعلی خالص^۱ (NPV)

ب) نرخ بازده داخلی^۲ (IRR)

ج) شاخص سودآوری^۳ (PI)

(۲) سایر روش‌های ارزیابی پروژه‌های سرمایه‌گذاری:

د) دوره بازگشت سرمایه^۴ (PP)

ه) معکوس دوره بازگشت سرمایه^۵ (PR)

باید گفت که تمامی این روش‌ها برای مقایسه پروژه‌هایی است که مستقل از هم بوده و در بین پروژه‌ها وابستگی یا رابطه‌ای وجود نداشته باشد. در این حالت، با انتخاب یکی از پروژه‌ها، سایر پروژه‌ها اجرا نخواهند شد.

1. Net Present Value (NPV)

2. Internal Rate of Return (IRR)

3. Profitability Index (PI)

4. Payback Period (PP)

5. Payback Reciprocal (PR)

فرض اساسی در مفهوم گردش وجوه نقد این است که پول دارای ارزش زمانی بوده و پولی که امروز در دست ماست، در آینده ارزش واقعی کمتری خواهد داشت. این تفاوت ارزش سرمایه، نرخ تنزیل نامیده می‌شود و به صورت درصدهایی که ارزش یک سال را نسبت به سال دیگر می‌سنجند، نمایش داده می‌شوند. به طور کلی، نرخ تنزیل یک سرمایه هزینه فرصت سرمایه در نظر گرفته می‌شود و بیانگر نرخ است که اگر سرمایه‌گذاران وجوه خود را در جایی غیر از پروژه فعلی، سرمایه‌گذاری می‌کردند، به دست می‌آوردند.

الف) ارزش فعلی خالص (NPV)

روش ارزش فعلی خالص یکی از مهم‌ترین و در عین حال ساده‌ترین تکنیک‌های اقتصاد مهندسی است. در این روش، تمام درآمدها و هزینه‌های هر طرح (گزینه)، بر مبنای دوره فعلی (در سال پایه)، با در نظر گرفتن ارزش زمانی پول محاسبه شده، سپس ارزش فعلی خالص برای هر گزینه طبق رابطه زیر محاسبه می‌شود:

ارزش فعلی هزینه‌ها - ارزش فعلی درآمدها = ارزش فعلی خالص (NPV)

به عبارت دیگر، ارزش فعلی خالص پروژه برابر با اختلاف بین منافع و هزینه‌های پروژه و خالص اثرات هر گزینه با در نظر گرفتن توزیع زمانی آنها بر اساس نرخ تنزیل مورد نظر است. در این روش، ارزش فعلی خالص از تنزیل مابه‌التفاوت جریان‌های نقدی ورودی و خروجی حاصل از نرخ تنزیل بر اساس زمان این جریان‌ها، طی کل دوره برنامه‌ریزی پروژه استفاده می‌شود. چنانچه فرایند مالی پروژه از سرمایه اولیه (P)، درآمد خالص سالیانه (A) و عمر مفید (n) تشکیل شده باشد، با فرض نرخ تنزیل i ، ارزش فعلی خالص به صورت زیر محاسبه می‌شود:

$$NPV = \sum_{m=1}^n \frac{A}{(1+i)^m} - P$$

بر این اساس، اگر NPV محاسبه شده مثبت باشد، سوددهی پروژه بیشتر از نرخ تنزیل یا حداقل نرخ جذب‌کننده (MARR) است و بنابراین می‌توان پروژه را پذیرفت و اگر NPV منفی باشد، پروژه زیان‌ده و غیر قابل اجرا (از نظر اقتصادی) است. صفر بودن ارزش فعلی خالص نیز بیانگر این است که طرح در شرایط سربه‌سر اقتصادی قرار دارد.

۱۲۲ تحلیل هزینه و منفعت

این روش اگر جهت مقایسه چند گزینه استفاده شود، گزینه برتر در شرایط یکسان گزینه‌ای است که ارزش فعلی بیشتری داشته باشد.

مثال. یک کارخانه تولید موتورسیکلت، برای راه‌اندازی خط تولید جدید خود قصد خرید یک ماشین CNC را دارد. دو ماشین با کارایی یکسان و مشخصات هزینه‌ای زیر پیشنهاد شده است. اگر حداقل نرخ جذب‌کننده در سال برابر ۱۰٪ باشد، با توجه به اطلاعات جدول زیر بهترین ماشین را انتخاب کنید.

| شرح | ماشین A | ماشین B |
|-----------------------|---------|---------|
| هزینه اولیه | ۳۵۰۰ | ۴۵۰۰ |
| هزینه عملیاتی سالیانه | ۱۰۰۰ | ۸۰۰ |
| ارزش اسقاطی | ۳۰۰ | ۲۰۰ |
| عمر مفید | ۵ | ۵ |

حل. چون کارایی هر دو ماشین یکسان است پس می‌توان فرض کرد که درآمد سالیانه هر دو دستگاه نیز یکسان است. چون در اینجا فقط هزینه‌های هر ماشین را داریم باید ارزش فعلی را بر مبنای هزینه‌ها محاسبه کنیم:

$$NPV_A = 3500 + 1000 \cdot (P/A, \%5, 10) - 300 \cdot (P/F, \%5, 10) = 3500 + 1000 \cdot (3.7908) - 300 \cdot (0.6209) = 7104.53$$

$$NPV_B = 4500 + 800 \cdot (P/A, \%5, 10) - 200 \cdot (P/F, \%5, 10) = 7408.46$$

چون مبنای مقایسه دستگاه‌ها، هزینه است، در نتیجه ماشین A با داشتن ارزش فعلی هزینه‌های کمتر انتخاب می‌شود. یادآور می‌شود که ارزش اسقاط همیشه به‌عنوان سود (درآمد) در نظر گرفته می‌شود.

مثال. یک کارخانه، خرید یک دستگاه برچسب‌زنی اتوماتیک را بررسی می‌کند. هزینه اولیه این دستگاه ۵۰۰۰۰ ریال با عمر برآوردی ۱۰ سال است. درآمد سالیانه حاصل از نصب این دستگاه که برابر عدم استخدام ۳ پرسنل در بخش برچسب‌زنی است، سالیانه ۷۰۰۰ ریال است. چنانچه هزینه تعمیر و نگهداری و ارزش اسقاط این دستگاه قابل صرف‌نظر کردن باشد و کارخانه در جستجوی بازگشت سرمایه ۲۰٪ باشد، آیا خرید این دستگاه را توصیه می‌کنید؟

حل. ارزش فعلی این دستگاه با در نظر گرفتن هزینه خرید و درآمد حاصل از صرفه‌جویی ۱۰ ساله عبارت است از:

$$NPV = 7000(P/A, \%20, 10) - 5000 = 20653$$

از آنجایی که $NPV < 0$ است، خرید دستگاه توصیه نمی‌شود. البته باید توجه داشت که در نرخ مورد انتظار کارخانه، یعنی ۲۰٪ طرح خرید دستگاه غیراقتصادی است ولی اگر کارخانه نرخ بازگشت سرمایه مورد انتظار خود را کاهش دهد، جذابیت طرح از نظر اقتصادی برای وی بیشتر می‌شود.

ب) نرخ بازده داخلی (IRR)

نرخ بازده داخلی، نرخ تنزیلی است که براساس آن هزینه‌ها و منافع پروژه براساس فرض ارزش زمانی پول با هم برابر می‌شوند. بدین معنی که در این نرخ، ارزش فعلی خالص پروژه برابر با صفر می‌شود. این نرخ، سود تضمین شده‌ای (بازده) است که موجب تساوی ارزش فعلی کلیه وجوه دریافتی آینده پروژه سرمایه‌گذاری با مبلغ سرمایه‌گذاری یا مخارج اولیه آن می‌شود و نشانگر مقدار سوددهی واقعی پروژه است. پس از محاسبه این نرخ، مدیریت می‌تواند آن را با نرخ‌های بازده داخلی سایر پروژه‌های سرمایه‌گذاری یا حداقل نرخ جذب‌کننده خود مقایسه و تصمیم‌گیری کند. بر این اساس نرخ بازده داخلی از حل رابطه غیرخطی زیر و با محاسبه i به دست می‌آید:

$$A \left(\frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} \right) - P = 0$$

با توجه به این شاخص، در هنگام انتخاب یک پروژه برای سرمایه‌گذاری، پروژه‌ای انتخاب می‌شود که نرخ بازده داخلی محاسبه شده آن، بالاتر از نرخ تنزیل مورد نظر باشد. با توجه به اینکه محاسبه شاخص NPV منوط به انتخاب نرخ تنزیل است که عموماً انتخاب آن با توجه به نظرات کارشناسی متفاوت است، شاخص نرخ بازده داخلی که مستقل از چنین شرایطی بوده و در عین حال واجد مفهوم ارزش زمانی پول است، می‌تواند به عنوان شاخصی اساسی توجه شود.

مثال. در مثال خرید دستگاه برچسب‌زنی، نرخ بازده داخلی پروژه را محاسبه کنید.

حل. با مساوی قرار دادن ارزش فعلی پروژه با استفاده از آنچه در حل مثال قبل اشاره شد، داریم:

$$NPV = 7000(P/A, i, 10) - 5000 = 0$$

برای یافتن مقدار I بایستی از روش آزمون و خطا استفاده کنیم. با توجه به اینکه در حل مثال قبل در نرخ تنزیل ۲۰٪ مقدار ارزش فعلی خالص، منفی شد، قطعاً نرخ بازده کمتر از ۲۰٪ است. با اعمال مقدار ۱۰٪ مقدار NPV همچنان منفی است و در نتیجه مجهول کمتر از ۱۰٪ است. با کوچک‌تر کردن دامنه بررسی، مقدار ارزش فعلی خالص در نرخ تنزیل ۵٪ مثبت می‌شود. با افزایش تعداد سعی و خطاها، نرخ بازده داخلی طرح تقریباً برابر ۷٪ به دست می‌آید. معنای نرخ ۷٪ به دست آمده این است که سرمایه‌گذاری در پروژه خرید دستگاه بازده‌ای معادل این نرخ دارد. اگر شرکت، پروژه‌های سرمایه‌گذاری دیگری را نیز برای بررسی داشته باشد، می‌تواند نرخ‌های بازده داخلی را به عنوان معیار رده‌بندی پروژه‌ها استفاده کند. پس از اینکه پروژه‌ها به ترتیب مقدار نرخ بازده داخلی رده‌بندی شوند، مدیریت می‌تواند به تناسب مبلغی که برای سرمایه‌گذاری در اختیار دارد، از پروژه‌های صدر فهرست انتخاب کند.

ج) شاخص سودآوری (PI)

ارزش فعلی خالص یک پروژه تابعی از نرخ تنزیل (نرخ بازده موردانتظار)، زمان‌بندی، گردش وجوه نقد و مقدار آن است. در صورت یکسان بودن سایر شرایط، پروژه‌های بزرگ، ارقام ارزش فعلی خالص بیشتری را ارائه می‌کند. شاخص سودآوری (PI)، مبنایی یکسان را برای مقایسه پروژه‌های سرمایه‌گذاری با اندازه‌های گوناگون فراهم می‌کند. این شاخص از حاصل تقسیم ارزش حاصل از اجرای پروژه بر ارزش وجوه سرمایه‌گذاری شده در پروژه به دست می‌آید.

$$\text{شاخص سودآوری} = \frac{\text{ارزش حال خالص پروژه}}{\text{ارزش وجوه سرمایه‌گذاری شده در پروژه}}$$

هرچه شاخص سودآوری یک پروژه بیشتر باشد، مطلوب‌تر است؛ زیرا بازده بیشتری نسبت به مبالغ سرمایه‌گذاری شده ایجاد می‌کند. شاخص سودآوری مساوی صفر، معرف نقطه بی‌تفاوتی و مرز قبول یا رد پروژه‌های سرمایه‌گذاری است. شاخص سودآوری کوچک‌تر از صفر نیز معرف ارزش فعلی خالص منفی پروژه تحت بررسی است.

ارزیابی و تحلیل منفعت ۱۲۵

به‌عنوان مثال، یک طرح سرمایه‌گذاری با سرمایه‌گذاری اولیه ۱ میلیارد تومان و ارزش حال خالص ۱,۵ میلیارد تومان شاخص سودآوری معادل ۱,۵ خواهد داشت و نشان می‌دهد که اجرای پروژه دارای توجیه است. شاخص سودآوری این پروژه نشان می‌دهد که عواید حاصل از این سرمایه‌گذاری به‌ازای هر یک ریال سرمایه‌گذاری معادل ۱,۵ ریال خواهد بود.

د) دوره بازگشت سرمایه (PP)

دوره بازگشت سرمایه عبارت است از مدت زمان کسب سرمایه اولیه پروژه از محل عایدات آن. به‌عنوان مثال، اگر یک پروژه دارای سرمایه اولیه ۶۰۰ میلیون ریال باشد و عایدات آن در سال‌های اولیه به ترتیب ۱۰۰، ۱۵۰، ۱۵۰ و ۲۰۰ میلیون ریال باشد، دوره بازگشت پروژه چهار سال خواهد بود. چرا که مجموع عایدات در طی سال معادل سرمایه اولیه می‌شود.

زمانی که عایدات سالانه، مبلغ ثابتی باشد، دوره بازگشت عبارت است از سرمایه اولیه تقسیم بر عایدی سالانه. مثلاً پروژه‌ای که سرمایه اولیه آن ۱۰۰۰ میلیون ریال و عایدی ثابت هر سال آن ۳۰۰ میلیون ریال باشد، دوره بازگشت آن عبارت است از:

$$\frac{1000}{300} = 3\frac{1}{3} \text{ سال}$$

مطابق این معیار، هرچه دوره بازگشت کوتاه‌تر باشد، پروژه مطلوب‌تر است. شرکت‌هایی که از این معیار استفاده می‌کنند، معمولاً حداکثر دوره زمانی قابل قبول را مشخص می‌کنند. اگر این مدت n سال باشد، پروژه‌هایی با دوره زمانی n سال یا کمتر، با ارزش تلقی می‌شوند و پروژه‌هایی با دوره زمانی بالغ بر N سال بدون صرفه اقتصادی در نظر گرفته می‌شوند. رابطه کلی محاسبه دوره بازگشت سرمایه به‌صورت زیر است:

$$\text{دوره بازگشت} = \frac{\text{سرمایه اولیه}}{\text{درآمد خالص سالیانه}}$$

و یا:

$$PP = \frac{P}{A}$$

که در آن PP دوره بازگشت، P سرمایه اولیه و A در آمد خالص سالیانه (عایدی) شرکت است.

علی رغم اینکه در روش بازگشت سرمایه ارزش زمانی پول در نظر گرفته نمی‌شود، ولی به دلیل سادگی محاسبه آن، مورد توجه تصمیم‌گیران قرار می‌گیرد. با این حال، این روش به تنهایی نمی‌تواند معیار صحیحی برای قبول یا رد پروژه‌ها قرار بگیرد. مثال. دو نوع ماشین M و N را می‌توان برای حمل و نقل در کارخانه استفاده کرد. اطلاعات زیر در مورد سرمایه اولیه و عایدی سالانه این دو ماشین در اختیار است:

| شرح | ماشین M | ماشین N |
|------------------------------|---------|---------|
| سرمایه اولیه | ۲۰۰۰ | ۳۰۰۰ |
| عایدی سالانه | ۴۵۰ | ۶۰۰ |
| ارزش اسقاط در پایان عمر مفید | ۱۰۰ | ۷۰۰ |

دوره بازگشت سرمایه هر کدام را محاسبه کنید.

حل.

با توجه به رابطه بالا داریم:

$$PP_M = \frac{2000}{450} = 4.4 \quad PP_N = \frac{3000}{600} = 5$$

ماشین M پس از مدت ۴.۴ سال و ماشین N پس از مدت ۵ سال سرمایه اولیه را باز می‌گرداند. بنابراین معیار دور بازگشت خرید ماشین M مطلوب‌تر است.

مثال. دو ماشین C و D با سرمایه اولیه و مساوی ۱۰۰,۰۰۰ واحد پولی می‌توانند به کار گرفته شوند. عایدات آنها عبارت است از:

| سال | درآمد حاصل از ماشین C | درآمد حاصل از ماشین D |
|-----|-----------------------|-----------------------|
| ۱ | ۵۰,۰۰۰ | ۲۰,۰۰۰ |
| ۲ | ۳۰,۰۰۰ | ۲۰,۰۰۰ |
| ۳ | ۲۰,۰۰۰ | ۲۰,۰۰۰ |
| ۴ | ۱۰,۰۰۰ | ۴۰,۰۰۰ |
| ۵ | ۱۰,۰۰۰ | ۵۰,۰۰۰ |
| ۶ | - | ۶۰,۰۰۰ |

دوره بازگشت سرمایه هر کدام را محاسبه کنید.

حل. با توجه به اینکه برای خرید هر کدام از ماشین‌ها سرمایه ۱۰۰۰۰۰۰ ریال صرف شده است، میزان عایدی حاصل از ماشین C در سال اول ۵۰۰۰۰ ریال است. بنابراین هنوز ۵۰۰۰۰ ریال از سرمایه صرف شده برای خرید این ماشین برگشت نشده است. در سال‌های دوم و سوم به ترتیب ۳۰۰۰۰ و ۲۰۰۰۰ ریال از سرمایه صرف شده بازگشت می‌شود و در نتیجه در انتهای سال سوم کل سرمایه صرف شده برای خرید این ماشین بازگشت داده می‌شود. بنابراین، دوره بازگشت سرمایه ماشین C، ۳ سال و دوره بازگشت سرمایه ماشین D، ۴ سال است و طبق معیار دوره بازگشت ماشین C مطلوب‌تر است.

ه) معکوس دوره بازگشت سرمایه (PR)

معکوس دوره بازگشت سرمایه که از حاصل تقسیم یک بر دوره بازگشت سرمایه به دست می‌آید، برآوردی آسان (اگرچه در برخی موارد نه چندان دقیق) از نرخ بازده داخلی (IRR) محسوب می‌شود.

$$\text{معکوس دوره بازگشت} = \frac{1}{\text{دوره بازگشت}} = \frac{1}{PP}$$

مثال. سرمایه‌گذاری اولیه یک پروژه احداث پل بین دو شهر ۲۰۰۰۰ ریال است و در صورت اجرا به مدت ۱۰ سال، سالانه ۵۰۰۰ ریال صرفه‌جویی ایجاد می‌کند. دو شاخص بازگشت و معکوس بازگشت را برای این پروژه محاسبه کنید.

حل. دوره بازگشت سرمایه این پروژه چنین محاسبه می‌شود:

$$PP = \frac{20000}{5000} = 4$$

بنابراین، معکوس دوره بازگشت برابر خواهد بود با:

$$\text{معکوس دوره بازگشت} = \frac{1}{4} = 0.25$$

پس معکوس دوره بازگشت این پروژه ۰.۲۵٪ است.

چنانچه نرخ بازده داخلی این پروژه به‌طور دقیق محاسبه شود، رقم ۲۱.۴٪ به دست خواهد آمد. به طوری که ملاحظه می‌شود، نرخ بازده داخلی پروژه تنها ۳.۶٪ کمتر از نرخ داخلی است که با معکوس دوره بازگشت سرمایه (یعنی ۰.۲۵٪)

برآورد شده است. اگرچه نرخ تقریبی برآوردشده از این طریق همواره بیش از نرخ بازده داخلی واقعی است، اما در مورد نرخ برآوردی اگر عمر مفید پروژه بیش از دو برابر بازگشت سرمایه باشد، تقریب نزدیکی از نرخ بازده داخلی خواهد بود.

تمرین‌ها

- ۱) دانشجویی مبلغ ۲۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال از یک صندوق قرض‌الحسنه با نرخ بهره ۴٪ و مدت بازپرداخت ۳ ساله وام می‌گیرد. چقدر باید پس بدهد؟
- ۲) اگر یک فرد مبلغ ۴۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال را در یک بانک با نرخ بهره ۱۲٪ برای مدت ۵ سال سپرده‌گذاری کرده باشد، بانک هر سال چه مقدار سود به وی پرداخت می‌کند؟
- ۳) اگر یک فرد در یک پروژه پالایشگاهی با نرخ سود ۲۰٪ سرمایه‌گذاری کرده باشد و بعد از گذشت ۵ سال ۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال دریافت کند، مقدار سرمایه اولیه این فرد را محاسبه کنید.
- ۴) اگر یک کارمند در یک پروژه صنعتی مبلغ ۲,۴۰۰,۰۰۰ ریال را سرمایه‌گذاری کرده باشد و بعد از گذشت یک سال مبلغ ۳,۰۰۰,۰۰۰ ریال دریافت کند، مقدار نرخ سود و مقدار کل سود سالیانه وی را محاسبه کنید.
- ۵) فرض کنید برای یک سرمایه‌گذار، حداقل نرخ جذب‌کننده مناسب برابر ۲۴٪ باشد. سه پروژه صنعتی A، B و C با نرخ بازگشت سرمایه به ترتیب برابر ۲۵٪، ۲۴٪ و ۱۹٪ به وی پیشنهاد شده است. اگر بدانیم که نرخ سود سپرده‌گذاری در بانک برابر ۲۱٪ است، این فرد کدام پروژه را برای سرمایه‌گذاری انتخاب می‌کند؟
- ۶) یک شرکت قصد خرید یک کالای خاص را دارد. دو نوع کالای A و B در بازار به شرح جدول زیر موجود است. اگر حداقل نرخ جذب‌کننده در سال برابر ۹٪ باشد، مطلوب است انتخاب بهترین کالا؟

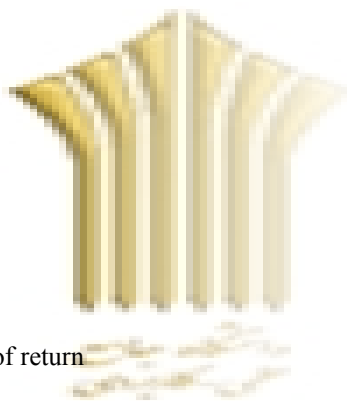
| شرح | کالای A | کالای B |
|-----------------------|---------|---------|
| هزینه اولیه | ۳۷۰۰ | ۴۶۰۰ |
| هزینه عملیاتی سالیانه | ۱۲۰۰ | ۹۰۰ |
| ارزش اسقاطی | ۵۰۰ | ۳۰۰ |
| عمر مفید | ۷ | ۷ |

تحقیق و پژوهش

- ۱) در مورد سایر معیارهای ارزیابی پروژه‌ها تحقیق کنید.
- ۲) بهره ساده و مرکب را توضیح دهید و تفاوت آنها را تحلیل کنید.
- ۳) نسبت پوشش‌دهنده بدهی را توضیح دهید.
- ۴) نرخ بازده حسابداری را توضیح دهید.
- ۵) روش نسبت منافع به مخارج را توضیح دهید.
- ۶) روش یکنواخت سرمایه را توضیح دهید.
- ۷) رابطه نرخ تورم و نرخ بهره را تحلیل کنید.
- ۸) یک تحلیل امکان‌سنجی را برای اجرای یک پروژه صنعتی با در نظر گرفتن معیارهای ارزیابی معرفی شده در این فصل ارائه دهید.

واژه‌نامه

| | |
|-----------------------------------|--------------------------|
| time value of money | ارزش زمانی پول |
| net present value | ارزش فعلی خالص |
| engineering economics | اقتصاد مهندسی |
| interest | بهره |
| equivalence | تبادل |
| minimum attractive rate of return | حداقل نرخ جذب‌کننده |
| payback period | دوره بازگشت سرمایه |
| profitability index | شاخص سودآوری |
| alternative | گزینه |
| payback reciprocal | معکوس دوره بازگشت سرمایه |
| internal rate of return | نرخ بازده داخلی |
| rate of return | نرخ بازگشت سرمایه |
| interest rate | نرخ بهره |



پیوست ۱

نرم افزار کامفار

معرفی نرم افزار کامفار

کامفار یک نرم افزار رایانه‌ای است که به کاربر امکان می‌دهد تا وضعیت مالی و اقتصادی پروژه‌های سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت و بلندمدت را شبیه‌سازی کند. این نرم افزار تجزیه و تحلیل پروژه‌های صنعتی و غیرصنعتی، سرمایه‌گذاری‌های جدید، بازسازی، گسترش، سرمایه‌گذاری مشترک و یا پروژه‌های خصوصی، را تسهیل می‌کند. کامفار به کارشناسان سازمان در حوزه توسعه سرمایه‌گذاری کمک می‌کند تا بتوانند روند تحلیل طرح‌های مورد بررسی را به صورت کامل اجرا کنند؛ و در نهایت فضای مناسب برای تصمیم‌گیری در خصوص ارزیابی و یا اولویت‌بندی پروژه‌ها را در اختیار مدیران ارشد سازمان قرار می‌دهد.

کامفار براساس مطالعات امکان‌سنجی و یا به عبارتی توجیه‌پذیری و یا قابل اجرا بودن و یا نبودن طرح و مطالعات فرصت‌یابی برای هر طرح صنعتی و معدنی طراحی شده است. نتایج این نرم افزار بیانگر جذابیت اقتصادی طرح براساس محدود و یا نامحدود بودن بودجه اقتصادی سازمان مجری است. این نرم افزار اثربخشی یک پروژه را با توجه به نوع آن (صنعتی، غیرصنعتی، معدنی، توریسم، محیط‌زیست، ایجاد، نوسازی، توسعه، سرمایه‌گذاری مشترک یا خصوصی‌سازی و ...) از بُعد اقتصادی براساس استانداردهای جهانی بررسی می‌کند.

تاریخچه کامفار

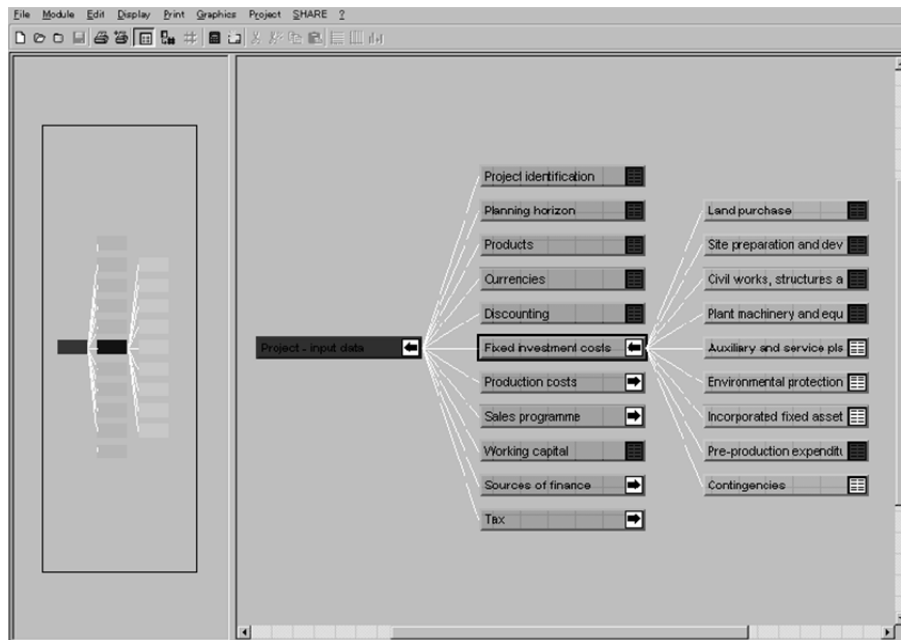
کلمه کامفار (COMFAR) اختصار عبارت انگلیسی Computer Model for Feasibility Analysis and Reporting «مدل کامپیوتری برای آنالیز امکان‌سنجی و گزارش‌گیری» است. این برنامه را واحد ارزیابی اقتصادی بخش عملیات یونیدو در سال ۱۹۷۹ در نیویورک تهیه و تدوین کرده است. مدل اصلی این برنامه، با استفاده از زبان‌های برنامه‌نویسی پاسکال و C که قریب به ۵۰۰۰۰ خط می‌شود (معادل یک کتاب ۲۵۰۰ صفحه‌ای)، را یک تیم هفت‌نفره در مدت یک سال و نیم طراحی کرده است.

در تهیه این برنامه کامپیوتری از تجربیات بیش از ۳۰ کمیته ارزیابی اقتصادی کشورهای گوناگون بهره گرفته شده است و پس از طی ۳ سال دوران آزمایشی؛ و رفع اشکالات؛ برای اولین بار در سال ۱۹۸۳ به بازار عرضه شده است. هزینه تهیه این برنامه بالغ بر یک‌ونیم میلیون دلار بوده و هم اکنون بیش از نیم میلیون نسخه از آن در سراسر جهان و به ۱۵ زبان (از جمله انگلیسی، فرانسوی، آلمانی، چینی، هلندی، ایتالیایی، عربی، روسی، پرتغالی، اسپانیایی و ...) در حال بهره‌برداری است.

نسخه اول COMFAR سال ۱۹۸۳ و نسخه ۱.۱ آن در نوامبر ۱۹۸۴ به بازار عرضه شد و به دلیل استقبال از آن، نسخه ۲ و ۲.۱ آن در سال‌های ۱۹۸۶ و ۱۹۸۹ ارائه شد.

اهداف برنامه

زمانی که ایده‌های متفاوت جهت سرمایه‌گذاری و انتخاب مطرح شد، سرمایه‌گذاران به دنبال راه حل‌های متعدد بودند تا بتوانند بهترین تصمیم را بگیرند. اما وجود پارامترهای فراوان (بیش از ۴۰۰۰ متغیر) گاه محاسبات را آنقدر پیچیده می‌کرد که تصمیم‌گیرندگان از نتایج آنها اطمینان لازم را نداشتند. از طرف دیگر نگرش‌های متفاوت به یک موضوع خاص باعث می‌شد تا نتایج یکسان حاصل نشود. به عبارت دیگر در مورد یک طرح برخی از محاسبات طرح را اقتصادی جلوه می‌داد و بعضی دیگر به کل آن را رد می‌کرد. این موضوع سبب شد تا دست‌اندرکاران به فکر استاندارد کردن تعاریف و محاسبات افتادند. اما مشکل اصلی یعنی پیچیدگی عملیات محاسباتی هنوز باقیمانده بود. برای حل این مشکل، کمیته‌ای در UNIDO برای استاندارد و کامپیوتری کردن هم‌زمان ارزیابی اقتصادی طرح‌ها تشکیل شد و در نهایت برنامه COMFAR تهیه و به بازار عرضه شد.



شکل ۱ نمایی از محیط نرم افزار COMFAR III.

شکل ۱ نمایی از محیط نرم افزار COMFAR III را نشان می‌دهد.

الف) ورودی‌هایی نرم‌افزار کامفار

- تعریف پروژه
- برنامه‌ریزی زمانی (فاز ساخت، فاز بهره‌برداری)
- محصولات
- واحدهای پولی (واحد پول داخلی، واحد پول خارجی)
- تورم (داخلی، خارجی)
- مشارکت‌ها (داخلی، خارجی)
- تنزیل (نرخ تنزیل کل سرمایه‌گذاری، نرخ تنزیل سهام‌دار)
- هزینه‌های ثابت سرمایه‌گذاری شامل: (خرید زمین، محوطه‌سازی و بهبود زمین، عملیات عمرانی و ساختمان‌ها، ماشین‌آلات و تجهیزات کارخانه، تجهیزات خدماتی و جانبی کارخانه، حفاظت‌های زیست‌محیطی، هزینه‌های سربار، هزینه‌های قبل از بهره‌برداری و هزینه‌های پیش‌بینی نشده)

پیوست ۱ نرم افزار کامفار ۱۳۳

- هزینه‌های تولید شامل: (مواد خام، ملزومات کارخانه، یوتیلیتی، انرژی، قطعات یدکی مصرف‌شده، تعمیرات و نگهداری، حق امتیاز، دستمزد، مالیات، هزینه سربار کارخانه، هزینه‌های اداری، هزینه‌های اجاره بلندمدت، هزینه‌های بازاریابی)
- برنامه فروش (فروش داخلی، فروش خارجی)
- سرمایه در گردش (موجودی کالا، مطالبات، تنخواه)
- منابع تأمین مالی (یارانه، آورده سهام‌دار، وام کوتاه‌مدت و درازمدت)
- مالیات، یارانه

ب) خروجی‌های نرم افزار کامفار

- بررسی‌های مالی
- برآورد سرمایه‌گذاری ثابت
- برآورد سرمایه در گردش
- برآورد هزینه سالیانه تولید
- برآورد استهلاك سالیانه سرمایه‌گذاری
- برآورد کل سرمایه موردنیاز طرح
- برآورد قیمت تمام‌شده به تفکیک هزینه‌ها
- تعیین منابع تأمین مالی طرح و هزینه‌های مالی آن
- تحلیل درآمدها و هزینه‌های طرح
- تعیین عملکرد سود و زیان طرح برای کل سرمایه‌گذاری و آورده سهام‌داران
- بررسی‌های اقتصادی
- تعیین جریان خالص نقدی کل سرمایه‌گذاری
- تحلیل جریان نقدینگی تنزیل شده DCF
- نرخ بازده داخلی IRR
- تعیین ارزش فعلی خالص (NPV)
- تعیین نرخ و دوره بازگشت داخلی (PBP) کل سرمایه
- تعیین نرخ و دوره بازگشت داخلی برای آورده سهام‌داران
- تعیین دوره بازگشت سرمایه
- تحلیل نقطه سربه‌سر
- شاخص سودآوری PI

۱۳۴ تحلیل هزینه و منفعت

- تحلیل حساسیت طرح به هزینه‌های پیش‌بینی نشده
- آنالیز حساسیت پروژه و تحلیل ریسک
- تحلیل نسبت‌های مالی
- تحلیل اثرات متقابل طرح‌ها (آنالیز تلفیقی)
- تهیه صورت‌حساب‌های مالی



پیوست ۲

جدول فاکتورهای اقتصادی

| Compound Interest Factors | | | | | | | | | |
|---------------------------|-----------------|------------------------|----------------|------------------|-----------------|---------------------|-------------------------|------------------------|-----|
| Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | | |
| n | Compound Amount | Present Worth | Sinking Fund | Capital Recovery | Compound Amount | Present Worth | Gradient Uniform Series | Gradient Present Worth | n |
| | Find F Given P | Find P Given F | Find A Given F | Find A Given P | Find F Given A | Find P Given A | Find A Given G | Find P Given G | |
| | F/P | P/F | A/F | A/P | F/A | P/A | A/G | P/G | |
| 1 | 1.003 | .9975 | 1.0000 | 1.0025 | 1.000 | 0.998 | 0.000 | 0.000 | 1 |
| 2 | 1.005 | .9950 | .4994 | .5019 | 2.003 | 1.993 | 0.499 | 0.995 | 2 |
| 3 | 1.008 | .9925 | .3325 | .3350 | 3.008 | 2.985 | 0.998 | 2.980 | 3 |
| 4 | 1.010 | .9901 | .2491 | .2516 | 4.015 | 3.975 | 1.497 | 5.950 | 4 |
| 5 | 1.013 | .9876 | .1990 | .2015 | 5.025 | 4.963 | 1.995 | 9.901 | 5 |
| 6 | 1.015 | .9851 | .1656 | .1681 | 6.038 | 5.948 | 2.493 | 14.826 | 6 |
| 7 | 1.018 | .9827 | .1418 | .1443 | 7.053 | 6.931 | 2.990 | 20.722 | 7 |
| 8 | 1.020 | .9802 | .1239 | .1264 | 8.070 | 7.911 | 3.487 | 27.584 | 8 |
| 9 | 1.023 | .9778 | .1100 | .1125 | 9.091 | 8.889 | 3.983 | 35.406 | 9 |
| 10 | 1.025 | .9753 | .0989 | .1014 | 10.113 | 9.864 | 4.479 | 44.184 | 10 |
| 11 | 1.028 | .9729 | .0898 | .0923 | 11.139 | 10.837 | 4.975 | 53.913 | 11 |
| 12 | 1.030 | .9705 | .0822 | .0847 | 12.167 | 11.807 | 5.470 | 64.589 | 12 |
| 13 | 1.033 | .9681 | .0758 | .0783 | 13.197 | 12.775 | 5.965 | 76.205 | 13 |
| 14 | 1.036 | .9656 | .0703 | .0728 | 14.230 | 13.741 | 6.459 | 88.759 | 14 |
| 15 | 1.038 | .9632 | .0655 | .0680 | 15.266 | 14.704 | 6.953 | 102.244 | 15 |
| 16 | 1.041 | .9608 | .0613 | .0638 | 16.304 | 15.665 | 7.447 | 116.657 | 16 |
| 17 | 1.043 | .9584 | .0577 | .0602 | 17.344 | 16.624 | 7.944 | 131.992 | 17 |
| 18 | 1.046 | .9561 | .0544 | .0569 | 18.388 | 17.580 | 8.433 | 148.245 | 18 |
| 19 | 1.049 | .9537 | .0515 | .0540 | 19.434 | 18.533 | 8.925 | 165.411 | 19 |
| 20 | 1.051 | .9513 | .0488 | .0513 | 20.482 | 19.485 | 9.417 | 183.485 | 20 |
| 21 | 1.054 | .9489 | .0464 | .0489 | 21.534 | 20.434 | 9.908 | 202.463 | 21 |
| 22 | 1.056 | .9465 | .0443 | .0468 | 22.587 | 21.380 | 10.400 | 222.341 | 22 |
| 23 | 1.059 | .9442 | .0423 | .0448 | 23.644 | 22.324 | 10.890 | 243.113 | 23 |
| 24 | 1.062 | .9418 | .0405 | .0430 | 24.703 | 23.266 | 11.380 | 264.775 | 24 |
| 25 | 1.064 | .9395 | .0388 | .0413 | 25.765 | 24.206 | 11.870 | 287.323 | 25 |
| 26 | 1.067 | .9371 | .0373 | .0398 | 26.829 | 25.143 | 12.360 | 310.752 | 26 |
| 27 | 1.070 | .9348 | .0358 | .0383 | 27.896 | 26.078 | 12.849 | 335.057 | 27 |
| 28 | 1.072 | .9325 | .0345 | .0370 | 28.966 | 27.010 | 13.337 | 360.233 | 28 |
| 29 | 1.075 | .9301 | .0333 | .0358 | 30.038 | 27.940 | 13.825 | 386.278 | 29 |
| 30 | 1.078 | .9278 | .0321 | .0346 | 31.114 | 28.868 | 14.313 | 413.185 | 30 |
| 36 | 1.094 | .9140 | .0266 | .0291 | 37.621 | 34.387 | 17.231 | 592.499 | 36 |
| 40 | 1.105 | .9049 | .0238 | .0263 | 42.014 | 38.020 | 19.167 | 728.740 | 40 |
| 48 | 1.127 | .8871 | .0196 | .0221 | 50.932 | 45.179 | 23.021 | 1040.055 | 48 |
| 50 | 1.133 | .8826 | .0188 | .0213 | 53.189 | 46.947 | 23.980 | 1125.777 | 50 |
| 52 | 1.139 | .8782 | .0180 | .0205 | 55.458 | 48.705 | 24.938 | 1214.588 | 52 |
| 60 | 1.162 | .8609 | .0155 | .0180 | 64.647 | 55.653 | 28.751 | 1600.085 | 60 |
| 70 | 1.191 | .8396 | .0131 | .0156 | 76.395 | 64.144 | 33.481 | 2147.611 | 70 |
| 72 | 1.197 | .8355 | .0127 | .0152 | 78.780 | 65.817 | 34.422 | 2265.557 | 72 |
| 80 | 1.221 | .8189 | .0113 | .0138 | 88.440 | 72.427 | 38.169 | 2764.457 | 80 |
| 84 | 1.233 | .8108 | .0107 | .0132 | 93.343 | 75.682 | 40.033 | 3029.759 | 84 |
| 90 | 1.252 | .7987 | .00992 | .0124 | 100.789 | 80.504 | 42.816 | 3446.870 | 90 |
| 96 | 1.271 | .7869 | .00923 | .0117 | 108.349 | 85.255 | 45.584 | 3886.283 | 96 |
| 100 | 1.284 | .7790 | .00881 | .0113 | 113.451 | 88.383 | 47.422 | 4191.242 | 100 |
| 104 | 1.297 | .7713 | .00843 | .0109 | 118.605 | 91.480 | 49.252 | 4505.557 | 104 |
| 120 | 1.349 | .7411 | .00716 | .00966 | 139.743 | 103.563 | 56.508 | 5852.112 | 120 |
| 240 | 1.821 | .5492 | .00305 | .00555 | 328.306 | 180.312 | 107.586 | 19398.985 | 240 |
| 360 | 2.457 | .4070 | .00172 | .00422 | 582.745 | 237.191 | 152.890 | 36263.930 | 360 |
| 480 | 3.315 | .3016 | .00108 | .00358 | 926.074 | 279.343 | 192.670 | 53820.752 | 480 |

| Compound Interest Factors | | | | | | | | | |
|---------------------------|-----------------|------------------------|----------------|------------------|-----------------|---------------------|-------------------------|------------------------|-----|
| Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | | |
| n | Compound Amount | Present Worth | Sinking Fund | Capital Recovery | Compound Amount | Present Worth | Gradient Uniform Series | Gradient Present Worth | n |
| | Find F Given P | Find P Given F | Find A Given F | Find A Given P | Find F Given A | Find P Given A | Find A Given G | Find P Given G | |
| | F/P | P/F | A/F | A/P | F/A | P/A | A/G | P/G | |
| 1 | 1.008 | .9926 | 1.0000 | 1.0075 | 1.000 | 0.993 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 1.015 | .9852 | .4981 | .5056 | 2.008 | 1.978 | 0.499 | 0.987 | 2 |
| 3 | 1.023 | .9778 | .3308 | .3383 | 3.023 | 2.956 | 0.996 | 2.943 | 3 |
| 4 | 1.030 | .9706 | .2472 | .2547 | 4.045 | 3.926 | 1.492 | 5.857 | 4 |
| 5 | 1.038 | .9633 | .1970 | .2045 | 5.076 | 4.889 | 1.986 | 9.712 | 5 |
| 6 | 1.046 | .9562 | .1636 | .1711 | 6.114 | 5.846 | 2.479 | 14.494 | 6 |
| 7 | 1.054 | .9490 | .1397 | .1472 | 7.160 | 6.795 | 2.971 | 20.187 | 7 |
| 8 | 1.062 | .9420 | .1218 | .1293 | 8.213 | 7.737 | 3.462 | 26.785 | 8 |
| 9 | 1.070 | .9350 | .1078 | .1153 | 9.275 | 8.672 | 3.951 | 34.265 | 9 |
| 10 | 1.078 | .9280 | .0967 | .1042 | 10.344 | 9.600 | 4.440 | 42.619 | 10 |
| 11 | 1.086 | .9211 | .0876 | .0951 | 11.422 | 10.521 | 4.927 | 51.831 | 11 |
| 12 | 1.094 | .9142 | .0800 | .0875 | 12.508 | 11.435 | 5.412 | 61.889 | 12 |
| 13 | 1.102 | .9074 | .0735 | .0810 | 13.602 | 12.342 | 5.897 | 72.779 | 13 |
| 14 | 1.110 | .9007 | .0680 | .0755 | 14.704 | 13.243 | 6.380 | 84.491 | 14 |
| 15 | 1.119 | .8940 | .0632 | .0707 | 15.814 | 14.137 | 6.862 | 97.005 | 15 |
| 16 | 1.127 | .8873 | .0591 | .0666 | 16.932 | 15.024 | 7.343 | 110.318 | 16 |
| 17 | 1.135 | .8807 | .0554 | .0629 | 18.059 | 15.905 | 7.822 | 124.410 | 17 |
| 18 | 1.144 | .8742 | .0521 | .0596 | 19.195 | 16.779 | 8.300 | 139.273 | 18 |
| 19 | 1.153 | .8676 | .0492 | .0567 | 20.339 | 17.647 | 8.777 | 154.891 | 19 |
| 20 | 1.161 | .8612 | .0465 | .0540 | 21.491 | 18.508 | 9.253 | 171.254 | 20 |
| 21 | 1.170 | .8548 | .0441 | .0516 | 22.653 | 19.363 | 9.727 | 188.352 | 21 |
| 22 | 1.179 | .8484 | .0420 | .0495 | 23.823 | 20.211 | 10.201 | 206.170 | 22 |
| 23 | 1.188 | .8421 | .0400 | .0475 | 25.001 | 21.053 | 10.673 | 224.695 | 23 |
| 24 | 1.196 | .8358 | .0382 | .0457 | 26.189 | 21.889 | 11.143 | 243.924 | 24 |
| 25 | 1.205 | .8296 | .0365 | .0440 | 27.385 | 22.719 | 11.613 | 263.834 | 25 |
| 26 | 1.214 | .8234 | .0350 | .0425 | 28.591 | 23.542 | 12.081 | 284.421 | 26 |
| 27 | 1.224 | .8173 | .0336 | .0411 | 29.805 | 24.360 | 12.548 | 305.672 | 27 |
| 28 | 1.233 | .8112 | .0322 | .0397 | 31.029 | 25.171 | 13.014 | 327.576 | 28 |
| 29 | 1.242 | .8052 | .0310 | .0385 | 32.261 | 25.976 | 13.479 | 350.122 | 29 |
| 30 | 1.251 | .7992 | .0298 | .0373 | 33.503 | 26.775 | 13.942 | 373.302 | 30 |
| 36 | 1.309 | .7641 | .0243 | .0318 | 41.153 | 31.447 | 16.696 | 525.038 | 36 |
| 40 | 1.348 | .7416 | .0215 | .0290 | 46.447 | 34.447 | 18.507 | 637.519 | 40 |
| 48 | 1.431 | .6986 | .0174 | .0249 | 57.521 | 40.185 | 22.070 | 886.899 | 48 |
| 50 | 1.453 | .6882 | .0166 | .0241 | 60.395 | 41.567 | 22.949 | 953.911 | 50 |
| 52 | 1.475 | .6780 | .0158 | .0233 | 63.312 | 42.928 | 23.822 | 1022.64 | 52 |
| 60 | 1.566 | .6387 | .0133 | .0208 | 75.425 | 48.174 | 27.268 | 1313.59 | 60 |
| 70 | 1.687 | .5927 | .0109 | .0184 | 91.621 | 54.305 | 31.465 | 1708.68 | 70 |
| 72 | 1.713 | .5839 | .0105 | .0180 | 95.008 | 55.477 | 32.289 | 1791.33 | 72 |
| 80 | 1.818 | .5500 | .00917 | .0167 | 109.074 | 59.995 | 35.540 | 2132.23 | 80 |
| 84 | 1.873 | .5338 | .00859 | .0161 | 116.428 | 62.154 | 37.137 | 2308.22 | 84 |
| 90 | 1.959 | .5104 | .00782 | .0153 | 127.881 | 65.275 | 39.496 | 2578.09 | 90 |
| 96 | 2.049 | .4881 | .00715 | .0147 | 139.858 | 68.259 | 41.812 | 2854.04 | 96 |
| 100 | 2.111 | .4737 | .00675 | .0143 | 148.147 | 70.175 | 43.332 | 3040.85 | 100 |
| 104 | 2.175 | .4597 | .00638 | .0139 | 156.687 | 72.035 | 44.834 | 3229.60 | 104 |
| 120 | 2.451 | .4079 | .00517 | .0127 | 193.517 | 78.942 | 50.653 | 3998.68 | 120 |
| 240 | 6.009 | .1664 | .00150 | .00900 | 667.901 | 111.145 | 85.422 | 9494.26 | 240 |
| 360 | 14.731 | .0679 | .00055 | .00805 | 1830.8 | 124.282 | 107.115 | 13312.50 | 360 |
| 480 | 36.111 | .0277 | .00021 | .00771 | 4681.5 | 129.641 | 119.662 | 15513.16 | 480 |

پیوست ۲ جدول فاکتورهای اقتصادی ۱۳۷

| Compound Interest Factors | | | | | | | | | |
|---------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-----|
| Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | | |
| n | Compound Amount | Present Worth | Sinking Fund | Capital Recovery | Compound Amount | Present Worth | Gradient Uniform Series | Gradient Present Worth | n |
| | Find F Given P F/P | Find P Given F P/F | Find A Given F A/F | Find A Given P A/P | Find F Given A F/A | Find P Given A P/A | Find A Given G A/G | Find P Given G P/G | |
| 1 | 1.010 | .9901 | 1.0000 | 1.0100 | 1.000 | 0.990 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 1.020 | .9803 | .4975 | .5075 | 2.010 | 1.970 | 0.498 | 0.980 | 2 |
| 3 | 1.030 | .9706 | .3300 | .3400 | 3.030 | 2.941 | 0.993 | 2.921 | 3 |
| 4 | 1.041 | .9610 | .2463 | .2563 | 4.060 | 3.902 | 1.488 | 5.804 | 4 |
| 5 | 1.051 | .9515 | .1960 | .2060 | 5.101 | 4.853 | 1.980 | 9.610 | 5 |
| 6 | 1.062 | .9420 | .1625 | .1725 | 6.152 | 5.795 | 2.471 | 14.320 | 6 |
| 7 | 1.072 | .9327 | .1386 | .1486 | 7.214 | 6.728 | 2.960 | 19.917 | 7 |
| 8 | 1.083 | .9235 | .1207 | .1307 | 8.286 | 7.652 | 3.448 | 26.381 | 8 |
| 9 | 1.094 | .9143 | .1067 | .1167 | 9.369 | 8.566 | 3.934 | 33.695 | 9 |
| 10 | 1.105 | .9053 | .0956 | .1056 | 10.462 | 9.471 | 4.418 | 41.843 | 10 |
| 11 | 1.116 | .8963 | .0865 | .0965 | 11.567 | 10.368 | 4.900 | 50.806 | 11 |
| 12 | 1.127 | .8874 | .0788 | .0888 | 12.682 | 11.255 | 5.381 | 60.568 | 12 |
| 13 | 1.138 | .8787 | .0724 | .0824 | 13.809 | 12.134 | 5.861 | 71.112 | 13 |
| 14 | 1.149 | .8700 | .0669 | .0769 | 14.947 | 13.004 | 6.338 | 82.422 | 14 |
| 15 | 1.161 | .8613 | .0621 | .0721 | 16.097 | 13.865 | 6.814 | 94.481 | 15 |
| 16 | 1.173 | .8528 | .0579 | .0679 | 17.258 | 14.718 | 7.289 | 107.273 | 16 |
| 17 | 1.184 | .8444 | .0543 | .0643 | 18.430 | 15.562 | 7.761 | 120.783 | 17 |
| 18 | 1.196 | .8360 | .0510 | .0610 | 19.615 | 16.398 | 8.232 | 134.995 | 18 |
| 19 | 1.208 | .8277 | .0481 | .0581 | 20.811 | 17.226 | 8.702 | 149.895 | 19 |
| 20 | 1.220 | .8195 | .0454 | .0554 | 22.019 | 18.046 | 9.169 | 165.465 | 20 |
| 21 | 1.232 | .8114 | .0430 | .0530 | 23.239 | 18.857 | 9.635 | 181.694 | 21 |
| 22 | 1.245 | .8034 | .0409 | .0509 | 24.472 | 19.660 | 10.100 | 198.565 | 22 |
| 23 | 1.257 | .7954 | .0389 | .0489 | 25.716 | 20.456 | 10.563 | 216.065 | 23 |
| 24 | 1.270 | .7876 | .0371 | .0471 | 26.973 | 21.243 | 11.024 | 234.179 | 24 |
| 25 | 1.282 | .7798 | .0354 | .0454 | 28.243 | 22.023 | 11.483 | 252.892 | 25 |
| 26 | 1.295 | .7720 | .0339 | .0439 | 29.526 | 22.795 | 11.941 | 272.195 | 26 |
| 27 | 1.308 | .7644 | .0324 | .0424 | 30.821 | 23.560 | 12.397 | 292.069 | 27 |
| 28 | 1.321 | .7568 | .0311 | .0411 | 32.129 | 24.316 | 12.852 | 312.504 | 28 |
| 29 | 1.335 | .7493 | .0299 | .0399 | 33.450 | 25.066 | 13.304 | 333.486 | 29 |
| 30 | 1.348 | .7419 | .0287 | .0387 | 34.785 | 25.808 | 13.756 | 355.001 | 30 |
| 36 | 1.431 | .6989 | .0232 | .0332 | 43.077 | 30.107 | 16.428 | 494.620 | 36 |
| 40 | 1.489 | .6717 | .0205 | .0305 | 48.886 | 32.835 | 18.178 | 596.854 | 40 |
| 48 | 1.612 | .6203 | .0163 | .0263 | 61.223 | 37.974 | 21.598 | 820.144 | 48 |
| 50 | 1.645 | .6080 | .0155 | .0255 | 64.463 | 39.196 | 22.436 | 879.417 | 50 |
| 52 | 1.678 | .5961 | .0148 | .0248 | 67.769 | 40.394 | 23.269 | 939.916 | 52 |
| 60 | 1.817 | .5504 | .0122 | .0222 | 81.670 | 44.955 | 26.533 | 1192.80 | 60 |
| 70 | 2.007 | .4983 | .00993 | .0199 | 100.676 | 50.168 | 30.470 | 1528.64 | 70 |
| 72 | 2.047 | .4885 | .00955 | .0196 | 104.710 | 51.150 | 31.239 | 1597.86 | 72 |
| 80 | 2.217 | .4511 | .00822 | .0182 | 121.671 | 54.888 | 34.249 | 1879.87 | 80 |
| 84 | 2.307 | .4335 | .00765 | .0177 | 130.672 | 56.648 | 35.717 | 2023.31 | 84 |
| 90 | 2.449 | .4084 | .00690 | .0169 | 144.863 | 59.161 | 37.872 | 2240.56 | 90 |
| 96 | 2.599 | .3847 | .00625 | .0163 | 159.927 | 61.528 | 39.973 | 2459.42 | 96 |
| 100 | 2.705 | .3697 | .00587 | .0159 | 170.481 | 63.029 | 41.343 | 2605.77 | 100 |
| 104 | 2.815 | .3553 | .00551 | .0155 | 181.464 | 64.471 | 42.688 | 2752.17 | 104 |
| 120 | 3.300 | .3030 | .00435 | .0143 | 230.039 | 69.701 | 47.835 | 3334.11 | 120 |
| 240 | 10.893 | .0918 | .00101 | .0110 | 989.254 | 90.819 | 75.739 | 6878.59 | 240 |
| 360 | 35.950 | .0278 | .00029 | .0103 | 3495.0 | 97.218 | 89.699 | 8720.43 | 360 |
| 480 | 118.648 | .00843 | .00008 | .0101 | 11764.8 | 99.157 | 95.920 | 9511.15 | 480 |

| Compound Interest Factors | | | | | | | | | |
|---------------------------|---|---|--|--|---|---|--|---|-----|
| 1 1/2 % | | | | | 1 1/2 % | | | | |
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n |
| | Compound Amount Factor Find F Given P | Present Worth Factor Find P Given F | Sinking Fund Factor Find A Given F | Capital Recovery Factor Find A Given P | Compound Amount Factor Find F Given A | Present Worth Factor Find P Given A | Gradient Uniform Series Find P Given G | Gradient Present Worth Find P Given G | |
| | F/P | P/F | A/F | A/P | F/A | P/A | A/G | P/G | |
| 1 | 1.015 | .9852 | 1.0000 | 1.0150 | 1.000 | 0.985 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 1.030 | .9707 | .4963 | .5113 | 2.015 | 1.956 | 0.496 | 0.970 | 2 |
| 3 | 1.046 | .9563 | .3284 | .3434 | 3.045 | 2.912 | 0.990 | 2.883 | 3 |
| 4 | 1.061 | .9422 | .2444 | .2594 | 4.091 | 3.854 | 1.481 | 5.709 | 4 |
| 5 | 1.077 | .9283 | .1941 | .2091 | 5.152 | 4.783 | 1.970 | 9.422 | 5 |
| 6 | 1.093 | .9145 | .1605 | .1755 | 6.230 | 5.697 | 2.456 | 13.994 | 6 |
| 7 | 1.110 | .9010 | .1366 | .1516 | 7.323 | 6.598 | 2.940 | 19.400 | 7 |
| 8 | 1.126 | .8877 | .1186 | .1336 | 8.433 | 7.486 | 3.422 | 25.614 | 8 |
| 9 | 1.143 | .8746 | .1046 | .1196 | 9.559 | 8.360 | 3.901 | 32.610 | 9 |
| 10 | 1.161 | .8617 | .0934 | .1084 | 10.703 | 9.222 | 4.377 | 40.365 | 10 |
| 11 | 1.178 | .8489 | .0843 | .0993 | 11.863 | 10.071 | 4.851 | 48.855 | 11 |
| 12 | 1.196 | .8364 | .0767 | .0917 | 13.041 | 10.907 | 5.322 | 58.054 | 12 |
| 13 | 1.214 | .8240 | .0702 | .0852 | 14.237 | 11.731 | 5.791 | 67.943 | 13 |
| 14 | 1.232 | .8118 | .0647 | .0797 | 15.450 | 12.543 | 6.258 | 78.496 | 14 |
| 15 | 1.250 | .7999 | .0599 | .0749 | 16.682 | 13.343 | 6.722 | 89.694 | 15 |
| 16 | 1.269 | .7880 | .0558 | .0708 | 17.932 | 14.131 | 7.184 | 101.514 | 16 |
| 17 | 1.288 | .7764 | .0521 | .0671 | 19.201 | 14.908 | 7.643 | 113.937 | 17 |
| 18 | 1.307 | .7649 | .0488 | .0638 | 20.489 | 15.673 | 8.100 | 126.940 | 18 |
| 19 | 1.327 | .7536 | .0459 | .0609 | 21.797 | 16.426 | 8.554 | 140.505 | 19 |
| 20 | 1.347 | .7425 | .0432 | .0582 | 23.124 | 17.169 | 9.005 | 154.611 | 20 |
| 21 | 1.367 | .7315 | .0409 | .0559 | 24.470 | 17.900 | 9.455 | 169.241 | 21 |
| 22 | 1.388 | .7207 | .0387 | .0537 | 25.837 | 18.621 | 9.902 | 184.375 | 22 |
| 23 | 1.408 | .7100 | .0367 | .0517 | 27.225 | 19.331 | 10.346 | 199.996 | 23 |
| 24 | 1.430 | .6995 | .0349 | .0499 | 28.633 | 20.030 | 10.788 | 216.085 | 24 |
| 25 | 1.451 | .6892 | .0333 | .0483 | 30.063 | 20.720 | 11.227 | 232.626 | 25 |
| 26 | 1.473 | .6790 | .0317 | .0467 | 31.514 | 21.399 | 11.664 | 249.601 | 26 |
| 27 | 1.495 | .6690 | .0303 | .0453 | 32.987 | 22.068 | 12.099 | 266.995 | 27 |
| 28 | 1.517 | .6591 | .0290 | .0440 | 34.481 | 22.727 | 12.531 | 284.790 | 28 |
| 29 | 1.540 | .6494 | .0278 | .0428 | 35.999 | 23.376 | 12.961 | 302.972 | 29 |
| 30 | 1.563 | .6398 | .0266 | .0416 | 37.539 | 24.016 | 13.388 | 321.525 | 30 |
| 36 | 1.709 | .5851 | .0212 | .0362 | 47.276 | 27.661 | 15.901 | 439.823 | 36 |
| 40 | 1.814 | .5513 | .0184 | .0334 | 54.268 | 29.916 | 17.528 | 524.349 | 40 |
| 48 | 2.043 | .4894 | .0144 | .0294 | 69.565 | 34.042 | 20.666 | 703.537 | 48 |
| 50 | 2.105 | .4750 | .0136 | .0286 | 73.682 | 35.000 | 21.428 | 749.955 | 50 |
| 52 | 2.169 | .4611 | .0128 | .0278 | 77.925 | 35.929 | 22.179 | 796.868 | 52 |
| 60 | 2.443 | .4093 | .0104 | .0254 | 96.214 | 39.380 | 25.093 | 988.157 | 60 |
| 70 | 2.835 | .3527 | .00817 | .0232 | 122.363 | 43.155 | 28.529 | 1231.15 | 70 |
| 72 | 2.921 | .3423 | .00781 | .0228 | 128.076 | 43.845 | 29.189 | 1279.78 | 72 |
| 80 | 3.291 | .3039 | .00655 | .0215 | 152.710 | 46.407 | 31.742 | 1473.06 | 80 |
| 84 | 3.493 | .2863 | .00602 | .0210 | 166.172 | 47.579 | 32.967 | 1568.50 | 84 |
| 90 | 3.819 | .2619 | .00532 | .0203 | 187.929 | 49.210 | 34.740 | 1709.53 | 90 |
| 96 | 4.176 | .2395 | .00472 | .0197 | 211.719 | 50.702 | 36.438 | 1847.46 | 96 |
| 100 | 4.432 | .2256 | .00437 | .0194 | 228.802 | 51.625 | 37.529 | 1937.43 | 100 |
| 104 | 4.704 | .2126 | .00405 | .0190 | 246.932 | 52.494 | 38.589 | 2025.69 | 104 |
| 120 | 5.969 | .1675 | .00302 | .0180 | 331.286 | 55.498 | 42.518 | 2359.69 | 120 |
| 240 | 35.632 | .0281 | .00043 | .0154 | 2308.8 | 64.796 | 59.737 | 3870.68 | 240 |
| 360 | 212.700 | .00470 | .00007 | .0151 | 14113.3 | 66.353 | 64.966 | 4310.71 | 360 |
| 480 | 1269.7 | .00079 | .00001 | .0150 | 84577.8 | 66.614 | 66.288 | 4415.74 | 480 |

پیوست ۲ جدول فاکتورهای اقتصادی ۱۳۹

| Compound Interest Factors | | | | | | | | | |
|---------------------------|-----------------|----------------|------------------------|------------------|-----------------|----------------|-------------------------|------------------------|-----|
| 13/4% | | | | | | | | | |
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n |
| | Compound Amount | Present Worth | Sinking Fund | Capital Recovery | Compound Amount | Present Worth | Gradient Uniform Series | Gradient Present Worth | |
| | Find F Given P | Find P Given F | Find A Given F | Find A Given P | Find F Given A | Find P Given A | Find A Given G | Find P Given G | |
| | F/P | P/F | A/F | A/P | F/A | P/A | A/G | P/G | |
| 1 | 1.018 | .9828 | 1.0000 | 1.0175 | 1.000 | 0.983 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 1.035 | .9659 | .4957 | .5132 | 2.018 | 1.949 | 0.496 | 0.966 | 2 |
| 3 | 1.053 | .9493 | .3276 | .3451 | 3.053 | 2.898 | 0.989 | 2.865 | 3 |
| 4 | 1.072 | .9330 | .2435 | .2610 | 4.106 | 3.831 | 1.478 | 5.664 | 4 |
| 5 | 1.091 | .9169 | .1931 | .2106 | 5.178 | 4.748 | 1.965 | 9.332 | 5 |
| 6 | 1.110 | .9011 | .1595 | .1770 | 6.269 | 5.649 | 2.450 | 13.837 | 6 |
| 7 | 1.129 | .8856 | .1355 | .1530 | 7.378 | 6.535 | 2.931 | 19.152 | 7 |
| 8 | 1.149 | .8704 | .1175 | .1350 | 8.508 | 7.405 | 3.409 | 25.245 | 8 |
| 9 | 1.169 | .8554 | .1036 | .1211 | 9.656 | 8.261 | 3.885 | 32.088 | 9 |
| 10 | 1.189 | .8407 | .0924 | .1099 | 10.825 | 9.101 | 4.357 | 39.655 | 10 |
| 11 | 1.210 | .8263 | .0832 | .1007 | 12.015 | 9.928 | 4.827 | 47.918 | 11 |
| 12 | 1.231 | .8121 | .0756 | .0931 | 13.225 | 10.740 | 5.294 | 56.851 | 12 |
| 13 | 1.253 | .7981 | .0692 | .0867 | 14.457 | 11.538 | 5.758 | 66.428 | 13 |
| 14 | 1.275 | .7844 | .0637 | .0812 | 15.710 | 12.322 | 6.219 | 76.625 | 14 |
| 15 | 1.297 | .7709 | .0589 | .0764 | 16.985 | 13.093 | 6.677 | 87.417 | 15 |
| 16 | 1.320 | .7576 | .0547 | .0722 | 18.282 | 13.851 | 7.132 | 98.782 | 16 |
| 17 | 1.343 | .7446 | .0510 | .0685 | 19.602 | 14.595 | 7.584 | 110.695 | 17 |
| 18 | 1.367 | .7318 | .0477 | .0652 | 20.945 | 15.327 | 8.034 | 123.136 | 18 |
| 19 | 1.390 | .7192 | .0448 | .0623 | 22.311 | 16.046 | 8.481 | 136.081 | 19 |
| 20 | 1.415 | .7068 | .0422 | .0597 | 23.702 | 16.753 | 8.924 | 149.511 | 20 |
| 21 | 1.440 | .6947 | .0398 | .0573 | 25.116 | 17.448 | 9.365 | 163.405 | 21 |
| 22 | 1.465 | .6827 | .0377 | .0552 | 26.556 | 18.130 | 9.804 | 177.742 | 22 |
| 23 | 1.490 | .6710 | .0357 | .0532 | 28.021 | 18.801 | 10.239 | 192.503 | 23 |
| 24 | 1.516 | .6594 | .0339 | .0514 | 29.511 | 19.461 | 10.671 | 207.671 | 24 |
| 25 | 1.543 | .6481 | .0322 | .0497 | 31.028 | 20.109 | 11.101 | 223.225 | 25 |
| 26 | 1.570 | .6369 | .0307 | .0482 | 32.571 | 20.746 | 11.528 | 239.149 | 26 |
| 27 | 1.597 | .6260 | .0293 | .0468 | 34.141 | 21.372 | 11.952 | 255.425 | 27 |
| 28 | 1.625 | .6152 | .0280 | .0455 | 35.738 | 21.987 | 12.373 | 272.036 | 28 |
| 29 | 1.654 | .6046 | .0268 | .0443 | 37.363 | 22.592 | 12.791 | 288.967 | 29 |
| 30 | 1.683 | .5942 | .0256 | .0431 | 39.017 | 23.186 | 13.206 | 306.200 | 30 |
| 36 | 1.867 | .5355 | .0202 | .0377 | 49.566 | 26.543 | 15.640 | 415.130 | 36 |
| 40 | 2.002 | .4996 | .0175 | .0350 | 57.234 | 28.594 | 17.207 | 492.017 | 40 |
| 48 | 2.300 | .4349 | .0135 | .0310 | 74.263 | 32.294 | 20.209 | 652.612 | 48 |
| 50 | 2.381 | .4200 | .0127 | .0302 | 78.903 | 33.141 | 20.932 | 693.708 | 50 |
| 52 | 2.465 | .4057 | .0119 | .0294 | 83.706 | 33.960 | 21.644 | 735.039 | 52 |
| 60 | 2.832 | .3531 | .00955 | .0271 | 104.676 | 36.964 | 24.389 | 901.503 | 60 |
| 70 | 3.368 | .2969 | .00739 | .0249 | 135.331 | 40.178 | 27.586 | 1108.34 | 70 |
| 72 | 3.487 | .2868 | .00704 | .0245 | 142.127 | 40.757 | 28.195 | 1149.12 | 72 |
| 80 | 4.006 | .2496 | .00582 | .0233 | 171.795 | 42.880 | 30.533 | 1309.25 | 80 |
| 84 | 4.294 | .2329 | .00531 | .0228 | 188.246 | 43.836 | 31.644 | 1387.16 | 84 |
| 90 | 4.765 | .2098 | .00465 | .0221 | 215.166 | 45.152 | 33.241 | 1500.88 | 90 |
| 96 | 5.288 | .1891 | .00408 | .0216 | 245.039 | 46.337 | 34.756 | 1610.48 | 96 |
| 100 | 5.668 | .1764 | .00375 | .0212 | 266.753 | 47.062 | 35.721 | 1681.09 | 100 |
| 104 | 6.075 | .1646 | .00345 | .0209 | 290.028 | 47.737 | 36.652 | 1749.68 | 104 |
| 120 | 8.019 | .1247 | .00249 | .0200 | 401.099 | 50.017 | 40.047 | 2003.03 | 120 |
| 240 | 64.308 | .0156 | .00028 | .0178 | 3617.6 | 56.254 | 53.352 | 3001.27 | 240 |
| 360 | 515.702 | .00194 | .00003 | .0175 | 29411.5 | 57.032 | 56.443 | 3219.08 | 360 |
| 480 | 4135.5 | .00024 | | .0175 | 236259.0 | 57.129 | 57.027 | 3257.88 | 480 |

| 2 1/2 % | | Compound Interest Factors | | | | | | | | 2 1/2 % | |
|---------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|-----|---------|--|
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n | | |
| | Compound Amount | Present Worth | Sinking Fund | Capital Recovery | Compound Amount | Present Worth | Gradient Uniform Series | Gradient Present Worth | | | |
| | Factor Find F Given P F/P | Factor Find P Given F P/F | Factor Find A Given F A/F | Factor Find P Given A A/P | Factor Find F Given A F/A | Factor Find P Given A P/A | Factor Find A Given G A/G | Factor Find P Given G P/G | | | |
| 1 | 1.025 | .9756 | 1.0000 | 1.0250 | 1.000 | 0.976 | 0 | 0 | 1 | | |
| 2 | 1.051 | .9518 | .4938 | .5188 | 2.025 | 1.927 | 0.494 | 0.952 | 2 | | |
| 3 | 1.077 | .9286 | .3251 | .3501 | 3.076 | 2.856 | 0.984 | 2.809 | 3 | | |
| 4 | 1.104 | .9060 | .2408 | .2658 | 4.153 | 3.762 | 1.469 | 5.527 | 4 | | |
| 5 | 1.131 | .8839 | .1902 | .2152 | 5.256 | 4.646 | 1.951 | 9.062 | 5 | | |
| 6 | 1.160 | .8623 | .1566 | .1816 | 6.388 | 5.508 | 2.428 | 13.374 | 6 | | |
| 7 | 1.189 | .8413 | .1325 | .1575 | 7.547 | 6.349 | 2.901 | 18.421 | 7 | | |
| 8 | 1.218 | .8207 | .1145 | .1395 | 8.736 | 7.170 | 3.370 | 24.166 | 8 | | |
| 9 | 1.249 | .8007 | .1005 | .1255 | 9.955 | 7.971 | 3.835 | 30.572 | 9 | | |
| 10 | 1.280 | .7812 | .0893 | .1143 | 11.203 | 8.752 | 4.296 | 37.603 | 10 | | |
| 11 | 1.312 | .7621 | .0801 | .1051 | 12.483 | 9.514 | 4.753 | 45.224 | 11 | | |
| 12 | 1.345 | .7436 | .0725 | .0975 | 13.796 | 10.258 | 5.206 | 53.403 | 12 | | |
| 13 | 1.379 | .7254 | .0660 | .0910 | 15.140 | 10.983 | 5.655 | 62.108 | 13 | | |
| 14 | 1.413 | .7077 | .0605 | .0855 | 16.519 | 11.691 | 6.100 | 71.309 | 14 | | |
| 15 | 1.448 | .6905 | .0558 | .0808 | 17.932 | 12.381 | 6.540 | 80.975 | 15 | | |
| 16 | 1.485 | .6736 | .0516 | .0766 | 19.380 | 13.055 | 6.977 | 91.080 | 16 | | |
| 17 | 1.522 | .6572 | .0479 | .0729 | 20.865 | 13.712 | 7.409 | 101.595 | 17 | | |
| 18 | 1.560 | .6412 | .0447 | .0697 | 22.386 | 14.353 | 7.838 | 112.495 | 18 | | |
| 19 | 1.599 | .6255 | .0418 | .0668 | 23.946 | 14.979 | 8.262 | 123.754 | 19 | | |
| 20 | 1.639 | .6103 | .0391 | .0641 | 25.545 | 15.589 | 8.682 | 135.349 | 20 | | |
| 21 | 1.680 | .5954 | .0368 | .0618 | 27.183 | 16.185 | 9.099 | 147.257 | 21 | | |
| 22 | 1.722 | .5809 | .0346 | .0596 | 28.863 | 16.765 | 9.511 | 159.455 | 22 | | |
| 23 | 1.765 | .5667 | .0327 | .0577 | 30.584 | 17.332 | 9.919 | 171.922 | 23 | | |
| 24 | 1.809 | .5529 | .0309 | .0559 | 32.349 | 17.885 | 10.324 | 184.638 | 24 | | |
| 25 | 1.854 | .5394 | .0293 | .0543 | 34.158 | 18.424 | 10.724 | 197.584 | 25 | | |
| 26 | 1.900 | .5262 | .0278 | .0528 | 36.012 | 18.951 | 11.120 | 210.740 | 26 | | |
| 27 | 1.948 | .5134 | .0264 | .0514 | 37.912 | 19.464 | 11.513 | 224.088 | 27 | | |
| 28 | 1.996 | .5009 | .0251 | .0501 | 39.860 | 19.965 | 11.901 | 237.612 | 28 | | |
| 29 | 2.046 | .4887 | .0239 | .0489 | 41.856 | 20.454 | 12.286 | 251.294 | 29 | | |
| 30 | 2.098 | .4767 | .0228 | .0478 | 43.903 | 20.930 | 12.667 | 265.120 | 30 | | |
| 31 | 2.150 | .4651 | .0217 | .0467 | 46.000 | 21.395 | 13.044 | 279.073 | 31 | | |
| 32 | 2.204 | .4538 | .0208 | .0458 | 48.150 | 21.849 | 13.417 | 293.140 | 32 | | |
| 33 | 2.259 | .4427 | .0199 | .0449 | 50.354 | 22.292 | 13.786 | 307.306 | 33 | | |
| 34 | 2.315 | .4319 | .0190 | .0440 | 52.613 | 22.724 | 14.151 | 321.559 | 34 | | |
| 35 | 2.373 | .4214 | .0182 | .0432 | 54.928 | 23.145 | 14.512 | 335.886 | 35 | | |
| 40 | 2.685 | .3724 | .0148 | .0398 | 67.402 | 25.103 | 16.262 | 408.221 | 40 | | |
| 45 | 3.038 | .3292 | .0123 | .0373 | 81.516 | 26.833 | 17.918 | 480.806 | 45 | | |
| 50 | 3.437 | .2909 | .0103 | .0353 | 97.484 | 28.362 | 19.484 | 552.607 | 50 | | |
| 55 | 3.889 | .2572 | .00865 | .0337 | 115.551 | 29.714 | 20.961 | 622.827 | 55 | | |
| 60 | 4.400 | .2273 | .00735 | .0324 | 135.991 | 30.909 | 22.352 | 690.865 | 60 | | |
| 65 | 4.978 | .2009 | .00628 | .0313 | 159.118 | 31.965 | 23.660 | 756.280 | 65 | | |
| 70 | 5.632 | .1776 | .00540 | .0304 | 185.284 | 32.898 | 24.888 | 818.763 | 70 | | |
| 75 | 6.372 | .1569 | .00465 | .0297 | 214.888 | 33.723 | 26.039 | 878.114 | 75 | | |
| 80 | 7.210 | .1387 | .00403 | .0290 | 248.382 | 34.452 | 27.117 | 934.217 | 80 | | |
| 85 | 8.157 | .1226 | .00349 | .0285 | 286.278 | 35.096 | 28.123 | 987.026 | 85 | | |
| 90 | 9.229 | .1084 | .00304 | .0280 | 329.154 | 35.666 | 29.063 | 1036.54 | 90 | | |
| 95 | 10.442 | .0958 | .00265 | .0276 | 377.663 | 36.169 | 29.938 | 1082.83 | 95 | | |
| 100 | 11.814 | .0846 | .00231 | .0273 | 432.548 | 36.614 | 30.752 | 1125.97 | 100 | | |

پیوست ۲ جدول فاکتورهای اقتصادی ۱۴۱

| Compound Interest Factors | | | | | | | | | |
|---------------------------|---|---|--|--|---|---|--|---|-----|
| 3% | | | | | | | | | |
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n |
| | Compound Amount Factor Find F Given P F/P | Present Worth Factor Find P Given F P/F | Sinking Fund Factor Find A Given F A/F | Capital Recovery Factor Find A Given P A/P | Compound Amount Factor Find F Given A F/A | Present Worth Factor Find P Given A P/A | Gradient Uniform Series Find A Given G A/G | Gradient Present Worth Find P Given G P/G | |
| 1 | 1.030 | .9709 | 1.0000 | 1.0300 | 1.000 | 0.971 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 1.061 | .9426 | .4926 | .5226 | 2.030 | 1.913 | 0.493 | 0.943 | 2 |
| 3 | 1.093 | .9151 | .3235 | .3535 | 3.091 | 2.829 | 0.980 | 2.773 | 3 |
| 4 | 1.126 | .8885 | .2390 | .2690 | 4.184 | 3.717 | 1.463 | 5.438 | 4 |
| 5 | 1.159 | .8626 | .1884 | .2184 | 5.309 | 4.580 | 1.941 | 8.889 | 5 |
| 6 | 1.194 | .8375 | .1546 | .1846 | 6.468 | 5.417 | 2.414 | 13.076 | 6 |
| 7 | 1.230 | .8131 | .1305 | .1605 | 7.662 | 6.230 | 2.882 | 17.955 | 7 |
| 8 | 1.267 | .7894 | .1125 | .1425 | 8.892 | 7.020 | 3.345 | 23.481 | 8 |
| 9 | 1.305 | .7664 | .0984 | .1284 | 10.159 | 7.786 | 3.803 | 29.612 | 9 |
| 10 | 1.344 | .7441 | .0872 | .1172 | 11.464 | 8.530 | 4.256 | 36.309 | 10 |
| 11 | 1.384 | .7224 | .0781 | .1081 | 12.808 | 9.253 | 4.705 | 43.533 | 11 |
| 12 | 1.426 | .7014 | .0705 | .1005 | 14.192 | 9.954 | 5.148 | 51.248 | 12 |
| 13 | 1.469 | .6810 | .0640 | .0940 | 15.618 | 10.635 | 5.587 | 59.419 | 13 |
| 14 | 1.513 | .6611 | .0585 | .0885 | 17.086 | 11.296 | 6.021 | 68.014 | 14 |
| 15 | 1.558 | .6419 | .0538 | .0838 | 18.599 | 11.938 | 6.450 | 77.000 | 15 |
| 16 | 1.605 | .6232 | .0496 | .0796 | 20.157 | 12.561 | 6.874 | 86.348 | 16 |
| 17 | 1.653 | .6050 | .0460 | .0760 | 21.762 | 13.166 | 7.294 | 96.028 | 17 |
| 18 | 1.702 | .5874 | .0427 | .0727 | 23.414 | 13.754 | 7.708 | 106.014 | 18 |
| 19 | 1.754 | .5703 | .0398 | .0698 | 25.117 | 14.324 | 8.118 | 116.279 | 19 |
| 20 | 1.806 | .5537 | .0372 | .0672 | 26.870 | 14.877 | 8.523 | 126.799 | 20 |
| 21 | 1.860 | .5375 | .0349 | .0649 | 28.676 | 15.415 | 8.923 | 137.549 | 21 |
| 22 | 1.916 | .5219 | .0327 | .0627 | 30.537 | 15.937 | 9.319 | 148.509 | 22 |
| 23 | 1.974 | .5067 | .0308 | .0608 | 32.453 | 16.444 | 9.709 | 159.656 | 23 |
| 24 | 2.033 | .4919 | .0290 | .0590 | 34.426 | 16.936 | 10.095 | 170.971 | 24 |
| 25 | 2.094 | .4776 | .0274 | .0574 | 36.459 | 17.413 | 10.477 | 182.433 | 25 |
| 26 | 2.157 | .4637 | .0259 | .0559 | 38.553 | 17.877 | 10.853 | 194.026 | 26 |
| 27 | 2.221 | .4502 | .0246 | .0546 | 40.710 | 18.327 | 11.226 | 205.731 | 27 |
| 28 | 2.288 | .4371 | .0233 | .0533 | 42.931 | 18.764 | 11.593 | 217.532 | 28 |
| 29 | 2.357 | .4243 | .0221 | .0521 | 45.219 | 19.188 | 11.956 | 229.413 | 29 |
| 30 | 2.427 | .4120 | .0210 | .0510 | 47.575 | 19.600 | 12.314 | 241.361 | 30 |
| 31 | 2.500 | .4000 | .0200 | .0500 | 50.003 | 20.000 | 12.668 | 253.361 | 31 |
| 32 | 2.575 | .3883 | .0190 | .0490 | 52.503 | 20.389 | 13.017 | 265.399 | 32 |
| 33 | 2.652 | .3770 | .0182 | .0482 | 55.078 | 20.766 | 13.362 | 277.464 | 33 |
| 34 | 2.732 | .3660 | .0173 | .0473 | 57.730 | 21.132 | 13.702 | 289.544 | 34 |
| 35 | 2.814 | .3554 | .0165 | .0465 | 60.462 | 21.487 | 14.037 | 301.627 | 35 |
| 40 | 3.262 | .3066 | .0133 | .0433 | 75.401 | 23.115 | 15.650 | 361.750 | 40 |
| 45 | 3.782 | .2644 | .0108 | .0408 | 92.720 | 24.519 | 17.156 | 420.632 | 45 |
| 50 | 4.384 | .2281 | .00887 | .0389 | 112.797 | 25.730 | 18.558 | 477.480 | 50 |
| 55 | 5.082 | .1968 | .00735 | .0373 | 136.072 | 26.774 | 19.860 | 531.741 | 55 |
| 60 | 5.892 | .1697 | .00613 | .0361 | 163.053 | 27.676 | 21.067 | 583.052 | 60 |
| 65 | 6.830 | .1464 | .00515 | .0351 | 194.333 | 28.453 | 22.184 | 631.201 | 65 |
| 70 | 7.918 | .1263 | .00434 | .0343 | 230.594 | 29.123 | 23.215 | 676.087 | 70 |
| 75 | 9.179 | .1089 | .00367 | .0337 | 272.631 | 29.702 | 24.163 | 717.698 | 75 |
| 80 | 10.641 | .0940 | .00311 | .0331 | 321.363 | 30.201 | 25.035 | 756.086 | 80 |
| 85 | 12.336 | .0811 | .00265 | .0326 | 377.857 | 30.631 | 25.835 | 791.353 | 85 |
| 90 | 14.300 | .0699 | .00226 | .0323 | 443.349 | 31.002 | 26.567 | 823.630 | 90 |
| 95 | 16.578 | .0603 | .00193 | .0319 | 519.272 | 31.323 | 27.235 | 853.074 | 95 |
| 100 | 19.219 | .0520 | .00165 | .0316 | 607.287 | 31.599 | 27.844 | 879.854 | 100 |

| 3 1/2 % | | Compound Interest Factors | | | | | | | | 3 1/2 % | |
|---------|-----------------------|---------------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|------------------------|-----|---------|--|
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n | | |
| | Compound Amount | Present Worth | Sinking Fund | Capital Recovery | Compound Amount | Present Worth | Gradient Uniform Series | Gradient Present Worth | | | |
| | Factor Find F Given P | Factor Find P Given F | Factor Find A Given F | Factor Find A Given P | Factor Find F Given A | Factor Find P Given A | Factor Find A Given G | Factor Find P Given G | | | |
| | F/P | P/F | A/F | A/P | F/A | P/A | A/G | P/G | | | |
| 1 | 1.035 | .9662 | 1.0000 | 1.0350 | 1.000 | 0.966 | 0 | 0 | 1 | | |
| 2 | 1.071 | .9335 | .4914 | .5264 | 2.035 | 1.900 | 0.491 | 0.933 | 2 | | |
| 3 | 1.109 | .9019 | .3219 | .3569 | 3.106 | 2.802 | 0.977 | 2.737 | 3 | | |
| 4 | 1.148 | .8714 | .2373 | .2723 | 4.215 | 3.673 | 1.457 | 5.352 | 4 | | |
| 5 | 1.188 | .8420 | .1865 | .2215 | 5.362 | 4.515 | 1.931 | 8.719 | 5 | | |
| 6 | 1.229 | .8135 | .1527 | .1877 | 6.550 | 5.329 | 2.400 | 12.787 | 6 | | |
| 7 | 1.272 | .7860 | .1285 | .1635 | 7.779 | 6.115 | 2.862 | 17.503 | 7 | | |
| 8 | 1.317 | .7594 | .1105 | .1455 | 9.052 | 6.874 | 3.320 | 22.819 | 8 | | |
| 9 | 1.363 | .7337 | .0964 | .1314 | 10.368 | 7.608 | 3.771 | 28.688 | 9 | | |
| 10 | 1.411 | .7089 | .0852 | .1202 | 11.731 | 8.317 | 4.217 | 35.069 | 10 | | |
| 11 | 1.460 | .6849 | .0761 | .1111 | 13.142 | 9.002 | 4.657 | 41.918 | 11 | | |
| 12 | 1.511 | .6618 | .0685 | .1035 | 14.602 | 9.663 | 5.091 | 49.198 | 12 | | |
| 13 | 1.564 | .6394 | .0621 | .0971 | 16.113 | 10.303 | 5.520 | 56.871 | 13 | | |
| 14 | 1.619 | .6178 | .0566 | .0916 | 17.677 | 10.921 | 5.943 | 64.902 | 14 | | |
| 15 | 1.675 | .5969 | .0518 | .0868 | 19.296 | 11.517 | 6.361 | 73.258 | 15 | | |
| 16 | 1.734 | .5767 | .0477 | .0827 | 20.971 | 12.094 | 6.773 | 81.909 | 16 | | |
| 17 | 1.795 | .5572 | .0440 | .0790 | 22.705 | 12.651 | 7.179 | 90.824 | 17 | | |
| 18 | 1.857 | .5384 | .0408 | .0758 | 24.500 | 13.190 | 7.580 | 99.976 | 18 | | |
| 19 | 1.922 | .5202 | .0379 | .0729 | 26.357 | 13.710 | 7.975 | 109.339 | 19 | | |
| 20 | 1.990 | .5026 | .0354 | .0704 | 28.280 | 14.212 | 8.365 | 118.888 | 20 | | |
| 21 | 2.059 | .4856 | .0330 | .0680 | 30.269 | 14.698 | 8.749 | 128.599 | 21 | | |
| 22 | 2.132 | .4692 | .0309 | .0659 | 32.329 | 15.167 | 9.128 | 138.451 | 22 | | |
| 23 | 2.206 | .4533 | .0290 | .0640 | 34.460 | 15.620 | 9.502 | 148.423 | 23 | | |
| 24 | 2.283 | .4380 | .0273 | .0623 | 36.666 | 16.058 | 9.870 | 158.496 | 24 | | |
| 25 | 2.363 | .4231 | .0257 | .0607 | 38.950 | 16.482 | 10.233 | 168.652 | 25 | | |
| 26 | 2.446 | .4088 | .0242 | .0592 | 41.313 | 16.890 | 10.590 | 178.873 | 26 | | |
| 27 | 2.532 | .3950 | .0229 | .0579 | 43.759 | 17.285 | 10.942 | 189.143 | 27 | | |
| 28 | 2.620 | .3817 | .0216 | .0566 | 46.291 | 17.667 | 11.289 | 199.448 | 28 | | |
| 29 | 2.712 | .3687 | .0204 | .0554 | 48.911 | 18.036 | 11.631 | 209.773 | 29 | | |
| 30 | 2.807 | .3563 | .0194 | .0544 | 51.623 | 18.392 | 11.967 | 220.105 | 30 | | |
| 31 | 2.905 | .3442 | .0184 | .0534 | 54.429 | 18.736 | 12.299 | 230.432 | 31 | | |
| 32 | 3.007 | .3326 | .0174 | .0524 | 57.334 | 19.069 | 12.625 | 240.742 | 32 | | |
| 33 | 3.112 | .3213 | .0166 | .0516 | 60.341 | 19.390 | 12.946 | 251.025 | 33 | | |
| 34 | 3.221 | .3105 | .0158 | .0508 | 63.453 | 19.701 | 13.262 | 261.271 | 34 | | |
| 35 | 3.334 | .3000 | .0150 | .0500 | 66.674 | 20.001 | 13.573 | 271.470 | 35 | | |
| 40 | 3.959 | .2526 | .0118 | .0468 | 84.550 | 21.355 | 15.055 | 321.490 | 40 | | |
| 45 | 4.702 | .2127 | .00945 | .0445 | 105.781 | 22.495 | 16.417 | 369.307 | 45 | | |
| 50 | 5.585 | .1791 | .00763 | .0426 | 130.998 | 23.456 | 17.666 | 414.369 | 50 | | |
| 55 | 6.633 | .1508 | .00621 | .0412 | 160.946 | 24.264 | 18.808 | 456.352 | 55 | | |
| 60 | 7.878 | .1269 | .00509 | .0401 | 196.516 | 24.945 | 19.848 | 495.104 | 60 | | |
| 65 | 9.357 | .1069 | .00419 | .0392 | 238.762 | 25.518 | 20.793 | 530.598 | 65 | | |
| 70 | 11.113 | .0900 | .00346 | .0385 | 288.937 | 26.000 | 21.650 | 562.895 | 70 | | |
| 75 | 13.199 | .0758 | .00287 | .0379 | 348.529 | 26.407 | 22.423 | 592.121 | 75 | | |
| 80 | 15.676 | .0638 | .00238 | .0374 | 419.305 | 26.749 | 23.120 | 618.438 | 80 | | |
| 85 | 18.618 | .0537 | .00199 | .0370 | 503.365 | 27.037 | 23.747 | 642.036 | 85 | | |
| 90 | 22.112 | .0452 | .00166 | .0367 | 603.202 | 27.279 | 24.308 | 663.118 | 90 | | |
| 95 | 26.262 | .0381 | .00139 | .0364 | 721.778 | 27.483 | 24.811 | 681.890 | 95 | | |
| 100 | 31.191 | .0321 | .00116 | .0362 | 862.608 | 27.655 | 25.259 | 698.554 | 100 | | |

پیوست ۲ جدول فاکتورهای اقتصادی ۱۴۳

| 4% Compound Interest Factors 4% | | | | | | | | | |
|---------------------------------|-------------------|-------------------|------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------------|------------------------|-----|
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n |
| | Compound Amount | Present Worth | Sinking Fund | Capital Recovery | Compound Amount | Present Worth | Gradient Uniform Series | Gradient Present Worth | |
| | Find F Given P | Find P Given F | Find A Given F | Find A Given P | Find F Given A | Find P Given A | Find A Given G | Find P Given G | |
| | F/P | P/F | A/F | A/P | F/A | P/A | A/G | P/G | |
| 1 | 1.040 | .9615 | 1.0000 | 1.0400 | 1.000 | 0.962 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 1.082 | .9246 | .4902 | .5302 | 2.040 | 1.886 | 0.490 | 0.925 | 2 |
| 3 | 1.125 | .8890 | .3203 | .3603 | 3.122 | 2.775 | 0.974 | 2.702 | 3 |
| 4 | 1.170 | .8548 | .2355 | .2755 | 4.246 | 3.630 | 1.451 | 5.267 | 4 |
| 5 | 1.217 | .8219 | .1846 | .2246 | 5.416 | 4.452 | 1.922 | 8.555 | 5 |
| 6 | 1.265 | .7903 | .1508 | .1908 | 6.633 | 5.242 | 2.386 | 12.506 | 6 |
| 7 | 1.316 | .7599 | .1266 | .1666 | 7.898 | 6.002 | 2.843 | 17.066 | 7 |
| 8 | 1.369 | .7307 | .1085 | .1485 | 9.214 | 6.733 | 3.294 | 22.180 | 8 |
| 9 | 1.423 | .7026 | .0945 | .1345 | 10.583 | 7.435 | 3.739 | 27.801 | 9 |
| 10 | 1.480 | .6756 | .0833 | .1233 | 12.006 | 8.111 | 4.177 | 33.881 | 10 |
| 11 | 1.539 | .6496 | .0741 | .1141 | 13.486 | 8.760 | 4.609 | 40.377 | 11 |
| 12 | 1.601 | .6246 | .0666 | .1066 | 15.026 | 9.385 | 5.034 | 47.248 | 12 |
| 13 | 1.665 | .6006 | .0601 | .1001 | 16.627 | 9.986 | 5.453 | 54.454 | 13 |
| 14 | 1.732 | .5775 | .0547 | .0947 | 18.292 | 10.563 | 5.866 | 61.962 | 14 |
| 15 | 1.801 | .5553 | .0499 | .0899 | 20.024 | 11.118 | 6.272 | 69.735 | 15 |
| 16 | 1.873 | .5339 | .0458 | .0858 | 21.825 | 11.652 | 6.672 | 77.744 | 16 |
| 17 | 1.948 | .5134 | .0422 | .0822 | 23.697 | 12.166 | 7.066 | 85.958 | 17 |
| 18 | 2.026 | .4936 | .0390 | .0790 | 25.645 | 12.659 | 7.453 | 94.350 | 18 |
| 19 | 2.107 | .4746 | .0361 | .0761 | 27.671 | 13.134 | 7.834 | 102.893 | 19 |
| 20 | 2.191 | .4564 | .0336 | .0736 | 29.778 | 13.590 | 8.209 | 111.564 | 20 |
| 21 | 2.279 | .4388 | .0313 | .0713 | 31.969 | 14.029 | 8.578 | 120.341 | 21 |
| 22 | 2.370 | .4220 | .0292 | .0692 | 34.248 | 14.451 | 8.941 | 129.202 | 22 |
| 23 | 2.465 | .4057 | .0273 | .0673 | 36.618 | 14.857 | 9.297 | 138.128 | 23 |
| 24 | 2.563 | .3901 | .0256 | .0656 | 39.083 | 15.247 | 9.648 | 147.101 | 24 |
| 25 | 2.666 | .3751 | .0240 | .0640 | 41.646 | 15.622 | 9.993 | 156.104 | 25 |
| 26 | 2.772 | .3607 | .0226 | .0626 | 44.312 | 15.983 | 10.331 | 165.121 | 26 |
| 27 | 2.883 | .3468 | .0212 | .0612 | 47.084 | 16.330 | 10.664 | 174.138 | 27 |
| 28 | 2.999 | .3335 | .0200 | .0600 | 49.968 | 16.663 | 10.991 | 183.142 | 28 |
| 29 | 3.119 | .3207 | .0189 | .0589 | 52.966 | 16.984 | 11.312 | 192.120 | 29 |
| 30 | 3.243 | .3083 | .0178 | .0578 | 56.085 | 17.292 | 11.627 | 201.062 | 30 |
| 31 | 3.373 | .2965 | .0169 | .0569 | 59.328 | 17.588 | 11.937 | 209.955 | 31 |
| 32 | 3.508 | .2851 | .0159 | .0559 | 62.701 | 17.874 | 12.241 | 218.792 | 32 |
| 33 | 3.648 | .2741 | .0151 | .0551 | 66.209 | 18.148 | 12.540 | 227.563 | 33 |
| 34 | 3.794 | .2636 | .0143 | .0543 | 69.858 | 18.411 | 12.832 | 236.260 | 34 |
| 35 | 3.946 | .2534 | .0136 | .0536 | 73.652 | 18.665 | 13.120 | 244.876 | 35 |
| 40 | 4.801 | .2083 | .0105 | .0505 | 95.025 | 19.793 | 14.476 | 286.530 | 40 |
| 45 | 5.841 | .1712 | .00826 | .0483 | 121.029 | 20.720 | 15.705 | 325.402 | 45 |
| 50 | 7.107 | .1407 | .00655 | .0466 | 152.667 | 21.482 | 16.812 | 361.163 | 50 |
| 55 | 8.646 | .1157 | .00523 | .0452 | 191.159 | 22.109 | 17.807 | 393.689 | 55 |
| 60 | 10.520 | .0951 | .00420 | .0442 | 237.990 | 22.623 | 18.697 | 422.996 | 60 |
| 65 | 12.799 | .0781 | .00339 | .0434 | 294.968 | 23.047 | 19.491 | 449.201 | 65 |
| 70 | 15.572 | .0642 | .00275 | .0427 | 364.290 | 23.395 | 20.196 | 472.479 | 70 |
| 75 | 18.945 | .0528 | .00223 | .0422 | 448.630 | 23.680 | 20.821 | 493.041 | 75 |
| 80 | 23.050 | .0434 | .00181 | .0418 | 551.244 | 23.915 | 21.372 | 511.116 | 80 |
| 85 | 28.044 | .0357 | .00148 | .0415 | 676.089 | 24.109 | 21.857 | 526.938 | 85 |
| 90 | 34.119 | .0293 | .00121 | .0412 | 827.981 | 24.267 | 22.283 | 540.737 | 90 |
| 95 | 41.511 | .0241 | .00099 | .0410 | 1012.8 | 24.398 | 22.655 | 552.730 | 95 |
| 100 | 50.505 | .0198 | .00081 | .0408 | 1237.6 | 24.505 | 22.980 | 563.125 | 100 |

| 4 1/2 % | | Compound Interest Factors | | | | | | | | 4 1/2 % | |
|---------|-----------------|---------------------------|------------------------|------------------|-----------------|----------------|-------------------------|------------------------|-----|---------|--|
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n | | |
| | Compound Amount | Present Worth | Sinking Fund | Capital Recovery | Compound Amount | Present Worth | Gradient Uniform Series | Gradient Present Worth | | | |
| | Find F Given P | Find P Given F | Find A Given F | Find A Given P | Find F Given A | Find P Given A | Given G | Given G | | | |
| | F/P | P/F | A/F | A/P | F/A | P/A | A/G | P/G | | | |
| 1 | 1.045 | .9569 | 1.0000 | 1.0450 | 1.000 | 0.957 | 0 | 0 | 1 | | |
| 2 | 1.092 | .9157 | .4890 | .5340 | 2.045 | 1.873 | 0.489 | 0.916 | 2 | | |
| 3 | 1.141 | .8763 | .3188 | .3638 | 3.137 | 2.749 | 0.971 | 2.668 | 3 | | |
| 4 | 1.193 | .8386 | .2337 | .2787 | 4.278 | 3.588 | 1.445 | 5.184 | 4 | | |
| 5 | 1.246 | .8025 | .1828 | .2278 | 5.471 | 4.390 | 1.912 | 8.394 | 5 | | |
| 6 | 1.302 | .7679 | .1489 | .1939 | 6.717 | 5.158 | 2.372 | 12.233 | 6 | | |
| 7 | 1.361 | .7348 | .1247 | .1697 | 8.019 | 5.893 | 2.824 | 16.642 | 7 | | |
| 8 | 1.422 | .7032 | .1066 | .1516 | 9.380 | 6.596 | 3.269 | 21.564 | 8 | | |
| 9 | 1.486 | .6729 | .0926 | .1376 | 10.802 | 7.269 | 3.707 | 26.948 | 9 | | |
| 10 | 1.553 | .6439 | .0814 | .1264 | 12.288 | 7.913 | 4.138 | 32.743 | 10 | | |
| 11 | 1.623 | .6162 | .0722 | .1172 | 13.841 | 8.529 | 4.562 | 38.905 | 11 | | |
| 12 | 1.696 | .5897 | .0647 | .1097 | 15.464 | 9.119 | 4.978 | 45.391 | 12 | | |
| 13 | 1.772 | .5643 | .0583 | .1033 | 17.160 | 9.683 | 5.387 | 52.163 | 13 | | |
| 14 | 1.852 | .5400 | .0528 | .0978 | 18.932 | 10.223 | 5.789 | 59.182 | 14 | | |
| 15 | 1.935 | .5167 | .0481 | .0931 | 20.784 | 10.740 | 6.184 | 66.416 | 15 | | |
| 16 | 2.022 | .4945 | .0440 | .0890 | 22.719 | 11.234 | 6.572 | 73.833 | 16 | | |
| 17 | 2.113 | .4732 | .0404 | .0854 | 24.742 | 11.707 | 6.953 | 81.404 | 17 | | |
| 18 | 2.208 | .4528 | .0372 | .0822 | 26.855 | 12.160 | 7.327 | 89.102 | 18 | | |
| 19 | 2.308 | .4333 | .0344 | .0794 | 29.064 | 12.593 | 7.695 | 96.901 | 19 | | |
| 20 | 2.412 | .4146 | .0319 | .0769 | 31.371 | 13.008 | 8.055 | 104.779 | 20 | | |
| 21 | 2.520 | .3968 | .0296 | .0746 | 33.783 | 13.405 | 8.409 | 112.715 | 21 | | |
| 22 | 2.634 | .3797 | .0275 | .0725 | 36.303 | 13.784 | 8.755 | 120.689 | 22 | | |
| 23 | 2.752 | .3634 | .0257 | .0707 | 38.937 | 14.148 | 9.096 | 128.682 | 23 | | |
| 24 | 2.876 | .3477 | .0240 | .0690 | 41.689 | 14.495 | 9.429 | 136.680 | 24 | | |
| 25 | 3.005 | .3327 | .0224 | .0674 | 44.565 | 14.828 | 9.756 | 144.665 | 25 | | |
| 26 | 3.141 | .3184 | .0210 | .0660 | 47.571 | 15.147 | 10.077 | 152.625 | 26 | | |
| 27 | 3.282 | .3047 | .0197 | .0647 | 50.711 | 15.451 | 10.391 | 160.547 | 27 | | |
| 28 | 3.430 | .2916 | .0185 | .0635 | 53.993 | 15.743 | 10.698 | 168.420 | 28 | | |
| 29 | 3.584 | .2790 | .0174 | .0624 | 57.423 | 16.022 | 10.999 | 176.232 | 29 | | |
| 30 | 3.745 | .2670 | .0164 | .0614 | 61.007 | 16.289 | 11.295 | 183.975 | 30 | | |
| 31 | 3.914 | .2555 | .0154 | .0604 | 64.752 | 16.544 | 11.583 | 191.640 | 31 | | |
| 32 | 4.090 | .2445 | .0146 | .0596 | 68.666 | 16.789 | 11.866 | 199.220 | 32 | | |
| 33 | 4.274 | .2340 | .0137 | .0587 | 72.756 | 17.023 | 12.143 | 206.707 | 33 | | |
| 34 | 4.466 | .2239 | .0130 | .0580 | 77.030 | 17.247 | 12.414 | 214.095 | 34 | | |
| 35 | 4.667 | .2143 | .0123 | .0573 | 81.497 | 17.461 | 12.679 | 221.380 | 35 | | |
| 40 | 5.816 | .1719 | .00934 | .0543 | 107.030 | 18.402 | 13.917 | 256.098 | 40 | | |
| 45 | 7.248 | .1380 | .00720 | .0522 | 138.850 | 19.156 | 15.020 | 287.732 | 45 | | |
| 50 | 9.033 | .1107 | .00560 | .0506 | 178.503 | 19.762 | 15.998 | 316.145 | 50 | | |
| 55 | 11.256 | .0888 | .00439 | .0494 | 227.918 | 20.248 | 16.860 | 341.375 | 55 | | |
| 60 | 14.027 | .0713 | .00345 | .0485 | 289.497 | 20.638 | 17.617 | 363.571 | 60 | | |
| 65 | 17.481 | .0572 | .00273 | .0477 | 366.237 | 20.951 | 18.278 | 382.946 | 65 | | |
| 70 | 21.784 | .0459 | .00217 | .0472 | 461.869 | 21.202 | 18.854 | 399.750 | 70 | | |
| 75 | 27.147 | .0368 | .00172 | .0467 | 581.043 | 21.404 | 19.354 | 414.242 | 75 | | |
| 80 | 33.830 | .0296 | .00137 | .0464 | 729.556 | 21.565 | 19.785 | 426.680 | 80 | | |
| 85 | 42.158 | .0237 | .00109 | .0461 | 914.630 | 21.695 | 20.157 | 437.309 | 85 | | |
| 90 | 52.537 | .0190 | .00087 | .0459 | 1145.3 | 21.799 | 20.476 | 446.359 | 90 | | |
| 95 | 65.471 | .0153 | .00070 | .0457 | 1432.7 | 21.883 | 20.749 | 454.039 | 95 | | |
| 100 | 81.588 | .0123 | .00056 | .0456 | 1790.9 | 21.950 | 20.981 | 460.537 | 100 | | |

پیوست ۲ جدول فاکتورهای اقتصادی ۱۴۵

| 5% | | Compound Interest Factors | | | | | | 5% | |
|-----|---------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|--|---------------------------------------|-------------------------------------|--|---------------------------------------|-----|
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n |
| | Compound Amount Factor Find F Given P | Present Worth Factor Find P Given F | Sinking Fund Factor Find A Given F | Capital Recovery Factor Find A Given P | Compound Amount Factor Find F Given A | Present Worth Factor Find P Given A | Gradient Uniform Series Find A Given G | Gradient Present Worth Find P Given G | |
| | F/P | P/F | A/F | A/P | F/A | P/A | A/G | P/G | |
| 1 | 1.050 | .9524 | 1.0000 | 1.0500 | 1.000 | 0.952 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 1.102 | .9070 | .4878 | .5378 | 2.050 | 1.859 | 0.488 | 0.907 | 2 |
| 3 | 1.158 | .8638 | .3172 | .3672 | 3.152 | 2.723 | 0.967 | 2.635 | 3 |
| 4 | 1.216 | .8227 | .2320 | .2820 | 4.310 | 3.546 | 1.439 | 5.103 | 4 |
| 5 | 1.276 | .7835 | .1810 | .2310 | 5.526 | 4.329 | 1.902 | 8.237 | 5 |
| 6 | 1.340 | .7462 | .1470 | .1970 | 6.802 | 5.076 | 2.358 | 11.968 | 6 |
| 7 | 1.407 | .7107 | .1228 | .1728 | 8.142 | 5.786 | 2.805 | 16.232 | 7 |
| 8 | 1.477 | .6768 | .1047 | .1547 | 9.549 | 6.463 | 3.244 | 20.970 | 8 |
| 9 | 1.551 | .6446 | .0907 | .1407 | 11.027 | 7.108 | 3.676 | 26.127 | 9 |
| 10 | 1.629 | .6139 | .0795 | .1295 | 12.578 | 7.722 | 4.099 | 31.652 | 10 |
| 11 | 1.710 | .5847 | .0704 | .1204 | 14.207 | 8.306 | 4.514 | 37.499 | 11 |
| 12 | 1.796 | .5568 | .0628 | .1128 | 15.917 | 8.863 | 4.922 | 43.624 | 12 |
| 13 | 1.886 | .5303 | .0565 | .1065 | 17.713 | 9.394 | 5.321 | 49.988 | 13 |
| 14 | 1.980 | .5051 | .0510 | .1010 | 19.599 | 9.899 | 5.713 | 56.553 | 14 |
| 15 | 2.079 | .4810 | .0463 | .0963 | 21.579 | 10.380 | 6.097 | 63.288 | 15 |
| 16 | 2.183 | .4581 | .0423 | .0923 | 23.657 | 10.838 | 6.474 | 70.159 | 16 |
| 17 | 2.292 | .4363 | .0387 | .0887 | 25.840 | 11.274 | 6.842 | 77.140 | 17 |
| 18 | 2.407 | .4155 | .0355 | .0855 | 28.132 | 11.690 | 7.203 | 84.204 | 18 |
| 19 | 2.527 | .3957 | .0327 | .0827 | 30.539 | 12.085 | 7.557 | 91.327 | 19 |
| 20 | 2.653 | .3769 | .0302 | .0802 | 33.066 | 12.462 | 7.903 | 98.488 | 20 |
| 21 | 2.786 | .3589 | .0280 | .0780 | 35.719 | 12.821 | 8.242 | 105.667 | 21 |
| 22 | 2.925 | .3419 | .0260 | .0760 | 38.505 | 13.163 | 8.573 | 112.846 | 22 |
| 23 | 3.072 | .3256 | .0241 | .0741 | 41.430 | 13.489 | 8.897 | 120.008 | 23 |
| 24 | 3.225 | .3101 | .0225 | .0725 | 44.502 | 13.799 | 9.214 | 127.140 | 24 |
| 25 | 3.386 | .2953 | .0210 | .0710 | 47.727 | 14.094 | 9.524 | 134.227 | 25 |
| 26 | 3.556 | .2812 | .0196 | .0696 | 51.113 | 14.375 | 9.827 | 141.258 | 26 |
| 27 | 3.733 | .2678 | .0183 | .0683 | 54.669 | 14.643 | 10.122 | 148.222 | 27 |
| 28 | 3.920 | .2551 | .0171 | .0671 | 58.402 | 14.898 | 10.411 | 155.110 | 28 |
| 29 | 4.116 | .2429 | .0160 | .0660 | 62.323 | 15.141 | 10.694 | 161.912 | 29 |
| 30 | 4.322 | .2314 | .0151 | .0651 | 66.439 | 15.372 | 10.969 | 168.622 | 30 |
| 31 | 4.538 | .2204 | .0141 | .0641 | 70.761 | 15.593 | 11.238 | 175.233 | 31 |
| 32 | 4.765 | .2099 | .0133 | .0633 | 75.299 | 15.803 | 11.501 | 181.739 | 32 |
| 33 | 5.003 | .1999 | .0125 | .0625 | 80.063 | 16.003 | 11.757 | 188.135 | 33 |
| 34 | 5.253 | .1904 | .0118 | .0618 | 85.067 | 16.193 | 12.006 | 194.416 | 34 |
| 35 | 5.516 | .1813 | .0111 | .0611 | 90.320 | 16.374 | 12.250 | 200.580 | 35 |
| 40 | 7.040 | .1420 | .00828 | .0583 | 120.799 | 17.159 | 13.377 | 229.545 | 40 |
| 45 | 8.985 | .1113 | .00626 | .0563 | 159.699 | 17.774 | 14.364 | 255.314 | 45 |
| 50 | 11.467 | .0872 | .00478 | .0548 | 209.347 | 18.256 | 15.223 | 277.914 | 50 |
| 55 | 14.636 | .0683 | .00367 | .0537 | 272.711 | 18.633 | 15.966 | 297.510 | 55 |
| 60 | 18.679 | .0535 | .00283 | .0528 | 353.582 | 18.929 | 16.606 | 314.343 | 60 |
| 65 | 23.840 | .0419 | .00219 | .0522 | 456.795 | 19.161 | 17.154 | 328.691 | 65 |
| 70 | 30.426 | .0329 | .00170 | .0517 | 588.525 | 19.343 | 17.621 | 340.841 | 70 |
| 75 | 38.832 | .0258 | .00132 | .0513 | 756.649 | 19.485 | 18.018 | 351.072 | 75 |
| 80 | 49.561 | .0202 | .00103 | .0510 | 971.222 | 19.596 | 18.353 | 359.646 | 80 |
| 85 | 63.254 | .0158 | .00080 | .0508 | 1245.1 | 19.684 | 18.635 | 366.800 | 85 |
| 90 | 80.730 | .0124 | .00063 | .0506 | 1594.6 | 19.752 | 18.871 | 372.749 | 90 |
| 95 | 103.034 | .00971 | .00049 | .0505 | 2040.7 | 19.806 | 19.069 | 377.677 | 95 |
| 100 | 131.500 | .00760 | .00038 | .0504 | 2610.0 | 19.848 | 19.234 | 381.749 | 100 |

| Compound Interest Factors | | | | | | | | | |
|---------------------------|-----------------|------------------------|----------------|------------------|-----------------|---------------------|-------------------------|------------------------|-----|
| Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | | |
| n | Compound Amount | Present Worth | Sinking Fund | Capital Recovery | Compound Amount | Present Worth | Gradient Uniform Series | Gradient Present Worth | n |
| | Find F Given P | Find P Given F | Find A Given F | Find A Given P | Find F Given A | Find P Given A | Find A Given G | Find P Given G | |
| | F/P | P/F | A/F | A/P | F/A | P/A | A/G | P/G | |
| 1 | 1.060 | .9434 | 1.0000 | 1.0600 | 1.000 | 0.943 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 1.124 | .8900 | .4854 | .5454 | 2.060 | 1.833 | 0.485 | 0.890 | 2 |
| 3 | 1.191 | .8396 | .3141 | .3741 | 3.184 | 2.673 | 0.961 | 2.569 | 3 |
| 4 | 1.262 | .7921 | .2286 | .2886 | 4.375 | 3.465 | 1.427 | 4.945 | 4 |
| 5 | 1.338 | .7473 | .1774 | .2374 | 5.637 | 4.212 | 1.884 | 7.934 | 5 |
| 6 | 1.419 | .7050 | .1434 | .2034 | 6.975 | 4.917 | 2.330 | 11.459 | 6 |
| 7 | 1.504 | .6651 | .1191 | .1791 | 8.394 | 5.582 | 2.768 | 15.450 | 7 |
| 8 | 1.594 | .6274 | .1010 | .1610 | 9.897 | 6.210 | 3.195 | 19.841 | 8 |
| 9 | 1.689 | .5919 | .0870 | .1470 | 11.491 | 6.802 | 3.613 | 24.577 | 9 |
| 10 | 1.791 | .5584 | .0759 | .1359 | 13.181 | 7.360 | 4.022 | 29.602 | 10 |
| 11 | 1.898 | .5268 | .0668 | .1268 | 14.972 | 7.887 | 4.421 | 34.870 | 11 |
| 12 | 2.012 | .4970 | .0593 | .1193 | 16.870 | 8.384 | 4.811 | 40.337 | 12 |
| 13 | 2.133 | .4688 | .0530 | .1130 | 18.882 | 8.853 | 5.192 | 45.963 | 13 |
| 14 | 2.261 | .4423 | .0476 | .1076 | 21.015 | 9.295 | 5.564 | 51.713 | 14 |
| 15 | 2.397 | .4173 | .0430 | .1030 | 23.276 | 9.712 | 5.926 | 57.554 | 15 |
| 16 | 2.540 | .3936 | .0390 | .0990 | 25.672 | 10.106 | 6.279 | 63.459 | 16 |
| 17 | 2.693 | .3714 | .0354 | .0954 | 28.213 | 10.477 | 6.624 | 69.401 | 17 |
| 18 | 2.854 | .3503 | .0324 | .0924 | 30.906 | 10.828 | 6.960 | 75.357 | 18 |
| 19 | 3.026 | .3305 | .0296 | .0896 | 33.760 | 11.158 | 7.287 | 81.306 | 19 |
| 20 | 3.207 | .3118 | .0272 | .0872 | 36.786 | 11.470 | 7.605 | 87.230 | 20 |
| 21 | 3.400 | .2942 | .0250 | .0850 | 39.993 | 11.764 | 7.915 | 93.113 | 21 |
| 22 | 3.604 | .2775 | .0230 | .0830 | 43.392 | 12.042 | 8.217 | 98.941 | 22 |
| 23 | 3.820 | .2618 | .0213 | .0813 | 46.996 | 12.303 | 8.510 | 104.700 | 23 |
| 24 | 4.049 | .2470 | .0197 | .0797 | 50.815 | 12.550 | 8.795 | 110.381 | 24 |
| 25 | 4.292 | .2330 | .0182 | .0782 | 54.864 | 12.783 | 9.072 | 115.973 | 25 |
| 26 | 4.549 | .2198 | .0169 | .0769 | 59.156 | 13.003 | 9.341 | 121.468 | 26 |
| 27 | 4.822 | .2074 | .0157 | .0757 | 63.706 | 13.211 | 9.603 | 126.860 | 27 |
| 28 | 5.112 | .1956 | .0146 | .0746 | 68.528 | 13.406 | 9.857 | 132.142 | 28 |
| 29 | 5.418 | .1846 | .0136 | .0736 | 73.640 | 13.591 | 10.103 | 137.309 | 29 |
| 30 | 5.743 | .1741 | .0126 | .0726 | 79.058 | 13.765 | 10.342 | 142.359 | 30 |
| 31 | 6.088 | .1643 | .0118 | .0718 | 84.801 | 13.929 | 10.574 | 147.286 | 31 |
| 32 | 6.453 | .1550 | .0110 | .0710 | 90.890 | 14.084 | 10.799 | 152.090 | 32 |
| 33 | 6.841 | .1462 | .0103 | .0703 | 97.343 | 14.230 | 11.017 | 156.768 | 33 |
| 34 | 7.251 | .1379 | .00960 | .0696 | 104.184 | 14.368 | 11.228 | 161.319 | 34 |
| 35 | 7.686 | .1301 | .00897 | .0690 | 111.435 | 14.498 | 11.432 | 165.743 | 35 |
| 40 | 10.286 | .0972 | .00646 | .0665 | 154.762 | 15.046 | 12.359 | 185.957 | 40 |
| 45 | 13.765 | .0727 | .00470 | .0647 | 212.743 | 15.456 | 13.141 | 203.109 | 45 |
| 50 | 18.420 | .0543 | .00344 | .0634 | 290.335 | 15.762 | 13.796 | 217.457 | 50 |
| 55 | 24.650 | .0406 | .00254 | .0625 | 394.171 | 15.991 | 14.341 | 229.322 | 55 |
| 60 | 32.988 | .0303 | .00188 | .0619 | 533.126 | 16.161 | 14.791 | 239.043 | 60 |
| 65 | 44.145 | .0227 | .00139 | .0614 | 719.080 | 16.289 | 15.160 | 246.945 | 65 |
| 70 | 59.076 | .0169 | .00103 | .0610 | 967.928 | 16.385 | 15.461 | 253.327 | 70 |
| 75 | 79.057 | .0126 | .00077 | .0608 | 1300.9 | 16.456 | 15.706 | 258.453 | 75 |
| 80 | 105.796 | .00945 | .00057 | .0606 | 1746.6 | 16.509 | 15.903 | 262.549 | 80 |
| 85 | 141.578 | .00706 | .00043 | .0604 | 2343.0 | 16.549 | 16.062 | 265.810 | 85 |
| 90 | 189.464 | .00528 | .00032 | .0603 | 3141.1 | 16.579 | 16.189 | 268.395 | 90 |
| 95 | 253.545 | .00394 | .00024 | .0602 | 4209.1 | 16.601 | 16.290 | 270.437 | 95 |
| 100 | 339.300 | .00295 | .00018 | .0602 | 5638.3 | 16.618 | 16.371 | 272.047 | 100 |

پیوست ۲ جدول فاکتورهای اقتصادی ۱۴۷

| 8% | | Compound Interest Factors | | | | | | | | 8% | |
|-----|-------------------|---------------------------|------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------------|------------------------|-----|----|--|
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n | | |
| | Compound Amount | Present Worth | Sinking Fund | Capital Recovery | Compound Amount | Present Worth | Gradient Uniform Series | Gradient Present Worth | | | |
| | Find F Given P | Find P Given F | Find A Given F | Find A Given P | Find F Given A | Find P Given A | Find A Given G | Find P Given G | | | |
| | F/P | P/F | A/F | A/P | F/A | P/A | A/G | P/G | | | |
| 1 | 1.080 | .9259 | 1.0000 | 1.0800 | 1.000 | 0.926 | 0 | 0 | 1 | | |
| 2 | 1.166 | .8573 | .4808 | .5608 | 2.080 | 1.783 | 0.481 | 0.857 | 2 | | |
| 3 | 1.260 | .7938 | .3080 | .3880 | 3.246 | 2.577 | 0.949 | 2.445 | 3 | | |
| 4 | 1.360 | .7350 | .2219 | .3019 | 4.506 | 3.312 | 1.404 | 4.650 | 4 | | |
| 5 | 1.469 | .6806 | .1705 | .2505 | 5.867 | 3.993 | 1.846 | 7.372 | 5 | | |
| 6 | 1.587 | .6302 | .1363 | .2163 | 7.336 | 4.623 | 2.276 | 10.523 | 6 | | |
| 7 | 1.714 | .5835 | .1121 | .1921 | 8.923 | 5.206 | 2.694 | 14.024 | 7 | | |
| 8 | 1.851 | .5403 | .0940 | .1740 | 10.637 | 5.747 | 3.099 | 17.806 | 8 | | |
| 9 | 1.999 | .5002 | .0801 | .1601 | 12.488 | 6.247 | 3.491 | 21.808 | 9 | | |
| 10 | 2.159 | .4632 | .0690 | .1490 | 14.487 | 6.710 | 3.871 | 25.977 | 10 | | |
| 11 | 2.332 | .4289 | .0601 | .1401 | 16.645 | 7.139 | 4.240 | 30.266 | 11 | | |
| 12 | 2.518 | .3971 | .0527 | .1327 | 18.977 | 7.536 | 4.596 | 34.634 | 12 | | |
| 13 | 2.720 | .3677 | .0465 | .1265 | 21.495 | 7.904 | 4.940 | 39.046 | 13 | | |
| 14 | 2.937 | .3405 | .0413 | .1213 | 24.215 | 8.244 | 5.273 | 43.472 | 14 | | |
| 15 | 3.172 | .3152 | .0368 | .1168 | 27.152 | 8.559 | 5.594 | 47.886 | 15 | | |
| 16 | 3.426 | .2919 | .0330 | .1130 | 30.324 | 8.851 | 5.905 | 52.264 | 16 | | |
| 17 | 3.700 | .2703 | .0296 | .1096 | 33.750 | 9.122 | 6.204 | 56.588 | 17 | | |
| 18 | 3.996 | .2502 | .0267 | .1067 | 37.450 | 9.372 | 6.492 | 60.843 | 18 | | |
| 19 | 4.316 | .2317 | .0241 | .1041 | 41.446 | 9.604 | 6.770 | 65.013 | 19 | | |
| 20 | 4.661 | .2145 | .0219 | .1019 | 45.762 | 9.818 | 7.037 | 69.090 | 20 | | |
| 21 | 5.034 | .1987 | .0198 | .0998 | 50.423 | 10.017 | 7.294 | 73.063 | 21 | | |
| 22 | 5.437 | .1839 | .0180 | .0980 | 55.457 | 10.201 | 7.541 | 76.926 | 22 | | |
| 23 | 5.871 | .1703 | .0164 | .0964 | 60.893 | 10.371 | 7.779 | 80.673 | 23 | | |
| 24 | 6.341 | .1577 | .0150 | .0950 | 66.765 | 10.529 | 8.007 | 84.300 | 24 | | |
| 25 | 6.848 | .1460 | .0137 | .0937 | 73.106 | 10.675 | 8.225 | 87.804 | 25 | | |
| 26 | 7.396 | .1352 | .0125 | .0925 | 79.954 | 10.810 | 8.435 | 91.184 | 26 | | |
| 27 | 7.988 | .1252 | .0114 | .0914 | 87.351 | 10.935 | 8.636 | 94.439 | 27 | | |
| 28 | 8.627 | .1159 | .0105 | .0905 | 95.339 | 11.051 | 8.829 | 97.569 | 28 | | |
| 29 | 9.317 | .1073 | .00962 | .0896 | 103.966 | 11.158 | 9.013 | 100.574 | 29 | | |
| 30 | 10.063 | .0994 | .00883 | .0888 | 113.283 | 11.258 | 9.190 | 103.456 | 30 | | |
| 31 | 10.868 | .0920 | .00811 | .0881 | 123.346 | 11.350 | 9.358 | 106.216 | 31 | | |
| 32 | 11.737 | .0852 | .00745 | .0875 | 134.214 | 11.435 | 9.520 | 108.858 | 32 | | |
| 33 | 12.676 | .0789 | .00685 | .0869 | 145.951 | 11.514 | 9.674 | 111.382 | 33 | | |
| 34 | 13.690 | .0730 | .00630 | .0863 | 158.627 | 11.587 | 9.821 | 113.792 | 34 | | |
| 35 | 14.785 | .0676 | .00580 | .0858 | 172.317 | 11.655 | 9.961 | 116.092 | 35 | | |
| 40 | 21.725 | .0460 | .00386 | .0839 | 259.057 | 11.925 | 10.570 | 126.042 | 40 | | |
| 45 | 31.920 | .0313 | .00259 | .0826 | 386.506 | 12.108 | 11.045 | 133.733 | 45 | | |
| 50 | 46.902 | .0213 | .00174 | .0817 | 573.771 | 12.233 | 11.411 | 139.593 | 50 | | |
| 55 | 68.914 | .0145 | .00118 | .0812 | 848.925 | 12.319 | 11.690 | 144.006 | 55 | | |
| 60 | 101.257 | .00988 | .00080 | .0808 | 1253.2 | 12.377 | 11.902 | 147.300 | 60 | | |
| 65 | 148.780 | .00672 | .00054 | .0805 | 1847.3 | 12.416 | 12.060 | 149.739 | 65 | | |
| 70 | 218.607 | .00457 | .00037 | .0804 | 2720.1 | 12.443 | 12.178 | 151.533 | 70 | | |
| 75 | 321.205 | .00311 | .00025 | .0802 | 4002.6 | 12.461 | 12.266 | 152.845 | 75 | | |
| 80 | 471.956 | .00212 | .00017 | .0802 | 5887.0 | 12.474 | 12.330 | 153.800 | 80 | | |
| 85 | 693.458 | .00144 | .00012 | .0801 | 8655.7 | 12.482 | 12.377 | 154.492 | 85 | | |
| 90 | 1018.9 | .00098 | .00008 | .0801 | 12724.0 | 12.488 | 12.412 | 154.993 | 90 | | |
| 95 | 1497.1 | .00067 | .00005 | .0801 | 18701.6 | 12.492 | 12.437 | 155.352 | 95 | | |
| 100 | 2199.8 | .00045 | .00004 | .0800 | 27484.6 | 12.494 | 12.455 | 155.611 | 100 | | |

| Compound Interest Factors | | | | | | | | | |
|---------------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|------------------------|-----|
| Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | | Arithmetic Gradient | | |
| n | Compound Amount | Present Worth | Sinking Fund | Capital Recovery | Compound Amount | Present Worth | Gradient Uniform Series | Gradient Present Worth | n |
| | Factor Find F Given P | Factor Find P Given F | Factor Find A Given F | Factor Find A Given P | Factor Find F Given A | Factor Find P Given A | Find A Given G | Find P Given G | |
| | F/P | P/F | A/F | A/P | F/A | P/A | A/G | P/G | |
| 1 | 1.090 | .9174 | 1.0000 | 1.0900 | 1.000 | 0.917 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 1.188 | .8417 | .4785 | .5685 | 2.090 | 1.759 | 0.478 | 0.842 | 2 |
| 3 | 1.295 | .7722 | .3051 | .3951 | 3.278 | 2.531 | 0.943 | 2.386 | 3 |
| 4 | 1.412 | .7084 | .2187 | .3087 | 4.573 | 3.240 | 1.393 | 4.511 | 4 |
| 5 | 1.539 | .6499 | .1671 | .2571 | 5.985 | 3.890 | 1.828 | 7.111 | 5 |
| 6 | 1.677 | .5963 | .1329 | .2229 | 7.523 | 4.486 | 2.250 | 10.092 | 6 |
| 7 | 1.828 | .5470 | .1087 | .1987 | 9.200 | 5.033 | 2.657 | 13.375 | 7 |
| 8 | 1.993 | .5019 | .0907 | .1807 | 11.028 | 5.535 | 3.051 | 16.888 | 8 |
| 9 | 2.172 | .4604 | .0768 | .1668 | 13.021 | 5.995 | 3.431 | 20.571 | 9 |
| 10 | 2.367 | .4224 | .0658 | .1558 | 15.193 | 6.418 | 3.798 | 24.373 | 10 |
| 11 | 2.580 | .3875 | .0569 | .1469 | 17.560 | 6.805 | 4.151 | 28.248 | 11 |
| 12 | 2.813 | .3555 | .0497 | .1397 | 20.141 | 7.161 | 4.491 | 32.159 | 12 |
| 13 | 3.066 | .3262 | .0436 | .1336 | 22.953 | 7.487 | 4.818 | 36.073 | 13 |
| 14 | 3.342 | .2992 | .0384 | .1284 | 26.019 | 7.786 | 5.133 | 39.963 | 14 |
| 15 | 3.642 | .2745 | .0341 | .1241 | 29.361 | 8.061 | 5.435 | 43.807 | 15 |
| 16 | 3.970 | .2519 | .0303 | .1203 | 33.003 | 8.313 | 5.724 | 47.585 | 16 |
| 17 | 4.328 | .2311 | .0270 | .1170 | 36.974 | 8.544 | 6.002 | 51.282 | 17 |
| 18 | 4.717 | .2120 | .0242 | .1142 | 41.301 | 8.756 | 6.269 | 54.886 | 18 |
| 19 | 5.142 | .1945 | .0217 | .1117 | 46.019 | 8.950 | 6.524 | 58.387 | 19 |
| 20 | 5.604 | .1784 | .0195 | .1095 | 51.160 | 9.129 | 6.767 | 61.777 | 20 |
| 21 | 6.109 | .1637 | .0176 | .1076 | 56.765 | 9.292 | 7.001 | 65.051 | 21 |
| 22 | 6.659 | .1502 | .0159 | .1059 | 62.873 | 9.442 | 7.223 | 68.205 | 22 |
| 23 | 7.258 | .1378 | .0144 | .1044 | 69.532 | 9.580 | 7.436 | 71.236 | 23 |
| 24 | 7.911 | .1264 | .0130 | .1030 | 76.790 | 9.707 | 7.638 | 74.143 | 24 |
| 25 | 8.623 | .1160 | .0118 | .1018 | 84.701 | 9.823 | 7.832 | 76.927 | 25 |
| 26 | 9.399 | .1064 | .0107 | .1007 | 93.324 | 9.929 | 8.016 | 79.586 | 26 |
| 27 | 10.245 | .0976 | .00973 | .0997 | 102.723 | 10.027 | 8.191 | 82.124 | 27 |
| 28 | 11.167 | .0895 | .00885 | .0989 | 112.968 | 10.116 | 8.357 | 84.542 | 28 |
| 29 | 12.172 | .0822 | .00806 | .0981 | 124.136 | 10.198 | 8.515 | 86.842 | 29 |
| 30 | 13.268 | .0754 | .00734 | .0973 | 136.308 | 10.274 | 8.666 | 89.028 | 30 |
| 31 | 14.462 | .0691 | .00669 | .0967 | 149.575 | 10.343 | 8.808 | 91.102 | 31 |
| 32 | 15.763 | .0634 | .00610 | .0961 | 164.037 | 10.406 | 8.944 | 93.069 | 32 |
| 33 | 17.182 | .0582 | .00556 | .0956 | 179.801 | 10.464 | 9.072 | 94.931 | 33 |
| 34 | 18.728 | .0534 | .00508 | .0951 | 196.983 | 10.518 | 9.193 | 96.693 | 34 |
| 35 | 20.414 | .0490 | .00464 | .0946 | 215.711 | 10.567 | 9.308 | 98.359 | 35 |
| 40 | 31.409 | .0318 | .00296 | .0930 | 337.883 | 10.757 | 9.796 | 105.376 | 40 |
| 45 | 48.327 | .0207 | .00190 | .0919 | 525.860 | 10.881 | 10.160 | 110.556 | 45 |
| 50 | 74.358 | .0134 | .00123 | .0912 | 815.085 | 10.962 | 10.430 | 114.325 | 50 |
| 55 | 114.409 | .00874 | .00079 | .0908 | 1260.1 | 11.014 | 10.626 | 117.036 | 55 |
| 60 | 176.032 | .00568 | .00051 | .0905 | 1944.8 | 11.048 | 10.768 | 118.968 | 60 |
| 65 | 270.847 | .00369 | .00033 | .0903 | 2998.3 | 11.070 | 10.870 | 120.334 | 65 |
| 70 | 416.731 | .00240 | .00022 | .0902 | 4619.2 | 11.084 | 10.943 | 121.294 | 70 |
| 75 | 641.193 | .00156 | .00014 | .0901 | 7113.3 | 11.094 | 10.994 | 121.965 | 75 |
| 80 | 986.555 | .00101 | .00009 | .0901 | 10950.6 | 11.100 | 11.030 | 122.431 | 80 |
| 85 | 1517.9 | .00066 | .00006 | .0901 | 16854.9 | 11.104 | 11.055 | 122.753 | 85 |
| 90 | 2335.5 | .00043 | .00004 | .0900 | 25939.3 | 11.106 | 11.073 | 122.976 | 90 |
| 95 | 3593.5 | .00028 | .00003 | .0900 | 39916.8 | 11.108 | 11.085 | 123.129 | 95 |
| 100 | 5529.1 | .00018 | .00002 | .0900 | 61422.9 | 11.109 | 11.093 | 123.233 | 100 |

پیوست ۲ جدول فاکتورهای اقتصادی ۱۴۹

| Compound Interest Factors | | | | | | | | | |
|---------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|-------------------------|------------------------|-----|
| 10% | | | | | | | | | 10% |
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n |
| | Compound Amount | Present Worth | Sinking Fund | Capital Recovery | Compound Amount | Present Worth | Gradient Uniform Series | Gradient Present Worth | |
| | Factor Find F Given P F/P | Factor Find P Given F P/F | Factor Find A Given F A/F | Factor Find A Given P A/P | Factor Find F Given A F/A | Factor Find P Given A P/A | Given G A/G | Given G P/G | |
| 1 | 1.100 | .9091 | 1.0000 | 1.1000 | 1.000 | 0.909 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 1.210 | .8264 | .4762 | .5762 | 2.100 | 1.736 | 0.476 | 0.826 | 2 |
| 3 | 1.331 | .7513 | .3021 | .4021 | 3.310 | 2.487 | 0.937 | 2.329 | 3 |
| 4 | 1.464 | .6830 | .2155 | .3155 | 4.641 | 3.170 | 1.381 | 4.378 | 4 |
| 5 | 1.611 | .6209 | .1638 | .2638 | 6.105 | 3.791 | 1.810 | 6.862 | 5 |
| 6 | 1.772 | .5645 | .1296 | .2296 | 7.716 | 4.355 | 2.224 | 9.684 | 6 |
| 7 | 1.949 | .5132 | .1054 | .2054 | 9.487 | 4.868 | 2.622 | 12.763 | 7 |
| 8 | 2.144 | .4665 | .0874 | .1874 | 11.436 | 5.335 | 3.004 | 16.029 | 8 |
| 9 | 2.358 | .4241 | .0736 | .1736 | 13.579 | 5.759 | 3.372 | 19.421 | 9 |
| 10 | 2.594 | .3855 | .0627 | .1627 | 15.937 | 6.145 | 3.725 | 22.891 | 10 |
| 11 | 2.853 | .3505 | .0540 | .1540 | 18.531 | 6.495 | 4.064 | 26.396 | 11 |
| 12 | 3.138 | .3186 | .0468 | .1468 | 21.384 | 6.814 | 4.388 | 29.901 | 12 |
| 13 | 3.452 | .2897 | .0408 | .1408 | 24.523 | 7.103 | 4.699 | 33.377 | 13 |
| 14 | 3.797 | .2633 | .0357 | .1357 | 27.975 | 7.367 | 4.996 | 36.801 | 14 |
| 15 | 4.177 | .2394 | .0315 | .1315 | 31.772 | 7.606 | 5.279 | 40.152 | 15 |
| 16 | 4.595 | .2176 | .0278 | .1278 | 35.950 | 7.824 | 5.549 | 43.416 | 16 |
| 17 | 5.054 | .1978 | .0247 | .1247 | 40.545 | 8.022 | 5.807 | 46.582 | 17 |
| 18 | 5.560 | .1799 | .0219 | .1219 | 45.599 | 8.201 | 6.053 | 49.640 | 18 |
| 19 | 6.116 | .1635 | .0195 | .1195 | 51.159 | 8.365 | 6.286 | 52.583 | 19 |
| 20 | 6.728 | .1486 | .0175 | .1175 | 57.275 | 8.514 | 6.508 | 55.407 | 20 |
| 21 | 7.400 | .1351 | .0156 | .1156 | 64.003 | 8.649 | 6.719 | 58.110 | 21 |
| 22 | 8.140 | .1228 | .0140 | .1140 | 71.403 | 8.772 | 6.919 | 60.689 | 22 |
| 23 | 8.954 | .1117 | .0126 | .1126 | 79.543 | 8.883 | 7.108 | 63.146 | 23 |
| 24 | 9.850 | .1015 | .0113 | .1113 | 88.497 | 8.985 | 7.288 | 65.481 | 24 |
| 25 | 10.835 | .0923 | .0102 | .1102 | 98.347 | 9.077 | 7.458 | 67.696 | 25 |
| 26 | 11.918 | .0839 | .00916 | .1092 | 109.182 | 9.161 | 7.619 | 69.794 | 26 |
| 27 | 13.110 | .0763 | .00826 | .1083 | 121.100 | 9.237 | 7.770 | 71.777 | 27 |
| 28 | 14.421 | .0693 | .00745 | .1075 | 134.210 | 9.307 | 7.914 | 73.650 | 28 |
| 29 | 15.863 | .0630 | .00673 | .1067 | 148.631 | 9.370 | 8.049 | 75.415 | 29 |
| 30 | 17.449 | .0573 | .00608 | .1061 | 164.494 | 9.427 | 8.176 | 77.077 | 30 |
| 31 | 19.194 | .0521 | .00550 | .1055 | 181.944 | 9.479 | 8.296 | 78.640 | 31 |
| 32 | 21.114 | .0474 | .00497 | .1050 | 201.138 | 9.526 | 8.409 | 80.108 | 32 |
| 33 | 23.225 | .0431 | .00450 | .1045 | 222.252 | 9.569 | 8.515 | 81.486 | 33 |
| 34 | 25.548 | .0391 | .00407 | .1041 | 245.477 | 9.609 | 8.615 | 82.777 | 34 |
| 35 | 28.102 | .0356 | .00369 | .1037 | 271.025 | 9.644 | 8.709 | 83.987 | 35 |
| 40 | 45.259 | .0221 | .00226 | .1023 | 442.593 | 9.779 | 9.096 | 88.953 | 40 |
| 45 | 72.891 | .0137 | .00139 | .1014 | 718.905 | 9.863 | 9.374 | 92.454 | 45 |
| 50 | 117.391 | .00852 | .00086 | .1009 | 1163.9 | 9.915 | 9.570 | 94.889 | 50 |
| 55 | 189.059 | .00529 | .00053 | .1005 | 1880.6 | 9.947 | 9.708 | 96.562 | 55 |
| 60 | 304.482 | .00328 | .00033 | .1003 | 3034.8 | 9.967 | 9.802 | 97.701 | 60 |
| 65 | 490.371 | .00204 | .00020 | .1002 | 4893.7 | 9.980 | 9.867 | 98.471 | 65 |
| 70 | 789.748 | .00127 | .00013 | .1001 | 7887.5 | 9.987 | 9.911 | 98.987 | 70 |
| 75 | 1271.9 | .00079 | .00008 | .1001 | 12709.0 | 9.992 | 9.941 | 99.332 | 75 |
| 80 | 2048.4 | .00049 | .00005 | .1000 | 20474.0 | 9.995 | 9.961 | 99.561 | 80 |
| 85 | 3299.0 | .00030 | .00003 | .1000 | 32979.7 | 9.997 | 9.974 | 99.712 | 85 |
| 90 | 5313.0 | .00019 | .00002 | .1000 | 53120.3 | 9.998 | 9.983 | 99.812 | 90 |
| 95 | 8556.7 | .00012 | .00001 | .1000 | 85556.9 | 9.999 | 9.989 | 99.877 | 95 |
| 100 | 13780.6 | .00007 | .00001 | .1000 | 137796.3 | 9.999 | 9.993 | 99.920 | 100 |

| 12% | | | | | | | | | | Compound Interest Factors | | | | | | | | | | 12% | | | | | | | | | |
|-----|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------|---------------------------|---------|-----|---|--|--|--|--|--|--|-----|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| n | Single Payment | | | Uniform Payment Series | | | | | | Arithmetic Gradient | | | n | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Compound Amount | Present Worth | Sinking Fund | Capital Recovery | Compound Amount | Present Worth | Gradient Uniform | Gradient Present | Series | Worth | Present | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Factor Find F Given P | Factor Find P Given F | Factor Find A Given F | Factor Find A Given P | Factor Find F Given A | Factor Find P Given A | Factor Find A Given G | Factor Find P Given G | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| F/P | P/F | A/F | A/P | F/A | P/A | A/G | P/G | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 1.120 | .8929 | 1.0000 | 1.1200 | 1.000 | 0.893 | 0 | 0 | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | 1.254 | .7972 | .4717 | .5917 | 2.120 | 1.690 | 0.472 | 0.797 | | | | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | 1.405 | .7118 | .2963 | .4163 | 3.374 | 2.402 | 0.925 | 2.221 | | | | 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | 1.574 | .6355 | .2092 | .3292 | 4.779 | 3.037 | 1.359 | 4.127 | | | | 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | 1.762 | .5674 | .1574 | .2774 | 6.353 | 3.605 | 1.775 | 6.397 | | | | 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | 1.974 | .5066 | .1232 | .2432 | 8.115 | 4.111 | 2.172 | 8.930 | | | | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | 2.211 | .4523 | .0991 | .2191 | 10.089 | 4.564 | 2.551 | 11.644 | | | | 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | 2.476 | .4039 | .0813 | .2013 | 12.300 | 4.968 | 2.913 | 14.471 | | | | 8 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | 2.773 | .3606 | .0677 | .1877 | 14.776 | 5.328 | 3.257 | 17.356 | | | | 9 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | 3.106 | .3220 | .0570 | .1770 | 17.549 | 5.650 | 3.585 | 20.254 | | | | 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | 3.479 | .2875 | .0484 | .1684 | 20.655 | 5.938 | 3.895 | 23.129 | | | | 11 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | 3.896 | .2567 | .0414 | .1614 | 24.133 | 6.194 | 4.190 | 25.952 | | | | 12 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 13 | 4.363 | .2292 | .0357 | .1557 | 28.029 | 6.424 | 4.468 | 28.702 | | | | 13 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 14 | 4.887 | .2046 | .0309 | .1509 | 32.393 | 6.628 | 4.732 | 31.362 | | | | 14 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 15 | 5.474 | .1827 | .0268 | .1468 | 37.280 | 6.811 | 4.980 | 33.920 | | | | 15 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 16 | 6.130 | .1631 | .0234 | .1434 | 42.753 | 6.974 | 5.215 | 36.367 | | | | 16 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 17 | 6.866 | .1456 | .0205 | .1405 | 48.884 | 7.120 | 5.435 | 38.697 | | | | 17 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 18 | 7.690 | .1300 | .0179 | .1379 | 55.750 | 7.250 | 5.643 | 40.908 | | | | 18 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 19 | 8.613 | .1161 | .0158 | .1358 | 63.440 | 7.366 | 5.838 | 42.998 | | | | 19 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 20 | 9.646 | .1037 | .0139 | .1339 | 72.052 | 7.469 | 6.020 | 44.968 | | | | 20 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 21 | 10.804 | .0926 | .0122 | .1322 | 81.699 | 7.562 | 6.191 | 46.819 | | | | 21 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 22 | 12.100 | .0826 | .0108 | .1308 | 92.503 | 7.645 | 6.351 | 48.554 | | | | 22 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 23 | 13.552 | .0738 | .00956 | .1296 | 104.603 | 7.718 | 6.501 | 50.178 | | | | 23 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 24 | 15.179 | .0659 | .00846 | .1285 | 118.155 | 7.784 | 6.641 | 51.693 | | | | 24 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 25 | 17.000 | .0588 | .00750 | .1275 | 133.334 | 7.843 | 6.771 | 53.105 | | | | 25 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 26 | 19.040 | .0525 | .00665 | .1267 | 150.334 | 7.896 | 6.892 | 54.418 | | | | 26 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 27 | 21.325 | .0469 | .00590 | .1259 | 169.374 | 7.943 | 7.005 | 55.637 | | | | 27 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 28 | 23.884 | .0419 | .00524 | .1252 | 190.699 | 7.984 | 7.110 | 56.767 | | | | 28 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 29 | 26.750 | .0374 | .00466 | .1247 | 214.583 | 8.022 | 7.207 | 57.814 | | | | 29 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 30 | 29.960 | .0334 | .00414 | .1241 | 241.333 | 8.055 | 7.297 | 58.782 | | | | 30 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 31 | 33.555 | .0298 | .00369 | .1237 | 271.293 | 8.085 | 7.381 | 59.676 | | | | 31 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 32 | 37.582 | .0266 | .00328 | .1233 | 304.848 | 8.112 | 7.459 | 60.501 | | | | 32 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 33 | 42.092 | .0238 | .00292 | .1229 | 342.429 | 8.135 | 7.530 | 61.261 | | | | 33 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 34 | 47.143 | .0212 | .00260 | .1226 | 384.521 | 8.157 | 7.596 | 61.961 | | | | 34 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 35 | 52.800 | .0189 | .00232 | .1223 | 431.663 | 8.176 | 7.658 | 62.605 | | | | 35 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 40 | 93.051 | .0107 | .00130 | .1213 | 767.091 | 8.244 | 7.899 | 65.116 | | | | 40 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 45 | 163.988 | .00610 | .00074 | .1207 | 1358.2 | 8.283 | 8.057 | 66.734 | | | | 45 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 50 | 289.002 | .00346 | .00042 | .1204 | 2400.0 | 8.304 | 8.160 | 67.762 | | | | 50 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 55 | 509.321 | .00196 | .00024 | .1202 | 4236.0 | 8.317 | 8.225 | 68.408 | | | | 55 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 60 | 897.597 | .00111 | .00013 | .1201 | 7471.6 | 8.324 | 8.266 | 68.810 | | | | 60 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 65 | 1581.9 | .00063 | .00008 | .1201 | 13173.9 | 8.328 | 8.292 | 69.058 | | | | 65 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 70 | 2787.8 | .00036 | .00004 | .1200 | 23223.3 | 8.330 | 8.308 | 69.210 | | | | 70 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 75 | 4913.1 | .00020 | .00002 | .1200 | 40933.8 | 8.332 | 8.318 | 69.303 | | | | 75 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 80 | 8658.5 | .00012 | .00001 | .1200 | 72145.7 | 8.332 | 8.324 | 69.359 | | | | 80 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 85 | 15259.2 | .00007 | .00001 | .1200 | 127151.7 | 8.333 | 8.328 | 69.393 | | | | 85 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 90 | 26891.9 | .00004 | | .1200 | 224091.1 | 8.333 | 8.330 | 69.414 | | | | 90 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 95 | 47392.8 | .00002 | | .1200 | 394931.4 | 8.333 | 8.331 | 69.426 | | | | 95 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 100 | 83522.3 | .00001 | | .1200 | 696010.5 | 8.333 | 8.332 | 69.434 | | | | 100 | | | | | | | | | | | | | | | | | |

پیوست ۲ جدول فاکتورهای اقتصادی ۱۵۱

| Compound Interest Factors | | | | | | | | | |
|---------------------------|--|--|---|---|--|--|---|--|----|
| 18% | | | | | | | | | |
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n |
| | Compound Amount Factor Find F Given P F/P | Present Worth Factor Find P Given F P/F | Sinking Fund Factor Find A Given F A/F | Capital Recovery Factor Find A Given P A/P | Compound Amount Factor Find F Given A F/A | Present Worth Factor Find P Given A P/A | Gradient Uniform Series Find A Given G A/G | Gradient Present Worth Find P Given G P/G | |
| 1 | 1.180 | .8475 | 1.0000 | 1.1800 | 1.000 | 0.847 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 1.392 | .7182 | .4587 | .6387 | 2.180 | 1.566 | 0.459 | 0.718 | 2 |
| 3 | 1.643 | .6086 | .2799 | .4599 | 3.572 | 2.174 | 0.890 | 1.935 | 3 |
| 4 | 1.939 | .5158 | .1917 | .3717 | 5.215 | 2.690 | 1.295 | 3.483 | 4 |
| 5 | 2.288 | .4371 | .1398 | .3198 | 7.154 | 3.127 | 1.673 | 5.231 | 5 |
| 6 | 2.700 | .3704 | .1059 | .2859 | 9.442 | 3.498 | 2.025 | 7.083 | 6 |
| 7 | 3.185 | .3139 | .0824 | .2624 | 12.142 | 3.812 | 2.353 | 8.967 | 7 |
| 8 | 3.759 | .2660 | .0652 | .2452 | 15.327 | 4.078 | 2.656 | 10.829 | 8 |
| 9 | 4.435 | .2255 | .0524 | .2324 | 19.086 | 4.303 | 2.936 | 12.633 | 9 |
| 10 | 5.234 | .1911 | .0425 | .2225 | 23.521 | 4.494 | 3.194 | 14.352 | 10 |
| 11 | 6.176 | .1619 | .0348 | .2148 | 28.755 | 4.656 | 3.430 | 15.972 | 11 |
| 12 | 7.288 | .1372 | .0286 | .2086 | 34.931 | 4.793 | 3.647 | 17.481 | 12 |
| 13 | 8.599 | .1163 | .0237 | .2037 | 42.219 | 4.910 | 3.845 | 18.877 | 13 |
| 14 | 10.147 | .0985 | .0197 | .1997 | 50.818 | 5.008 | 4.025 | 20.158 | 14 |
| 15 | 11.974 | .0835 | .0164 | .1964 | 60.965 | 5.092 | 4.189 | 21.327 | 15 |
| 16 | 14.129 | .0708 | .0137 | .1937 | 72.939 | 5.162 | 4.337 | 22.389 | 16 |
| 17 | 16.672 | .0600 | .0115 | .1915 | 87.068 | 5.222 | 4.471 | 23.348 | 17 |
| 18 | 19.673 | .0508 | .00964 | .1896 | 103.740 | 5.273 | 4.592 | 24.212 | 18 |
| 19 | 23.214 | .0431 | .00810 | .1881 | 123.413 | 5.316 | 4.700 | 24.988 | 19 |
| 20 | 27.393 | .0365 | .00682 | .1868 | 146.628 | 5.353 | 4.798 | 25.681 | 20 |
| 21 | 32.324 | .0309 | .00575 | .1857 | 174.021 | 5.384 | 4.885 | 26.300 | 21 |
| 22 | 38.142 | .0262 | .00485 | .1848 | 206.345 | 5.410 | 4.963 | 26.851 | 22 |
| 23 | 45.008 | .0222 | .00409 | .1841 | 244.487 | 5.432 | 5.033 | 27.339 | 23 |
| 24 | 53.109 | .0188 | .00345 | .1835 | 289.494 | 5.451 | 5.095 | 27.772 | 24 |
| 25 | 62.669 | .0160 | .00292 | .1829 | 342.603 | 5.467 | 5.150 | 28.155 | 25 |
| 26 | 73.949 | .0135 | .00247 | .1825 | 405.272 | 5.480 | 5.199 | 28.494 | 26 |
| 27 | 87.260 | .0115 | .00209 | .1821 | 479.221 | 5.492 | 5.243 | 28.791 | 27 |
| 28 | 102.966 | .00971 | .00177 | .1818 | 566.480 | 5.502 | 5.281 | 29.054 | 28 |
| 29 | 121.500 | .00823 | .00149 | .1815 | 669.447 | 5.510 | 5.315 | 29.284 | 29 |
| 30 | 143.370 | .00697 | .00126 | .1813 | 790.947 | 5.517 | 5.345 | 29.486 | 30 |
| 31 | 169.177 | .00591 | .00107 | .1811 | 934.317 | 5.523 | 5.371 | 29.664 | 31 |
| 32 | 199.629 | .00501 | .00091 | .1809 | 1103.5 | 5.528 | 5.394 | 29.819 | 32 |
| 33 | 235.562 | .00425 | .00077 | .1808 | 1303.1 | 5.532 | 5.415 | 29.955 | 33 |
| 34 | 277.963 | .00360 | .00065 | .1806 | 1538.7 | 5.536 | 5.433 | 30.074 | 34 |
| 35 | 327.997 | .00305 | .00055 | .1806 | 1816.6 | 5.539 | 5.449 | 30.177 | 35 |
| 40 | 750.377 | .00133 | .00024 | .1802 | 4163.2 | 5.548 | 5.502 | 30.527 | 40 |
| 45 | 1716.7 | .00058 | .00010 | .1801 | 9531.6 | 5.552 | 5.529 | 30.701 | 45 |
| 50 | 3927.3 | .00025 | .00005 | .1800 | 21813.0 | 5.554 | 5.543 | 30.786 | 50 |
| 55 | 8984.8 | .00011 | .00002 | .1800 | 49910.1 | 5.555 | 5.549 | 30.827 | 55 |
| 60 | 20555.1 | .00005 | .00001 | .1800 | 114189.4 | 5.555 | 5.553 | 30.846 | 60 |
| 65 | 47025.1 | .00002 | | .1800 | 261244.7 | 5.555 | 5.554 | 30.856 | 65 |
| 70 | 107581.9 | .00001 | | .1800 | 597671.7 | 5.556 | 5.555 | 30.860 | 70 |

| 20% | | Compound Interest Factors | | | | | | | | 20% | |
|-----|--|--|---|---|--|--|---|--|----|-----|--|
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n | | |
| | Compound Amount Factor Find F Given P F/P | Present Worth Factor Find P Given F P/F | Sinking Fund Factor Find A Given F A/F | Capital Recovery Factor Find A Given P A/P | Compound Amount Factor Find F Given A F/A | Present Worth Factor Find P Given A P/A | Gradient Uniform Series Find A Given G A/G | Gradient Present Worth Find P Given G P/G | | | |
| 1 | 1.200 | .8333 | 1.0000 | 1.2000 | 1.000 | 0.833 | 0 | 0 | 1 | | |
| 2 | 1.440 | .6944 | .4545 | .6545 | 2.200 | 1.528 | 0.455 | 0.694 | 2 | | |
| 3 | 1.728 | .5787 | .2747 | .4747 | 3.640 | 2.106 | 0.879 | 1.852 | 3 | | |
| 4 | 2.074 | .4823 | .1863 | .3863 | 5.368 | 2.589 | 1.274 | 3.299 | 4 | | |
| 5 | 2.488 | .4019 | .1344 | .3344 | 7.442 | 2.991 | 1.641 | 4.906 | 5 | | |
| 6 | 2.986 | .3349 | .1007 | .3007 | 9.930 | 3.326 | 1.979 | 6.581 | 6 | | |
| 7 | 3.583 | .2791 | .0774 | .2774 | 12.916 | 3.605 | 2.290 | 8.255 | 7 | | |
| 8 | 4.300 | .2326 | .0606 | .2606 | 16.499 | 3.837 | 2.576 | 9.883 | 8 | | |
| 9 | 5.160 | .1938 | .0481 | .2481 | 20.799 | 4.031 | 2.836 | 11.434 | 9 | | |
| 10 | 6.192 | .1615 | .0385 | .2385 | 25.959 | 4.192 | 3.074 | 12.887 | 10 | | |
| 11 | 7.430 | .1346 | .0311 | .2311 | 32.150 | 4.327 | 3.289 | 14.233 | 11 | | |
| 12 | 8.916 | .1122 | .0253 | .2253 | 39.581 | 4.439 | 3.484 | 15.467 | 12 | | |
| 13 | 10.699 | .0935 | .0206 | .2206 | 48.497 | 4.533 | 3.660 | 16.588 | 13 | | |
| 14 | 12.839 | .0779 | .0169 | .2169 | 59.196 | 4.611 | 3.817 | 17.601 | 14 | | |
| 15 | 15.407 | .0649 | .0139 | .2139 | 72.035 | 4.675 | 3.959 | 18.509 | 15 | | |
| 16 | 18.488 | .0541 | .0114 | .2114 | 87.442 | 4.730 | 4.085 | 19.321 | 16 | | |
| 17 | 22.186 | .0451 | .00944 | .2094 | 105.931 | 4.775 | 4.198 | 20.042 | 17 | | |
| 18 | 26.623 | .0376 | .00781 | .2078 | 128.117 | 4.812 | 4.298 | 20.680 | 18 | | |
| 19 | 31.948 | .0313 | .00646 | .2065 | 154.740 | 4.843 | 4.386 | 21.244 | 19 | | |
| 20 | 38.338 | .0261 | .00536 | .2054 | 186.688 | 4.870 | 4.464 | 21.739 | 20 | | |
| 21 | 46.005 | .0217 | .00444 | .2044 | 225.026 | 4.891 | 4.533 | 22.174 | 21 | | |
| 22 | 55.206 | .0181 | .00369 | .2037 | 271.031 | 4.909 | 4.594 | 22.555 | 22 | | |
| 23 | 66.247 | .0151 | .00307 | .2031 | 326.237 | 4.925 | 4.647 | 22.887 | 23 | | |
| 24 | 79.497 | .0126 | .00255 | .2025 | 392.484 | 4.937 | 4.694 | 23.176 | 24 | | |
| 25 | 95.396 | .0105 | .00212 | .2021 | 471.981 | 4.948 | 4.735 | 23.428 | 25 | | |
| 26 | 114.475 | .00874 | .00176 | .2018 | 567.377 | 4.956 | 4.771 | 23.646 | 26 | | |
| 27 | 137.371 | .00728 | .00147 | .2015 | 681.853 | 4.964 | 4.802 | 23.835 | 27 | | |
| 28 | 164.845 | .00607 | .00122 | .2012 | 819.223 | 4.970 | 4.829 | 23.999 | 28 | | |
| 29 | 197.814 | .00506 | .00102 | .2010 | 984.068 | 4.975 | 4.853 | 24.141 | 29 | | |
| 30 | 237.376 | .00421 | .00085 | .2008 | 1181.9 | 4.979 | 4.873 | 24.263 | 30 | | |
| 31 | 284.852 | .00351 | .00070 | .2007 | 1419.3 | 4.982 | 4.891 | 24.368 | 31 | | |
| 32 | 341.822 | .00293 | .00059 | .2006 | 1704.1 | 4.985 | 4.906 | 24.459 | 32 | | |
| 33 | 410.186 | .00244 | .00049 | .2005 | 2045.9 | 4.988 | 4.919 | 24.537 | 33 | | |
| 34 | 492.224 | .00203 | .00041 | .2004 | 2456.1 | 4.990 | 4.931 | 24.604 | 34 | | |
| 35 | 590.668 | .00169 | .00034 | .2003 | 2948.3 | 4.992 | 4.941 | 24.661 | 35 | | |
| 40 | 1469.8 | .00068 | .00014 | .2001 | 7343.9 | 4.997 | 4.973 | 24.847 | 40 | | |
| 45 | 3657.3 | .00027 | .00005 | .2001 | 18281.3 | 4.999 | 4.988 | 24.932 | 45 | | |
| 50 | 9100.4 | .00011 | .00002 | .2000 | 45497.2 | 4.999 | 4.995 | 24.970 | 50 | | |
| 55 | 22644.8 | .00004 | .00001 | .2000 | 113219.0 | 5.000 | 4.998 | 24.987 | 55 | | |
| 60 | 56347.5 | .00002 | | .2000 | 281732.6 | 5.000 | 4.999 | 24.994 | 60 | | |

پیوست ۲ جدول فاکتورهای اقتصادی ۱۵۳

| 25% | | Compound Interest Factors | | | | | | | | 25% | |
|-----|---|---|--|--|---|---|---|--|----|-----|--|
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n | | |
| | Compound Amount Factor Find F Given P F/P | Present Worth Factor Find P Given F P/F | Sinking Fund Factor Find A Given F A/F | Capital Recovery Factor Find A Given P A/P | Compound Amount Factor Find F Given A F/A | Present Worth Factor Find P Given A P/A | Gradient Uniform Series Find A Given G A/G | Gradient Present Worth Find P Given G P/G | | | |
| 1 | 1.250 | .8000 | 1.0000 | 1.2500 | 1.000 | 0.800 | 0 | 0 | 1 | | |
| 2 | 1.563 | .6400 | .4444 | .6944 | 2.250 | 1.440 | 0.444 | 0.640 | 2 | | |
| 3 | 1.953 | .5120 | .2623 | .5123 | 3.813 | 1.952 | 0.852 | 1.664 | 3 | | |
| 4 | 2.441 | .4096 | .1734 | .4234 | 5.766 | 2.362 | 1.225 | 2.893 | 4 | | |
| 5 | 3.052 | .3277 | .1218 | .3718 | 8.207 | 2.689 | 1.563 | 4.204 | 5 | | |
| 6 | 3.815 | .2621 | .0888 | .3388 | 11.259 | 2.951 | 1.868 | 5.514 | 6 | | |
| 7 | 4.768 | .2097 | .0663 | .3163 | 15.073 | 3.161 | 2.142 | 6.773 | 7 | | |
| 8 | 5.960 | .1678 | .0504 | .3004 | 19.842 | 3.329 | 2.387 | 7.947 | 8 | | |
| 9 | 7.451 | .1342 | .0388 | .2888 | 25.802 | 3.463 | 2.605 | 9.021 | 9 | | |
| 10 | 9.313 | .1074 | .0301 | .2801 | 33.253 | 3.571 | 2.797 | 9.987 | 10 | | |
| 11 | 11.642 | .0859 | .0235 | .2735 | 42.566 | 3.656 | 2.966 | 10.846 | 11 | | |
| 12 | 14.552 | .0687 | .0184 | .2684 | 54.208 | 3.725 | 3.115 | 11.602 | 12 | | |
| 13 | 18.190 | .0550 | .0145 | .2645 | 68.760 | 3.780 | 3.244 | 12.262 | 13 | | |
| 14 | 22.737 | .0440 | .0115 | .2615 | 86.949 | 3.824 | 3.356 | 12.833 | 14 | | |
| 15 | 28.422 | .0352 | .00912 | .2591 | 109.687 | 3.859 | 3.453 | 13.326 | 15 | | |
| 16 | 35.527 | .0281 | .00724 | .2572 | 138.109 | 3.887 | 3.537 | 13.748 | 16 | | |
| 17 | 44.409 | .0225 | .00576 | .2558 | 173.636 | 3.910 | 3.608 | 14.108 | 17 | | |
| 18 | 55.511 | .0180 | .00459 | .2546 | 218.045 | 3.928 | 3.670 | 14.415 | 18 | | |
| 19 | 69.389 | .0144 | .00366 | .2537 | 273.556 | 3.942 | 3.722 | 14.674 | 19 | | |
| 20 | 86.736 | .0115 | .00292 | .2529 | 342.945 | 3.954 | 3.767 | 14.893 | 20 | | |
| 21 | 108.420 | .00922 | .00233 | .2523 | 429.681 | 3.963 | 3.805 | 15.078 | 21 | | |
| 22 | 135.525 | .00738 | .00186 | .2519 | 538.101 | 3.970 | 3.836 | 15.233 | 22 | | |
| 23 | 169.407 | .00590 | .00148 | .2515 | 673.626 | 3.976 | 3.863 | 15.362 | 23 | | |
| 24 | 211.758 | .00472 | .00119 | .2512 | 843.033 | 3.981 | 3.886 | 15.471 | 24 | | |
| 25 | 264.698 | .00378 | .00095 | .2509 | 1054.8 | 3.985 | 3.905 | 15.562 | 25 | | |
| 26 | 330.872 | .00302 | .00076 | .2508 | 1319.5 | 3.988 | 3.921 | 15.637 | 26 | | |
| 27 | 413.590 | .00242 | .00061 | .2506 | 1650.4 | 3.990 | 3.935 | 15.700 | 27 | | |
| 28 | 516.988 | .00193 | .00048 | .2505 | 2064.0 | 3.992 | 3.946 | 15.752 | 28 | | |
| 29 | 646.235 | .00155 | .00039 | .2504 | 2580.9 | 3.994 | 3.955 | 15.796 | 29 | | |
| 30 | 807.794 | .00124 | .00031 | .2503 | 3227.2 | 3.995 | 3.963 | 15.832 | 30 | | |
| 31 | 1009.7 | .00099 | .00025 | .2502 | 4035.0 | 3.996 | 3.969 | 15.861 | 31 | | |
| 32 | 1262.2 | .00079 | .00020 | .2502 | 5044.7 | 3.997 | 3.975 | 15.886 | 32 | | |
| 33 | 1577.7 | .00063 | .00016 | .2502 | 6306.9 | 3.997 | 3.979 | 15.906 | 33 | | |
| 34 | 1972.2 | .00051 | .00013 | .2501 | 7884.6 | 3.998 | 3.983 | 15.923 | 34 | | |
| 35 | 2465.2 | .00041 | .00010 | .2501 | 9856.8 | 3.998 | 3.986 | 15.937 | 35 | | |
| 40 | 7523.2 | .00013 | .00003 | .2500 | 30888.7 | 3.999 | 3.995 | 15.977 | 40 | | |
| 45 | 22958.9 | .00004 | .00001 | .2500 | 91831.5 | 4.000 | 3.998 | 15.991 | 45 | | |
| 50 | 70064.9 | .00001 | | .2500 | 280255.7 | 4.000 | 3.999 | 15.997 | 50 | | |
| 55 | 213821.2 | | | .2500 | 855280.7 | 4.000 | 4.000 | 15.999 | 55 | | |

| Compound Interest Factors | | | | | | | | | |
|---------------------------|---|---|--|--|---|---|---|--|----|
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n |
| | Compound Amount Factor Find F Given P F/P | Present Worth Factor Find P Given F P/F | Sinking Fund Factor Find A Given F A/F | Capital Recovery Factor Find A Given P A/P | Compound Amount Factor Find F Given A F/A | Present Worth Factor Find P Given A P/A | Gradient Uniform Series Find A Given G A/G | Gradient Present Worth Find P Given G P/G | |
| 1 | 1.350 | .7407 | 1.0000 | 1.3500 | 1.000 | 0.741 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 1.822 | .5487 | .4255 | .7755 | 2.350 | 1.289 | 0.426 | 0.549 | 2 |
| 3 | 2.460 | .4064 | .2397 | .5897 | 4.173 | 1.696 | 0.803 | 1.362 | 3 |
| 4 | 3.322 | .3011 | .1508 | .5008 | 6.633 | 1.997 | 1.134 | 2.265 | 4 |
| 5 | 4.484 | .2230 | .1005 | .4505 | 9.954 | 2.220 | 1.422 | 3.157 | 5 |
| 6 | 6.053 | .1652 | .0693 | .4193 | 14.438 | 2.385 | 1.670 | 3.983 | 6 |
| 7 | 8.172 | .1224 | .0488 | .3988 | 20.492 | 2.508 | 1.881 | 4.717 | 7 |
| 8 | 11.032 | .0906 | .0349 | .3849 | 28.664 | 2.598 | 2.060 | 5.352 | 8 |
| 9 | 14.894 | .0671 | .0252 | .3752 | 39.696 | 2.665 | 2.209 | 5.889 | 9 |
| 10 | 20.107 | .0497 | .0183 | .3683 | 54.590 | 2.715 | 2.334 | 6.336 | 10 |
| 11 | 27.144 | .0368 | .0134 | .3634 | 74.697 | 2.752 | 2.436 | 6.705 | 11 |
| 12 | 36.644 | .0273 | .00982 | .3598 | 101.841 | 2.779 | 2.520 | 7.005 | 12 |
| 13 | 49.470 | .0202 | .00722 | .3572 | 138.485 | 2.799 | 2.589 | 7.247 | 13 |
| 14 | 66.784 | .0150 | .00532 | .3553 | 187.954 | 2.814 | 2.644 | 7.442 | 14 |
| 15 | 90.158 | .0111 | .00393 | .3539 | 254.739 | 2.825 | 2.689 | 7.597 | 15 |
| 16 | 121.714 | .00822 | .00290 | .3529 | 344.897 | 2.834 | 2.725 | 7.721 | 16 |
| 17 | 164.314 | .00609 | .00214 | .3521 | 466.611 | 2.840 | 2.753 | 7.818 | 17 |
| 18 | 221.824 | .00451 | .00158 | .3516 | 630.925 | 2.844 | 2.776 | 7.895 | 18 |
| 19 | 299.462 | .00334 | .00117 | .3512 | 852.748 | 2.848 | 2.793 | 7.955 | 19 |
| 20 | 404.274 | .00247 | .00087 | .3509 | 1152.2 | 2.850 | 2.808 | 8.002 | 20 |
| 21 | 545.769 | .00183 | .00064 | .3506 | 1556.5 | 2.852 | 2.819 | 8.038 | 21 |
| 22 | 736.789 | .00136 | .00048 | .3505 | 2102.3 | 2.853 | 2.827 | 8.067 | 22 |
| 23 | 994.665 | .00101 | .00035 | .3504 | 2839.0 | 2.854 | 2.834 | 8.089 | 23 |
| 24 | 1342.8 | .00074 | .00026 | .3503 | 3833.7 | 2.855 | 2.839 | 8.106 | 24 |
| 25 | 1812.8 | .00055 | .00019 | .3502 | 5176.5 | 2.856 | 2.843 | 8.119 | 25 |
| 26 | 2447.2 | .00041 | .00014 | .3501 | 6989.3 | 2.856 | 2.847 | 8.130 | 26 |
| 27 | 3303.8 | .00030 | .00011 | .3501 | 9436.5 | 2.856 | 2.849 | 8.137 | 27 |
| 28 | 4460.1 | .00022 | .00008 | .3501 | 12740.3 | 2.857 | 2.851 | 8.143 | 28 |
| 29 | 6021.1 | .00017 | .00006 | .3501 | 17200.4 | 2.857 | 2.852 | 8.148 | 29 |
| 30 | 8128.5 | .00012 | .00004 | .3500 | 23221.6 | 2.857 | 2.853 | 8.152 | 30 |
| 31 | 10973.5 | .00009 | .00003 | .3500 | 31350.1 | 2.857 | 2.854 | 8.154 | 31 |
| 32 | 14814.3 | .00007 | .00002 | .3500 | 42323.7 | 2.857 | 2.855 | 8.157 | 32 |
| 33 | 19999.3 | .00005 | .00002 | .3500 | 57137.9 | 2.857 | 2.855 | 8.158 | 33 |
| 34 | 26999.0 | .00004 | .00001 | .3500 | 77137.2 | 2.857 | 2.856 | 8.159 | 34 |
| 35 | 36448.7 | .00003 | .00001 | .3500 | 104136.3 | 2.857 | 2.856 | 8.160 | 35 |

پیوست ۲ جدول فاکتورهای اقتصادی ۱۵۵

| 40% | | Compound Interest Factors | | | | | | | | 40% | |
|-----|---|---|--|--|---|---|--|---|----|-----|--|
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n | | |
| | Compound Amount Factor Find F Given P F/P | Present Worth Factor Find P Given F P/F | Sinking Fund Factor Find A Given F A/F | Capital Recovery Factor Find A Given P A/P | Compound Amount Factor Find F Given A F/A | Present Worth Factor Find P Given A P/A | Gradient Uniform Series Find A Given G A/G | Gradient Present Worth Find P Given G P/G | | | |
| 1 | 1.400 | .7143 | 1.0000 | 1.4000 | 1.000 | 0.714 | 0 | 0 | 1 | | |
| 2 | 1.960 | .5102 | .4167 | .8167 | 2.400 | 1.224 | 0.417 | 0.510 | 2 | | |
| 3 | 2.744 | .3644 | .2294 | .6294 | 4.360 | 1.589 | 0.780 | 1.239 | 3 | | |
| 4 | 3.842 | .2603 | .1408 | .5408 | 7.104 | 1.849 | 1.092 | 2.020 | 4 | | |
| 5 | 5.378 | .1859 | .0914 | .4914 | 10.946 | 2.035 | 1.358 | 2.764 | 5 | | |
| 6 | 7.530 | .1328 | .0613 | .4613 | 16.324 | 2.168 | 1.581 | 3.428 | 6 | | |
| 7 | 10.541 | .0949 | .0419 | .4419 | 23.853 | 2.263 | 1.766 | 3.997 | 7 | | |
| 8 | 14.758 | .0678 | .0291 | .4291 | 34.395 | 2.331 | 1.919 | 4.471 | 8 | | |
| 9 | 20.661 | .0484 | .0203 | .4203 | 49.153 | 2.379 | 2.042 | 4.858 | 9 | | |
| 10 | 28.925 | .0346 | .0143 | .4143 | 69.814 | 2.414 | 2.142 | 5.170 | 10 | | |
| 11 | 40.496 | .0247 | .0101 | .4101 | 98.739 | 2.438 | 2.221 | 5.417 | 11 | | |
| 12 | 56.694 | .0176 | .00718 | .4072 | 139.235 | 2.456 | 2.285 | 5.611 | 12 | | |
| 13 | 79.371 | .0126 | .00510 | .4051 | 195.929 | 2.469 | 2.334 | 5.762 | 13 | | |
| 14 | 111.120 | .00900 | .00363 | .4036 | 275.300 | 2.478 | 2.373 | 5.879 | 14 | | |
| 15 | 155.568 | .00643 | .00259 | .4026 | 386.420 | 2.484 | 2.403 | 5.969 | 15 | | |
| 16 | 217.795 | .00459 | .00185 | .4018 | 541.988 | 2.489 | 2.426 | 6.038 | 16 | | |
| 17 | 304.913 | .00328 | .00132 | .4013 | 759.783 | 2.492 | 2.444 | 6.090 | 17 | | |
| 18 | 426.879 | .00234 | .00094 | .4009 | 1064.7 | 2.494 | 2.458 | 6.130 | 18 | | |
| 19 | 597.630 | .00167 | .00067 | .4007 | 1419.6 | 2.496 | 2.468 | 6.160 | 19 | | |
| 20 | 836.682 | .00120 | .00048 | .4005 | 2089.2 | 2.497 | 2.476 | 6.183 | 20 | | |
| 21 | 1171.4 | .00085 | .00034 | .4003 | 2925.9 | 2.498 | 2.482 | 6.200 | 21 | | |
| 22 | 1639.9 | .00061 | .00024 | .4002 | 4097.2 | 2.498 | 2.487 | 6.213 | 22 | | |
| 23 | 2295.9 | .00044 | .00017 | .4002 | 5737.1 | 2.499 | 2.490 | 6.222 | 23 | | |
| 24 | 3214.2 | .00031 | .00012 | .4001 | 8033.0 | 2.499 | 2.493 | 6.229 | 24 | | |
| 25 | 4499.9 | .00022 | .00009 | .4001 | 11247.2 | 2.499 | 2.494 | 6.235 | 25 | | |
| 26 | 6299.8 | .00016 | .00006 | .4001 | 15747.1 | 2.500 | 2.496 | 6.239 | 26 | | |
| 27 | 8819.8 | .00011 | .00005 | .4000 | 22046.9 | 2.500 | 2.497 | 6.242 | 27 | | |
| 28 | 12347.7 | .00008 | .00003 | .4000 | 30866.7 | 2.500 | 2.498 | 6.244 | 28 | | |
| 29 | 17286.7 | .00006 | .00002 | .4000 | 43214.3 | 2.500 | 2.498 | 6.245 | 29 | | |
| 30 | 24201.4 | .00004 | .00002 | .4000 | 60501.0 | 2.500 | 2.499 | 6.247 | 30 | | |
| 31 | 33882.0 | .00003 | .00001 | .4000 | 84702.5 | 2.500 | 2.499 | 6.248 | 31 | | |
| 32 | 47434.8 | .00002 | .00001 | .4000 | 118584.4 | 2.500 | 2.499 | 6.248 | 32 | | |
| 33 | 66408.7 | .00002 | .00001 | .4000 | 166019.2 | 2.500 | 2.500 | 6.249 | 33 | | |
| 34 | 92972.1 | .00001 | .00001 | .4000 | 232427.9 | 2.500 | 2.500 | 6.249 | 34 | | |
| 35 | 130161.0 | .00001 | .00001 | .4000 | 325400.0 | 2.500 | 2.500 | 6.249 | 35 | | |

| Compound Interest Factors | | | | | | | | | |
|---------------------------|-----------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|------------------------|----|
| Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | | |
| n | Compound Amount | Present Worth | Sinking Fund | Capital Recovery | Compound Amount | Present Worth | Gradient Uniform Series | Gradient Present Worth | n |
| | Find F Given P | Find P Given F | Factor Find A Given F | Factor Find A Given P | Factor Find F Given A | Factor Find P Given A | Find A Given G | Find P Given G | |
| | F/P | P/F | A/F | A/P | F/A | P/A | A/G | P/G | |
| 1 | 1.450 | .6897 | 1.0000 | 1.4500 | 1.000 | 0.690 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 2.103 | .4756 | .4082 | .8582 | 2.450 | 1.165 | 0.408 | 0.476 | 2 |
| 3 | 3.049 | .3280 | .2197 | .6697 | 4.553 | 1.493 | 0.758 | 1.132 | 3 |
| 4 | 4.421 | .2262 | .1316 | .5816 | 7.601 | 1.720 | 1.053 | 1.810 | 4 |
| 5 | 6.410 | .1560 | .0832 | .5332 | 12.022 | 1.876 | 1.298 | 2.434 | 5 |
| 6 | 9.294 | .1076 | .0543 | .5043 | 18.431 | 1.983 | 1.499 | 2.972 | 6 |
| 7 | 13.476 | .0742 | .0361 | .4861 | 27.725 | 2.057 | 1.661 | 3.418 | 7 |
| 8 | 19.541 | .0512 | .0243 | .4743 | 41.202 | 2.109 | 1.791 | 3.776 | 8 |
| 9 | 28.334 | .0353 | .0165 | .4665 | 60.743 | 2.144 | 1.893 | 4.058 | 9 |
| 10 | 41.085 | .0243 | .0112 | .4612 | 89.077 | 2.168 | 1.973 | 4.277 | 10 |
| 11 | 59.573 | .0168 | .00768 | .4577 | 130.162 | 2.185 | 2.034 | 4.445 | 11 |
| 12 | 86.381 | .0116 | .00527 | .4553 | 189.735 | 2.196 | 2.082 | 4.572 | 12 |
| 13 | 125.252 | .00798 | .00362 | .4536 | 276.115 | 2.204 | 2.118 | 4.668 | 13 |
| 14 | 181.615 | .00551 | .00249 | .4525 | 401.367 | 2.210 | 2.145 | 4.740 | 14 |
| 15 | 263.342 | .00380 | .00172 | .4517 | 582.982 | 2.214 | 2.165 | 4.793 | 15 |
| 16 | 381.846 | .00262 | .00118 | .4512 | 846.325 | 2.216 | 2.180 | 4.832 | 16 |
| 17 | 553.677 | .00181 | .00081 | .4508 | 1228.2 | 2.218 | 2.191 | 4.861 | 17 |
| 18 | 802.831 | .00125 | .00056 | .4506 | 1781.8 | 2.219 | 2.200 | 4.882 | 18 |
| 19 | 1164.1 | .00086 | .00039 | .4504 | 2584.7 | 2.220 | 2.206 | 4.898 | 19 |
| 20 | 1688.0 | .00059 | .00027 | .4503 | 3748.8 | 2.221 | 2.210 | 4.909 | 20 |
| 21 | 2447.5 | .00041 | .00018 | .4502 | 5436.7 | 2.221 | 2.214 | 4.917 | 21 |
| 22 | 3548.9 | .00028 | .00013 | .4501 | 7884.3 | 2.222 | 2.216 | 4.923 | 22 |
| 23 | 5145.9 | .00019 | .00009 | .4501 | 11433.2 | 2.222 | 2.218 | 4.927 | 23 |
| 24 | 7461.6 | .00013 | .00006 | .4501 | 16579.1 | 2.222 | 2.219 | 4.930 | 24 |
| 25 | 10819.3 | .00009 | .00004 | .4500 | 24040.7 | 2.222 | 2.220 | 4.933 | 25 |
| 26 | 15688.0 | .00006 | .00003 | .4500 | 34860.1 | 2.222 | 2.221 | 4.934 | 26 |
| 27 | 22747.7 | .00004 | .00002 | .4500 | 50548.1 | 2.222 | 2.221 | 4.935 | 27 |
| 28 | 32984.1 | .00003 | .00001 | .4500 | 73295.8 | 2.222 | 2.221 | 4.936 | 28 |
| 29 | 47826.9 | .00002 | .00001 | .4500 | 106279.9 | 2.222 | 2.222 | 4.937 | 29 |
| 30 | 69349.1 | .00001 | .00001 | .4500 | 154106.8 | 2.222 | 2.222 | 4.937 | 30 |
| 31 | 100556.1 | .00001 | | .4500 | 223455.9 | 2.222 | 2.222 | 4.938 | 31 |
| 32 | 145806.4 | .00001 | | .4500 | 324012.0 | 2.222 | 2.222 | 4.938 | 32 |
| 33 | 211419.3 | | | .4500 | 469818.5 | 2.222 | 2.222 | 4.938 | 33 |
| 34 | 306558.0 | | | .4500 | 681237.8 | 2.222 | 2.222 | 4.938 | 34 |
| 35 | 444509.2 | | | .4500 | 987795.9 | 2.222 | 2.222 | 4.938 | 35 |

viewed by guest with id=2 in 1398/7/21 12:31:55

پیوست ۲ جدول فاکتورهای اقتصادی ۱۵۷

| 50% Compound Interest Factors 50% | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|---|--|---|---|--|--|---|--|----|
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n |
| | Compound Amount Find F Given P F/P | Present Worth Factor Find P P/F | Sinking Fund Factor Find A A/F | Capital Recovery Factor Find A A/P | Compound Amount Factor Find F F/A | Present Worth Factor Find P P/A | Gradient Uniform Series Find A A/G | Gradient Present Worth Find P P/G | |
| 1 | 1.500 | .6667 | 1.0000 | 1.5000 | 1.000 | 0.667 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 2.250 | .4444 | .4000 | .9000 | 2.500 | 1.111 | 0.400 | 0.444 | 2 |
| 3 | 3.375 | .2963 | .2105 | .7105 | 4.750 | 1.407 | 0.737 | 1.037 | 3 |
| 4 | 5.063 | .1975 | .1231 | .6231 | 8.125 | 1.605 | 1.015 | 1.630 | 4 |
| 5 | 7.594 | .1317 | .0758 | .5758 | 13.188 | 1.737 | 1.242 | 2.156 | 5 |
| 6 | 11.391 | .0878 | .0481 | .5481 | 20.781 | 1.824 | 1.423 | 2.595 | 6 |
| 7 | 17.086 | .0585 | .0311 | .5311 | 32.172 | 1.883 | 1.565 | 2.947 | 7 |
| 8 | 25.629 | .0390 | .0203 | .5203 | 49.258 | 1.922 | 1.675 | 3.220 | 8 |
| 9 | 38.443 | .0260 | .0134 | .5134 | 74.887 | 1.948 | 1.760 | 3.428 | 9 |
| 10 | 57.665 | .0173 | .00882 | .5088 | 113.330 | 1.965 | 1.824 | 3.584 | 10 |
| 11 | 86.498 | .0116 | .00585 | .5058 | 170.995 | 1.977 | 1.871 | 3.699 | 11 |
| 12 | 129.746 | .00771 | .00388 | .5039 | 257.493 | 1.985 | 1.907 | 3.784 | 12 |
| 13 | 194.620 | .00514 | .00258 | .5026 | 387.239 | 1.990 | 1.933 | 3.846 | 13 |
| 14 | 291.929 | .00343 | .00172 | .5017 | 581.859 | 1.993 | 1.952 | 3.890 | 14 |
| 15 | 437.894 | .00228 | .00114 | .5011 | 873.788 | 1.995 | 1.966 | 3.922 | 15 |
| 16 | 656.814 | .00152 | .00076 | .5008 | 1311.7 | 1.997 | 1.976 | 3.945 | 16 |
| 17 | 985.261 | .00101 | .00051 | .5005 | 1968.5 | 1.998 | 1.983 | 3.961 | 17 |
| 18 | 1477.9 | .00068 | .00034 | .5003 | 2953.8 | 1.999 | 1.988 | 3.973 | 18 |
| 19 | 2216.8 | .00045 | .00023 | .5002 | 4431.7 | 1.999 | 1.991 | 3.981 | 19 |
| 20 | 3325.3 | .00030 | .00015 | .5002 | 6648.5 | 1.999 | 1.994 | 3.987 | 20 |
| 21 | 4987.9 | .00020 | .00010 | .5001 | 9973.8 | 2.000 | 1.996 | 3.991 | 21 |
| 22 | 7481.8 | .00013 | .00007 | .5001 | 14961.7 | 2.000 | 1.997 | 3.994 | 22 |
| 23 | 11222.7 | .00009 | .00004 | .5000 | 22443.5 | 2.000 | 1.998 | 3.996 | 23 |
| 24 | 16834.1 | .00006 | .00003 | .5000 | 33666.2 | 2.000 | 1.999 | 3.997 | 24 |
| 25 | 25251.2 | .00004 | .00002 | .5000 | 50500.3 | 2.000 | 1.999 | 3.998 | 25 |
| 26 | 37876.8 | .00003 | .00001 | .5000 | 75751.5 | 2.000 | 1.999 | 3.999 | 26 |
| 27 | 56815.1 | .00002 | .00001 | .5000 | 113628.3 | 2.000 | 2.000 | 3.999 | 27 |
| 28 | 85222.7 | .00001 | .00001 | .5000 | 170443.4 | 2.000 | 2.000 | 3.999 | 28 |
| 29 | 127834.0 | .00001 | | .5000 | 255666.1 | 2.000 | 2.000 | 4.000 | 29 |
| 30 | 191751.1 | .00001 | | .5000 | 383500.1 | 2.000 | 2.000 | 4.000 | 30 |
| 31 | 287626.6 | | | .5000 | 575251.2 | 2.000 | 2.000 | 4.000 | 31 |
| 32 | 431439.9 | | | .5000 | 862877.8 | 2.000 | 2.000 | 4.000 | 32 |



| 60% | | Compound Interest Factors | | | | | | | | 60% | |
|-----|-----------------------|---------------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|------------------------|----|-----|--|
| n | Single Payment | | Uniform Payment Series | | | | Arithmetic Gradient | | n | | |
| | Compound Amount | Present Worth | Sinking Fund | Capital Recovery | Compound Amount | Present Worth | Gradient Uniform Series | Gradient Present Worth | | | |
| | Factor Find F Given P | Factor Find P Given F | Factor Find A Given F | Factor Find P Given A | Factor Find F Given A | Factor Find P Given A | Factor Find A Given G | Factor Find P Given G | | | |
| | F/P | P/F | A/F | A/P | F/A | P/A | A/G | P/G | | | |
| 1 | 1.600 | .6250 | 1.0000 | 1.6000 | 1.000 | 0.625 | 0 | 0 | 1 | | |
| 2 | 2.560 | .3906 | .3846 | .9846 | 2.600 | 1.016 | 0.385 | 0.391 | 2 | | |
| 3 | 4.096 | .2441 | .1938 | .7938 | 5.160 | 1.260 | 0.698 | 0.879 | 3 | | |
| 4 | 6.554 | .1526 | .1080 | .7080 | 9.256 | 1.412 | 0.946 | 1.337 | 4 | | |
| 5 | 10.486 | .0954 | .0633 | .6633 | 15.810 | 1.508 | 1.140 | 1.718 | 5 | | |
| 6 | 16.777 | .0596 | .0380 | .6380 | 26.295 | 1.567 | 1.286 | 2.016 | 6 | | |
| 7 | 26.844 | .0373 | .0232 | .6232 | 43.073 | 1.605 | 1.396 | 2.240 | 7 | | |
| 8 | 42.950 | .0233 | .0143 | .6143 | 69.916 | 1.628 | 1.476 | 2.403 | 8 | | |
| 9 | 68.719 | .0146 | .00886 | .6089 | 112.866 | 1.642 | 1.534 | 2.519 | 9 | | |
| 10 | 109.951 | .00909 | .00551 | .6055 | 181.585 | 1.652 | 1.575 | 2.601 | 10 | | |
| 11 | 175.922 | .00568 | .00343 | .6034 | 291.536 | 1.657 | 1.604 | 2.658 | 11 | | |
| 12 | 281.475 | .00355 | .00214 | .6021 | 467.458 | 1.661 | 1.624 | 2.697 | 12 | | |
| 13 | 450.360 | .00222 | .00134 | .6013 | 748.933 | 1.663 | 1.638 | 2.724 | 13 | | |
| 14 | 720.576 | .00139 | .00083 | .6008 | 1199.3 | 1.664 | 1.647 | 2.742 | 14 | | |
| 15 | 1152.9 | .00087 | .00052 | .6005 | 1919.9 | 1.665 | 1.654 | 2.754 | 15 | | |
| 16 | 1844.7 | .00054 | .00033 | .6003 | 3072.8 | 1.666 | 1.658 | 2.762 | 16 | | |
| 17 | 2951.5 | .00034 | .00020 | .6002 | 4917.5 | 1.666 | 1.661 | 2.767 | 17 | | |
| 18 | 4722.4 | .00021 | .00013 | .6001 | 7868.9 | 1.666 | 1.663 | 2.771 | 18 | | |
| 19 | 7555.8 | .00013 | .00008 | .6011 | 12591.3 | 1.666 | 1.664 | 2.773 | 19 | | |
| 20 | 12089.3 | .00008 | .00005 | .6000 | 20147.1 | 1.667 | 1.665 | 2.775 | 20 | | |
| 21 | 19342.8 | .00005 | .00003 | .6000 | 32236.3 | 1.667 | 1.666 | 2.776 | 21 | | |
| 22 | 30948.5 | .00003 | .00002 | .6000 | 51579.2 | 1.667 | 1.666 | 2.777 | 22 | | |
| 23 | 49517.6 | .00002 | .00001 | .6000 | 82527.6 | 1.667 | 1.666 | 2.777 | 23 | | |
| 24 | 79228.1 | .00001 | .00001 | .6000 | 132045.2 | 1.667 | 1.666 | 2.777 | 24 | | |
| 25 | 126765.0 | .00001 | | .6000 | 211273.4 | 1.667 | 1.666 | 2.777 | 25 | | |
| 26 | 202824.0 | | | .6000 | 338038.4 | 1.667 | 1.667 | 2.778 | 26 | | |
| 27 | 324518.4 | | | .6000 | 540862.4 | 1.667 | 1.667 | 2.778 | 27 | | |
| 28 | 519229.5 | | | .6000 | 865380.9 | 1.667 | 1.667 | 2.778 | 28 | | |



Continuous Compounding—Single Payment Factors

| <i>rn</i> | Compound Amount Factor e^{rn} Find <i>F</i> Given <i>P</i> <i>F/P</i> | Present Worth Factor e^{-rn} Find <i>P</i> Find <i>F</i> <i>P/F</i> | <i>rn</i> | Compound Amount Factor e^{rn} Find <i>F</i> Given <i>P</i> <i>F/P</i> | Present Worth Factor e^{-rn} Find <i>P</i> Given <i>F</i> <i>P/F</i> |
|-----------|---|---|-----------|---|--|
| | .01 | 1.0101 | | .9900 | .51 |
| .02 | 1.0202 | .9802 | .52 | 1.6820 | .5945 |
| .03 | 1.0305 | .9704 | .53 | 1.6989 | .5886 |
| .04 | 1.0408 | .9608 | .54 | 1.7160 | .5827 |
| .05 | 1.0513 | .9512 | .55 | 1.7333 | .5769 |
| .06 | 1.0618 | .9418 | .56 | 1.7507 | .5712 |
| .07 | 1.0725 | .9324 | .57 | 1.7683 | .5655 |
| .08 | 1.0833 | .9231 | .58 | 1.7860 | .5599 |
| .09 | 1.0942 | .9139 | .59 | 1.8040 | .5543 |
| .10 | 1.1052 | .9048 | .60 | 1.8221 | .5488 |
| .11 | 1.1163 | .8958 | .61 | 1.8404 | .5434 |
| .12 | 1.1275 | .8869 | .62 | 1.8589 | .5379 |
| .13 | 1.1388 | .8781 | .63 | 1.8776 | .5326 |
| .14 | 1.1503 | .8694 | .64 | 1.8965 | .5273 |
| .15 | 1.1618 | .8607 | .65 | 1.9155 | .5220 |
| .16 | 1.1735 | .8521 | .66 | 1.9348 | .5169 |
| .17 | 1.1853 | .8437 | .67 | 1.9542 | .5117 |
| .18 | 1.1972 | .8353 | .68 | 1.9739 | .5066 |
| .19 | 1.2092 | .8270 | .69 | 1.9937 | .5016 |
| .20 | 1.2214 | .8187 | .70 | 2.0138 | .4966 |
| .21 | 1.2337 | .8106 | .71 | 2.0340 | .4916 |
| .22 | 1.2461 | .8025 | .72 | 2.0544 | .4868 |
| .23 | 1.2586 | .7945 | .73 | 2.0751 | .4819 |
| .24 | 1.2712 | .7866 | .74 | 2.0959 | .4771 |
| .25 | 1.2840 | .7788 | .75 | 2.1170 | .4724 |
| .26 | 1.2969 | .7711 | .76 | 2.1383 | .4677 |
| .27 | 1.3100 | .7634 | .77 | 2.1598 | .4630 |
| .28 | 1.3231 | .7558 | .78 | 2.1815 | .4584 |
| .29 | 1.3364 | .7483 | .79 | 2.2034 | .4538 |
| .30 | 1.3499 | .7408 | .80 | 2.2255 | .4493 |
| .31 | 1.3634 | .7334 | .81 | 2.2479 | .4449 |
| .32 | 1.3771 | .7261 | .82 | 2.2705 | .4404 |
| .33 | 1.3910 | .7189 | .83 | 2.2933 | .4360 |
| .34 | 1.4049 | .7118 | .84 | 2.3164 | .4317 |
| .35 | 1.4191 | .7047 | .85 | 2.3396 | .4274 |
| .36 | 1.4333 | .6977 | .86 | 2.3632 | .4232 |
| .37 | 1.4477 | .6907 | .87 | 2.3869 | .4190 |
| .38 | 1.4623 | .6839 | .88 | 2.4109 | .4148 |
| .39 | 1.4770 | .6771 | .89 | 2.4351 | .4107 |
| .40 | 1.4918 | .6703 | .90 | 2.4596 | .4066 |
| .41 | 1.5068 | .6637 | .91 | 2.4843 | .4025 |
| .42 | 1.5220 | .6570 | .92 | 2.5093 | .3985 |
| .43 | 1.5373 | .6505 | .93 | 2.5345 | .3946 |
| .44 | 1.5527 | .6440 | .94 | 2.5600 | .3906 |
| .45 | 1.5683 | .6376 | .95 | 2.5857 | .3867 |
| .46 | 1.5841 | .6313 | .96 | 2.6117 | .3829 |
| .47 | 1.6000 | .6250 | .97 | 2.6379 | .3791 |
| .48 | 1.6161 | .6188 | .98 | 2.6645 | .3753 |
| .49 | 1.6323 | .6126 | .99 | 2.6912 | .3716 |
| .50 | 1.6487 | .6065 | 1.00 | 2.7183 | .3679 |

منابع و مراجع

منابع فارسی

- اسکونزاد، محمدمهدی (۱۳۸۹). اقتصاد مهندسی یا ارزیابی طرح‌های اقتصادی، دانشگاه صنعتی امیرکبیر (پلی تکنیک تهران).
- چگینی، زهرا، سحر مولوی، و محمدرضا بابایی (۱۳۹۵). تحلیل هزینه و منفعت، ساکو. حسینی، سیدمحمد (۱۳۸۹). اقتصاد مهندسی و آنالیز تصمیم‌گیری، دانشگاه علم و صنعت ایران.
- رضایی، کامران، مسعود ربانی، و مهدیه حاجی‌علی‌اکبر (۱۳۸۳). مدیریت مهندسی ارزش مبتنی بر استاندارد save (سیو) و EN1297:2000. آتنا: شرکت مشارکتی ار. و. توف.
- روزبه‌نیا، علی، و مهدی تیموری (۱۳۹۴). تحلیل هزینه و منفعت کاربردی، گسترش علوم پایه.
- ساگدن، روبرت، و آلن ویلیامز (۱۳۷۲). ترجمه منصور خلیلی عراقی، مبانی تحلیل هزینه، فایده، دانشگاه تهران.
- متدین، محمدمهدی (۱۳۹۵). تحلیل هزینه و منفعت، آها، چاپ دوم.
- محمدی‌پور، رحمت‌اله و فرشاد سبزی‌پور (مترجمان) (۱۳۹۰). مدیریت هزینه و ارزش در پروژه، مرکز آموزش و تحقیقات صنعتی ایران.
- مقدم سردرودیان، علیرضا (۱۳۹۵). تجزیه و تحلیل هزینه-منفعت، ادیان روز.
- نوو، ریموند (۱۳۸۹). ترجمه علی جهانخوانی و علی پارسیان، مدیریت مالی، سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی دانشگاه‌ها (سمت).

منابع انگلیسی

- Bodaghi, G., Jolai, F., & Rabbani, M. (2018). Evaluating supply chain flexibility under demand uncertainty with smoothing approach and VMI considerations. *Journal of Industrial and Production Engineering*, 35 (8): 486-505.
- COMFAR III Expert, COMFAR III Business Planner for Windows, Reference Manual, United Nations Industrial Development Organization, Vienna, 2003.
- Layard, P. R. G. (1994). *Cost-benefit analysis*. Cambridge University Press.

