

Παράδειγμα 2

CVP Τουριστικό Πρακτορείο

Εκφώνηση:

Ένα τουριστικό πρακτορείο στην Αθήνα ειδικεύεται σε πακέτα “7 μέρες Νάξος”.

Δίνονται τα εξής στοιχεία για το έτος:

- Μέση **τιμή πακέτου** προς τον πελάτη: 700 €
- **Προμήθεια πρακτορείου**: 12% επί της τιμής πακέτου
- **Μεταβλητό κόστος** ανά πακέτο (GDS, κάρτες, έντυπα, μικρά δώρα): 9 €
- **Σταθερά κόστη** γραφείου (ενοίκια, μισθοί, λογαριασμοί κ.λπ.): 150.000 €/έτος

Ζητούνται:

1. Να υπολογιστεί η **συνεισφορά** ανά πακέτο.
2. Να βρεθεί το **νεκρό σημείο** σε αριθμό πακέτων.
3. Αν το πρακτορείο πωλήσει 2.500 πακέτα, ποιο θα είναι το **ετήσιο κέρδος**;
4. Αν η προμήθεια μειωθεί στο 10%, πόσα πακέτα χρειάζεται πλέον για να “αντισταθμίσει”; (συγκριτική συζήτηση).
5. Να υπολογιστεί ο αριθμοδείκτης περιθωρίου συνεισφοράς (CM ratio).
6. Να υπολογιστεί ο βαθμός λειτουργικής μόχλευσης (DOL) στο επίπεδο πωλήσεων των 2.500 πακέτων.

Λύση – Βήμα προς βήμα

Βήμα 1: Υπολογίζω την προμήθεια ανά πακέτο

$$\text{Προμήθεια} = 12\% \times 700 \text{ €}$$

$$\text{Πρώτα υπολογίζουμε το 10\%: } 10\% \text{ του } 700 = 70 \text{ €}$$

$$\text{Το 2\%: } 1\% \text{ του } 700 = 7 \text{ €, Άρα } 2\% = 2 \times 7 = 14 \text{ €}$$

$$\text{Συνολική προμήθεια 12\%: } 70 + 14 = 84 \text{ €}$$

$$\text{Άρα: Προμήθεια πρακτορείου ανά πακέτο} = \mathbf{84 \text{ €}}$$

Βήμα 2: Υπολογίζουμε τη συνεισφορά ανά πακέτο

$$\text{Συνεισφορά} = \text{Προμήθεια} - \text{Μεταβλητό κόστος} = 84 - 9 = 75 \text{ €}$$

$$\text{Συνεισφορά ανά πακέτο} = \mathbf{75 \text{ €}}$$

Βήμα 3: Νεκρό σημείο (Break-even) σε πακέτα

Τύπος:

$$\text{Νεκρό σημείο (σε πακέτα)} = \frac{\text{Σταθερά κόστη}}{\text{Συνεισφορά ανά πακέτο}}$$

Άρα:

$$\text{Νεκρό σημείο} = \frac{150.000}{75}$$

Νεκρό σημείο = **2.000 πακέτα**

Δηλαδή, με 2.000 πακέτα η συνολική συνεισφορά καλύπτει ακριβώς τα 150.000 € σταθερά κόστη, χωρίς κέρδος ή ζημία.

Βήμα 4: Κέρδος αν πουληθούν 2.500 πακέτα

Πρώτα βρίσκω τη συνολική συνεισφορά:

$$\text{Συνεισφορά} = 2.500 \times 75$$

Άρα η συνολική συνεισφορά = **187.500 €**

Κέρδος = Συνολική συνεισφορά – Σταθερά κόστη = 187.500 – 150.000 = 37.500 €

Ετήσιο κέρδος = **37.500 €**

Βήμα 5: Τι γίνεται αν η προμήθεια μειωθεί στο 10%;

Νέα προμήθεια = 10% × 700 € = 70 €

Νέα συνεισφορά ανά πακέτο: 70 – 9 = 61 €

Νέο νεκρό σημείο:

$$\text{Νεκρό σημείο} = \frac{150.000}{61}$$

Προσεγγιστικός υπολογισμός:

- 61 × 2.000 = 122.000
- Διαφορά έως 150.000 = 28.000
- 61 × 400 = 24.400 → σύνολο 146.400
- Υπολείπεται ~3.600
- 61 × 60 = 3.660 → σύνολο 150.060

Άρα περίπου:

Νέο νεκρό σημείο ≈ **2.460 πακέτα**

Συζήτηση:

- Πριν: break-even = 2.000 πακέτα
- Τώρα: ~2.460 πακέτα

Η μείωση της προμήθειας πιέζει το νεκρό σημείο προς τα πάνω.

Η διοίκηση πρέπει είτε:

- να αυξήσει όγκο πωλήσεων,
- είτε να μειώσει σταθερά/μεταβλητά κόστη,
- είτε να αναζητήσει άλλα προϊόντα με καλύτερο περιθώριο.

Βήμα 6: Υπολογισμός αριθμοδείκτη περιθωρίου συνεισφοράς (CM ratio)

CM ratio = Συνεισφορά ανά πακέτο / Προμήθεια ανά πακέτο = $75 / 84 = 0,8929 = 89,29\%$

Βήμα 7: Υπολογισμός βαθμού λειτουργικής μόχλευσης (DOL) στα 2.500 πακέτα

Συνολική συνεισφορά = $2.500 \times 75 = 187.500 \text{ €}$

Κέρδος = $187.500 - 150.000 = 37.500 \text{ €}$

DOL = Συνολική συνεισφορά / Κέρδος = $187.500 / 37.500 = 5$