



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΤΗ  
ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΕΛΕΓΧΟ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΩΝ  
ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ**

**ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ  
ΜΑΝΤΖΑΝΑ ΒΑΝΕΣΣΑ**

**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ : ΣΩΡΡΟΣ  
ΙΩΑΝΝΗΣ**

**ΘΕΜΑ**

**“STICKY COSTS : COST  
BEHAVIOR”**

**ΠΕΙΡΑΙΑΣ , 23/10/2019**

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ  
ΣΤΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΕΛΕΓΧΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΩΝ  
ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ**

**ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ**

(περιλαμβάνεται ως ξεχωριστή (δεύτερη) σελίδα στο σώμα της διπλωματικής εργασίας)

«Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στη Λογιστική και Έλεγχο Επιχειρήσεων και Δημοσίων Οργανισμών» με τίτλο

..... Sticky Cost: Cost Behavior .....

Έχει συγγραφεί από εμένα αποκλειστικά και στο σύνολό της. Δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ούτε είναι εργασία ή τμήμα εργασίας ακαδημαϊκού ή επαγγελματικού χαρακτήρα.

Δηλώνω επίσης υπεύθυνα ότι οι πηγές στις οποίες ανέτρεξα για την εκπόνηση της συγκεκριμένης διπλωματικής εργασίας, αναφέρονται στο σύνολό τους, κάνοντας πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο. Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου».

Υπογραφή Μεταπτυχιακού φοιτητή/τριας .....

Όνοματεπώνυμο .....

Ημερομηνία.....

Μοντλια

Μοντλια Βενέσσα

23/10/2013

## **«ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ»**

Η παρούσα εργασία αφορά διπλωματική εργασία στα πλαίσια του μεταπτυχιακού προγράμματος “Λογιστική και Έλεγχος Επιχειρήσεων και Δημόσιων Οργανισμών”, του τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων.

Με την ολοκλήρωση της διπλωματικής μου εργασίας θα ήθελα να ευχαριστήσω μερικούς ανθρώπους που ήταν δίπλα μου καθ’ όλη την διάρκεια, οι οποίοι με βοήθησαν και συνεργάστηκαν μαζί μου με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

Θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέπων καθηγητή της διπλωματικής εργασίας μου κύριο Ιωάννη Σώρρο, για την καθοδήγηση και την πολύτιμη βοήθειά του κατά την διάρκεια της συγγραφής, καθώς φυσικά και τους συνεργάτες του.

Τέλος θα ήθελα να ευχαριστήσω τους γονείς μου, οι οποίοι στάθηκαν δίπλα μου σε όλη την διάρκεια του μεταπτυχιακού και με υπομονή και δύναμη μου πρόσφεραν την ηθική συμπαράσταση για την ολοκλήρωση του μεταπτυχιακού μου.

## **ΠΕΡΙΛΗΨΗ**

Η εν λόγω διπλωματική εργασία πραγματεύεται μια από τις σημαντικότερες πτυχές για την ανάλυση της επιτυχίας των εταιριών, την συμπεριφορά του κόστους. Για την πλήρη κατανόηση του κόστους, γίνεται εξαρχής αναφορά σε βασικές αρχές & έννοιες της Λογιστικής, καταλήγοντας στον κλάδο της Κοστολόγησης και ειδικότερα στην ανάλυση του φαινομένου stickiness, το οποίο είναι και το βασικό θέμα της διπλωματικής εργασίας.

Το παραδοσιακό μοντέλο της συμπεριφοράς του κόστους προϋποθέτει ότι το κόστος κινείται αυστηρά ανάλογα με τα επίπεδα δραστηριότητας. Σε αυτή την εργασία, εξετάζετε τι γίνεται εάν τα κόστη είναι ασύμμετρα μεταξύ τους, δηλαδή τι γίνεται όταν το κόστος μειώνεται περισσότερο όταν μειώνονται οι πωλήσεις, από ότι αυξάνεται σε μια αντίστοιχη αύξηση των πωλήσεων.

Για να μπορέσει να γίνει περισσότερο κατανοητό το μοντέλο αυτό επιλέχθηκε ένα δείγμα από 300 ελληνικές εταιρίες μη εισηγμένες στο Χρηματιστήριο, βιομηχανικές και εμπορικές, σε διάστημα περίπου μιας 10ετίας κατά την διάρκεια της κρίσης στην ελληνική οικονομία, ώστε να γίνει απολύτως κατανοητή η ασύμμετρη συμπεριφορά του κόστους.

**Λέξεις κλειδιά :** λογιστική, λογιστική κόστους, κοστολόγηση, μέθοδοι κοστολόγησης, παραδοσιακό μοντέλο, ασύμμετρα κόστη, σταθερό κόστος, μεταβλητό κόστος, δείγμα ελληνικών επιχειρήσεων, sticky cost, μοντέλο ABJ

## Περιεχόμενα

Εισαγωγή	5
Αντικειμενικός Σκοπός	5
Δομή Εργασίας	5
Κεφάλαιο 1	7
1.1 Έννοια της Λογιστικής	7
1.2 Κλάδοι της Λογιστικής	7
1.2.1 Γενική Λογιστική ( Financial Accounting )	8
1.2.2 Ελεγκτική Λογιστική ( Audit Accounting )	8
1.2.3 Φορολογική Λογιστική ( Tax Accounting )	9
1.2.4 Λογιστική Κόστους ( Cost Accounting )	9
Κεφάλαιο 2	10
2.1 Αντικείμενο της Λογιστικής Κόστους	10
2.2 Σημασία και Σκοπός της Κοστολόγησης	10
2.3 Βασικές έννοιες Κόστους και Κοστολόγησης	11
2.3.1 Κόστος	11
2.3.2 Έξοδο	11
2.3.3 Δαπάνη	12
2.3.4 Έσοδο	13
Κεφάλαιο 3	15
3.1 Συστήματα Κοστολόγησης	15
3.1.1 Σύστημα κοστολόγησης κατά παραγγελίας ή εξατομικευμένης παραγγελίας – Job Order	16
3.1.2 Σύστημα μαζικής ή συνεχόμενης κοστολόγησης – Continuous Process	16
3.2 Μέθοδοι Κοστολόγησης	17
3.2.1 Οριακή ή Μεταβλητή Κοστολόγηση	18
3.2.2 Πλήρης ή Απορροφητική Κοστολόγηση	18
3.2.3 Πρότυπη Κοστολόγηση	19
3.3 Σύγκριση μεθόδων κοστολόγησης	19
Κεφάλαιο 4	21
4.1 Σταθερό Κόστος ( Fixed Cost – FC )	21
4.2 Μεταβλητό Κόστος ( Variable Cost – VC )	23
4.3 Μέσα και Οριακά Κόστη	24
4.4 Στοιχεία που βοηθούν στην λήψη αποφάσεων	26
4.4.1 Περιθώριο Συνεισφοράς	27

4.4.2 Νεκρό Σημείο	27
Κεφάλαιο 5	30
5.1 Το Φαινόμενο Sticky Cost	30
5.2 Βιβλιογραφία	31
5.2.1 Συμπεράσματα	36
5.3 Έρευνα	37
Βιβλιογραφία	43

## Εισαγωγή

### Αντικειμενικός Σκοπός

Ένα από τα πιο σημαντικά πράγματα που ενδιαφέρει όλες τις επιχειρήσεις είναι η καταγραφή και η αναγνώριση των δαπανών τους, και πως θα καταφέρουν να αυξήσουν τις πωλήσεις τους και κατά συνέπεια να έχουν κέρδος. Η σωστή διαχείριση των εξόδων, είναι το μείζον θέμα όλων των επιχειρήσεων, ειδικά τα τελευταία χρόνια μάλιστα που επικρατεί και μια πολιτικοοικονομική κρίση στις αγορές.

Το παραδοσιακό μοντέλο συμπεριφοράς του κόστους μιλάει για αναλογικότητα μεταξύ της μεταβολής του κόστους και των πωλήσεων, κάτι το οποίο μέχρι στιγμής είναι το πιο κοινά αποδεκτό από όλους. Το φαινόμενο που όμως αναλύεται στην εργασία, μιλάει για μια ασυμμετρία ανάμεσα στα δύο αυτά γεγονότα.

Ο σκοπός αυτής της εργασίας λοιπόν, είναι η προσέγγιση του φαινομένου του stickiness, δηλαδή της ασυμμετρίας που υπάρχει μεταξύ στο κόστος και στις πωλήσεις. Πιο συγκεκριμένα, παρουσιάζονται νέες έρευνες που υποστηρίζουν ότι το κόστος αυξάνεται περισσότερο σε μια αύξηση των πωλήσεων από ότι μειώνεται από αντίστοιχη μείωση των πωλήσεων.

### Δομή Εργασίας

Η εν λόγω εργασία χωρίζεται σε δύο ενότητες όπου θα βοηθήσουν στο να γίνει κατανοητό τόσο οι βασικές αρχές της λογιστικής όσο και το κύριο θέμα της εργασίας, δηλαδή το φαινόμενο του stickiness.

Στο πρώτο κεφάλαιο γίνεται αναφορά στην έννοια της λογιστικής, στην ιστορία της καθώς και στους κλάδους που χωρίζεται. Η λογιστική είναι μια επιστήμη που απασχόλησε από τα αρχαία χρόνια (περίπου το 3000 π.Χ) την κοινωνία και την επηρεάζει μέχρι και σήμερα. Τα απλά νοικοκυριά, οι έμποροι, οι επιχειρήσεις, όλοι χρειάζονται την επιστήμη της λογιστικής για να μπορέσουν να κατανοήσουν τα οικονομικά γεγονότα που γίνονται γύρω τους και πως αυτά τους επηρεάζουν. Με την πάροδο του χρόνου και την ανάπτυξη της οικονομίας εντοπίζεται εξίσου η σημαντικότητα της λογιστικής, καθώς έγινε μια βασική τέχνη, η οποία άρχισε να προσαρμόζεται στα δεδομένα του κάθε κλάδου, με σκοπό την εξειδίκευση για επίλυση συγκεκριμένων προβλημάτων.

Στο δεύτερο κεφάλαιο, γίνεται ανάλυση στην Λογιστική Κόστους, έναν από τους σημαντικότερους κλάδους της Λογιστικής. Ο κλάδος αυτός αναπτύχθηκε κυρίως τα τελευταία χρόνια, γύρω από την βιομηχανική βιωσιμότητα με αντικείμενο όχι μόνο την απλή καταγραφή του κόστους, αλλά και την εισαγωγή

νέων λειτουργιών και συστημάτων για αποτελεσματικότερο σχεδιασμό και προγραμματισμό της βιομηχανικής παραγωγής.

Βάση των αναγκών και της διαφορετικής φιλοσοφίας που έχει η κάθε βιομηχανική επιχείρηση, στο τρίτο κεφάλαιο, γίνεται αναφορά στα συστήματα και τις μεθόδους που χρησιμοποιούνται για τον έλεγχο, τον προγραμματισμό και τον επιμερισμό του κόστους.

Στο τέταρτο κεφάλαιο, γίνεται διάκριση στους συντελεστές της παραγωγής και πως αυτοί επηρεάζουν το τελικό κόστος της κάθε επιχείρησης. Τέλος, πέρα από την αναγνώριση των συντελεστών αυτών και την ανάλυση της βασικής συνάρτησης του κόστους, γίνεται αναφορά και σε ακόμα δύο παράγοντες που πρέπει να συνυπολογιστούν στην λήψη των αποφάσεων από την διοίκηση.

Με την ανάλυση και κατανόηση της δομής και δύναμης του κόστους, η εργασία συνεχίζει με το πέμπτο κεφάλαιο της, όπου περιγράφεται το φαινόμενο του sticky cost. Το φαινόμενο του sticky cost ή αλλιώς θεωρία του stickiness κάνει την εμφάνιση της τα τελευταία χρόνια και έρχεται σε αντιπαράθεση με την μέχρι στιγμής κλασική θεωρία του κόστους. Σημείο αναφοράς για την θεωρία αυτή είναι οι ερευνητές Anderson, Banker & Janakiraman οι οποίοι μιλούν για μια ασυμμετρία στην συμπεριφορά του κόστους.

Η ασυμμετρία αυτή μπορεί να διαφέρει από κλάδο σε κλάδο, και να οφείλεται και σε διαφορετικούς παράγοντες κάθε φορά, καθώς όμως η μελέτη της συμπεριφοράς βρίσκεται σε ερευνητικό στάδιο στην ενότητα αυτή παρατίθενται ορισμένες από τις πιο γνωστές έρευνες που έχουν πραγματοποιηθεί.

Στο τέλος του κεφαλαίου γίνεται παρουσίαση αποτελεσμάτων από δείγμα 300 εταιριών μη εισηγμένων στο Χρηματιστήριο, που έλαβε χώρα κατά την διάρκεια της οικονομικής κρίσης εντός περίπου μιας 10ετίας στην Ελλάδα.



## Κεφάλαιο 1

### 1.1 Έννοια της Λογιστικής

Οι περισσότεροι άνθρωποι όταν ακούν τον όρο λογιστική συνήθως η σκέψη τους πηγαίνει σε έναν ακόμη κλάδο των μαθηματικών τον οποίο σαφώς θα ήθελαν να αποφύγουν. Όμως η λογιστική ίσως να μην είναι κάτι το τόσο δυσνόητο. Αντιθέτως είναι κάτι πολύ πιο οικείο από ότι φαντάζεται ο καθένας, καθώς είναι η επιστήμη που χρησιμοποιείται από την πιο μεγάλη οικονομική δύναμη, από έμπειρους επαγγελματίες μέχρι και το απλό νοικοκυριό από τους ανθρώπους γύρω μας. Η λογιστική στην ουσία είναι μια επιστήμη που εντοπίζει, καταχωρεί, επεξεργάζεται και παρουσιάζει τα οικονομικά γεγονότα που λαμβάνουν χώρα σε μια οντότητα. Είναι μια παλιά τέχνη και επιστήμη και όπως αναφέρεται και το 1994 από τους Meigs & Meigs, “λογιστική είναι η τέχνη της ερμηνείας, της μέτρησης και περιγραφής της οικονομικής δραστηριότητας”. Όμως από τότε ακριβώς ξεκινά το «ταξίδι» της λογιστικής;

Η Λογιστική είναι μια επιστήμη με μακρά ιστορία, καθώς θεωρείται ότι κάνει την εμφάνισή της με τον κώδικα Χαμουραμπί (3000 π.Χ.), που είναι το αρχαιότερο εύρημα στην ιστορία, ενώ σημάδια υποτυπώδους Λογιστικής μπορεί κανείς να αναζητήσει στους αρχαίους πολιτισμούς της Αιγύπτου, της Βαβυλώνας, της Ρώμης, της Περσίας και της Ελλάδας, γεγονός το οποίο είναι απόλυτα φυσιολογικό καθώς η λογιστική πορεύτηκε παράλληλα με την εξέλιξη της κοινωνικής και οικονομικής ζωής της ανθρωπότητας. Η σύγχρονη όμως Λογιστική έθεσε τα θεμέλια της πολύ αργότερα στην Ιταλία και οφείλει την ύπαρξή της στον Luca Pacioli (1445-1517 μ.Χ), ο οποίος καθιέρωσε το διπλογραφικό σύστημα που αποτελεί τον πυρήνα της λογιστικής στις μέρες μας.

Ο Luca Pacioli, γεννήθηκε στο Sansepolcro, στην Τοσκάνη, και υπήρξε από τους μεγαλύτερους άνδρες της Αναγέννησης. Το 1494 εκδίδει το βιβλίο του με τίτλο «Summa de Aritmetica, Geometria, Proportioni e Propotionalita», δηλαδή συλλογή αριθμητικής, γεωμετρίας, αναλογίας και αναλογικότητας, στο οποίο περιλαμβάνονται μαζί με τα υπόλοιπα και βασικοί λογιστικοί κανόνες. Το βιβλίο αυτό, και συγκεκριμένα το κεφάλαιο με τους λογιστικούς κανόνες, έκανε διάσημο τον Luca Pacioli, και του εξασφάλισε μια θέση στην ιστορία, ως «ο πατέρας της Λογιστικής», καθώς ήταν ο πρώτος που περιέγραψε το διπλογραφικό λογιστικό σύστημα και έφερε επανάσταση στην οικονομία στις επιχειρήσεις.

### 1.2 Κλάδοι της Λογιστικής

Η αναγνώριση, η επεξεργασία και η αποτύπωση των οικονομικών πληροφοριών είναι η βάση και η έννοια της λογιστικής. Η έκτασή της όμως είναι απέραντη καθώς καλύπτει όλο και με το χρόνο και μεγαλύτερο μέρος της εξέλιξης της κοινωνικοοικονομικής ζωής. Παρακολουθώντας λοιπόν με το πέρασμα του χρόνου την εξέλιξη και ανάπτυξη σε όλο τον κλάδο της

οικονομίας, η λογιστική άρχισε να προσαρμόζεται στα δεδομένα του κάθε αναπτυξιακού επιπέδου, με σκοπό να επικεντρώνεται στα στοιχεία και ειδικά προβλήματα του κάθε κλάδου, δίνοντας έτσι μια καλύτερη εικόνα, πιο σωστή και αντικειμενική, για τον κάθε κλάδο της λογιστικής.

Οι σημαντικότεροι κλάδοι της Λογιστικής είναι

- **Γενική Λογιστική (Financial Accounting)**
- **Ελεγκτική Λογιστική (Audit Accounting)**
- **Φορολογική Λογιστική (Tax Accounting)**
- **Λογιστική Κόστους (Cost Accounting)**

Παρακάτω θα δοθεί μια σύντομη ανάλυση του κάθε κλάδου της λογιστικής ώστε να μπορέσει να γίνει αντιληπτή η έκταση και η διαφορετικότητα που υπάρχει στην Λογιστική.

### 1.2.1 Γενική Λογιστική ( Financial Accounting )

Η Γενική Λογιστική ή αλλιώς Χρηματοοικονομική Λογιστική, είναι ο πρώτος κλάδος που αναλύεται στην εργασία. Αναφέρεται στον τρόπο με τον οποίο μια επιχείρηση ακολουθώντας κατευθυντήριες γραμμές και καταγράφοντας όλες τις συναλλαγές που κάνει συνοψίζει και παρουσιάζει την οικονομική της θέση. Κύριος αποδέκτης των πληροφοριών που παρουσιάζονται πέραν των ιδιοκτητών της επιχείρησης είναι αυτοί που βρίσκονται εκτός εταιρίας, όπως το κράτος, οι επενδυτές, οι τράπεζες, οι πελάτες, οι προμηθευτές και όσοι ακόμα επιθυμούν να γνωρίζουν για την επιχείρηση. Πρέπει να αναφερθεί ότι σκοπός της Γενικής Λογιστικής δεν είναι να αναφέρει στο κοινό την χρηματική αξία της επιχείρησης, αλλά να παρέχει πολλές πληροφορίες ώστε να βοηθήσει το κοινό να εκτιμήσει την αξία της επιχείρησης τόσο από τα νούμερα που παραθέτει όσο και από την γενικότερη πορεία της. Οι εκθέσεις που συντάσσονται και παρουσιάζονται αναφέρονται κυρίως :

- Στην Χρηματοοικονομική Κατάσταση, γνωστή ως Ισολογισμό (Balance sheet) της εταιρίας, ο οποίος στην ουσία είναι ένας πίνακας που αποτυπώνει τα έσοδα & έξοδα, τις απαιτήσεις και τις υποχρεώσεις καθώς και όλα τα πάγια περιουσιακά στοιχεία.
- Στα Αποτελέσματα των δράσεων της επιχείρησης, δηλαδή την Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης - ΚΑΧ (Income statement), η οποία είναι μια συνοπτική έκθεση για τα έσοδα, έξοδα, τα κέρδη & τις ζημιές που έγιναν σε μια λογιστική χρήση.

### 1.2.2 Ελεγκτική Λογιστική ( Audit Accounting )

Η Ελεγκτική Λογιστική είναι ο κλάδος που ασχολείται με την διατύπωση των αρχών και των κανόνων που αφορούν τη διεξαγωγή των οικονομικών ελέγχων, δηλαδή την ορθότητα και αξιοπιστία των πληροφοριών που παρέχει η

Λογιστική. Πέρα από αυτά, η ελεγκτική ακόμα ανιχνεύει όλες τις πιθανές ελλείψεις και όλα τα προβλήματα μέσα σε ένα σύνολο, και προσπαθεί μέσω των σωστών και επαρκών δικλίδων να φτάσει στο άρτιο αποτέλεσμα. Η μορφή του ελέγχου εμφανίζεται από τα αρχαία χρόνια με τους Επιστάτες στην Αίγυπτο και του Ύπατους στην Αρχαία Ρώμη. Η ανάπτυξή της όμως έρχεται τα νεότερα χρόνια από την Μεγάλη Βρετανία και την Γαλλία, όπου ιδρύονται οι πρώτες μεγάλες ομάδες ελέγχου. Η Ελεγκτική Λογιστική στο σήμερα με σκοπό την καλύτερη και αποδοτικότερη αποτύπωσή της διακρίνεται ανάλογα με τον φορέα που διενεργούν έλεγχο σε Εξωτερικό, Εσωτερικό & Κρατικό, καθώς και ανάλογα με την έκταση των ελέγχων σε Γενικό & Ειδικό.

### 1.2.3 Φορολογική Λογιστική ( Tax Accounting )

Μέχρι το 1948, δεν υπήρχε καμία νομοθετική βάση στη χώρα σχετικά με την τήρηση των φορολογικών λογιστικών βιβλίων, με εξαίρεση ελαχίστων περιπτώσεων όπως τράπεζες και περιορισμένο αριθμό βιομηχανικών και εμπορικών επιχειρήσεων, με αποτέλεσμα ο προσδιορισμός του φορολογητέου εισοδήματος να είναι λανθασμένος για τις περισσότερες επιχειρήσεις γεγονός που δεν ικανοποιούσε το αίσθημα της φορολογικής δικαιοσύνης. Η πρώτη εφαρμογή του νομοθετικού πλαισίου έρχεται το 1948 λοιπόν, προκαλώντας έντονες αντιδράσεις στην αρχή οι οποίες όμως εξομαλύνθηκαν με το πέρασμα του χρόνου καθώς πείσθηκαν ότι αυτό ήταν για το συμφέρον τους. Το 1954 όλες οι διατάξεις κωδικοποιήθηκαν στο γνωστό σήμερα Κ.Φ.Σ, το οποίο πλέον περιλαμβάνει όλες τις νομοθετικές διατάξεις περί του προσδιορισμού του φορολογητέου εισοδήματος, εμπορικών, φυσικών και νομικών προσώπων, καθώς και όλες τις εξαιρέσεις. Από το 1954 έως σήμερα έχουν γίνει πολλές τροποποιήσεις στον Κ.Φ.Σ, προσαρμόζοντας έτσι όλες τις αλλαγές που γίνονται στα δεδομένα των ενδιαφερόντων με στόχο την μεγιστοποίηση της ευημερίας όλου του κοινωνικού συνόλου κάτι το οποίο δεν γίνεται αντιληπτό από όλους καθώς η φορολογική λογιστική είναι ένας κλάδος με συνεχόμενες αλλαγές που πάντα προκαλούσε και θα συνεχίσει να προκαλεί αντιδράσεις.

### 1.2.4 Λογιστική Κόστους ( Cost Accounting )

Η Λογιστική Κόστους ξεκίνησε από τις βιομηχανικές επιχειρήσεις με αντικείμενο την ανάλυση και παρακολούθηση τους κόστους παραγωγής γι' αυτό παλαιότερα ήταν γνωστή και ως Βιομηχανική Λογιστική. Η Λογιστική Κόστους λειτουργεί μέχρι ένα βαθμό ως την Χρηματοοικονομική Λογιστική, καθώς συνυπάρχουν μέσα σε μια επιχείρηση, και έχουν και οι δύο ως τελικό σκοπό την παροχή πληροφοριών μέσα από ένα διαφορετικό όμως πλαίσιο. Πρόκειται στην ουσία για ένα βασικό εργαλείο της επιχείρησης, που καθορίζει τη συνολική διαδικασία μέτρησης, ανάλυσης, υπολογισμού και παρουσίασης του κόστους που δημιουργείται στα ενδιαφερόμενα μέλη για το εκάστοτε έτος. Για την λογιστική κόστους και την χρησιμοποίησή της δόθηκαν ανά τα έτη πολλές ερμηνείες μέσα από την σύγκρισή των οποίων φάνηκε η διαχρονική σημαντικότητα της γνώσης της λογιστικής κόστους.

## Κεφάλαιο 2

### 2.1 Αντικείμενο της Λογιστικής Κόστους

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, η Λογιστική Κόστους, είναι ένας από τους τέσσερις σημαντικότερους κλάδους της Λογιστικής, που αναπτύχθηκε ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια με σκοπό να δώσει μια ευελιξία στις βιομηχανικές κυρίως επιχειρήσεις με την αναλυτικότερη και ακριβέστερη απεικόνιση του κόστους που επωμίζεται η κάθε επιχείρηση ώστε η παραγωγή των προϊόντων της ή των υπηρεσιών της να είναι πιο ωφέλιμη για την ίδια και πιο ανταγωνιστική για τον υπόλοιπο κλάδο. Είναι ένα ειδικό θέμα που για να μπορεί να το κατανοήσει κάποιος, πρέπει πρώτα να έχει κατανοήσει τις γενικές αρχές της Λογιστικής, καθώς μέσα από εκεί θα αναγνωρίσει την αναγκαιότητα της χρησιμοποίησης της Λογιστικής Κόστους.

Στα πρώτα στάδια της ανάπτυξής της, είχε ως αντικείμενο την συγκέντρωση, κατάταξη και καταγραφή του βιομηχανικού κόστους μέσα από μια σειρά συστηματικών ενεργειών ώστε το σύνολο των πληροφοριών να χρησιμοποιηθεί για την αποτίμηση των αποθεμάτων, την τιμολόγηση και τον προσδιορισμό του κέρδους ή της ζημίας. Με την πάροδο των χρόνων στο αντικείμενο της λογιστικής κόστους προστέθηκαν ο σχεδιασμός και η λειτουργία κοστολογικών συστημάτων καθώς και ο προσδιορισμός και η ανάπτυξη ευρύτερων τομέων και λειτουργιών με σκοπό την ανάπτυξη του κλάδου της λογιστικής.

### 2.2 Σημασία και Σκοπός της Κοστολόγησης

Η σημαντικότητα της λογιστικής κόστους, γίνεται όλο και πιο εμφανής με την πάροδο των ετών. Στα πρώτα χρόνια της βιομηχανικής παραγωγής, η έννοια, η ύπαρξη και η αναγκαιότητα της λογιστικής κόστους ήταν κάτι που δεν μπορούσε καμία επιχείρηση να το αντιληφθεί. Σχεδόν καμία επιχείρηση δεν εφάρμοζε κοστολογική λογιστική είτε γιατί δεν ήξερε τι ακριβώς να κάνει είτε γιατί δεν γνώριζε την σημασία της. Η αύξηση των αναγκών όμως στις επιχειρήσεις, οι αλλαγές στα νομοθετικά πλαίσια, η πολυπλοκότητα της παραγωγικής διαδικασίας, το πλήθος των προϊόντων και το πλήθος των αναγκών της αγοράς, καθώς και η εσωτερική δομή της κάθε επιχείρησης δημιούργησαν την ανάγκη της χρησιμοποίησης της Λογιστικής Κόστους.

Οι επιχειρήσεις με την πάροδο του χρόνου συνειδητοποίησαν ότι κύριος σκοπός της λογιστικής κόστους είναι να βοηθήσει στον αποτελεσματικό έλεγχο των συστημάτων και στη διοίκηση του κόστους καθώς και να ενισχύσει την κατανόηση της σημαντικότητας της κοστολόγησης στην εκάστοτε επιχείρηση, για την ευημερία και την ανάπτυξη της ίδιας της επιχείρησης. Τα αποτελέσματα που παρουσιάζονται μέσα από τις ενέργειες της είναι χρήσιμα τόσο για τον εσωτερικό συντονισμό της ίδιας της επιχείρησης, όσον αφορά τον προγραμματισμό της δράσης, τον υπολογισμό του κόστους των παραγόμενων προϊόντων ή υπηρεσιών και τον έλεγχο της αποτελεσματικότητας των λειτουργιών της, την αξιολόγηση της αποδοτικής χρήσης των πόρων, όσο και

για την σύσταση των οικονομικών καταστάσεων η οποία είναι η τελική παρουσίαση της εικόνας της επιχείρησης η οποία απευθύνεται και εξυπηρετεί κυρίως τους τρίτους.

Βαρόμετρο στην αναγκαιότητα και τα αποτελέσματα της κοστολογικής λογιστικής θα πρέπει να είναι ένα σωστό και αποδοτικό σύστημα μέσα από το οποίο θα γίνεται εμφανείς και η σημασία της αλλά και ο σκοπός της. Αποδοτικό σύστημα νοείται ένα σύστημα το οποίο για αρχή είναι συμβατό με την δομή της επιχείρησης, καλύπτει σε μεγάλο βαθμό τις πληροφοριακές κοστολογικές ανάγκες στις εκάστοτε διοίκησης και είναι φιλικό προς τους χρήστες.

## 2.3 Βασικές έννοιες Κόστους και Κοστολόγησης

Για την πλήρη κατανόηση της κοστολόγησης παρακάτω γίνεται ανάλυση μερικών όρων ώστε γίνει ένας πρώτος διαχωρισμός στις βασικές έννοιες του Κόστους και της Κοστολόγησης.

### 2.3.1 Κόστος

Το κόστος (cost) είναι η διάθεση ή η επένδυση που κάνει η κάθε επιχείρηση για την απόκτηση υλικών ή άυλων αγαθών ή υπηρεσιών, με σκοπό την χρησιμοποίησή τους για άμεσο ή μελλοντικό όφελος της επιχείρησης. Με την έννοια κόστος δηλαδή νοείται η αξία σε νομισματικές μονάδες που χρησιμοποιεί η εταιρία για να αποκτήσει αγαθά ή υπηρεσίες τα οποία αφού τα χρησιμοποιήσει θα έχει όφελος η ίδια.

Τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα του κόστους είναι τα εξής :

- Το κόστος αποτελεί επένδυση αγοραστικής δύναμης σε αγαθά και υπηρεσίες
- Το κόστος εξαφανίζεται όταν το αγαθό ή η υπηρεσία το οποίο πραγματεύεται η επιχείρηση πουληθεί, διατεθεί σε τρίτους ή χαθεί, καθώς το κόστος ενσωματώνεται στο αγαθό ή στην υπηρεσία.

Βάση της περιόδου που αποτυπώνεται το κόστος κατηγοριοποιείται σε Πραγματικό Κόστος (actual cost) & Προϋπολογισθέν Κόστος (budgeted cost). Το πραγματικό κόστος είναι το κόστος που πραγματοποιήθηκε και επομένως είναι ιστορικό πια, ενώ το προϋπολογισθέν κόστος είναι μια απλή πρόβλεψη για ένα κόστος που ενδεχομένως να πραγματοποιηθεί στο μέλλον, οπότε αποτελεί μια απλή εκτίμηση πάνω στην οποία κινείται η εταιρία.

### 2.3.2 Έξοδο

Η έννοια του εξόδου (expense) είναι η συνέχεια του κόστους, καθώς το έξοδο είναι το εκπνεύσαν κόστος που επιβαρύνει τα αποτελέσματα της χρήσεως μιας περιόδου. Για να μπορέσει να γίνει πιο κατανοητό πρέπει να αναφερθεί ότι έξοδο είναι όλες εκείνες οι ενέργειες που πραγματοποιεί η επιχείρηση πέραν

της παραγωγικής διαδικασίας, με αμφότερο σκοπό την πώληση αγαθών, παροχή υπηρεσιών ώστε να αποκομίσει έσοδα.

Τα έξοδα διακρίνονται στις παρακάτω κατηγορίες για τις οποίες παρατίθεται μια σύντομη περιγραφή των όρων

- Λειτουργικά & Μη Λειτουργικά : Λειτουργικά είναι τα έξοδα που οφείλονται σε λογικές και συνήθεις δραστηριότητες της επιχείρησης εντός της λογιστικής χρήσης π.χ ενοίκια, ενώ τα μη λειτουργικά είναι τα έξοδα που οφείλονται σε μη συνήθεις δραστηριότητες της επιχείρησης όπως π.χ τα πρόστιμα.
- Ταμειακά & Μη Ταμειακά : Ταμειακά έξοδα είναι οι μισθοί, τα ενοίκια, δηλαδή αυτά που δημιουργούν ταμειακή κίνηση, ενώ μη ταμειακά είναι αυτά που οφείλονται σε μη συνήθεις δραστηριότητες της επιχείρησης όπως π.χ πρόστιμα.
- Τακτικά & Έκτακτα : Τα τακτικά έξοδα είναι αυτά που δημιουργούνται σε συνεχή ροή μέσα στην λογιστική χρήση και μπορούμε να πούμε ότι είναι ως ένα βαθμό προβλέψιμα, όπως π.χ η ΔΕΗ, ενώ έκτακτα είναι αυτά που γίνονται απρόοπτα, δεν επαναλαμβάνονται και οφείλονται συνήθως σε ασυνήθιστες δραστηριότητες της οντότητας όπως π.χ πρόστιμα.
- Τεκμαρτά : Τεκμαρτά είναι τα έξοδα τα οποία δεν επηρεάζουν την καθαρή θέση, καθώς δεν οφείλονται σε κάποιο λογιστικό γεγονός, αλλά τεκμαίρονται. Παράδειγμα προς κατανόηση είναι το τεκμαρτό ενοίκιο, το οποίο είναι έξοδο που θα πληρωνόταν εάν δεν υπήρχε ιδιοκατοίκητο ακίνητο.

### 2.3.3 Δαπάνη

Ο όρος «δαπάνη», έχει παρατηρηθεί ότι είναι ένας όρος που δεν μπορεί εύκολα να επεξηγηθεί καθώς παρατηρείται μια σύγχυση για το εννοιολογικό του περιεχόμενο, αφού πολλοί συγχέουν την έννοια της δαπάνης με αυτή του κόστους και άλλοι με αυτή του εξόδου.

Η κοινά αποδεκτή όμως εξήγηση του όρου δαπάνη έρχεται από το ΕΓΛΣ, όπου ορίζει την δαπάνη ως την διαδικασία που ακολουθείται ή την ενέργεια πραγματοποίησης του κόστους ή του εξόδου.

“Δαπανώ” : σημαίνει η κάθε ενέργεια που πραγματοποιώ ή η διαδικασία που ακολουθώ με σκοπό την απόκτηση υλικών ή άυλων αγαθών και υπηρεσιών, τη μετατροπή του κόστους μια μορφής σε κόστος μιας άλλης μορφής ή την μετατροπή του κόστους σε έξοδο.

Η δαπάνη δεν είναι μια ξεχωριστή, αυτούσια έννοια μέσα στον κόσμο της λογιστικής, παρά μια ενέργεια που βοηθά στην πραγματοποίηση του κόστους ή του εξόδου, γι’ αυτό και δεν υπάρχει ένας ξεκάθαρος σε όλους διαχωρισμός ανάμεσα στις έννοιες του κόστους, του εξόδου και της δαπάνης.

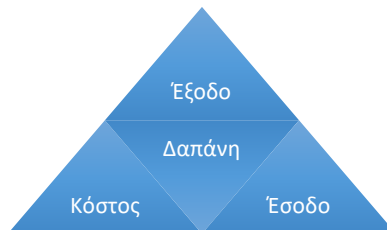
### 2.3.4 Έσοδο

Ο τελευταίος όρος που οφείλεται να κατανοηθεί πριν προχωρήσει η εργασία βαθύτερα στην κοστολογική λογιστική είναι αυτός του εσόδου (income). Έσοδο, είναι κάθε αύξηση που παρουσιάζεται στην οικονομική θέση της επιχείρησης κατά τα διάρκεια μιας λογιστικής χρήσης. Η αύξηση αυτή μπορεί να προέρχεται είτε από αύξηση των στοιχείων του Ενεργητικού της επιχείρησης, είτε από μείωση των ίδιων των υποχρεώσεων. Τα έσοδα είναι μια γρήγορη απεικόνιση της δυναμικής που έχει η κάθε επιχείρηση στην αγορά, καθώς προέρχονται συνήθως από πωλήσεις αγαθών ή υπηρεσιών.

Ίδια αντιμετώπιση κατηγοριοποίησης με τα έξοδα έχουν και τα έσοδα για τα οποία παρατίθενται μια εξίσου σύντομη περιγραφή για την κάθε κατηγορία.

- Λειτουργικά & Μη Λειτουργικά : Λειτουργικά είναι τα έσοδα τα οποία προκύπτουν από τις συνήθεις δραστηριότητες της κάθε επιχείρησης, δηλαδή από τις πωλήσεις, ενόικια κλπ, ενώ μη λειτουργικά έσοδα είναι αυτά που προκύπτουν από έκτακτες ή μη συνήθεις δραστηριότητες της επιχείρησης, όπως έσοδα από προηγούμενες χρονιές, συναλλαγματικές διαφορές κλπ.
- Τακτικά & Έκτακτα : Η έννοια των τακτικών εσόδων δηλώνουν έσοδα της χρήσης που ως ένα βαθμό είναι σταθερά ανά τα έτη και προβλέψιμα, ενώ των έκτακτων αυτά που δεν επαναλαμβάνονται και συνήθως οφείλονται σε εξωγενή γεγονότα ή ασυνήθιστες δραστηριότητες για την εκάστοτε επιχείρηση.
- Δεδουλευμένα & Μη Δεδουλευμένα : Δεδουλευμένα είναι όλα τα πραγματοποιημένα λειτουργικά έσοδα της χρήσης, ενώ μη δεδουλευμένα είναι αυτά που παρόλο που έχουν εισπραχθεί από την επιχείρηση, στην πραγματικότητα δεν έχουν δουλευτεί, άρα γίνεται αναφορά σε προείσπραξη από την μεριά της επιχείρησης, με την υποχρέωση η ίδια να προσφέρει τις υπηρεσίες της αφού έχει ήδη πληρωθεί.

Η κατανόηση και η σωστή αποτύπωση των παραπάνω όρων είναι πολύ σημαντική καθώς αποτελούν βασικές έννοιες μέσα από τις οποίες, με μια και μόνο ματιά, μπορεί ο καθένας να “διαβάσει” την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης και σε συνδυασμό με πιο εξεζητημένα στοιχεία να παρουσιάσει την ακριβή εικόνα της επιχείρησης.



Εικόνα Νο1



Στο επόμενο κεφάλαιο με σκοπό την μεγαλύτερη κατανόηση της λογιστικής κόστους αναλύονται οι τρόποι και οι μέθοδοι κοστολόγησης, καθώς και η συμπεριφορά που διατηρεί κάθε φορά το κόστος.



## Κεφάλαιο 3

Τα συστήματα και οι μέθοδοι κοστολόγησης εξαρτώνται από την φύση της παραγωγής της κάθε επιχείρησης. Τα συστήματα εμπεριέχουν τουλάχιστον μια μέθοδο κοστολόγησης και η κάθε μέθοδος χρησιμοποιείται αναλόγως με το σκοπό και τις ανάγκες της επιχείρησης, άρα πρόκειται για δύο πράγματα άμεσα συνδεδεμένα καθώς δεν γίνεται υπολογισμός του κόστους, χωρίς να έχει προσδιοριστεί και η υπολογιστεί η φύση της παραγωγής.

Στην συνέχεια του κεφαλαίου αυτού θα γίνει μια προσπάθεια κατανόησης της ουσίας της κοστολόγησης, του τρόπου που λειτουργούν οι επιχειρήσεις με σκοπό να προσδιορίσουν το ακριβές κόστος ώστε να είναι βιώσιμες και ανταγωνιστικές. Θα αναλυθούν τα συστήματα κοστολόγησης, σύνηθες μέθοδοι κοστολόγησης αλλά και νέοι τρόποι κοστολόγησης.

### 3.1 Συστήματα Κοστολόγησης

Λόγω της πολυμορφίας των βιομηχανικών επιχειρήσεων και των αναγκών που έχουν, από πολύ νωρίς αναπτύχθηκαν συστήματα κοστολόγησης με σκοπό να εξυπηρετήσουν τις μορφές της παραγωγικής διαδικασίας, την κατά παραγγελία παραγωγή ή εξατομικευμένη και την μαζική ή συνεχόμενη παραγωγή.

Ο λόγος που δημιουργήθηκαν τα συστήματα είναι η παροχή πληροφοριών στους ενδιαφερόμενους για :

1. Τον σχεδιασμό, τον προγραμματισμό και τον έλεγχο όλων των διαδικασιών της επιχείρησης.
2. Την κατάρτιση των οικονομικών καταστάσεων.
3. Τον προσδιορισμό του κόστους του προϊόντος ή της υπηρεσίας και το αντίκτυπο που έχει στην επιχείρηση και στον κλάδο γενικότερα.

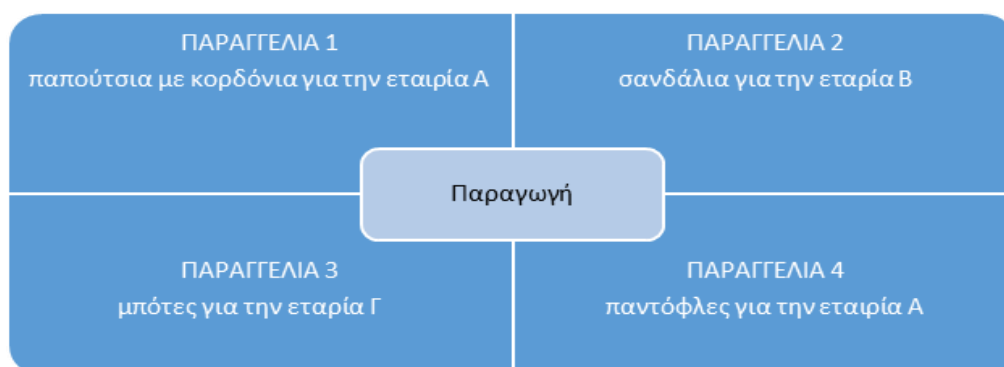
Τα συστήματα κοστολόγησης εν τέλει, ακολουθούν τη μορφή της παραγωγικής διαδικασίας της επιχείρησης, χωρίς να σημαίνει αυτό ότι μια επιχείρηση δεν μπορεί να έχει παραπάνω από ένα σύστημα κοστολόγησης. Τα συνηθέστερα συστήματα κοστολόγησης μέχρι σήμερα τα οποία θα αναλυθούν παρακάτω είναι :

- **Σύστημα κοστολόγησης κατά παραγγελία ή εξατομικευμένης παραγγελίας (Job Order)**
- **Σύστημα της μαζικής ή συνεχόμενης κοστολόγησης (Continuous Process)**

### 3.1.1 Σύστημα κοστολόγησης κατά παραγγελίας ή εξατομικευμένης παραγγελίας – Job Order

Το σύστημα κοστολόγησης κατά παραγγελία χρησιμοποιείται όταν πρέπει να κοστολογηθούν προϊόντα ή υπηρεσίες που έχουν διαφορετικά χαρακτηριστικά, απαιτήσεις και τεχνικές μεταξύ τους. Το σύστημα εντοπίζεται σε εταιρίες που αναλαμβάνουν την παραγωγή προϊόντων κατόπιν παραγγελίας που δέχονται από πελάτες. Ο πελάτης εδώ θέτει συγκεκριμένο χρονικό πλαίσιο υλοποίησης αλλά και συγκεκριμένες προδιαγραφές (υλικά, σχέδια, ποιότητα) τις οποίες η επιχείρηση οφείλει να πραγματοποιήσει. Κύριο γνώρισμα του συστήματος αυτού είναι ότι η κάθε παραγγελία έχει ένα διαφορετικό χαρακτηριστικό γνώρισμα.

Με το σύστημα κατά παραγγελίας ή εξατομικευμένης παραγγελίας, η επιχείρηση μπορεί να παράγει διαφορετικά προϊόντα ταυτόχρονα, καθώς μπορεί να δέχεται πολλές διαφορετικές παραγγελίες. Η κοστολόγηση αυτή χρησιμοποιείται πάρα πολύ σε επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών, αφού κάθε περίπτωση αφορά και ένα διαφορετικό έργο. Τέλος, ιδιαίτερο ενδιαφέρων προκύπτει στην κοστολόγηση κατά παραγγελία, καθώς πραγματοποιείται ξεχωριστή κοστολόγηση για κάθε μια ξεχωριστή παραγγελία της επιχείρησης.



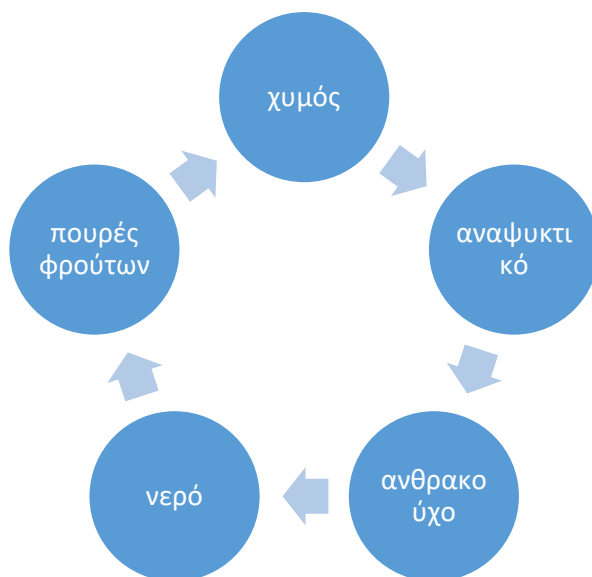
Εικόνα Νο2 : Σύστημα κατά Παραγγελία ή Εξατομικευμένη Παραγγελία

Το κόστος εδώ διανέμεται ξεχωριστά σε κάθε προϊόν ή παραγγελία καθώς παράλληλα παρακολουθείται και σε ξεχωριστούς υπό λογαριασμούς του λογαριασμού "Παραγωγή σε Εξέλιξη" και έπειτα μεταφέρεται στα "Έτοιμα προϊόντα" αφού έχει ολοκληρωθεί η παραγωγή.

### 3.1.2 Σύστημα μαζικής ή συνεχόμενης κοστολόγησης – Continuous Process

Το δεύτερο συνηθέστερο σύστημα κοστολόγησης, είναι η μαζική ή συνεχόμενη κοστολόγηση. Η κοστολόγηση αυτή χρησιμοποιείται από επιχειρήσεις που παράγουν μεγάλες ποσότητες όμοιων προϊόντων ή έχουν μια συνεχή ροή παραγωγής, όπως εργοστάσια παραγωγής γάλακτος, αναψυκτικών, χαρτιού κλπ. Η επιχείρηση παράγει ένα τυποποιημένο προϊόν, η παραγωγή του οποίου

γίνεται συνήθως σε φάσεις, γι' αυτό και το σύστημα αυτό είναι γνωστό εξίσου και ως κοστολόγηση κατά φάση.



*Εικόνα Νο3 : Σύστημα μαζικής ή συνεχόμενης κοστολόγησης*

Στην κατά φάση κοστολόγηση δεν υπάρχει συγκεκριμένη χρονική στιγμή κοστολόγησης καθώς ορισμένα προϊόντα μπορεί να ολοκληρωθούν, ενώ άλλα να συνεχίσουν την ολοκλήρωσή τους σε άλλο τμήμα. Το κόστος στην κοστολόγηση αυτή παρακολουθείται ανά τμήμα ή ανά φάση της παραγωγικής διαδικασίας.

### 3.2 Μέθοδοι Κοστολόγησης

Οι μέθοδοι κοστολόγησης εξαρτώνται από την φύση της παραγωγικής διαδικασίας που χρησιμοποιεί η κάθε επιχείρηση. Όπως έχει ήδη αναφερθεί παραπάνω υπάρχουν δύο διαδικασίες παραγωγής, η εξατομικευμένη και η συνεχής παραγωγή. Με βάση τα δύο συστήματα αυτά διαμορφώνονται και οι μέθοδοι που θα χρησιμοποιήσουν οι εκάστοτε επιχειρήσεις, αποσκοπώντας στην βέλτιστη πληροφόρηση.

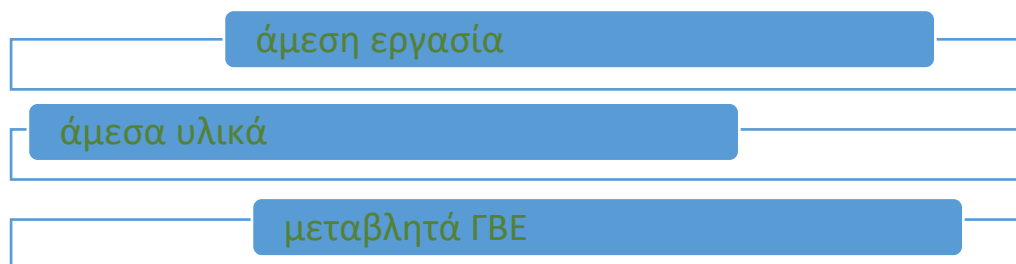
Οι συνηθέστεροι τρόποι κοστολόγησης που εντοπίζονται στην πλειοψηφία των επιχειρήσεων είναι οι παρακάτω :

- **Οριακή ή Μεταβλητή Κοστολόγηση**
- **Πλήρης ή Απορροφητική Κοστολόγηση**
- **Πρότυπη Κοστολόγηση**

Οι διαφορές των μεθόδων κοστολόγησης εντοπίζονται στη διαφορετική φιλοσοφία που έχουν οι επιχειρήσεις ως προς τον τρόπο που αντιμετωπίζουν και υπολογίζουν το κόστος παραγωγής του κάθε προϊόντος.

### 3.2.1 Οριακή ή Μεταβλητή Κοστολόγηση

Οριακή ή Μεταβλητή Κοστολόγηση είναι η μέθοδος που εφαρμόζουν οι επιχειρήσεις στην οποία ο υπολογισμός του κόστους είναι το άθροισμα των μεταβλητών στοιχείων. Άθροισμα δηλαδή των άμεσων εργατικών, των άμεσων υλικών και των μεταβλητών και μόνο Γενικών Βιομηχανικών Εξόδων, τα γνωστά σε όλους εν συντομία ΓΒΕ. Στην μέθοδο αυτή τα σταθερά ΓΒΕ, δεν περιλαμβάνονται στον υπολογισμό του κόστους, και μεταφέρονται κατευθείαν στα αποτελέσματα χρήσης.

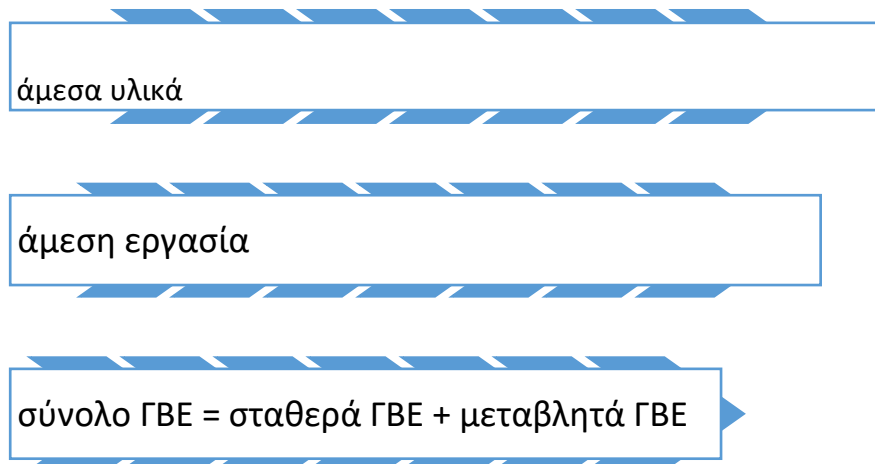


Εικόνα Νο4

Ο διαχωρισμός αυτός γίνεται γιατί στην οριακή ή μεταβλητή κοστολόγηση επικρατεί η θεωρία ότι μόνο τα κόστη που είναι άμεσα συνδεδεμένα με την παραγωγική διαδικασία χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό του κόστους παραγωγής των προϊόντων.

### 3.2.2 Πλήρης ή Απορροφητική Κοστολόγηση

Δεύτερη μέθοδος κοστολόγησης είναι η πλήρης ή αλλιώς απορροφητική κοστολόγηση. Στην μέθοδο αυτή το κόστος υπολογίζεται συμπεριλαμβάνοντας όλα τα κόστη που προέρχονται από τα άμεσα υλικά, την άμεση εργασία και το σύνολο των ΓΒΕ χωρίς να γίνεται διαχωρισμός σε μεταβλητά και σταθερά ΓΒΕ, όπως ήταν στην προηγούμενη μέθοδο.



Εικόνα Νο5

### 3.2.3 Πρότυπη Κοστολόγηση

Τέλος, εξίσου σημαντική μέθοδος κοστολόγησης είναι και η πρότυπη κοστολόγηση, σύμφωνα με την οποία το κόστος υπολογίζεται, όσον αφορά τα άμεσα κόστη, πολλαπλασιάζοντας το πρότυπο κόστος των άμεσων εισροών (ΑΕ & ΑΥ) με την επιτρεπόμενη ποσότητα αυτών των εισροών για την παραγωγή της συγκεκριμένης ποσότητας προϊόντων. Όσον αφορά τα έμμεσα κόστη, αυτά επιμερίζονται στα παραγόμενα προϊόντα και υπολογίζεται τον πρότυπο συντελεστή καταλογισμού των ΓΒΕ, με τον επιτρεπόμενο όγκο της βάσης καταλογισμού που αντιστοιχεί στην παραγόμενη ποσότητα προϊόντων.

Η πρότυπη κοστολόγηση χρησιμοποιείται στις περισσότερες επιχειρήσεις, καθώς η επιχείρηση δεν χρειάζεται να παρακολουθεί αναλυτικά το πραγματικό κόστος, εφόσον μπορεί να εκτιμά σε τακτά χρονικά διαστήματα το πρότυπο κόστος. Να σημειωθεί βέβαια, ότι το πρότυπο κόστος είναι κοντά, αλλά δεν υποκαθιστά το πραγματικό κόστος.

### 3.3 Σύγκριση μεθόδων κοστολόγησης

Όπως προκύπτει από την παραπάνω ανάλυση, υπάρχουν αρκετές μεθοδολογίες κοστολόγησης, η κάθε μία λειτουργεί με τα δικά της δεδομένα και έχει τα δικά της αποτελέσματα και οφέλη για την εκάστοτε επιχείρηση.

Οι διαφορές τους εντοπίζονται ως προς την διαδικασία συγκέντρωσης στοιχείων, τον προσδιορισμό του κόστους και κυρίως τα αποτελέσματα της επιχείρησης. Μερικά από τα χαρακτηριστικά που ξεχωρίζουν στην πρώτη μέθοδο, την Οριακή ή Μεταβλητή Κοστολόγηση, είναι ότι με την χρησιμοποίηση της μεθόδου αυτής αποφεύγεται ο κίνδυνος της αυξημένης παραγωγής καθώς δεν υπολογίζεται το σύνολο των ΓΒΕ. Στην δεύτερη μέθοδο, την Πλήρη ή Απορροφητική, παρατηρείται ότι υπάρχει καλύτερη συσχέτιση ανάμεσα στα έσοδα και τα αντίστοιχα έξοδα, παρόλο που θεωρείται πιο δύσκολη η διαδικασία επιμερισμού του κόστους, δηλαδή το κριτήριο μερισμού. Σημαντική διαφορά των δύο μεθόδων, είναι και οι εκθέσεις που παρουσιάζονται στα στελέχη, καθώς με την μεταβλητή κοστολόγηση δίνονται στα στελέχη εκθέσεις που αναφέρονται σε διάφορους τομείς ή δραστηριότητες, ενώ με την πλήρη κοστολόγηση, παρέχεται μόνο μια μαζική κατάσταση που απεικονίζει την εικόνα της εταιρίας στο σύνολό της. Τέλος, στην πρότυπη κοστολόγηση, εμφανές θετικό χαρακτηριστικό της μεθόδου είναι ότι το κόστος που προσδιορίζεται βρίσκεται σε μια λογική βάση για συγκρίσεις κόστους και μέτρηση της αποδοτικότητας της εκάστοτε επιχείρησης, καθώς τα αποτελέσματα που έχει προσεγγίζουν το πραγματικό.

Μέσα από τις αναλύσεις και τις συγκρίσεις που αναφέρονται παραπάνω, αποτυπώνονται όλοι οι μέθοδοι κοστολόγησης, τα οφέλη και τα αποτελέσματα που έχουν για κάθε επιχείρηση. Οι μέθοδοι αυτοί είναι μέχρι στιγμής οι συνηθέστεροι που χρησιμοποιούνται καθώς θεωρούνται πιο ευρέως γνωστοί και αποτελεσματικοί.

Τα τελευταία χρόνια όμως, οι επιχειρήσεις προσπαθώντας να βρουν ακόμα πιο αποτελεσματικούς και μεθοδικούς τρόπους κοστολόγησης, προχώρησαν στην εφαρμογή νέων μεθόδων και τεχνικών. Έναν από αυτούς θα γίνει προσπάθεια ανάλυσης στην επόμενη ενότητα έτσι ώστε να καταστεί κατανοητό πως λειτουργεί και ποια τα αποτελέσματά της στην επιχείρηση. Η μέθοδος λοιπόν αυτή είναι το Sticky Cost.

## Κεφάλαιο 4

Πριν γίνει αναφορά στο Sticky Cost όμως, το κεφάλαιο αυτό πραγματεύεται, τον τρόπο με τον οποίο δημιουργείται το κόστος σε μια επιχείρηση και παρουσιάζει την εκτίμηση της βασικής συνάρτησης του κόστους η οποία διαμορφώνεται ως εξής :

**Συνολικό Κόστος = Σταθερό Κόστος + Μεταβλητό Κόστος**

Για να γίνει κατανοητή όμως η παραπάνω σχέση θα πρέπει να κατανοηθούν τα μέλη της, καθώς και η διαφορετικότητα που έχουν μεταξύ τους.

Όπως έχει γίνει αναφορά και σε προηγούμενο κεφάλαιο της εργασίας το κόστος είναι η αξία που χρησιμοποιεί η εταιρία για να αποκτήσει αγαθά ή υπηρεσίες τα οποία θα χρησιμοποιήσει για όφελος αυτής, δηλαδή για πραγματοποίηση εσόδων από πωλήσεις ή για την κάλυψη κοινωνικών αναγκών. Για κάθε εταιρία υπάρχουν κατηγοριοποιήσεις στα κόστη με βασικές διακρίσεις τα σταθερά και τα μεταβλητά κόστη. Η διάκριση του κόστους αυτού παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τις επιχειρήσεις, επειδή χρησιμοποιείται στην λήψη των επιχειρηματικών αποφάσεων, μαζί φυσικά και με άλλους εξειδικευμένους τύπους κόστους.

Σημαντικός παράγοντας στις επιχειρήσεις για την μελέτη του κόστους είναι ο χρόνος, οπότε γίνεται διάκριση μεταξύ δυο περιόδων, την **βραχυχρόνια** και την **μακροχρόνια**. Βραχυχρόνια περίοδος, είναι το διάστημα μέσα στο οποίο η επιχείρηση δεν μπορεί να μεταβάλει τις ποσότητες των συντελεστών που χρησιμοποιούνται κατά κυριότητα. Αντίθετα, μακροχρόνια περίοδος είναι το διάστημα στο οποίο η επιχείρηση προσπαθεί να μεταβάλει όλες τις ποσότητες των συντελεστών που χρησιμοποιεί. Σε αυτό το διάστημα, η επιχείρηση επιθυμεί να αυξήσει την παραγωγική της δύναμη, χωρίς να υπάρχουν περιορισμοί.

Η διάκριση βραχυχρόνιας και μακροχρόνιας περιόδου δεν γίνεται με βάση κάποια συγκεκριμένη ημερολογιακή περίοδο, αλλά με βάση την προσαρμοστικότητα των συντελεστών παραγωγής που χρησιμοποιεί μια επιχείρηση. Η προσαρμοστικότητα των συντελεστών εξαρτάται από το μέγεθος και το αντικείμενο της ίδιας της επιχείρησης καθώς μπορεί να πρόκειται για μια μεγάλη βιομηχανία αυτοκινήτων ή αντίθετα για μια βιοτεχνία παπουτσιών.

### 4.1 Σταθερό Κόστος ( Fixed Cost – FC )

Σταθερό είναι το κόστος των παραγωγικών συντελεστών μιας επιχείρησης που δεν μπορεί να μεταβληθεί εύκολα και παραμένει σταθερό ανεξάρτητα από τον όγκο της παραγωγής ή από την παροχή των υπηρεσιών. Τα κόστη αυτά μάλιστα είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι επιβαρύνουν την επιχείρηση ακόμα και αν δεν υπάρχει κάποια παραγωγή προϊόντος ή υπηρεσίας. Αυτό μάλιστα είναι και το βασικό χαρακτηριστικό από τα κόστη αυτά και για αυτό

χαρακτηρίζονται και ως σταθερά κόσθη. Κατά κανόνα δηλαδή τα σταθερά κόσθη συνδέονται με τον χρόνο και όχι με την απασχόληση ή την παραγωγή.

Ορισμένα από τα σταθερά κόσθη μιας επιχείρησης είναι :

- το ενοίκιο των κτιρίων
- οι μισθοί των εργαζομένων
- οι πάγιοι λογαριασμοί ΔΕΚΟ(ρεύμα , νερό , τηλέφωνο , θέρμανση)
- τα ασφάλιστρα των επιχειρήσεων
- ο δημοτικός φόρος και τα δημοτικά τέλη

Στις πιο πολλές περιπτώσεις το σταθερό κόσθος παραμένει σταθερό για μεγάλο χρονικό διάστημα. Πέρα από αυτό το διάστημα όμως, οφείλεται να γίνει αναφορά ότι και το σταθερό κόσθος μεταβάλλεται, αλλά οι μεταβολές αυτές κατά κανόνα είναι ανεξάρτητες από τις μεταβολές του όγκου της δραστηριότητας της επιχείρησης. Μακροχρόνια λοιπόν σχεδόν όλα τα σταθερά κόσθη μετατρέπονται σε μεταβλητά.

Το σταθερό κόσθος διαχωρίζεται σε δυο υποκατηγορίες :

1. Στο βασικό σταθερό κόσθος, το οποίο αποτελείται από στοιχεία που δεν μεταβάλλονται χωρίς ουσιώδη βλάβη της επιχείρησης ή τομέα της επιχείρησης π.χ. αμοιβές, ασφάλιστρα κλπ.
2. Στο βραχυχρόνια σταθερό κόσθος, η ζωή του οποίου προγραμματίζεται συνήθως για ένα έτος και για το διάστημα αυτό παραμένει αμετάβλητο. Τέτοια κόσθη είναι τα κόσθη διαφημίσεως, έρευνας και ανάπτυξης.

Για την πλήρη κατανόηση του σταθερού κόστους παρατίθεται το αντίστοιχο διάγραμμα.



*Εικόνα Νο6 : Καμπύλη Σταθερού Κόστους*

Όπως παρατηρείται και στο διάγραμμα το σταθερό κόσθος είναι μια ευθεία γραμμή παράλληλη με τον άξονα των ποσοτήτων, καθώς όπως έχει γίνει αναφορά και παραπάνω τα σταθερά κόσθη δεν επηρεάζονται από την



παραγόμενη ποσότητα. Επιπλέον το σταθερό κόστος είναι πάντα μεγαλύτερο του μηδενός, γιατί η επιχείρηση έχει επιβαρυνθεί και με τα έξοδα ίδρυσης.

## 4.2 Μεταβλητό Κόστος ( Variable Cost – VC )

Το μεταβλητό κόστος, σε αντίθεση με το σταθερό κόστος, είναι το κόστος των παραγωγικών συντελεστών, το οποίο μεταβάλλεται ανάλογα με το επίπεδο της παραγωγής ή της παροχής υπηρεσιών της επιχείρησης. Ορισμένα από τα μεταβλητά κόστη μιας επιχείρησης είναι οι πρώτες ύλες, τα καύσιμα, τα υλικά συντήρησης των μηχανημάτων, οι τόκοι των δανείων κλπ.

Κύριο χαρακτηριστικό του μεταβλητού κόστους είναι ότι το κόστος των παραπάνω στοιχείων στο σύνολο του μεταβάλλεται – αυξάνεται ή μειώνεται – όταν παρατηρείται αυξομείωση της παραγωγής ή της παροχής υπηρεσιών αλλά όχι πάντα με τον ίδιο ρυθμό. Τα κόστη αυτά, ανάλογα με τον ρυθμό αυξομείωσής τους, κατηγοριοποιούνται σε τρεις κατηγορίες.

- **Αύξων μεταβλητό κόστος**, το οποίο μεταβάλλεται με ρυθμό μεγαλύτερο από το ρυθμό μεταβολής παραγωγής ή παροχής υπηρεσιών.
- **Φθίνων μεταβλητό κόστος**, το οποίο μεταβάλλεται με ρυθμό μικρότερο από το ρυθμό μεταβολής παραγωγής ή παροχής υπηρεσιών.
- **Αναλογικό μεταβλητό κόστος**, το οποίο μεταβάλλεται με τον ίδιο ρυθμό που μεταβάλλεται και η παραγωγή ή παροχή υπηρεσιών.

Το διάγραμμα της καμπύλης του μεταβλητού κόστους που παρατίθεται παρακάτω βοηθά να γίνει καλύτερα κατανοητό το κόστος. Η καμπύλη του κόστους ξεκινάει από την αρχή του άξονα, από το μηδέν, γιατί όταν δεν παράγεται κάτι δεν υπάρχει και μεταβλητό κόστος, και αρχίζει να αυξάνεται σιγά σιγά με την αύξηση της παραγωγής.

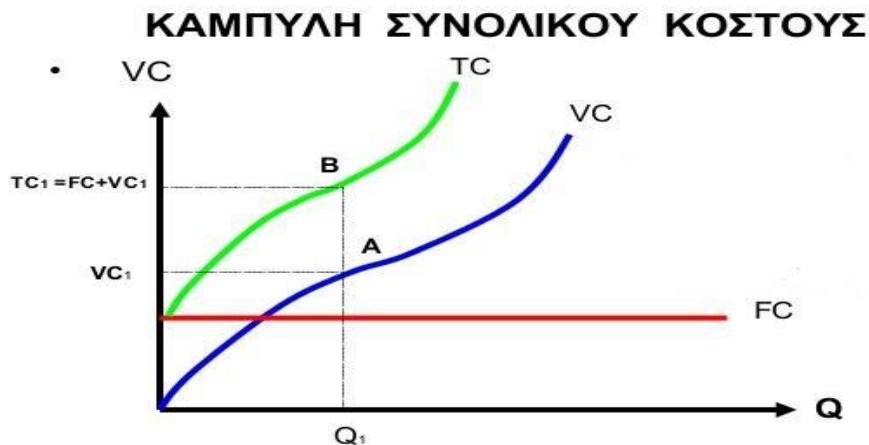


*Εικόνα Νο7 : Καμπύλη Μεταβλητού Κόστους*

Το άθροισμα του μεταβλητού και του σταθερού κόστους είναι το συνολικό (Total Cost, TC) βραχυχρόνιο κόστος μιας επιχείρησης και αποτυπώνεται στην παρακάτω συνάρτηση.

**Συνολικό κόστος = Σταθερό Κόστος + Μεταβλητό Κόστος**

$$TC = FC + VC$$



Εικόνα Νο8 : Καμπύλη Συνολικού Κόστους

#### Παράδειγμα Σταθερού – Μεταβλητού – Συνολικού Κόστους

Αν ένα μαγαζί που παράγει αντί για 100 κιλά ψωμί, όπως γίνεται συνήθως σε μηνιαία βάση, 500 κιλά ψωμί, τότε θα χρειαστεί πολύ περισσότερο αλεύρι, σιτάρι, εργασία, ρεύμα και άλλα ώστε να παραχθεί μεγαλύτερη ποσότητα. Παρατηρείται δηλαδή ότι το συνολικό κόστος του μαγαζιού, είναι ένας συνδυασμός από σταθερά και μεταβλητά κόστη, καθώς για την τελική Παρασκευή του ψωμιού είναι απαραίτητα και τα δύο.

#### 4.3 Μέσα και Οριακά Κόστη

Πέραν από τα σταθερά και τα μεταβλητά κόστη όμως, στην οικονομία, είναι σημαντικά και τα μέσα και οριακά μεγέθη. **Μέσο κόστος είναι το κόστος για κάθε μία μονάδα παραγόμενου προϊόντος ( $TC / Q$ )** και διακρίνεται σε μέσο σταθερό και μέσο μεταβλητό κόστος.

- Το μέσο σταθερό κόστος (*Average Fixed Cost - AFC*) είναι το συνολικό σταθερό κόστος διαιρούμενο με την συνολική παραγόμενη ποσότητα.

$$\text{Μέσο Σταθερό Κόστος} = \frac{\text{Σταθερό Κόστος}}{\text{Ποσότητα παραγωγής}}$$

- Το μέσο μεταβλητό κόστος (*Average Variable Cost-AVC*) είναι το συνολικό μεταβλητό κόστος διαιρούμενο με την συνολική παραγόμενη ποσότητα.

$$\text{Μέσο Μεταβλητό Κόστος} = \frac{\text{Μεταβλητό Κόστος}}{\text{Ποσότητα παραγωγής}}$$

- Το μέσο συνολικό κόστος (*Average Total Cost – ATC*) είναι το άθροισμα των δύο συντελεστών αυτών, δηλαδή του μέσου σταθερού και μέσου μεταβλητού κόστους και απεικονίζεται με την παρακάτω συνάρτηση.

**Μέσο Συνολικό Κόστος = Μέσο Σταθερό Κόστος + Μέσο Μεταβλητό Κόστος**

Μία ακόμα μονάδα που έχει ιδιαίτερη σημασία για την λήψη αποφάσεων από τις επιχειρήσεις είναι το *οριακό κόστος (MC)*. Το οριακό κόστος είναι το επιπλέον κόστος που προκύπτει από την αύξηση της παραγωγής κατά μια μονάδα.

$$\text{Οριακό Κόστος} = \frac{\text{Μεταβολή Συνολικού Κόστους}}{\text{Μεταβολή του προϊόντος}}$$

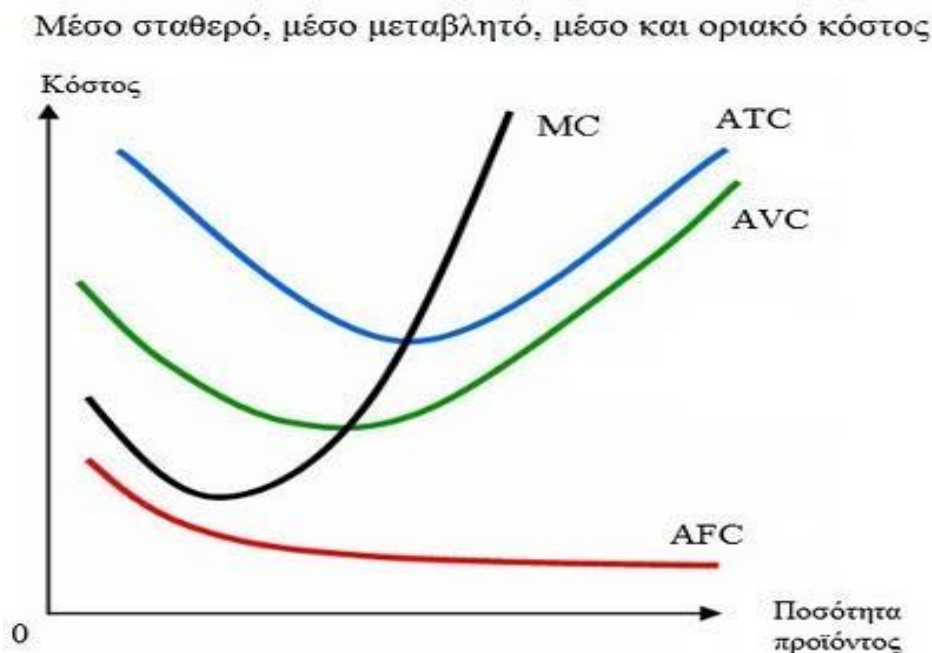
Επειδή όμως όπως γνωρίζουμε το σταθερό κόστος δεν αλλάζει ανάλογα με τον ρυθμό των παραγόμενων προϊόντων, το οριακό κόστος επηρεάζεται κατά κύριο λόγο από τις αυξομειώσεις του μεταβλητού κόστους.

$$\text{Οριακό Κόστος} = \frac{\text{Μεταβολή Συνολικού Κόστους}}{\text{Μεταβολή του προϊόντος}}$$

Το οριακό κόστος είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τις επιχειρήσεις καθώς για να αποφασιστεί αν υπάρχει συμφέρον να γίνει παραγωγή μιας νέας μονάδας προϊόντος, θα πρέπει να συγκριθεί το πρόσθετο κόστος που χρειάζεται για να παραχθεί δηλαδή το οριακό κόστος, με το αντίστοιχο έσοδο που θα αποφέρει στην εταιρία. Περιλαμβάνει το κόστος των πρώτων υλών, το κόστος της άμεσης εργασίας και τα μεταβλητά ΓΒΕ. Το οριακό κόστος διαφέρει από εταιρία σε εταιρία και από κλάδο σε κλάδο.

Ποια η σχέση όμως του μέσου σταθερού, μέσου μεταβλητού, μέσου συνολικού και του οριακού κόστους;

Το διάγραμμα παρακάτω βοηθά να είναι εμφανής ο τρόπος με τον οποίο αλληλοεπιδρούν τα στοιχεία του κόστους μεταξύ τους.



Εικόνα Νο9 : Καμπύλη Μέσου Σταθερού, Μεταβλητού και Οριακού Κόστους

- Η καμπύλη του οριακού κόστους τέμνει την καμπύλη του μέσου συνολικού κόστους στο κατώτερο σημείο της.
- Όταν το οριακό κόστος είναι μικρότερο του μέσου συνολικού, τότε το μέσο συνολικό κόστος μειώνεται ενώ το αντίθετο γίνεται όταν το μέσο οριακό κόστος είναι μεγαλύτερο του μέσου συνολικού.
- Η καμπύλη του οριακού κόστους βρίσκεται πάντα κάτω από την καμπύλη του μέσου μεταβλητού όσο αυτό μειώνεται, ενώ η πορεία της καμπύλης αλλάζει όταν υπάρχει αύξηση. Στο σημείο που το μέσο μεταβλητό κόστος έχει την χαμηλότερη τιμή του, εκεί συναντά την καμπύλη του μέσου οριακού κόστους.

#### 4.4 Στοιχεία που βοηθούν στην λήψη αποφάσεων

Πέρα από τον προσδιορισμό και τον έλεγχο του μέσου και οριακού κόστους, υπάρχουν και επιπλέον στοιχεία τα οποία έχουν πολύ σημαντικό ρόλο στην παραγωγική ζωή της εταιρίας και στην λήψη των επιχειρηματικών αποφάσεων. Δύο από τα στοιχεία αυτά είναι :

- **περιθώριο συνεισφοράς**
- **νεκρό σημείο**

#### 4.4.1 Περιθώριο Συνεισφοράς

Το Περιθώριο Συνεισφοράς (Π.Σ) είναι η διαφορά μεταξύ της αξίας του μεταβλητού κόστους των πωλήσεων και των πωλήσεων, δηλαδή με απλά λόγια είναι το ποσό που μένει από την αξία των πωλήσεων για την κάλυψη του Σταθερού κόστους και για την δημιουργία Κέρδους. Το περιθώριο συνεισφοράς μπορεί να υπολογιστεί είτε ανά μονάδα είτε στο σύνολο.

##### Τιμή πώλησης ανά μονάδα ΜΕΙΟΝ μεταβλητό κόστος ανά μονάδα

Περιθώριο Συνεισφοράς ανά μονάδα

##### Πωλήσεις ΜΕΙΟΝ μεταβλητά κόστη

Περιθώριο Συνεισφοράς στο σύνολο

Η σημασία του περιθωρίου συνεισφοράς για την λήψη αποφάσεων από την διοίκηση είναι σημαντικότερη καθώς το Π.Σ χρησιμοποιείται και για τον προσδιορισμό άλλων μεταβλητών, η γνώση των οποίων έχουν μεγάλη σημασία για την διοίκηση της κάθε επιχείρησης. Ένα από τα σημαντικότερα λοιπόν, που μάλιστα θα το αναλυθεί και παρακάτω είναι το νεκρό σημείο, δηλαδή το σημείο εκείνο όπου τα έσοδα που έχει αποκτήσει η εταιρία από την πώληση είναι ίσα με τα συνολικά κόστη της επιχείρησης.

#### 4.4.2 Νεκρό Σημείο

Η ανάλυση του νεκρού σημείου είναι ένα πολύτιμο εργαλείο για την διοίκηση της κάθε επιχείρησης για τον προγραμματισμό των δράσεων της, τον έλεγχο του κόστους και την λήψη των επιχειρηματικών αποφάσεων.

*Τι είναι όμως στην πραγματικότητα το νεκρό σημείο και πως η ανάλυση του βοηθάει τόσο;*

Νεκρό σημείο, είναι το σημείο εκείνο όπου μια επιχείρηση καλύπτει το σύνολο των εξόδων της, είτε είναι μεταβλητά είτε είναι σταθερά, χωρίς να δημιουργεί ούτε κέρδος ούτε ζημιά για την ίδια. Υπάρχουν διάφορες εκφράσεις για την αποτύπωση του νεκρού σημείου όπως :

1. **Ως χρόνος** : Πόσος χρόνος χρειάζεται, σε ένα προκαθορισμένο χρονικό ορίζοντα, ώστε η επιχείρηση να πραγματοποιήσει εκείνες τις πωλήσεις που την φέρουν στο σημείο να μην έχει ούτε κέρδος ούτε ζημιά.
2. **Ως αξία πωλήσεων** : Σε ποιο ύψος πωλήσεων (τζίρο) η επιχείρηση δεν έχει ούτε κέρδη ούτε ζημιά.
3. **Ως ποσότητα πωλήσεων** : Πόσα προϊόντα θα πρέπει να πωλήσει η επιχείρηση για να μην έχει ούτε κέρδος ούτε ζημιά.

Ο προσδιορισμός του νεκρού σημείου μπορεί να γίνει με δύο τρόπους. Αρχικά μπορεί να προσδιοριστεί *μαθηματικά* με μια απλή εξίσωση ορίζοντας ότι τα έσοδα της επιχείρησης (ΕΣ) είναι ίσα με τα σταθερά (Σ) και τα μεταβλητά (Μ) κόστη, συν ή μείον το αποτέλεσμα της εταιρίας (Α) .

Άρα :

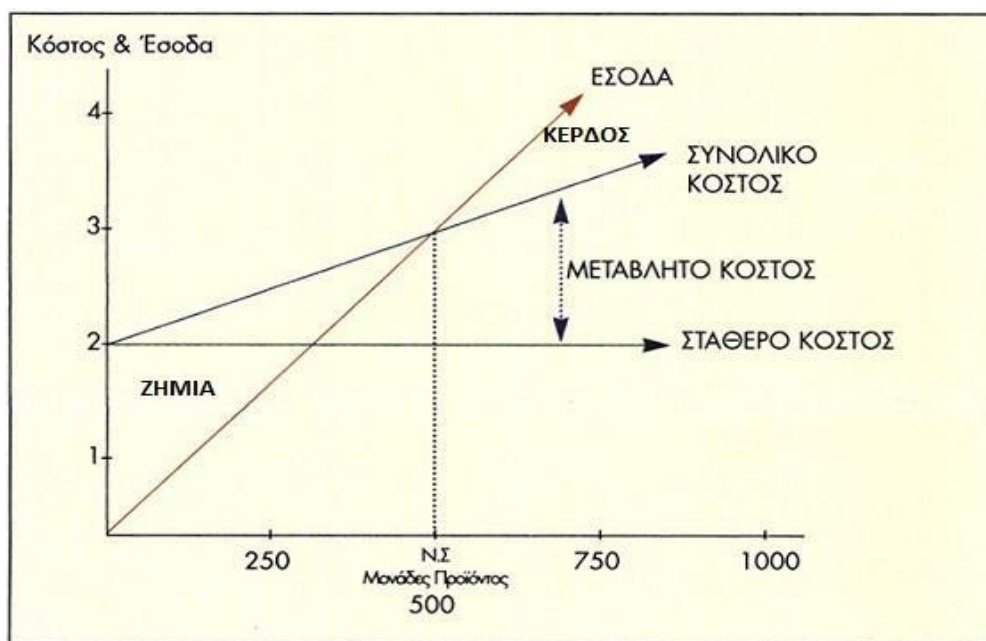
$$ΕΣ = Σ + Μ (+-) Α$$

Και επειδή, στο νεκρό σημείο δεν υπάρχει ούτε κέρδος ούτε ζημιά το **A=0**

Άρα :

$$ΕΣ = Σ + Μ$$

Ο δεύτερος τρόπος προσδιορισμού του νεκρού σημείου είναι *διαγραμματικά*, καθώς δίνεται μια πλήρη εικόνα της τάσης διαμόρφωσης των εσόδων, δαπανών και των αποτελεσμάτων της επιχείρησης.



Όπως εμφανίζεται και στο διάγραμμα στο σημείο όπου τα έσοδα έρχονται σε επαφή με το συνολικό κόστος (άθροισμα σταθερού και μεταβλητού κόστους) τότε η επιχείρηση δεν έχει ούτε κέρδος ούτε ζημιά. Κάτω από το σημείο αυτό, η επιχείρηση παρουσιάζει ζημιά καθώς τα έσοδα της είναι μικρότερα από το συνολικό κόστος. Κέρδος, παρουσιάζει η επιχείρηση πάνω από το νεκρό σημείο, καθώς εκεί τα έσοδα της επιχείρησης ξεπερνούν το συνολικό κόστος που είχε.

Το νεκρό σημείο μεταβάλλεται, αν μεταβληθούν οι προσδιοριστικοί παράγοντες που το επηρεάζουν, όπως δηλαδή το σταθερό και μεταβλητό κόστος, η τιμή του

προϊόντος και η ποσότητα των πωλήσεων. Έτσι το συμπέρασμα είναι ότι στην πραγματικότητα όλα είναι ένας κρίκος που επηρεάζουν το ένα το άλλο.

## Κεφάλαιο 5

### 5.1 Το Φαινόμενο Sticky Cost

Στα προηγούμενα κεφάλαια έγινε αναφορά στο παραδοσιακό μοντέλο συμπεριφοράς του κόστους, όπου διακρίνεται το κόστος σε σταθερό ή μεταβλητό. Το μοντέλο αυτό υποθέτει την αναλογικότητα στις μεταβολές του κόστους σε σχέση με τις μεταβολές των στοιχείων της επιχείρησης, δηλαδή ότι το κόστος αυξάνεται ή μειώνεται αναλογικά, όταν παρατηρηθεί αντίστοιχη αυξομείωση της παραγωγής ή των πωλήσεων. Αργότερα όμως, οικονομολόγοι ισχυρίστηκαν ότι υπάρχουν και άλλες θεωρίες για το κόστος. Στο κεφάλαιο αυτό αναλύεται μία από τις νέες αυτές θεωρίες, που είναι η θεωρία του Sticky Cost.

Το Sticky Cost είναι ένα σχετικά νέο αντικείμενο έρευνας και μελέτης, που πρωτοεμφανίστηκε από τους ερευνητές Anderson, Banker και Janakiraman, περίπου το 2003 (αν και αναφορές το τοποθετούν στην δεκαετία του '90, χωρίς όμως να αποδίδουν αξιόπιστες πηγές). Είναι μια θεωρία που δεν έχει ολοκληρωθεί ακόμα και διερευνά την λογική του κόστους. Οι Anderson, Banker & Janakiraman, αποτελούν σημείο αναφοράς καθώς αυτοί ανέπτυξαν το μοντέλο, γνωστό σε όλους πια ως ABJ, το οποίο θεωρείται ως το πλέον αξιόπιστο για τον προσδιορισμό του stickiness του κόστους. ***To sticky cost ορίζουν ότι είναι το κόστος εκείνο που αυξάνεται περισσότερο όταν αυξάνονται οι πωλήσεις από ότι θα μειωθεί, όταν οι πωλήσεις μειωθούν στο ίδιο επίπεδο.***

Η θεωρία αυτή, ερχόμενη σε αντιπαράθεση με την εκείνη του παραδοσιακού μοντέλου, επιχειρεί να εξηγήσει γιατί οι τιμές φαίνεται να έχουν κολλήσει είτε σε χαμηλότερα είτε σε υψηλότερα επίπεδα από ότι προτείνουν κανονικά οι αλλαγές στην προσφορά και την ζήτηση. Οι ABJ, θεωρούν ότι η συμπεριφορά του κόστους αυτή οφείλετε στον τρόπο διαχείρισης του κόστους από τους ίδιους τους Διευθυντές των επιχειρήσεων. Στην ουσία, το sticky cost, είναι μια θεωρία που δείχνει γιατί το κόστος αυξάνεται περισσότερο όταν αυξάνονται οι πωλήσεις, από ότι θα μειωθεί, όταν οι πωλήσεις θα μειωθούν κατά το ίδιο ποσοστό. Δηλαδή, για να μπορέσει να γίνει πιο κατανοητό, αν υπάρχει μια αύξηση των πωλήσεων κατά 1%, το κόστος θα αυξηθεί κατά 1,01% ενώ, σε αντίστοιχη μείωση των πωλήσεων κατά το ίδιο ποσοστό, θα υπάρχει μείωση κατά 0,09% και μάλιστα παρουσιάζουν το φαινόμενο αυτό μέσα από την λειτουργία και διαχείριση των πόρων και του κόστους από τους ίδιους διαχειριστές των επιχειρήσεων. Οι Anderson, Banker & Janakiraman, θέλοντας λοιπόν να περιγράψουν αυτή την ασυμμετρία του κόστους, χρησιμοποίησαν του όρους sticky και stickiness, οι οποίοι μάλιστα καθιερώθηκαν και πλέον είναι ευρύτερα γνωστοί. Οι ABJ, «πατέρες» της θεωρίας του Sticky Cost, για να καταστήσουν την θεωρία τους έγκυρη μελέτησαν σε διάστημα 20 ετών περίπου 7.000 επιχειρήσεις, και απέδειξαν ότι όντως το κόστος και τα Διοικητικά έξοδα αυξάνονται περισσότερο κατά μέσο όρο με την αύξηση των πωλήσεων αλλά μειώνονται λιγότερο με την μείωση των πωλήσεων, επιβεβαιώνοντας έτσι την θεωρία τους και έμπρακτα. Για την προβολή των μελετών τους και για την



διεξαγωγή των αποτελεσμάτων τους δημιούργησαν και ένα από τα πιο γνωστά μοντέλα για την μέτρηση του stickiness. Το μοντέλο αυτό ονομάστηκε “ Decline Dummy “.

Η μελέτη της συμπεριφοράς του κόστους αυτού που περιγράφεται ως stickiness, τα τελευταία χρόνια συγκαταλέγεται μέσα στις πιο σύγχρονες μελέτες για τον προσδιορισμό του κόστους, καθώς αποτελεί απορία η ακαμψία των τιμών αυτών. Να σημειωθεί βέβαια, ότι η ακαμψία αυτή, αποδίδεται εν τέλει στην ατελή πληροφόρηση της αγοράς ή στη μη ορθολογική σκέψη των στελεχών της εκάστοτε επιχείρησης. Αρκετές επιχειρήσεις επιθυμούν να κρατήσουν σταθερές τις τιμές ως μια στρατηγική ακόμα και αν αυτό δεν είναι βιώσιμο για την ίδια την επιχείρηση, συγκριτικά πάντα με το κόστος των υλικών, εργασίας κλπ, βάζοντας έτσι ένα «στοίχημα» αν η στρατηγική τους είναι σωστή και ωφέλιμη για την ίδια. Οι ABJ, δηλώνουν ότι το φαινόμενο του “stickiness” είναι προσωρινό και τείνει να ελαττώνεται σε διαδοχικές περιόδους καθώς τα κόστη παύουν να είναι “κολλημένα” καθώς μάλιστα και με την πάροδο των πρώτων χρόνων, μπορεί εύκολα να εντοπιστεί αν υπάρχει μόνιμη πτώση της ζήτησης στην αγορά ή αν πρόκειται για συγκυριακές διακυμάνσεις, οπότε και οι υπεύθυνοι πράττουν αναλόγως.

Η συμπεριφορά του κόστους είναι πιθανό, να διαφέρει από κλάδο σε κλάδο και επιχείρηση σε επιχείρηση, καθώς τόσο η παραγωγή όσο και το λειτουργικό περιβάλλον διαφέρει. Έρευνες που έχουν πραγματοποιηθεί αποδεικνύουν την διαφορετικότητα αυτή, χωρίς όμως να γίνεται κατανοητό για ποιον λόγο δημιουργείται εξ αρχής, καθώς και εμφανίζονται συνεχώς αντικρουόμενες και νέες απόψεις για τον λόγο ύπαρξης του φαινομένου, αφού η κάθε έρευνα είχε ως βάση ένα άλλο χαρακτηριστικό (εταιρία, παραγωγή, πωλήσεις, υπηρεσίες, διοίκηση, πόροι, τεχνολογία, χώρες). Στην συνέχεια του κεφαλαίου αυτού γίνεται μια αναφορά σε έρευνες που έχουν πραγματοποιηθεί μέχρι σήμερα.

## 5.2 Βιβλιογραφία

Οι **Anderson, Banker & Janakiraman (2003)**, όπως ήδη έχει γίνει αναφορά μελέτησαν περίπου 7.000 βιομηχανικές επιχειρήσεις σε διάστημα 20 ετών, προκειμένου να ερευνήσουν και να παρουσιάσουν αν η θεωρία τους ήταν σωστή και το κόστος είναι sticky, δηλαδή αν όντως το κόστος αυξάνεται περισσότερο όταν αυξάνεται η δραστηριότητα της επιχείρησης σε σχέση με όταν μειώνεται. Για την επίτευξη των σκοπών τους, χρησιμοποίησαν ένα λογαριθμικό μοντέλο με το οποίο μπόρεσαν να μετρήσουν τις επιδράσεις που είχαν τα έξοδα σε σχέση με την ταυτόχρονη αλλαγή των πωλήσεων. Η έρευνα τους, τους οδήγησε στην ύπαρξη του φαινομένου του sticky cost, ένα εναλλακτικό μοντέλο συμπεριφοράς του κόστους, πέρα από το μέχρι στιγμής αποδεκτό μοντέλο, του σταθερού και μεταβλητού κόστους.

Οι **Medeiros & Souza Costa (2004)**, πραγματοποίησαν έρευνα κατά την περίοδο 1986-2003 σε περίπου 198 εταιρίες της Βραζιλίας, εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. Η πλειοψηφία των εταιριών παρουσίαζαν μια στάσιμη συμπεριφορά, και μάλιστα όσο μεγαλύτερο ήταν το χρονικό διάστημα που οι

εταιρίες εμφάνιζαν αυτή την συμπεριφορά, τόσο αυτό διατηρείτο και για τις επόμενες χρήσεις, επιφέροντας έτσι μεγαλύτερα προβλήματα στις επιχειρήσεις.

Οι **Ramji Balakrishnan & Thomas S. Gruca (2008)**, προχώρησαν σε έρευνα με δείγμα Νοσοκομείων στις Ηνωμένες Πολιτείες, και έδειξαν ότι το φαινόμενο του sticky cost, εμφανίζεται ανά το τμήμα και όχι στο σύνολο του οργανισμού. Παρατηρήθηκε λοιπόν, έντονη δραστηριότητα του φαινομένου, σε τμήματα που είχαν άμεση σχέση με την θεραπεία των ασθενών, δηλαδή εκεί που οι πόροι βρίσκονται σε υψηλότερο επίπεδο δραστηριότητας, και ασθενέστερη σε βοηθητικά και διοικητικά τμήματα.

Οι **Maja Pervan & Ivica Pervan (2012)**, εξέτασαν ένα δείγμα εταιρειών που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των αναψυκτικών και των τροφίμων στην Κροατία, κατά την χρονική περίοδο 1999-2009, με σκοπό να εξετάσουν αν με την εφαρμογή της μεθοδολογίας των ABJ, θα επιβεβαιωθεί η θεωρία του stickiness. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι όντως το κόστος των υλικών και της εργασίας μεταβάλλεται μη αναλογικά, ασύμμετρα δηλαδή, σε σχέση με τις πωλήσεις. Η έρευνα επιβεβαιώνει την θεωρία stickiness του κόστους, καθώς παρατηρείται ότι το κόστος αυξάνεται κατά 0,61% για κάθε 1% αύξηση των πωλήσεων και μειώνεται κατά 0,52% για αντίστοιχη μείωση των πωλήσεων 1%.

Οι **Banker Rajiv & Lei Chen (2006)**, μελέτησαν ένα δείγμα εταιριών από διάφορες χώρες, με διαφορετικά χαρακτηριστικά ώστε να δουν που οφείλεται το φαινόμενο του sticky cost. Τα χαρακτηριστικά που μελέτησαν είναι το κοινωνικοπολιτικό περιβάλλον, η διαπραγματευτική δύναμη των συνδικάτων, το επίπεδο της ανεργίας, οι συλλογικές συμβάσεις στον καθορισμό των αμοιβών καθώς και τη νομοθεσία της κάθε χώρας. Όλα τα παραπάνω χαρακτηριστικά είναι παράγοντες που επηρεάζουν το εργατικό προσωπικό της κάθε επιχείρησης που μελέτησαν οι Banker & Chen, και ως εκ τούτου επηρεάζουν και τις μεταβολές του κόστους.

Οι **Sorros & Karagiorgos (2013)**, προχώρησαν σε μια έρευνα για την θεωρία του sticky cost και την πιθανή εφαρμογή της θεωρίας στην Ελλάδα και τις επιχειρήσεις της. Η έρευνα έδειξε ότι το επίπεδο του stickiness στην Ελλάδα επηρεάζεται και από την οικονομική κρίση που πλήττει τον ελλαδικό χώρο τα τελευταία χρόνια. Η Ελλάδα όμως είναι μια χώρα που ακόμα δεν έχει ερευνηθεί αρκετά, και σε συνδυασμό και με την οικονομική αστάθεια της δεν μπορεί να υπάρξει μια ολοκληρωμένη εικόνα ως προς την εφαρμογή της θεωρίας.

Οι **Kama & Weiss (2010)**, προσέγγισαν την θεωρία των ABJ με μία διαφορετική ματιά. Προσπαθούν να μελετήσουν το sticky cost, ελέγχοντας τους επηρεασμούς από τις τεχνολογικές εγκαταστάσεις και εξοπλισμό που έχει η κάθε επιχείρηση. Επιχειρήσεις που έχουν περιορισμένη τεχνολογία ή «παλιά» τεχνολογία, και η ζήτηση είναι αυξημένη, δυσκολεύονται στο να συμβαδίσουν τα δεδομένα της παραγωγής και αγοράς με αποτέλεσμα να δημιουργείται κάποιος περιορισμός, άρα να υπάρχει πρόβλημα. Οι Kama & Weiss δηλαδή φθάνουν σε ένα διαφορετικό συμπέρασμα μέσα από την έρευνα τους και

αποδεικνύουν ότι κύρια πηγή του φαινομένου του sticky cost, είναι η τεχνολογία. Ακόμα εντόπισαν ότι και οι εταιρίες που έχουν υψηλό επίπεδο σε πάγια περιουσιακά στοιχεία και απογραφή, όπως οι κατασκευαστικές εταιρίες εμφανίζουν και αυτές υψηλό stickiness.

Οι **Porporato & Werbin (2010)**, προχώρησαν σε μελέτη του τραπεζικού κλάδου σε 3 χώρες Βραζιλία, Αργεντινή και Καναδά, διερευνώντας το κατά πόσο είναι "sticky" τα συνολικά κόστη των τραπεζών, καταλήγοντας στο συμπέρασμα ότι η δομή του κόστους κάθε τράπεζας, επηρεάζεται από την εσωτερική δομή της εκάστοτε τράπεζας αλλά και κυρίως από την συνολική οικονομική κατάσταση της χώρας. Τράπεζες που δραστηριοποιούνται σε ένα πιο αβέβαιο οικονομικό περιβάλλον, όπως αυτό της Αργεντινής, εμφανίζουν συνήθως μικρότερη αύξηση του κόστους όταν αυξάνεται η ζήτηση και μικρότερη μείωση όταν η ζήτηση πέφτει. Στον Καναδά και στην Βραζιλία, όπου η οικονομική κατάσταση των χωρών είναι πολύ καλύτερη παρατηρείται διαφορετική αντίδραση στο συνολικό κόστος των τραπεζών, εμφανίζοντας πολύ μικρότερη αντίδραση στο κόστος κατά την πτώση της ζήτησης.

Το **National Bureau of Economic Research (2002)**, χρησιμοποιώντας στοιχεία από έρευνα που είχαν πραγματοποιήσει οι **Bils & Kleno (1995-1997)**, γνωστοί και ως BLS, παρουσίασαν το εύρος διακύμανσης στις τιμές σε διάφορα προϊόντα. Η έρευνα των BLS, πάνω στην οποία βασίστηκε και το Πανεπιστήμιο, έγινε με σκοπό να εντοπίσουν σε ποια προϊόντα και για πιο λόγο είναι πιο εύκολο να αλλάζουν οι τιμές και δεν παρατηρείται το φαινόμενο του stickiness. Μέσα από έρευνα που πραγματοποιήθηκε σε περίπου 100.000 προϊόντα και υπηρεσίες, από ένα φρούτο μέχρι ένα μηχάνημα για νοσοκομείο, παρατηρήθηκε ότι σε όλα τα προϊόντα υπάρχουν αλλαγές στις τιμές, κάποιες πιο εμφανείς και κάποιες λιγότερο. Παρατηρείται ότι οι τιμές στα υλικά αγαθά είναι πιο εύκαμπτες μέσα στο χρόνο από ότι στις υπηρεσίες, με σχεδόν διπλάσια διαφορά, δηλαδή ότι η τιμή ενός αυτοκινήτου μπορεί να αλλάξει κάθε 1,9 μήνες, ενώ τα φάρμακα και οι υπηρεσίες των ιατρών παρουσιάζουν αλλαγές κάθε 14,9 μήνες ενισχύοντας το φαινόμενο του sticky cost.

***Duration of Prices by Category of Consumption, 1995-1997***

<b>CATEGORY</b>	<b>MEDIAN DURATION (MONTH)</b>
All items*	4, 3
Goods	3, 2
Services	7, 8
Food	3, 4
Home furnishings	3, 5
Apparel	2, 8
Transportation	1, 9
Medical Care	14, 9
Entertainment	10, 2
Other	6, 4
Raw	1, 6
Processed	5, 7

Οι **Ian Small & Tony Yates (1999)**, προχώρησαν σε μια έρευνα στην Αγγλία, προσπαθώντας να εξηγήσουν για ποιο λόγο δημιουργείται το stickiness στις τιμές, παρατηρώντας την τιμολογιακή πολιτική διαφόρων επιχειρήσεων. Τα στοιχεία που μελέτησαν είναι δεδομένα που πήραν από την Τράπεζα της Αγγλίας τον Σεπτέμβριο του 1995, από παρόμοια έρευνα που είχε γίνει παλαιότερα από άλλους ερευνητές. Τα στοιχεία, είναι δεδομένα περίπου 760 εταιριών, που κλήθηκαν να απαντήσουν σε ερωτήσεις για την τιμολογιακή τους πολιτική και την διαφορά μεταξύ της πραγματικής τιμής των αγαθών και της τιμής σε σχέση των υπολοίπων στην αγορά. Ενδιαφέρον προκάλεσε το γεγονός ότι από τις απαντήσεις που πήραν, ως προς την τιμολογιακή πολιτική και την σημασία της τιμής, προκλήθηκε το συμπέρασμα ότι από τις 760 εταιρίες μόνο το 10% αυτών θα προχωρούσαν σε αλλαγές των τιμών τους ύστερα από αλλαγές στην ζήτηση των αγαθών.

Οι **Awad Elsayed Ibrahim & Arm Nazieh Ezat (2017)**, μελέτησαν μια αναδυόμενη αγορά, την Αιγυπτιακή, καθώς θέλησαν να παρατηρήσουν την αλλαγή που υπήρχε σε αυτή, μετά την εφαρμογή του κώδικα εταιρικής διακυβέρνησης το 2007. Η μελέτη των ερευνητών είναι η πρώτη που παρείχε στοιχεία σχετικά με την συσχέτιση της εταιρικής διακυβέρνησης και του ασύμμετρου κόστους. Για τον καλύτερο προσδιορισμό των αποτελεσμάτων, όρισαν λοιπόν, πεδίο έρευνας από το 2004 έως το 2011, με σκοπό να αναλύσουν τα αποτελέσματα 3 χρόνια πριν και 3 χρόνια μετά την εφαρμογή του κώδικα στην χώρα. Η έρευνα τους έδειξε ότι είναι σύνηθες για τις εταιρίες της Αιγύπτου να εκδηλώνουν ασύμμετρη συμπεριφορά κόστους και μάλιστα η εφαρμογή του κώδικα επηρέασε σημαντικά την φύση των γενικών και διοικητικών εξόδων, με αποτέλεσμα να επηρεαστεί και η συμπεριφορά των δαπανών αυτών, από sticky πριν την εφαρμογή, σε anti-sticky<sup>1</sup>, μετά την εφαρμογή.

Οι **Masood Ghasemi Fasarany, Dr. Azim Aslani & Dr. Mohammad Imani Barandagh (2015)**, προχώρησαν σε μελέτη για εισηγμένες επιχειρήσεις της Τεχεράνης, την περίοδο 2007-2012, με σκοπό να εμφανίσουν μια σύνδεση μεταξύ των sticky τιμών και των στοιχείων της λογιστικής. Μέσα σε αυτά τα χρόνια, μελέτησαν περίπου 105 εταιρίες εισηγμένες στο χρηματιστήριο της Τεχεράνης, και κατάφεραν να αποδείξουν μέσω μεθόδων, πινάκων και μοντέλων ότι υπάρχει άμεση σύνδεση.

Οι **Alessandra Vieira, Cassius Santos & Patricia de Souza Costa (2014)**, καθηγήτρια και μεταπτυχιακοί φοιτητές στο Federal University of Uberlandia, στην Βραζιλία, στόχευσαν στην ανάλυση των επιχειρήσεων στις χώρες της Λατινικής Αμερικής, χρησιμοποιώντας ένα δείγμα 699 εταιριών κατά την χρονική διάρκεια 1995-2012. Τα αποτελέσματα της έρευνας, όσον αφορά τις γενικές και διοικητικές δαπάνες σε σχέση με τις πωλήσεις, έδειξαν σαφέστατη στάσιμη συμπεριφορά του κόστους, που επιβεβαιώνει την θεωρία των ABJ.

---

<sup>1</sup> Τα κόστη χαρακτηρίζονται anti-sticky όταν αυξάνονται λιγότερο όταν η οικονομική δραστηριότητα αυξάνεται απ' ότι μειώνονται όταν η οικονομική δραστηριότητα μειώνεται από μια ισόποση ποσότητα Weiss (2010).

Λόγω της μεγάλης εκτάσεως της Λατινικής Αμερικής οι ερευνητές αναφέρουν στην μελέτη τους ότι θα πρέπει να πραγματοποιηθεί ξανά, πιο εκτεταμένη έρευνα, καθώς δεν μπορούν με τα τωρινά αποτελέσματα να γενικεύσουν την θεωρία για ολόκληρη την Λατινική Αμερική.

Οι **Michele Bueno dos Santos, Anderson Catapan, Antonio Goncalves de Oliveira & Isabel Soares (2017)**, παρουσίασαν τα στοιχεία που συγκέντρωσαν από 58 εταιρίες του δείγματος, 33 από την Βραζιλία και 25 από ΗΠΑ. Δείγμα των συγκεκριμένων ερευνητών ήταν οι εταιρίες Ηλεκτρικής Ενέργειας. Τα στοιχεία που ελέγχθηκαν χωρίστηκαν ανά χώρα και έτος έτσι ώστε να είναι καλύτερη η ανάλυση και φυσικά υπολογίστηκαν όλα σε Αμερικάνικα δολάρια, προκειμένου να είναι όλα στην ίδια μονάδα μέτρησης. Η μελέτη των ερευνητών αποκάλυψε ένα τελείως διαφορετικό προφίλ αγοράς και διαχείρισης τους κόστους μεταξύ των δύο χωρών το οποίο έφερε και τελείως διαφορετικά αποτελέσματα. Στην Βραζιλία, αποκαλύπτεται μια ασθενέστερη διαχείριση του κόστους, το οποίο βασίζεται στο γεγονός ότι οι επιχειρήσεις Ηλεκτρικής Ενέργειας, λειτουργώντας στα χαμηλότερα επίπεδα δεξαμενών, για λόγους διοικητικών αποφάσεων, αύξησαν τις λειτουργικές δαπάνες των εταιριών. Από την άλλη πλευρά όμως, στην ΗΠΑ, τα πράγματα βάση της έρευνας είναι καλύτερα, καθώς εδώ υπήρχε μεγαλύτερος έλεγχος των δαπανών και αποτελεσματικότερη στρατηγική διαχείριση του κόστους.

Ο **C.H.J Roodzant (2012)**, παρουσίασε στο School of Economics and Management, στο Tilburg University, την έρευνα του για την ασυμμετρία του κόστους σε δείγμα εταιριών των ΗΠΑ για την διάρκεια 1995 - 2010. Το δείγμα ελήφθη από την βάση δεδομένων Compustat North America of Wharton Research Data Services (WRDS) και χωρίστηκε σε τέσσερις ομάδες (μικρού κέρδους, μεγάλου κέρδους, νεοσύστατη, ύποπτη ανάπτυξη) με σκοπό να μπορέσει να έχει καλύτερα συγκρίσιμα στοιχεία. Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν διαφορετική ασυμμετρία του κόστους στις τέσσερις ομάδες καθώς υπήρχαν διαφορετικές δαπάνες, έξοδα, χρονική ύπαρξη στην αγορά και αποτελέσματα από προηγούμενα έτη.

Οι **Martin Bugeja, Meiting Lu & Yaowen Shan (2015)**, θέλοντας να κάνουν μια πιο ενδελεχή έρευνα για τις εισηγμένες εταιρίες της Αυστραλίας, παρουσίασαν το 2015, την έρευνα τους, για το διάστημα 1990 – 2010. Η νέα έρευνα τους βασίστηκε στο γεγονός ότι η πλειοψηφία των προηγούμενων, είχαν πραγματοποιηθεί με δεδομένα από ΗΠΑ, και όχι από την Αυστραλία με αποτέλεσμα να υπάρχουν διαφοροποιήσεις. Προχώρησαν λοιπόν, σε έρευνα με αντλούμενα στοιχεία από την Αυστραλία ελέγχοντας μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις. Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι κατά μέσο όρο οι Αυστραλιανές επιχειρήσεις παρουσιάζουν sticky συμπεριφορά κόστους και μάλιστα ο βαθμός κόλλησης αυξάνεται μετά την υιοθέτηση των IFRS. Οι μοναδικοί κλάδοι που δεν παρουσίασαν την ίδια συμπεριφορά στο κόστος είναι ο κατασκευαστικός κλάδος και το λιανικό εμπόριο καθώς η δομή και ο ανταγωνισμός της αγοράς βρίσκεται σε διαφορετικά επίπεδα.

### 5.2.1 Συμπεράσματα

Όλες οι παραπάνω έρευνες είχαν ως σκοπό την εξέταση της συμπεριφοράς του κόστους, καθώς και την παρουσίαση όλων των παραγόντων που ευθύνονται για το αποτέλεσμα της συμπεριφοράς αυτής καθώς η πλήρη κατανόηση της συμπεριφοράς έχει μια θεμελιώδη σημασία για την διαχείριση και ευημερία της εταιρίας. Τα δεδομένα που εξετάστηκαν ήταν διαφορετικά ή εφαρμόστηκαν σε διαφορετικό πλαίσιο κάθε φορά, καθώς μελετήθηκαν πολλοί κλάδοι, διαφορετικές χώρες και διαφορετικά κόστη. Το κύριο συμπέρασμα όμως ήταν ότι σε όλες τις περιπτώσεις που μελετήθηκαν, εμφανίζεται το φαινόμενο του stickiness είτε κάνοντας την εμφάνισή του σε πολύ μεγάλα επίπεδα είτε σε πιο μικρό βαθμό.

Είναι σημαντικό να αναφερθεί παρόλα αυτά, ότι δεν είναι υποχρεωτικό όλες οι κατηγορίες του κόστους να εμφανίζουν την ίδια συμπεριφορά και μάλιστα υπάρχει διακύμανση στα επίπεδα του stickiness.

Οι πιο σημαντικοί παράγοντες βάση των παραπάνω αρθρογραφιών που επηρεάζουν το stickiness του κόστους είναι :

- Τα χαρακτηριστικά της εταιρίας και του κλάδου που βρίσκεται η ίδια
- Οι αποφάσεις των στελεχών της ίδιας της εταιρίας
- Τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της χώρας στην οποία εδρεύει η επιχείρηση
- Το επίπεδο της αγοράς

### 5.3 Έρευνα

Στην παρούσα εργασία για να εξετάσουμε τη χρησιμότητα του ελέγχου του φαινομένου Sticky Cost, επιλέξαμε τον έλεγχο του βαθμού συσχέτισης σε δύο βασικούς κλάδους της οικονομίας, το εμπόριο και την παραγωγή. Επειδή αυτοί οι δύο κλάδοι έχουν σημαντική διαφορά στο ότι ο ένας μεταπωλεί αλλά ο άλλος παράγει, επιλέξαμε να ελέγξουμε το φαινόμενο ξεχωριστά για το κόστος πωληθέντων και ξεχωριστά για τις λοιπές δαπάνες.

Θεωρητικά στο εμπόριο το κόστος πωληθέντων εμπορευμάτων πρέπει να είναι ευθέως ανάλογο των πωλήσεων διότι τα εμπορεύματα αγοράζονται από τρίτους και δεν παράγονται. Συνεπώς δεν πρέπει να παρουσιάζεται φαινόμενο sticky σε ότι αφορά το κόστος πωληθέντων ή να είναι σχετικά μικρό στις περιπτώσεις που εμφανίζεται. Αντίθετα, στις παραγωγικές μονάδες επειδή παρουσιάζεται το φαινόμενο της αδράνειας όταν η δυναμικότητα της επιχείρησης είναι μεγαλύτερη από την παραγωγή, τότε είναι αναμενόμενο το φαινόμενο του sticky cost και μάλιστα σε σημαντικό βαθμό.

Για τις λοιπές δαπάνες διοίκησης και διάθεσης, οι παράγοντες που τις επηρεάζουν είναι πολλοί και σύνθετοι χωρίς να είναι δυνατός παρόμοιος διαχωρισμός ανά κλάδο.

Ως δείγμα λοιπόν, επιλέξαμε τις 300 μεγαλύτερες σε όγκο πωλήσεων εταιρίες και στους δύο κλάδους που προαναφέραμε, με αρχικό έλεγχο σε μεγαλύτερο αριθμό εταιριών από τις οποίες αφαιρέσαμε όσες δεν παρείχαν το σύνολο των απαιτούμενων στοιχείων. Το χρονικό διάστημα του δείγματος είναι από το 2008 έως το 2017 και οι μεταβλητές που χρησιμοποιήσαμε είναι :

- Οι πωλήσεις
- Το κόστος πωληθέντων
- Οι δαπάνες Διοίκησης και Διάθεσης

Παρακάτω παρατίθενται δύο παραδείγματα από το σύνολο της έρευνας ώστε να γίνουν πιο κατανοητά τα συμπεράσματά μας. Η επιλογή των εταιριών έγινε τυχαία μέσα από το δείγμα των 300 επιχειρήσεων αλλά τα αποτελέσματα είναι αντιπροσωπευτικά του δείγματος.

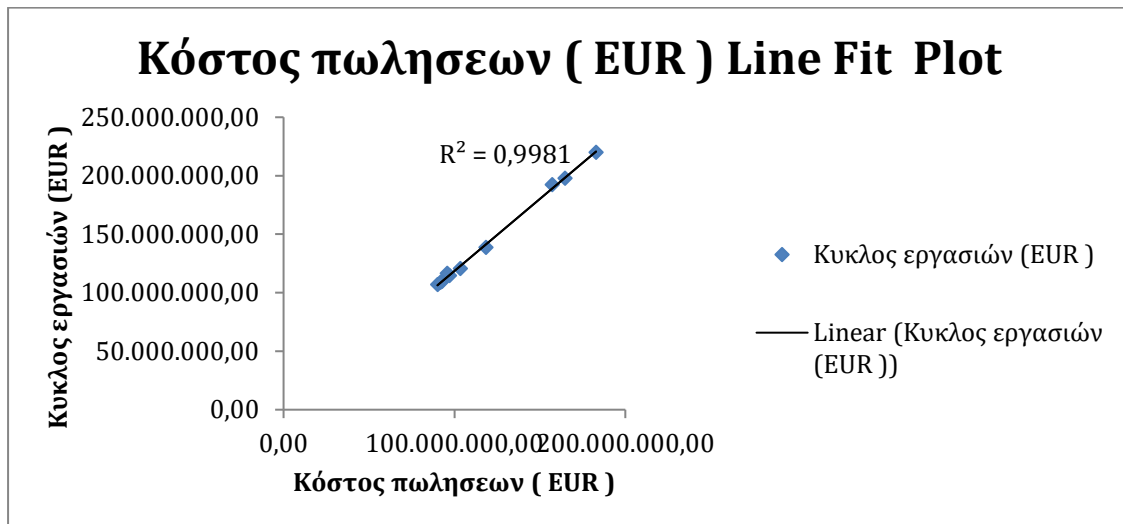
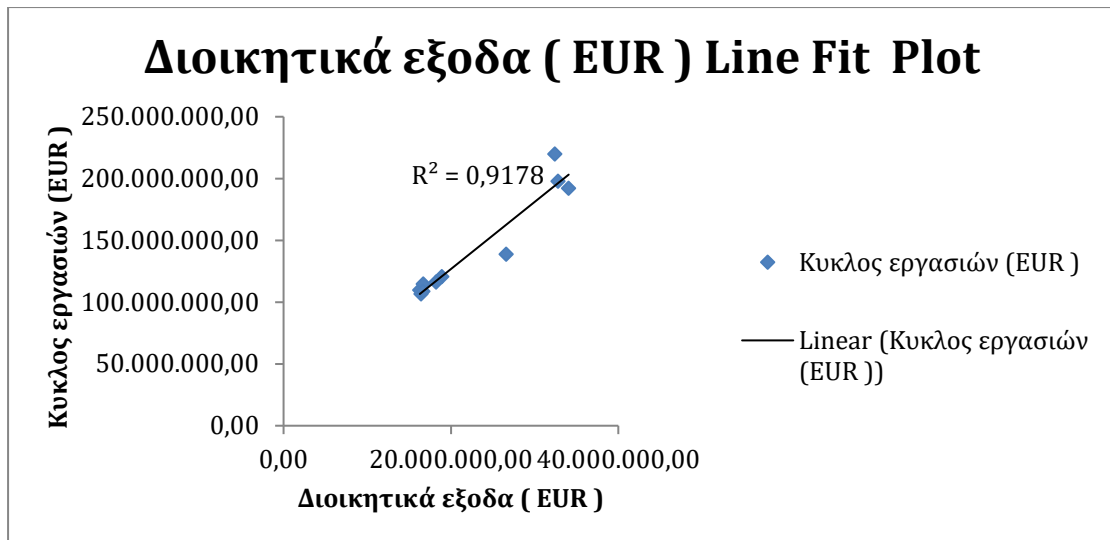
Διαγραμματικά λοιπόν θα προσπαθήσουμε να σας δείξουμε την σχέση που υπάρχει ανάμεσα στις μεταβολές που επιλέξαμε να χρησιμοποιήσουμε. Για την κατανόηση της συσχέτισης θα αντλήσουμε πληροφορίες από τον δείκτη R-squared. Όσο ο δείκτης πλησιάζει τη μονάδα αντιλαμβανόμαστε την απόλυτη γραμμική συσχέτιση, ενώ συμβαίνει το αντίθετο όσο αυτός απομακρύνεται από την μονάδα.

## Wholesale-Retail

Για τον κλάδο του εμπορίου επιλέξαμε τα δεδομένα της εταιρίας **LG ELECTRONICS ΕΛΛΑΣ Α.Ε.**, για να δούμε την πρακτική εφαρμογή της θεωρίας.

<b>Ετος</b>	<b>Κυκλος εργασιών (EUR )</b>	<b>Κόστος πωλησεων ( EUR )</b>	<b>Διοικητικά εξοδα ( EUR )</b>
2017	106.769.758,53	90.074.805,81	16.438.014,29
2016	109.673.093,68	92.736.585,31	16.278.028,97
2015	120.552.876,62	103.496.989,00	18.922.865,55
2014	114.653.735,24	97.161.892,67	16.674.183,06
2013	108.753.386,70	91.887.412,34	16.658.905,41
2012	116.354.143,10	95.786.796,63	18.222.562,48
2011	138.756.032,33	118.465.678,42	26.579.148,13
2010	197.745.624,00	164.771.683,14	32.809.631,26
2009	219.819.849,50	182.866.929,12	32.403.663,61
2008	192.194.774,39	157.142.161,36	34.072.653,39





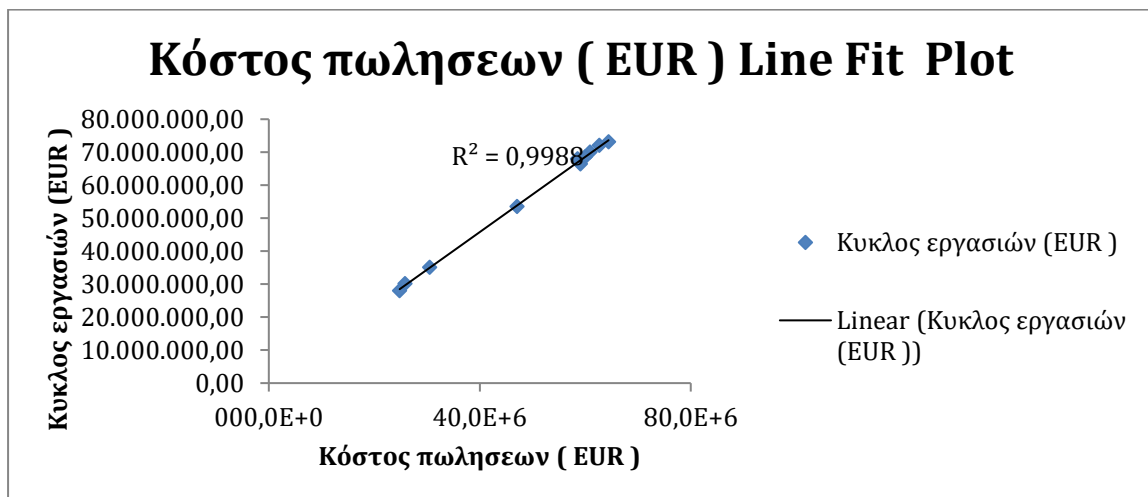
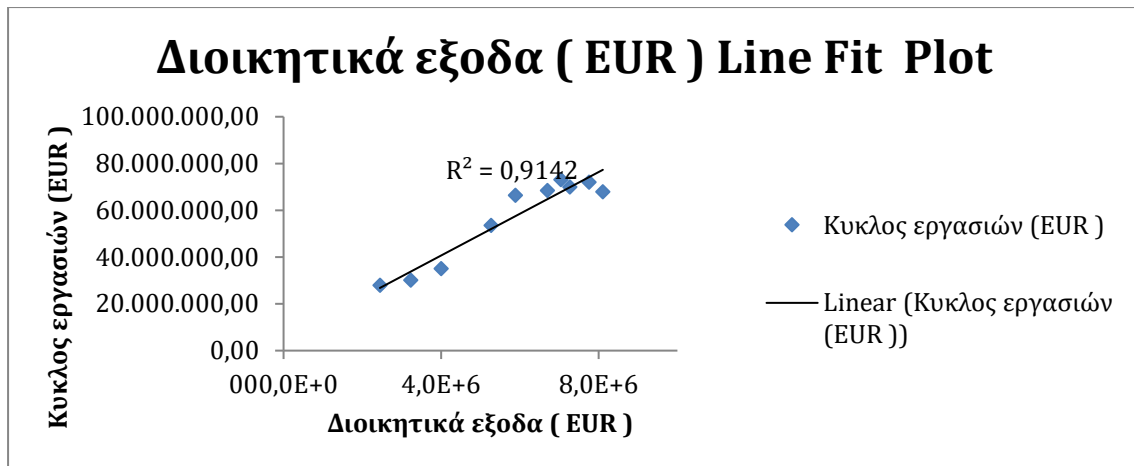
Στα διαγράμματα αυτά παρατηρούμε ότι υπάρχει μεγαλύτερη αλλαγή στα διοικητικά έξοδα συναρτήση των πωλήσεων σε αντίθεση με το κόστος πωληθέντων που δεν παρατηρείται έντονη αλλαγή.

Τα αποτελέσματα αυτά ήταν αναμενόμενα καθώς γνωρίζαμε εξ αρχής ότι στον κλάδο του εμπορίου το κόστος πωληθέντων είναι ανάλογο των πωλήσεων αφού δεν υπάρχει παραγωγή και αγοράζονται από τρίτους.

## Manufacturers

Για τον κλάδο της βιομηχανίας επιλέξαμε να σας παρουσιάσουμε τα δεδομένα της εταιρίας **ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ ΚΟΤΟΠΟΥΛΑ ΕΞΟΧΗΣ Α.Β.Ε.Ε.**

Ετος	Κυκλος εργασιών (EUR )	Κόστος πωλησεων ( EUR )	Διοικητικά εξοδα ( EUR )
2017	72.070.493,43	62.672.986,84	7.756.950,45
2016	73.102.760,92	64.415.646,87	7.044.156,49
2015	70.029.789,59	60.869.988,34	7.271.254,78
2014	67.937.393,56	58.532.948,44	8.106.969,98
2013	68.522.484,34	59.963.704,72	6.699.738,89
2012	66.378.500,38	59.057.707,37	5.887.342,61
2011	53.498.395,74	47.033.677,92	5.271.282,59
2010	35.119.409,73	30.494.631,97	4.004.714,32
2009	30.088.248,28	25.820.724,63	3.229.405,72
2008	27.983.436,09	24.809.732,21	2.445.466,92



Στα διαγράμματα της εταιρίας **ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ ΚΟΤΟΠΟΥΛΑ ΕΞΟΧΗΣ Α.Β.Ε.Ε.** που ανήκουν στον κλάδο της βιομηχανίας παρατηρούμε κάτι μη αναμενόμενο. Τα αποτελέσματα της συσχέτισης των μεταβλητών έχουν την ίδια σχεδόν πορεία με αυτά που βρήκαμε στον κλάδο του εμπορίου, κάτι το οποίο είναι παράδοξο καθώς θα έπρεπε να εμφανίζεται το φαινόμενο του sticky cost.

Για να γίνει πιο κατανοητό, παρατηρούμε ότι και σε αυτόν τον κλάδο ο δείκτης του R-squared, έχει μεγαλύτερη αλλαγή στα διοικητικά έξοδα από ότι στο κόστος πωλήσεων που συνεχίζει να παραμένει στο 0,9988 έναντι των διοικητικών εξόδων που είναι 0,9142.

Ο λόγος που αναμέναμε να παρατηρήσουμε το φαινόμενο του sticky cost στον κλάδο της βιομηχανίας είναι ότι γνωρίζουμε ότι υπάρχουν παράγοντες που επηρεάζουν τα αποτελέσματα, δηλαδή μεταβλητές οι οποίες ανεξάρτητα από την πορεία των πωλήσεων υπάρχουν και επιβαρύνουν την επιχείρηση.

Καθώς λοιπόν τα αποτελέσματα της έρευνας μας δεν ήταν τα ανεμενόμενα θεωρώ ότι θα πρέπει να συνεχιστεί η έρευνα στο φαινόμενο του sticky cost, με την δημιουργία ενός μοντέλου που θα μπορούσε να κάνει μια πιο ενδελεχή έρευνα, παρουσιάζοντας ποιοι παράγοντες/μεταβλητές είναι αυτοί που επηρεάζουν στην πραγματικότητα το stickiness.

Στην δική μας ανάλυση υπολογίσαμε μόνο δύο μεταβλητές, κόστος πωληθέντων και δαπάνες διοίκησης και διάθεσης. Τι υπάρχει όμως μέσα σε αυτές τις δύο μεταβλητές και πως διαμορφώνονται;

#### Η πρόταση μας για το sticky cost:

Η πραγματοποίηση έρευνας με ανάλυση μεταβλητών όπως οι αποσβέσεις που έχει μια εταιρία, οι επενδύσεις που έχει πραγματοποιήσει, το προσωπικό που απασχολεί, τα έξοδα που έχει διαθέσει για την προώθηση των προϊόντων της, δηλαδή μεταβλητές που επηρεάζουν την κάθε εταιρία στο σύνολο της ανεξαρτήτως πωλήσεων.

Ακόμα για μεγαλύτερη πληροφόρηση σε πιο εξειδικευμένα στοιχεία θα μπορούσαμε να προχωρήσουμε σε δημιουργία ερωτηματολογίου, το οποίο σε συνεργασία με τους λογιστές των εταιριών θα παρείχε πληροφορίες που δεν εμφανίζονται ακριβώς στα στοιχεία του Ισολογισμού κάθε εταιρίας.

Η πρόταση μας δίνει την ανάγκη ανάλυσης αυτών των δύο μεταβλητών ώστε να δούμε πως πραγματικά επηρεάζουν το stickiness.

## Βιβλιογραφία

### Ελληνική Βιβλιογραφία

*Βενιέρης Γ., 2005*  
Λογιστική Κόστους

*Βενιέρης Γ., Κοέν Σ., Κωλέτση Μ., 2005*  
Λογιστική Κόστους Αρχές και Εφαρμογές

*Καζαντζής Χ.Ι., 2006*  
Ελεγκτική και Εσωτερικός Έλεγχος

*Κεχράς Ιωάννης Δ., 2011*  
Η λογιστική διαδικασία προσδιορισμού του κόστους

### Αρθρογραφία

*Anderson M.C., Banker R.D., Huang R., Janakiraman S.N., 2006*  
Cost Behavior and Fundamental Analysis of SG7A Costs,  
Journal of Accounting, Auditing & Finance

*Anderson M.C., Bannker R.D., Janakiram S.N., 2003*  
Are Selling, General and Administrative Cost “Sticky”,  
Journal of Accounting Research, 41 (1), 47-63

*Alessandra Viera Cunha Marques, Cassius Klay Silva Santos & Patricia de Souza Costa, 2014*  
Cost stickiness in latin America: open companies from 1997-2012  
Federal University of Uberlandia, Brazil

*Awad Elsayed Ibrahim & Amr Nazieh Ezat, 2017*  
Sticky Cost Behavior: evidende from Egypt,  
Journal of Accounting in Emerging Economies

*John Sorros & Alkiviadis Karagiorgos, 2013*  
Understanding Sticky Costs and the Factors Affecting Cost Behavior: Cost Stickiness Theory and its Possible Implementations, Working Paper

*Marcela Porporato, Eliana Mariela Werbin, 2010*  
Active Cost Management in Banks: Evidence of Sticky Costs in Argentina, Brazil and Canada, Working Paper

*Martin Bugeja , Meiting Lu & Yaowen Shan, 2015*  
Cost Stickiness in Australia: Characteristics and Determinants  
AAR – Australian Accounting Review

*Masood Ghasemi Fasarany , Dr. Azim Aslani & Dr. Mohammad Imani Barandagh, 2015*  
Sticky Cost behavior & accounting conservatism : evidence from Tehran stock exchange  
International Journal of Accounting Research Vol.2, No.3

*Michele Bueno dos Santos, Anderson Catapan, Antonio Gonçalves de Oliveira, Isabel Soares, 2017*  
Sticky Costs : An empirical study in Brazilian & the North American companies of the energy sector  
REBRAE – Vol.10 , No1

*Otavio Ribeiro de Medeiros, Patricia De Souza Costa, 2004*  
Cost Stickiness in Brazilian Firms, Working Paper

*Ramji Balakrishnan & Thomas Gruca, 2008*  
Cost Stickiness & Core Competency : A Note  
The University of Iowa

*Bils and Klenow, 2002*  
Bureau of Labor Statistics, U.S Department of Labor

*Ian Small, Tony Yates, 1999*  
What makes prices sticky? Some survey evidence for the United Kingdom  
Bank of England Quarterly Bulletin

*Pervan Maja, Pervan Ivica, 2012*  
Analysis of sticky costs: Croatian Evidence  
Department of Economics and Department of Accounting University of Split, Faculty of Economics

*Rajiv D.Banker, Tony Lei Chen, 2006*  
Labor Market Characteristics and Cross-Country Differences in Cost Stickiness, Working Paper

*Kama I., and Weiss D., 2010*  
Do Managers' Deliberate Decisions Induce Sticky Costs? , Working Paper  
Tel Aviv University

*Roodzant C.H., 2012*  
Cost Behavior and Prior year Earnings: Evidence for US-listed Firms  
Tilburg University, Netherlands

## **Διαδύκτιο**

[www.investopedia.com](http://www.investopedia.com)

<https://researchportal.port.ac.uk>

[www.econlib.org](http://www.econlib.org)

[www.epixeiro.gr](http://www.epixeiro.gr)

[www.taxheaven.gr](http://www.taxheaven.gr)