



Εκπαίδευση

Αριθμοδείκτες

Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας

Αριθμοδείκτες Κεφαλαιακής Διάρθρωσης

Αριθμοδείκτες Ρευστότητας

Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας

Αριθμοδείκτες Φερεγγυότητας

Αριθμοδείκτες Επενδυτικοί

- Μικτό περιθωρίου κέρδους (Margin)
- **Ανατίμηση Κόστους (Mark Up)**
- Έξοδα προς Πωλήσεις
- Πωλήσεις προς Ανθρώπινο δυναμικό
- EBITDA προς Πωλήσεις
- EBIT προς Πωλήσεις
- EBT προς Πωλήσεις
- Αποδοτικότητα Απασχολουμένων Κεφαλαίων - (Return on Capital Employed)
- Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων - (Return on Equity)
- Αριθμοδείκτης Οικονομικής Μόχλευσης - (A.O.M.)
- Αποδοτικότητα Επενδεδυμένων Κεφαλαίων - (Return on Capital Invested)
- Αποδοτικότητα Συνόλου Ενεργητικού - (Return on Assets)
- Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Παγίου Κεφαλαίου
- Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Ιδίων Κεφαλαίων



- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ (Efficiency Ratios)**
- Ανατιμηση Κόστους (Mark Up)

$$\text{Ανατιμηση Κόστους} = \frac{\text{Μικτό Κέρδος}}{\text{Κόστος Πωληθέντων}}$$
$$\text{Μικτό Κέρδος} = \text{Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωληθέντων}$$

Δείχνει το ποσοστό του Μικτού Κέρδους σε σχέση με το Κόστος του Προϊόντος.

Δείχνει τη λειτουργική αποτελεσματικότητα μιας επιχείρησης καθώς και την πολιτική των τιμών της.

Όσο υψηλότερες τιμές λαμβάνει τόσο περισσότερο επηρεάζουν οι πωλήσεις το τελικό αποτέλεσμα, και επιτρέπει στην επιχείρηση να καλύπτει τα έξοδά της και να παρουσιάζει ένα ικανοποιητικό μικτό κέρδος.

Επιχειρηματικές δράσεις για βελτίωση του Δείκτη

Αύξηση της Αρχικής Τιμής Πώλησης

Μείωση των Εκπτώσεων που δίνονται σε ενδοιάμεσους χονδρεμπόρους ή

Μείωση των προμηθειών όσον αφορά τα δίκτυα πωλήσεων,

με αποτέλεσμα την **Αύξηση** της τελικής τιμής Πώλησης.

Μείωση Κόστους Πωληθέντων = Διαπραγμάτευση με προμηθευτές ή παραγωγές.

- ↑
- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ (Efficiency Ratios)**
 - Ανατίμηση Κόστους (Mark Up)

Ανατίμηση Κόστους = Μικτό Κέρδος / Κόστος Πωληθέντων

Αποτελέσματα Μεμονομένων Επιχειρηματικών δράσεων για την βελτίωση του Δείκτη – **Μεταβολή με ΑΠΟΛΥΤΟΥΣ ΑΡΙΘΜΟΥΣ**

Αλλαγή Απόλυτων Αριθμών	Αρχική	Μεταβολή σε απολ.Τιμές	Απολυτη Μεταβολή	Απολυτη Μετ. Δείκτη	Ποσοστιαία Μετ. Δείκτη	Μεταβολή Αρχικής Τιμής	Μεταβολή Εκπτώσης	Μεταβολή Κόστ. Προϊόντος	Μεταβολή σε Ολα
↑ Αρχικές πωλήσεις	10.000	11.000	10,0%	13,3%	40,0%	11.000	10.000	10.000	11.000
↓ έκπτωση %	20%	18%	-10,0%	3,3%	10,0%	20%	18%	20%	18%
Τελικές Πωλήσεις	8.000	9.020	12,8%			8.800	8.200	8.000	9.020
↓ Κόστος Πωληθέντων	6.000	5.800	-3,3%	4,6%	13,8%	6.000	6.000	5.800	5.800
Μικτό Κέρδος	2.000	3.220	61,0%			2.800	2.200	2.200	3.220
Ανατίμηση Κόστους (Mark Up)	33,3%	55,5%		22,2%	66,6%	46,7%	36,7%	37,9%	55,5%
						13,3%	3,3%	4,6%	22,2%
						40,0%	10,0%	13,8%	66,6%

- ↑
- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ (Efficiency Ratios)**
 - Ανατίμηση Κόστους (Mark Up)

Ανατίμηση Κόστους = Μικτό Κέρδος / Κόστος Πωληθέντων

Αποτελέσματα Μεμονομένων Επιχειρηματικών δράσεων για την βελτίωση του Δείκτη – **Μεταβολή με ΠΟΣΟΣΤΑ**

Αλλαγή Ποσοστών Μεταβολών	Αρχική	Μεταβολή με ποσοστά %	Απολυτη Τιμή	Απολυτη Μετ. Δείκτη	Ποσοστιαία Μετ. Δείκτη	Μεταβολή Αρχικής Τιμής	Μεταβολή Εκπτώσης	Μεταβολή Κόστ. Προϊόντος	Μεταβολή σε Ολα
↑ Αρχικές πωλήσεις	10.000	10,0%	11.000	13,3%	40,0%	11.000	10.000	10.000	11.000
↓ έκπτωση %	20%	-10,0%	18,0%	3%	10%	20,0%	18%	20,0%	18%
Τελικές Πωλήσεις	8.000	12,8%	9.020			8.800	8.200	8.000	9.020
↓ Κόστος Πωληθέντων	6.000	-10,0%	5.400	15%	44%	6.000	6.000	5.400	5.400
Μικτό Κέρδος	2.000		3.620			2.800	2.200	2.600	3.620
Ανατίμηση Κόστους (Mark Up)	33,3%		67,0%	33,7%	101,1%	46,7%	36,7%	48,1%	67,0%
						13,3%	3,3%	14,8%	33,7%
						40,0%	10,0%	44,4%	101,1%



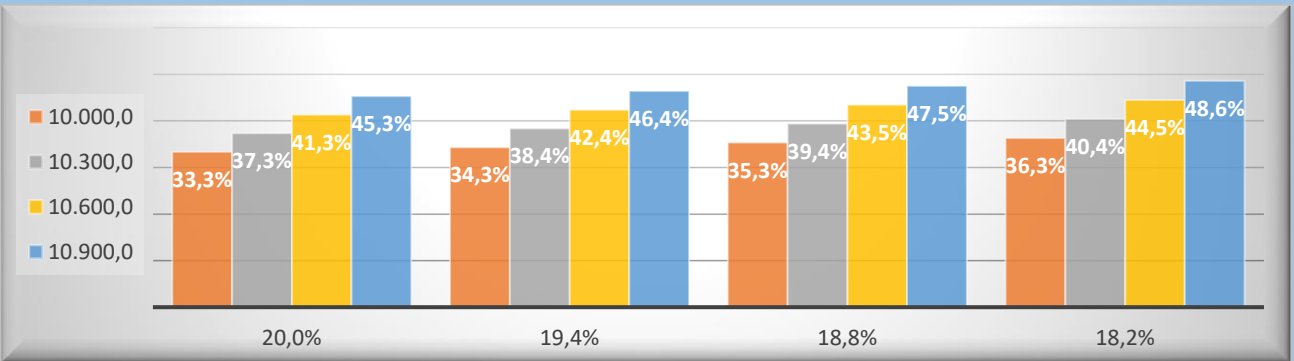
- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ (Efficiency Ratios)**
- Ανατιμηση Κόστους (Mark Up)

Ανατιμηση Κόστους = Μικτό Κέρδος / Κόστος Πωληθέντων

Ευαισθησίες Επιχειρηματικών δράσεων για βελτίωση του Δείκτη με διαστήματα +/- 3% απο βασικές παραμέτρους

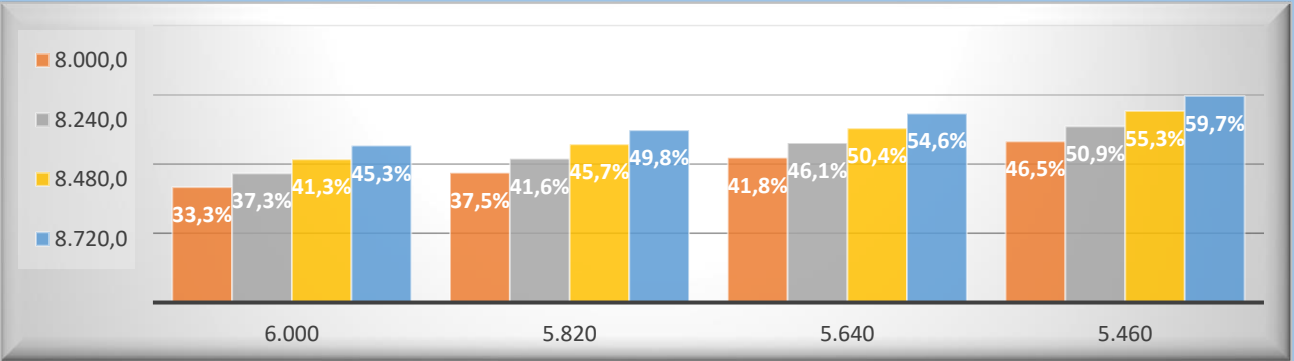
Ανάλυση Ευαισθησίας / Αρχικές πωλήσεις - έκπτωση %

Interval		3% Αρχικές πωλήσεις				15,3%
Interval	-3%	10.000	10.300	10.600	10.900	
έκπτωση %	20,0%	33,3%	37,3%	41,3%	45,3%	
έκπτωση %	19,4%	34,3%	38,4%	42,4%	46,4%	
έκπτωση %	18,8%	35,3%	39,4%	43,5%	47,5%	
έκπτωση %	18,2%	36,3%	40,4%	44,5%	48,6%	



Ανάλυση Ευαισθησίας / Τελικές Πωλήσεις - Κόστος Πωληθέντων

Interval		3% Τελικές Πωλήσεις				26,4%
Interval	-3%	8.000,0	8.240,0	8.480,0	8.720,0	
Κόστος Πωληθέντων	6.000	33,3%	37,3%	41,3%	45,3%	
Κόστος Πωληθέντων	5.820	37,5%	41,6%	45,7%	49,8%	
Κόστος Πωληθέντων	5.640	41,8%	46,1%	50,4%	54,6%	
Κόστος Πωληθέντων	5.460	46,5%	50,9%	55,3%	59,7%	



- ↑
- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ (Efficiency Ratios)**
 - Ανατιμηση Κόστους (Mark Up)

Ανατιμηση Κόστους = Μικτό Κέρδος / Κόστος Πωληθέντων

Σενάρια Λύσεων για συγκεκριμένη Στόχευση Μικτού Κέρδους

- Σενάρια αύξησης του Μικτού Κέρδους από 2,000 ευρώ σε 2,500
1. Αύξηση Αρχικής Τιμής απο 10,000 σε 10,625
 2. Μείωση Έκπτωσηςαπό 20% σε 15%
 3. Μείωση Κόστους Πωληθέντωναπο 6,000 σε 5,500

↑	Αρχικές πωλήσεις	10.000	10.625,0	10.000,0	10.000,0
↓	έκπτωση %	20%	20%	15,0%	20%
↓	Τελικές Πωλήσεις	8.000	8.500,0	8.500,0	8.000,0
↓	Κόστος Πωληθέντων	6.000	6.000	6.000	5.500
	Μικτό Κέρδος	2.000	2.500	2.500	2.500
	Ανατίμηση Κόστους (Mark Up)	33,3%	41,7%	41,7%	45,5%

Μαθηματική Αποτύπωση

			Δεδομένα	
			Αποτελέσματα	
Αρχικές πωλήσεις	A	$A = C / (1 - B)$	A	A
έκπτωση %	B	B	$B = (A - C) / A$	B
Τελικές Πωλήσεις	$C = A * (1 - B)$	$C = A * (1 - B)$	$C = A * (1 - B)$	$C = A * (1 - B)$
Κόστος Πωληθέντων	D	D	D	$D = C - E$
Μικτό Κέρδος	$E = C - D$	E	E	E
Ανατίμηση Κόστους (Mark Up)	$F = E / D$	$F = E / D$	$F = E / D$	$F = E / D$

- ↑
- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ (Efficiency Ratios)**
 - Ανατίμηση Κόστους (Mark Up)

Ανατίμηση Κόστους = Μικτό Κέρδος / Κόστος Πωληθέντων

Σενάρια Λύσεων για συγκεκριμένη Στόχευση Ποσοστό Ανατίμησης Κόστους

- Σενάρια αύξησης του Ποσοστού Ανατίμησης από 33,3% σε 40%
- 1. Μείωση Έκπτωσηςαπό 20% σε 16%
 - 2. Μείωση Κόστους Πωληθέντωναπο 6,000σε 5,714

Αρχικές πωλήσεις	10.000	10.000	10.000
↓ έκπτωση %	20%	16,0%	20%
Τελικές Πωλήσεις	8.000	8.400	8.000
↓ Κόστος Πωληθέντων	6.000	6.000	5.714
Μικτό Κέρδος	2.000	2.400	2.286
Ανατίμηση Κόστους (Mark Up)	33,3%	40%	40%

Μαθηματική Αποτύπωση

Δεδομένα
Αποτελέσματα

Αρχικές πωλήσεις	A	A	A
έκπτωση %	B	$B = (A - C) / A$	B
Τελικές Πωλήσεις	$C = A * (1 - B)$	$C = A * (1 - B)$	$C = A * (1 - B)$
Κόστος Πωληθέντων	D	D	$D = C / (1 + F)$
Μικτό Κέρδος	$E = C - D$	$E = C - D$	$E = C - D$
Ανατίμηση Κόστους (Mark Up)	$F = E / D$	F	F