

# Οικονομικό Μάνατζμεντ

Κοστολόγηση  
Τιμολόγηση



# Περιεχόμενα

- ▶ Έννοια κόστους και εξόδου - Κατηγορίες κόστους
- ▶ Κοστολόγηση - Τεχνικές Κοστολόγησης - Παραδείγματα
- ▶ Διαδικασία Τιμολόγησης  
Μέθοδοι τιμολόγησης - Παραδείγματα
- ▶ Παράδειγμα Κοστολόγησης ΜΙΚΡΟ - ΖΥΘΟΠΟΙΕΙΑΣ

# ΜΕΡΟΣ 1<sup>ο</sup>

ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ – ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

# 1. Έννοιες Κόστους – Εξόδου

## ▶ **Κόστος:**

- διάθεση αγοραστικής δύναμης με τη μορφή χρηματικών εκροών για την απόκτηση αγαθών
- σκοπός : πραγματοποίηση εσόδων από πωλήσεις

## ▶ **Έξοδο:**

- το κόστος που βαρύνει τα έσοδα μιας περιόδου
- συγκρίνεται με το αντίστοιχο έσοδο προκειμένου να προσδιοριστεί το οικονομικό αποτέλεσμα της περιόδου

## Έννοιες Κόστους – Εξόδου

- ▶ Για να μετατραπεί το κόστος σε έξοδο **πρέπει το αγαθό ή η υπηρεσία** στην οποία το κόστος είναι ενσωματωμένο **να πωληθεί**. Έτσι δημιουργείται το έξοδο και το αντίστοιχο έσοδο από την πώληση
- ▶ Η **δημιουργία εξόδου δεν συνδέεται άμεσα με ταμειακή μεταβολή (πληρωμή)**.
  - Ένα έξοδο δημιουργείται έστω και αν κατά το χρόνο δημιουργίας του δεν έγινε η σχετική πληρωμή
  - Η πληρωμή είναι δυνατόν να έγινε σε προγενέστερη χρήση (προκαταβολές) οπότε δεν έχει δημιουργηθεί το έξοδο.

## 2.Μελέτη του Κόστους

- ▶ Χρησιμότητα της Μελέτης του Κόστους
  - Κατανόηση
  - Έλεγχος
  - Συμβολή στη λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων
- ▶ Κατηγοριοποίηση του κόστους
  - Γίνεται με τη χρήση συγκεκριμένων κριτηρίων
  - Αντιστοιχούν στη «συμπεριφορά» του κόστους

# Κατηγοριοποίηση Κόστους

Γίνεται με βάση τα παρακάτω κριτήρια:

- ▶ Τον προορισμό (είδος)
- ▶ Τη μεταβολή του όγκου παραγωγής
- ▶ Τον τρόπο ενσωμάτωσης στις λειτουργίες ή τους φορείς του κόστους
- ▶ Το χρονικό διάστημα που αφορά

# I. Με κριτήριο το είδος (λειτουργία)

- ▶ **Κόστος Παραγωγής** (Manufacturing Cost)
  - i. Κόστος άμεσων υλικών
  - ii. Κόστος άμεσης εργασίας
  - iii. Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα: Έμμεσα έξοδα παραγωγής που δημιουργούνται από την έναρξη της παραγωγής μέχρι να εισαχθούν στην αποθήκη των ετοιμών προϊόντων (π.χ. έμμεση εργασία, έμμεσα υλικά, κόστος συντήρησης, αποσβέσεις, φόροι-τέλη, ασφάλιστρα)
- ▶ Κόστος **Έρευνας & Ανάπτυξης** (R&D Cost)
- ▶ Κόστος **Προώθησης και Διάθεσης** (Marketing Cost)
- ▶ Κόστος **Διοίκησης** (Administrative Cost)

## II. Με κριτήριο τον όγκο παραγωγής

### ▪ Σταθερό Κόστος

- Παραμένει αμετάβλητο ανεξάρτητα από το ύψος της παραγωγικής δραστηριότητας
- Όποια μεταβολή του οφείλεται σε άλλα αίτια (πχ οικονομία
- Παράδειγμα: το ενοίκιο του κτηρίου / εργοστασίου

### ▶ Μεταβλητό Κόστος

- Κυμαίνεται ανάλογα με το επίπεδο της δραστηριότητας.
- Παράδειγμα: όταν η παραγωγή διπλασιάζεται, διπλασιάζεται και το κόστος των πρώτων υλών
- Στην πράξη σπάνια ένα κόστος είναι τελείως μεταβλητό

### ▶ Ημι-μεταβλητό Κόστος

- Μεταβάλλεται αλλά όχι αναλογικά με τη δραστηριότητα
- Παράδειγμα: το κόστος ενοικίασης ενός αυτοκινήτου

### III. Με κριτήριο τον τρόπο ενσωμάτωσης στους φορείς του κόστους

#### ▶ Άμεσο Κόστος

- Αυτό που μπορεί με σιγουριά να αποδοθεί απ' ευθείας σε ένα συγκεκριμένο κέντρο-φορέα κόστους ή μια από τις λειτουργίες της επιχείρησης
- Παράδειγμα: το ύφασμα για την παραγωγή ενός ενδύματος

#### ▶ Έμμεσο Κόστος

- Αφορά δύο ή περισσότερα προϊόντα ή κέντρα κόστους
- Είναι δύσκολο να προσδιοριστεί με ακρίβεια τι μέρος από αυτό αφορά τις επιμέρους λειτουργίες ή φορείς κόστους
- Απαραίτητη η διαδικασία του επιμερισμού βάσει κριτηρίων
- Παράδειγμα: ενοίκιο, κόστος ηλεκτροδότησης, δημοτικά τέλη

## IV. Με κριτήριο το χρονικό διάστημα που αφορά

### ▶ **Πραγματικό (ή Ιστορικό) Κόστος**

- Προσδιορίζεται αφού έχει πραγματοποιηθεί
- Αποτελεί τη βάση προσδιορισμού των πραγματικών αποτελεσμάτων μιας επιχείρησης

### ▶ **Προκαθορισμένο Κόστος**

- Προσδιορίζεται εκ των προτέρων, δηλ. προτού πραγματοποιηθεί
- Είναι δηλαδή προβλεπόμενο κόστος, για το οποίο η επιχείρηση δεν έχει υποστεί ακόμη τις αντίστοιχες δαπάνες
- Χρησιμότητα σαν όργανο στη διαδικασία **προγραμματισμού** και **ελέγχου**

## Δύο ακόμα βασικές έννοιες...

### ▶ **Οριακό Κόστος**

είναι η μεταβολή στο συνολικό κόστος που προκύπτει από την μεταβολή της παραγωγής κατά μία μονάδα, σε ένα δεδομένο όγκο παραγωγής

$$OK = \Delta \Sigma K / \Delta \Pi = \Delta MK / \Delta \Pi$$

### ▶ **Κόστος Ευκαιρίας**

το κόστος που αντιστοιχεί στο έσοδο που χάνεται από τη λήψη μιας απόφασης για μια συγκεκριμένη ενέργεια ή δραστηριότητα έναντι μιας άλλης.

Παράδειγμα: ο μισθός του επιχειρηματία, ο τόκος των απασχολούμενων Ι.Κ., το ενοίκιο του ιδιόκτητου εργοστασίου

## Έννοια Κοστολόγησης

- ▶ Σύνολο των συστηματικών εργασιών που αποβλέπουν στο να **συγκεντρώσουν**, να **κατατάξουν**, να **καταγράψουν** και να **επιμερίσουν** κατάλληλα τις δαπάνες, έτσι ώστε να **προσδιοριστεί το κόστος** των παραγόμενων προϊόντων, υπηρεσιών, διαδικασιών μίας επιχείρησης.
- ▶ Συνιστά στην ουσία ένα σύστημα **συλλογής** κοστολογικών **πληροφοριών** σχετικά με κάθε στοιχείο που συμβάλλει στη διαμόρφωση του κόστους παραγωγής του προϊόντος.
- ▶ Αποτελεί κομμάτι της **Διοικητικής Λογιστικής** που σκοπό έχει την **ενημέρωση των στελεχών και της διοίκησης** της επιχείρησης με αναλυτικά στοιχεία σχετικά με την πορεία των οικονομικών στοιχείων της.

# Μέθοδοι Κοστολόγησης

Ακολουθούν συνήθως τον τρόπο της παραγωγικής διαδικασίας:

**1. Κοστολόγηση Συνεχούς Παραγωγής:** εφαρμόζεται όταν υπάρχει ομοιομορφία στο παραγόμενο προϊόν (προϊόντα μαζικής παραγωγής).

Παράδειγμα: βιομηχανία τροφίμων, ετοιμών ενδυμάτων

**2. Κοστολόγηση Εξατομικευμένης Παραγωγής:** με τη μέθοδο αυτή προσδιορίζουμε το κόστος ενός προϊόντος, υπηρεσίας ή διαδικασίας με τελείως ξεχωριστά χαρακτηριστικά γνωρίσματα και τεχνικές προδιαγραφές.

Παράδειγμα: τεχνικές εταιρίες, εταιρίες συμβούλων

## Φορέας και Κέντρο Κόστους

- ▶ **Φορείς κόστους:** τα αντικείμενα ως προς τα οποία γίνεται η συγκέντρωση του κόστους, δηλαδή τα προϊόντα και/ή οι υπηρεσίες της επιχείρησης που κοστολογούνται.
- ▶ **Κέντρα κόστους:** θεωρούνται *συνήθως τα* τμήματα (λειτουργίες) της επιχείρησης στα οποία γίνεται συγκέντρωση του κόστους
  - Κύρια κέντρα κόστους
  - Βοηθητικά κέντρα κόστους

# Τεχνικές Κοστολόγησης

Εξαρτώνται από τον σκοπό για τον οποίο η διοίκηση της επιχείρησης θέλει να χρησιμοποιήσει την κοστολογική πληροφόρηση. Βασικότερες τεχνικές:

- 1. Πλήρης Κοστολόγηση**
- 2. Οριακή Κοστολόγηση**
- 3. Πρότυπη Κοστολόγηση**

# 1. Πλήρης Κοστολόγηση

Τόσο οι μεταβλητές όσο και οι σταθερές δαπάνες ενσωματώνονται στον υπολογισμό του κόστους των παραγόμενων προϊόντων.

1. Κόστος Άμεσων Υλικών
2. Κόστος Άμεσης Εργασίας
3. **Μεταβλητά** και **Σταθερά** Γ.Β.Ε.

Πλεονέκτημα: γίνεται καλύτερη συσχέτιση εσόδων με τα έξοδα

Μειονέκτημα: τα προϊόντα επιβαρύνονται με το κόστος που έχει γίνει εξαιτίας τους (άμεσο κόστος) και με εκείνο το οποίο δεν οφείλεται σ' αυτά (έμμεσο)

Σημασία **Επιμερισμού** Γ.Β.Ε. στα κέντρα κόστους

## Επιμερισμός Γ.Β.Ε

Αφορά τον τρόπο καταλογισμού των έμμεσων ΓΒΕ στα κέντρα κόστους της επιχείρησης.

Γίνεται με τη χρήση **βάσεων επιμερισμού** που συσχετίζουν τα έμμεσα κόστη με τα κέντρα κόστους

Παραδείγματα Βάσεων Επιμερισμού:

Κόστος Συντήρησης → αριθμός επισκέψεων σε κάθε τμήμα

Κόστος Διοίκησης → έσοδα κάθε τμήματος

## Παράδειγμα Επιμερισμού

Σας ζητείται να επιμερίσετε τα Γενικά Έξοδα ενός ξενοδοχείου στα επιμέρους τρία τμήματα (Δωματίων, Εστιατορίου και Μπαρ) χρησιμοποιώντας ως βάση επιμερισμού τα έσοδα κάθε τμήματος, εάν έχετε τα παρακάτω δεδομένα:

- Γενικά Έξοδα = 20.000 €
- Έσοδα Τμήματος Δωματίων = 250.000 €
- Έσοδα Τμήματος Εστιατορίου = 150.000 €
- Έσοδα Τμήματος Μπαρ = 100.000 €

# Παράδειγμα Επιμερισμού

Λύση:

1. Υπολογίζουμε την αναλογία των εσόδων κάθε τμήματος στα συνολικά έσοδα του ξενοδοχείου

Συνολικά Έσοδα = 500.000 €

Άρα: % επιβάρυνσης Δωματίων με Γ.Ε. =  $250/500 = 50\%$

% επιβάρυνσης Εστιατορίου με Γ.Ε. =  $150/500 = 30\%$

% επιβάρυνσης Μπαρ με Γ.Ε. =  $100/500 = 20\%$

2. Επιμερίζουμε τα Γενικά Έξοδα σε κάθε τμήμα με βάση την παραπάνω αναλογία

Γ.Ε. Δωματίων =  $50\% \times 20.000 \text{ €} = 10.000 \text{ €}$

Γ.Ε. Εστιατορίου =  $30\% \times 20.000 \text{ €} = 6.000 \text{ €}$

Γ.Ε. Μπαρ =  $20\% \times 20.000 \text{ €} = 4.000 \text{ €}$

## 2. Οριακή Κοστολόγηση

Οι φορείς του κόστους (προϊόντα /υπηρεσίες) επιβαρύνονται μόνο με το σύνολο του **μεταβλητού** κόστους:

- πρώτες ύλες,
- άμεση εργασία και
- τα **μεταβλητά** Γ.Β.Ε.

Τα σταθερά Γ.Β.Ε. εκπίπτουν στο σύνολό τους από τα αποτελέσματα χρήσης ως **κόστος περιόδου**

Τιμή πώλησης – Οριακό κόστος = **Περιθώριο συμμετοχής**

Δείχνει το ποσό με το οποίο συμμετέχει κάθε μονάδα προϊόντος στην κάλυψη των συνολικών σταθερών βιομηχανικών εξόδων

## Παράδειγμα: Σύγκριση Πλήρους με Οριακή Κοστολόγηση

Μια επιχείρηση παράγει και πουλάει παπούτσια

Τιμή Πώλησης: 50 ευρώ

Μεταβλητό Κόστος Παραγωγής: 22 ευρώ ανά μονάδα

Σταθερό Κόστος Παραγωγής: 10,000 ευρώ

Σταθερό Κόστος Πωλήσεων: 25,000 ευρώ

Ετήσια Παραγωγή: 4,000 μονάδες προϊόντος

Τελικό Απόθεμα προϊόντος: 400 μονάδες

**Ζητείται:** Να υπολογιστεί το κόστος παραγωγής και το κέρδος της επιχείρησης με εφαρμογή της πλήρους και της οριακής κοστολόγησης και να συγκριθούν τα αποτελέσματα.

# Λύση

	ΟΡΙΑΚΗ ΚΟΣΤΟΛ.	ΠΛΗΡΗΣ ΚΟΣΤΟΛ.
Πωλήσεις	180.000 (3.600μον. x 50€)	180.000 (3.600μον. x 50€)
- Κόστος Πωληθέντων	-79.200 (3.600μον. x 22€)	-88.200 (3.600μον. x 24,5€)
<b>Μεικτό Κέρδος</b>	<b>100.800</b>	<b>91.800</b>
- Σταθερό Κόστος Παραγωγής	-10.000	-
- Σταθερό Κόστος Πωλήσεων	-25.000	-25.000
<b>Καθαρό Κέρδος Χρήσης</b>	<b>65.800</b>	<b>66.800</b>

10.000€/4.000μ =  
2,5€/μονάδα

## Λύση (συνέχεια)

Αξία Τελικού Αποθέματος περιόδου:

- ▶ Με την Πλήρη Κοστολόγηση:  $400 \text{ μον.} \times 24,5\text{€} = 9.800 \text{ €}$
- ▶ Με την Οριακή Κοστολόγηση:  $400 \text{ μον.} \times 22,0\text{€} = 8.800 \text{ €}$

Μέρος του σταθερού κόστους παραγωγής (στο συγκεκριμένο παράδειγμα ποσό 1.000€) «απορροφάται» από το τελικό απόθεμα της περιόδου (και εμφανίζεται στον Ισολογισμό), με αποτέλεσμα τα **κέρδη χρήσης** να εμφανίζονται σημαντικά **πιο βελτιωμένα στην πλήρη κοστολόγηση σε σχέση με την οριακή**.

# Σύγκριση Πλήρους με Οριακή Κοστολόγηση

## Οριακή Κοστολόγηση:

Τα Σταθερά ΓΒΕ δεν υπολογίζονται στο κόστος προϊόντος  
↓  
το προσδιοριζόμενο κόστος παραγωγής του προϊόντος είναι  
μικρότερο σε σχέση με αυτό που υπολογίζεται με την πλήρη

↓  
το κόστος του αποθέματος του προϊόντος θα είναι  
μικρότερο σε σχέση με την πλήρη κοστολόγηση

↓  
το λογιστικό αποτέλεσμα της περιόδου μεταξύ των δύο  
μεθόδων θα είναι διαφορετικό

(Εάν η παραγωγή είναι μεγαλύτερη από τις πωλήσεις  
λιγότερα κέρδη σε σχέση με την πλήρη κοστολόγηση &  
περισσότερα εάν η παραγωγή μικρότερη από τις πωλήσεις)

### 3. Πρότυπη Κοστολόγηση

Ο σκοπός της είναι να εφοδιάσει τη διοίκηση της επιχείρησης με δεδομένα για **το ποια θα πρέπει να είναι τα κόστη** αντί απλώς να την πληροφορεί για το ποια ήταν.

1. Πριν την έναρξη της παραγωγικής διαδικασίας γίνεται **εκτίμηση του προτύπου κόστους του προϊόντος**, δηλαδή του ποσού στο οποίο επιδιώκεται να ανέλθει το πραγματικό κόστος του προϊόντος.
2. Με την ολοκλήρωση της παραγωγής, ελέγχεται η αποδοτικότητα της επιχείρησης **συγκρίνοντας το πρότυπο με το πραγματικό κόστος**.
3. Η διαφορά μεταξύ των δύο μεγεθών ονομάζεται **απόκλιση**:

### 3. Πρότυπη Κοστολόγηση (συνέχεια)

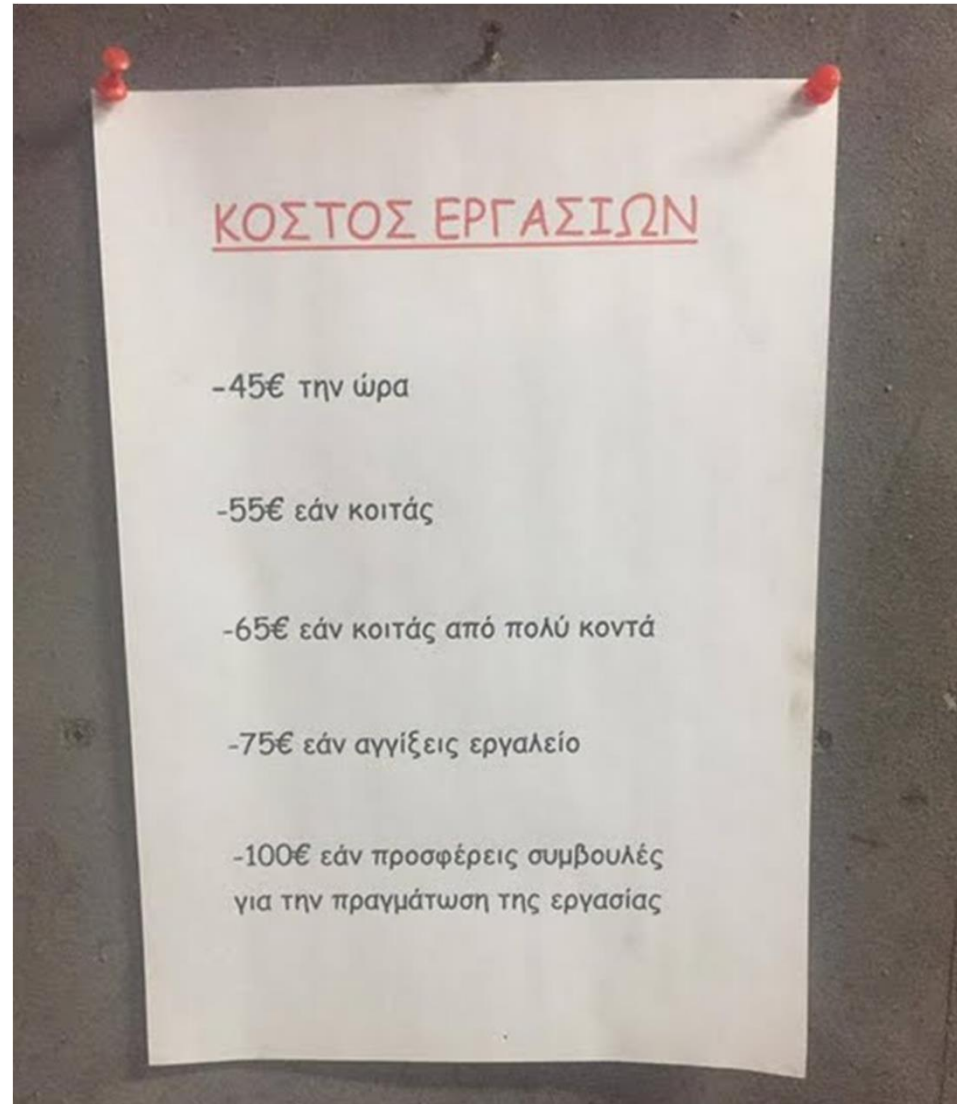
Γενική Απόκλιση Προϊόντος = Πρότυπο κόστος –  
Πραγματικό Κόστος

4. Προσδιορίζονται τρεις **επιμέρους αποκλίσεις**, η απόκλιση πρώτων υλών, η απόκλιση της άμεσης εργασίας και η απόκλιση των Γ.Β.Ε.
5. Εντοπίζονται οι αιτίες των προβλημάτων και/ή οι πηγές των ωφελειών.

Το πρότυπο κόστος αποτελεί ένα **κόστος «στόχο»** για την επιχείρηση έναντι του οποίου συγκρίνεται το πραγματικό απολογιστικό κόστος παραγωγής.

Μέσω των προτύπων η επιχείρηση ερευνά μεθόδους βελτίωσης της αποδοτικότητας της

# Βέβαια υπάρχει και αυτή η Κοστολόγηση



### 3. Διαδικασία Τιμολόγησης

1. Προσδιορισμός των **παραγόντων** που επιδρούν στην τιμή.
2. Καθορισμός των **στόχων** που θέλει να επιτύχει η επιχείρηση μέσω της τιμής.
3. Επιλογή της κατάλληλης **μεθόδου τιμολόγησης**
4. Επιλογή της **τελικής τιμής**

Πιο γρήγορο και απο την ταχύτητα του φωτός είναι το πως αλληλάζουμε συζήτηση απο ανταύγειες σε τιμολόγια μόλις μπει προϊστάμενος

# 1. Παράγοντες που επιδρούν στην τιμή

□ **Κόστος προϊόντος**: απαραίτητος ο ακριβής προσδιορισμός του κόστους παραγωγής του προϊόντος. Αποτελεί παράγοντα προσδιορισμού της χαμηλότερης δυνατής τιμής για το προϊόν της επιχείρησης

□ **Καμπύλη ζήτησης** του προϊόντος: προσδιορισμός της ελαστικότητας της ζήτησης ως προς την τιμή.

Πότε είναι οι αγοραστές λιγότερο ευαίσθητοι στις μεταβολές της τιμής?

\* όταν το προϊόν είναι μοναδικό, \* όταν έχει υψηλή ποιότητα, \* όταν δεν υπάρχουν υποκατάστατα προϊόντα ή ή ή ή .....  
.....

# 1. Παράγοντες που επιδρούν στην τιμή (συνέχεια)

- ❑ **Ανταγωνισμός**: μελέτη του κόστους, τιμών και ποιότητας των ανταγωνιστικών προϊόντων  
Αποτελεί συνήθως τη βάση υπολογισμού της υψηλότερης δυνατής τιμής για το προϊόν της επιχείρησης
- ❑ **Τοποθέτηση προϊόντος** (positioning): συγκρατημένες τιμές για τα προϊόντα χαμηλού κόστους. Αντίθετα, τα διαφοροποιημένα προϊόντα θέτουν υψηλές τιμές.
- ❑ **Περιβαλλοντικοί Παράγοντες**: επίδραση αγοραστών, συνεργατών, μεσαζόντων, προμηθευτών, του οικονομικού κλίματος, νομικών περιορισμών και της τοπικής κοινωνίας.

## 2. Καθορισμός των στόχων της επιχείρησης

- ❑ **Μεγιστοποίηση των κερδών βραχυπρόθεσμα:** αύξηση τιμής και προσπάθεια μείωσης κόστους παραγωγής. Μπορεί να θέσει σε κίνδυνο να μακροπρόθεσμα κέρδη.
- ❑ **Αύξηση του μεριδίου αγοράς:** χαμηλές τιμές → αύξηση μεριδίου αγοράς → μείωση κόστους παραγωγής λόγω οικονομιών κλίμακας → αύξηση κερδών μακροπρόθεσμα
- ❑ **Διαφοροποίηση του προϊόντος:** χρέωση υψηλότερων τιμών ώστε να διαφοροποιηθεί το προϊόν από τα ανταγωνιστικά
- ❑ **Επιβίωση:** χαμηλότερες τιμές, που βραχυπρόθεσμα καλύπτουν μόνο το μεταβλητό κόστος παραγωγής, ώστε να αντιμετωπιστούν συνθήκες έντονου ανταγωνισμού ή άλλες συνθήκες, όπως οικονομική κρίση.

### 3. Μέθοδοι Τιμολόγησης

□ Μέθοδοι που σχετίζονται με το κόστος του προϊόντος

i. Μέθοδος Κόστος –συν (Cost-plus pricing)

η επιχείρηση υπολογίζει το κόστος παραγωγής του προϊόντος και προσθέτει σε αυτό ένα επιθυμητό περιθώριο κέρδους.

Για παράδειγμα (ποσά σε ευρώ):	Κόστος Υλικών	50,00
	+ Κόστος Άμεσης Εργασίας	30,00
	+ Γ.Β.Ε.	<u>40,00</u>
	= Συνολικό Κόστος Παραγωγής	<b>120.00</b>
	(σταθερό και μεταβλητό)	
	+ Επιθυμητό Ποσοστό Κέρδους (πχ 20%)	<u>24.00</u>
	= Τιμή Προϊόντος	<b>144.00</b>

Το βασικό μειονέκτημα αυτής της μεθόδου είναι ότι δε λαμβάνει υπόψη ούτε την «αντιληπτή» αξία (perceived value) που έχει το προϊόν για τον πελάτη ούτε τον ανταγωνισμό.

## 3. Μέθοδοι Τιμολόγησης

### ii Μέθοδος Περιθωρίου Κέρδους (Markup pricing)

Αφού υπολογιστεί το κόστος του προϊόντος θα πρέπει να προσδιορίσουμε και το περιθώριο λιανικής πώλησης που επιθυμούμε να έχουμε και με βάση αυτό καθορίζουμε την τελική τιμή του προϊόντος.

Παράδειγμα: έστω ότι στο προηγούμενο παράδειγμα θέλουμε ένα περιθώριο κέρδους 20% και το κόστος του προϊόντος είναι 120 ευρώ. Αυτό σημαίνει ότι τα 120 ευρώ αποτελούν το 80% της τιμής.

Πόση πρέπει να είναι η τιμή πώλησης;

$$\text{Τιμή Πώλησης} = \text{Κόστος Προϊόντος} / 1 - \text{περιθώριο κέρδους} = 120 / 0,8 = 150$$

Βλέπουμε λοιπόν ότι η τιμή πώλησης πρέπει να είναι 150 ευρώ (μεγαλύτερη δηλαδή από αυτή που προκύπτει με βάση την προηγούμενη μέθοδο).

## 3. Μέθοδοι Τιμολόγησης

### iii. Μέθοδος επιθυμητής απόδοσης (Target return pricing)

Η τιμή αντανakλά την επιθυμητή απόδοση της επένδυσης (return on investment) και υπολογίζεται εάν στο συνολικό κόστος ανά μονάδα προϊόντος προσθέσουμε το ποσό που αντιστοιχεί στην επιθυμητή απόδοση.

Για παράδειγμα: εάν έχουν επενδυθεί 100.000 ευρώ στην επιχείρηση και ο ιδιοκτήτης επιθυμεί ετήσια απόδοση 10%, τότε πρέπει να έχει κέρδη 10.000 ευρώ ετησίως.

Αν ο όγκος παραγωγής είναι 1.000 μονάδες προϊόντος τότε το επιθυμητό κέρδος ανά μονάδα είναι 10 ευρώ. Εάν το συνολικό κόστος ανά μονάδα είναι 50 ευρώ, τότε η τιμή θα πρέπει να οριστεί στα 60 ευρώ.

## 4. Επιλογή της Τελικής Τιμής

# ΜΕΡΟΣ 2<sup>ο</sup>

Παράδειγμα Κοστολόγησης  
ΜΙΚΡΟ - ΖΥΘΟΠΟΙΕΙΑΣ

## ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ

Μικροζυθοποιεία με βάση τα αποτελέσματα της μελέτης αγοράς σχεδιάζει επένδυση για παραγωγή τριών τύπων μπίρας (ΒΙΟ- κοινή- μαύρη) στις ποσότητες και τιμές που φαίνονται πιο κάτω

1 μπίρα βιολογική [B], 50.000lt, 7€ / lt = 350K

1 μπίρα κοινή [K], 20.000 lt, 3€ / lt = 60K

1 μπίρα μαύρη [M], 15.000 lt, 4.5 € / lt = 67.5K

**Συνολικός τζίρος = 477,5Κ€**

---

**ΝΑ ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΘΟΥΝ ΒΗΜΑ ΒΗΜΑ ΤΑ ΤΡΙΑ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΝΑ  
ΚΑΤΑΝΟΗΘΟΥΝ ΟΛΕΣ ΟΙ ΠΑΡΑΔΟΧΕΣ ΠΟΥ ΕΙΝΑΙ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΕΣ**

## ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ- ΕΡΓΑΣΙΑ

α. Πόσοι και με τι κόστος θα απασχοληθούν;

Η μονάδα θα απασχολήσει πέντε άτομα,

- 2 τεχνικούς, σε 1400Ε/ μήνα
- 2 πωλητές με 1300Ε/ μήνα
- 1 γραμματέα με 900Ε/ μήνα

β. Πώς κατανέμεται η εργασία στα τρία προϊόντα;

Ο χρόνος παραγωγής των τριών τύπων έχει υπολογιστεί ως εξής: 2/1/1

- ΤΕΧΝΙΚΟΙ: Β/Κ/Μ = 2/1/1.2
- ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ: Β/Κ/Μ = 1/1/1
- ΠΩΛΗΤΕΣ: Β/Κ/Μ = 2/1/1.2

**Η κατανομές αυτές μπορούν να εξαχθούν είτε με συλλογή δεδομένων είτε με εμπειρικά στοιχεία**

## ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ - ΕΡΓΑΣΙΑ

ΤΕΧΝΙΚΟΙ (κόστος): 2 άτομα \* 14 μήνες \* 1400 € = 39.200€

$$B : (39.200*2)/4,2 = 18.666$$

$$K: (39.200*1)/4,2 = 9.333$$

$$M: (39.200*1,2)/4,2 = 11.200$$

ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ (κόστος): 1 άτομο \* 14 μήνες \* 900 € = 12.600€

$$B : (12.600*1)/3 = 4.200$$

$$K: (12.600* 1)/3 = 4.200$$

$$M: (12.600*1)/3 = 4.200$$

ΠΩΛΗΤΕΣ (κόστος): 2 άτομα \* 14 μήνες \* 1.300 € = 36.400€

$$B : (36.400*2)/4,2 = 17.333$$

$$K: (36.400*1)/4,2 = 8.667$$

$$M: (36.400*1,2)/4,2 = 10.400$$

## ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ – Α΄ ΥΛΕΣ

α. Πως κατανέμονται οι πρώτες ύλες στα τρία προϊόντα:

Α΄ Υλες (κριθάρι, ....) 10.000€ σε σχέση με B/K/M = 2/1/1,2

$$B : (10.000*2)/4,2 = 4.762$$

$$K: (10.000*1)/4,2 = 2.380$$

$$M: (10.000*1,2)/4,2 = 2.857$$

## ΕΜΜΕΣΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ

Καταγραφή δαπάνης και παραμέτρου επιμερισμού

**ΥΠΕΡΓΟΛΑΒΟΙ** (λογιστές, μηχανογράφηση κλπ): 500 €/μήνα = 6.000€/έτος  
με βάση τις πωλήσεις →

$$B: (6.000 \cdot 350K) / 477,5K = 4.398€$$

$$K: (6.000 \cdot 60K) / 477,5K = 754€$$

$$M: (6.000 \cdot 67,5K) / 477,5K = 848€$$

**ΕΝΟΙΚΙΑ:** 15.000 €/έτος

με βάση τον όγκο των πωλήσεων →

$$B: (15.000 \cdot 50) / 85 = 8.824€$$

$$K: (15.000 \cdot 20) / 85 = 3.529€$$

$$M: (15.000 \cdot 15) / 85 = 2647€$$

**ΔΕΗ:** 20.000 €/έτος

με βάση το χρόνο παραγωγής →

$$B: (20.000 \cdot 2) / 4 = 10.000€$$

$$K: (20.000 \cdot 1) / 4 = 5.000€$$

$$M: (20.000 \cdot 1) / 4 = 5.000€$$

**ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ:** 3.000 €/έτος

με βάση τις πωλήσεις →

$$B: (3.000 \cdot 350) / 477,5 = 2.199\text{€}$$

$$K: (3.000 \cdot 60) / 477,5 = 377\text{€}$$

$$M: (3.000 \cdot 67,5) / 477,5 = 424\text{€}$$

**ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ:** 15.000 €/έτος

με βάση το κόστος των πωλητών →

$$B: (15.000 \cdot 2) / 4,2 = 7.143\text{€}$$

$$K: (15.000 \cdot 1) / 4,2 = 3.571\text{€}$$

$$M: (15.000 \cdot 1,2) / 4,2 = 4.286\text{€}$$

**ΤΑΞΙΔΙΑ:** 20.000 €/έτος

με βάση το κόστος των πωλητών →

$$B: (20.000 \cdot 2) / 4,2 = 9.524\text{€}$$

$$K: (20.000 \cdot 1) / 4,2 = 4.762\text{€}$$

$$M: (20.000 \cdot 1,2) / 4,2 = 5.714\text{€}$$

## ΤΕΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΚΑΙ ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ

ΚΟΣΤΟΣ Β:

$$18.667+4.200+17.333+4.762+4.398+8.824+10.000+2.199+7.143+9.524=$$
$$= \mathbf{87.050K}$$

ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ Β:  $350 - 87 = \mathbf{263K}$

ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ Β:  $263/350 = \mathbf{75,14\%}$

ΚΟΣΤΟΣ Κ:

$$9.333+4.200+8.667+2.381+754+3.529+5.000+377+3.571+4.762= \mathbf{42.574K}$$

ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ Κ:  $60 - 43 = \mathbf{17K}$

ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ Κ:  $17/60 = \mathbf{28,3\%}$

ΚΟΣΤΟΣ Μ:

$$11.200+4.200+10.400+2.857+848+2.647+5.000+424+4.286+5.714= \mathbf{47.576}$$

ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ Μ:  $67,5 - 47,5 = \mathbf{20K}$

ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ Μ:  $20/67,5 = \mathbf{29,6\%}$

# Και την επόμενη φορά.... Αριθμοδείκτες και Ισολογισμός



**GASOLINE PRICES**

You don't want to know what diesel costs.

VERY DEMOTIVATIONAL .com



1. Τοποθετήστε το στο κεφάλι σε μία σκληρή επιφάνεια.
2. Ακουμπήστε τις σφίγγες που υπάρχουν μέσα στην αλυσά.
3. Επιστρέψτε μετά με τους φίλους ή στην Κ.Υ. μετά τα πρώτα αποτελέσματα.