

Α.Τ.Ε.Ι ΚΡΗΤΗΣ

ΣΧΟΛΗ: ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ: ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

ΑΜ : 6492

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΚΟΣΤΟΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΚΑΙ ΤΟ ΚΕΡΔΟΣ



ΧΡΕΙΑΖΟΜΕΝΟΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ

ΗΡΑΚΛΕΙΟ 06/2007

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ.....	3
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1° ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΙ ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ	
1.1 ΚΟΣΤΟΣ.....	4
1.2 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ.....	5
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2° ΚΟΣΤΟΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΚΑΙ ΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	
2.1 Η ΕΞΙΣΩΣΗ ΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ.....	6
2.2 ΜΕΤΑΒΛΗΤΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ Ή ΣΥΜΒΟΛΗΣ.....	7
2.3 ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ.....	8
2.3.1 Προσδιορισμός νεκρού σημείου.....	8
2.3.2 Μέθοδοι υπολογισμού του νεκρού σημείου.....	9,10
2.4 ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ Π.ΚΕΡΔΟΥΣ ΚΑΙ Ν.ΣΗΜΕΙΟΥ.....	11
2.5 Η ΕΞΙΣΩΣΗ ΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ.....	11
2.6 ΔΟΜΗ ΚΟΣΤΟΥΣ.....	12
2.7 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΜΟΧΛΕΥΣΗ.....	13
2.8 ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ.....	14
2.9 ΣΗΜΕΙΟ ΑΔΙΑΦΟΡΙΑΣ.....	14
2.10 ΑΝΑΛΥΣΗ Κ-Α-Κ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΣΤΟΧΩΝ.....	15
2.11 ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑΣ.....	16,17
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3° ΣΧΕΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ ΚΕΡΔΟΥΣ	
3.1 ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΣΧΕΣΕΩΝ ΒΑΘΜΟΥ Κ-Α-Κ.....	18
3.2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΣΧΕΣΗΣ Κ-Α-Κ.....	19-21
3.3 ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ-ΚΕΡΔΟΥΣ.....	21,22
3.4 ΕΥΝΟΪΚΟΤΕΡΗ ΣΧΕΣΗ Κ-Α-Κ.....	23,24
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ 1 ΚΑΙ 2.....	25-29
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	30

ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ

Όπως είναι γνωστό,σε καθημερινή βάση λαμβάνονται επιχειρηματικές αποφάσεις,απο διοικητικά στελέχη όταν υφίστανται ή δημιουργούνται διαζευκτικές δυνατότητες ενέργειας οπότε και τίθεται θέμα επιλογής της καλύτερης από αυτές .

Σε σχεδόν όλες τις επιχειρηματικές αποφάσεις ο όρος <<κόστος>> αποτελεί μία από τις μεταβλητές που πρέπει να λαμβάνονται υπ' όψιν από όσους καλούνται να αποφασίσουν.

Το ερώτημα όμως που εύλογα δημιουργείτε ,είναι ποιό κόστος πρέπει να χρησιμοποιεί το στέλεχος για τη λήψη της απόφασεως ώστε αυτή να είναι η καλύτερη δυνατή.Σύμφωνα λοιπόν με αυτό το ερώτημα αποδεχόμαστε τη θεμελιώδη αρχή της πολυμορφίας που έχει το κόστος με την οποία:

Δεν υπάρχει κόστος γενικής εφαρμογής ,ένας δηλαδή τύπος κόστους δυνάμενος να υπηρετήσει εξ ίσου αποτελεσματικά όλες τις επιχειρηματικές αποφάσεις.Αντίθετα ,για κάθε επιχειρηματική απόφαση πρέπει να αναζητείται ο τύπος εκείνος του κόστους που θεωρείται ο καταλληλότερος να την υπηρετήσει αποτελεσματικά.

Στα πλαίσια αυτά ο προσδιορισμός των διαφόρων τύπων κόστους αποτελεί προϋπόθεση για τη σύνδεση και τη χρησιμοποίησή τους κατά των επιχειρηματικών αποφάσεων.

Στο θέμα αυτό θα αναλύσουμε τη σχέση του κόστους με την απασχόληση και το κέρδος και βάση αυτής ,τη σχέση που υπάρχει μεταξύ των μεγεθών:

ΕΣΟΔΟ-ΚΟΣΤΟΣ-ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ-ΚΕΡΔΟΣ και συνεπώς τη χρησιμότητα ή τη βοήθεια που προσφέρει αυτή η ανάλυση στη Διοίκηση και τα Διευθυντικά στελέχη των επιχειρήσεων κατά τη λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων.

Η Ανάλυση αυτή συγκεκριμένα, εξετάζει τα αποτελέσματα στα κέρδη των αλλαγών σε τέτοιους παράγοντες όπως τις μεταβλητές δαπάνες, τις σταθερές δαπάνες, τις τιμές πώλησης, τον όγκο, και το μίγμα των προϊόντων που πωλούνται. Με τη μελέτη των σχέσεων των δαπανών, των πωλήσεων, και του καθαρού εισοδήματος, η διαχείριση είναι ικανότερη να αντιμετωπίσει πολλές αποφάσεις προγραμματισμού. Παραδείγματος χάριν, προσπαθεί να απαντήσει στις ακόλουθες ερωτήσεις: (1) Ποιος όγκος πωλήσεων είναι απαραίτητος προκειμένου να κερδηθεί ένα επιθυμητό κέρδος (στόχων); (2) Ποιο κέρδος μπορεί να αναμένεται σε έναν δεδομένο όγκο πωλήσεων; (3) Πώς αλλαγές στην τιμή πώλησης, μεταβλητές δαπάνες, καθόρισε τις δαπάνες, και την παραγωγή να έχει επιπτώσεις στα κέρδη; (4) Πώς μια αλλαγή στο μίγμα των προϊόντων που πωλούνται θα είχε επιπτώσεις στην ισορροπημένου προϋπολογισμού και δυνατότητα όγκου και κέρδους στόχων;

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1° ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΙ ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ

1.1 ΚΟΣΤΟΣ

Είναι το ποσό χρημάτων που επενδύεται σε υλικά ή άυλα αγαθά η υπηρεσίες γενικά χρήσιμα ή απαραίτητα για την πραγματοποίηση εσόδων από τις πωλήσεις ή την κάλυψη κοινωνικών αναγκών.

ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ του κόστους μπορεί να είναι κάθε προϊόν, δραστηριότητα ή έργο, των οποίων το κόστος πρέπει να μετρηθεί, δηλαδή να γίνει η κοστολόγησή τους. Για παράδειγμα, για να βρούμε το κόστος ενός γραφείου, πρέπει να καθορίσουμε με προσοχή ποιες ανάγκες προορίζεται να εξυπηρετεί αυτό το γραφείο. Όταν το αντικείμενο του κόστους είναι ένα βιομηχανικό προϊόν, αυτό θα πρέπει να ορισθεί με μεγάλη σαφήνεια έτσι ώστε να περιλαμβάνει όλα τα κόστη που αναφέρονται στην παραγωγική διαδικασία, δηλαδή άμεσα υλικά, εργατικά και λοιπές βιομηχανικές δαπάνες. Σε μια βιομηχανική επιχείρηση το βασικό αντικείμενο του κόστους είναι τα προϊόντα. Όμως ακόμα και σε μια βιομηχανική επιχείρηση, τα προϊόντα δεν είναι το μοναδικό αντικείμενο κόστους που ενδιαφέρει τη διοίκηση. Πολλά διαφορετικά είδη κόστους απαιτούνται για τη λήψη αποφάσεων και τα στελέχη χρειάζονται εκείνες τις πληροφορίες κόστους που είναι σχετικές με τις προσδοκίες της επιχείρησης.

Εκτός από τα κόστη που αναφέρονται στην παραγωγή, αντικείμενα του κόστους θεωρούνται επίσης και τα κόστη που αναφέρονται στη διαφήμιση, στη διανομή, καθώς και στο κόστος των λοιπών λειτουργιών της επιχείρησης. Για παράδειγμα, εάν αντικείμενο του κόστους είναι το marketing ενός συγκεκριμένου προϊόντος θα έχουμε τις παρακάτω παραμέτρους:

- Μόνο οι προμήθειες επί των πωλήσεων του προϊόντος.
- Οι προμήθειες επί των πωλήσεων και επιπλέον ένα ποσοστό των μισθών των πωλητών του τμήματος.
- Οι προμήθειες επί των πωλήσεων και επιπλέον οι μισθοί του τμήματος πωλήσεων.

Κάθε μία από τις παραπάνω παραμέτρους ορίζουν το αντικείμενο του κόστους για το marketing ενός προϊόντος. Πως αυτό θα χρησιμοποιηθεί, εξαρτάται από τη διοίκηση. Το βασικό σημείο είναι ότι το αντικείμενο του κόστους πρέπει να ορισθεί προσεκτικά, ώστε οι λογιστές συγκεντρώνοντας τα διάφορα κόστη να το αναπαριστούν σωστά ώστε η διοίκηση που χρησιμοποιεί τις πληροφορίες (κόστους) να γνωρίζει τι απεικονίζουν αυτές.

1.2 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

Το κόστος διέπεται από μερικά χαρακτηριστικά, τα οποία είναι:

- I. Επένδυση χρηματικού ποσού.
- II. Η μορφή της επένδυσης να είναι υλικά αγαθά ή υπηρεσίες και
- III. Ο σκοπός της επένδυσης να είναι η πραγματοποίηση εσόδων από τις πωλήσεις ή από την κάλυψη κοινωνικών αναγκών.

Το κόστος ,όπως αναλύθηκε ,εφόσον είναι επένδυση σε διάφορα περιουσιακά στοιχεία αποτελεί στοιχείο του ενεργητικού π.χ. πρώτες ύλες, μηχανήματα.

Οι υπηρεσίες όμως που χρησιμοποιήθηκαν για την εκτέλεση των δραστηριοτήτων της λειτουργίας παραγωγής, ενώνονται με το κόστος των χρησιμοποιηθέντων υλικών και σχηματίζουν το κόστος των ετοιμών προϊόντων , το οποίο αποτελεί στοιχείο του ενεργητικού.

Το κόστος όμως που χρησιμοποιήθηκε για την εκτέλεση των δραστηριοτήτων των λειτουργιών πωλήσεων, διοίκησης, χρηματοδότησης και ερευνών δεν βρίσκεται σε στοιχεία του ενεργητικού, αλλά εξαφανίζεται (εκπνέει) μεταβαλλόμενο σε έξοδο.

Το κόστος συνεπώς των υπηρεσιών παραγωγής διατηρείται με άλλη μορφή ως κόστος ετοιμών προϊόντων, των δε λοιπών λειτουργιών εξαντλείται και μεταβάλλεται σε έξοδο. Το κόστος επίσης των πωληθέντων μετατρέπεται σε έξοδο και βαρύνει το έσοδο που προκύπτει από τις πωλήσεις των.

Όταν το σχηματιζόμενο κόστος ταυτόχρονα εξαφανίζεται (εκπνέει) για την πραγματοποίηση εσόδων, τότε μετατρέπεται σε έξοδο π.χ. το κόστος εργασίας του πωλητή για την πραγματοποίηση των πωλήσεων δεν βρίσκεται ενσωματωμένο σε στοιχείο του ενεργητικού, αλλά βαρύνει τα αποτελέσματα χρήσεως. Το κόστος των λειτουργιών διάθεσης, διοίκησης, χρηματοδότησης μετατρέπεται σε έξοδο και συνιστά τα έξοδα εκμετάλλευσης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2° ΚΟΣΤΟΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΚΑΙ ΤΟ ΚΕΡΔΟΣ

2.1 Η ΕΞΙΣΩΣΗ ΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ

Το συνολικό κέρδος εκμεταλλεύσεως μια οικονομικής μονάδας μπορεί να απεικονισθεί με την παρακάτω εξίσωση:

$$\text{Συνολικό Κέρδος (ΣΚ)} = \text{Συνολικά Έσοδα (ΣΕ)} - \text{Ολικό Κόστος Εσόδων (ΟΚ)}$$

Σε περίπτωση όμως που το αποτέλεσμα είναι μηδέν, τότε το Συνολικό Κόστος ισούται με τα συνολικά έσοδα. Δηλαδή έχουμε :

$$\Sigma \text{Ε} = \text{ΟΚ}$$

Εκ των προτέρων γνωρίζουμε ότι το ολικό κόστος των εσόδων διαχωρίζεται σε δυο μέρη :

1. Το ολικό σταθερό κόστος (ΟΣΚ) και
2. Το ολικό μεταβλητό κόστος (ΟΜΚ) .

Η ανάλυση του κόστους σε σταθερό και μεταβλητό εκτείνεται σε όλες τις λειτουργίες της οικονομικής μονάδας, δηλαδή την παραγωγή, τη διοίκηση, τη διάθεση, τη χρηματοδότηση και την έρευνα - ανάπτυξη, έτσι ώστε η διαφορά του μεταβλητού κόστους από την τιμή πωλήσεως να παρουσιάζει το οριακό περιθώριο κέρδους που προορίζεται να καλύπτει ολόκληρο το σταθερό κόστος και να συμβάλλει στη διαμόρφωση καθαρού αποτελέσματος (καθαρού κέρδους). Ο καταλογισμός του μεταβλητού κόστους των λοιπών, πλην της παραγωγής, λειτουργιών στα επιμέρους προϊόντα γίνεται με διάφορα κριτήρια που είναι κατάλληλα για το σκοπό αυτό. Για το διαχωρισμό του πλήρους κόστους της οικονομικής μονάδας σε σταθερό και μεταβλητό, σ' όλα τα στάδια πραγματοποιήσεώς του, είναι αναγκαίος ο διαχωρισμός των στοιχείων του ημιμεταβλητού κόστους, δηλαδή του κόστους που περιλαμβάνει στοιχεία σταθερού και μεταβλητού κόστους. Τα στοιχεία αυτά είναι δυνατό να κατανέμονται σε σταθερό και μεταβλητό μέρος με κριτήρια εμπειρικά, τα οποία οδηγούν σε ορθά αποτελέσματα με ικανοποιητική προσέγγιση. Όπου η εμπειρική μέθοδος δεν είναι ικανοποιητική, είναι δυνατή η εφαρμογή μαθηματικών μεθόδων διασπάσεως του ημιμεταβλητού κόστους σε σταθερό και μεταβλητό μέρος.

Έτσι η εξίσωση μπορεί να πάρει τη μορφή:

$$\Sigma \text{Κ} = \Sigma \text{Ε} - (\text{ΟΣΚ} + \text{ΟΜΚ}) \quad \text{οπότε και η ισότητα θα γίνει} \quad \Sigma \text{Ε} = \text{ΟΣΚ} + \text{ΟΜΚ}$$

2.2 ΜΕΤΑΒΛΗΤΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ Ή ΣΥΜΒΟΛΗΣ

Το περιθώριο συμβολής είναι το ποσό που απομένει για την κάλυψη των μεταβλητών και σταθερών εξόδων και μετά την κάλυψη αυτών και για τη δημιουργία κέρδους. Είναι δηλαδή η διαφορά μεταξύ εσόδων και ολικού μεταβλητού κόστους. Υπολογίζεται αν από τις πωλήσεις αφαιρέσουμε το μεταβλητό κόστος παραγωγής (άμεσα υλικά, άμεση εργασία, Γ.Β.Ε). Το περιθώριο συμβολής ή κέρδους είναι το ποσό που απομένει για την κάλυψη των σταθερών εξόδων και μετά την κάλυψη αυτών για τη δημιουργία θετικού αποτελέσματος και υπολογίζεται αν από το περιθώριο συμβολής αφαιρέσουμε τα μεταβλητά έξοδα (Γ.Ε.Δ, Γ.Ε.Π). Τέλος αν από το περιθώριο συμβολής αφαιρέσουμε τα σταθερά έξοδα εκμετάλλευσης τότε έχουμε το καθαρό αποτέλεσμα. (Πίνακας 1)

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

Πωλήσεις (κύκλος εργασιών)	XXX
Μείον μεταβλητό κόστος παραγωγής	
Άμεσα υλικά	XXX
Άμεση εργασία	XXX
ΓΒΕ	<u>XXX</u>
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΣΥΜΒΟΛΗΣ	XXX
Μείον μεταβλητά έξοδα	
Γ.Ε.Π	XXX
Γ.Ε.Δ	<u>XXX</u>
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΣΥΜΒΟΛΗΣ	XXX
Μείον σταθερά έξοδα εκμετάλλευσης	
Γ.Β.Ε	XXX
Γ.Ε.Δ.	XXX
Γ.Ε.Π.	<u>XXX</u>
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	XXX

Γενικά Έξοδα Διοίκησης **ΓΕΔ**

Γενικά Έξοδα Παραγωγής **ΓΕΠ**

2.3 ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

2.3.1 Προσδιορισμός Νεκρού σημείου

Νεκρό σημείο: είναι το ποσό εκείνο των πωλήσεων (κύκλου εργασιών), με το οποίο μια επιχείρηση καλύπτει ακριβώς τόσο τα σταθερά όσο και τα μεταβλητά της έξοδα, χωρίς να πραγματοποιεί ούτε κέρδος ούτε ζημιά.

Η βασική αρχή, πάνω στην οποία στηρίζεται η ανάλυση του «νεκρού σημείου» (break even point), είναι η συμπεριφορά του κόστους. Αυτό συμβαίνει γιατί ένα μέρος του κόστους είναι μεταβλητό και ανάλογο των πωλήσεων, ενώ ένα άλλο είναι σταθερό, τουλάχιστον για ένα μεγάλο εύρος πωλήσεων.

Τα σημαντικότερα είδη δαπανών (κόστους) είναι δύο:

Οι σταθερές δαπάνες αποτελούνται από τις δαπάνες εκείνες που παραμένουν αμετάβλητες και ανεξάρτητες από το ύψος των πωλήσεων. Τέτοιες δαπάνες αποτελούν τα έξοδα διοικήσεως, οι αποσβέσεις, τα ενοίκια γραφείων μηχανών, τα χρηματοοικονομικά έξοδα κ.λ.π. Ωστόσο, οι σταθερές δαπάνες μπορεί να μεταβάλλονται, αλλά η μεταβολή τους να οφείλεται σε άλλες αιτίες ανεξάρτητες από το μέγεθος της δραστηριότητας της επιχείρησης. Επίσης, είναι δυνατόν ορισμένες δαπάνες να παραμένουν σταθερές μέχρι ενός ορισμένου ύψους πωλήσεων, πέραν του οποίου απαιτούνται πρόσθετες δαπάνες.

Αντίθετα, οι μεταβλητές δαπάνες είναι ανάλογες προς το ύψος των πωλήσεων ή του κύκλου εργασιών μιας επιχείρησης και τέτοιες είναι οι αμοιβές προσωπικού, οι υπερωρίες κ.ο.κ.

Την ανάλυση του «νεκρού σημείου» θα πρέπει να την θεωρήσουμε σαν οδηγό για τη λήψη ορθολογικών επιχειρηματικών αποφάσεων και όχι σαν μέσο κριτικής των διοικήσεων των επιχειρήσεων. Ο υπολογισμός του «νεκρού σημείου» δείχνει το ελάχιστο ύψος πωλήσεων (κύκλου εργασιών), που πρέπει να πραγματοποιεί μια επιχείρηση, για να καλύπτονται τόσο οι σταθερές όσο και οι μεταβλητές δαπάνες της. Με άλλα λόγια, δείχνει μέχρι ποιου σημείου είναι δυνατός ο περιορισμός των πωλήσεων της επιχείρησης, χωρίς αυτή να παρουσιάζει κέρδος ή ζημιά.

Κάθε επιχείρηση έχει το δικό της «νεκρό σημείο» και είναι εκείνο στο οποίο οι πωλήσεις της ισούνται με το συνολικό κόστος παραγωγής των προϊόντων της, οπότε το οικονομικό της αποτέλεσμα είναι μηδέν. Αν οι πωλήσεις της επιχειρήσεως είναι μεγαλύτερες από αυτές του «νεκρού σημείου», τότε η επιχείρηση πραγματοποιεί κέρδος, ενώ αν είναι χαμηλότερες τότε πραγματοποιεί ζημιά.

Το νεκρό σημείο μιας επιχείρησης μπορεί να προσδιοριστεί με βάση ένα μαθηματικό τύπο, όπως στο ακόλουθο παράδειγμα.

2.3.2 Μέθοδοι υπολογισμού του νεκρού σημείου

Υπάρχουν τρεις μέθοδοι, που συνήθως χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό του «νεκρού σημείου» μιας επιχείρησης, οι οποίες είναι:

- Η μέθοδος της μαθηματικής ισότητας.
- Η μέθοδος του μικτού περιθωρίου.
- Η μέθοδος της γραφικής παραστάσεως

Το «νεκρό σημείο» υπολογίζεται αλγεβρικά με την εξής μέθοδο. Ορίζουμε:

T = την τιμή πώλησης μιας μονάδας προϊόντος

Π = την ποσότητα προϊόντος που παράγεται και πωλείται

ΣΚ = το σταθερό κόστος

ΜΜΚ = το μεταβλητό κόστος ανά μονάδα προϊόντος

Πν = η ποσότητα νεκρού σημείου

Επειδή στο «νεκρό σημείο» τα συνολικά έσοδα ισούνται με το άθροισμα του σταθερού κόστους και του μεταβλητού κόστους, θα ισχύει η παρακάτω εξίσωση:

$$T * \Pi_n = \Sigma K + \Pi_n * \text{ΜΜΚ} \Leftrightarrow$$
$$\Pi_n = \frac{\Sigma K}{T - \text{ΜΜΚ}}$$

Παράδειγμα:

Η εκδοτική επιχείρηση ΚΑΠΠΑ Α.Ε. σχεδιάζει την έκδοση ενός εγχειριδίου ιατρικής.

Το κόστος της έκδοσης διαμορφώνεται ως εξής:

A. Σταθερά κόστη

- Διορθώσεις, δοκίμια κ.λ.π. 5000€.
- Εικονογράφιση 11.000€
- Στοιχειοθέτηση 16.000€
- Ολικό σταθερό κόστος 32.000€.

B. Μεταβλητό κόστος ανά αντίτυπο

- Χαρτί, εκτύπωση, βιβλιοδεσία 4€.
- Προμήθεια βιβλιοπωλείων 2,5€
- Συγγραφικά δικαιώματα 3€
- Γενικά έξοδα διάθεσης 2,5€
- Ολικό ΜΚ ανά αντίτυπο 12€.

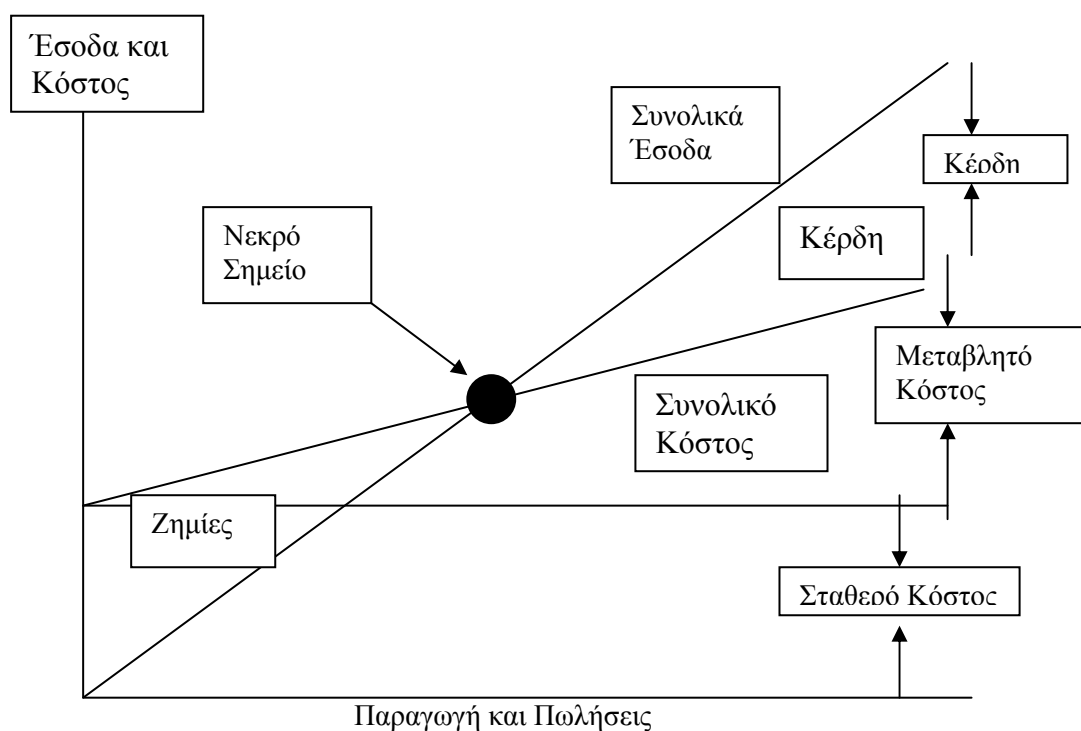
Γ. Τιμή πώλησης ανά αντίτυπο 15€.

Εφαρμόζοντας τον τύπο για την εξεύρεση της ποσότητας νεκρού σημείου, έχουμε:

$$\Pi_n = 32.000 / (15 - 12) = 10.667 \text{ αντίτυπα.}$$

Άρα, για να αποκομίσει κέρδος η επιχείρηση πρέπει να διαθέσει περισσότερα από 10.667 αντίτυπα.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ



Ο οριζόντιος άξονας του διαγράμματος μετρά μονάδες παραγωγής, ενώ ο κάθετος άξονας μετρά τα έσοδα ή το κόστος.

Το σταθερό κόστος αντιπροσωπεύεται από την οριζόντια γραμμή και το κόστος αυτό παραμένει σταθερό ανεξάρτητα από τον αριθμό των παραγόμενων μονάδων.

Το μεταβλητό κόστος αντιπροσωπεύεται από τη γραμμή του συνολικού κόστους.

Από το παραπάνω σχεδιάγραμμα του «Νεκρού Σημείου» παρατηρούμε τα εξής:

Η επιχείρηση υφίσταται ζημιές μέχρι του σημείου που τέμνονται η γραμμή των συνολικών εσόδων με τη γραμμή του συνολικού κόστους, δηλαδή μέχρι το «νεκρό σημείο».

Μετά το «νεκρό σημείο» η επιχείρηση αρχίζει να πραγματοποιεί κέρδη, διότι μετά το σημείο αυτό τα συνολικά έσοδα της επιχείρησης καλύπτουν τόσο το σταθερό κόστος όσο και το μεταβλητό κόστος και αφήνει επιπλέον ένα περίσσειμα «κέρδος».

Το κέρδος στο παραπάνω σχεδιάγραμμα προσδιορίζεται ως η διαφορά μεταξύ της γραμμής των συνολικών εσόδων και της γραμμής του συνολικού κόστους.

2.4 ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟΥ ΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ ΟΤΑΝ ΠΩΛΟΥΝΤΑΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΤΟΥ ΕΝΟΣ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ Η ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.

Υπάρχουν περιπτώσεις όπου οι επιχειρήσεις παράγουν,αγοράζουν και διαθέτουν στην αγορά περισσότερα του ενός προϊόντα,εμπορεύματα ή υπηρεσίες . Επομένως,κατά κανόνα,το σταθερό κόστος είναι ενιαίο και αφορά το σύνολο των επιχειρήσεων . Πραγματοποιείται δηλαδή για όλα τα εμπορεύματα ή υπηρεσίες . Κάθε όμως εμπόρευμα έχει διαφορετικό συντελεστή <<περιθωρίου κέρδους>> και συμμετέχει στα συνολικά έσοδα με διαφορετικό ποσοστό. Για να προσδιορίσουμε το Νεκρό Σημείο στις επιχειρήσεις αυτές ,πρέπει να βρούμε τον ενιαίο συντελεστή <<περιθωρίου κέρδους>> επί του συνόλου των εσόδων ,και κατόπιν να διαιρέσουμε με αυτόν τα έσοδα από πωλήσεις οπότε το πηλίκο αντιπροσωπεύει το νεκρό σημείο του κατ' αξία όγκου δραστηριότητας πωλήσεων των επιχειρήσεων.

2.5 Η ΕΞΙΣΩΣΗ ΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΚΑΙ ΤΟ ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ ΤΟΜΕΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Σε μεγάλες επιχειρήσεις παρατηρείται το φαινόμενο της διαφοροποίησης των δραστηριοτήτων τους . Σκοπός των δραστηριοτήτων από τις επιχειρήσεις,είναι η αντιμετώπιση των κινδύνων που προέρχονται από τις μεταβολές της οικονομικής συγκυρίας και η εξασφάλιση σταθερών ρυθμών ανάπτυξης και κερδοφορίας . Οι μεταβολές της οικονομικής συγκυρίας επηρεάζουν είτε θετικά είτε αρνητικά τους διάφορους τομείς έτσι ώστε οι τυχόν αρνητικοί ρυθμοί ανάπτυξης και κερδοφορίας ενός κλάδου να συμψηφίζονται και υπερκαλύπτονται από τους θετικούς ρυθμούς του άλλου ή των άλλων κλάδων.Μια τέτοια επιχείρηση μπορεί να έχει κλάδο φαρμάκων ,πλαστικών, γεωργικών προϊόντων κ.λπ. Οι κλάδοι αυτοί δραστηριοποιούνται μέσα στην ίδια εταιρία και για να λειτουργήσουν αποτελεσματικά αποτελούν ξεχωριστές-αυτόνομες διοικητικά και οργανωτικά μονάδες . Κάθε τέτοιος τομέας αποτελεί διακεκριμένο κέντρο κέρδους και έχει τη δική του εξίσωση κέρδους και το δικό του Νεκρό Σημείο . Για να έχουν αξιοπιστία τα μεγέθη που εξασφαλίζουν με το <<περιθώριο κέρδους>> την κάλυψη του σταθερού κόστους ή και το προγραμματιζόμενο κέρδος κάθε κλάδου ,πρέπει να γίνει κατανομή του γενικού σταθερού κόστους στους επί μέρους κλάδους ή τομείς ώστε να διαμορφωθεί το πλήρες σταθερό

κόστος κάθε κλάδου . Η κατανομή του γενικού σταθερού κόστους στους κλάδους γίνεται με διάφορα κριτήρια τα συνηθέστερα των οποίων είναι: ο κύκλος εργασιών ή το περιθώριο κέρδους κάθε κλάδου ή συνδυασμός των δύο κριτηρίων.

2.6 Η ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΙ Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΗΣ ΣΤΗΝ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΣΧΕΣΗΣ ΚΟΣΤΟΣ-ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ-ΚΕΡΔΟΣ

Με τον όρο <<δομή του κόστους>> εννοούμε τη σχέση που υπάρχει μεταξύ του σταθερού και του μεταβλητού κόστους προς το συνολικό μέγεθος αυτού .Όταν στη δομή του κόστους μιας επιχείρησης κυριαρχεί το μεταβλητό κόστος ,λέμε ότι ανήκει στην κατηγορία εντάσεως μεταβλητού κόστους .Σε αντίθετη περίπτωση ,κατατάσσουμε την επιχείρηση στην κατηγορία εντάσεως σταθερού κόστους .Η μονάδες της πρώτης κατηγορίας χαρακτηρίζονται από περιορισμένη χρησιμοποίηση παγίων επενδύσεων και ευρεία χρήση εργασίας και πρώτων υλών ,ενώ της δεύτερης χαρακτηρίζονται από υψηλό βαθμό παγιοποίησης της περιουσίας τους .Ανάλογα βέβαια με την κατηγορία στην οποία εντάσσεται η οικονομική μονάδα από πλευράς διαρθρώσεως του κόστους διαφοροποιείται κατά κανόνα και ο συντελεστής του περιθωρίου του κέρδους επί των εσόδων της .Το γεγονός αυτό έχει ιδιαίτερη σημασία στη διαμόρφωση του καθαρού κέρδους όταν μεταβάλλεται το επίπεδο δραστηριότητάς της.

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ Α. ΒΑΡΒΑΚΗ – ‘‘ ΘΕΩΡΙΑ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ’’ ,ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ ,σελ (256,259,263)

2.7 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΜΟΧΛΕΥΣΗ ΚΑΙ Η ΣΧΕΣΗ ΤΗΣ ΜΕ ΤΗ ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΟΣ

Ο Όρος μόχλευση ,στην επιστήμη ,σημαίνει τη χρησιμοποίηση ενός μοχλού για την ανύψωση ενός βάρους με λίγη δύναμη. Ενώ στην οικονομική ορολογία σημαίνει, γενικά ,το εξής:

Η ιδιότητα ή η κατάσταση κατά την οποία μια μικρή αύξηση ή μείωση σε μια δραστηριότητα της επιχείρησης προκαλεί, αντιστοίχως ,μια μεγαλύτερη αύξηση ή μείωση σε μια άλλη δραστηριότητα της επιχείρησης. Σε καθημερινή βάση όμως συναντούν αρκετές δυσκολίες στη αγορά λόγω του έντονου ανταγωνισμού και κυρίως όσο αναφορά τις τιμές των προϊόντων και υπηρεσιών ,οι οποίες σε συνδυασμό με το κόστος τους, διαμορφώνουν το θετικό ή αρνητικό αποτέλεσμα. Με δεδομένο ότι οι τιμές διαμορφώνονται αντικειμενικά στη αγορά οι επιχειρήσεις αναζητούν στο κόστος των προϊόντων παραγομένων και πωλουμένων τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας τους, την αντιμετώπιση του ανταγωνισμού και την αύξηση της κερδοφορίας τους. Αυτό μπορεί να επιτευχτεί με τη διαδικασία της πλήρους αναδιοργάνωσης τους και των επενδύσεων στο μηχανολογικό και λοιπό εξοπλισμό . Η διαδικασία αυτή οδηγεί κατ'ανάγκη σε αναδιάρθρωση του κόστους κατά την οποία το μερίδιο του σταθερού κόστους ,στο συνολικό, αυξάνεται με παράλληλη μείωση του μεριδίου του μεταβλητού κόστους . Ταυτόχρονα μεταβάλλεται και ο συντελεστής του περιθωρίου του κέρδους επί των εσόδων. Η διαδικασία αυτή και το αποτέλεσμα ,όσο αναφορά το κόστος, που προκύπτει λέγεται , λειτουργική μόχλευση . Η λειτουργική μόχλευση παρουσιάζεται στη περίπτωση που υπάρχουν σταθερές δαπάνες οι οποίες μπορούν να καλυφθούν .

Η μέθοδος που μετρά την έκταση κατά την οποία έχει χρησιμοποιηθεί η λειτουργική μόχλευση είναι η ανάλυση για τον προσδιορισμό του νεκρού σημείου.

- Συντελεστής λειτουργικής μόχλευσης

Η μετατροπή της << λειτουργικής μόχλευσης >> γίνεται με τη χρησιμοποίηση του συντελεστή λειτουργικής μόχλευσης ο οποίος προσδιορίζεται με βάση τη σχέση :

$$\frac{\text{Περιθώριο κέρδους}}{\text{Καθαρό κέρδος}} = \text{Συντελεστής λειτουργικής μόχλευσης}$$

Με το συντελεστή αυτόν μετατρέπουμε το ποσοστό κατά το οποίο θα αυξηθεί το καθαρό αποτέλεσμα από μια αύξηση των πωλήσεων.

2.8 ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

Το περιθώριο μείωσης των πωλήσεων ,που προβλέπονται κάθε φορά από το πρόγραμμα δράσεως της επιχείρησης ,μέχρι του επιπέδου πωλήσεων που αντιστοιχεί στο Νεκρό Σημείο δραστηριότητας λέγεται περιθώριο ασφάλειας . Επίσης μπορούμε να το εκφράσουμε και σε μονάδες πωλουμένων εμπορευμάτων ,προϊόντων ή υπηρεσιών.

Εδώ πρέπει να τονίσουμε ότι όσο μεγαλύτερο είναι το περιθώριο ασφάλειας ,τόσο μικρότερος είναι ο κίνδυνος που διατρέχει η επιχείρηση να υποστεί ζημία από τη μείωση των πωλήσεων λόγω δυσμενούς μεταβολής της οικονομικής συγκυρίας .

Ο κίνδυνος αυτός μεγαλώνει όσο μειώνεται το περιθώριο ασφάλειας ,αυξάνει όμως ταυτόχρονα η δυνατότητα πραγματοποίησης υψηλών κερδών από τις επιχειρήσεις αυτές, όταν η θετική οικονομική συγκυρία οδηγήσει σε αύξηση των πωλήσεών τους, επειδή ο συντελεστής του περιθωρίου του κέρδους είναι πολύ υψηλός και συνεπώς κάθε αύξηση των πωλήσεων οδηγεί σε αύξηση των καθαρών κερδών με πολύ υψηλότερους ρυθμούς από τους ρυθμούς αύξησης των κερδών των επιχειρήσεων με υψηλός περιθώριο ασφάλειας ,αλλά χαμηλό περιθώριο κέρδους .

2.9 ΣΗΜΕΙΟ ΑΔΙΑΦΟΡΙΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΛΟΓΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ ΚΟΣΤΟΥΣ

Σημείο Αδιαφορίας ονομάζουμε το επίπεδο των πωλήσεων ή δραστηριότητας της επιχείρησης στο οποίο το συνολικό κόστος (σταθερό και μεταβλητό) και το κέρδος που αντιστοιχεί σ' αυτό, παραμένουν τα ίδια, είτε επιλέξουμε την περίπτωση όπου υπάρχει υψηλό ποσοστό σταθερού και χαμηλό ποσοστό μεταβλητού κόστους ,είτε το αντίθετο, υψηλό δηλαδή ποσοστό μεταβλητού και χαμηλό ποσοστό σταθερού κόστους.

Αυτό σημαίνει ότι είναι αδιάφορο για την επιχείρηση ποια διαδικασία παραγωγής του προϊόντος θα επιλέξει.

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ Α. ΒΑΡΒΑΚΗ – ‘‘ ΘΕΩΡΙΑ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ’’ ,ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ ,σελ (271,272)

2.10 ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ-ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ-ΚΕΡΔΟΥΣ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΣΤΟΧΩΝ

Μια σχετικά πρόσφατη καινοτομία στον προγραμματισμό και το σχέδιο προϊόντων καλείται κοστολόγηση στόχων. Στα πλαίσια της βασικής εξίσωσης κέρδους, η κοστολόγηση στόχων θέτει έναν στόχο για τα κέρδη, και λύνει για τη μονάδα το μεταβλητό κόστος που απαιτείται για να επιτύχει εκείνα τα κέρδη. Στο σχέδιο και στους μηχανικούς ορίζεται έπειτα ο στόχος του προϊόντος γιατί μια μονάδα κόστισε για να μην υπερβεί το στόχο. Αυτή η προσέγγιση διαφέρει από μια παραδοσιακότερη προσέγγιση σχεδίου προϊόντων, στην οποία οι μηχανικοί σχεδίου (ενδεχομένως με την εισαγωγή από τους εμπόρους) σχεδιάζουν τα καινοτόμα προϊόντα, ο μηχανικός κατόπιν καθορίζει πώς να κάνει τα προϊόντα, οι λογιστές δαπανών καθορίζουν το κόστος παραγωγής, και τελικά, τις καθορισμένες τιμές πωλήσεων εμπορών και προσωπικού πωλήσεων. Ως εκ τούτου, ο καθορισμός της τιμής πωλήσεων έρχεται στο τέλος στην παραδοσιακή προσέγγιση, αλλά έρχεται πρώτα στην κοστολόγηση στόχων. Η κοστολόγηση στόχων είναι κατάλληλη όταν η τιμή και ο όγκος των πωλήσεων είναι προβλέψιμες, αλλά δεν είναι μεταβλητές επιλογής, όπως να εμφανιστεί στις καθιερωμένες ανταγωνιστικές αγορές. Σε μια τέτοια ρύθμιση, οι έμποροι ξέρουν την τιμή που θέλουν να χρεώσουν στο προϊόν, και μπορούν πιθανώς να υπολογίσουν τον όγκο πωλήσεων που θα επιτευχθεί σε εκείνη την τιμή. Η κοστολόγηση στόχων έχει χρησιμοποιηθεί επιτυχώς από διάφορες επιχειρήσεις συμπεριλαμβανομένης της TOYOTA, η οποία ξανασχεδίασε το Camry γύρω από τη στροφή του αιώνα ως τμήμα μιας στρατηγικής κοστολόγησης στόχων.

2.11 ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑΣ ΚΑΙ Η ΣΧΕΣΗ ΤΗΣ ΜΕ ΤΗΝ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ-ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ-ΚΕΡΔΟΥΣ

Η επίδραση που ασκείται στο επίπεδο του νεκρού σημείου ή του κέρδους από τη μεταβολή ενός ή περισσότερων παραγόντων που το διαμορφώνουν ονομάζεται ανάλυση ευαισθησίας. Τέτοιοι παράγοντες είναι π.χ. το ανά μονάδα προϊόντος μεταβλητό κόστος, η τιμή πώλησης του προϊόντος ,το ολικό σταθερό κόστος, η σύνθεση των πωλήσεων κ.λπ.

Υποθέτουμε ότι η διοίκηση της επιχείρησης ‘‘ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ’’ προγραμματίζει να δημιουργήσει ένα νέο υπερκατάστημα στο Ηράκλειο και τα στελέχη έχουν ετοιμάσει τον σχετικό πίνακα 2 .Οι αριθμοί που χρησιμοποιούνται είναι χαρακτηριστικοί για το κατάστημα, υποθέτουμε πως δεν υπάρχει πληθωρισμός , ολόκληρη η επένδυση μπορεί να υποτιμηθεί για φορολογικούς λόγους , έχουμε παραμελήσει την απαίτηση κεφαλαίου κίνησης και τέλος έχουμε αγνοήσει ότι στο τέλος των 12 ετών θα μπορούσαμε να εκποιήσουμε το έδαφος και το κτίριο .

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

ΕΤΟΣ 0

ΕΤΗ 1-12

Επένδυση	-5,400,000€	
1.Πωλήσεις		16,000,000€
2.Μεταβλητό κόστος		13,000,000
3.Σταθερό κόστος		2,000,000
4.Υποτίμηση		450,000
5.Κέρδος προ φόρου (1-4)		550,000
6.Φόροι (40%)		220,000
7.Κερδη μετά φόρου		330,000
8.Ταμειακές ροές από τις διαδικασίες		780,000
Καθαρές ταμειακές ροές.	-5,400,000€	780,000€

Οι ροές μετρητών αποτελούν ένα ετήσιο επίδομα και επομένως υπολογίζουμε την παρούσα αξία με τον πολλαπλασιασμό των 780,000€ ταμειακών ροών με τον παράγοντα ετήσιου επιδόματος 12-έτους. Εάν το κόστος του κεφαλαίου είναι 8 τοις εκατό, η παρούσα αξία είναι:

$$\begin{aligned} \text{ΠΑ} &= 780,000\text{€} \cdot 12\text{-έτους παράγοντας ετήσιου επιδόματος} \\ &= 780,000\text{€} \cdot 7.536 = 5.878\text{εκ €} \end{aligned}$$

Αφαιρώντας επομένως την αρχική επένδυση θα λάβουμε τις Καθαρές ταμειακές ροές οπότε έχουμε: ΚΠΑ = ΠΑ - αρχική επένδυση
 $= 5.878\text{εκ €} - 5.4\text{εκ €} = 478,000\text{€}.$

Για να δούμε αν το παράδειγμα μας έχει επιτύχει ή αποτύχει πρέπει να προσδιορίσουμε τις βασικές μεταβλητές που θα καθορίσουν το αποτέλεσμα έτσι ώστε να αναλύσουμε τον βαθμό ευαισθησίας. Έχουμε λοιπόν

- Το Σταθερό κόστος που ανέρχεται στα 2 εκ € ανά έτος .
- Το Μεταβλητό κόστος που ανέρχεται στα 13 εκ €
- Η αρχική επένδυση θα υποτιμηθεί κατά τη διάρκεια των 12 ετών με συνέπεια την ετήσια υποτίμηση των 450,000€. Το κέρδος φορολογείται με ποσοστό 40%.

Αν τώρα με αυτά τα δεδομένα δεν έχουμε επιτύχει το στόχο μας τότε δοκιμάζουμε διαφορές εναλλακτικές παρεμβάσεις όπως :

1. Τη μείωση του σταθερού κόστους ανά έτος
2. Την αύξηση της παραγωγής και των πωλήσεων με την πραγματοποίηση μικρών, συμπληρωματικού χαρακτήρα επενδύσεων στο μηχανολογικό εξοπλισμό.
3. Τη μείωση της τιμής πωλήσεως και η αύξηση του κατ' αξίαν όγκου πωλήσεων .

Η επίδραση που ασκείται στο κέρδος και το νεκρό σημείο από την επιλογή μιας ή περισσότερων διαζευκτικών οδών ενέργειας , από τις αναφερόμενες προηγουμένως , εκφράζει το βαθμό ευαισθησίας του αποτελέσματος και του νεκρού σημείου από τις μεταβολές των παραγόντων που τα επηρεάζουν.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο ΣΧΕΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ ΚΕΡΔΟΥΣ

3.1 ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΣΧΕΣΕΩΝ ΒΑΘΜΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ-ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ-ΚΕΡΔΟΥΣ

Κατά βασική εικόνα ο ελαστικός προϋπολογισμός εξετάζεται στη χρησιμότητα του ως αποτελεσματικό μέσο ελέγχου των γενικών εξόδων. Όμως χρησιμεύει και σε άλλους τομείς επιχειρηματικού ενδιαφέροντος. Όταν δηλαδή, για την κατάρτιση του ελαστικού προϋπολογισμού λαμβάνονται υπ' όψιν όλα τα στοιχεία του κόστους (έξοδα παραγωγής, διάθεσης και γενικής εκμετάλλευσης), τότε απεικονίζει τη συμπεριφορά του ολικού κόστους στους διάφορους βαθμούς απασχόλησης, καθώς και τα αντίστοιχα αποτελέσματα σε κάθε μέγεθος πώλησης. Επομένως για τον ελαστικό προϋπολογισμό προσδιορίζονται οι σχέσεις μεταξύ κόστους – απασχόλησης – κέρδους.

Παρακάτω δίνεται, ως παράδειγμα, σε συνοπτική μορφή ο ελαστικός προϋπολογισμός της εταιρίας 'ΑΛΦΑ'

Πωλήσεις σε μονάδες	<u>2000</u>	<u>3000</u>	<u>4000</u>	<u>5000</u>	<u>6000</u>	<u>7000</u>
Έσοδα	300,00	450,00	600,00	750,00	900,00	1050,00
Μεταβλητό Κ	100,00	150,00	200,00	250,00	300,00	350,00
Σταθερό κ	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Κέρδος	0	100,00	200,00	300,00	400,00
Ζημία	100,00	0

Η κατάρτιση του προϋπολογισμού έγινε με την προϋπόθεση ότι :

- i. Το μεταβλητό κόστος μεταβάλλεται κατά την ίδια αναλογία προς τη μεταβολή του βαθμού απασχόλησης.
- ii. Το σταθερό κόστος παραμένει σταθερό σε όλο το βαθμό απασχόλησης.
- iii. Η τιμή πώλησης των προϊόντων παραμένει σταθερή.
- iv. Η σύνθεση των πωλήσεων είναι επίσης σταθερή.

Προϋποθέσεις, όπως τα παραπάνω είναι δυνατόν να αληθεύουν μόνο εντός ορισμένων ορίων εκτός των περιπτώσεων όπου ο νόμος, αφενός μεν για την μη ανάλογη απόδοση αφετέρου δε για την προσφορά και τη ζήτηση, επηρεάζει δυσμενώς τις σχέσεις κόστους-απασχόλησης κέρδους.

3.2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΣΧΕΣΗΣ ΚΟΣΤΟΥΣ-ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ-ΚΕΡΔΟΥΣ (Κ-Α-Κ)

Στα προηγούμενα αποδείχτηκε πως προσδιορίζεται η σχέση κόστος-απασχόληση-κέρδος και του νεκρού σημείου δραστηριότητας της επιχείρησης .Παραμένει πλέον να εξεταστεί πως ο λογιστής ,με βάση τα στατικά αυτά δεδομένα είναι δυνατόν να διαφωτίσει την διοίκηση για της προκαλούμενες στα κέρδη επιδράσεις ,συνέπεια ορισμένων προβλεπόμενων μεταβολών.

Ως γνωστό τα κέρδη επηρεάζονται από τις μεταβολές όπως :

1. Τις τιμές πώλησης
2. Τις πωλούμενες ποσότητες
3. Τα μεταβλητά έξοδα
4. Τα σταθερά έξοδα
5. Τη σύνθεση (αναλογίας) των πωλουμένων προϊόντων.

Κάθε μεταβολή εκ των παραπάνω παραγόντων διαταράσσει τις σχέσεις Κ-Α-Κ ,η προσεκτική ανάλυση των οποίων είναι απαραίτητη για την διαπίστωση της διαμορφούμενης νέας κατάστασης .

Παράδειγμα

Έστω η επιχείρηση X με τα παρακάτω δεδομένα

ΕΞΟΔΑ (Βάση των δεδομένων τα μεταβλητά έξοδα αποτελούν το 60% της τιμής πώλησης .Συνεπώς η οριακή αναλογία εσόδων είναι 40%).
Μεταβλητά : 36.000.000

Σταθερά : 18.000.000

Σύνολο 54.000.000

Η σχέση εσόδων-εξόδων έχει διατυπωθεί ως εξής :

Νεκρό σημείο= $\frac{18.000.000}{40\%}$

Περίπτωση 1

Υποθέτουμε ότι η διοίκηση της επιχείρησης X ζητά να πληροφορηθεί ποιο κέρδος επιφέρει πωλήσεις ύψους 70.000.000;.

Έστω K το ζητούμενο κέρδος .

$$\text{ΛΥΣΗ } 70.000.000 = \frac{18.000.000 + K}{40\%} \rightarrow$$

$$K = 28.000.000 - 18.000.000 = 10.000.000$$

Περίπτωση 2

Εάν οι φόροι για το δημόσιο είναι 40% επί των καθαρών κερδών προ φόρων ,ποιο ύψος πωλήσεων πρέπει να επιτευχτεί από την επιχείρηση X ,ώστε τα κέρδη μετά φόρων να ανέρχονται στα 9.000.000;.

Για την ανεύρεση του κέρδους προ φόρου αρκεί να διαιρεθεί το επιθυμητό και μειωμένο κατά το φόρο κέρδος δια του 60% ή δια του 1- 40%.

Συνεπώς αν Π το ζητούμενο μέγεθος πωλήσεων προκύπτει ότι :

$$\text{ΛΥΣΗ α)} \quad \Pi = \frac{18.000.000 + \frac{9.000.000}{60\%}}{0,40} \rightarrow$$

$$\Pi = \frac{18.000.000 + 15.000.000}{0,40} = 82.500.000 \rightarrow$$

$$\beta) \quad \Pi = \frac{9.000.000}{60\%} = \Pi - (0,60 \Pi + 18.000.000) \rightarrow$$

$$0,40 \Pi = 15.000.000 + 18.000.000 \rightarrow \Pi = 82.500.000.$$

Περίπτωση 3

Προβλέπεται πτώση των τιμών διάθεσης των προϊόντων κατά ποσοστό 10% και η διοίκηση διερωτάται : πόσο πρέπει να αυξηθούν οι πωλήσεις ,ώστε να επιτευχθούν τα ίδια με την περίπτωση 1 κέρδη;.

ΛΥΣΗ Είναι λογικό ότι το κατά μονάδα μεταβλητό κόστος είναι τώρα 60 για κάθε αξία πώλησης 90. Συνεπώς :

$$\Pi = \frac{60}{90} \Pi + 18.000.000 + 10.000.000 \rightarrow$$

$$\Pi - \frac{60}{90} \Pi = 28.000.000 \rightarrow$$

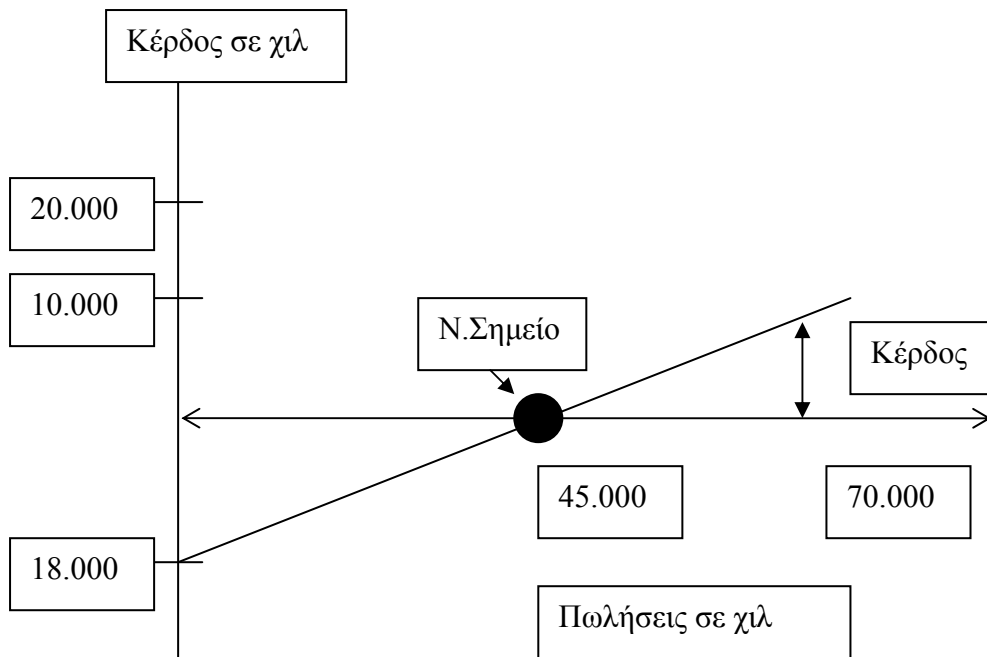
$$\frac{30}{90} \Pi = 28.000.000 \rightarrow \Pi = \frac{28.000.000 * 90}{30} = 84.000.000$$

Οι πωλήσεις πρέπει να αυξηθούν κατά 14.000.000 (84.000.000 – 70.000.000) ,δηλαδή κατά 12%.

3.3 ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ-ΚΕΡΔΟΥΣ

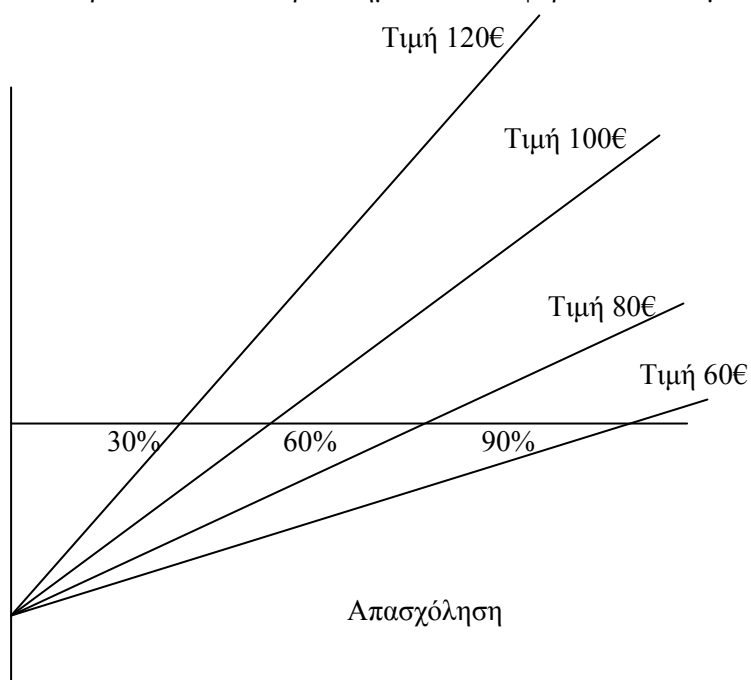
Το διάγραμμα του νεκρού σημείου παρουσιάζεται παρακάτω σε απλοποιημένη μορφή.

Η κατάρτιση του διαγράμματος βασίζεται στα δεδομένα της επιχείρησης X . Με μηδενικές πωλήσεις η ζημία είναι το πόσο των σταθερών εξόδων (18.000.000) . Το νεκρό σημείο βρίσκεται στο σημείο διασταύρωσης της ευθείας κέρδους με την ευθεία απασχόλησης .



Τα κέρδη και οι ζημιές μετρούνται στην απόσταση μεταξύ ευθείας κέρδους και ευθείας απασχόλησης . Κατά τα δεδομένα της επιχείρησης X στις πωλήσεις ύψους 70.000.000 αντιστοιχούν κέρδη 10.000.000.

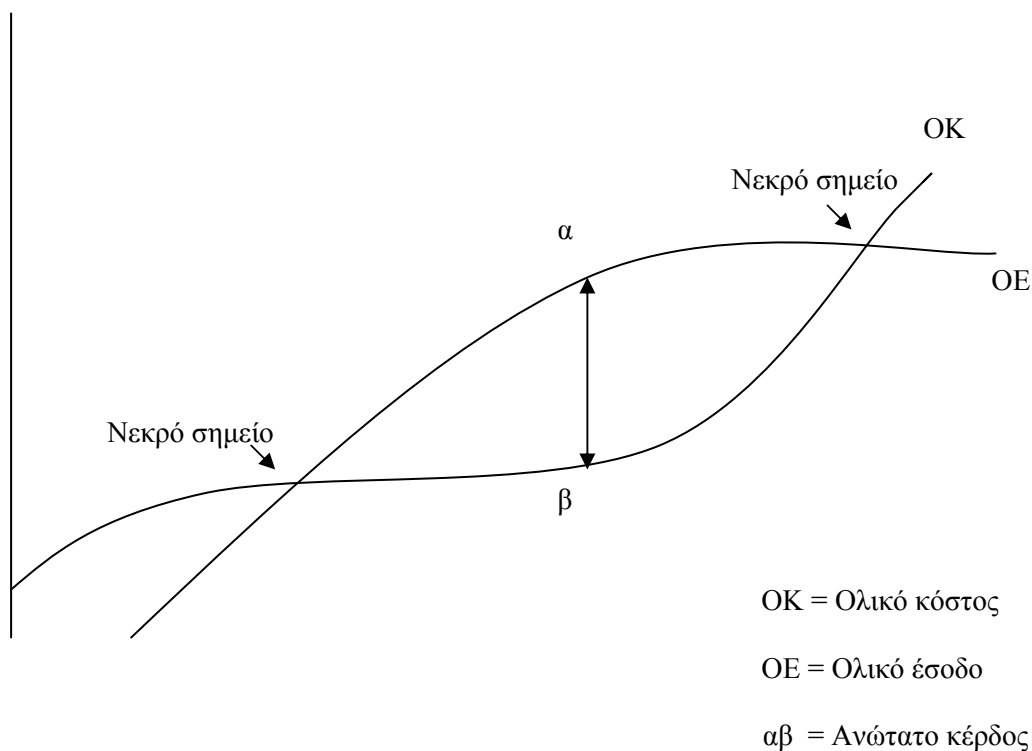
Το διάγραμμα απασχόλησης κέρδους πλεονεκτεί του συνηθισμένου διαγράμματος νεκρού σημείου , διότι εμφανίζει καθαρά τις επιδράσεις στα κέρδη και το νεκρό σημείο εξαιτίας των μεταβολών των τιμών πώλησης . Έτσι το παρακάτω διάγραμμα απεικονίζει τη διαμόρφωση των κερδών και του νεκρού σημείου σε διάφορα επίπεδα τιμών .



3.4 ΕΥΝΟΪΚΟΤΕΡΗ ΣΧΕΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ-ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ-ΚΕΡΔΟΥΣ

Προηγούμενος είδαμε πως ο καθορισμός και η έκφραση των σχέσεων Κ-Α-Κ βασίστηκε σε ορισμένα στατικά δεδομένα . Ευθείες γραμμές χρησιμοποιήθηκαν για να απεικονίσουν τα έξοδα και τα έσοδα. Έτσι όμως ενδέχεται να βγει το συμπέρασμα ,ότι το μεγαλύτερο κέρδος το πετυχαίνει η επιχείρηση όταν εξαντλεί την παραγωγική και συναλλακτική της ικανότητα. Αυτό ίσως να αληθεύει σε ορισμένες επιχειρήσεις ,κατά κανόνα όμως η παράλληλος προς την ένταση των εργασιών αύξησης των κερδών δεν συναντάτε πάντα μονό όντος ορισμένων ορίων δραστηριότητας . Η συμπεριφορά του κόστους δεν είναι πάντοτε η ίδια σε όλους τους βαθμούς απασχόλησης .Το απαραίτητο της υπερωριακής εργασίας ,οι παραπάνω του κανονικού φθορές των μηχανημάτων ,οι απώλειες σε υλικά και προϊόντα κ.λπ. , εμφανιζόμενα σε υψηλούς κυρίως βαθμούς δραστηριότητας ,μετατρέπουν την γραμμή του ολικού κόστους σε καμπύλη που συγκλίνει προς τα πάνω . Εξάλλου η επιχείρηση σε περιόδους μη πλήρους συναγωνισμού (περιορισμένη ζήτηση αγαθών) υποχρεούται να μειώσει τις τιμές πώλησης των προϊόντων, για να εξασφαλίσει τη διάθεση της παραγωγής της. Η γραμμή των εσόδων επομένως εμφανίζεται ως καμπύλη η οποία συγκλίνει προς τα κάτω . Υπό αυτές τις συνθήκες το διάγραμμα του νεκρού σημείου λαμβάνει την παρακάτω μορφή .

Κόστος –Έσοδο



Στο διάγραμμα παρατηρείται ότι το μέγιστο κέρδος επιτυγχάνεται στη μεγαλύτερη απόσταση μεταξύ των καμπυλών ολικού κόστους και εσόδων (κάθετος α-β).

Το σημείο αυτό εκφράζει την πλέον ευνοϊκή σχέση μεταξύ $K-A-K$. Όλη η παράγωγή εκτός της απασχόλησης είναι ασύμφορη, διότι το κόστος παράγωγης και διάθεσης μιας επιπλέον μονάδας προϊόντος είναι μεγαλύτερο της τιμής πώλησης. Αυτό μπορούμε να το αποδείξουμε και με ένα παράδειγμα:

Έστω λοιπόν μια βιομηχανική επιχείρηση, η οποία παράγει και διαθέτει 1.000 μονάδες ενός προϊόντος προς 10€ έκαστος και για την παράγωγή και τη διάθεση 1.500 μονάδων απαιτείται μείωση της τιμής πώλησης κατά 1€ ανά μονάδα.

Για να είναι συμφέρουσα η επιπλέον παράγωγή των 500 μονάδων πρέπει να ερευνηθεί κατά πόσο η διάφορα εσόδων από τις πωλησεις ($1.500\text{μον} * 9\text{€}$) – ($1.000\text{μον} * 10\text{€}$) ή 3.500€ είναι μεγαλύτερη του δημιουργούμενου προστιθέμενου κόστους παράγωγης 500 μονάδων.

Το επιπλέον αυτό κόστος αποτελείται κατ' αρχήν από μεταβλητό μόνο έξοδο, εκτός εάν η πρόσθετη παραγωγή δεν μπορεί να αντιμετωπίσει την υφιστάμενη τεχνοοικονομική οργάνωση της επιχείρησης, ως ζητούμενη μεταβολή και των σταθερών εσόδων, οπότε αυτά σε οποιοδήποτε μέρος μεταβάλλονται, θα συνυπολογιστούν στο πρόσθετο κόστος.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1

ΜΙΣΘΟΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ Ή ΜΙΣΘΟΙ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ

Το κόστος εργασίας αποτελεί μόνιμο θέμα συζήτησης τόσο σε οικονομικό όσο και σε κοινωνικό επίπεδο, οι όροι της συζήτησης όμως εξαρτώνται και καθορίζονται κάθε φορά με βάση το ιστορικό και κοινωνικό πλαίσιο. Στο τέλος της δεκαετίας του '70 και στις αρχές της δεκαετίας του 80, η δημόσια συζήτηση στην Ευρώπη, επικεντρώθηκε στο μερίδιο της εργασίας στην προστιθέμενη αξία και στην ανησυχία σχετικά με την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων. Πράγματι, μετά από μία αύξηση στις αρχές της δεκαετίας του 1970, το μερίδιο της εργασίας ακολούθησε μία πτωτική πορεία την τελευταία δεκαπενταετία με αποτέλεσμα να βρίσκεται σήμερα σε επίπεδα χαμηλότερα από αυτά του 1970 στην μεγάλη πλειοψηφία των ευρωπαϊκών χωρών. Αποτελεί επομένως βασικό ερώτημα σήμερα αν η τάση αυτή πρέπει να συνεχιστεί, δεδομένου ότι διάφορες μελέτες έδειξαν ότι η Ευρώπη δεν πάσχει από ένα υψηλό μέσο κόστος εργασίας και ότι η ανταγωνιστικότητα των ανεπτυγμένων χωρών ειδικότερα στον βιομηχανικό τομέα που είναι και ο πιο εκτεθειμένος στον διεθνή ανταγωνισμό εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από πλεονεκτήματα που δεν σχετίζονται με το κόστος αλλά με την ποιότητα των προϊόντων. Παράλληλα η κερδοφορία των επιχειρήσεων έχει βελτιωθεί σημαντικά, ενώ η υστέρηση που παρουσιάζουν οι αυξήσεις των μισθών σε σχέση με την αύξηση της παραγωγικότητας δημιουργεί προβλήματα στο επίπεδο της ζήτησης. Σε αρκετές ευρωπαϊκές χώρες η δημόσια συζήτηση που αφορά στη συσχέτιση κόστους εργασίας και ανταγωνιστικότητας έχασε σε ένα βαθμό την ένταση που την χαρακτήριζε κατά την δεκαετία του '80 και το κέντρο βάρους μετατοπίστηκε στην δεκαετία του 1990, μέσα σε ένα πλαίσιο μαζικής και ανυποχώρητης ανεργίας, στην σχέση ανάμεσα στο κόστος εργασίας και την απασχόληση.

1. ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Η έννοια της ανταγωνιστικότητας είναι αφηρημένη και είναι δύσκολο να μετρηθεί *ex ante*, μπορεί όμως να εκτιμηθεί *ex post* με βάση το ποσοστό κάλυψης των εισαγωγών από τις εξαγωγές ή τα μερίδια αγοράς. Από τα εμπορικά αποτελέσματα των διαφόρων χωρών της

Ευρωπαϊκής Ένωσης προκύπτει ότι δεν υπάρχει άμεση συσχέτιση ανάμεσα στο κόστος εργασίας και την ανταγωνιστικότητα, πράγμα που σημαίνει ότι η ανταγωνιστικότητα εξαρτάται, από πλήθος άλλων παραγόντων εκτός από το κόστος εργασίας. Αυτοί έχουν άμεση σχέση με την ποιότητα των προϊόντων, την καινοτομία, την προσαρμογή των προϊόντων στις ανάγκες της πελατείας, την εξειδίκευση της παραγωγής και τον προσανατολισμό της σε προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας. Ακόμη και αν επικεντρωθούμε στην ανταγωνιστικότητα που σχετίζεται άμεσα με τις τιμές των εξαγωγών, οι μισθοί δεν αποτελούν παρά ένα από τους παράγοντες που διαμορφώνουν το μοναδιαίο κόστος εργασίας και τις τιμές των εξαγωγών, ενώ πλήθος άλλων παραγόντων όπως η συναλλαγματική ισοτιμία, η πολιτική κέρδους των επιχειρήσεων και βεβαίως η εξέλιξη της παραγωγικότητας, έχουν καθοριστική σημασία. Η απλή σύγκριση του κόστους εργασίας σε κοινό νόμισμα δεν αποτελεί το κατάλληλο μέτρο σύγκρισης για την ανταγωνιστικότητα και οι διαφορές κόστους αντανακλούν σε μεγάλο βαθμό τις διαφορές στα επίπεδα παραγωγικότητας των οικονομιών. Αυτό που έχει σημασία για την ανταγωνιστικότητα είναι η σύγκριση των μεταβολών του κόστους εργασίας σε κοινό νόμισμα και της εξέλιξης της παραγωγικότητας, δηλαδή το μοναδιαίο κόστος εργασίας. Επομένως τα ανταγωνιστικά οφέλη που προκύπτουν ενδεχομένως βραχυπρόθεσμα από μία παρατεταμένη πολιτική συμπίεσης των μισθών, εμπεριέχουν τον κίνδυνο να εξανεμιστούν μεσο-μακροπρόθεσμα από την υποβάθμιση της παραγωγικότητας ενώ παράλληλα ο δυναμισμός της εσωτερικής ζήτησης - τόσο σε εθνικό όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο - είναι συνάρτηση σε μεγάλο βαθμό της εξέλιξης των μισθών. Για την ανταγωνιστικότητα των ευρωπαϊκών οικονομιών προέχει κατά συνέπεια η υιοθέτηση στρατηγικών που θα επιτρέπουν παράλληλα μία δυναμική οικονομικής ανάπτυξης και ανταγωνιστικότητας χωρίς αυτό να εμποδίζει την βελτίωση της αγοραστικής δύναμης των εργαζομένων.

2. ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Το γεγονός ότι χώρες με υψηλό κόστος εργασίας παρουσιάζουν μεγάλη ανταγωνιστικότητα και η αύξηση της ανεργίας και της υποαπασχόλησης κατά την δεκαετία του 90, έφερε στο προσκήνιο θέσεις που υποστηρίζουν ότι το κόστος εργασίας τροφοδοτεί την αύξηση της μαζικής ανεργίας. Αυτό δε, εξειδικεύεται με την διαπίστωση ότι η Ευρώπη δεν πάσχει γενικά από ένα υψηλό κόστος εργασίας αλλά από ένα υψηλό ποσοστό ανεργίας των λιγότερο ειδικευμένων εργαζομένων, το οποίο αποδίδεται στην χαμηλή παραγωγικότητα και το υψηλό συγκριτικά κόστος εργασίας αυτών των κατηγοριών, πράγμα που ωθεί τις επιχειρήσεις να

υποκαθιστούν ανειδίκευτη εργασία με παραγωγικό κεφάλαιο. Στο επίκεντρο των προβληματισμών βρίσκεται επομένως το κόστος εργασίας του χαμηλά ειδικευμένου εργατικού δυναμικού, από όπου απορρέει και η ιδέα ότι είναι αναγκαίο να μειωθεί το σχετικό κόστος εργασίας των λιγότερο ειδικευμένων εργαζομένων. Στην βάση αυτής της λογικής διάφορες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης αποπειράθηκαν να αυξήσουν την απασχόληση μέσω πολιτικών που μειώνουν το κόστος εργασίας και ειδικότερα συγκεκριμένων ομάδων στόχων.

3. Η ΜΕΙΩΣΗ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΤΟΥ ΛΙΓΟΤΕΡΟ ΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΟΥ ΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

Υπάρχει σήμερα συναίνεση ανάμεσα στους φιλελεύθερους και μία πλειοψηφία από νεοκεϋνσιανούς οικονομολόγους, ότι το κόστος της μη ειδικευμένης εργασίας αποτελεί βασική θεωρητική αιτία που εξηγεί τα κατά πολύ υψηλότερα ποσοστά ανεργίας των λιγότερο ειδικευμένων εργαζομένων. Αυτό οδήγησε πολλές ευρωπαϊκές κυβερνήσεις να εφαρμόσουν επί σειρά ετών πολιτικές με στόχο τη μείωση του μη μισθολογικού κόστους εργασίας μέσω ελαφρύνσεων στις επιχειρήσεις στο επίπεδο των κοινωνικών εισφορών που αφορούν κυρίως στους χαμηλούς μισθούς - «μαλακή» μέθοδος ώστε να τροποποιηθεί το σχετικό κόστος των συντελεστών παραγωγής. Αυτός όμως ο προσανατολισμός, που είναι σήμερα κυρίαρχος και ελάχιστα υπό αμφισβήτηση, λόγω της έλλειψης δημόσιας συζήτησης στο θέμα αυτό, συνεχίζει να χαρακτηρίζεται από ισχυρές αντιθέσεις. Τα μέτρα αυτά παρουσιάζουν υψηλό κόστος για τον προϋπολογισμό, σε περίοδο μάλιστα δημοσιονομικής λιτότητας - μέχρι τώρα λόγω κριτηρίων του Μάαστριχτ αλλά και στο μέλλον λόγω της συνθήκης του Άμστερνταμ και ειδικότερα του Συμφώνου σταθερότητας - και οι κυβερνήσεις αντιμετωπίζουν δυσκολίες να μειώσουν τις δαπάνες της κοινωνικής ασφάλισης - γιατί οι κοινωνικές αντιδράσεις σε πολλές χώρες είναι εντονότερες σε ότι αφορά στην μείωση των κοινωνικών δαπανών παρά στην αύξηση της φορολογίας στα νοικοκυριά. Παράλληλα η αποτελεσματικότητα αυτών των πολιτικών στην απασχόληση, παραμένει από εμπειρική άποψη πολύ δύσκολο να αποδειχθεί, ακόμη και σε χώρες όπου υπάρχει μακροχρόνια εμπειρία μαζικής χρήσης αυτού του μέτρου.

Τα αναμενόμενα θετικά αποτελέσματα από τη μείωση του κόστους της λιγότερο ειδικευμένης εργασίας τεκμηριώνονται με τα εξής θεωρητικά επιχειρήματα:

- **βελτίωση των συνθηκών προσφοράς:** οι ελαφρύνσεις προς τις επιχειρήσεις μειώνουν τα προβλήματα ρευστότητας, επιταχύνουν την αποπληρωμή δανείων, βελτιώνουν την κερδοφορία και την μελλοντική ανάπτυξή τους.
- **βελτίωση της ανταγωνιστικότητας:** οι ελαφρύνσεις επιτρέπουν μείωση των τιμών ή/και αυξήσεις της ποιότητας που οδηγούν σε αύξηση της συνολικής ζήτησης που απευθύνεται στους επωφελούμενους κλάδους, όπως και σε αύξηση μεριδίων αγοράς των επιχειρήσεων και κατά συνέπεια σε αύξηση της απασχόλησης των εν λόγω κλάδων και επιχειρήσεων.
- **συνδυασμός συντελεστών παραγωγής (ένταση εργασίας):** οι ελαφρύνσεις επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να μεταθέσουν στο μέλλον προγράμματα επενδύσεων που υποκαθιστούν εργασία με κεφάλαιο και ευνοούν προγράμματα με μικρότερη ένταση σε κεφάλαιο.
- **Οι ειδικεύσεις (υποκατάσταση ανάμεσα στα διάφορα επίπεδα):** οι ελαφρύνσεις ευνοούν την ανάπτυξη (ή καθυστερούν την εξαφάνιση) των λιγότερο ειδικευμένων θέσεων απασχόλησης σε βάρος της πρόσληψης λιγότερων εργαζομένων αλλά περισσότερο ειδικευμένων.
- **μερική απασχόληση:** οι ελαφρύνσεις διευρύνουν την μερική απασχόληση, στην περίπτωση που τα όρια των «χαμηλών μισθών» που καθορίζουν την πρόσβαση στις ελαφρύνσεις υπολογίζονται σε μηνιαία και όχι ωριαία βάση
- τέλος οι ελαφρύνσεις μπορούν να διανεμηθούν κατά ένα μέρος στους εργαζόμενους με αυξήσεις μισθών ή στους μετόχους μέσω μερισμάτων, πράγμα που έχει επιπτώσεις στην ζήτηση σε μακροοικονομικό επίπεδο.

Από την άλλη πλευρά όμως η χρηματοδότηση των ελαφρύνσεων (απαλλαγών) απαιτεί νέους όρους είτε μέσω αύξησης της φορολογίας είτε μέσω μείωσης των κοινωνικών δαπανών, έχοντας και στις δύο περιπτώσεις υφεσιακές επιπτώσεις στην οικονομία.

Γενικότερα, σε ότι αφορά στην εμπειρική σχέση ανάμεσα στην απασχόληση και το κόστος εργασίας υπάρχει έλλειψη αναμφισβήτητων αποδείξεων προς την μία ή την άλλη κατεύθυνση.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2

ΕΞΕΛΙΞΗ ΠΕΡΙΘΩΡΙΩΝ ΚΕΡΔΟΥΣ ΚΑΙ ΔΟΜΗΣ ΚΟΣΤΟΥΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Από την επεξεργασία των οικονομικών αποτελεσμάτων της 3ετίας 2004-2002 αναφορικά με τη δομή του κόστους και των περιθωρίων κέρδους μικρό-μεσαίων και μεγάλων εταιρειών σε όλο το εύρος της ελληνικής οικονομίας και επικράτειας προκύπτει ως σημαντικότερο συμπέρασμα η αντιστρόφως ανάλογη σχέση μεταξύ μεγέθους εταιρείας και περιθωρίου μικτού κέρδους. Ειδικότερα, παρατηρήθηκε ότι ανεξάρτητα από τον τομέα δραστηριοποίησης, οι μικρότερες επιχειρήσεις σε γενικές γραμμές εμφανίζουν σημαντικά υψηλότερη μικτή κερδοφορία σε σύγκριση με τις μεγαλύτερες, και μάλιστα με σχετική συνέπεια για όλες τις χρονιές της περιόδου 2004-2002. Εξάιρεση αποτελεί ο τομέας των μεταποιητικών επιχειρήσεων στις οποίες δεν διαπιστώθηκε κάποια σχέση μεταξύ μεγέθους και μικτού περιθωρίου. Σε όλους τους υπόλοιπους τομείς, και ιδίως στις υπηρεσίες, συμπεριλαμβανομένου του χρηματοπιστωτικού τομέα, τις κατασκευές, τον τουρισμό και το εμπόριο, παρατηρείται ότι στις επιχειρήσεις με πωλήσεις το 2004 μέχρι 1 εκ. € τα μικτά περιθώρια είναι υψηλότερα των επιχειρήσεων μεγέθους 1 έως 2,5 εκ. € και 2,5 έως 30 εκ. €, και σχεδόν διπλάσια των επιχειρήσεων με πωλήσεις άνω των 30 εκ. Τα παρατηρούμενα μεγέθη οδηγούν στο συμπέρασμα ότι οι μικρότερες επιχειρήσεις εμφανίζονται περισσότερο ανταγωνιστικές σύμφωνα με τον κρισιμότερο δείκτη κερδοφορίας, αυτόν του μικτού περιθωρίου. Η εικόνα ωστόσο αλλάζει καθώς τα υπόλοιπα κονδύλια του κόστους προστίθενται, βλέποντας την εντυπωσιακή ψαλίδα μεταξύ των μικτών περιθωρίων μικρών-μεγάλων επιχειρήσεων να κλείνει σε επίπεδο κερδών προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων και να αντιστρέφεται σε όρους καθαρής προ φόρων κερδοφορίας.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Χρηματοοικονομική ανάλυση λογιστικών καταστάσεων (Νικήτας Απ. Νιάρχος)
- Σημειώσεις Οικονομικής των επιχειρήσεων (Σταύρος Θωμαδάκης)
- Γενικές αρχές Λογιστικής (Κ.Ν.Καρδακάρης)
- Θεωρία του Κόστους ,το κόστος και οι επιχειρηματικές αποφάσεις (Κωνσταντίνου Α. Βαρβάκη)
- **Management Accounting: CONCEPTS AND TECHNIQUES**
(Dennis Caplan)
- Fundamentals of Corporate Finance (Brealey Myers Marcus)**
- Τριανταφύλλου Χρήστος