

Οικονομικό Μάνατζμεντ

Κοστολόγηση
Τιμολόγηση
Λογιστικές Καταστάσεις

Περιεχόμενα Διάλεξης

- ▶ Έννοια κόστους και εξόδου - Κατηγορίες κόστους
- ▶ Κοστολόγηση - Τεχνικές Κοστολόγησης - Παραδείγματα
- ▶ Διαδικασία Τιμολόγησης
Μέθοδοι τιμολόγησης - Παραδείγματα
- ▶ Λογιστικές Καταστάσεις της επιχείρησης
Ισολογισμός, Κατάσταση Αποτελεσμάτων και Ταμειακές Ροές
- ▶ Ανάλυση Βασικών Αριθμοδεικτών - Παραδείγματα

ΜΕΡΟΣ 1^ο

ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ - ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

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 γίνει σε προγενέστερη χρήση (προκαταβολές) οπότε δεν έχει δημιουργηθεί το έξοδο.

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

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

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 ιδιοκτήτου 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, ετοίμων 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

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

Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης - Πλήρης Κοστολόγηση

Πωλήσεις		XXX	
- Κόστος (παραγωγής) πωληθέντων		XXX	
Μεικτό αποτέλεσμα			XXX
- Έξοδα Διοίκησης	XXX		
- Έξοδα Πωλήσεων	XXX		XXX
Αποτέλεσμα χρήσης			XXX

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:

Ασφάλιστρα / έξοδα φωτισμού → επιφάνεια τμήματος σε τ.μ

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. = $50/500 = 10\%$

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 = $10\% \times 20.000 \text{ €} = 2.000 \text{ €}$

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

Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης – Οριακή Κοστολόγηση

Πωλήσεις		XXX	
- Μεταβλητό Κόστος Παραγωγής		XXX	
<u>- Μεταβλητό Κόστος Πωλήσεων</u>		<u>XXX</u>	
Περιθώριο Συμμετοχής		XXX	
- Σταθερά Έξοδα Παραγωγής	XXX		
- Σταθερά Έξοδα Διοίκησης	XXX		
<u>- Σταθερά Έξοδα Πωλήσεων</u>	<u>XXX</u>		<u>XXX</u>
Αποτέλεσμα χρήσης			<u>XXX</u>

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€)
Μεικτό Κέρδος	100.800	91.800
- Σταθερό Κόστος Παραγωγής	-10.000	-
- Σταθερό Κόστος Πωλήσεων	-25.000	-25.000
Καθαρό Κέρδος Χρήσης	65.800	66.800

Λύση (συνέχεια)

Αξία Τελικού Αποθέματος περιόδου:

- ▶ Με την Πλήρη Κοστολόγηση: 400 μον. x 24,5€ = 9.800 €
- ▶ Με την Οριακή Κοστολόγηση: 400 μον. x 22,0€ = 8.800 €

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)

$$\text{Γενική Απόκλιση Προϊόντος} = \text{Πρότυπο κόστος} - \text{Πραγματικό Κόστος}$$

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

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**

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?

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)
 - ii. Μέθοδος περιθωρίου Κέρδους (Markup pricing)
 - iii. Μέθοδος Απαιτούμενης Απόδοσης (Target Rate Pricing)
- ❑ Άλλες Μέθοδοι
 - i. Μέθοδος Διεΐσδυσης στην Αγορά (Penetration Pricing)
 - ii. Μέθοδος Αντιληπτής Αξίας (Value based pricing)
 - iii. Ψυχολογική Μέθοδος (Psychological Pricing)
 - iv. Μέθοδος «Ξαφρίσματος» της Αγοράς (Price Skimming)

4. Επιλογή της Τελικής Τιμής

α. Μέθοδος Κόστος - Συν (Cost-plus)

- ❑ Η επιχείρηση υπολογίζει το κόστος παραγωγής του προϊόντος & προσθέτει σε αυτό ένα επιθυμητό περιθώριο κέρδους
- ❑ Πλεονέκτημα: ευκολία υπολογισμού και εφαρμογής
- ❑ Μειονέκτημα: αγνοεί τον πελάτη και τον ανταγωνισμό

Παράδειγμα

Κόστη ανά μονάδα παραγόμενου προϊόντος (σε ευρώ)

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

β. Μέθοδος Περιθωρίου Κέρδους (Markup-pricing)

- Αφού υπολογιστεί το κόστος του προϊόντος θα πρέπει να προσδιορίσουμε και το περιθώριο λιανικής πώλησης που επιθυμούμε να έχουμε.
- Παράδειγμα:
 Με τα στοιχεία του παραπάνω παραδείγματος, εάν το
 - συνολικό κόστος παραγωγής= 120 ευρώ
 - επιθυμητό περιθώριο λιανικής = 20%, τότε:
 τα 120 ευρώ αντιπροσωπεύουν το 80% της τιμής, άρα
Τιμή Πώλησης = Κόστος Προϊόντος/1-περιθώριο κέρδους
 = $120 / (1-0,2) = 120/0,8 = \underline{150 \text{ ευρώ}}$

γ. Μέθοδος Απαιτούμενης Απόδοσης (Target Return Pricing)

- Η τιμή αντανακλά την επιθυμητή απόδοση της επένδυσης (return on investment)
- Υπολογίζεται εάν στο **συνολικό κόστος** ανά μονάδα προϊόντος προσθέσουμε το ποσό που αντιστοιχεί στην επιθυμητή απόδοση
- Παράδειγμα:
 - Επενδυμένο κεφάλαιο: 100.000€
 - Κόστος παραγωγής: 50€ & όγκος παραγωγής: 1000μον.
 - Επιθυμητή απόδοση: 10%, δηλ. 10.000 € ετησίως
 - Τότε: Επιθυμητό κέρδος / μονάδα = 10 € →
Τιμή Πώλησης = 50+10 = 60 €

ΜΕΡΟΣ 2^ο

ΛΟΓΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΑΝΑΛΥΣΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ

I. Μορφές Ιδιωτικών Επιχειρήσεων

- **Προσωπικές Εταιρίες**: οι εταίροι ως φυσικά πρόσωπα έχουν ιδιαίτερη σημασία για τη ζωή και τη δράση της επιχείρησης
 - Ατομική Επιχείρηση
 - Ομόρρυθμη Επιχείρηση
 - Ετερόρρυθμη Επιχείρηση

- **Κεφαλαιουχικές Εταιρίες**: οι ίδιες σαν νομικά πρόσωπα αποτελούν χωριστή οντότητα, διακριτή από τους μετόχους
 - Ανώνυμη Εταιρία: κεφαλαιουχική εταιρεία με νομική προσωπικότητα, για τις υποχρεώσεις της οποίας η ευθύνη του μετόχου περιορίζεται μέχρι του ποσού της συμμετοχής
 - Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης: συνδυασμός Α.Ε. και ΠΕ

II. Λογιστικές Καταστάσεις

1. Ισολογισμός
2. Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης
3. Κατάσταση Ταμειακών Ροών

1. Ισολογισμός (1 / 4)

- Αποτελεί μια “φωτογραφία” των οικονομικών της επιχείρησης σε μια δεδομένη χρονική στιγμή, συνήθως στο τέλος του έτους.
- Αποτελείται από:
 - a. Ενεργητικό:** Περιλαμβάνει όλα εκείνα τα στοιχεία που ανήκουν στη επιχείρηση
 - b. Παθητικό:** Περιλαμβάνει τις υποχρεώσεις της επιχείρησης προς τρίτους & τους ιδιοκτήτες

$$\begin{aligned} \text{ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ} &= \text{ΠΑΘΗΤΙΚΟ} + \text{ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ} \text{ ή} \\ \text{ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ} &= \text{ΞΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ} + \text{ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ} \end{aligned}$$

1. Ισολογισμός (2/4)

- ❑ **Πάγιο ενεργητικό** : Τα στοιχεία εκείνα τα οποία δεν πρόκειται να ρευστοποιηθούν εντός μιας λογιστικής χρήσης (π.χ. Ακίνητα, μηχανήματα, γραφεία, μακροπρόθεσμες απαιτήσεις, συμμετοχές σε επιχειρήσεις)
- ❑ **Κυκλοφορούν ενεργητικό**: Τα στοιχεία εκείνα τα οποία προβλέπεται ότι θα ρευστοποιηθούν εντός μιας λογιστικής χρήσης (π.χ. εμπορεύματα, απαιτήσεις έναντι πελατών, γραμμάτια εισπρακτέα)
- ❑ **Διαθέσιμο ενεργητικό** : Τα μετρητά που βρίσκονται στο ταμείο, καθώς και κάθε στοιχείο που μπορεί να ρευστοποιηθεί αμέσως (π.χ. καταθέσεις όψεως)

1. Ισολογισμός (3/4)

- ❑ **Βραχυπρόθεσμο παθητικό**: Οι υποχρεώσεις οι οποίες λήγουν εντός μίας λογιστικής χρήσης (π.χ. υποχρεώσεις προς τους προμηθευτές, γραμμάτια πληρωτέα, βραχυπρόθεσμα δάνεια, οφειλόμενοι φόροι)
- ❑ **Μακροπρόθεσμο παθητικό**: Οι υποχρεώσεις οι οποίες λήγουν μετά την πάροδο μίας λογιστικής χρήσης (π.χ. ομολογιακά δάνεια, υποχρεώσεις για μακροπρόθεσμα δάνεια)
- ❑ **Καθαρή Θέση**: Οι υποχρεώσεις της επιχείρησης απέναντι στους μετόχους της (το κεφάλαιο που έχει κατατεθεί από τους μετόχους στην επιχείρηση και τα αποθεματικά).

1. Ισολογισμός (4/4)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΑΘΗΤΙΚΟ + ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ	
Πάγιο Ενεργητικό		Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις	
Κτίρια	900	Τραπεζικό Δανεισμός	340
Μηχανολογικός Εξοπλισμός	150		
Κυκλοφορούν Ενεργητικό		Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	
Αποθέματα Ετοιμών Προϊόντων	70	Προμηθευτές	160
Πελάτες	30	Μισθοί πληρωτέοι	50
Καταθέσεις Όψεως	100		
		Καθαρή Θέση	
		Ίδια Κεφάλαια	700
Σύνολο	<u>1250</u>	Σύνολο	<u>1250</u>

2. Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

- Δείχνει ποιο είναι το αποτέλεσμα από την οικονομική δραστηριότητα της επιχείρησης, στη διάρκεια μιας περιόδου, δηλαδή τα καθαρά κέρδη και τις καθαρές ζημιές.
- Προσοχή: τα έσοδα και τα έξοδα καταγράφονται την ίδια περίοδο στην οποία αναφέρονται.

$$\text{ΚΕΡΔΗ (ή ΖΗΜΙΕΣ)} = \text{ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΣΟΔΑ} - \text{ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ}$$

2. Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

α. Συνολικά Έσοδα:

- **Λειτουργικά Έσοδα:** περιλαμβάνονται τα έσοδα από πωλήσεις του προϊόντος και από άλλες λειτουργίες (π.χ. έσοδα από συμμετοχές σε άλλες επιχειρήσεις)
- **Μη Λειτουργικά Έσοδα:** περιλαμβάνονται έσοδα από άλλες δραστηριότητες της επιχείρησης, π.χ. έσοδα από ενοικίαση ακινήτου, ή από αγοραπωλησίες μετοχών
- **Έκτακτα Έσοδα:** έσοδα από πηγές που δεν είναι δυνατό να προβλεφθούν εκ των προτέρων, όπως για παράδειγμα από λαχεία ή δωρεές.

2. Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

β. Συνολικά Έξοδα:

- **Λειτουργικά Έξοδα:** αυτά που σχετίζονται με την παραγωγική δραστηριότητα της επιχείρησης, π.χ. κόστος υλικών, εργατικά, έξοδα προώθησης, διοίκησης κ.α.
- **Μη Λειτουργικά Έξοδα:** αυτά που σχετίζονται με άλλες δραστηριότητες της επιχείρησης, όπως το κόστος αγοράς μετοχών.
- **Έκτακτα Έξοδα:** προέρχονται από παράγοντες που δεν είναι δυνατό να προβλεφθούν, π.χ. πυρκαγιά ή φυσική καταστροφή.

2. Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ		ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	
Κόστος Πωλήσεων	440	Πωλήσεις	750
Αμοιβές Προσωπικού	55	Έσοδα από	45
Έξοδα Προώθησης	5	ενοικίαση ακινήτων	
Τόκοι Δανείων	80		
Φόροι	50		
Σύνολο	630	Σύνολο	795
Κέρδη Χρήσης	165		

2. Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

- + Κύκλος Εργασιών (Πωλήσεις)
- Κόστος Πωληθέντων

ΜΕΙΚΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ

- + Άλλα λειτουργικά έσοδα
- Άλλα λειτουργικά έξοδα

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ

- + Μη λειτουργικά έσοδα
- Μη λειτουργικά έξοδα
- + Έκτακτα Έσοδα
- Έκτακτα Έξοδα

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

3. Κατάσταση Ταμειακών Ροών

- Παρουσιάζει τη σχέση μεταξύ εισπράξεων και πληρωμών σε αντίθεση με τα έσοδα και τα έξοδα
- Παρουσιάζει τις ταμειακές ροές όταν πραγματικά συμβαίνουν
- **Χρησιμότητα** Ταμειακών ροών
 - Για τη διοίκηση: αξιολογεί την ικανότητά της να πληρώνει υποχρεώσεις και να συνεχίζει τη λειτουργία της
 - Για τους τρίτους: αξιολογούν την ικανότητά της να ρευστοποιεί κέρδη, να πληρώνει μερίσματα και να χρηματοδοτεί επενδύσεις

3. Κατάσταση Ταμειακών Ροών

Εισροές	
Ίδια κεφάλαια	205
+ Δάνεια	55
+ Λοιπές εισροές	30
Σύνολο Εισροών (1)	290
Εκροές	
Δαπάνες για πάγια	10
+ Εκροές για αγορές πρώτων υλών	45
+ Λειτουργικές δαπάνες	20
+ Επιταγές πληρωτέες	15
+ Τόκοι	80
+ Χρεολύσια	60
+ Φορολογία εισοδήματος	35
Σύνολο Εκροών (2)	265
Καθαρές Εισροές = Εισροές (1) – Εκροές (2)	25

Ανάλυση Αριθμοδεικτών

- Παρέχουν ενδείξεις για την πορεία μιας επιχείρησης, καθώς και για την αποτελεσματικότητα των πολιτικών που ακολουθούνται από τη διοίκησή της
- Παρέχουν πληροφορίες για τη ρευστότητα, τη δραστηριότητα, την αποδοτικότητα και τη βιωσιμότητα σε σχέση με τη διάρθρωση των κεφαλαίων μιας επιχείρησης.
- Η σπουδαιότητα των αριθμοδεικτών έγκειται στη δυνατότητα διεξαγωγής συμπερασμάτων σχετικά με την οικονομική πορεία της επιχείρησης **διαχρονικά** αλλά και σε **σύγκριση με άλλες επιχειρήσεις** του κλάδου.

1. Δείκτες Ρευστότητας

Δείχνει το βαθμό αποτελεσματικότητας μιας επιχείρησης στη χρησιμοποίηση των περιουσιακών της στοιχείων.

$$\text{Δείκτης Γενικής Ρευστότητας} = \frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$$

Όσο μεγαλύτερος τόσο μεγαλύτερο το «περιθώριο ασφαλείας» των δανειστών της επιχείρησης

$$\text{Δείκτης Ειδικής Ρευστότητας} = \frac{\text{Ταμείο} + \text{Καταθέσεις} + \text{Απαιτήσεις}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$$

Πρέπει να λαμβάνει τιμές μεγαλύτερες της μονάδας

$$\text{Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας} = \frac{\text{Ταμείο} + \text{Καταθέσεις}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$$

Ικανότητα εξυπηρέτησης των τρεχουσών υποχρεώσεων της επιχείρησης με τα μετρητά που διαθέτει

2. Δείκτες Αποδοτικότητας

- Ικανότητα της επιχείρησης να παράγει κέρδη
- Απάντηση στο ερώτημα: πόσο αποτελεσματικά διοικείται η επιχείρηση

Καθαρό Περιθώριο Κέρδους	=	$\frac{\text{Καθαρά Κέρδη}}{\text{Πωλήσεις}} \times 100$
---------------------------------	---	--

Μεικτό Περιθώριο Κέρδους	=	$\frac{\text{Μεικτά Κέρδη}}{\text{Πωλήσεις}} \times 100$
---------------------------------	---	--

Αποδοτικότητα Απασχολούμ. Κεφαλαίων	= (ROA)	$\frac{\text{Καθαρά Κέρδη π.φ.}}{\text{Συνολικά Κεφάλαια}} \times 100$
--	---------	--

Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	= (ROE)	$\frac{\text{Καθαρά Κέρδη}}{\text{Ίδια Κεφάλαια}} \times 100$
--------------------------------------	---------	---

3. Δείκτες Κεφαλαιακής Διάρθρωσης

- Μακροχρόνια ικανότητα της επιχείρησης να ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις της
- Βαθμός προστασίας που απολαμβάνουν οι πιστωτές της

Δείκτης Ξένων προς = Συνολικά Κεφάλαια	=	$\frac{\text{Ξένα Κεφάλαια}}{\text{Ι.Κ.} + \text{Ξ.Κ.}} \times 100$
---	---	---

Δείκτης Ξένων προς = Ίδια Κεφάλαια	=	$\frac{\text{Ξένα Κεφάλαια}}{\text{Ίδια Κεφάλαια}} \times 100$
---	---	--

Δείκτης < 1 → ασφάλεια για τους πιστωτές της επιχείρησης

4. Δείκτες Δραστηριότητας (α)

Δείχνει το βαθμό αποτελεσματικότητας μιας επιχείρησης στη χρησιμοποίηση των περιουσιακών της στοιχείων.

$$\text{Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Αποθεμάτων} = \frac{\text{Κόστος Πωληθέντων}}{\text{Μ.Ο. Αποθεμάτων (αρχής+τέλους)}}$$

Δείχνει πόσες φορές κυκλοφορούν τα αποθέματα ανά έτος

$$\text{Μέση Διάρκεια Παραμονής Αποθεμάτων} = \frac{365 \text{ (ημέρες)}}{\text{Κυκλοφ. Ταχύτ. Αποθεμάτων}}$$

Αναφέρεται στη χρονική περίοδο που παραμένουν τα αποθέματα στην επιχείρηση μέχρι να πωληθούν

$$\text{Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Απαιτήσεων} = \frac{\text{Πωλήσεις}}{\text{Μ.Ο. Απαιτήσεων (Χρεώστες)}}$$

Δείχνει πόσες φορές εισπράττονται οι απαιτήσεις μέσα στο έτος

4. Δείκτες Δραστηριότητας (β)

$$\text{Μέση Διάρκεια Είσπραξης Απαιτήσεων} = \frac{365 \text{ (ημέρες)}}{\text{Κυκλοφ. Ταχύτ. Απαιτήσεων}}$$

Αναφέρεται στη χρονική περίοδο (σε ημέρες) που απαιτείται για την είσπραξη των απαιτήσεων της επιχείρησης

$$\text{Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Υποχρεώσεων} = \frac{\text{Ετήσιες Αγορές με πίστωση}}{\text{Μ.Ο. Προμηθευτών}}$$

Δείχνει πόσες φορές πληρώνονται οι υποχρεώσεις μέσα στο έτος

$$\text{Μέση Διάρκεια Πληρωμής Υποχρεώσεων} = \frac{365 \text{ (ημέρες)}}{\text{Κυκλοφ. Ταχύτ. Υποχρεώσεων}}$$

Αναφέρεται στη χρονική περίοδο από την αγορά με πίστωση μέχρι την πληρωμή των υποχρεώσεων στους προμηθευτές