

Περιθώριο Συνεισφοράς

Περιθώριο συνεισφοράς

είναι το ποσό που συνεισφέρουν οι πωλήσεις, μετά την κάλυψη των μεταβλητών εξόδων, για την κάλυψη των σταθερών εξόδων και τη δημιουργία κέρδους.

Περιθώριο συνεισφοράς (CM) είναι το ποσό που απομένει αφού αφαιρέσουμε τα μεταβλητά έξοδα από τις πωλήσεις.

Θα χρησιμοποιηθεί για να καλύψει τα σταθερά έξοδα.

Τυχόν υπόλοιπο αποτελεί κέρδος για την επιχείρηση.

Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, το μεταβλητό κόστος υπόκειται σε μεταβολή του όγκου πωλήσεων, αλλά το σταθερό κόστος δεν είναι ευαίσθητο στον όγκο πώλησης εντός ενός εύρους δραστηριότητας.

Το σταθερό κόστος σε σύντομο χρονικό διάστημα δεν μπορεί να προσαρμοστεί (έχει δεσμευτεί ή πραγματοποιηθεί ήδη) και ως εκ τούτου είναι άσχετο με τη διαδικασία λήψης αποφάσεων.

Με αυτόν τον τρόπο, ο τύπος κέρδους μιας επιχείρησης μπορεί να αναδιαρθρωθεί με τον ακόλουθο τρόπο:

Κέρδος = Πωλήσεις-Μεταβλητό κόστος- Σταθερό κόστος

ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΣΥΝΟΛΟ	ΑΝΑ ΤΕΜΑΧΙΟ
1.000 TV	500.000€	500€
ΜΕΤ. ΕΞΟΔΑ	300.000€	300€
ΠΕΡΘΩΡΙΟ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ	200.000€	200€
ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ	160.000€	
	40.000€	

ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΣΥΝΟΛΟ	ΑΝΑ ΤΕΜΑΧΙΟ
800 TV	400.000€	500€
ΜΕΤ. ΕΞΟΔΑ	240.000€	300€
ΠΕΡΘΩΡΙΟ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ	160.000€	200€
ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ	160.000€	
	0€	

ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΣΥΝΟΛΟ	ΑΝΑ ΤΕΜΑΧΙΟ
801 TV	400.500€	500€
ΜΕΤ. ΕΞΟΔΑ	240.300€	300€
ΠΕΡΘΩΡΙΟ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ	160.200€	200€
ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ	160.000€	
	200€	

Περ. Συν.= Πωλ- Μετ. Έξοδα

Κέρδος= Πωλ-Μετ. Έξοδα-Σταθ.
Έξοδα

Αριθμός Πωληθ. Μονάδων= Περ.
Συν/Περ. Συν (ανά μονάδα)

Συμπληρώστε τον ακόλουθο πίνακα

Περίπτωση	Πωληθ. Μονάδες	Πωλήσεις	Μετ. Έξοδα	Περ. Συνεισφορά ς (ανά μονάδα)	Σταθ. Έξοδα	Κέρδος (Ζημιά)
1	15000	180000	120000		50000	
2		100000		10	32000	8000
3	10000		70000	13		12000
4	6000	300000			100000	-10000

Επίλυση 2 – (1)

- Περιθώριο Συνεισφοράς = $180,000 - 120,000 = 60,000$
- Περιθώριο Συνεισφοράς (ανά μονάδα) = $60,000 / 15,000 = 4$
- Κέρδος = $180,000 - 120,000 - 50,000 = 10,000$

Επίλυση 2 – (2)

- Μεταβλ. Έξοδα = Πωλήσεις – Σταθ. Έξοδα – Κέρδος
 $= 100,000 - 32,000 - 8,000 = 60,000$
- Περιθώριο Συνεισφοράς = $100,000 - 60,000 = 40,000$
- Αριθμ. Πωληθέντων Μονάδων =
Περιθώριο Συνεισφοράς / Περιθώριο
Συνεισφοράς (ανά μονάδα)
 $= 40,000 / 10 = 4,000$

Επίλυση 2 – (3)

- Περιθώριο Συνεισφοράς = $13 \times 10,000 = 130,000$
- Πωλήσεις = Περιθώριο Συνεισφοράς + Μεταβλ. Έξοδα
= $130,000 + 70,000 = 200,000$
- Σταθερά Έξοδα = Πωλήσεις – Μεταβλ. Έξοδα – Κέρδη
= $200,000 - 70,000 - 12,000 = 118,000$

Επίλυση 2 – (4)

- Μεταβλ. Έξοδα = Πωλήσεις – Σταθ. Έξοδα – Κέρδη
 $= 300,000 - 100,000 - (-10,000) = 210,000$
- Περιθώριο Συνεισφοράς = $300,000 - 210,000 = 90,000$
- Περιθώριο Συνεισφοράς (ανά μονάδα) = $90,000 / 6,000 = 15$

Λειτουργική Μόχλευση (Operating Leverage), εξετάζει την ευαισθησία των Λειτουργικών Κερδών ως προς μεταβολές των Πωλήσεων (ή της παραγόμενης ποσότητας, εάν θεωρήσουμε σταθερή Τιμή Πώλησης).

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΜΌΧΛΕΥΣΗ (OPERATING LEVERAGE)

Λειτουργική μόχλευση λέγεται η αντικατάσταση μεθόδων παραγωγής μεταβλητού κόστους με μεθόδους σταθερού κόστους, με σκοπό διάφορες μεταβολές στις πωλήσεις να οδηγούν σε μεγαλύτερες μεταβολές στα καθαρά λειτουργικά κέρδη μιας επιχείρησης

Εάν ένα μεγάλο ποσοστό του συνολικού κόστους μιας επιχείρησης είναι σταθερό τότε η επιχείρηση έχει ένα υψηλό βαθμό λειτουργικής μόχλευσης

Ένας μεγάλος βαθμός λειτουργικής μόχλευσης σημαίνει ότι, όταν όλα τα άλλα παραμένουν σταθερά μια σχετικά μικρή μεταβολή των πωλήσεων έχει ως αποτέλεσμα μια μεγάλη μεταβολή στα καθαρά λειτουργικά κέρδη πριν από τόκους και φόρους

Βαθμός
λειτουργικής
μόχλευσης =

Περιθώριο
συνεισφοράς /
Καθαρά κέρδη

ΠΩΛΗΣΕΙΣ 500 τεμάχια

Πωλήσεις	250.000	Βαθμός λειτουργικής μόχλευσης =
-Μεταβλητά Έξοδα	150.000	=Περιθώριο συνεισφοράς / Καθαρά κέρδη=
Περιθώριο Συνεισφορά	100.000	=100.000/20.000=5
- Σταθερά Έξοδα	80.000	
Κέρδη	20.000	

Αν οι πωλήσεις αυξηθούν κατά 10%, τότε τα κέρδη θα αυξηθούν κατά $10\% \times 5 = 50\%$

ΠΩΛΗΣΕΙΣ 500 τεμάχια

Πωλήσεις	250.000	$250.000 \times 10\% = 275.000$	275.000
-Μεταβλητά Έξοδα	150.000	$150.000 \times 10\% = 165.000$	165.000
Περιθώριο Συνεισφορά	100.000	$100.000 \times 10\%$	110.000
- Σταθερά Έξοδα	80.000	80.000	80.000
Κέρδη	20.000	30.000 $20 \times 50\% = 30.000$	30.000
			$20 \times 50\% = 30.000$