

# ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΟΔΟΝΤΙΑΤΡΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ



**ΑΝΤΩΝΙΑΔΟΥ ΜΑΡΙΑ**  
Επίκουρη Καθηγήτρια  
ICF and AC Accredited Coach, Oral health Coach

Εργαστήριο Οδοντικής Χειρουργικής  
Ε.Κ.Π.Α.

# Ποιο είναι το θέμα?

- 1. Γιατί υπάρχει έλλειψη τυποποίησης για τα οικονομικά/λογιστικά ενός οδοντιατρείου?
- 2. Γιατί δύο διαφορετικά οδοντιατρεία λειτουργούν λογιστικά με τελείως διαφορετικό τρόπο?
- 3. Πως μπορούμε να προσεγγίσουμε την τυποποίηση των οικονομικών/λογιστικών του οδοντιατρείου?

# Εισαγωγή

- Γενικές έννοιες

Οι περισσότερες διοικητικές αποφάσεις μιας επιχείρησης σχετίζονται με το κόστος, τις πωλήσεις αγαθών ή υπηρεσιών και τα κέρδη.

Οι σχέσεις αυτών των μεγεθών καθώς και οι επιπτώσεις τους στα αποτελέσματα της επιχείρησης είναι σημαντικά δεδομένα για κάποιον αναλυτή.

Η σχέση μεταξύ κόστους, όγκου πωλήσεων και κερδών χρησιμοποιείται και στο στάδιο του σχεδιασμού μιας επιχείρησης.





- Κέρδει κέρδος άλλο τίκτεται.

- Με το κέρδος άλλο κέρδος γεννιέται.

Αισχύλος, 525-456 π.Χ., Αρχαίος τραγικός ποιητής (Επτά επί Θήβας)

**Ποια είναι η ηθική του κέρδους?**

- Ζημίαν αιρού μάλλον ή κέρδος αισχόν. Το μεν γαρ άπαξ λυπήσει, το δε αεί.
- – Προτίμησε τη ζημιά από το ανέντιμο κέρδος, επειδή το ένα θα σε στεναχωρήσει μια φορά ενώ το άλλο για πάντα.

Χίλων ο Λακεδαιμόνιος, 6ος π.Χ.,  
Εκ των 7 σοφών της Αρχ. Ελλάδας



**Μη κακά κερδαινειν: κακά κέρδεα ισ' αάτησιν.**

**– Να μην κερδίζεις με ατιμία. Τα κακά κέρδη ισοδυναμούν με συμφορές.**

**Ησίοδος, 7ος αιών π.Χ.,  
Αρχαίος Έλληνας ποιητής  
(“Εργα και Ημέραι -352)**

**Ποια είναι η ηθική του κέρδους?**

# Dr Mohamed Mashaly

Αφιέρωσε τη ζωή του και την καριέρα του στη βοήθεια των φτωχών μέσω της επιστήμης του, της Ιατρικής. Είναι ο “Γιατρός των φτωχών”.

Αποφοίτησε από την Ιατρική Σχολή το 1967 με επαινούς. Από την αρχή της καριέρας του και για περισσότερα από 50 χρόνια κούρασε τους φτωχούς στην πόλη της Τάντα. Καθημερινά δεχόταν στο ιατρείο του Κόπτες Χριστιανούς, μουσουλμάνους και άλλους χωρίς να δέχεται τίποτα για τις υπηρεσίες του. Από τους έχοντες, δεχόταν μια αμοιβή της τάξεως του ενός δολαρίου και αυτό το διέθετε στους φτωχούς για να μπορέσουν να αγοράζουν τα φάρμακά τους.



# Patrick Soon Shiong

Είναι ο πλουσιότερος γιατρός στον κόσμο. Ο Patrick Soon Shiong είναι χειρουργός μεταμοσχεύσεων που πλέον έχει το ρόλο του φιλάνθρωπου και η αξία του είναι κοντά στα \$12 δισ. Έκανε την περιουσία εφευρίσκοντας το φάρμακο Abraxane, που βρέθηκε αποτελεσματικό έναντι του καρκίνου του πνεύμονα, του στήθους και του παγκρέατος. Την αμύθητη περιουσία του την ξοδεύει επενδύοντας στα αυξανόμενα κόστη λειτουργίας του συστήματος υγείας και χρηματοδοτώντας νοσοκομεία για παιδιά σε όλο τον κόσμο, για αγορά εξελιγμένου ιατρικού εξοπλισμού, φαρμάκων και στελέχωσής τους με ταλαντούχους γιατρούς και νοσηλεύτες.



# Gary Michelson

Γνωστός για πάνω από 250 πατέντες στα ορθοπαιδικά συστήματα, διαδικασίες και ιατρικό εξοπλισμό, ο Gary Michelson κέρδισε το \$1.55 δισ. πουλώντας τις πατέντες του στην εταιρεία Medtronic. Τώρα έχει ιδρύσει το βραβείο Michelson προκειμένου να χρηματοδοτηθεί η έρευνα για την στείρωση γατιών και σκυλιών χωρίς χειρουργική επέμβαση και είναι γενικά ένας πολύ ένθερμος φιλόζωος.





# Kathy Fields

Κατ'ατη διάρκεια της καριέρας της η δερματολόγος Kathy Fields, αποφάσισε να συνεργαστεί με άλλη διάσημη και ταλαντούχα δερματολόγο την Katie Rodan λανσάροντας μαζί μίας σειρά καλλυντικών προϊόντων με την επωνυμία της εταιρείας Rodan and Fields. Η εταιρεία είναι γνωστή για το προϊόν Proactiv Solution που βοηθά στην καταπολέμηση της ακμής και είναι αγαπημένο πολλών διασημοτήτων. Η εταιρεία πουλά τα προϊόντα της απευθείας στους πελάτες χωρίς μεσάζοντες και έχει κερδοφορία πάνω από 70% για το 2019. Η εταιρεία σχεδιάζει την επέκτασή της σε όλο τον κόσμο και οι δύο συνιδρύτριες της έχουν συγγράψει δύο βιβλία με μεγάλη δημοσιότητα στα ΜΜΕ. Η αξία της Kathy υπολογίζεται στα \$320 εκατομμύρια.



# Η ηθική του κέρδους

Ποια θέλω να είναι η αξία μου?

Ποια θέλω να είναι η αξία της επιχείρησής μου?



**Πριν ξεκινήσω την επιχείρησή μου και για να είναι αυτή «κερδοφόρα», πρέπει να έχω διαμορφώσει την δική μου ηθική περί κέρδους και να έχω λύσει τα «θέματά μου» σχετικά με το χρήμα..**



- Ποια είναι η σχέση μου με το χρήμα?
- Ποιες είναι οι παιδικές μου αναμνήσεις σχετικά με το χρήμα?
- Ποιες είναι οι πεποιθήσεις μου σχετικά με το χρήμα?



Πόσο κοστίζει  
το όνειρό μου?

**Προϋπολογισμός  
επένδυσης**

30.000 χωρίς δική μου έδρα  
Ή 180.000 με δική μου έδρα

**Χρηματοδότηση**

10.000 (δωρεά από γονείς)  
(10.000 από δάνειο κλπ.)...

**START UP COST !!**

# Παράδειγμα

Η απόκτηση ενός μηχανήματος θα εμφανισθεί στο ενεργητικό του ισολογισμού της επιχείρησης. Θα πρέπει να αρχίσει η χρησιμοποίηση του με σκοπό την παραγωγή υπηρεσιών που τελικά θα δημιουργήσουν έσοδα, ώστε το κόστος απόκτησής του να μετατραπεί **σε έξοδο ή δαπάνη**.

Επειδή το μηχάνημα θα χρησιμοποιηθεί για περισσότερες από μια οικονομικές χρήσεις, η μετατροπή από κόστος σε έξοδο – δαπάνη, θα γίνει τμηματικά μέσω των αποσβέσεων.



# Ορισμός νεκρού σημείου

- **Νεκρό σημείο** (break even point) ονομάζεται το ποσό ακριβώς των “πωλήσεων” (κύκλου εργασιών), που μια επιχείρηση καλύπτει το σύνολο των εξόδων της, σταθερά και μεταβλητά, μη πραγματοποιώντας ούτε κέρδος ούτε ζημιά.



Παπαδοπούλου, Δημητρίου Λ., Ανάλυση Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων της Επιχείρησης, Θεσσαλονίκη, Εκδ. Οίκος Κυριακίδη, 1983

# Νεκρό σημείο λειτουργίας μίας επιχείρησης/οδοντιατρείου

Εκφράζεται ως:

- 1) αξία επί των πωλήσεων/πράξεων (μας δείχνει πόση είναι η χρηματική αξία των πωλήσεων που πρέπει να κάνει η επιχείρηση ώστε να μην έχει ούτε κέρδος ούτε ζημία),
- 2) ποσοστό επί των πωλήσεων/πράξεων (μας δείχνει σε ποιο ποσοστό επί των πωλήσεων που έκανε ή αναμένεται να κάνει η επιχείρηση, δεν έχει ούτε κέρδος ούτε ζημία),
- 3) ποσότητα πωλήσεων/πράξεων (μας δείχνει πόσα τεμάχια από το παραγόμενο προϊόν πρέπει να πουλήσει η επιχείρηση ώστε να μην έχει ούτε κέρδος αλλά ούτε και ζημία)
- 4) χρόνος (πόσο χρόνο αναμένεται ότι θα χρειαστεί η επιχείρηση ώστε να πουλήσει τον απαραίτητο αριθμό μονάδων προϊόντος, τέτοιον ώστε να μην έχει ούτε κέρδος ούτε ζημία).



# Νεκρό σημείο

	Ανά Μήνα	Ανά έτος
Αξία πράξεων	6.000	60.000
Ποσοστό πράξεων	50% εμφράξεις, 40 % προσθετική, 10 % προληπτικά	50% εμφράξεις, 40 % προσθετική, 10 % προληπτικά
Ποσότητα πράξεων	10 εμφράξεις, 5 ενδοδοντικές θεραπείες οπισθίου, 10 στεφάνες	1000 εμφράξεις, 50 ενδοδοντικές θεραπείες οπισθίου, 100 στεφάνες
Χρόνος	60 ώρες	600 ώρες





# παράδειγμα

	Ανά έτος	Εξοδα
Έσοδα	80.000	
Σταθερά Έξοδα	50.000	
Κέρδος	30.000	

Σε 365 ημέρες έχουμε σταθερά έξοδα και κέρδη 80.000 ευρώ  
X? 50.000 ευρώ?

$$X = 365 \times 50.000 / 80.000 = 228,12 \text{ ημέρες ή } 7,6 \text{ μήνες}$$

# Υπολογισμός νεκρού σημείου

Ο υπολογισμός του, μας δείχνει την ελάχιστη λειτουργία που πρέπει να επιτευχθεί, προκειμένου η επιχείρηση να καλύπτει τόσο το σταθερό όσο και το μεταβλητό κόστος της. Δηλαδή, ουσιαστικά το νεκρό σημείο μας δείχνει πόσο μπορεί να μειωθούν οι εργασίες/πωλήσεις μιας επιχείρησης, χωρίς αυτή να είναι ζημιογόνα.



*Νιάρχος Ν., Χρηματοοικονομική Ανάλυση  
Λογιστικών Καταστάσεων,  
Αθήνα, Εκδ. Σταμούλης, 1997*

# Το νεκρό σημείο σε επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών

Ειδικά όσον αφορά τις επιχειρήσεις που προσφέρουν υπηρεσίες (π.χ. ιατρεία, τράπεζες, τηλεπικοινωνίες, ύδρευση, ηλεκτρισμός κλπ.), το νεκρό σημείο, υπολογίζεται για συγκεκριμένες χρονικές στιγμές, αφού πρώτα καθοριστεί η χρονική στιγμή που μια επιχείρηση αυτού του τύπου, υπερκαλύπτει τα σταθερά της έξοδα με τα έσοδα των εργασιών της.



# Νεκρό σημείο για το οδοντιατρείο

- Νεκρό σημείο= ακαθάριστα έσοδα - έξοδα εργαστηρίου διὰ τις ημέρες και ώρες εργασίας.
- Π.χ. 4000 ευρώ (ακαθάριστα έσοδα) – 1000 ευρώ (εργαστήριο) δια 160 ώρες/μήνα=150 ευρώ/ημέρα ή 18,75/ώρα.



# Κόστος λειτουργίας του οδοντιατρείου ανά ώρα

Για να υπολογιστεί αυτό πρέπει να διευκρινιστεί ποια είναι τα κόστη παραγωγικότητας του οδοντιατρείου και ποια είναι γενικά κόστη.

Π.χ. το κόστος των εξόδων νερού είναι κόστος παραγωγικότητας (ημιμεταβλητό κόστος) ενώ τα έξοδα χρήσης του αυτοκινήτου δεν είναι (ημιμεταβλητό κόστος).

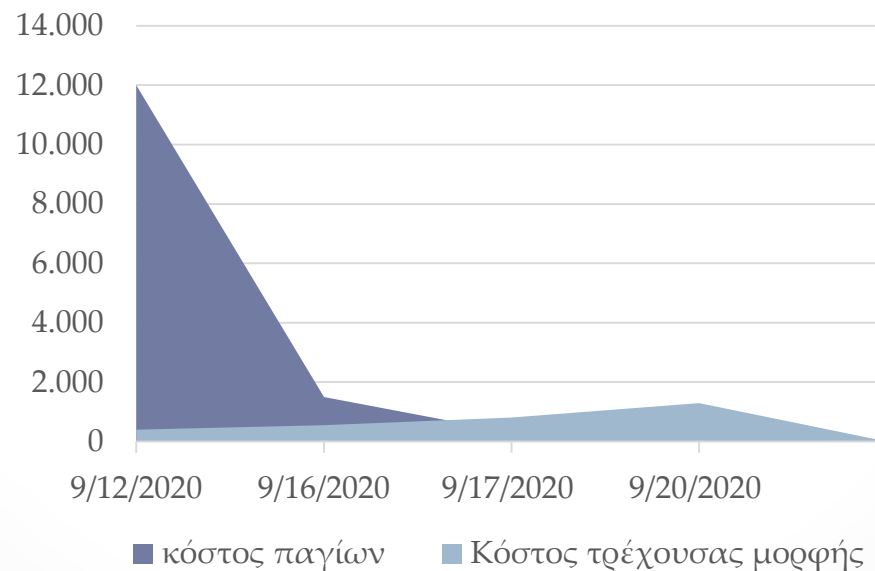


Το **νεκρό σημείο** μιας επιχείρησης, αποτελείται από δύο συνιστώσες: Τις μεταβλητές (variable cost) και τις σταθερές δαπάνες (fixed cost) της επιχείρησης.



# Ποια η διαφορά μεταξύ κόστους, εξόδων και δαπανών;

- **ΚΟΣΤΟΣ** είναι ένα αριθμητικό μέγεθος που αντιπροσωπεύει τα ποσά που επενδύθηκαν για την απόκτηση υλικών ή άυλων αγαθών και υπηρεσιών με σκοπό την χρησιμοποίησή τους για την πραγματοποίηση εσόδων από υπηρεσίες ή για την κάλυψη κοινωνικών αναγκών



# Ποια η διαφορά μεταξύ κόστους, εξόδων και δαπανών;



- **ΕΞΟΔΟ** είναι το εκπνεύσαν ΚΟΣΤΟΣ που βαρύνει τα αποτελέσματα της χρήσεως ή της περιόδου. Το κόστος εκπνέει όταν το αγαθό ή η υπηρεσία όπου είναι ενσωματωμένο πουληθεί ή απολεσθεί.
- Το έξοδο προέρχεται από το κόστος, δημιουργείται από αυτό και συνεπώς προϋπάρχει πάντοτε ως κόστος



Ποια η διαφορά μεταξύ κόστους,  
εξόδων και δαπανών;



**ΔΑΠΑΝΗ** εννοούμε  
την διαδικασία που  
ακολουθούμε στην  
πράξη για να  
πραγματοποιήσουμε  
το κόστος

# ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ

Ανάλυση κόστους

Μορφές Κόστους



- Μεταβλητό Κόστος
- Σταθερό Κόστος
- Ημι-μεταβλητό Κόστος με μεταβλητές και σταθερές συνιστώσες.

# Μεταβλητό Κόστος

- Παραμένει σταθερό ανά μονάδα αλλά κυμαίνεται σε ευθεία αναλογία με τις αλλαγές στον όγκο λειτουργίας της επιχείρησης.
- Μπορεί να είναι άμεσο (εργατικά, υλικά) ή έμμεσο (ενέργεια, αναλώσιμα παραγωγής και έμμεσα εργατικά λόγω λειτουργίας σε βάρδιες)



# Σταθερό Κόστος

- Παραμένει σταθερό για το σύνολο μίας δεδομένης χρονικής περιόδου ανεξαρτήτως αλλαγών στην δραστηριότητα του οδοντιατρείου (π.χ. μισθοί, ενοίκια, κοινόχρηστα, ασφάλειες..κλπ.)



# Ημι-μεταβλητό Κόστος με μεταβλητές και σταθερές συνιστώσες

- Αλλάζει εντός μίας περιοχής αλλά όχι με ευθεία αναλογία (π.χ. μισθοί προσωπικού με bonus. Ο μισθός είναι σταθερό κόστος, το bonus είναι μεταβλητό κόστος).



# Μεταβλητές δαπάνες

- Δαπάνες που προκύπτουν όταν υπάρχει παραγωγή, και αφορούν κόστη όπως τις πληρωμές των εργαζομένων, τις υπερωρίες, τους λογαριασμούς του ρεύματος κλπ. Γενικά, πρόκειται για τις δαπάνες που είναι σε κάποιο βαθμό "ελεγχόμενες" από τη διοίκηση της επιχείρησης.

Χαρακτηριστικά μεταβλητά κόστη

- Κόστος πωληθέντων (αποθέματα αρχής + αγορές περιόδου - αποθέματα τέλους)
- Δαπάνες προσωπικού (κατά ένα μέρος)



# Σταθερές δαπάνες

- Οι σταθερές δαπάνες της επιχείρησης, αφορούν τα κόστη που υπάρχουν σε κάθε περίπτωση, ανεξάρτητα από την φάση λειτουργίας της επιχείρησης, δηλαδή υφίστανται ακόμα και όταν η επιχείρηση είναι κλειστή, ή έχει μηδενική παραγωγή. Τέτοιου τύπου δαπάνες, είναι τα κόστη για ενοίκια κτηρίων ή εξοπλισμών, για ασφάλιστρα κλπ.

Χαρακτηριστικά σταθερά κόστη:

- Φόροι, Τέλη, τόκοι δανεισμού
- Έξοδα συντήρησης
- Δαπάνες προσωπικού (κατά ένα μέρος)



# Ημιμεταβλητές δαπάνες

- Υπάρχουν διαφόρων ειδών δαπάνες οι οποίες είναι ημιμεταβλητές, δηλαδή έχουν τόσο σταθερό όσο και μεταβλητό μέρος. Τέτοια είδη δαπανών, αποτελούν:
- Δαπάνες επισκευών
- Διάφορα υλικά
- Καύσιμα





# Προσδιορισμός νεκρού σημείου

- Η μέθοδος της μαθηματικής ισότητας
- Σύμφωνα με αυτήν τη μέθοδο, η σχέση ανάμεσα στις μεταβλητές δαπάνες και στις σταθερές δαπάνες μιας επιχείρησης καθώς και στις πωλήσεις της, ορίζεται ως εξής:

$$\begin{aligned} \text{Έσοδα πωλήσεων} &= + \text{ Σταθερό κόστος} \\ &+ \text{ Μεταβλητό κόστος} \\ &+ \text{ Καθαρό κέρδος} \end{aligned}$$

- Ἡ ἐπειδὴ στο νεκρὸ σημεῖο το κέρδος ἰσοῦται με μηδέν ἡ ἐξίσωση μεταβάλλεται σε
- $X = F / (P - AV)$  (ὅπου  $P =$  Ἡ τιμὴ πώλησης τοῦ προϊόντος,  $X =$  Ἡ ζητούμενη ποσότητα τοῦ πωληθέντος προϊόντος,  $F =$  Το σταθερὸ κόστος παραγωγῆς,  $AV =$  Μεταβλητὸ κόστος ἀνὰ μονάδα προϊόντος)



# Μεταβολές νεκρού σημείου

- Το νεκρό σημείο μιας οποιασδήποτε επιχείρησης, μεταβάλλεται αν μεταβληθούν οι προσδιοριστικοί παράγοντες αυτού. Αυτοί οι προσδιοριστικοί παράγοντες είναι οι εξής:
  - **Το σταθερό κόστος**
  - **Το μεταβλητό κόστος**
  - **Η τιμή πώλησης της υπηρεσίας**
  - **Η ποσότητα αριθμητικά των πράξεων/υπηρεσιών**



# Μεταβολή του σταθερού κόστους

- Αν επέλθει μια μεταβολή στο σταθερό κόστος της επιχείρησης, θα επηρεαστεί το ύψος του νεκρού σημείου, προς την κατεύθυνση που μεταβλήθηκε το κόστος, και τα καθαρά κέρδη της επιχείρησης, προς την αντίθετη κατεύθυνση που μεταβλήθηκε το σταθερό κόστος.
- Δηλαδή, αν επέλθει αύξηση του σταθερού κόστους, αυξάνεται το ύψος του νεκρού σημείου, ενώ μειώνονται τα κέρδη της επιχείρησης, και αντίστροφα.



# Μεταβολή του μεταβλητού κόστους

- Αν επέλθει μεταβολή στο μεταβλητό κόστος μιας επιχείρησης, επηρεάζει άμεσα το συντελεστή περιθωρίου κέρδους της επιχείρησης, και στην συνέχεια και το νεκρό σημείο της.



- **Μεταβολή στην τιμή πώλησης του προϊόντος/υπηρεσίας - μεταβολή στον όγκο πωλήσεων/υπηρεσιών**

- Αυτές οι δύο επιμέρους "μεταβολές" του νεκρού σημείου, τοποθετήθηκαν μαζί, καθώς είναι αλληλοεξαρτώμενες, και ουσιαστικά η μία επηρεάζει την άλλη. Εδώ, η μεταβολή στο ύψος του νεκρού σημείου και στα κέρδη της επιχείρησης, εξαρτάται άμεσα από την ελαστικότητα ζήτησης του πωλούμενου προϊόντος/υπηρεσίας. Δηλαδή, ανάλογα με την ελαστικότητα του προϊόντος/υπηρεσίας, καθορίζεται και η μεταβολή του νεκρού σημείου και των κερδών στην αύξηση ή μείωση της τιμής πώλησης.



<http://www.valuebasedmanagement.net/methods/break-even-point.html>

# Συμπέρασμα

- Ειδικά στις επιχειρήσεις υγείας, το νεκρό σημείο μας βοηθά στην εξέταση της συνολικής αποδοτικότητας της επιχείρησης, αλλά και της επί μέρους και ανά τμήμα αποδοτικότητάς της.



- Οι οδοντίατροι πρέπει να μειώσουν το νεκρό σημείο ώστε να αυξήσουν την αποτελεσματικότητα της παραγωγής τους ενώ θα εργάζονται λιγότερες μέρες/ώρες





# Υπολογισμός κόστους οδοντιατρικών πράξεων

- <https://www.guardiananytime.com/dceapp/DentalCostEstimatorWeb/dentalCostEstimator.process>



# ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

- Είναι αναγκαίο η διοίκηση της επιχείρησης, να γνωρίζει την ελαστικότητα των προϊόντων/υπηρεσιών που πουλά/παρέχει, ώστε να μπορεί να προβλέπει την αναμενόμενη μεταβολή στα κέρδη της.



# ΔΙΑΚΥΜΑΝΣΗ ΤΙΜΩΝ

## ΑΝΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗ



3,97€

ΣΥΝΘΕΤΕΣ  
ΡΗΤΙΝΕΣ

1,41€

1,49€

ΛΕΠΤΟΡΕΥΣΤΕΣ  
ΣΥΝΘΕΤΕΣ  
ΡΗΤΙΝΕΣ

0,98€

2,25€

ΣΥΓΚΟΛΛΗΤΙΚΟΙ  
ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ

1,77€

3,15€

ΥΑΛΟΙΟΝΟΜΕΡΕΙΣ  
ΚΟΝΙΕΣ

2,05€

# ΕΜΦΡΑΞΗ ΣΥΝΘΕΤΗΣ ΡΗΤΙΝΗΣ ΙΙης ΟΜΑΔΑΣ

ΥΛΙΚΑ	ΚΟΣΤΟΣ ΥΛΙΚΩΝ
ΣΙΕΛΑΝΤΛΙΑ	0,023
ΓΑΝΤΙΑ Χ2	0,182
ΜΑΣΚΑ	0,085
ΠΕΤΣΕΤΑ ΑΣΘΕΝΟΥΣ Χ2	0,124
ΠΟΤΗΡΑΚΙ	0,02
ΕΠΙΦΑΝΕΙΑΚΟ ΑΝΑΙΣΘΗΤΙΚΟ	0,039
ΒΕΛΟΝΑ	0,083
ΑΝΑΙΣΘΗΤΙΚΟ ΔΙΑΛΥΜΑ	0,346
ΕΓΛΥΦΙΔΑ CARBIDE ΑΕΡΟΤΟΥΡ	0,771
ΕΓΛΥΦΙΔΑ CARBIDE MICROMOTOUR	0,368
ΕΓΛΥΦΙΔΑ ΑΠΟ ΔΙΑΜΑΝΤΙ	0,414
ΕΛΑΣΤΙΚΟ ΑΠΟΜΟΝΩΤΗΡΑ	0,359
ΣΦΗΝΕΣ ΞΥΛΙΝΕΣ Χ2	0,392
ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΤΟΙΧΩΜΑ	0,153
ΑΔΡΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΟΞΥ Χ2	0,948
ΒΟΥΡΤΣΑΚΙ	0,058
ΣΥΓΚΟΛΛΗΤΙΚΟΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ Χ2	3,186
ΡΗΤΙΝΗ ΦΩΤΟΠΟΛΥΜΕΡΙΖΟΜΕΝΗ Χ2	5,136
ΤΡΟΧΟΛΙΘΑΚΙ ARKANSAS	0,417
ΛΑΣΤΙΧΑΚΙ ΣΤΙΛΒΩΣΗΣ ΡΗΤΙΝΗΣ Χ2	0,488
ΤΑΙΝΙΑ ΛΕΙΑΝΣΗΣ ΡΗΤΙΝΗΣ Χ2	0,558
ΧΑΡΤΙ ΑΡΘΡΩΣΗΣ	0,108
ΚΟΣΤΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	

14,26€



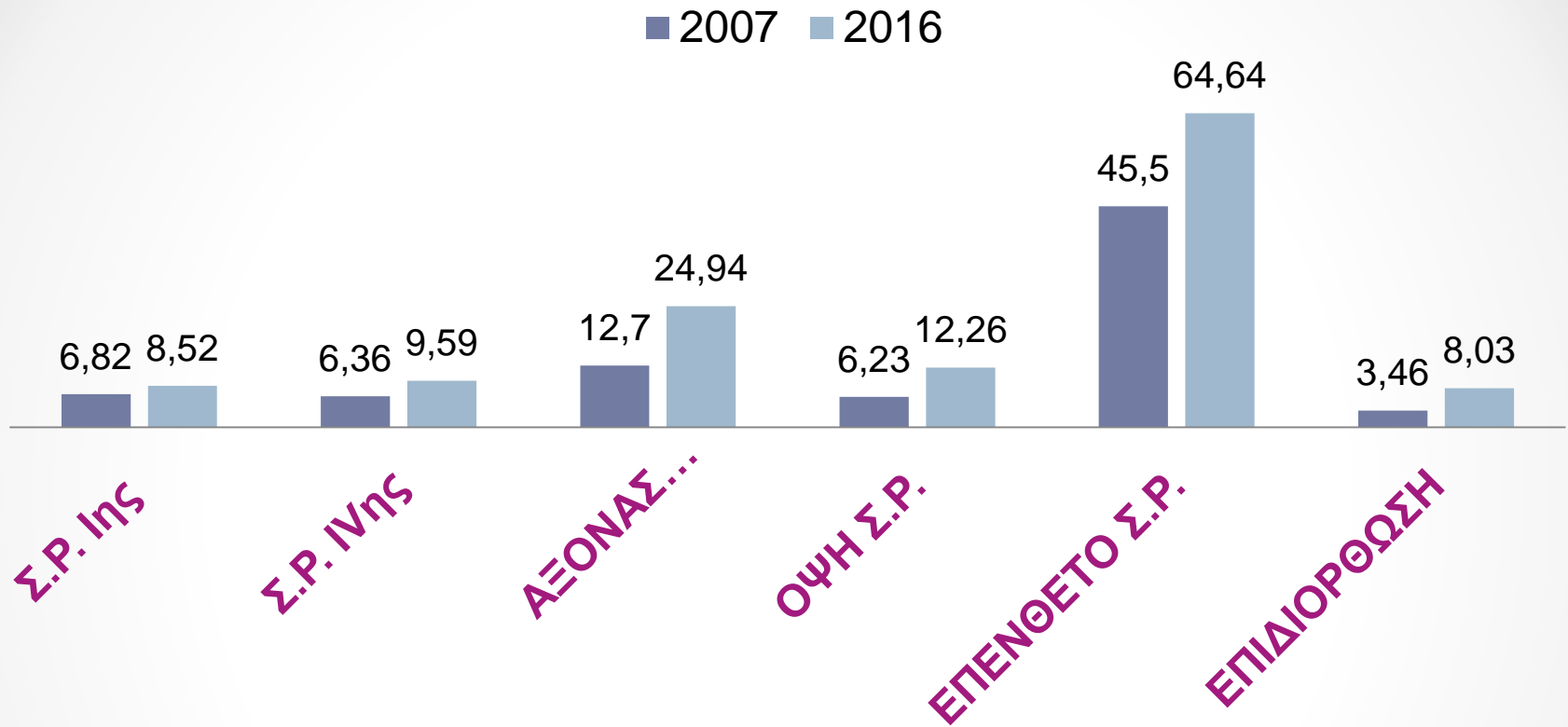
# ΕΜΦΡΑΞΗ ΑΜΑΛΓΑΜΑΤΟΣ IIης ΟΜΑΔΑΣ

ΥΛΙΚΑ	ΚΟΣΤΟΣ ΥΛΙΚΩΝ
ΣΙΕΛΑΝΤΛΙΑ	0,02
ΓΑΝΤΙΑ Χ2	0,18
ΜΑΣΚΑ	0,08
ΠΕΤΣΕΤΑ ΑΣΘΕΝΟΥΣ Χ2	0,12
ΠΟΤΗΡΑΚΙ	0,02
ΕΠΙΦΑΝΕΙΑΚΟ ΑΝΑΙΣΘΗΤΙΚΟ	0,04
ΒΕΛΟΝΑ	0,08
ΑΝΑΙΣΘΗΤΙΚΟ ΔΙΑΛΥΜΑ	0,35
ΕΓΛΥΦΙΔΑ CARBIDE ΑΕΡΟΤΟΥΡ	0,77
ΕΓΛΥΦΙΔΑ CARBIDE MICROMOTOUR	0,37
ΕΓΛΥΦΙΔΑ ΑΠΟ ΔΙΑΜΑΝΤΙ	0,41
ΕΛΑΣΤΙΚΟ ΑΠΟΜΟΝΩΤΗΡΑ	0,36
ΣΦΗΝΕΣ ΞΥΛΙΝΕΣ Χ2	0,39
ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΤΟΙΧΩΜΑ	0,15
ΒΕΡΝΙΚΙ	0,07
ΟΥΔΕΤΕΡΟ ΣΤΡΩΜΑ	1,73
ΚΑΨΟΥΛΑ ΑΜΑΛΓΑΜΑΤΟΣ ΔΥΟ ΔΟΣΕΩΝ	1,68
ΚΑΨΟΥΛΑ ΑΜΑΛΓΑΜΑΤΟΣ ΜΙΑΣ ΔΟΣΗΣ	1,32
ΛΑΣΤΙΧΑΚΙ ΛΕΙΑΝΣΗΣ ΑΜΑΛΓΑΜΑΤΟΣ	0,24
ΤΑΙΝΙΑ ΛΕΙΑΝΣΗΣ ΑΜΑΛΓΑΜΑΤΟΣ	0,12
ΧΑΡΤΙ ΑΡΘΡΩΣΗΣ	0,11
ΚΟΣΤΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	

**8,61€**



# ΚΟΣΤΟΣ ΠΡΑΞΕΩΝ ΟΔΟΝΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗΣ



2007



2016

# ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ ΙΑΤΡΕΙΟΥ



	2011	2016
<b>ΕΞΟΔΑ ΧΩΡΟΥ</b>	<b>9.225€</b>	<b>7.365€</b>
<b>ΕΞΟΔΑ ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΑΣ</b>	<b>2.252€</b>	<b>2.280€</b>
<b>ΕΞΟΔΑ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ</b>	<b>350€</b>	<b>440€</b>
<b>ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΣΦΟΡΕΣ</b>	<b>3.376€</b>	<b>4.700€</b>
<b>ΦΟΡΟΙ</b>	<b>3.153€</b>	<b>7.775€</b>
<b>ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ</b>	<b>2.550€</b>	<b>3260€</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>24.282€</b>	<b>25.820€</b>

# ΤΙΜΗ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ

## Ολιγοπώλια-Μη Ανταγωνιστικές Αγορές

- Ο αριθμός των προμηθευτών/οδοντιάτρων είναι μικρός και το μέγεθος της αγοράς τους είναι μεγάλο. Εκεί, ο ασθενής δεν έχει δυνατότητα επίδρασης στις τιμές
- Άτυπες συμπράξεις(cartel) μεταξύ οδοντιάτρων/προμηθευτών προκειμένου να επηρεάσουν τις τιμές
- Διατήρηση υψηλών τιμών λόγω ευρεσιτεχνιών και πνευματικών δικαιωμάτων
- Νέο-εισαγόμενα είδη, τα οποία στην αρχική φάση του κύκλου ζωής τους, τιμολογούνται με υψηλές τιμές



# ΤΙΜΗ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ

## ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΑ ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ (MARK UP)

- Βασίζεται στο κόστος της πράξης αυξημένο κατά ένα αποδεκτό περιθώριο κέρδους
- Το «αποδεκτό περιθώριο» καθορίζεται εμπειρικά
- Ο οδοντίατρος καθορίζει τα περιθώρια κέρδους για τις διαφορετικές πράξεις, έτσι ώστε να εξασφαλίσει ότι όλα συνεισφέρουν στην κερδοφορία της επιχείρησής του
  - Η χρήση εμπειρικών κανόνων έχει τον κίνδυνο να μην εφαρμόζονται τα κατάλληλα περιθώρια κέρδους, με αποτέλεσμα να κινδυνεύει να υποστεί ζημιές αν δεν γνωρίζει με ακρίβεια το άμεσο κόστος
  - να καθορίζει μεγάλα περιθώρια τα οποία αυξάνουν υπερβολικά τις τιμές του

# ΤΙΜΗ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ

## ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

- Οι οδοντίατροι καθορίζουν τις τιμές των υπηρεσιών με βάση τις τιμές άλλων συναδέλφων και προμηθευτών
- Σε περίπτωση που ένας προχωρήσει σε δραστικές μειώσεις των τιμών, οι υπόλοιποι είναι υποχρεωμένοι να ακολουθήσουν, με αποτέλεσμα μείωση των κερδών ή και ζημιές
- Η προσέγγιση αυτή θεωρεί ότι οι υπηρεσίες είναι ουσιαστικά τυποποιημένες και ότι η τιμή είναι το μοναδικό κριτήριο επιλογής
- Αγνοεί τελείως την διαφοροποίηση και τις αξίες που δημιουργούνται για τον αγοραστή/ασθενή

# ΤΙΜΗ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ

## ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

- Η τιμή καθορίζεται από την επιθυμία του αγοραστή/ασθενή/πελάτη (π.χ. eBay)
- Οι πελάτες με βάση την περιγραφή ενός είδους πλειοδοτούν μέχρι το κλείσιμο μίας ανώτατης τιμής
- Όσο μεγαλύτερος είναι ο ανταγωνισμός μεταξύ των αγοραστών τόσο υψηλότερη είναι η τιμή πώλησης ενός είδους
- Ωστόσο, δεν είναι δυνατόν να διενεργείται δημοπρασία για το κάθε είδος και για κάθε αγοραστή/ασθενή/πελάτη.

# ΣΗΜΑΣΙΑ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ ΤΩΝ ΥΛΙΚΩΝ

- Οι αλλαγές των τιμών και ο χρόνος επιβολής τους εφαρμόζεται με 3 τρόπους:
  - 1) Αναθεώρηση και αλλαγή των τιμών σε προκαθορισμένα διαστήματα (π.χ. τρίμηνο, εξάμηνο, έτος) αν απαιτείται
  - 2) Προσδιορισμός παράθυρου διακύμανσης (θετική και αρνητική ποσοστιαία διακύμανση) και αλλαγή των τιμών αν η τιμή του υλικού βρεθεί εκτός του παραθύρου
  - 3) Συνδυασμός των παραπάνω



# ΚΕΡΔΟΣ

- Είναι η διαφορά μεταξύ των δαπανών και των εσόδων από τις παρεχόμενες υπηρεσίες
- Αποτελεί την αποζημίωση για τις επενδύσεις και για την ανάληψη όλων των κινδύνων

*Οι επιχειρήσεις που ασκούν δραστηριότητες υψηλού κινδύνου ή είναι πρωτοπόρες από πλευράς ποιότητας, αξιοπιστίας και τεχνολογίας αξίζουν να απολαμβάνουν υψηλότερων από τον μέσο όρο περιθωρίων κέρδους.*

*Υψηλότερα ποσοστά κέρδους δικαιολογούνται σε παραγγελίες μικρών ποσοτήτων ή υπηρεσιών ειδικών προδιαγραφών*



# ΜΙΚΤΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ

**Μικτό Περιθώριο Κέρδους** είναι εκείνο το ποσό που απομένει μετά την αφαίρεση των σταθερών και μεταβλητών δαπανών από την τιμή πώλησης. Το ποσό αυτό συνήθως διατίθεται για να καλυφθούν πρώτα οι σταθερές δαπάνες – κόστος και αυτό που θα απομείνει αποτελεί το «κέρδος» της επιχείρησης.



# ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ...

- ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ ΑΡΧΩΝ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ
- ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΥ ΠΡΟΦΙΛ (branding):
  - 1) Επικοινωνιακή αμεσότητα 2) Άνετη ατμόσφαιρα στο ιατρείο
- ΜΕΙΩΣΗ ΔΑΠΑΝΩΝ: 1) Διερεύνηση της διακύμανσης του κόστους των υλικών
  - 2) Αγορά υλικών από μεγάλες εμπορικές εκθέσεις
- ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗ ΧΡΟΝΟΥ: 1) Επιβεβαίωση ή υπενθύμιση επισκέψεων
  - 2) Υπολογισμός του χρόνου απασχόλησης





Ο χρόνος είναι χρήμα..  
οι καλοί συνεργάτες είναι χρήμα..  
ο σωστός προγραμματισμός  
αγορών είναι χρήμα..



Συμπληρώστε...

THANK YOU