



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)**
- Μικτό περιθωρίου κέρδους.

Μικτό περιθωρίου κέρδους = $\frac{\text{Μικτό Κέρδος}}{\text{Κύκλος εργασιών}}$
Μικτό Κέρδος = $\text{Κύκλος εργασιών} - \text{Κόστος Πωληθέντων}$

Δείχνει το ποσοστό του Μικτού Κέρδους σε σχέση με τις τελικές Πωλήσεις.

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)**
- Μικτό περιθώριου κέρδους.

Μικτό περιθώριου κέρδους = Μικτό Κέρδος / Κύκλος εργασιών
 Μικτό Κέρδος = Κύκλος εργασιών – Κόστος Πωληθέντων

Αποτελέσματα μεμονομένων Επιχειρηματικών δράσεων για την βελτίωση του Δείκτη - **Μεταβολές 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%	6,8%	27,3%	11.000	10.000	10.000	11.000
έκπτωση %	20%	18%	-10,0%	1,8%	7,3%	20%	18%	20%	18%
Τελικές Πωλήσεις	8.000	9.020	12,8%			8.800	8.200	8.000	9.020
Κόστος Πωληθέντων	6.000	5.500	-8,3%	6,3%	25,0%	6.000	6.000	5.500	5.500
Μικτό Περιθώριο Κέρδους	2.000	3.520	76,0%			2.800	2.200	2.500	3.520
Μικτό Περιθώριο Κέρδους %	25,0%	39,0%		14,0%	56,1%	31,8%	26,8%	31,3%	39,0%
				6,8%		6,8%	1,8%	6,3%	14,0%
					27,3%	27,3%	7,3%	25,0%	56,1%



- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ (Efficiency Ratios)**
- Μικτό περιθώριου κέρδους.

Μικτό περιθώριου κέρδους = Μικτό Κέρδος / Κύκλος εργασιών
 Μικτό Κέρδος = Κύκλος εργασιών – Κόστος Πωληθέντων

Αποτελέσματα μεμονομένων Επιχειρηματικών δράσεων για την βελτίωση του Δείκτη - **Μεταβολές 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	6,8%	27,3%	11.000	10.000	10.000	11.000
 έκπτωση %	20%	-10,0%	18,0%	2%	7%	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	8%	30%	6.000	6.000	5.400	5.400
Μικτό Περιθώριο Κέρδους	2.000		3.620			2.800	2.200	2.600	3.620
Μικτό Περιθώριο Κέρδους %	25,0%		40,1%	15,1%	60,5%	31,8%	26,8%	32,5%	40,1%
						6,8%	1,8%	7,5%	15,1%
						27,3%	7,3%	30,0%	60,5%



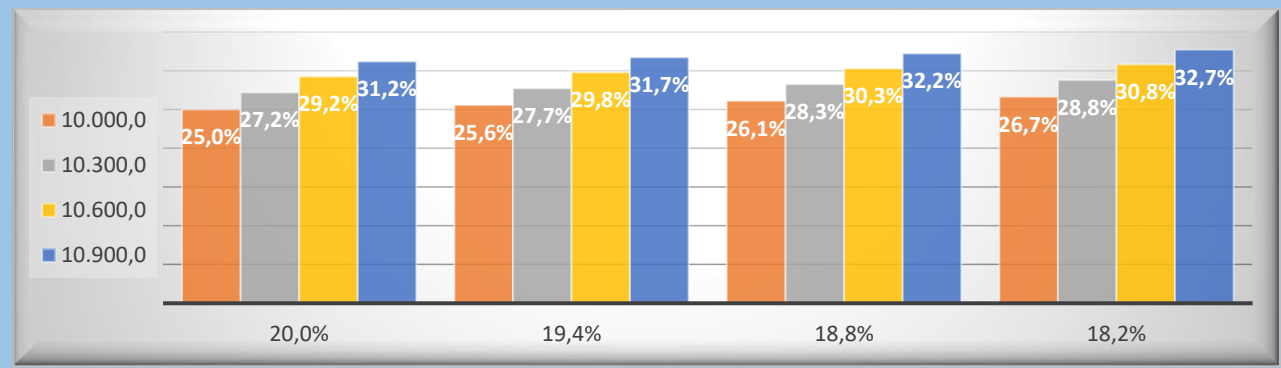
- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ (Efficiency Ratios)**
- Μικτό περιθωρίου κέρδους.

Μικτό περιθωρίου κέρδους = $\frac{\text{Μικτό Κέρδος}}{\text{Κύκλος εργασιών}}$
 Μικτό Κέρδος = $\text{Κύκλος εργασιών} - \text{Κόστος Πωληθέντων}$

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

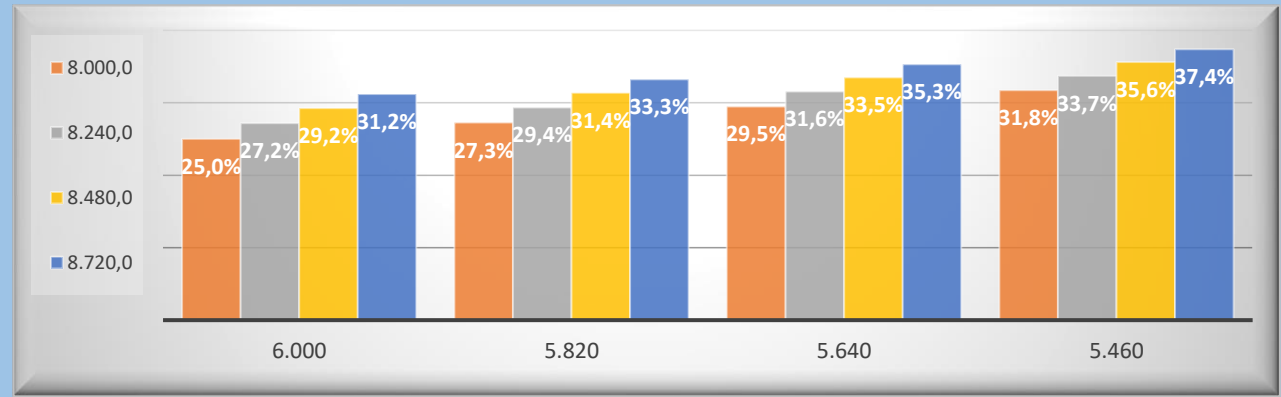
Ανάλυση Ευαισθησίας / Αρχικές πωλήσεις - έκπτωση %

Interval	3% Αρχικές πωλήσεις	7,7%			
Interval	-3%	10.000,0	10.300,0	10.600,0	10.900,0
έκπτωση %	20,0%	25,0%	27,2%	29,2%	31,2%
έκπτωση %	19,4%	25,6%	27,7%	29,8%	31,7%
έκπτωση %	18,8%	26,1%	28,3%	30,3%	32,2%
έκπτωση %	18,2%	26,7%	28,8%	30,8%	32,7%



Ανάλυση Ευαισθησίας / Τελικές Πωλήσεις - Κόστος Πωληθέντων

Interval	3% Τελικές Πωλήσεις	12,4%			
Interval	-3%	8.000,0	8.240,0	8.480,0	8.720,0
Κόστος Πωληθέντων	6.000	25,0%	27,2%	29,2%	31,2%
Κόστος Πωληθέντων	5.820	27,3%	29,4%	31,4%	33,3%
Κόστος Πωληθέντων	5.640	29,5%	31,6%	33,5%	35,3%
Κόστος Πωληθέντων	5.460	31,8%	33,7%	35,6%	37,4%





- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ (Efficiency Ratios)**
- Μικτό περιθώριου κέρδους.

Μικτό περιθώριου κέρδους = Μικτό Κέρδος / Κύκλος εργασιών
 Μικτό Κέρδος = Κύκλος εργασιών – Κόστος Πωληθέντων

Σενάρια Λύσεων με Συγκεκριμένη Στόχευση Μικτού Κέρδους

- Σενάρια αύξησης του Μικτού Κέρδους από 2,000 ευρώ σε 2,200
1. Αύξηση Αρχικής Τιμήςαπο 10,000 σε 10,250
 2. Μείωση Έκπτωσηςαπό 20%σε 18%
 3. Μείωση Κόστους Πωληθέντωναπο 6,000σε 5,800

Αρχικές πωλήσεις		10.000	10.250,0	10.000,0	10.000,0
έκπτωση %		20%	20%	18,0%	20%
Τελικές Πωλήσεις		8.000	8.200,0	8.200,0	8.000,0
Κόστος Πωληθέντων		6.000	6.000	6.000	5.800
Μικτό Περιθώριο Κέρδους		2.000	2.200	2.200	2.200
Μικτό Περιθώριο Κέρδους %		25,0%	26,8%	26,8%	27,5%

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 Περιθώριο Κέρδους $E=C-D$		E	E	E
Μικτό Περιθώριο Κέρδους % $F=E/C$		$F = E / C$	$F = E / C$	$F = E / C$



- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ (Efficiency Ratios)**
- Μικτό περιθωρίου κέρδους.

Μικτό περιθωρίου κέρδους = Μικτό Κέρδος / Κύκλος εργασιών
 Μικτό Κέρδος = Κύκλος εργασιών – Κόστος Πωληθέντων

Σενάρια Λύσεων με Συγκεκριμένη Στόχευση Ποσοστού Μικτού Κέρδους

- Σενάρια αύξησης του Μικτού Περιθωρίου από 25,0% σε 27,0%
1. Μείωση Έκπτωσης από 20% σε 17,8%
 2. Μείωση Κόστους Πωληθέντωναπο 6,000σε 5,840

Αρχικές πωλήσεις	10.000	10.000	10.000
έκπτωση %	20%	17,8%	20%
Τελικές Πωλήσεις	8.000	8.219	8.000
Κόστος Πωληθέντων	6.000	6.000	5.840
Μικτό Περιθώριο Κέρδους	2.000	2.219	2.160
Μικτό Περιθώριο Κέρδους %	25,0%	27,0%	27,0%

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	$D = C - (C \times F)$
Μικτό Περιθώριο Κέρδους	$E = C - D$	$E = C - D$	$E = C - D$
Μικτό Περιθώριο Κέρδους %	$F = E / C$	F	F