

Α.Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ : ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Θ Ε Μ Α :

**ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ
ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ - ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ
ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ**

ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΕΣ :

ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΚΑΤΕΡΙΝΑ

ΓΕΩΡΓΑΡΑ ΖΩΗ

ΜΑΝΤΖΙΟΥΤΑ ΔΕΣΠΟΙΝΑ

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ :

ΙΓΓΛΕΣΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

Πάτρα 2005

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	5985
----------------------	------

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ :



- ΕΙΣΑΓΩΓΗ :

“ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΑΥΤΗΣ”

- ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο :

“ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ”

1.1. ΓΕΝΙΚΑ – ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1.1.1. ΠΡΟΣΦΥΓΗ ΣΕ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΑ ΔΑΝΕΙΑ

1.2. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1.2.1. ΚΑΝΟΝΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1.2.2. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1.3. ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

1.3.1. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ – ΠΑΓΙΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ

1.3.2. ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ

1.3.2.1. LEASING

1.3.2.2. FACTORING

1.3.2.3. ΚΟΙΝΟΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΤΗΡΙΞΗΣ (2000-2006)

**1.4. ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ**

1.4.1. ΑΡΛΗΑ BANK

1.4.2. ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ

1.4.3. EUROBANK

1.4.4. ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

1.4.5. ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

**1.5. ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ**

1.5.1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

1.5.2. ΛΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

1.5.3. ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ

1.5.4. ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

1.5.5. ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

**1.6. ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ**

1.6.1. ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

1.6.2. ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

1.6.3. ALPHA BANK

1.6.4. ΛΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

1.6.5. EUROBANK

**1.7. ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΩΝ ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ**

1.7.1. ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

1.7.2. CITIBANK

1.7.3. ΛΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

1.7.4. EUROBANK

- ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο :

“ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ
ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ”

2.1. ΓΕΝΙΚΑ – ΕΝΝΟΙΑ ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ

2.2. ΓΕΝΙΚΑ – ΕΝΝΟΙΑ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ

2.3. ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ
ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΙΑΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

2.4. ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ
ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΙΑΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

2.5. ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ
ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΙΑΣ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

2.6. ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ
ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΕΝΟΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΥ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΥ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο τουρισμός στην Ελλάδα αποτελεί μια σημαντική οικονομική δραστηριότητα, που κατέχει κυρίαρχη θέση στον τριτογενή τομέα.

Η Ελλάδα αποδέχθηκε από την πρώτη στιγμή που εμφανίστηκε στην αγορά μια αξιόλογη περιοχή υποδοχής του τουριστικού ρεύματος.

Διαπιστώνεται ότι ο τουρισμός είναι ένας από τους βασικούς τομείς της ελληνικής οικονομίας με σημαντική συμβολή στο σχηματισμό του προϊόντος της απασχόλησης του παγίου κεφαλαίου, των αποταμιεύσεων, των συναλλαγματικών εσόδων όχι μόνο σε εθνικό αλλά και περιφερειακό και σε τοπικό επίπεδο.

Η κρίση, όμως και ο σκληρός ανταγωνισμός δημιουργεί σκληρές συνθήκες, όχι μόνο για τον κλάδο αυτό, αλλά και για το σύνολο της Ελληνικής Οικονομίας που εξαρτάται άμεσα από τον τουρισμό.

Οι λόγοι που αφορούν το μη ικανοποιητικό τρόπο ανάπτυξης του ίδιου του τομέα, είναι η ανεπαρκέστατη οργάνωση και διαχείριση, η χαμηλή βιωσιμότητα μονάδων, η χαμηλή πληρότητα, η έλλειψη ισορροπίας μεταξύ προσφοράς και ζήτησης, η έλλειψη εγκαταστάσεων κ.τ.λ.

Αποτέλεσμα αυτών των προβλημάτων και ελλείψεων είναι το ελληνικό τουριστικό προϊόν να καθίσταται μη ανταγωνιστικό.

Η κρατική πολιτική ανάπτυξη του τουριστικού κλάδου από το 1990 μέχρι σήμερα, με τον αναπτυξιακό νόμο και τα κοινοτικά προγράμματα έχει προσφέρει έναν αέρα ανανέωσης. Σαν άμεσο στόχο έχει την αντιμετώπιση των προβλημάτων του τουρισμού, όπως : αναβάθμιση ποιότητας και εμπλουτισμός του συνολικού ελληνικού προϊόντος, ώστε να καθιστά πιο ανταγωνιστικό, π.χ. την επιμήκυνση της

τουριστικής περιόδου κ.α. Επίσης με επενδυτικά έργα προσπαθεί να δημιουργήσει υποδομή και ανανέωση.

Όλες αυτές οι προσπάθειες της κρατικής πολιτικής έχουν σαν στόχο να κάνουν τον τουρισμό ελληνικό προϊόν ανταγωνιστικό.

Τα μέσα που χρησιμοποιούν είναι η χρηματοδότηση, τα κίνητρα, η αναδιάρθρωση και καλύτερη οργάνωση φορέων.

Γενικά, με την κρατική χρηματοδότηση και τα μέσα όπως έχει παραπάνω αναφερθεί, οι τουριστικές επιχειρήσεις μπορούν να αναπτυχθούν σωστά με βάση την ποιότητα σε όλους τους τομείς. Το ίδιο σημαντική είναι η χρηματοδότηση από τις εμπορικές τράπεζες. Με την απελευθέρωση του τραπεζικού συστήματος η χρηματοδότηση των τουριστικών επιχειρήσεων, διενεργείται για την κάλυψη αναγκών τους σε κεφάλαιο κίνησης, καθώς και των δαπανών τους, για την απόκτηση παγίων εγκαταστάσεων και εξοπλισμού, χωρίς περιορισμούς ή ειδικούς όρους. Αυτό δίνει τη δυνατότητα σε κάθε τουριστική επιχείρηση να ζητήσει την χρηματοδότησή της από κάθε εμπορική τράπεζα. Οι όροι και οι τρόποι χρηματοδότησης μεταξύ τουριστικής επιχ/σης και τράπεζας πρέπει να καλύπτονται με τις ευνοϊκές προϋποθέσεις. Η χρηματοδότηση βοηθάει την τουριστική επιχείρηση να ξεπεράσει τα προβλήματά της και να δημιουργήσει προϋποθέσεις για ανάπτυξη και αναβάθμιση. Επίσης τα νέα χρηματοοικονομικά προϊόντα, Factoring και Leasing συμβάλλουν σημαντικά στην ανάπτυξη των τουριστικών επιχειρήσεων. Τα δύο αυτά χρηματοοικονομικά προϊόντα έχουν κάνει την είσοδό τους στην αγορά τα τελευταία χρόνια. Είναι από τις πιο ευνοϊκές συμφωνίες που μπορούν να αναπτυχθούν στην αγορά.

Συμπέρασμα των παραπάνω είναι ότι η τουριστική χρηματοδότηση είτε από το κράτος, είτε από εμπορικές τράπεζες και

εταιρείες Leasing αποτελεί σημαντικό όργανο για την ανάπτυξη των τουριστικών επιχειρήσεων και κατά συνέπεια του ελληνικού τουρισμού.

Σκοπός της εργασίας είναι να δώσει όσο το δυνατό περισσότερες πληροφορίες σχετικά με το τι συμβαίνει στο χώρο της τουριστικής χρηματοδότησης, καθώς και να βοηθήσει και να διευκολύνει τους μελλοντικούς επενδυτές του ελληνικού τουρισμού.

ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Η διενέργεια των τουριστικών χρηματοδοτήσεων μέσω των τραπεζών επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό την οικονομική δραστηριότητα. Το ελληνικό κράτος ήδη από την δεκαετία του '50 είχε θεσπίσει ένα πολύπλοκο σύστημα πιστωτικών κανόνων και ρυθμίσεων, με στόχο να ελέγχει την δραστηριότητα των τραπεζών στον τομέα αυτό. Το σύστημα αυτό λειτουργεί με μερικές τροποποιήσεις μέχρι το 1981.

Ως κυριότεροι σταθμοί στη διαδικασία αυτή μπορεί να θεωρηθούν οι εξής :

- 1981 με αφορμή την έναρξη της χώρας μας στην ευρωπαϊκή κοινότητα έγινε μια σημαντική καταγραφή των χαρακτηριστικών και των ιδιαιτεροτήτων του θεσμικού πλαισίου των χρηματοδοτήσεων. (Επιτροπή Χαρισσόπουλου).
- 1982 καταργήθηκε η νομισματική Επιτροπή, με αποτέλεσμα να δοθούν περισσότερες αρμοδιότητες στην τράπεζα της Ελλάδος, η οποία με τη σειρά της προχώρησε στη θέσπιση γενικών πιστωτικών κανόνων.
- 1987 καθορίστηκε το πλαίσιο της διαδικασίας πλήρους προσαρμογής του ελληνικού τραπεζικού συστήματος στα δεδομένα της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Επιτροπή Καραντζά).

- 1992 σύμφωνα με το νόμο 2076/92 ενσωματώθηκαν στην Εθνική Νομοθεσία οι διατάξεις της δεύτερης τραπεζικής Οδηγίας, της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Επιτροπή Ζαρβού).
- 2000 η χώρα μας έγινε δεκτή (Ιούνιος) ως το δωδέκατο μέλος της Ο.Ν.Ε. Οι εμπορικές τράπεζες δραστηριοποιούνται στην ενιαία ευρωπαϊκή αγορά με κοινό νόμισμα το ευρώ και εποπτεύουσα την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα.

Αποτέλεσμα των μεταβολών που έγιναν ήταν να δημιουργηθεί ένα έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον στον τραπεζικό χώρο. Σήμερα το τραπεζικό σύστημα της χώρας μας θεωρείται πλήρως εναρμονισμένο προς τα ισχύοντα της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

“ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ”

1.1. ΓΕΝΙΚΑ - ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Χρηματοδότηση είναι το σύνολο των ενεργειών με τις οποίες ρυθμίζεται ο εφοδιασμός των επιχειρήσεων σε κεφάλαια. Ο ίδιος όρος χρησιμοποιείται και για τη διαδικασία της παροχής των χρηματικών μέσων. Είναι φανερό ότι η έννοια της χρηματοδότησης περιλαμβάνει δύο σκέλη :

- α) την πηγή προέλευσης των κεφαλαίων και
- β) τον προορισμό κεφαλαίων.

Σχετικά με την προέλευση των κεφαλαίων των τουριστικών επιχειρήσεων σημειώνεται ότι υπάρχει η πηγή του τραπεζικού συστήματος.

Η χρηματοδότηση των τουριστικών επιχειρήσεων μέσω του τραπεζικού συστήματος ταυτίζεται με τις τραπεζικές χορηγήσεις. Είναι τα κεφάλαια που συνέλεξε το τραπεζικό σύστημα από τους καταθέτες του και τα προωθεί στις επιχειρήσεις.

Σε ότι αφορά την πηγή και τον προορισμό κεφαλαίων, εξαρτάται από το πρόγραμμα της τουριστικής επιχείρησης και τη φύση των χρηματοδοτικών αναγκών που αντιμετωπίζει. Έτσι τα χρήματα μπορεί να χρειάζονται για κεφάλαια κίνησης ή για αγορά εμπορευμάτων, οπότε μιλάμε για βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση. Μπορεί όμως να προορίζονται για αγορά παγίων εγκαταστάσεων ή για προμήθεια μηχανολογικού εξοπλισμού, οπότε αναφερόμαστε σε μεσο-

μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση. Τα ανωτέρω αποτελούν είδη χρηματοδότησης, αντιδιαστελλόμενα με τις κατηγορίες χρηματοδότησης που αναφέρονται στο πεδίο δράσης της τουριστικής επιχείρησης.

Σήμερα, που η ανάπτυξη των αγορών του χρήματος είναι μεγάλη, υπάρχει τεράστια ποικιλία εξειδικευμένων μορφών τουριστικών χρηματοδοτήσεων.

1.1.1. ΠΡΟΣΦΥΓΗ ΣΕ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΑ ΔΑΝΕΙΑ

Η προσφυγή σε μακροπρόθεσμο δάνειο εξαρτάται από πολλούς παράγοντες οι κυριότεροι είναι :

α) Το μέγεθος και η νομική μορφή της τουριστικής επιχείρησης.

Εάν για παράδειγμα μια τουριστική επιχείρηση και συγκεκριμένα ένα τουριστικό πρακτορείο έχει κύκλο εργασιών μέχρι 1.000.000 € μπορεί να κάνει αγορά καινούργιου λεωφορείου ως αντικατάσταση δημόσιας χρήσεως τουριστικών λεωφορείων με δικαίωμα επιχορήγησης σε ποσοστό 25%-32% στην αξία αγοράς καινούργιου συμβατικού Δημόσιας Χρήσεως Τουριστικού Λεωφορείου.

β) Το ύψος των ιδίων κεφαλαίων της επιχείρησης.

Εάν μια τουριστική επιχ/ση και συγκεκριμένα μια ξενοδοχειακή επιχ/ση θελήσει να προσφύγει σε δάνειο θα πρέπει το ύψος των ιδίων κεφαλαίων προς τα συνολικά της κεφάλαια να είναι μεγάλο διότι έτσι εκφράζεται μικρή πιθανότητα οικονομικής δυσκολίας για την εξόφληση των υποχρεώσεών της παράλληλα παρέχεται μεγαλύτερη προστασία στους δανειστές της και μικρότερη πίεση σ' αυτή για την εξόφληση των υποχρεώσεών της και την πληρωμή των τόκων.

γ) Η αποδοτικότητα της τουριστικής επιχείρησης και ο προβλεπόμενος βαθμός σταθερότητας αυτής.

Αν μια τουριστική επιχ/ση και συγκεκριμένα μια Αεροπορική επιχ/ση θέλει να δείξει πόσο σταθερή είναι η αποδοτικότητά της, θα πρέπει οι αριθμοδείκτες αποδοτικότητάς τους να δείχνουν αυξημένο αριθμό. Οι αριθμοδείκτες αυτοί προσδιορίζουν πόσο αποτελεσματικά λειτούργησε η επιχ/ση κατά την διάρκεια μιας ή και περισσότερων χρήσεων και απαντά σε ερωτήματα σχετικά με το αν τα κέρδη της ήταν ικανοποιητικά, ποια ήταν η απόδοση των κεφαλαίων της και ποια η απόδοση από τις κύριες δραστηριότητές της. Υπολογίζονται με βάση τις πωλήσεις της επιχ/σης κατά την διάρκεια μιας χρήσεως και των επενδύσεών της.

Έτσι αν μια αεροπορική επιχ/ση θελήσει να προσφύγει σε δάνειο στην τράπεζα, για αγορά καινούργιου αεροπλάνου, θα πρέπει να εμφανίσει σ' αυτή κατάσταση με αυξημένους αριθμοδείκτες που έχουν σχέση με την αποδοτικότητά της.

δ) Η σύνθεση του ενεργητικού και παθητικού της τουριστικής επιχ/σης.

Μια τουριστική επιχείρηση χρησιμοποιώντας τα στοιχεία του ενεργητικού και του παθητικού της, μπορεί να υπολογίσει το κεφάλαιο κίνησής της και με την πληροφορία αυτή να καταλήξει σε προσφυγή μακροπρόθεσμου δανείου.

Με τα στοιχεία του ισολογισμού 2002-2003 μιας μεγάλης ξενοδοχειακής μονάδας υπολογίζεται :

Στοιχεία	Ίδια κεφάλαια	27.982,39
άνω μέρους	Προβλέψεις	3.985,32
Παθητικού	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	1.068,23
	ΣΥΝΟΛΟ	33.035,94

ΜΕΙΟΝ

Στοιχεία	Σύνολο παγίων	8.472,48
άνω μέρους	Συμμετοχές και άλλες	
Ενεργητικού	Μακροπρόθεσμες απαιτήσεις	117,38
	ΣΥΝΟΛΟ	8.589,86

ΙΣΟΝ

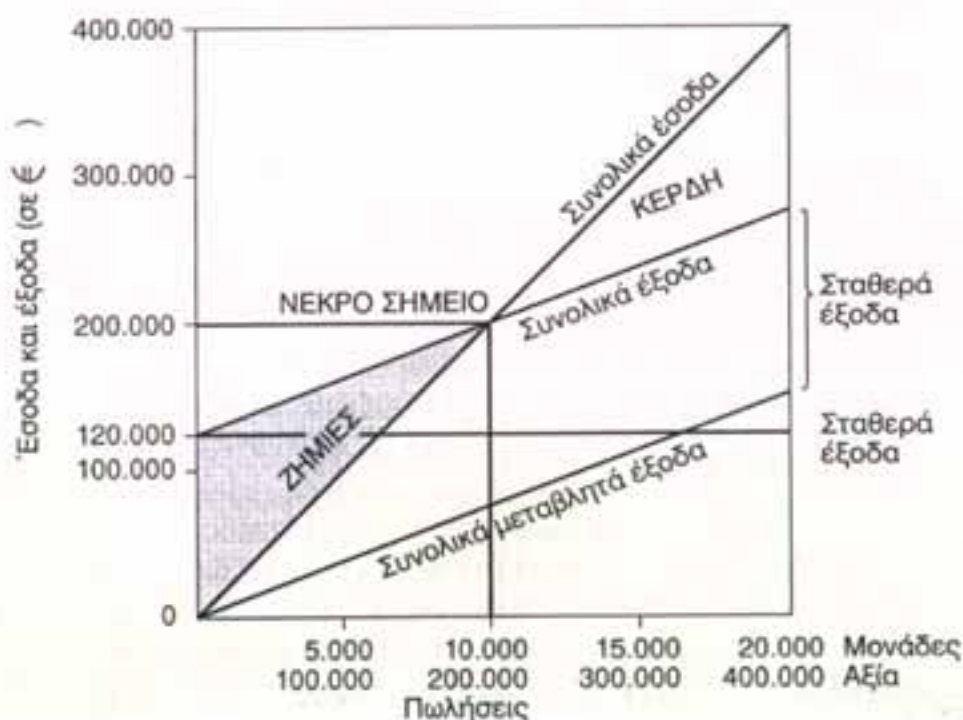
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΕΩΣ

24.446,08

Σημαντική επίδραση για οποιαδήποτε χρηματοδοτική απόφαση έχει ο χρόνος που θα επιλέξει μια τουριστική επιχείρηση να αρχίσει την επέκτασή της, ανακαίνισή της κ.λπ. Δηλαδή την απόφασή της για την προσφυγή της σε μακροπρόθεσμα δάνεια. Ο χρόνος αυτός έχει άμεση σχέση με το Νεκρό σημείο μιας τουριστικής επιχείρησης. Το νεκρό σημείο της επιχείρησης είναι το σημείο της εξισορρόπησης των εξόδων – εσόδων με τις πωλήσεις της. Όταν δηλαδή τα έσοδά της ισοδυναμούν με τα σταθερά και μεταβλητά της έξοδα, η τουριστική επιχείρηση έχει κέρδος από τις πωλήσεις της.

Αν ο χρόνος μέχρι να ισορροπήσουν τα έξοδα – έξοδα με τις πωλήσεις της τουριστικής επιχείρησης, είναι αρκετά μεγάλος η επιχείρηση δεν μπορεί να αντεπεξέλθει στις μελλοντικές της βλέψεις άρα προσφεύγει σε μακροπρόθεσμα δάνεια πριν την έλευση του νεκρού σημείου της.

ΓΡΑΦΙΚΗ ΠΑΡΑΣΤΑΣΗ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ



1.2. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1.2.1. ΚΑΝΟΝΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η Ευρωπαϊκή Ένωση με μια σειρά αποφάσεις καθιέρωσε ένα σύστημα εποπτείας, υποχρεωτικό για όλες τις χώρες μέλη της, που στη χώρα μας ασκείται από την Τράπεζα της Ελλάδος. Το σύστημα αυτό προβλέπει, σχετική με τους πιστωτικούς κινδύνους, που αναλαμβάνουν οι τράπεζες από τις επενδυτικές τους αποφάσεις, τον έλεγχο της κατάστασης μέσω των γενικών κανόνων χρηματοδοτήσεων των τουριστικών επιχειρήσεων.

Συγκεκριμένα προβλέπονται τα εξής :

α) Οι εμπορικές τράπεζες δύνανται να χρηματοδοτούν τουριστικές επιχειρήσεις χωρίς περιορισμούς ή ειδικούς όρους. Οι γενικοί κανόνες χρηματοδότησης παρέχουν πλήρη ελευθερία στις τράπεζες να διενεργούν χρηματοδοτήσεις.

β) Υπεύθυνες για τις χρηματοδοτήσεις τουριστικών επιχειρήσεων καθίστανται οι τράπεζες, η διενέργεια των οποίων θα πρέπει να είναι πάντοτε σύμφωνη με τα τραπεζικά κριτήρια χρηματοδότησης.

Οι τράπεζες υποχρεούνται να προστατεύουν τα συμφέροντα των μετόχων και των καταθετών, και για το λόγο αυτό οι χρηματοδοτήσεις που διενεργούν θα πρέπει να εξετάζονται πάντοτε σύμφωνα με τα τραπεζικά κριτήρια χρηματοδότησης.

β) Σε όλες τις χρηματοδοτήσεις θα πρέπει να συνομολογείται με ευθύνη της τράπεζας, ποινική ρήτρα υπέρ του δημοσίου για την τήρηση από τους χρηματοδοτούμενους των καθοριζομένων όρων και προϋποθέσεων που ισχύουν στην συγκεκριμένη κατηγορία.

Κάθε χρηματοδοτούμενος θα πρέπει να αποδέχεται εγγράφως και πριν από την χορήγηση του δανείου τους όρους και τις προϋποθέσεις που προβλέπονται για συγκεκριμένη χρηματοδότηση, ώστε να είναι δυνατή η επιβολή ποινών σε περίπτωση παράβασής τους.

δ) Επιτρέπεται η μεταξύ των τραπεζών εκχώρηση ή αποδοχή δανείων σε ευρώ ή συνάλλαγμα που έχουν χορηγηθεί σε τουριστικές επιχειρήσεις.

Είναι δυνατόν να μεταφερθεί μια σύμβαση τουριστικής χρηματοδότησης από μια τράπεζα σε μια άλλη που επιθυμεί ο πελάτης. Κατά την μεταφορά της σύμβασης μεταφέρονται και οι αντίστοιχες εξασφαλίσεις. Έτσι, στην περίπτωση που ένας χρηματοδοτούμενος

πελάτης θελήσει να αλλάξει τράπεζα, αποφεύγεται η εκ νέου εγγραφή εξασφαλίσεων, που συνεπάγεται κόστος χρόνου και χρήματος.

ε) Επιτρέπεται στα πιστωτικά ιδρύματα να ρυθμίζουν απαιτήσεις ληξιπρόθεσμες ή μη δανείων σε ευρώ ή συνάλλαγμα.

Ανήκει πλέον στην διακριτική ευχέρεια των τραπεζών να ρυθμίζουν κατά βούληση τον τρόπο εξασφάλισης των δανείων που χορηγούν.

1.2.2. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι σύγχρονες τράπεζες με βάση τον ανταγωνισμό που υπάρχει στην αγορά έχουν απομακρυνθεί στο να χρηματοδοτούν δάνεια με εμπράγματα εξασφαλίσεις. Αυτή η τακτική δεν κάλυπτε τις ζημιές από τα δάνεια, απασχολούσε για μεγάλο χρονικό διάστημα κεφάλαια τα οποία θα μπορούσαν να είχαν αξιοποιηθεί επιχειρηματικά και συσσωρεύε πολλά ακίνητα.

Ως αποτέλεσμα των παραπάνω η τράπεζα για να εμπιστευτεί τον πιστούχο (τουριστική επιχείρηση) και για να του δανείσει χρήματα ή το όνομά της (δηλαδή την πίστη την οποία εμπεριέχει το όνομά της) παίρνει κάποιες εξασφαλίσεις για να προχωρήσει σε κάποια από τις μορφές χρηματοδοτήσεων. Έτσι λοιπόν πριν από κάθε τουριστική χρηματοδότηση απαιτείται γνώση των στοιχείων που εξετάζουμε και ουσιαστικός έλεγχος.

Ποτέ όμως δεν προβαίνει σε οποιαδήποτε μορφή πιστοδοτήσεως, όσες εξασφαλίσεις και να έχει εάν δεν είναι σίγουρη για την ικανότητα του πιστούχου να επιστρέψει τα χρήματα που δανείστηκε εντός του συμφωνημένου χρονικού διαστήματος.

Τα κριτήρια που χρησιμοποιούν οι Τράπεζες είναι δυνατόν να διακριθούν σε γενικού περιεχομένου που έχουν στόχο να διαπιστώνουν τη γενικότερη κατάσταση μιας τουριστικής επιχείρησης και τα ειδικά κριτήρια που έχουν στόχο να προσδιορίζουν τους όρους της απαιτούμενης χρηματοδότησης.

ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΓΕΝΙΚΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ

• Η ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΜΙΑΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Οι τουριστικές επιχειρήσεις ανάλογα με την νομική τους μορφή χωρίζονται σε :

ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

- ΟΜΟΡΡΥΘΜΕΣ
- ΕΤΕΡΟΡΡΥΘΜΕΣ
- ΑΦΑΝΕΙΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟΥΧΙΚΕΣ Ή ΜΙΚΤΕΣ

- ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
- ΑΝΩΝΥΜΕΣ

Η νομική μορφή μιας τουριστικής επιχείρησης που πρόκειται να χρηματοδοτηθεί καθορίζει την ευθύνη που αναλαμβάνουν τα μέλη της.

Στις **ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ** εταιρείες η ευθύνη των φορέων είναι κατά πολύ περιορισμένη για τον λόγο αυτό, οι τράπεζες όπως είναι φυσικό, εκτιμούν τον αναλαμβανόμενο κίνδυνο ανάλογα με τη νομική μορφή της εταιρείας.

• Η βιωσιμότητα της τουριστικής επιχείρησης

Η βιωσιμότητα της τουριστικής επιχείρησης πρέπει να ερευνάται ιδιαίτερα στις μεσομακροπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις. Η ζωή της

τουριστικής επιχείρησης και η ικανότητά της να ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις της θεωρείται ο καλύτερος διασφαλιστικός παράγοντας για την τράπεζα που την χρηματοδοτεί. Επομένως η έννοια της βιωσιμότητας έχει σχέση με τις προοπτικές που εμφανίζει η τουριστική επιχείρηση για να παραμείνει συνέχεια ανταγωνιστική μέσα στο οικονομικό περιβάλλον που ζει και δρα.

Το κριτήριο της βιωσιμότητας είναι ιδιαίτερα σημαντικό και εξαρτάται από :

1. την οικονομική της κατάσταση
2. την αποτελεσματικότητα διοίκησης και οργάνωσής της
3. την ανταγωνιστικότητα του αντικειμένου δραστηριότητάς της.

1. Η οικονομική κατάσταση της τουριστικής επιχείρησης

Η οικονομική κατάσταση της τουριστικής επιχείρησης μας δίνει, σε μεγάλο βαθμό, πληροφορίες σχετικά με την ορθότητα των αποφάσεων, τον τρόπο που λειτουργεί κατά το παρόν αλλά και τις δυνατότητες που εμφανίζει για το μέλλον. Ακόμα μας δείχνει τις ανάγκες της σε κεφάλαια καθώς και την σκοπιμότητα της χρηματοδότησης που αιτείται. Έτσι λοιπόν εξετάζονται :

- α) Η πρόοδος, β) η πιστοληπτική ικανότητα, γ) η αποδοτικότητα, δ) η ρευστότητα, ε) η κεφαλαιακή διάρθρωση της επιχείρησης.

Οι κύριες πηγές άντλησης στοιχείων για την εξέταση της οικονομικής κατάστασης των επιχειρήσεων είναι :

- ΤΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΑ ΒΙΒΛΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ
- ΟΙ ΔΗΜΟΣΙΕΥΜΕΝΟΙ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΤΗΣ ΤΩΝ ΤΡΙΩΝ ΤΟΥΛΑΧΙΣΤΟΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΩΝ ΕΤΩΝ
- ΤΟ ΑΜΕΣΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ (ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ, ΠΕΛΑΤΕΣ, ΤΡΑΠΕΖΕΣ)

- ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΟΥ ΓΙΝΟΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΡΑΠΕΖΕΣ Ή ΑΛΛΟΥΣ ΦΟΡΕΙΣ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ
- ΤΑ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΝΟΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΜΕΣΩ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ και παρέχουν, εκτός από τυχόν δυσμενή στοιχεία για την επιχείρηση, όπως είναι διαμαρτυρήσεις συναλλαγματικών, ακάλυπτες επιταγές, διαταγές πληρωμής, αιτήσεις πτώχευσης και άλλα στοιχεία που πιθανόν θα ενδιέφεραν την τράπεζα, όπως πωλήσεις ή αγορές ακινήτων, εγγραφές υποθηκών κ.τ.λ.

2. Αποτελεσματικότητα διοίκησης και οργάνωσης της επιχείρησης

Συχνά είναι τα προβλήματα που παρουσιάζουν στους τομείς της διοίκησης και της οργάνωσης και που οδηγούν πολλές φορές, ακόμη και υγιείς τουριστικές επιχειρήσεις στο δρόμο της καταστροφής.

Ειδικότερα ερευνούμε :

- ΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟ ΦΟΡΕΑ : Εξετάζεται η ικανότητά τους ή γνώση του γύρω από το αντικείμενο, η προσαρμοστικότητά του στις αλλαγές του επιχειρηματικού περιβάλλοντος, οι προοπτικές διαδοχής του καθώς και το ήθος και ο χαρακτήρας του.
- ΤΗΝ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ : Εξετάζεται η κατάλληλη στελέχωση, ο επιμερισμός των αρμοδιοτήτων, η αποτελεσματικότητα των οικονομικών υπηρεσιών, ο συντονισμός των υπηρεσιών κ.τ.λ.
- ΟΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ : Εξετάζεται η καταλληλότητα των υπηρεσιών, η παραγωγικότητα, οι διαδικασίες ελέγχου κ.τ.λ.
- ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ : Εξετάζεται η οργάνωση του τομέα πωλήσεων, το μέγεθος του δικτύου, η σχέση με τους πελάτες κ.τ.λ.

3. Ανταγωνιστικότητα του τουριστικού κλάδου

Σε μια εποχή κατά την οποία συντελούνται πολλές ανακατατάξεις στην επιχειρηματική δραστηριότητα, αποτελεί συχνό φαινόμενο

τουριστικές επιχειρήσεις, αν και δεν παρουσιάζουν εσωτερικά προβλήματα, να τίθενται εκτός αγοράς.

Το τουριστικό αντικείμενο δραστηριότητας της επιχείρησης καθώς και η δυνατότητα που έχει να το διατηρεί ανταγωνιστικό και προσαρμοσμένο στις απαιτήσεις των πελατών της καθορίζουν σε μεγάλο βαθμό τις προοπτικές βιωσιμότητάς της.

• ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Κάθε τουριστική επιχείρηση συνεργάζεται κατά κύριο λόγο με προμηθευτές και πελάτες. Όπως είναι φυσικό, οι επιχειρήσεις επιδιώκουν την άμεση είσπραξη των απαιτήσεών τους και όσο το δυνατόν επιμήκυνση του χρόνου καταβολής των υποχρεώσεών τους, ο συσχετισμός των εισπράξεων και των πληρωμών συνθέτουν το συναλλακτικό κύκλωμα της τουριστικής επιχείρησης.

Η ίδια η αγορά αντιλαμβάνεται πολύ γρήγορα την μεταβολή της ανταγωνιστικότητάς της και αναπροσαρμόζει ανάλογα τους συναλλακτικούς όρους. Ο έλεγχος των όρων αυτών και η τάση που εμφανίζουν είναι ένα ακόμη κριτήριο που αξιοποιούν οι τράπεζες κατά τον έλεγχο μιας τουριστικής επιχείρησης.

• ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Η χρηματοδότηση για κάθε επιχείρηση είναι μια απόφαση που δημιουργεί έξοδα και υποχρεώσεις. Κάθε χρηματοδότηση πρέπει απαραίτητα να συνδυάζεται με συγκεκριμένες ανάγκες της τουριστικής επιχείρησης και να συμβάλλει στη βιωσιμότητά της χωρίς να την επιβαρύνει με άσκοπους τόκους και λοιπά χρηματοοικονομικά έξοδα.

• ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ

Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ως κριτήριο χρηματοδότησης σχετίζεται με την απόδοση που θα έχει για την τράπεζα

η συνεργασία με την τουριστική επιχείρηση και όχι η αποδοτικότητα της επιχείρησης.

• **ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ**

Εκτός από την εξασφάλιση που παρέχεται με την υπογραφή της σύμβασης από τους πιστούχους, είναι δυνατόν να πάρουν και πρόσθετες εξασφαλίσεις ώστε να μειωθεί ο αναλαμβανόμενος από την τράπεζα κίνδυνος. Η καλύτερη εξασφάλιση στις χρηματοδοτήσεις είναι η βιωσιμότητα της ίδιας της επιχείρησης.

1.3. ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

1.3.1. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ, ΠΑΓΙΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ

ΚΑΙ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ

Κάθε τουριστική επιχείρηση έχει σαν απώτερο στόχο το κέρδος. Ωστόσο η διαδικασία επίτευξής του απαιτεί ένα πολύπλοκο φάσμα ενεργειών, που καλούνται να φέρουν σε πέρας με επιτυχία οι φορείς της και συγκεκριμένα οι τράπεζες.

Δύο είναι οι κύριες μορφές τουριστικών χρηματοδοτήσεων :

α) Οι χρηματοδοτήσεις για κεφάλαιο κίνησης

Οι χρηματοδοτήσεις για κεφάλαιο κίνησης διακρίνονται σε :

- Εφάπαξ χρηματοδότηση

Οι εφάπαξ χρηματοδοτήσεις έχουν σκοπό να καλύψουν ειδικές ή έκτακτες ανάγκες της τουριστικής επιχείρησης. Η διάρκειά τους, που καθορίζεται από τις τράπεζες σε συνάρτηση με το ταμειακό πρόγραμμα της επιχείρησης και τις ανάγκες που καλύπτουν, είναι κατά κανόνα βραχυπρόθεσμες και κυμαίνεται από λίγες ημέρες μέχρι ένα έτος.

Παράδειγμα κίνησης λογαριασμού εφάπαξ (χωρίς καταλογισμό τόκων) είναι :

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΑΙΤΙΟΛΟΓΙΑ	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ	ΥΠΟΛΟΙΠΟ
24.02.04	ΑΡΧΙΚΗ ΧΟΡΗΓΗΣΗ	100	-	100
24.03.04	ΕΙΣΠΡ. Α΄ ΔΟΣΗΣ		50	50
24.04.04	ΕΙΣΠΡ. Β΄ ΔΟΣΗΣ		50	0

- Ανοιχτός (αλληλόχρεος) λογαριασμός

Οι χρηματοδοτήσεις ανοιχτών λογαριασμών έχουν σκοπό να καλύψουν διαρκείς ανάγκες για κεφάλαιο κίνησης, που προκύπτουν από τη φύση του παραγωγικού και συναλλακτικού κυκλώματος της επιχ/σης. Ο πελάτης (τουριστική επιχ/ση) συμφωνεί με την τράπεζα ένα όριο (Plafond), μέχρι το οποίο θα μπορεί να αναλαμβάνει ποσά για την κάλυψη των αναγκών του. Τα ποσά αυτά θα επιστρέφει στη συνέχεια εντός προκαθορισμένης προθεσμίας. Πρόκειται δηλαδή για λογαριασμούς αυξομειούμενου υπολοίπου.

Παράδειγμα κίνησης ανοιχτού λογαριασμού με όριο 100 (χωρίς καταλογισμό τόκων) είναι :

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΑΙΤΙΟΛΟΓΙΑ	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ	ΥΠΟΛΟΙΠΟ
24.02.04	ΑΡΧΙΚΗ ΧΟΡΗΓΗΣΗ	80	-	80
28.02.04	ΧΟΡΗΓΗΣΗ	15	-	95
24.03.04	ΕΙΣΠΡΑΞΗ		80	15
20.03.04	ΧΟΡΗΓΗΣΗ	60	-	75
...

Τα χορηγούμενα όρια έχουν διάρκεια συνήθως ενός χρόνου, μετά τη λήξη του οποίου οι τράπεζες επανεξετάζουν τα στοιχεία του πελάτη (τουριστική επιχ/ση) καθώς και τη σκοπιμότητα της χρηματοδότησης, προκειμένου να καθορίσουν νέο όριο για το επόμενο έτος.

Παρέχεται ακόμα η δυνατότητα εφοδιασμού πελατών που εμφανίζουν μεγάλη κίνηση λογαριασμού με βιβλιάριο επιταγών. Με τις επιταγές αυτές μπορούν να κάνουν τις πληρωμές τους, χρεώνοντας ταυτόχρονα το λογαριασμό χωρίς να εμφανίζονται στην τράπεζα οι ανοιχτοί λογαριασμοί λόγω της ευελιξίας που παρουσιάζουν, είναι ιδιαίτερα επιθυμητοί από τις τουριστικές επιχ/σεις και έτσι αποτελούν την πλειοψηφία των χρηματοδοτήσεων για κεφάλαιο κίνησης.

Τέλος, οι τράπεζες δεν δεσμεύονται να τηρούν τα συμφωνηθέντα όρια. Καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, αντίθετα οφείλουν να παρακολουθούν από κοντά την εξέλιξη των εργασιών της τουριστικής επιχ/σης, προκειμένου να αυξάνουν ή και να μειώνουν το όριο της πίστωσης, αν χρειαστεί. Σε ενδιάμεσο χρονικό διάστημα – χρηματοδότηση εγγυημένη με αξιόγραφα.

Είναι η μορφή χρηματοδότησης κατά την οποία η τράπεζα χορηγεί δάνεια έναντι αξιογράφων (συναλλαγματικών, επιταγών ή γραμματίων) βάσει των οποίων ο πελάτης έχει απαιτήσεις από την αγορά. Η τράπεζα παρακρατά ένα περιθώριο, που κυμαίνεται περίπου στο 15%. Το ύψος του περιθωρίου τήρησης του χαρτοφυλακίου του καθώς και το χρόνο λήξης των αξιογράφων, προκειμένου να καλυφθούν οι τόκοι, τα έξοδα και τυχόν επιστροφές που θα προκύψουν στο μέλλον.

Η λογική των χρηματοδοτήσεων αυτών είναι αφενός μεν να διευκολύνεται ο πελάτης (τουριστική επιχ/ση), εισπράττοντας από τράπεζα σε προγενέστερο χρόνο τις απαιτήσεις, που έχει από την αγορά,

η δε τράπεζα να λαμβάνει ως επιπρόσθετη εξασφάλιση για το δάνειο την ενοχή των υπόχρεων των αξιογράφων.

Πριν από την επιχορήγηση, εκτός από τη φερεγγυότητα του δανειζομένου, θα πρέπει να ελέγχεται και η φερεγγυότητα των ενεχομένων στα αξιόγραφα καθώς και αν πρόκειται για προϊόντα πραγματικής εμπορικής συναλλαγής.

Επειδή τα δάνεια αυτής της μορφής παρέχουν μεγαλύτερη εξασφάλιση και συνδυάζονται με το ταμειακό πρόγραμμα επιχείρησης, προτιμώνται από τις τράπεζες έναντι του ανοιχτού λογαριασμού ή της εφάπαξ χρηματοδότησης.

Από την άλλη μεριά πελάτες (τουριστικές επιχειρήσεις) που δεν διαθέτουν επαρκή αξιόγραφα πελατείας τους αλλά διαπιστώνουν ότι θα ήταν ευκολότερο να αποσπάσουν από την τράπεζα χρηματοδότηση έναντι αξιογράφων, δεν διστάζουν σε κάποιες περιπτώσεις να ανταλλάσσουν “κατασκευασμένα” αξιόγραφα μεταξύ τους που δεν ανταποκρίνονται σε πραγματική εμπορική συναλλαγή. Η εξακρίβωση της πραγματικότητας της συναλλαγής προκύπτει από τον έλεγχο των αντίστοιχων τιμολογίων και θα πρέπει να τεκμηριώνεται και από το αντικείμενο απασχόλησης των συναλλασσομένων μερών.

Το ποσοστό ανείσπρακτων – επιστραφέντων αξιογράφων είναι ιδιαίτερα σημαντικό, καθώς καθορίζει σε μεγάλο βαθμό τη στάση της τράπεζας σε μελλοντικά αιτήματα χρηματοδότησης του πελάτη αυτού.

Παράδειγμα κίνησης λογαριασμού εγγυημένου με αξιόγραφα σε ποσοστό 120% (χωρίς καταλογισμό τόκων) είναι :

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΑΙΤΙΟΛΟΓΙΑ	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ	ΥΠΟΛΟΙΠΟ	ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΑΞΙΟΓΡΑΦΩΝ
24.02.04	Αρχική χορήγηση	200	-	200	240
22.03.04	Εισπρ. Αξιογρ.		50	150	190
18.04.04	Εισπρ.		20	130	170
...

- Καθαρά προεξόφληση

Είναι η μορφή χρηματοδότησης κατά την οποία ο πελάτης (τουριστική επιχείρηση) μεταβιβάζει με οπισθογράφιση αξιόγραφα στην τράπεζα πριν τη λήξη τους και εισπράττει το ποσό της ονομαστικής τους αξίας, αφού αφαιρεθούν οι τόκοι που αντιστοιχούν μέχρι τη λήξη, η προμήθεια και τα έξοδα.

Η χρηματοδότηση μέσω προεξοφλήσεων προσμοιάζει προ τις χρηματοδοτήσεις ενεχύρασης αξιογράφων, με τη διαφορά ότι εδώ υπολογίζεται ακριβώς το ποσό των τόκων και των εξόδων που θα προκύψουν και αποδίδεται στον πελάτη το υπόλοιπο, ενώ στις χρηματοδοτήσεις ενεχύρασης παρακρατείται ένα κατά εκτίμηση ποσοστό επί της αξίας των αξιογράφων για την κάλυψη των τόκων και εξόδων και η εκκαθάριση του λογαριασμού γίνεται απολογιστικά στο τέλος της χρηματοδότησης.

Η διαφορά αυτή που συνιστά ένα σοβαρό πλεονέκτημα για τις χρηματοδοτήσεις μέσω ενεχύρασης, καθόσον απλοποιείται κατά πολύ ο υπολογισμός του χορηγούμενου ποσού, είναι ο κύριος λόγος που η καθαρή προεξόφληση τείνει να υποκατασταθεί πλήρως από τις χρηματοδοτήσεις ενεχύρασης.

Παράδειγμα :

Ο διευθυντής ενός τουριστικού πρακτορείου καταφεύγει σε καθαρή προεξόφληση όταν έχει άμεση ανάγκη μετρητών. Έτσι συγκεντρώνει επιταγές μιας συγκεκριμένης τράπεζας τις οποίες έχει παραλάβει από πελάτες ή προμηθευτές του, οι οποίες δεν έχει λήξει ακόμη και τις παραδίδει στον αρμόδιο υπάλληλο της τράπεζας.

Εκεί εισπράττει το συνολικό ποσό των επιταγών αφού πρώτα του έχουν αφαιρέσει τους τόκους των επιταγών που αντιστοιχούν μέχρι την λήξη, τα έξοδα και την προμήθεια.

β) Χρηματοδοτήσεις για πάγιες εγκαταστάσεις και εξοπλισμό

Ο έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των τουριστικών επιχειρήσεων, το υψηλό κόστος του ανθρώπινου δυναμικού και κυρίως η ταχεία τεχνολογική εξέλιξη καθιστούν περισσότερο από ποτέ επιτακτική και αναγκαία τη διαρκή ανανέωση και τον εκσυγχρονισμό των παγίων των τουριστικών επιχειρήσεων.

Ο διαρκής εκσυγχρονισμός, όμως, των παγίων αλλάζει συνήθως την απασχόληση μεγάλων επιχειρηματικών κεφαλαίων, η απόδοση των οποίων δεν είναι άμεση, αλλά κατανέμεται κατά κανόνα σε όλη τη διάρκεια ύπαρξής τους στην επιχ/ση. Για το λόγο αυτό, οι επιχειρηματίες, προκειμένου να μην απασχολήσουν δικά τους κεφάλαια είτε γιατί δεν τα διαθέτουν είτε γιατί τους είναι απαραίτητα για την πραγματοποίηση των πωλήσεών τους, καταφεύγουν στον τραπεζικό δανεισμό.

Η χρηματοδότηση παγίων εγκαταστάσεων γίνεται υπό μορφή μεσοπρόθεσμου – μακροπρόθεσμου δανείου τακτής προθεσμίας ή λήξης. Η διάρκεια του δανείου θα πρέπει να καθορίζεται πάντοτε σε σχέση με τις δυνατότητες αποπληρωμής του δανείου από την τουριστική επιχ/ση.

Κατά την χρηματοδότηση για πάγιες εγκαταστάσεις και εξοπλισμό, τα δάνεια τακτής προθεσμίας έχουν προκαθορισμένο τρόπο αποπληρωμής, συνήθως σταδιακό σε τακτά χρονικά διαστήματα π.χ. μηνιαίως, τριμηνιαίως κ.λπ. Δεν επιτρέπεται ανακύκλωση. Η ανάληψη του δανείου είναι επίσης προκαθορισμένη π.χ. εφάπαξ ή τμηματικά υπό ορισμένους όρους.

Για τον καθορισμό της διάρκειας και του τρόπου εξόφλησης λαμβάνονται υπόψη από τις τράπεζες τα εξής :

1. Τα χρονικά όρια μέσα στα οποία προβλέπεται να ολοκληρωθεί η οικονομική απαξίωση των παγίων εγκαταστάσεων και του εξοπλισμού που χρηματοδοτούνται.
2. Την προέλευση και την χρονική διάρκεια των κεφαλαίων που διατίθενται για την χρηματοδότηση των παραπάνω χορηγήσεων.
3. Το ταμειακό πρόγραμμα της δανειοδοτούμενης επιχείρησης, ώστε ο χρόνος εξόφλησης του δανείου να βρίσκεται στις οικονομικές δυνατότητές της στις χρηματοδοτήσεις για πάγιες εγκαταστάσεις και εξοπλισμό, το επιτόκιο είναι διαπραγματεύσιμο καθώς επίσης το ύψος της χρηματοδότησης μπορεί να φτάσει το 80% - 100% της επένδυσης, ανάλογα με την κρίση της τράπεζας.

Η χρηματοδότηση για αγορά παγίων εγκαταστάσεων και εξοπλισμού δεν εξοφλείται από την πώλησή τους αφού δεν αγοράστηκαν γι' αυτό το σκοπό, αλλά εξοφλείται μακροπρόθεσμα από τα κέρδη της επιχ/σης και σε ορισμένες περιπτώσεις από τις αποσβέσεις, που αφαιρούνται από τα κέρδη και ενισχύουν τις επιχ/σεις ή ακόμη εξοφλείται και από ρευστοποίηση περιουσιακών στοιχείων.

Τα μακροπρόθεσμα δάνεια εξοφλούνται με τοκοχρεολύσια. Τα τοκοχρεολύσια είναι ισόποσες δόσεις που περιέχουν τόκο και κεφάλαιο (χρεολύσια).

1.3.2. ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ

1.3.2.1. LEASING

α1) ΟΡΙΣΜΟΣ LEASING / ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

Μορφή χρηματοδότησεως κεφαλαιουχικών αγαθών (μηχανημάτων, εγκαταστάσεων, αυτοκινήτων κ.λπ.).

Η χρηματοδότηση παρέχεται με τη μορφή μιας συμφωνίας μισθώσεως.

Η εταιρεία Leasing αγοράζει τα μηχανήματα κ.λπ. και τα εκμισθώνει στον πελάτη της (τουριστική επιχείρηση) έναντι μιας αμοιβής, η οποία συνήθως καταβάλλεται σε μηνιαίες δόσεις.

Η χρηματοδότηση είναι μέσης έως μακράς διάρκειας. Κατά τη λήξη της συμφωνίας ο μισθωτής έχει την ευχέρεια να εκλέξει έναν από τους επόμενους τρεις τρόπους σχετικά με τα μηχανήματα :

- α) να τα επιστρέψει
- β) να ζητήσει παράταση της μισθώσεώς τους
- γ) να τα αγοράσει σε συμφέρουσα τιμή

Το Leasing προσφέρεται από τράπεζες ή από εταιρείες χρηματοδοτικής μισθώσεως και βοηθάει στη διατήρηση της ρευστότητας.

α2) Ο ΝΟΜΟΣ

Ο Νόμος 1665/86 επιτρέπει την εκμίσθωση μόνον “κινητών πραγμάτων τα οποία προορίζονται να χρησιμοποιηθούν, για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του μισθωτή”.

Στην Ελλάδα ο θεσμός εισήχθηκε με τον ίδιο νόμο 1665/86, ο οποίος τροποποιήθηκε με το νόμο 2367/95 προκειμένου να επιτραπεί η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων – επαγγελματικής στέγης.

α3) Η ΑΠΛΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

Ο μισθωτής (τουριστική επιχείρηση) επιλέγει τον εξοπλισμό που θέλει να μισθώσει και τον υποδεικνύει στον εκμισθωτή (εταιρεία Leasing). Αγοράζει τον εξοπλισμό και τον εκμισθώνει στο μισθωτή σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης.

- Διάρκεια εκμίσθωσης : 3 χρόνια τουλάχιστον
- Μίσθωμα : Συμφωνείται κατά περίπτωση
Συνήθως μηνιαίο ή τριμηνιαίο
- Εξασφαλίσεις : Συνήθως μόνο η κυριότητα του μισθίου

Κατά τη διάρκεια της μίσθωσης, η σύμβαση δεν μπορεί να ακυρωθεί μονομερώς.

Ο μισθωτής εκπίπτει φορολογικά τα μισθώματα και αναλαμβάνει τα έξοδα συντήρησης, ασφάλισης κ.λπ. Ο εκμισθωτής (εταιρεία Leasing), κάνει τις αποσβέσεις.

Κατά τη λήξη της σύμβασης το μίσθιο έχει εξοφληθεί πλήρως. Ο μισθωτής μπορεί είτε :

- α) να αγοράσει το μίσθιο σε μια προσυμφωνημένη συνήθως συμβολική τιμή
- β) να παρατείνει τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης για τουλάχιστον ένα έτος ακόμη αλλά με σημαντικά χαμηλότερο μίσθωμα να επιστρέψει το μίσθιο.

α5) ΕΙΔΗ LEASING : SALE AND LEASE BACK

Σύμβαση πώλησης και επαναμίσθωσης όπου η εταιρεία Leasing αγοράζει από τον πελάτη της – τουριστική επιχείρηση – (μισθωτή) και ταυτόχρονα εκμισθώνει στον ίδιο συγκεκριμένο εξοπλισμό.

Πλεονεκτήματα του Sale and Lease Back

- Βελτίωση της ρευστότητας
- Βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού
- Χρηματοδότηση των παγίων στοιχείων με μακροπρόθεσμα κεφάλαια
- Εκμετάλλευση των φορολογικών πλεονεκτημάτων από τη σύμβαση Leasing

SALES AND LEASE (ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΝΕΚΜΙΣΘΩΣΗ)

Το Sales and lease είναι σχήματα συνεργασίας μεταξύ εταιρείας Leasing και προμηθευτή εξοπλισμού, που προσφέρεται για leasing, με βασικό στόχο την ανάπτυξη των πωλήσεων και των δύο μερών.

Χαρακτηριστικά :

- Ο προμηθευτής πληρώνεται τοις μετρητοίς από την εταιρεία leasing και δεν χρειάζεται να πιστοδοτεί ο ίδιος τις πωλήσεις του.
- Η εταιρεία leasing συνήθως αποκτά μια πρόσθετη εξασφάλιση, με τη λήψη κάποιας μορφής εγγυήσεως από τον προμηθευτή, κατά κανόνα ονομάζεται repurchase agreement (συμφωνία επαναγοράς).

Μορφές sales and lease :

- Χαλαρή συνεργασία οικονομικής συνεργασίας χωρίς δεσμεύσεις και από τα δύο μέρη.
- Vendor leasing.

Βασικά χαρακτηριστικά :

- Εξοπλισμός (αυτοκίνητα, Η/Υ, κ.α.).
- Προμηθευτής (φερέγγυος, συνεργάσιμος, καλά οργανωμένος).
- Πλαίσιο συνεργασίας.
- Εγγυήσεις
- Sub-leasing

Σε συνεργασία με προμηθευτές εσωτερικού, οι οποίοι συγχρόνως συμβάλλονται και ως μισθωτές.

LEASING ΑΚΙΝΗΤΩΝ

Με την ψήφιση του Ν. 2367/95 ο θεσμός του Leasing επεκτάθηκε και στα ακίνητα για επαγγελματική χρήση.

Προβλήματα του νόμου, που τον καθιστούν ανενεργό :

- Εξαίρεση του Leasing από τα οικόπεδα
- Δεν αναγνωρίζεται στις εταιρείες Leasing το δικαίωμα απόσβεσης επί της αξίας των οικοπέδων
- Φόρος υπεραξίας αναπροσαρμογής παγίων
- Μεγάλη διάρκεια μισθώματος, που εξανεμίζει κάθε φορολογικό όφελος
- Αμφισβητείται εάν επιτρέπεται το sale and leasing back των ακινήτων
- Διπλή φορολόγηση κατά τη μεταβίβαση στο sale and lease back.
- Φόρος εισοδήματος στις εταιρείες Leasing επί της αντικειμενικής αξίας στη λήξη μίσθωσης και μεταβίβαση του ακινήτου στο μισθωτή.
- ΦΠΑ μισθώματος το οποίο καταβάλλει ο ελεύθερος επαγγελματίας και δεν μπορεί να το εκπέσει.

Το Leasing είναι πολύ φθηνότερο από το τραπεζικό δανεισμό όταν συνυπολογίζεται το φορολογικό όφελος, δηλαδή όταν :

- Τα μισθώματα είναι προκαταβλητέα.
- Η έναρξη της μίσθωσης είναι πλησιέστερη προς το τέλος της οικονομικής χρήσης.
- Η διάρκεια μίσθωσης είναι βραχύτερη.
- Ο συντελεστής φόρου αδιανεμήτων κερδών είναι ψηλότερος.
- Η συχνότητα καταβολής των μισθωμάτων είναι αραιότερη.
- Ο συντελεστής απόσβεσης του εξοπλισμού είναι χαμηλότερος.

BIG-TICKET LEASING

Πρόκειται για συμβάσεις Leasing πολύ μεγάλου ποσού που αφορούν μεγάλα έργα όπως για παράδειγμα πλοία.

Για τον επιμερισμό των κινδύνων αλλά και της δυσκολίας εξεύρεσης χρηματοδοτικών πόρων τόσο μεγάλου ύψους από ένα μόνο φορέα, συγκροτούνται κοινοπραξίες πολλών εταιρειών.

LEVERAGED LEASING

Αυτός ο τύπος εφαρμόζεται για αντικείμενα μεγάλης αξίας. Επιτρέπει στην εταιρεία Leasing να απολαύσει όλα τα φορολογικά πλεονεκτήματα που πηγάζουν από την κυριότητα του εξοπλισμού (αποσβέσεις) παρά το γεγονός ότι αυτή συμμετέχει στο κόστος απόκτησης του εξοπλισμού με ένα μικρό ποσοστό. Αυτό επιτυγχάνεται χάρη στη χρηματοδότηση της εταιρείας Leasing από χρηματοδοτικό όμιλο, υπέρ του οποίου και για την εξασφάλιση των συμφερόντων του εκχωρούνται τα μισθώματα.

CROSS-BORDER LEASING (ΔΙΑΣΥΝΟΡΙΑΚΟ LEASING)

Όταν δύο τουλάχιστον από τα συμβαλλόμενα μέρη έχουν το κέντρο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων τους σε διαφορετικές χώρες. Όταν ο πωλητής του αντικειμένου εδρεύει στο εξωτερικό και ο μισθωτής και εκμισθωτής στο εσωτερικό έχουμε το Import Leasing, ενώ αντίθετα όταν ο μισθωτής έχει την έδρα σε χώρα του εξωτερικού τότε μιλάμε για Export Leasing.

Το Cross-Border Leasing έχει σε σχέση με το εγχώριο Leasing πρόσθετους κινδύνους για τον εκμισθωτή, όπως συναλλαγματικό κίνδυνο, οικονομικό και πολιτικό κίνδυνο, δυσκολία στην εκτίμηση της

φερεγγυότητας του μισθωτή, κίνδυνο μεταβολών του νομικού καθεστώτος στη χώρα του μισθωτή που μπορούν να χειροτερεύσουν τη νομική θέση του εκμισθωτή.

α5) ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ LEASING

Μπορούμε να διακρίνουμε πέντε κύριες φάσεις διαδικασίας Leasing :

- 1) Διαπραγμάτευση μεταξύ ενδιαφερομένου για τη μίσθωση παραγωγικού εξοπλισμού και του πωλητή.
- 2) Υποβολή αίτησης για Leasing από τον υποψήφιο μισθωτή προς την εταιρεία Leasing.
- 3) Έγκριση αιτήματος, σύναψη τελικής συμφωνίας με το μισθωτή, υπογραφή σύμβασης.
- 4) Παραγγελία εξοπλισμού.
- 5) Διαβίβαση του πιστοποιητικού αποδοχής εξοπλισμού στην εταιρεία Leasing, ενεργοποίηση της σύμβασης, έναρξη καταβολής μισθωμάτων. Πληρωμή από την εταιρεία Leasing στον πωλητή, την τιμολογιακή αξία του εξοπλισμού και μεταβίβαση της κυριότητας τούτου στον εκμισθωτή.

α6) ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

• Για την πλευρά του εκμισθωτή

- α) Ικανοποιητική οικονομική κατάσταση της Τ. επιχείρησης που ελέγχεται με βάση αναλύσεις ισολογισμών των τελευταίων ετών.
- β) Αξιοπιστία και ήθος του φορέα.
- γ) Συνέπεια της επιχείρησης στις υποχρεώσεις της προς τρίτους.
- δ) Υποβολή τεκμηριωμένης τεχνικοοικονομικής μελέτης.

ε) Άρτια τεχνική οργάνωση της επιχείρησης – υψηλό επίπεδο τεχνικής κατάρτισης – εμπειρία προσωπικού.

στ) Μεσομακροπρόθεσμη βιωσιμότητα και προοπτικές ανάπτυξης της επιχείρησης.

• **Για την πλευρά του μισθωτή**

α) Βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και της παραγωγικότητας της επιχ/σής του, με τη χρησιμοποίηση του εκμισθωμένου μηχανικού εξοπλισμού.

β) Ανταγωνιστικό κόστος της χρηματοδοτικής μίσθωσης σε σύγκριση με άλλες μορφές χρηματοδότησης.

γ) Κατάρτιση ολοκληρωμένης τεχνοοικονομικής μελέτης.

δ) Εξασφάλιση υπηρεσιών συντήρησης του μισθίου και προμήθειας ανταλλακτικών.

ε) Όχι ταχεία τεχνολογική απαξίωση του μισθίου.

α7) ΕΙΔΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΤΟΥ ΕΚΜΙΣΘΩΤΗ

1. Ο κίνδυνος μεταβίβασης του αντικειμένου της μίσθωσης από μη κύριο σε καλόπιστο τρίτο που δεν γνωρίζει ότι ο μεταβιβάζων δεν είναι κύριος αλλά πιστεύει ότι αφού είναι κάτοχος είναι και κύριος.

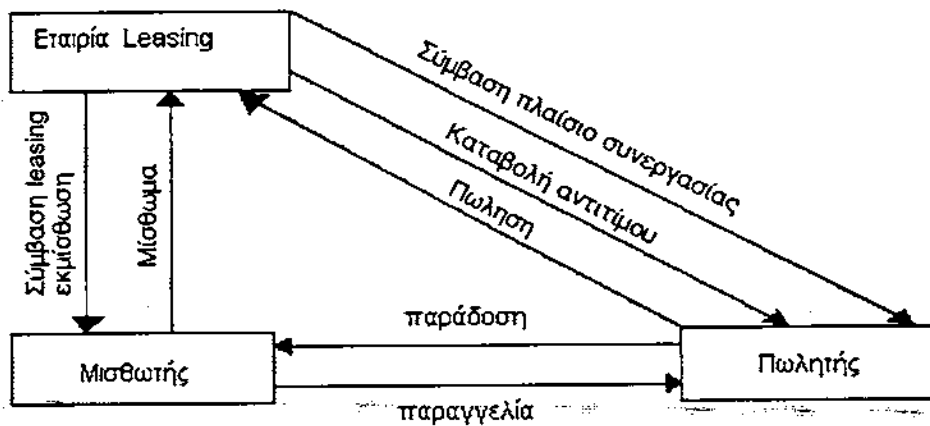
2. Ο κίνδυνος επιβάρυνσης του μισθίου με εμπράγματα βάρη.

3. Ο κίνδυνος συμπερίληψης του μισθίου στην πτωχευτική περιουσία σε περίπτωση πτώχευσης του μισθωτή.

4. Ο κίνδυνος καταστροφής του πράγματος από τυχαίο γεγονός.

5. Ο κίνδυνος μείωσης της αξίας του εκμισθωμένου εξοπλισμού πέρα από το ποσοστό της φυσιολογικής φθοράς.

ΣΧΗΜΑΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ LEASING



1.3.2.2. FACTORING

ΟΡΙΣΜΟΣ – ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

Factoring ονομάζεται η σύμβαση στα πλαίσια της οποίας εκχωρούνται όλες ή και μέρος των απαιτήσεων (υφισταμένων και μελλοντικών) μιας τουριστικής επιχ/σης από την παροχή υπηρεσιών, στην εταιρεία factoring που αναλαμβάνει τη χορήγηση χρηματοδοτικών προκαταβολών, τη λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των εκχωρούμενων απαιτήσεων, τον έλεγχο της φερεγγυότητας των πελατών αλλά και την ενδεχόμενη κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.

Βασικά χαρακτηριστικά :

α) Το Factoring δεν είναι μια μεμονωμένη υπηρεσία αλλά μια δέσμη υπηρεσιών που καλύπτει ένα ολόκληρο φάσμα αναγκών.

β) Ο factor, εφόσον βέβαια συντρέχουν οι προϋποθέσεις, μπορεί να “αγοράσει” τις απαιτήσεις του προμηθευτή, δηλαδή να αναλάβει τον πιστωτικό κίνδυνο.

γ) Το factoring δεν είναι μια εφάπαξ εργασία που εκτελείται περιστασιακά αλλά μια συνεχώς επαναλαμβανόμενη διαδικασία στα πλαίσια της οποίας εκχωρούνται όχι μόνο οι παρούσες και μελλοντικές απαιτήσεις κατά των υφισταμένων αλλά και κατά όσων πελατών θα αποκτηθούν μελλοντικά.

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΤΟ FACTORING

Το factoring είναι ένα τρίπτυχο κλασσικών λειτουργιών :

- α) την ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου εκ μέρους του factor
- β) τη διαχείριση των εκχωρούμενων απαιτήσεων κατά των πελατών του προμηθευτή
- γ) τη χρηματοδότηση

Οι υπηρεσίες που παρέχει ο factor είναι αναλυτικά οι εξής :

α) ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Η χρηματοδότηση του προμηθευτή από το factor μπορεί να γίνει είτε πριν από την αποστολή του εμπορεύματος με σκοπό την προετοιμασία της σχετικής παραγγελίας, είτε μετά την αποστολή του εμπορεύματος και την προσκόμιση του αντίστοιχου τιμολογίου και τυχόν άλλων εγγράφων.

Η χρηματοδότηση μπορεί να γίνει είτε με τον όρο της “μη αναγωγής” του factor κατά του προμηθευτή, είτε με διατήρηση του δικαιώματος αναγωγής εκ μέρους του factor (recourse factoring).

β) ΚΑΛΥΨΗ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Η εταιρεία factoring αναλαμβάνει τον κίνδυνο που απορρέει από ενδεχόμενη οικονομική αδυναμία του πελάτη, του προμηθευτή να εξοφλήσει την οφειλή του. Η παρεχόμενη πιστωτική κάλυψη αφορά μόνο τους εμπορικούς κινδύνους και όχι τους πολιτικούς.

γ) ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΓΟΡΑΣΤΕΣ

Αυτή η υπηρεσία είναι ιδιαίτερα σημαντική για τους εξαγωγείς διότι είναι πολύ δύσκολο να εκτιμήσει ένας εξαγωγέας τη φερεγγυότητα κάποιου πελάτη του εξωτερικού και λόγω της οικονομικής αστάθειας πολλών χωρών.

δ) ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΑΙ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

Η υπηρεσία αυτή έχει ιδιαίτερη σημασία για τις ελληνικές μικρομεσαίες τουριστικές επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα σχετικά με τη λογιστική παρακολούθηση των απαιτήσεών τους, την εφαρμογή των πολύπλοκων διατάξεων του Κώδικα Φορολογικών Στοιχείων, την υποβολή των δικαιολογητικών για την επιστροφή του ΦΠΑ, κ.τ.λ.

Η διαχείριση και λογιστική παρακολούθηση των απαιτήσεων που εκχωρούνται στο factor περιλαμβάνει τη διενέργεια των απαιτούμενων λογιστικών εγγράφων, την τήρηση στατιστικών στοιχείων για τις πωλήσεις, την πληρωμή των τιμολογίων, την αποστολή στον προμηθευτή ενημερωτικών καταστάσεων και την είσπραξη των απαιτήσεων.

ε) ΠΑΡΟΧΗ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΚΑΙ ΥΠΟΔΕΙΞΗ ΝΕΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Αυξημένη ζήτηση για αυτή την υπηρεσία παρατηρείται ιδιαίτερα από επιχ/σεις που δεν έχουν την δυνατότητα να έχουν δικό τους αυτόνομο τμήμα Marketing.

ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΥ FACTORING

Δύο είναι οι παράγοντες του κόστους του factoring :

1. Η προμήθεια που υπολογίζεται με βάση κάποιο συμφωνημένο ποσοστό πάνω στο ποσό των τιμολογίων.
2. Ο τόκος που υπολογίζεται με βάση το καθορισμένο με κοινή συμφωνία προμηθευτή - factor επιτόκιο επί του εκάστοτε χρεωστικού υπόλοιπου του ανοιχτού λογ/σμού μέσω του οποίου χρηματοδοτείται ο προμηθευτής.

Η προμήθεια factoring έχει δύο σκέλη :

1. Την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου εκ μέρους του factor και εξαρτάται από την φερεγγυότητα των οφειλετών.

Το ποσοστό αυτό κυμαίνεται κατά κανόνα μεταξύ 0,5% και 1%.

2. Τις λοιπές προσφερόμενες υπηρεσίες. Εδώ γίνεται συμφωνία για ένα συγκεκριμένο ποσοστό προμήθειας που προϋποθέτει ανάθεση από τον προμηθευτή στο factor της διεκπεραίωσης τιμολογίων που το συνολικό ποσό τους σε ετήσια βάση δεν είναι κατώτερο από ένα προκαθορισμένο όριο.

Τέλος, το επιτόκιο αποτελείται από δύο μέρη :

1. Το ένα είναι μεταβαλλόμενο και ονομάζεται “επιτόκιο βάσης”, αντιστοιχεί συνήθως στο L.I.B.O.R. και αναπροσαρμόζεται ανά τακτά και εκ των προτέρων συμφωνημένα διαστήματα.

2. Το άλλο μέρος είναι σταθερό (spread) και προστίθεται στο “επιτόκιο βάσης” για να σχηματιστεί το συνολικό επιτόκιο. Το spread εξαρτάται κυρίως από τον “κίνδυνο του πελάτη” αλλά και από τις συνθήκες της χρηματαγοράς, την πολιτική του πιστωτικού ιδρύματος, την οξύτητα του ανταγωνισμού κ.τ.λ.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FACTORING

• Πλεονεκτήματα για τον προμηθευτή :

1. Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου
2. Βελτίωση ρευστότητας
3. Βελτιωμένη αποδοτικότητα
4. Απαλλαγή από το συναλλαγματικό κίνδυνο
5. Βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού και συνεπώς της πιστοληπτικής ικανότητας
6. Απλή τεκμηρίωση και διαδικασία
7. Προώθηση των πωλήσεων. Το factoring σαν αποτελεσματικό μέσο Marketing.

• Πλεονεκτήματα για την οικονομία :

1. Χρησιμοποίηση των χρηματοδοτήσεων για τον σκοπό για τον οποίο χορηγούνται.
2. Προώθηση των εξαγωγών σε χώρες όπου λειτουργεί ο θεσμός factoring.
3. Βελτίωση της παραγωγικότητας και διοργάνωση σε ορθολογική βάση των εξαγωγικών επιχ/σεων.

• Πλεονεκτήματα για τις τράπεζες :

1. Προσφορά μιας νέας ευέλικτης και δυναμικής μορφής υπηρεσιών.
2. Ανάθεση στις τράπεζες πρόσθετων εργασιών.
3. Αξιοποίηση του Αρχείου Πληροφοριών τους.
4. Μείωση του λειτουργικού κόστους των τραπεζών.
5. Εξυγίανση του χαρτοφυλακίου χορηγήσεων των τραπεζών.

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FACTORING

1. Υποχρέωση εκχώρησης συνόλου απαιτήσεων του προμηθευτή στον factor.
2. Η ρήτρα του “ανεκχώρητου”.
3. Υψηλό κόστος.

1.3.2.3. ΚΟΙΝΟΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΤΗΡΙΞΗΣ (2000-2006)

Ο τομέας του τουρισμού εμφανίζει μια ικανοποιητική απόδοση τα τελευταία χρόνια παρά το γεγονός ότι οι παρεχόμενες υπηρεσίες δεν ανταποκρίνονται πάντοτε στο απαιτούμενο επίπεδο ποιότητας. Τα τουριστικά προϊόντα της χώρας, ανάλογα με την περιφέρεια, κινούνται σε αγορές υψηλού ανταγωνισμού. Στην κατεύθυνση αυτή, τα Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα (Π.Ε.Π.) στο πλαίσιο της θεματικής ενότητας “Τουρισμός” θα ενισχύουν δράσεις μικρομεσαίων επιχειρήσεων που εναρμονίζονται με τις αντίστοιχες του Εθνικού Προγράμματος Ανταγωνιστικότητας και αποσκοπούν :

- Στον εκσυγχρονισμό των τουριστικών επιχ/σεων.
- Στην αναβάθμιση της ποιότητας των παρεχόμενων τουριστικών υπηρεσιών.
- Στον εμπλουτισμό της σύνθεσης του τουριστικού προϊόντος, τη διαφοροποίηση και ανάπτυξη νέων τουριστικών προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας.
- Στη μείωση της εποχικότητας.

Με τις παρεχόμενες αυτές ενισχύσεις μέσω των Π.Ε.Π. γίνεται δεκτή η υλοποίηση επενδύσεων και η ανάπτυξη συγκεκριμένων δραστηριοτήτων από τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που σε διαφορετική περίπτωση δεν θα μπορούσαν να πραγματοποιηθούν.

Οι επενδυτικές προτάσεις των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (Μ.Μ.Ε.) στον τομέα του τουρισμού που θα ενταχθούν στα μέτρα των Περιφερειακών Επιχειρησιακών Προγραμμάτων, ενισχύονται με δημόσια επιχορήγηση, η οποία προέρχεται κατά 25% από εθνικούς πόρους και κατά 75% από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (Ε.Τ.Π.Α.).

Οι συνολικοί πόροι που θα διατεθούν από το Ελληνικό Δημόσιο και την Ευρωπαϊκή Ένωση για την ενίσχυση των επενδύσεων ανέρχονται σε ποσό μέχρι 58.675.900,00 €.

Διευκρινίζεται ότι το Κ.Π.Σ. 2000-2006 σε καμία περίπτωση δεν αντικαθιστά, τροποποιεί ή καταργεί τις κανονιστικές διατάξεις που ρυθμίζουν το σύστημα χορηγήσεων ενισχύσεων προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και ιδίως :

1. Την υπ' αριθμόν 179846/Ε.Υ.Σ. 1830/26-6-2002 Απόφαση του Υπουργού Οικονομίας και Οικονομικών (ΦΕΚ 999/Β/1-8-2002), όπως ισχύει.

2. Την υπ' αριθμόν 192249/Ε.Υ.Σ. 4057/19-8-2002 Απόφαση των Υπουργών Οικονομίας και Οικονομικών και Ανάπτυξης (ΦΕΚ 1079/Β/19.8.02), όπως ισχύει.

3. Την υπ' αριθμόν 9217/Ε.Υ.Σ. 917/12.02.04 Απόφαση των Υπουργών Οικονομίας και Οικονομικών και Ανάπτυξης.

**ΕΠΙΛΕΞΙΜΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΓΙΑ ΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟ**

α) ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΑ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΑ

1. Ξενοδοχεία τάξης Δ' και Ε'
2. Camping τάξης Δ'
3. Ενοικιαζόμενα Επιπλωμένα Δωμάτια
4. Ενοικιαζόμενα Επιπλωμένα-Διαμερίσματα
5. Ξενοδοχεία και Camping τάξης Β' και Γ', αλλά με τους ακόλουθους –
σωρευτικά – περιορισμούς :

- Να μην έχουν επιχορηγηθεί κατά τη διάρκεια των τελευταίων επτά (7) χρόνων πριν από την υποβολή της σχετικής αίτησης, από τον Αναπτυξιακό Νόμο, όπως αυτός ίσχυσε εκάστοτε (1892/90, 2601/98) και

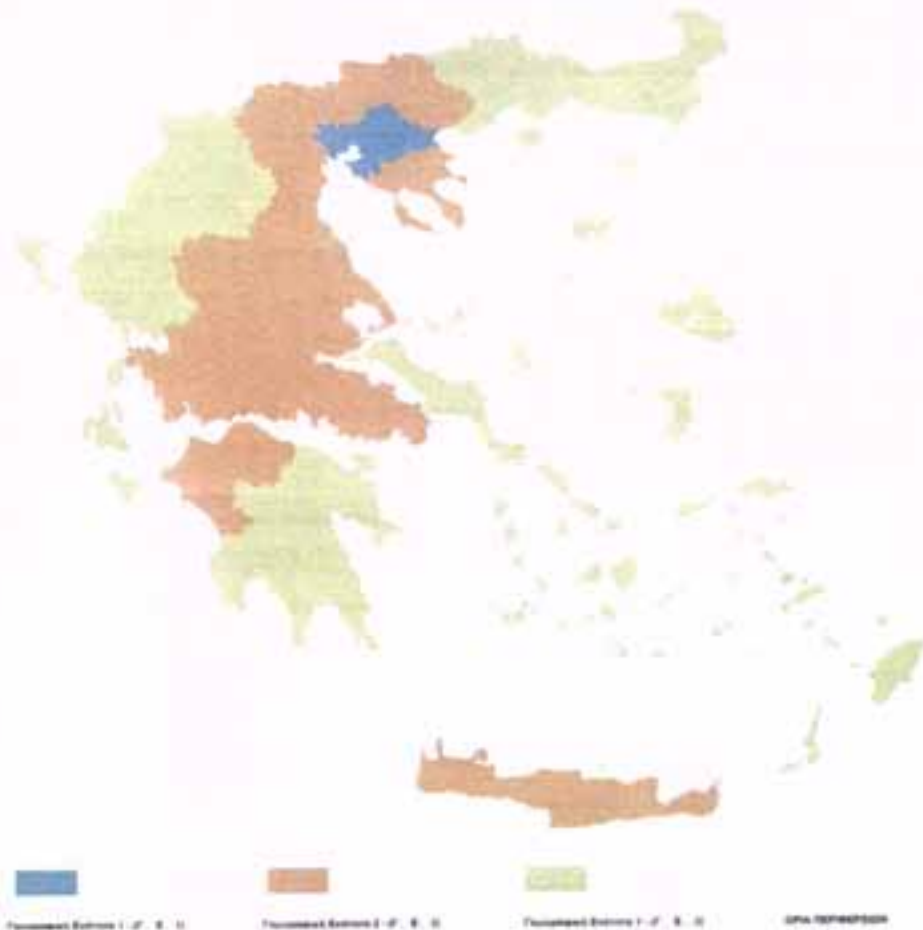
- Να μην διαθέτουν συνολική δυναμικότητα άνω των εκατό (100) κλινών προκειμένου για τα ξενοδοχεία Β' τάξης και των εκατό πενήντα (150) θέσεων προκειμένου για Camping Β' τάξης.

β) ΛΟΙΠΕΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

1. Τουριστικά Γραφεία και Τουριστικές Επιχειρήσεις Οδικών Μεταφορών (Τ.Ε.Ο.Μ.) και ναυλομεσιτικά γραφεία.

2. Επιχειρήσεις εκμετάλλευσης εγκαταστάσεων ειδικής τουριστικής υποδομής.

ΚΠΣ 2000-2006
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ
ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΜΜΕ
ΔΙΑΙΡΣΗ ΣΕ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΕΝΟΤΗΤΕΣ



Παρατήρηση: Όλα τα νησιά της χώρας ανήκουν στην Γ.Ε. 3, πλην της νήσου Κρήτης και των νησιών της Περιφέρειας Αττικής, για την οποία δεν ισχύει η παρούσα προκήρυξη.

ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΜΕΓΕΘΟΥΣ ΚΑΙ ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΛΕΞΙΜΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1. ΜΕΓΕΘΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

(Δεν αφορά τις υπό ίδρυση νέες επιχειρήσεις)

1.1. Αριθμός απασχολούμενων

- Για την Γεωγραφική Ενότητα 1, επιλέξιμες είναι οι επιχειρήσεις που απασχολούν από 2 έως 50 εργαζόμενους.

- Για την Γεωγραφική Ενότητα 2, επιλέξιμες είναι οι επιχειρήσεις που απασχολούν από 8 έως 50 εργαζόμενους.
- Για την Γεωγραφική Ενότητα 3, επιλέξιμες είναι οι επιχειρήσεις που απασχολούν από 0 έως 50 εργαζόμενους.

1.2. Κύκλος εργασιών

- Για την Γεωγραφική Ενότητα 1, επιλέξιμες είναι οι επιχειρήσεις που έχουν μέσο ετήσιο κύκλο εργασιών τριετίας από 100.000 € - 4.000.000 €.
- Για την Γεωγραφική Ενότητα 2, επιλέξιμες είναι οι επιχειρήσεις που έχουν μέσο ετήσιο κύκλο εργασιών τριετίας από 15.000 € - 4.000.000 €.
- Για την Γεωγραφική Ενότητα 3, επιλέξιμες είναι οι επιχειρήσεις που έχουν μέσο ετήσιο κύκλο εργασιών τριετίας από 10.000 € - 4.000.000 €.

2. ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑ

Ως ανεξάρτητες μικρομεσαίες επιχειρήσεις ορίζονται οι επιχειρήσεις που συγκεντρώνουν σωρευτικά τα εξής χαρακτηριστικά :

- α) απασχολούν λιγότερους από πενήντα (50) εργαζόμενους
- β) έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν υπερβαίνει τα τέσσερα εκατομμύρια ευρώ (4.000.000 €) και ετήσιο συνολικό ενεργητικό που δεν υπερβαίνει τα πέντε εκατομμύρια ευρώ (5.000.000 €)
- γ) δεν ανήκουν, σε ποσοστό 25% ή περισσότερο του κεφαλαίου τους ή των δικαιωμάτων ψήφου, σε επιχείρηση ή από κοινού σε περισσότερες επιχειρήσεις που δεν είναι μικρομεσαίες ανεξάρτητες επιχειρήσεις.

**ΟΡΙΑ ΕΠΙΧΟΡΗΓΟΥΜΕΝΟΥ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ
ΑΝΑ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ**

ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ	ΟΡΙΑ ΕΠΙΧΟΡΗΓΟΥΜΕΝΟΥ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ (ΣΕ ΕΥΡΩ)
Α) ΓΙΑ ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	
ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ 1	50.000 – 350.000
“ ΕΝΟΤΗΤΑ 2	40.000 – 250.000
“ ΕΝΟΤΗΤΑ 3	30.000 – 200.000
Β) ΓΙΑ ΥΠΟ ΙΔΡΥΣΗ (ΝΕΕΣ) ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ “ΚΟΙΝΗΣ ΔΡΑΣΗΣ”	
ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ 1	30.000 – 200.000
“ ΕΝΟΤΗΤΑ 2	30.000 – 200.000
“ ΕΝΟΤΗΤΑ 3	30.000 – 200.000
Γ) ΕΙΔΙΚΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ	
<p>Ειδικά για τις περιπτώσεις των τουριστικών γραφείων, των τουριστικών επιχειρήσεων οδικών μεταφορών (Τ.Ε.Ο.Μ.) και των ναυλομεσιτικών γραφείων και ανεξαρτήτως γεωγραφικής ενότητας, το ελάχιστο όριο του επιχορηγούμενου προϋπολογισμού κάθε πρότασης δυνητικού δικαιούχου ενίσχυσης ανέρχεται σε 10.000 €.</p>	

		ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΙΔΟΥΣ ΔΑΠΑΝΩΝ	
ΕΠΙΛΕΞΙΜΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ		ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΕΠΙΛΕΞΙΜΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	
1	Εκσυγχρονισμός κτιρίων και εγκαταστάσεων τουριστικών καταλυμάτων	1	Βελτίωση, αναβάθμιση, εκσυγχρονισμός κτιρίων και εγκαταστάσεων
		2	Μηχανήματα - εξοπλισμός
		3	Εξοπλισμός και εγκαταστάσεις προστασίας του περιβάλλοντος
		4	Εξοπλισμός και εγκαταστάσεις εξοικονόμησης ενέργειας
		5	Συστήματα αυτοματοποίησης
			<p>Οικοδομικές εργασίες, ηλεκτρομηχανολογικές και ειδικές εγκαταστάσεις και εξοπλισμός των τουριστικών καταλυμάτων, διαμόρφωση, βελτίωση και αναβάθμιση περιβάλλοντος χώρου (πλακοστρώσεις, περτιοχίστες, βαθμίδες, δένδροφυτεύσεις και κηποτεχνικές διαμορφώσεις κλπ.), κατασκευή ή εκσυγχρονισμός χώρων για τον εμπλουτισμό των παρεχόμενων υπηρεσιών (πχ. αθλητικές εγκαταστάσεις, παιδικές χαρές, αίθουσες πολλαπλών χρήσεων). Δεν περιλαμβάνονται οι δαπάνες έκδοσης αδειών.</p> <p>Προμήθεια -- μεταφορά και εγκατάσταση νέου Ξενοδοχειακού εξοπλισμού (έπιπλα και λοιπός Ξενοδοχειακός εξοπλισμός)</p> <p>Προμήθεια -- μεταφορά και εγκατάσταση εξοπλισμού και εγκαταστάσεων προστασίας του περιβάλλοντος (Περιορισμού της ρύπανσης του εδάφους, υπεδάφους, των υδάτων και της ατμόσφαιρας), την αποκατάσταση του φυσικού περιβάλλοντος και την ανακύκλωση του ύδατος.</p> <p>Προμήθεια -- μεταφορά και εγκατάσταση εξοπλισμού και εγκαταστάσεων εξοικονόμησης ενέργειας (αξιοποίηση των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, υποκατάσταση των υγρών καυσίμων, ανάκτηση απωρηπτόμενης θερμότητας, εξοικονόμηση ύδατος).</p> <p>Προμήθεια -- μεταφορά και εγκατάσταση συστημάτων αυτοματοποίησης (κλειστά συστήματα παρακολούθησης (κάμερες), ηλεκτρονικές κλειδαριές, συστήματα τηλεχειρισμού, συστήματα ηλεκτρονικού χειρισμού φωτισμού και κλειδαριών (κάρτες), συστήματα αυτόματης λειτουργίας των ηλεκτρικών εγκαταστάσεων, κεντρικό σύστημα μετάδοσης ήχου και εικόνας, Infokiosk, πολυμέσα, ειδικά συστήματα τηλεφωνικής (εξοπλισμός και λογισμικό), ηλεκτρονική δικτύωση, εξοπλισμός τηλεπικοινωνιών και αναβάθμιση υφιστάμενων συστημάτων τηλεπικοινωνιών, τηλεφωνικά κέντρα, δίκτυο ISDN, συστήματα και συσκευές σύρματης επικοινωνίας, κλπ.)</p>

2	Εξορθολογισμός, εκσυγχρονισμός υπηρεσιών και διοικητικών διαδικασιών της επιχείρησης	2	Μηχανήματα - εξοπλισμός	<p>Προμήθεια - μεταφορά και εγκατάσταση νέου ξενοδοχειακού εξοπλισμού (έπιπλα και λοιπός ξενοδοχειακός εξοπλισμός)</p>
5		5	Συστήματα αυτοματοποίησης	<p>Προμήθεια - μεταφορά και εγκατάσταση συστημάτων αυτοματοποίησης (κλειστά συστήματα παρακολούθησης (κάμερες), ηλεκτρονικές κλειδαριές, συστήματα τηλεχειρισμού, συστήματα ηλεκτρονικού χειρισμού φωτισμού και κλιματισμού (κάρτες), συστήματα αυτόματης λειτουργίας των ηλεκτρικών εγκαταστάσεων, κεντρικό σύστημα μετάδοσης ήχου και εικόνας, info kiosk, πολυμέσα, ειδικά συστήματα πληροφορικής (εξοπλισμός και λογισμικό), ηλεκτρονική δικτύωση, εξοπλισμός τηλεπικοινωνιών και αναβάθμιση υφιστάμενων συστημάτων τηλεπικοινωνίας, τηλεφωνικά κέντρα, δίκτυο ISDN, συστήματα και συσκευές σύρματης επικοινωνίας, κλπ.)</p>
2		2	Μηχανήματα - εξοπλισμός	<p>Προμήθεια - μεταφορά και εγκατάσταση νέου ξενοδοχειακού εξοπλισμού (έπιπλα και λοιπός ξενοδοχειακός εξοπλισμός)</p>
3		3	Εξοπλισμός και εγκαταστάσεις προστασίας του περιβάλλοντος	<p>Προμήθεια - μεταφορά και εγκατάσταση εξοπλισμού και εγκαταστάσεων προστασίας του περιβάλλοντος (περιορισμού της ρύπανσης του εδάφους, υπεδάφους, των υδάτων και της ατμόσφαιρας), την αποκατάσταση του φυσικού περιβάλλοντος και την ανακύκλωση του ύδατος.</p>
3	Εφαρμογή συστημάτων διασφάλισης ποιότητας υπηρεσιών	5	Συστήματα αυτοματοποίησης	<p>Προμήθεια - μεταφορά και εγκατάσταση συστημάτων αυτοματοποίησης (κλειστά συστήματα παρακολούθησης (κάμερες), ηλεκτρονικές κλειδαριές, συστήματα τηλεχειρισμού, συστήματα ηλεκτρονικού χειρισμού φωτισμού και κλιματισμού (κάρτες), συστήματα αυτόματης λειτουργίας των ηλεκτρικών εγκαταστάσεων, κεντρικό σύστημα μετάδοσης ήχου και εικόνας, info kiosk, πολυμέσα, ειδικά συστήματα πληροφορικής (εξοπλισμός και λογισμικό), ηλεκτρονική δικτύωση, εξοπλισμός τηλεπικοινωνιών και αναβάθμιση υφιστάμενων συστημάτων τηλεπικοινωνίας, τηλεφωνικά κέντρα, δίκτυο ISDN, συστήματα και συσκευές σύρματης επικοινωνίας, κλπ.)</p>
4	Ανάπτυξη καινοτομιών (ανάπτυξη και διαχείριση ειδικών μορφών τουρισμού, info kiosk, πολυμέσα, κλπ.)	1	Βελτίωση, αναβάθμιση, εκσυγχρονισμός κτιρίων και εγκαταστάσεων	<p>Οικοδομικές εργασίες, ηλεκτρομηχανολογικές και ειδικές εγκαταστάσεις, διαμόρφωση, βελτίωση και αναβάθμιση περιβάλλοντος χώρου (πλακοστρώσεις, περιτοιχίες, βαθμίδες, δενδροφυτεύσεις και κηποτεχνικές διαμορφώσεις κλπ.) κατασκευή ή εκσυγχρονισμός χώρων για τον εμπλουτισμό των παρεχόμενων υπηρεσιών (πχ. αθλητικές εγκαταστάσεις, παιδικές χαρές, αίθουσες πολλαπλών χρήσεων). Δεν περιλαμβάνονται οι δαπάνες έκδοσης αδειών.</p>

2	Μηχανήματα - εξοπλισμός	<p>Προμήθεια - μεταφορά και εγκατάσταση νέων μηχανημάτων και εξοπλισμού σύγχρονης τεχνολογίας για την ανάπτυξη καινοτομιών (ανάπτυξη και διαχείριση ειδικών μορφών τουρισμού, infokiosk, πολυμέσα κ.λπ.).</p>
3	Εξοπλισμός και εγκαταστάσεις προστασίας του περιβάλλοντος	<p>Προμήθεια - μεταφορά και εγκατάσταση εξοπλισμού και εγκαταστάσεων προστασίας του περιβάλλοντος (περιορισμού της ρύπανσης του εδάφους, υπεδάφους, των υδάτων και της ατμόσφαιρας), την αποκατάσταση του φυσικού περιβάλλοντος και την ανακύκλωση του ύδατος.</p>
4	Εξοπλισμός και εγκαταστάσεις εξοικονόμησης ενέργειας	<p>Προμήθεια - μεταφορά και εγκατάσταση εξοπλισμού και εγκαταστάσεων εξοικονόμησης ενέργειας (αξιοποίηση των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, υποκατάσταση των υγρών καυσίμων, ανάκτηση απορριπτόμενης θερμότητας, εξοικονόμηση ύδατος).</p>
5	Συστήματα αυτοματοποίησης	<p>Προμήθεια - μεταφορά και εγκατάσταση συστημάτων αυτοματοποίησης (κλειστά συστήματα παρακολούθησης (κάμερες), ηλεκτρονικές κλειδαριές, συστήματα τηλεχειρισμού, συστήματα ηλεκτρονικού χειρισμού φωτισμού και κλειδαριών (κάρτες), συστήματα αυτόματης λειτουργίας των ηλεκτρικών εγκαταστάσεων, κεντρικό σύστημα μετάδοσης ήχου και εικόνας, infokiosk, πολυμέσα, ειδικά συστήματα πληροφορικής (εξοπλισμός και λογισμικό), ηλεκτρονική δικτύωση, εξοπλισμός τηλεπικοινωνιών και αναβάθμιση υφιστάμενων συστημάτων τηλεπικοινωνίας, τηλεφωνικά κέντρα, δίκτυο ISDN, συστήματα και συσκευές ασύρματης επικοινωνίας, κλπ.)</p>
6	Δικαιώματα τεχνονομίας	<p>Αγορά Δικαιωμάτων τεχνονομίας ή αδειών εκμετάλλευσης για την ανάπτυξη καινοτομιών στη διαχείριση ειδικών μορφών τουρισμού, infokiosk, πολυμέσα κ.λπ.. Οι δαπάνες αυτές δεν μπορεί να υπερβαίνουν σε ποσοστό το 3% του συνολικού επιχορηγούμενου προϋπολογισμού της υποβαλλόμενης πρότασης.</p>

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΤΑΣΕΩΝ

Απαραίτητες ενέργειες για την ορθή προετοιμασία και υποβολή μιας επενδυτικής πρότασης είναι :

1. Ο φορέας επένδυσης που μπορεί να είναι υφισταμένη ή υπό ίδρυση (νέα) επιχείρηση ελέγχει αν είναι δυνητικός δικαιούχος ενίσχυσης και αν ανήκει σε μια από τις “επιλέξιμες κατηγορίες τουριστικών Μ.Μ.Ε.”.
2. Στη συνέχεια προσδιορίζει την γεωγραφική ενότητα στην οποία θα πραγματοποιηθεί η επένδυσή του, βάσει του χάρτη. Ανάλογα με την γεωγραφική ενότητα στην οποία ανήκει η περιοχή υλοποίησης της επένδυσης, καθορίζονται και τα ποσοστά επιχορήγησης.
3. Δεδομένου ότι οι επιχειρήσεις που ενισχύονται (υφιστάμενες ή υπό ίδρυση νέες) για την πραγματοποίηση επενδύσεων, είναι μικρομεσαίες επιχειρήσεις που πρέπει κατά περίπτωση να πληρούν τα κριτήρια του “μεγέθους” και της “ανεξαρτησίας”, ο δυνητικός δικαιούχος εξετάζει αν πληροί τα κριτήρια αυτά.
4. Ανάλογα με την γεωγραφική ενότητα στην οποία ανήκει η περιοχή υλοποίησης της επένδυσης, καθορίζονται τα κατώτατα και ανώτατα όρια του επιχορηγούμενου προϋπολογισμού.
5. Ανάλογα με την περιφέρεια στην οποία υλοποιείται η επένδυση ο δυνητικός δικαιούχος αναζητεί το σχετικό μέτρο του αντίστοιχου Π.Ε.Π., για το οποίο θα υποβάλει την επενδυτική του πρόταση.
6. Στη συνέχεια επιλέγει τις “επιλέξιμες ενέργειες” και “επιλέξιμες δαπάνες” της επένδυσής του, οι οποίες συνιστούν την επενδυτική του πρόταση.
7. Για την υποβολή μιας επενδυτικής πρότασης, είναι απαραίτητη η συμπλήρωση του “εντύπου υποβολής πρότασης”. Το έντυπο αυτό

περιλαμβάνει α' την αίτηση, β' το ερωτηματολόγιο και γ' τα δικαιολογητικά συμμετοχής.

8. Οι ενδιαφερόμενοι επενδυτές απευθύνονται στις τράπεζες της επιλογής τους, ώστε να παραλάβουν το απαραίτητο υλικό και να ενημερωθούν με στόχο την καλύτερη δυνατή προετοιμασία τους.
9. Ο υποψήφιος επενδυτής, υποβάλλει το συμπληρωμένο έντυπο με τα απαραίτητα δικαιολογητικά σε υποκατάστημα τράπεζας (φορέα υποδοχής) της επιλογής του, με την προϋπόθεση ότι αυτό βρίσκεται εντός των γεωγραφικών ορίων της περιφέρειας στην οποία θα πραγματοποιηθεί η επένδυση και έχει οριστεί ως "φορέας υποδοχής".
10. Η ορθή και ολοκληρωμένη συμπλήρωση του εντύπου υποβολής πρότασης αποτελεί αποκλειστική ευθύνη του υποψήφιου επενδυτή.

Σε περίπτωση υποβολής πρότασης η οποία δεν πληροί τις προϋποθέσεις συμμετοχής ή δεν περιλαμβάνει τα απαιτούμενα στοιχεία και δικαιολογητικά ή σε περιπτώσεις πολλαπλής υποβολής επενδυτικών προτάσεων από ένα φορέα επένδυσης ή υποβολής της παρούσης σε αναρμόδιο υποκατάστημα ή εκπρόθεσμης υποβολής, η πρόταση θεωρείται απαράδεκτη και διαβιβάζεται από τον φορέα υποστήριξης (τράπεζα στην αρμόδια περιφέρεια με ειδική αναφορά στους σχετικούς λόγους μη παραδεκτού της πρότασης).

11. Κάθε δυνητικός δικαιούχος μπορεί να πραγματοποιήσει επενδυτική πρόταση με προϋπολογισμό μεγαλύτερο από τα όρια που καθορίζονται ανά γεωγραφική ενότητα. Στην περίπτωση αυτή το επιλέξιμο κόστος δεν μπορεί να υπερβαίνει τα ως άνω όρια και οι υπερβάλλουσες δαπάνες της επενδυτικής πρότασης δεν επιχορηγούνται.
12. Κάθε υποψήφιος επενδυτής πρέπει να τεκμηριώσει με τα απαραίτητα δικαιολογητικά τη δυνατότητα κάλυψης της ίδιας του συμμετοχής

που ανέρχεται υποχρεωτικά σε ποσοστό τουλάχιστον 30% επί του συνόλου του επιλέξιμου κόστους της υποβαλλόμενης επενδυτικής πρότασης.

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΤΡΑΠΕΖΩΝ-ΦΟΡΕΩΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ	
1	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
2	ΑΣΠΙΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
3	ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ Α.Ε.
4	ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
5	ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε.
6	ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
7	ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΛΤΔ
8	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
9	ΕΤΒΑ Bank Α.Ε. (απορροφήθηκε από την τράπεζα Πειραιώς)
10	ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ ΛΤΔ
11	ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ Α.Ε.
12	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ ΣΥΝ. Π.Ε.
13	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΒΡΟΥ ΣΥΝ. Π.Ε.
14	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΥΒΟΙΑΣ ΣΥΝ.Π.Ε.
15	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ ΣΥΝ. Π.Ε.
16	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΑΡΔΙΤΣΑΣ ΣΥΝ. Π.Ε.
17	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΛΕΣΒΟΥ - ΛΗΜΝΟΥ ΣΥΝ. Π.Ε.
18	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΑΓΚΡΗΤΙΑ ΣΥΝ.Π.Ε.
19	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΕΡΙΑΣ ΣΥΝ. Π.Ε.
20	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ Ν. ΤΡΙΚΑΛΩΝ ΣΥΝ. Π.Ε.
21	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΧΑΝΙΩΝ ΣΥΝ. Π.Ε.
22	ΩΜΕΓΑ ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε.
23	ΑΛΡΗΑ ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε.
24	ΒΑΥΕΡΙΣΧΕ ΗΥΡΟ-UND VEREINSBANK AG
25	CITIBANK, N.A.
26	ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΦG EUROBANK ERGASIAS Α.Ε.
27	F8B-ΠΡΩΤΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε.
28	ΤΡΑΠΕΖΑ ΝΟΒΑ ΒΑΝΚ Α.Ε.
29	ΤΡΑΠΕΖΑ ΡΟΒΑΝΚ Α.Ε.

ΚΡΙΤΗΡΙΟ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ**ΠΡΟΤΑΣΕΩΝ**

Τα κριτήρια αξιολόγησης για την υπαγωγή των επενδυτικών προτάσεων είναι :

ΚΡΙΤΗΡΙΟ 1 : ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΦΟΡΕΑ

Αφορά στην εξέταση και αξιολόγηση της ικανότητας του φορέα επένδυσης να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις της πραγματοποίησης και λειτουργίας της επενδυτικής του πρότασης. Η επιχειρηματική ικανότητα συνεκτιμάται με βάση τη φερεγγυότητα και την εμπειρία του φορέα της επένδυσης. Η εξέταση του κριτηρίου καταλήγει υποχρεωτικά σε θετική ή αρνητική κρίση (ΝΑΙ-ΟΧΙ) και εφαρμόζεται για όλες τις κατηγορίες επιχειρήσεων.

ΚΡΙΤΗΡΙΟ 2 : ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΔΙΑΘΕΣΗΣ ΤΗΣ ΙΔΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Αφορά στην εξέταση και αξιολόγηση της τεκμηρίωσης από το φορέα της επένδυσης της δυνατότητας κάλυψης της ίδιας του συμμετοχής στο χρηματοδοτικό σχήμα της επένδυσης. Στο πλαίσιο αυτό εξετάζεται η ύπαρξη ρευστών διαθεσίμων των μετόχων ή εταίρων, ή χρεογράφων ή τίτλων ή και άλλου είδους περιουσιακών στοιχείων που κρίνονται ως ευκόλως ρευστοποιήσιμα εντός του χρονοδιαγράμματος πραγματοποίησης της επένδυσης. Η εξέταση του κριτηρίου καταλήγει υποχρεωτικά σε θετική ή αρνητική κρίση (ΝΑΙ-ΟΧΙ) και εφαρμόζεται για όλες τις κατηγορίες επιχειρήσεων.

ΚΡΙΤΗΡΙΟ 3 : ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΦΟΡΕΑ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Αφορά στην εξέταση και αξιολόγηση της βιωσιμότητας του φορέα της επένδυσης. Το κριτήριο της βιωσιμότητας εφαρμόζεται μόνο σε υφιστάμενες επιχειρήσεις που τηρούν βιβλία οποιασδήποτε κατηγορίας του ΚΒΣ και έχουν συμπληρώσει τουλάχιστον μια οικονομική χρήση. Σε άλλες περιπτώσεις δεν εφαρμόζεται.

ΚΡΙΤΗΡΙΟ 4 : ΣΥΜΒΟΛΗ ΣΤΗΝ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ

Αφορά την εξέταση και απασχόληση του αριθμού των νέων θέσεων απασχόλησης που ο φορέας της επένδυσης δεσμεύεται να δημιουργήσει σύμφωνα με την επενδυτική πρόταση, σε συνάρτηση με το ποσό της δημόσιας επιχορήγησης με το οποίο πρόκειται να ενισχυθεί. Η εξέταση του κριτηρίου αυτού γίνεται για όλες τις τουριστικές επιχειρήσεις, ανεξαρτήτως κατηγορίας τηρουμένων βιβλίων και για τις επιχειρήσεις που βάσει της ισχύουσας νομοθεσίας δεν υποχρεούνται στην τήρηση βιβλίων και στοιχείων και καταλήγει σε βαθμολόγηση.

ΚΡΙΤΗΡΙΟ 5 : ΑΡΤΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΠΡΟΤΑΣΗΣ

Αφορά στην εξέταση και αξιολόγηση των ακόλουθων στοιχείων: προοπτικές της επένδυσης σε σχέση με τις συνθήκες της αγοράς, αρτιότητα και πληρότητα του σχεδιασμού της επενδυτικής πρότασης, εφικτότητα του χρονοδιαγράμματος και των προβλεπόμενων νέων θέσεων απασχόλησης, καινοτομικός χαρακτήρας της προτεινόμενης επένδυσης, συμβολή στην προστασία του περιβάλλοντος, συμβολή στην τοπική ανάπτυξη με την αξιοποίηση των τοπικών πόρων. Η εξέταση του κριτηρίου αυτού γίνεται για όλες τις τουριστικές επιχειρήσεις και καταλήγει σε βαθμολόγηση.

Το σύνολο των στοιχείων που απαιτούνται για την εξέταση των παραπάνω κριτηρίων, λαμβάνονται από τα επίσημα στοιχεία των επιχειρήσεων καθώς και τα λοιπά στοιχεία που συνυποβάλλονται από τον φορέα της επένδυσης.

Μετά τη λήξη της προθεσμίας υποβολής των αιτήσεων και μέχρι το πέρας της διαδικασίας αξιολόγησης της πρότασης από τον αρμόδιο φορέα Υποστήριξης, το τραπεζικό υποκατάστημα στο οποίο έχει υποβληθεί η επενδυτική πρόταση μπορεί να ορίσει προθεσμία μέχρι πέντε εργάσιμες ημέρες, προκειμένου να προσκομίσει ο φορέας επένδυσης τυχόν πρόσθετα στοιχεία ή διευκρινίσεις.

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΚΑΙ ΥΠΑΓΩΓΗΣ

ΣΤΑΔΙΟ 1 : ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΑΠΟ ΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

ΦΟΡΕΙΣ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ

Οι φορείς υποστήριξης προβαίνουν σε αξιολόγηση των υποβαλλομένων προτάσεων και συμπληρώνουν τυποποιημένα “Δελτία Αξιολόγησης” με τη βαθμολογία των επενδυτικών προτάσεων.

Τα υπογεγραμμένα “Δελτία Αξιολόγησης” διαβιβάζονται στις Διευθύνσεις Σχεδιασμού και Ανάπτυξης (ΔΙ.Σ.Α.) των Περιφερειών.

Επίσης διαβιβάζονται οι επενδυτικές προτάσεις που θεωρούνται μη παραδεκτές με ειδική αναφορά στους λόγους του μη παραδεκτού κάθε πρότασης.

ΣΤΑΔΙΟ 2 : ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΑΠΟ ΤΙΣ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΕΣ

ΓΝΩΜΟΔΟΤΙΚΕΣ ΕΠΙΤΡΟΠΕΣ

Οι Διευθύνσεις Σχεδιασμού και Ανάπτυξης των Περιφερειών εισηγούνται στις αρμόδιες κατά περιφέρεια Γνωμοδοτικές Επιτροπές του

Άρθρου 8 παρ. 19δ) του Ν. 2601/1998, οι οποίες προβαίνουν σε αξιολόγηση, βαθμολόγηση και καταρτίζουν Πίνακα Κατάταξης των προτάσεων κατά φθίνουσα σειρά βαθμολόγησης.

Επιπρόσθετα συντάσσονται πίνακες (i) με τις μη παραδεκτές προτάσεις και (ii) με τις μη υπαγώγιμες επενδυτικές προτάσεις.

ΣΤΑΔΙΟ 3 : ΕΚΔΟΣΗ ΚΑΙ ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ ΥΠΑΓΩΓΗΣ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Με βάση τη γνωμοδότηση της Περιφερειακής Γνωμοδοτικής Επιτροπής, η ΔΙ.Σ.Α. συντάσσει τις αποφάσεις υπαγωγής και τις υποβάλλει στο Γενικό Γραμματέα της Περιφέρειας για έγκριση – υπογραφή.

Οι αποφάσεις του κοινοποιούνται από την Περιφέρεια στους φορείς της επένδυσης με συστημένη επί αποδείξει επιστολή, καθώς και στον κατά περίπτωση φορέα υποστήριξης.

1.4. ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

Στην ενότητα που ακολουθεί θα γίνει αναφορά των τραπεζικών χρηματοδοτήσεων που μπορεί μια ξενοδοχειακή μονάδα να επιλέξει όταν αποφάσισε να καταφύγει σε δανεισμό είτε λόγω αύξησης των πάγιων εγκαταστάσεών της, είτε λόγω του κεφαλαίου κινήσεώς της, είτε λόγω ανακαίνισης της μονάδας της, είτε λόγω αναβάθμισής της (αλλαγή κατηγορίας) κ.λπ.

Συγκεκριμένα η κάθε τράπεζα προσφέρει

1.4.1. ALPHA BANK

▶ **Για ξενοδοχειακές επιχειρήσεις με ετήσιο κύκλο εργασιών μέχρι 75.000 € :**

A) ΔΑΝΕΙΟ ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ ΜΕ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΤΟΚΟΥ

ΥΨΟΣ : Από 3.000 € - 15.000 € με εφάπαξ εκταμίευση

ΔΙΑΡΚΕΙΑ : 6, 12, 18 ή 24 μήνες, κατ' επιλογή της ξενοδοχειακής επιχείρησης

ΕΠΙΤΟΚΙΟ : Σταθερό, σήμερα **10,10%*** (μετά την επιστροφή τόκου **9,09%***)

(*) πλέον εισφοράς του Ν. 128/75, ήτοι 0,6%.

B) ΔΑΝΕΙΟ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ / ΜΕΣΟΥ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΜΕ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΤΟΚΟΥ

ΥΨΟΣ : Από 3.000 € - 15.000 € με εφάπαξ ή τμηματικές εκταμιεύσεις.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ : 3-5 έτη, κατ' επιλογή της ξενοδοχειακής επιχείρησης

ΕΠΙΤΟΚΙΟ : Δάνειο 3 ετών **9,50%*** σταθερό (μετά την επιστροφή τόκου **8,55%***)

Δάνειο 3-5 ετών **10,00%*** σταθερό (μετά την επιστροφή τόκου **9,00%***)

(*) πλέον εισφοράς 0,6% του Ν. 128/75.

Γ) ΔΑΝΕΙΟ ALPHA 810 ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΣΤΕΓΗΣ

ΥΨΟΣ : Με ελάχιστο ποσό 15.000 € το ύψος του δανείου μπορεί να ανέλθει :

- έως το 100% της αντικειμενικής αξίας
- έως το 70% της αξίας συμβολαίου αγοράς του ακινήτου

- έως το 70% του προϋπολογισμού κόστους ανεγέρσεως επαγγελματικής στέγης συμπεριλαμβανομένης και της αξίας του οικοπέδου
- έως το 70% του προϋπολογισμού κόστους αποπερατώσεως, προσθήκης, συντηρήσεως.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ : 3, 6, 9 ή 12 έτη

ΕΠΙΤΟΚΙΟ : Σταθερό για τα πρώτα τρία έτη του δανείου, το οποίο ανέρχεται σε 6,50% (*), ετησίως στη λήξη κάθε τριετίας η επιχείρηση επιλέγει :

- είτε το τότε ισχύον σταθερό επιτόκιο αυτής της κατηγορίας δανείων
- είτε κυμαινόμενο επιτόκιο το οποίο προσδιορίζεται από το εκάστοτε Ελάχιστο Δανειστικό Επιτόκιο πλέον 1 εκατοστιαίας μονάδας

(*) πλέον εισφοράς του Ν. 128/75, ήτοι 0,6%.

- ▶ Για ξενοδοχειακές επιχειρήσεις με ετήσιο κύκλο εργασιών 75.000 € έως 1.000.000 €.

A) ΔΑΝΕΙΟ ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΕΩΣ ΜΕ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΤΟΚΟΥ

ΥΨΟΣ : Από 15.000 € - 150.000 € με εφάπαξ εκταμίευση

ΔΙΑΡΚΕΙΑ : 6, 12, 18 ή 24 μήνες, κατ' επιλογή της επιχείρησης.

ΕΠΙΤΟΚΙΟ : Σταθερό, σήμερα 9,75%* (μετά την επιστροφή τόκου 8,78%*).

(*) πλέον εισφοράς του Ν. 128/75, ήτοι 0,6%

B) ΔΑΝΕΙΟ ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΕΩΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕ Ή ΧΩΡΙΣ ΧΡΟΝΙΚΟΥΣ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΥΣ

ΕΠΙΤΟΚΙΟ : Το Ελάχιστο Δανειστικό Επιτόκιο (Ε.Δ.Ε.), σήμερα ίσο με 6% ετησίως.

ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ : Καθορίζεται κατά περίπτωση από 0-3,25%.

Γ) ΔΑΝΕΙΟ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ (ΜΕΣΟΥ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΜΕ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΤΟΚΟΥ)

ΥΨΟΣ : Από 15.000 € - 300.000 €, εφάπαξ ή τμηματικά.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ : 3-10 έτη, κατ' επιλογή της επιχείρησης.

ΕΠΙΤΟΚΙΟ : Δάνειο 3 ετών 8,50%* σταθερό (μετά την επιστροφή τόκου 7,65%*)

Δάνειο 3-5 ετών 9%* σταθερό (μετά την επιστροφή τόκου 8,10%*)

Δάνειο 5-10 ετών 9,5%* σταθερό (μετά την επιστροφή τόκου 8,55%*)

(*) πλέον εισφοράς 0,6% του Ν. 128/75.

Δ) ΔΑΝΕΙΟ ALPHA 810 ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΣΤΕΓΗΣ

(για περισσότερες πληροφορίες στην σελίδα)

Ε) ΔΑΝΕΙΟ ΓΙΑ ΠΑΓΙΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ

ΥΨΟΣ : Ανάλογα με τις ανάγκες της ξενοδοχειακής επιχείρησης, μπορεί να καλύψει μέχρι το 100% του κόστους αγοράς ή του προϋπολογισμού δαπανών.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ : Ελεύθερα διαπραγματεύσιμη. Εξαρτάται από τον ωφέλιμο χρόνο ζωής του παγίου και την ικανότητα αποπληρωμής του δανειολήπτη.

ΕΠΙΤΟΚΙΟ : Το Ελάχιστο Δανειστικό Επιτόκιο (Ε.Δ.Ε.) σήμερα ίσο με 6,00% ετησίως.

ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ : Καθορίζεται κατά περίπτωση, από 0-3,25%.

1.4.2. ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ

▶ **Κύπρου Leasing – Motel plus**

Με την Κύπρου Leasing δίνεται η δυνατότητα αναβάθμισης της τουριστικής ξενοδοχειακής μονάδας με τους ευνοϊκότερους όρους της αγοράς.

• Δυνατότητα χρηματοδότησης όλης της αξίας του κεφαλαίου και του ΦΠΑ.

- Προνομιακό σταθερό επιτόκιο 5,9% για τους πρώτους 6 μήνες (πλέον εισφοράς Ν. 128).
- Προσαρμογή των μισθωμάτων στην εποχικότητα των εργασιών της.
- Φορολογική απαλλαγή των μισθωμάτων.
- Εξειδικευμένα ασφαλιστικά προγράμματα για τον ξενοδοχειακό κλάδο.
- Ταχύτατη και επαγγελματική εξυπηρέτηση.

ΕΙΔΙΚΟΙ ΟΡΟΙ :

- Διάρκεια από 3-7 έτη για εξοπλισμό.
- Ελάχιστη διάρκεια για απόκτηση τουριστικής μονάδας 10 έτη.
- Μίσθωμα ανάλογα με τις ταμειακές σας ροές.
- Υπολογισμός μισθώματος με βάση το τοκοχρεολυτικό δάνειο.

Επιπλέον, δίνεται η δυνατότητα απόκτησης ξενοδοχειακής μονάδας με επιτόκιο 5,9% (πλέον εισφοράς Ν. 128) για το πρώτο έτος.

► Leasing Εξοπλισμού

Δίνεται η δυνατότητα απόκτησης απαραίτητου πάγιου εξοπλισμού χωρίς τη δέσμευση κεφαλαίων κίνησης ή άλλων παρεμφερών μορφών βραχυχρόνιας πίστης.

Βασικοί όροι σύμβασης :

- Μισθωτής Ξενοδοχειακές επιχειρήσεις
- Εξοπλισμός Κάθε είδους επαγγελματικό εξοπλισμό, αυτοκίνητα επαγγελματικής χρήσης, έπιπλα επαγγελματικού χώρου, κ.ά.
- Κεφάλαιο Άνω των 3.000 €.
- Διάρκεια 3-4-5 έτη.
- Είδος μισθώματος Μηνιαίο–τριμηνιαίο, προκαταβλητέο-ληξιπρόθεσμο
- Νόμισμα Ευρώ ή ξένο νόμισμα
- Τίμημα εξαγοράς 3 ΕΥΡΩ
- Αποπληρωμή Το πρόγραμμα αποπληρωμής μπορεί να προσαρμοστεί στις ταμειακές δυνατότητες της επιχείρησης και πέραν της ισόποσης αποπληρωμής, μπορεί να προβλέπει εποχικά μισθώματα, εμπροσθοβαρή αποπληρωμή, οπισθοβαρή, α΄ αυξημένο μίσθωμα, υπολειμματική αξία κ.ά.

► Sale & Lease Back

Το Sale & lease back ακινήτων απευθύνεται μόνο σε επιχειρήσεις. Με αυτό επιτυγχάνεται η απελευθέρωση κεφαλαίων τα οποία έχουν δεσμευθεί σε πάγια στοιχεία. Η επιχείρηση απολαμβάνει τη φοροεκπεσιμότητα των μισθωμάτων και ταυτίζει την ωφέλιμη ζωή του παγίου με τη διάρκεια της σύμβασης.

▶ Leasing Ακινήτων

Η εταιρεία leasing αγοράζει το ακίνητο καθ' υπόδειξη της επιχείρησης και στην συνέχεια το εκμισθώνει στην επιχείρηση, σύμφωνα με τους προβλεπόμενους όρους.

Βασικοί όροι σύμβασης

Μισθωτής	Ξενοδοχειακές μονάδες
Ακίνητα	Έτοιμα ακίνητα (γραφεία και οποιοδήποτε επαγγελματικό χώρο)
Κεφάλαιο	Δεν υπάρχει κατώτερο όριο κεφαλαίου
Διάρκεια	Κατ' ελάχιστο 10 έτη
Είδος μισθώματος	Μηνιαίο-τριμηνιαίο, προκαταβλητέο-ληξιπρόθεσμο
Νόμισμα	Ευρώ
Τίμημα εξαγοράς	Κατόπιν συνεννόησης
Αποπληρωμή	Το πρόγραμμα αποπληρωμής μπορεί να προσαρμοστεί στις ταμειακές δυνατότητες της επιχείρησης και πέραν της ισόποσης αποπληρωμής
Έξοδα μεταβίβασης (φόρος μεταβίβασης, έξοδα υποθηκοφυλακείου, συμβολαιογραφικά έξοδα	Υπάρχει η δυνατότητα χρηματοδότησης όλων ή μέρους των μεταβιβαστικών εξόδων.

▶ Κύπρου Factoring

- Ασφαλιστική κάλυψη

Η Τράπεζα Κύπρου αξιολογώντας την πιστοληπτική ικανότητα των οφειλετών της επιχ/σης, μπορεί να αναλάβει τον κίνδυνο αφερεγγυότητας αυτών.

Ο αναλαμβανόμενος πιστωτικός κίνδυνος αφορά αποκλειστικά την οικονομική αδυναμία του οφειλέτη της επιχείρησης να καταβάλει την αξία των σχετικών τιμολογίων.

- Πιστωτικός έλεγχος

Η κύρια αρμοδιότητα του τμήματος αυτού είναι να αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα των οφειλετών της επιχείρησης.

Έτσι γίνεται οριοθέτηση και οργάνωση της μελλοντικής πιστωτικής πολιτικής επιτυγχάνοντας μείωση του κινδύνου για επισφαλείς απαιτήσεις.

1.4.3. EUROBANK

α) ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ

▶ Ανοιχτό Επαγγελματικό Λειτουργίας και Ανάπτυξης

- καλύπτει άμεσα τις ανάγκες κεφαλαίου κίνησης όταν προκύπτουν
- πληρώνει τόκους μόνο για τα χρήματα που έχει χρησιμοποιήσει
- ελέγχει το κόστος χρήματος επιστρέφοντας το κεφάλαιο όποτε μπορεί

ΟΦΕΛΗ

Ευελιξία : Ελεύθερη χρήση κεφαλαίου χωρίς καμία επιβάρυνση για το διάστημα που δεν χρησιμοποιείται

Υψηλό ποσοστό χρηματοδότησης : Με βάση τις πραγματικές ανάγκες της επιχείρησης χωρίς περιορισμούς από τον ετήσιο τζίρο της.

Χαμηλό κόστος : Τιμολόγηση προσαρμοσμένη στο προφίλ της επιχείρησης.

BONUS : Bonus επιτόκιο στις καταθέσεις της επιχείρησης έως 20% του χορηγητικού επιτοκίου της που μειώνει το συνολικό της κόστος.

Φορολογικές απαλλαγές : Πραγματικό κόστος δανεισμού μειωμένο λόγω των ευνοϊκών φορολογικών ρυθμίσεων.

▶ **Κεφάλαιο κίνησης προκαθορισμένης αποπληρωμής**

ΟΦΕΛΗ

Υψηλό ποσοστό χρηματοδότησεως : Με βάση τις πραγματικές ανάγκες της επιχείρησης χωρίς περιορισμούς από τον ετήσιο τζίρο της.

Δυνατότητα προγραμματισμού δόσεων : Μηνιαίες ή τριμηνιαίες δόσεις.

Μεγάλη διάρκεια : Έως 10 έτη.

Επιλογή επιτοκίου : α) κυμαινόμενο με βάση το βασικό επιτόκιο κεφαλαίου κίνησης ή το eunbor

β) σταθερό για 1 ή 3 έτη

Δυνατότητα Πρόωρης Αποπληρωμής : Χωρίς επιβάρυνση

▶ **Χρηματοδότηση Έναντι Επιταγών**

ΟΦΕΛΗ

Ταχύτητα : Χρηματοδότηση επιταγών πελατείας αυθημερόν

Χαμηλό κόστος : Επιτόκιο διαμορφωμένο για (Βασικό Επιτόκιο Κεφαλαίου Κίνησης)

Ευελιξία : Δυνατότητα Χρηματοδότησης και χωρίς την προσκόμιση επιταγών.

Εξασφάλιση : Χωρίς πρόσθετες εξασφαλίσεις.

Επιπλέον παροχές : Καρνέ επιταγών, λογαριασμός όψεως.

► **Πρόγραμμα Αυτόματης Προεξόφλησης Ατοκών Δόσεων**

Σύστημα Μετατροπής Πωλήσεων με Δόσεις σε Μετρητά.

ΟΦΕΛΗ

Ευελιξία : Επιλογή του αριθμού των δόσεων

Ευκολία : Η κάθε πώληση με δόσεις κατατίθεται στο σύνολό της στο λογαριασμό της επιχείρησης.

Ταχύτητα : Είσπραξη του ποσού πώλησης με δόσεις την επόμενη εργάσιμη ημέρα.

Κόστος Χαμηλό : Έως και Μηδενικό.

Β) ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

► **Ανοιχτό Επαγγελματικό Εξοπλισμού**

ΟΦΕΛΗ :

Ύψος χρηματοδότησης : έως 120% του κόστους αγοράς εξοπλισμού για την κάλυψη και οι επιπλέον δαπάνες που προκύπτουν από την επένδυσή της. (Πληρωμή Φ.Π.Α., διαμόρφωση χώρου, κ.α.).

Χαμηλό κόστος : Επιτόκιο διαμορφωμένο ειδικά για τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις.

Μεγάλη διάρκεια : έως 10 έτη. -

Πρόωρη Αποπληρωμή : Χωρίς επιβάρυνση ανά πάσα στιγμή.

▶ **Ευέλικτο Πρόγραμμα Επαγγελματικού Εξοπλισμού**

ΟΦΕΛΗ :

Υψηλό ποσοστό χρηματοδότησης : έως 120% του κόστους αγοράς εξοπλισμού για την κάλυψη και οι επιπλέον δαπάνες που προκύπτουν από την επένδυσή της.

Δυνατότητα προγραμματισμού δόσεων : Μηνιαίες ή τριμηνιαίες δόσεις.

BONUS Επιτόκιο : Σταθερό για 1 έτος και κατόπιν κυμαινόμενο.

Μεγάλη διάρκεια : Έως 7 έτη.

Περίοδος χάριτος : Καμία υποχρέωση κατάβολής κεφαλαίου.

Εξασφαλίσεις : Δεν απαιτούνται.

▶ **Προγράμματα Επαγγελματικού Εξοπλισμού με Προκαθορισμένη Αποπληρωμή**

ΟΦΕΛΗ :

Υψηλό κόστος χρηματοδότησης : έως 120% του κόστους αγοράς εξοπλισμού για την κάλυψη και οι επιπλέον δαπάνες που προκύπτουν από την επένδυσή της.

Δυνατότητα Προγραμματισμού Δόσεων : Μηνιαίες ή Τριμηνιαίες δόσεις.

Επιλογή επιτοκίου : α) κυμαινόμενο με βάση το βασικό επιτόκιο επαγγελματικού εξοπλισμού
β) σταθερό για 1, 3, 5 έτη

Μεγάλη διάρκεια : έως 10 έτη

Περίοδος χάριτος : έως 2 έτη

Φορολογικές απαλλαγές : από τόκους και αποσβέσεις για περαιτέρω μείωση του κόστους δανεισμού.

1.4.4. ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

**ΜΕΣΟΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟ ΔΑΝΕΙΟ ΠΑΓΙΩΝ
ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΓΙΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
ΜΕ ΚΥΚΛΟ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΜΕΧΡΙ 1.000.000 €.**

ΣΚΟΠΟΣ :

- επισκευή / συντήρηση επαγγελματικής στέγης
- αγορά εξοπλισμού γραφείων

ΠΟΣΟ :

Από 10.000 € μέχρι 30.000 €.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ :

ΜΕΧΡΙ 8 ΧΡΟΝΙΑ

ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΧΑΡΙΤΟΣ :

Μέχρι 1 έτος, με κεφαλαιοποίηση ή μη των τόκων ενός εξαμήνου

ΤΡΟΠΟΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ :

Με μηνιαίες χρεολυτικές ή τοκοχρεολυτικές δόσεις.

1.4.5. ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**Γ' ΚΟΙΝΟΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΤΗΡΙΞΗΣ & ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ**

Επιχειρήσεις τουριστικού (ξενοδοχειακού) τομέα χρηματοδοτούνται από κρατικά και κοινοτικά κονδύλια για την υλοποίηση ενός επενδυτικού σχεδίου που μπορεί να περιλαμβάνει :

- κατασκευή, επέκταση και εκσυγχρονισμό εγκαταστάσεων
- προμήθεια εξοπλισμού
- επέκταση της χρήσης πληροφοριακών συστημάτων σε όλες τις λειτουργίες της επιχείρησης
- εισαγωγή στη χρήση του διαδικτύου
- εγκατάσταση συστημάτων εξοικονόμησης ενέργειας

- κατάρτιση ανθρώπινου δυναμικού
- πρόσληψη ανέργων
- εισαγωγή νέων, καινοτομικών τεχνολογιών στην παραγωγική διαδικασία.

Συνήθως η επιχορήγηση κυμαίνεται μεταξύ 35%-50% του συνολικού κόστους του επενδυτικού σχεδίου. Το υπόλοιπο κόστος πρέπει να καλύπτεται από ίδιους πόρους της επιχείρησης και τραπεζικό δανεισμό.

1.5. ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΕΠΙΧ/ΣΕΩΝ ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

Στην ενότητα αυτή θα γίνει αναφορά των ναυτιλιακών χρηματοδοτήσεων που μπορεί μια ναυτιλιακή μονάδα να επιλέξει όταν θα αποφασίσει να καταφύγει σε δανεισμό, είτε για την εξυπηρέτηση των επισκευών / μετασκευών πλοίων π.χ. εργασίες γενικής επιθεώρησης, είτε για εργασίες δεξαμενισμού είτε για προσθήκη ειδικών μηχανημάτων ή εξειδικευμένων μετατροπών επί των πλοίων κ.τ.λ.

Συγκεκριμένα η κάθε τράπεζα προσφέρει :

1.5.1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Κυριότερες μορφές χρηματοδότησης της ναυτιλίας :

- α) Χρηματοδότηση κεφαλαίου κίνησης (Βραχυπρόθεσμες)
- β) Χρηματοδότηση αγοράς ή κατασκευής πλοίων (μακροπρόθεσμες)
- γ) **Χρηματοδότηση ανακατασκευής (μετασκευής / επισκευής πλοίων) βραχυπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες.**

α) Κεφάλαιο κίνησης, διάρκειας μέχρι 1 έτους, σε συνάλλαγμα (κυρίως USD) ή ευρώ για την εξυπηρέτηση :

- της κάλυψης εποχιακών ταμειακών αναγκών, των ακτοπλοϊκών κυρίως επιχειρήσεων που σχετίζονται άμεσα με τον εσωτερικό και εξωτερικό τουρισμό κατά τη διάρκεια των θερινών μηνών.
- των επισκευών / μετασκευών πλοίων.

β) Χρηματοδότηση αγοράς πλοίων

Μακροπρόθεσμες

1. για την κατασκευή νέων πλοίων (ναυπηγήσεις) χρηματοδότηση διάρκειας συνήθως μεγαλύτερης των 5 ετών, ανάλογα με τα ποιοτικά και ποσοτικά χαρακτηριστικά της επένδυσης
2. για την αγορά μεταχειρισμένων πλοίων διάρκειας πέραν του έτους, ανάλογα με διάφορες παραμέτρους, όπως ηλικία πλοίου, εμπορική αξία, κατάσταση κ.λπ. για εργασίες ανακατασκευής, επισκευής, μετασκευής υψηλού κόστους, διάρκειας πέραν του έτους.

1.5.2. ΛΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Η διεύθυνση Ναυτιλιακών χρηματοδοτήσεων (ΔΝΧ) της Λαϊκής Τράπεζας ξεκίνησε τη λειτουργία της τον Ιανουάριο του 1997 στον Πειραιά, ένα από τα σημαντικότερα διεθνή ναυτιλιακά κέντρα.

Ανταποκρινόμενη στις ανάγκες των σύγχρονων ναυτιλιακών επιχειρήσεων μέσω προϊόντων και συνδυάζοντας την ευελιξία με την παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, η ΔΝΧ καθιερώθηκε στην εγχώρια ναυτιλιακή αγορά έχοντας μια πελατειακή βάση με υψηλό βαθμό ικανοποίησης κι εμπιστοσύνης.

Η Δ.Ν.Χ. προσφέρει ένα ευρύ φάσμα τραπεζικών προϊόντων και υπηρεσιών όπως :

- Πιστωτικές διευκολύνσεις.
- Ενυπόθηκα δάνεια για χρηματοδότηση αγοράς πλοίων
- Έκδοση εγγυητικών επιστολών σε σχέση με απαιτήσεις που αφορούν τις υποχρεώσεις του πλοίου
- Ενέγγυες πιστώσεις για την διεκπεραίωση εισαγωγών / εξαγωγών.

ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ / ΕΚΤΕΛΕΣΗ ΠΛΗΡΩΜΩΝ

Τοκοφόροι λογαριασμοί όψεως σε πολλά διαφορετικά νομίσματα (USD, EURO, GBP, AUD, CHF) και ανοιχτοί αλληλόχρεοι λογαριασμοί σε δολάρια ΗΠΑ, Υπηρεσίες εμβασμάτων μέσω ενός ευρύτατου δικτύου ανταποκριτών.

Αγοραπωλησία συναλλάγματος με ανταγωνιστικές προμήθειες. Υπηρεσίες για την υποστήριξη αγοράς και πώλησης πλοίων όπως : ανοίγματα κοινών / συμπλεκτικών λογαριασμών, προετοιμασία μηνυμάτων με ακριβείς οδηγίες εμβάσματος και ορθή διαχείριση του τιμήματος του πλοίου.

Απλές Εσωτερικές Διαδικασίες

Άμεση προετοιμασία δανειακών συμβάσεων και άλλων σχετικών εγγράφων. Άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες των πλοιοκτητών εταιριών όπως αλλαγή σημαίας, ονόματος πλοίου κ.τ.λ.

Διαχείριση Χαρτοφυλακίου Ιδιωτών Πελατών

Ευρύ φάσμα επενδυτικών τραπεζικών προϊόντων με πρόσβαση στις εγχώριες και παγκόσμιες χρηματοοικονομικές αγορές.

1.5.3. ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ

ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ

Οι χρηματοδοτήσεις που προσφέρει η τράπεζα Αττικής για τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις είναι η κάλυψη για την επενδυτική ανάγκη της επιχείρησης, έτσι προσφέρει :

- Δάνεια για αγορά εξοπλισμού
- Δάνεια για κτιριακές εγκαταστάσεις

ΥΨΟΣ ΚΑΙ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Το ύψος της χρηματοδότησης ανάλογα με την μορφή επένδυσης μπορεί να ανέλθει μέχρι και στο 100% της αξίας της.

ΣΕ ΕΥΡΩ : Επιτόκιο ΚΥΜΑΙΝΟΜΕΝΟ, το οποίο βασίζεται στο ελάχιστο επιτόκιο δανείων (Ε.Ε.Δ.) της Τράπεζας.

Σε συνάλλαγμα : Η ναυτιλιακή επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να επιλέξει το νόμισμα με το οποίο θέλει να χρηματοδοτηθεί όπως επίσης της παρέχεται η ευχέρεια να αλλάζει το νόμισμα ανάλογα με τις συνθήκες που επικρατούν στις αγορές συναλλάγματος.

ΕΠΙΤΟΚΙΟ : Κυμαινόμενο ανάλογα με τη διάρκεια και το νόμισμα.

1.5.4. ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος για τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις προσφέρει :

- **Δάνεια κυμαινόμενου επιτοκίου για εξοπλισμό.**

Χαρακτηριστικά

- Διάρκεια δανείου μέχρι 8 χρόνια
- Δυνατότητα χρήσης περιόδου χάριτος
- Εξόφληση κεφαλαίου με εξάμηνες ή ετήσιες δόσεις

- Επιτόκιο κυμαινόμενο, που προσδιορίζεται από το ΒΑΣΙΚΟ επιτόκιο παγίων και εξοπλισμού ή άλλο (διαπραγματεύσιμο) επιτόκιο.

- Δάνεια για κεφάλαιο κίνησης μονιμότερου χαρακτήρα

Δάνεια που χορηγούνται για την αντιμετώπιση έκτακτων αναγκών της επιχείρησης (π.χ. αντιμετώπιση καταστροφής εμπορευμάτων, φυσικές καταστροφές κ.λπ.) και για την ενίσχυση της ρευστότητας της επιχείρησης.

Χαρακτηριστικά :

- Απλές διαδικασίες εκταμίευσης, χωρίς προαπαιτούμενα δικαιολογητικά
- Διάρκεια δανείου μέχρι 3 χρόνια
- Εξόφληση κεφαλαίου με τρίμηνες ή εξάμηνες δόσεις
- Εξάμηνη χρέωση τόκων
- Επιτόκιο κυμαινόμενο, που προσδιορίζεται από το βασικό επιτόκιο για κεφάλαιο κίνησης ή σταθερό τριετίας.

1.5.5. ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

ΓΕΝΙΚΗ ΑΝΟΙΧΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ – ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ

Η Γενική Τράπεζα έχει σχεδιάσει ένα σύγχρονο πρόγραμμα χρηματοδότησης που καλύπτει αποτελεσματικά τις ανάγκες της ναυτιλιακής επιχείρησης σε κεφάλαιο κίνησης, όπως αγορά εξοπλισμού επιβατικών τουριστικών πλοίων ή εξοπλισμού ναυτιλιακών γραφείων ή κάλυψη λειτουργικών αναγκών.

- Χρηματοδότηση έως € 250.000
- Διάρκεια τρία (3) έτη

- Αποπληρωμή τόκων και κεφαλαίου ανά τρίμηνο
- Επαναχορήγηση του κεφαλαίου που έχει ήδη καταβληθεί, μετά τον πρώτο χρόνο.

“ΓΕΝΙΚΗ ΧΛιξη” Ανοιχτό Επαγγελματικό Δάνειο

Πρόγραμμα κεφαλαίου κίνησης που αποτελεί κλειδί για την εξέλιξη της ναυτιλιακής επιχείρησης.

- Χρηματοδότηση έως € 150.000
- Καταβολή μόνο των τόκων ανά τρίμηνο
- Ευελιξία στον τρόπο αποπληρωμής του κεφαλαίου, με βάση τις ιδιαίτερες ανάγκες της επιχείρησης
- ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ επαναχορήγησης του κεφαλαίου
- Γρήγορες και ευέλικτες διαδικασίες έγκρισης και εκταμίευσης.

1.6. ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

Στην ενότητα που ακολουθεί αναφέρεται η αεροπορική χρηματοδότηση μέσω διαφόρων τραπεζών. Μια αεροπορική επιχείρηση μπορεί να καταφύγει σε τραπεζικό δανεισμό είτε για την αγορά κάποιου αεροπλάνου, είτε την επέκταση ή ανακαίνιση των εγκαταστάσεών της, είτε για επένδυση στον εξοπλισμό της, είτε για αύξηση κεφαλαίου κινήσεώς της με σταθερά ή κυμαινόμενα επιτόκια.

Κάποιες τραπεζικές χρηματοδοτικές επιλογές από τις οποίες μπορεί να επιλέξει είναι :

1.6.1. ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Δάνεια επαγγελματικής στέγης πολλαπλών επιλογών.

Χρηματοδότηση σε ευρώ ή σε συνάλλαγμα.

- Δυνατότητα χρηματοδότησης

100% της εμπορικής αξίας του ακινήτου (εκτίμηση τεχνικής υπηρεσίας της Τράπεζας) προκειμένου για αγορά και μέχρι το 100% της αξίας του συμβολαίου.

100% του προϋπολογισμού κόστους των εργασιών ανέγερσης, αποπεράτωσης, επέκτασης, επισκευής, βελτίωσης επαγγελματικού χώρου με την προϋπόθεση ότι η χρηματοδότηση δεν υπερβαίνει το 80% της τελικής εμπορικής αξίας του ακινήτου.

- Ελάχιστη χρηματοδότηση

Ευρώ 14.700 ή το ισόποσο σε ξένο νόμισμα.

- Διάρκεια αποπληρωμής

Από 2 μέχρι 25 χρόνια

- Περίοδος χάριτος

Από 3 μέχρι 18 μήνες

- Επιτόκια

Παρέχεται η δυνατότητα επιλογής μεταξύ κυμαινόμενου και σταθερού επιτοκίου 1, 3, 5 και 10 ετών.

- Δάνειο κυμαινόμενου επιτοκίου. Βασικό επιτόκιο 6,40% (πλέον 0,6% εισφορά Ν. 128./75).

- Δάνειο σταθερού επιτοκίου για 1 έτος. Βασικό επιτόκιο 3,35%

(πλέον 0,6% εισφορά Ν. 128/75).

- Δάνειο σταθερού επιτοκίου για 3 χρόνια.

Βασικό επιτόκιο 4,8% (πλέον 0,6% εισφορά Ν. 128/75)

- Δάνειο σταθερού επιτοκίου για 5 χρόνια.

Βασικό επιτόκιο 5,20% (πλέον 0,6% εισφορά Ν. 128/75)

- Δάνειο σταθερού επιτοκίου για 10 χρόνια

Βασικό επιτόκιο 5,95% (πλέον 0,6% εισφορά Ν. 128/75).

Το τελικό επιτόκιο, κατόπιν συνεξέτασης του συνόλου των εργασιών του πελάτη (αεροπορική επιχείρηση) με την Τράπεζα, μπορεί να επιβαρυνθεί μέχρι και με 3 ποσοστιαίες μονάδες.

1.6.2. ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ

Εθνοαναπτυξιακό

Εναλλακτική μορφή δανείου για την πραγματοποίηση επενδύσεων σε κτιριακές εγκαταστάσεις και εξοπλισμό της αεροπορικής επιχείρησης.

Χαρακτηριστικά :

- Χρηματοδότηση της σχετικής δαπάνης σε ποσοστό μέχρι 80%
- Ελάχιστο ποσό δανείου 300.000 €
- Διάρκεια δανείου από 3 έως 10 χρόνια
- Δυνατότητα χρήσης περιόδου χάριτος μέχρι 2 χρόνια
- Εξόφληση κεφαλαίου με τρίμηνες ή εξάμηνες δόσεις
- Δυνατότητα κεφαλαιοποίησης των τόκων της περιόδου χάριτος
- Επιτόκιο σταθερό κατά 3, 5 ή 7 πρώτα χρόνια.

Δάνεια κυμαινόμενου επιτοκίου για κτιριακές εγκαταστάσεις

Για την ανανέωση των εγκαταστάσεων της αεροπορικής σας επιχείρησης.

Για την αγορά νέου ακινήτου, τη μεταφορά της επιχείρησής σας, την επέκταση ή την ανακαίνιση των εγκαταστάσεών σας, η Εθνική Τράπεζα χρηματοδοτεί τη δαπάνη.

Το αρμόδιο στέλεχος για την επιχείρησή σας θα σας βοηθήσει να επιλέξετε την κατάλληλη για εσάς μορφή, διάρκεια και ποσό δανείου, σύμφωνα με τα εξής χαρακτηριστικά :

- Διάρκεια δανείων μέχρι 10 χρόνια
- Δυνατότητα χρήσης περιόδου χάριτος
- Εξόφληση κεφαλαίου με εξάμηνες ή ετήσιες δόσεις
- Επιτόκιο κυμαινόμενο, που προσδιορίζεται από το βασικό επιτόκιο παγίων και εξοπλισμού ή άλλο (διαπραγματεύσιμο).
- Παροχή εξασφάλισης με εγγραφή προσημείωσης επί του χρηματοδοτούμενου ή άλλου ακινήτου.

Ομολογιακά δάνεια

Ειδική μορφή μεσομακροπρόθεσμης, που απευθύνεται σε μεγάλες και κερδοφόρες αεροπορικές επιχειρήσεις.

Χαρακτηριστικά :

- Εκδότης του δανείου είναι η δανειζόμενη επιχείρηση
- Η διάρκεια κυμαίνεται από 2 έως 10 έτη, με δυνατότητα χρήσης περιόδου χάριτος
- Οι δόσεις του δανείου είναι εξάμηνες ή ετήσιες και εξοφλούν ομολογίες αντίστοιχης διάρκειας και ενσωματωμένα σε αυτές τοκομερίδια
- Το επιτόκιο μπορεί να είναι σταθερό ή κυμαινόμενο, και συμφωνείται ύστερα από συνεννόηση της επιχείρησης με αρμόδιο στέλεχος.

1.6.3. ALPHA BANK

- Alpha 600

Κεφάλαιο Κινήσεως Επιχειρήσεων χωρίς χρονικούς περιορισμούς.

- Επιτόκιο : Το ελάχιστο Δανειστικό Επιτόκιο σήμερα ίσο με 6,00% ετησίως.
- Περιθώριο επιτοκίου : Καθορίζεται κατά περίπτωση, από 0-3,25 εκατοστιαίες μονάδες.

- Alpha 605

Κεφάλαιο κινήσεως επιχειρήσεων σε συνάλλαγμα (USD, GBP, JPY, CHF).

- Επιτόκιο : Κυμαινόμενο, καθορίζεται κάθε Δευτέρα με βάση το ελάχιστο δανειστικό τραπεζής για κάθε νόμισμα.
- Περιθώριο επιτοκίου : Καθορίζεται κάθε περίπτωση από 0-4,50 εκατοστιαίες μονάδες.

- Alpha 620

Χορηγείται για την κάλυψη αναγκών κεφαλαίου κινήσεως, όπως αυτές πηγάζουν από τον κύκλο εργασιών της επιχείρησης, το παραγωγικό – συναλλακτικό ρευστότητάς της, την πιστωτική πολιτική των προμηθευτών της κ.λπ.

- Ύψος : Ελάχιστο ποσό δανείου 9.000 €
- Διάρκεια : Σταθερή 3 έτη
- Επιτόκιο : Σταθερό, σήμερα 7,25% ετησίως

- Τρόπος αποπληρωμής : Κατ' επιλογή του πελάτη είτε με ίσες τριμηνιαίες τοκοχρεολυτικές δόσεις, είτε με ίσα μέρη κεφαλαίου πλέον των αναλογούντων τόκων ανά τρίμηνο.

- Alpha 630

Κεφάλαιο κινήσεως αεροπορικών επιχειρήσεων.

- Ύψος : Ελάχιστο ποσό δανείου 146.750 €
- Διάρκεια : Από 1 έως 180 ημέρες
- Επιτόκιο : Καθορίζεται κατά περίπτωση και είναι σταθερό για όλη τη διάρκεια του δανείου.
- Περιθώριο επιτοκίου : Καθορίζεται κατά περίπτωση, από 0-5 εκατοστιαίες μονάδες.
- Εξόφληση : Εφάπαξ κατά κεφάλαιο και τόκους στη λήξη της προθεσμίας αποπληρωμής.

- Alpha 650

Κεφάλαιο Κινήσεως Επιχειρήσεων.

Για πελάτες με συνολικά όρια άνω των 587.000 €.

- Επιτόκιο : κυμαινόμενο, καθορίζεται με βάση το τρέχον ημερήσιο επιτόκιο Euribor
- Περιθώριο επιτοκίου : Καθορίζεται κατά περίπτωση, από 0-5,00 εκατοστιαίες μονάδες.

Κεφάλαιο Κινήσεως

Χρηματοδότηση κεφαλαίου κινήσεως.

- Διάρκεια : Ανάλογα με το μήκος του παραγωγικο-συναλλακτικού κυκλώματος.

- **Επιτόκιο** : Το ελάχιστο δανειστικό επιτόκιο σήμερα ίσο με 6,00% ετησίως.
- **Εξόφληση** : Με τακτές ή άτακτες καταβολές έναντι του κεφαλαίου και εξόφληση λογ/σμού τους (ημερολογιακό τρίμηνο).

1.6.4. ΛΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Χρηματοδοτήσεις Μεγάλων Επιχειρήσεων.

Απευθύνεται προς τις μεγάλες και δυναμικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά με στόχο την πλήρη κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών τους και την στήριξη των επενδυτικών τους σχεδίων.

Τα χρηματοδοτικά προϊόντα που αναπτύσσουμε και προσφέρουμε είναι μεταξύ άλλων :

- Δανειακές διευκολύνσεις κεφαλαίου κίνησης σε ευρώ ή / και σε συνάλλαγμα.
- Μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες δανειακές διευκολύνσεις σε Ευρώ ή και συνάλλαγμα για την χρηματοδότηση συγκεκριμένων επενδυτικών σχεδίων (project finance).
- Οργάνωση ή και συμμετοχή σε κοινοπρακτικά και ομολογιακά δάνεια.
- Έκδοση εγγυητικών επιστολών και ενέγγυων πιστώσεων.
- Δομημένες χρηματοδοτικές λύσεις σε συνεργασία με τις υπόλοιπες Διευθύνσεις του ομίλου και τις θυγατρικές του.

Μακροπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις σε ευρώ ή συνάλλαγμα

Παρέχεται για την κάλυψη επενδυτικών αναγκών των επιχειρήσεων, όπως για αγορά οικοπέδων, ανέγερση – επέκταση –

αποπεράτωση – αγορά, κτιριακών εγκαταστάσεων, αγορά μηχανημάτων και λοιπού εξοπλισμού, αγορά μετοχών ή εταιρικών μεριδίων.

Το ύψος των δανείων μπορεί να φθάσει μέχρι και το 100% της αξίας της επένδυσης ανάλογα με τα οικονομικά δεδομένα και τις πρακτικές της επιχείρησης. Η διάρκεια των χρηματοδοτήσεων διαμορφώνεται από 5 έως 15 χρόνια ανάλογα με την κατηγορία της επένδυσης.

Το επιτόκιο μπορεί εναλλακτικά να καθοριστεί ως ακολούθως :

- Κυμαινόμενο, από τα ίδια διαθέσιμα της Τράπεζας, σε ευρώ που είναι:
 - το βασικό επιτόκιο δανείων (ΒΕΔ : σήμερα = 6%) + περιθώριο που κυμαίνεται από 0,25% έως 3,25% + 0,6% εισφορά του Ν. 128/75.
- Κυμαινόμενο, από τη διατραπεζική αγορά ευρώ ή συναλλάγματος καθοριζόμενο : από το επιτόκιο βάσης που διαμορφώνεται καθημερινά στη διατραπεζική αγορά ευρώ ή συναλλάγματος + περιθώριο που κυμαίνεται από 0,5% έως 3%+0,6% εισφορά του Ν. 128/75.
- Σταθερό, ειδικό επιτόκιο επενδύσεων για τρία χρόνια, σήμερα :
 - Από 90.000 Ευρώ έως 300.000 Ευρώ : 6,50%+0,6% εισφ. Ν. 128/75
 - Από 300.000 Ευρώ και άνω : 6,25%+0,6% εισφ. Ν. 128/75.

1.6.5. EUROBANK

Ευρωπαϊκό Επαγγελματιών και Εταιρειών.

Χρηματοδότηση έως 120% με το χαμηλότερο επιτόκιο Επαγγελματικής Στέγης.

Για αγορά, κατασκευή, ανακαίνιση της επαγγελματικής στέγης με το ανταγωνιστικότερο επιτόκιο της αγοράς βασισμένο στο Euribos.

Και ακόμη εξασφάλιση για την επιχείρηση όσον αφορά την φορολογική ωφέλεια έως 40% από τόκους και αποσβέσεις.

• Υψηλό ποσοστό χρηματοδότησης :

Έως 120% της αξίας επένδυσης για να καλύπτονται και οι επιπλέον δαπάνες.

• Δυνατότητα Προγραμματισμού Δόσεων :

Μηνιαίες ή τριμηνιαίες δόσεις.

• Ευρωπαϊκό επιτόκιο :

Κυμαινόμενο ή Σταθερό με βάση Euribor.

• Μεγάλη διάρκεια

Έως 25 έτη.

• Περίοδος χάριτος

Έως 2 έτη

• Πρόωρη αποπληρωμή

Χωρίς επιβάρυνση.

1.7. ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΥ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΥ ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

Στα πλαίσια της ενότητας αυτής θα παρουσιαστούν αναλυτικά οι τραπεζικές χρηματοδοτήσεις των τουριστικών πρακτορείων για την αγορά, κατασκευή, ανακαίνιση επαγγελματικής στέγης, για την αγορά εξοπλισμού, παγίων εγκαταστάσεων, μηχανημάτων, για την αντικατάσταση δημοσίας χρήσεως τουριστικών λεωφορείων κ.λπ.

1.7.1. ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

- Χρηματοδοτήσεις για την αντικατάσταση Δημόσιας Χρήσεως Τουριστικών Λεωφορείων (για τουριστικά πρακτορεία με ετήσιο κύκλο εργασιών μέχρι € 1.000.000).

Χαρακτηριστικά :

- Τουριστικά πρακτορεία με ετήσιο κύκλο εργασιών μέχρι € 1.000.000.
- Αντικατάσταση δημοσίας χρήσεως τουριστικού λεωφορείου.
- ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ σε ποσοστό 25% μέχρι 32% της αξίας βάσει του Ν. 3229/2004 για την αγορά καινούργιου συμβατικού Δ.Χ.Τ.Λ.

Όροι και προϋποθέσεις

- Ποσό : Μέχρι 100% της καθαρής αξίας του τιμολογίου αγοράς του καινούργιου λεωφορείου μείον την επένδυση.
- Τρόπος εξόφλησης : Με τριμηνιαίες χρεολυτικές δόσεις και καταβολή των τόκων ανά εξάμηνο.

Επιτόκια :

Δυνατότητα επιλογής

- σταθερού για τρία (3) χρόνια επιτοκίου χορηγήσεων για πάγιες εγκαταστάσεις και εξοπλισμό, που σήμερα διαμορφώνεται στα επίπεδα του 62%.

Μετά το πέρας της πρώτης τριετίας υπάρχει η δυνατότητα επιλογής είτε “το Βασικό Κυμαινόμενο επιτόκιο χορηγήσεων για πάγιες εγκαταστάσεις και εξοπλισμό” (σήμερα 6,10%) είτε “το σταθερό για 3 χρόνια επιτόκιο χορηγήσεων για πάγιες εγκαταστάσεις και εξοπλισμό” (εφόσον το δάνειο έχει διάρκεια ίση ή μεγαλύτερο των έξι ετών).

- Επιτοκίου από τον πίνακα Dealling room της Τράπεζας, τρίμηνης διάρκειας.

Τα παραπάνω επιτόκια προσαυξάνονται με περιθώριο και εισφορά του Ν. 128/75.

• Ανοιχτό επαγγελματικό πλάνο

Τουριστικά πρακτορεία με ετήσιο κύκλο εργασιών έως και € 1.000.000.

ΟΡΟΙ και ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ :

Σκοπός : Κάλυψη αναγκών σε κεφάλαιο κίνησης και δαπανών εξοπλισμού μικρού κόστους.

Ποσό : Από € 6.000 μέχρι το 10% των αναγκών της χρηματοδότησης του τουριστικού λεωφορείου ανάλογα με τα οικονομικά στοιχεία του.

Διάρκεια : Μέχρι και 4 χρόνια, με δυνατότητα ανανέωσης.

Τρόπος εξόφλησης : Το κεφάλαιο του δανείου μπορεί να εξοφληθεί οποιαδήποτε στιγμή, ανάλογα με την οικονομική δυνατότητα του τουριστικού πρακτορείου, οι τόκοι θα πρέπει να εξοφλούνται κάθε μήνα, με ελάχιστο ποσό καταβολής € 50.

ΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ :

- Δωρεάν απόκτηση καρνέ επιταγών
- Πίστωση τόκων, όταν ο λογαριασμός του δανείου έχει πιστωτικό υπόλοιπο
- Δωρεάν χορήγηση της κάρτας Ethnocash.

ΕΠΙΤΟΚΙΑ :

- Κυμαινόμενο 6,10% πλέον περιθωρίου και εισφοράς του Ν. 128/75 που σήμερα ανέρχεται σε 0,6%.

Εάν στο λογαριασμό υπάρχει πιστωτικό υπόλοιπο τότε αυτό θα εκτοκίζεται με το βασικό επιτόκιο ταμειυτηρίου της τράπεζάς μας, μειωμένο κατά 0,5%.

1.7.2. CITI BANK

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ

- Δάνειο κεφαλαίου κίνησης έκτακτων αναγκών

ΤΑΧΥΤΗΤΑ	Προέγκριση σε 48 ώρες και εκταμίευση σε 5 ημέρες
ΕΠΤΟΚΙΟ	Βασικό σταθερό επιτόκιο 6,5% πλέον περιθωρίου
ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗ	Έως 18 μήνες
ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	Δεν είναι απαραίτητες

- Κεφάλαιο κίνησης με Ανοιχτό Αλληλόχρεο Λογαριασμό για διαρκή ρευστότητα.

ΕΠΤΟΚΙΟ	ΒΑΣΙΚΟ ΕΠΤΟΚΙΟ 6,5%
ΕΥΕΛΙΞΙΑ	Πληρωμή τόκων κάθε 6 μήνες και ανακύκλωση του κεφαλαίου όποτε είναι εφικτό
ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΟΡΙΟΥ	Διάρκεια και αναπροσαρμογή ορίου σύμφωνα με τις ανάγκες και τις δυνατότητες του τουριστικού πρακτορείου
ΧΑΜΗΛΟ ΚΟΣΤΟΣ	Χρέωση με τόκους μόνο για όσο διάστημα χρησιμοποιείται το όριο, ενώ ο εκτοκισμός γίνεται δύο φορές το χρόνο.

• ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

ΕΠΙΤΟΚΙΟ	Βασικό κυμαινόμενο επιτόκιο (σήμερα 6,5%) πλέον περιθωρίου
ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗ	Σε 3 έως 5 χρόνια
ΥΨΟΣ	Έως και το 100% της αξίας του εξοπλισμού
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	
ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	Δεν είναι απαραίτητες

• ΚΤΙΡΙΑΚΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ

ΕΠΙΤΟΚΙΟ	Από 3% σταθερό περιθώριο για όλη τη διάρκεια του δανείου επί του εκάστοτε ισχύοντος Euribor τριμήνου
ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗ	Έως 10 χρόνια
ΥΨΟΣ	Έως και 100% της αξίας του ακινήτου
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	
ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	Προσημείωση επί του χρηματοδοτούμενου ή και του άλλου ακινήτου (σε ειδικές περιπτώσεις η προσημείωση δεν είναι απαραίτητη).

1.7.3. ΛΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Leasing Ακινήτων

Η εταιρία ΛΑΪΚΗ LEASING είναι θυγατρική εταιρία χρηματοδοτικών μισθώσεων (Leasing) της Λαϊκής Τράπεζας (Ελλάς) και της Λαϊκής Κυπριακής Τράπεζας.

- Χώροι επαγγελματικής στέγης για τουριστικό πρακτορείο.

ΜΙΑ ΑΠΛΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Το τουριστικό πρακτορείο επιλέγει, με βάση τις ανάγκες του, το ακίνητο που χρειάζεται και συμφωνεί στην τιμή. Για τον έλεγχο του ακινήτου απαιτούνται :

- Τίτλοι του ακινήτου με πλήρη σειρά πιστοποιητικών (μεταγραφής, ιδιοκτησίας, βαρών και μη διεκδικήσεων) για την τελευταία τουλάχιστον εικοσαετία, όλα κανονικά επικυρωμένα.
- Σχέδια του υπό αγορά ακινήτου, δηλαδή τοπογραφικό διάγραμμα, διάγραμμα κάλυψης, κάτοψη, θεωρημένα από το αρμόδιο Πολεοδομικό Γραφείο.

Έχοντας καταλήξει στα παραπάνω απευθύνεται στη ΛΑΪΚΗ LEASING προκειμένου να εξεταστεί το αίτημά του και εφόσον εγκριθεί, υπογράφει τη σχετική σύμβαση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Leasing).

Κατά τη διάρκεια της σύμβασης ο Μισθωτής καταβάλλει κάποια μισθώματα, ενώ στο τέλος, μπορεί να ανανεώσει τη Σύμβαση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης είτε να εξαγοράσει το ακίνητο έναντι κάποιου συμβολικού τιμήματος, το οποίο έχει προσυμφωνηθεί.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ LEASING

- Τα μισθώματα αναγνωρίζονται ως λειτουργικές δαπάνες κι εκπίπτουν κατά 100% από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή.
- Δεν επιβαρύνεται με έξοδα προσημείωσης.
- Διατηρεί και βελτιώνει τη ρευστότητα της τουριστικής εταιρείας.
- Τα μισθώματα προσαρμόζονται στο cash-flow του τουριστικού πρακτορείου.
- Δεν επηρεάζεται ο ισολογισμός του και διατηρεί την πιστοληπτική του ικανότητα.

- Διευκολύνεται στην κατάρτιση του προϋπολογισμού και των ταμειακών προγραμμάτων του.
- Μειώνει το κόστος και το χρόνο πραγματοποίησης της επένδυσής του.
- Διατηρεί τα κίνητρα των διαφόρων αναπτυξιακών νόμων, όπως και προγραμμάτων της Ε.Ε.

1.7.4. EUROBANK

• Ανοικτό επαγγελματικής στέγης

Εξόφληση επένδυσης με τον ρυθμό της επιλογής του τουριστικού πρακτορείου.

Το ανοικτό επαγγελματικό στέγης είναι δάνειο για αγορά, κατασκευή, ανακαίνιση επαγγελματικής στέγης. Επιτρέπει :

- πληρωμή δόσης μικρότερης του ενοικίου
- εξόφληση κεφαλαίου ανάλογα με την ρευστότητα
- ωφέλεια από την λειτουργία του προγράμματος και ως το κεφάλαιο κίνησης με χαμηλό επιτόκιο.

ΟΦΕΛΗ :

ΥΨΗΛΟ	ΠΟΣΟΣΤΟ	Έως 100% του κόστους επένδυσης
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ		
ΕΠΤΟΚΙΟ		Κυμαινόμενο
ΜΕΓΑΛΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ		Έως 15 έτη
ΠΡΟΩΡΗ		Χωρίς επιβάρυνση ανά πάσα στιγμή
ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗ		
ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ		Από τόκους και αποσβέσεις
ΑΠΑΛΛΑΓΕΣ		
ΑΜΕΣΗ ΠΡΟΕΓΚΡΙΣΗ		Μόνο με οικονομικά στοιχεία

- Χρηματοδοτικές μισθώσεως (Leasing)

Direct Leasing Εξοπλισμού

Για την αγορά εξοπλισμού κάθε είδους και επαγγελματικών μεταφορικών μέσων (ακόμη και μεταχειρισμένων)

- Άμεση επένδυση σε νέα πάγια
- Μεγιστοποίηση του φορολογικού οφέλους
- Συνδυασμό με αναπτυξιακούς νόμους και χρήση αφορολογήτων αποθεματικών.

Direct Leasing Ακινήτων

Για την αγορά επιχειρηματικών ακινήτων κάθε είδους

- Αντικατάσταση ενοικίου
- Απόκτηση νέων ακινήτων για παραγωγικούς σκοπούς
- Απόκτηση ακινήτων που αποφέρουν εισόδημα από ενοίκια (αυτοχρηματοδοτούμενα).

Sale and lease – Back εξοπλισμού

Για την πώληση και επαναμίσθωση κάθε είδους εξοπλισμού

- Απόκτηση ρευστότητας
- Ορθολογικοποίηση δανεισμού
- Ευεργετήματα αναπτυξιακού νόμου 2601/98 (για εξοπλισμό)
- Προγραμματισμό και επιτάχυνση της φορολογικής απόσβεσης του παγίου.

Sale and Lease – Back Ακινήτων

Για την πώληση και επαναμίσθωση ακινήτων

- Πώληση ακινήτων χωρίς την καταβολή φόρου μεταβίβασης
- Πώληση ακινήτων χωρίς την καταβολή φόρου επί της υπεραξίας
- Δημιουργία ρευστότητας και βελτίωσης των οικονομικών δεικτών.

Λειτουργικές μισθώσεις αυτοκινήτων

Για την μακροχρόνια μίσθωση επιβατηγών αυτοκινήτων

- Άμεση κάλυψη μεταφορικών αναγκών
- Φορολογικά οφέλη (έκπτωση κατά 100% του ποσού του μισθώματος).

FactoringΕγχώριο factoring (με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής)

Με την αγορά εμπορικών απαιτήσεων η EFG Factors ΑΕΠΕΑ προσφέρει τις βασικές υπηρεσίες, όπως :

- Λογιστική διαχείριση, παρακολούθηση και είσπραξη εμπορικών απαιτήσεων
- Προκαταβολές επί της τιμολογημένης αξίας
- **Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου (100%).**

Εξαγωγικό Factoring (χωρίς δικαίωμα αναγωγής)

Η EFG Factors ΑΕΠΕΑ αγοράζει απαιτήσεις από εξαγωγικές πωλήσεις, παρέχοντας :

- Λογιστική διαχείριση, παρακολούθηση και είσπραξη απαιτήσεων
- Προκαταβολές επί της τιμολογημένης αξίας
- Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου (100%).

Εισαγωγικό Factoring – Direct import factoring

Η EFG Factors ΑΕΠΕΑ αγοράζει, διαχειρίζεται και εισπράττει τις απαιτήσεις προμηθευτών εξωτερικού του τουριστικού ελληνικού πρακτορείου.

Διαχείριση, Λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη απαιτήσεων – Collection only

Η EFG Factors ΑΕΠΕΑ αναλαμβάνει την λογιστική διαχείριση των λογαριασμών των αγοραστών και την είσπραξη απαιτήσεων σύμφωνα με τις οδηγίες του προμηθευτή εγχώριας και διεθνούς αγοράς.

Reverse Factoring

Η EFG Factors ΑΕΠΕΑ αναλαμβάνει τις υποχρεώσεις προς τους προμηθευτές, προσφέροντας στο τουριστικό πρακτορείο τη δυνατότητα διαπραγμάτευσης καλύτερων όρων με τους προμηθευτές καθώς και χαμηλότερο κόστος και καλύτερο έλεγχο των πληρωμών των προμηθευτών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο**“ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ
ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ”****2.1. ΓΕΝΙΚΑ – ΕΝΝΟΙΑ ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ**

Η έννοια του κόστους είναι η περιστολή της αξίας του ενεργητικού ενός οργανισμού με σκοπό την εξασφάλιση ενός πλεονεκτήματος ή κέρδους. Είναι επίσης η ανάπτυξη των προμηθευτικών πόρων του οργανισμού, με σκοπό η ανάπτυξη αυτή να αποδώσει περισσότερα απ’ όσα δαπανά.

Έτσι λοιπόν κόστος είναι το σύνολο των δαπανών που απαιτούνται για την παραγωγή ενός ή περισσότερων προϊόντων ή για την προσφορά υπηρεσιών.

Η επιστημονική κοστολόγηση είναι ο σπουδαιότερος παράγοντας της ορθολογικής οργάνωσης των επιχειρήσεων. Ο σαφής και ακριβής προσδιορισμός του κόστους είναι η βάση της διοίκησης. Με την συστηματική κοστολόγηση δεν πετυχαίνουμε μόνο τον προσδιορισμό του κόστους και της τιμής πώλησης των προϊόντων, αλλά πετυχαίνουμε και πιο σπουδαία αποτελέσματα τόσο από άποψη επιχειρηματική αλλά και από άποψη κοινωνική.

Η κοστολόγηση έχει σαν αντικείμενο το συστηματικό προσδιορισμό και έλεγχο του κόστους παραγωγής και διάθεσης των οικονομικών αγαθών. Δεν επικεντρώνεται όμως μόνο στην αριθμητική διαδικασία με την οποία βρίσκεται το κόστος σε μια δεδομένη στιγμή, αλλά και τον καθορισμό των προϋποθέσεων επεξεργασίας όπως είναι ο προσδιορισμός των ουσιαστικών στοιχείων, οι διάφοροι μέθοδοι αποτίμησής τους. Ο σκοπός της κοστολόγησης είναι η παροχή κάθε χρήσιμης πληροφορίας στη διοίκηση της επιχείρησης για να μπορεί αυτή

να εκτελεί το έργο της κατά τρόπο αποτελεσματικό. Με τα στοιχεία που παρέχονται σ' αυτή θα μπορέσει η διοίκηση να διαπιστώσει τυχόν υπεξαιρέσεις και κλοπές, ή σπατάλη, ποια τμήματα της επιχείρησης είναι κερδοφόρα και ποια ζημιογόνα, ποια τα κατώτατα όρια τιμών πωλήσεων κ.λπ.

Με την άμεση κοστολόγηση, μόνο τα κόστη της παραγωγής που είναι άμεσα συνδεδεμένα με την παραγωγική διαδικασία χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό του κόστους παραγωγής των προϊόντων και του κόστους παραγωγής των υπηρεσιών. Έτσι το κόστος παραγωγής των υπηρεσιών περικλείει μόνο μεταβλητά κόστη. Η άμεση κοστολόγηση χαρακτηρίζει τα σταθερά Γ.Β.Ε. σαν έξοδα και επομένως έχουν την ίδια μεταχείριση που έχουν και τα άλλα λειτουργικά έξοδα της επιχείρησης.

Με βάση την πλήρη κοστολόγηση ο υπολογισμός του κόστους παραγωγής των υπηρεσιών γίνεται από όλα τα στοιχεία του κόστους χωρίς να γίνεται διάκριση των Γ.Β.Ε. σε σταθερό και μεταβλητό τμήμα.

Ο διαφορετικός υπολογισμός του ανά μονάδα κόστους των υπηρεσιών, δημιουργεί δύο σημαντικές διαφορές στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις που ετοιμάζονται σύμφωνα με την άμεση και πλήρη κοστολόγηση. Η μια διαφορά εντοπίζεται στα κόστη που χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό του κόστους των υπηρεσιών με τις δύο μεθόδους. Η άλλη προκύπτει από το είδος της πληροφόρησης που παρέχεται από τις καταστάσεις εισοδήματος.

Βασικά χαρακτηριστικά της άμεσης κοστολόγησης είναι : **α) Διαχωρισμός των στοιχείων του κόστους ανάλογα με την συμπεριφορά τους.** Ο διαχωρισμός αυτός αποτελεί τη βάση της άμεσης κοστολόγησης και αναφέρεται στο χαρακτηρισμό των στοιχείων του κόστους σε σταθερά και μεταβλητά. Ο διαχωρισμός των δαπανών κατ'

είδος σε μεταβλητές και σταθερές γίνεται κατά την αρχική βάση καταχώρησής τους και εξακολουθεί καθ' όλη την διαδικασία της κοστολόγησης. Ο διαχωρισμός αυτός διατηρείται επίσης και στις διάφορες καταστάσεις που υποβάλλονται στη διοίκηση, διότι με αυτόν τον τρόπο βοηθείται σημαντικά στη λήψη αποφάσεων για τον προγραμματισμό κ.λπ.

β) Το κόστος μιας υπηρεσίας υπολογίζεται μόνο με τα μεταβλητά κόστη της παραγωγικής λειτουργίας.

Το κόστος παραγωγής υπηρεσιών αποτελείται από τα κόστη των άμεσων υλικών, άμεσων εργατικών και από το μεταβλητό μόνο τμήμα των Γ.Β.Ε., ενώ αποκλείεται το σταθερό τμήμα των Γ.Β.Ε. Αποτέλεσμα του χειρισμού αυτού, είναι το κόστος των αποθεμάτων των υπηρεσιών στο τέλος της κοστολογικής ή της διαχειριστικής περιόδου να μην περιλαμβάνει σταθερά Γ.Β.Ε., αφού αυτά δεν περιλαμβάνονται στο κόστος παραγωγής των υπηρεσιών. Το σημείο αυτό αποτελεί και τη βασική διαφορά της άμεσης από την πλήρη κοστολόγηση.

Τέλος, τα μεταβλητά έξοδα πώλησης δεν περιλαμβάνονται στο κόστος των αποθεμάτων των υπηρεσιών αφού εξ' ορισμού τα έξοδα πώλησης επιβαρύνουν μια υπηρεσία κατά την στιγμή της πώλησης.

γ) Τα σταθερά Γ.Β.Σ. χαρακτηρίζονται σαν κόστος περιόδου.

Τα σταθερά Γ.Β.Ε. χαρακτηρίζονται σαν κόστος περιόδου και επομένως και αυτά επιβαρύνουν το αποτέλεσμα της χρήσης, δηλαδή είναι μειωτικά των εσόδων. Αυτός ο χειρισμός είναι αποτέλεσμα του προηγούμενου χαρακτηρισμού (β) σύμφωνα με το οποίο το κόστος παραγωγής του προϊόντος περιλαμβάνει μόνο τα μεταβλητά κόστη της λειτουργίας της παραγωγής. Άρα τα σταθερά Γ.Β.Ε. μαζί με τα άλλα κόστη περιόδου αφαιρούνται από το περιθώριο συμβολής, για τον προσδιορισμό του καθαρού αποτελέσματος ή εισοδήματος.

Διαδικασία κατάταξης των δαπανών.Πρώτη κατάταξη :

Ανάλογα με τη συμπεριφορά τους σε σχέση με τους μεταβαλλόμενους ρυθμούς απασχόλησης, δηλαδή τη διάκρισή τους σε σταθερές και μεταβλητές δαπάνες.

Δεύτερη κατάταξη :

Κατά λειτουργία ή κατά κέντρο κόστους, δηλαδή σε μεταβλητά (κόστη – έξοδα) των λειτουργιών της παραγωγής, της διοίκησης, της διάθεσης και της χρηματοοικονομικής και σε σταθερά (κόστη – έξοδα) των αντίστοιχων λειτουργιών.

Τρίτη κατηγορία :

Στην ανάλυση του κατά λειτουργία κόστους σε κόστος κατ' είδος, δηλαδή σε δαπάνες προσωπικού, ηλεκτρικό ρεύμα κίνησης, αποσβέσεις κ.λπ.

Βασικά χαρακτηριστικά της πλήρους κοστολόγησηςα) Διαχωρισμός των δαπανών κατά λειτουργία ή κατά κέντρα κόστους

Εδώ δίνεται έμφαση στην αιτία που προκάλεσε την πραγματοποίηση της δαπάνης. Σύμφωνα λοιπόν με την αιτία πραγματοποίησης της δαπάνης είναι δυνατόν να καταλήγουμε στην πιο κάτω διαπίστωση όσον αφορά την κατάταξη των δαπανών κατ' είδος.

Πρώτη κατάταξη : Κατά λειτουργία ή κατά κέντρο κόστους ή κατά τμήμα.

Δεύτερη κατάταξη : Κόστος ή έξοδο κατ' είδος (δαπάνες προσωπικού, αποσβέσεις, συντηρήσεις κ.λπ.).

β) Το κόστος παραγωγής του προϊόντος περιλαμβάνει όλο το λειτουργικό κόστος της παραγωγής

Με το σύστημα της πλήρους κοστολόγησης το ανά μονάδα κόστος παραγωγής των υπηρεσιών, αποτελείται από το κόστος των άμεσων υλικών (ενεργειών για να παραχθεί μια τουριστική υπηρεσία), της άμεσης εργασίας και από το σύνολο των Γ.Β.Ε. (σταθερών – μεταβλητών).

ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΣΥΜΒΟΛΗΣ Ή ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ

Το περιθώριο συμβολής βρίσκεται στο επίκεντρο των επιχειρηματικών αποφάσεων που βασίζονται σε προϋπολογιστικούς και κοστολογικούς λογισμούς για διάφορες εναλλακτικές λύσεις.

Με τη μέθοδο της άμεσης κοστολόγησης και της συνεισφοράς, τα κόστη – έξοδα χρησιμοποιούνται με βάση τη συμπεριφορά τους, στους μεταβαλλόμενους βαθμούς απασχόλησης (σταθερά, ημιμεταβλητά, μεταβλητά) και τη φύση τους (άμεσα ή έμμεσα) προκειμένου να δοθεί κάποια τεκμηριωμένη σωστά επιχειρηματική απάντηση σε ερωτήματα του τύπου αν θα πρέπει να προωθηθεί μια τουριστική υπηρεσία ή να εγκαταλειφθεί, αν θα πρέπει να γίνει αποδεκτή μια συγκεκριμένη ειδική παραγγελία που θα εξυπηρετεί ή θα συνδυάζεται με μια τουριστική υπηρεσία, κ.τ.λ.

Μια απλή υποθετική περίπτωση για την καλύτερη κατανόηση της σημασίας της έννοιας του περιθωρίου συμβολής είναι :

Μια τουριστική επιχείρηση και συγκεκριμένα μια μεγάλη ξενοδοχειακή μονάδα έχει προϋπολογίσει τις κρατήσεις των δωματίων της για το 2004 σε 150 δίκλινα δωμάτια με τιμή διάθεσης 85 €/δωμάτιο. Το κόστος ενοικίασης των δωματίων εκτιμάται ότι θα ανέλθει σε 11.500 €. Υποθέτουμε πως το ξενοδοχείο έχει μια προσφορά για ενοικίαση

δωματίων από ένα μεγάλο τουριστικό πρακτορείο, να ενοικιάσει 90 δίκλινα δωμάτια προς 60 € το δωμάτιο. Πρέπει η επιχείρηση να δεχθεί την προσφορά του πρακτορείου;

Από τον προϋπολογισμό της επιχείρησης παρατηρείται ότι έχει ετήσια κόστη και έξοδα 11.500 € για την προώθηση και διάθεση των 150 δίκλινων δωματίων. Ολόκληρο το ποσό των 11.500 € είναι μεταβλητό και άμεσο κόστος. Το κόστος του κάθε δίκλινου δωματίου θα είναι $(11/500 : 150) 76.66$ €.

Εάν το κάθε δίκλινο δωμάτιο κοστίζει 76,66 € για να ενοικιαστεί και η προσφερόμενη τιμή από το τουριστικό πρακτορείο των 90 δίκλινων δωματίων είναι μόνο 60 €/δίκλινο, είναι προφανές ότι η επιχείρηση δεν πρέπει να δεχθεί την προσφορά του τουριστικού πρακτορείου.

Σύμφωνα με το παραπάνω παράδειγμα είναι προφανές ότι η πλήρη κοστολόγηση, αγνοεί τη συμπεριφορά των διαφόρων εξόδων, με αποτέλεσμα να οδηγεί πιθανώς την επιχείρηση σε λανθασμένη απόφαση. Είναι φανερό, ότι τα 11.500 € περιλαμβάνουν και κάποια κόστη ή έξοδα τα οποία είναι ανεξάρτητα του βαθμού απασχόλησης της επιχείρησης, δηλαδή είναι σταθερά έξοδα ή κόστη. Στον υπολογισμό επομένως, του κόστους των 11.500 € ανά δωμάτιο, αντιμετωπίστηκαν όλα τα κόστη – έξοδα σαν μεταβλητά, πράγμα το οποίο δεν είναι σωστό ούτε για την επιχείρηση του παραδείγματος αλλά ούτε και για καμία άλλη επιχείρηση.

Σύμφωνα με την έννοια της άμεσης κοστολόγησης και συνεισφοράς, η προσφορά που έγινε στην επιχείρηση θα πρέπει να αναλυθεί σύμφωνα με το ποια ακριβώς κόστη – έξοδα θα μεταβληθούν με την αποδοχή της προτεινόμενης προσφοράς για την ετοιμασία και ενοικίαση 90 δίκλινων δωματίων προς 60 ευρώ το καθένα.

Αν αναλυθεί το ποσό των 11.500 ευρώ στο σταθερό και μεταβλητό τμήμα του, και έστω ότι το μεταβλητό μέρος είναι 8.960 ευρώ που σημαίνει ότι το ανά μονάδα κόστος του δίκλινου δωματίου είναι $(8.960 : 150) 59,73$ ευρώ. Συσχετίζοντας την τιμή ενοικίασης 60 ευρώ που προσφέρει το τουριστικό πρακτορείο με το κόστος των 59,73 ευρώ, έχουμε :

Έσοδα από την ενοικίαση ενός δίκλινου	60 ευρώ
<u>Μείον</u> : Μεταβλητό κόστος πώλησης	<u>59,73 ευρώ</u>
Περιθώριο συμβολής	0,27 λεπτά

Όταν λοιπόν, η προσφορά αναλυθεί σύμφωνα με τις διαδικασίες που προβλέπονται με την άμεση κοστολόγηση όχι μόνο δεν χάνει η επιχείρηση, αλλά έχει τη δυνατότητα να συνεισφέρει ένα ποσό για το σταθερό κόστος και παράλληλα να έχει ένα θετικό αποτέλεσμα 0,27 λεπτά από κάθε δίκλινο δωμάτιο. Εάν αποδεχθεί την προσφορά των 90 δωματίων, τα πραγματικά κέρδη της επιχείρησης θα είναι κατά 24,3 ευρώ, περισσότερα, από ότι θα είναι αν απορρίψει την προσφορά. Η αιτία φυσικά της αύξησης των κερδών είναι ότι τα σταθερά κόστη – έξοδα δεν πρόκειται να αυξηθούν με την αποδοχή της προσφοράς. Αυτό σημαίνει ότι σε θέματα αποφάσεων κάθε κίνηση πρέπει να συνοδεύεται με ανάλυση αρκετών παραμέτρων. Στην περίπτωση του παραπάνω παραδείγματος, η αποδοχή της προσφοράς χωρίς σοβαρή ανάλυση των προβλημάτων που ίσως ανακύψουν μελλοντικά, μπορεί βραχυχρόνια να είναι μια σωστή κίνηση, αλλά όμως μακροχρόνια να αποδειχθεί καταστροφική.

Η μέθοδος της άμεσης κοστολόγησης και συνεισφοράς είναι από τις πιο σημαντικές εξελίξεις της διοικητικής λογιστικής και για να παραμείνει χρήσιμο εργαλείο, δεν πρέπει να χρησιμοποιείται στα τυφλά.

2.2. ΓΕΝΙΚΑ – ΕΝΝΟΙΑ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ

Στο σημερινό ανταγωνιστικό περιβάλλον, η τιμολόγηση αποτελεί πλέον έναν άκρως σημαντικό παράγοντα του μείγματος μάρκετινγκ. Η τιμή είναι το μοναδικό στοιχείο του μείγματος μάρκετινγκ που όντως επιφέρει έσοδα, γι' αυτόν τον λόγο μια ελλιπής στρατηγική τιμολόγησης μπορεί να έχει πολύ αρνητικές επιπτώσεις στα κέρδη μιας τουριστικής εταιρείας.

Εν τούτοις, η θέσπιση μιας τιμής δεν είναι εύκολο έργο. Υπάρχουν διάφοροι παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη κατά την διεξαγωγή μιας πολιτικής τιμολόγησης. Σε αυτούς τους παράγοντες περιλαμβάνονται οι στόχοι της τουριστικής εταιρείας, τα επίπεδα κόστους, άλλες μεταβλητές του μείγματος μάρκετινγκ όπως είναι η διανομή και η προώθηση, το ανταγωνιστικό περιβάλλον κ.ο.κ.

ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΤΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ

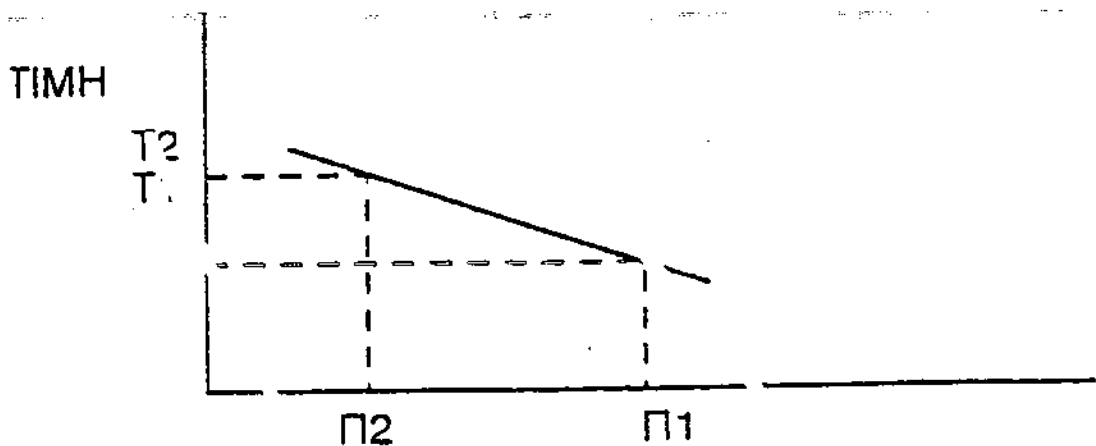
Στην ουσία ο πελάτης αποφασίζει εάν μια τιμή έχει καθοριστεί σωστά. Ο πελάτης είναι εκείνος που θα αποφασίσει εάν αυτό που αντιλαμβάνεται σαν αξία των υπηρεσιών ανταποκρίνεται στην τιμή που του ζητήθηκε. Εάν η τιμή υπερβαίνει την αξία των προσφερόμενων αγαθών υπηρεσιών, οι πελάτες δεν θα αγοράσουν το προϊόν. Ο Γενικός Κανόνας είναι ότι η τιμή είναι αντιστρόφως ανάλογη προς την ζήτηση. Όταν δηλαδή κατεβαίνουν οι τιμές, ο αριθμός των ζητούμενων θέσεων ανεβαίνει και όσο ανεβαίνει η τιμή, η ζήτηση σε θέσεις πέφτει. Για να δειχθεί η επίδραση, που έχει η τιμή στον αριθμό των ζητούμενων θέσεων, οι οικονομολόγοι κάνουν χρήση της λεγόμενης κλασσικής **καμπύλης ζήτησης**.

Η κλασσική καμπύλη ζήτησης είναι συνήθως μια γραμμή που έχει κλίση προς τα κάτω δεξιά. Δείχνει τον αριθμό των υπηρεσιών που θα

αγοράσει η τουριστική αγορά σε μια δεδομένη χρονική περίοδο στις διαφορετικές τιμές που ενδεχομένως να θεσπιστούν.

Υπάρχει αντίστροφη σχέση μεταξύ ζήτησης και τιμής, όσο δηλαδή υψηλότερη είναι η τιμή, τόσο μικρότερη είναι η ζήτηση και όσο κατώτερη η τιμή τόσο μεγαλύτερη η ζήτηση.

Στη γραφική παράσταση, στην τιμή T_1 πωλείται ποσότητα Π_1 , αν όμως η τιμή ανέβει στο T_2 η πωλούμενη ποσότητα κατεβαίνει στο Π_2 .



ΖΗΤΟΥΜΕΝΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΚΑΤΑ ΠΕΡΙΟΔΟ ΕΛΑΣΤΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ

Υπάρχει όμως μια εξαίρεση, οι περισσότερες καμπύλες ζήτησης κλίνουν προς τα κάτω. Στα προϊόντα κύρους η καμπύλη ζήτησης έχει ανυψωτική κλίση. Η υψηλότερη τιμή θεωρείται ένδειξη ενός αγαθού υψηλής ποιότητας. Αυτά τα αγαθά έχουν "αξία υπεροχής". Η ζήτηση σε τέτοιες καταστάσεις μπορεί όντως να αυξηθεί καθώς ανεβαίνουν οι τιμές παρόλο που μετά από ένα συγκεκριμένο επίπεδο η καμπύλη ανακτά την παροδιασή της προς τα κάτω κλίση. Στη βιομηχανία αεροπορικών εταιριών τέτοιο παράδειγμα μπορούν να αποτελέσουν οι θέσεις της πρώτης και της επιχειρηματικής θέσης.

Η ζήτηση δεν εξαρτάται μόνο από τις τιμές, μπορεί να οφείλεται σε διάφορους λόγους :

1. Αύξηση των εσόδων
2. Οι προτιμήσεις των πελατών μπορεί να επηρεάσουν πολύ μια βελτίωση αυτών των παραγόντων. Μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα αυξημένη ποσότητα, να πωληθεί στην ίδια ή ακόμα και υψηλότερη τιμή. Αντίθετα μια πτώση της ζήτησης μπορεί να προκληθεί από άλλες αιτίες όπως για παράδειγμα η τιμή εναλλακτικών προϊόντων. Για παράδειγμα οι επιβάτες που ταξιδεύουν για διασκέδαση μπορεί να χρησιμοποιήσουν το καράβι αν οι ναύλοι του είναι σημαντικά χαμηλότεροι από τους αεροπορικούς.

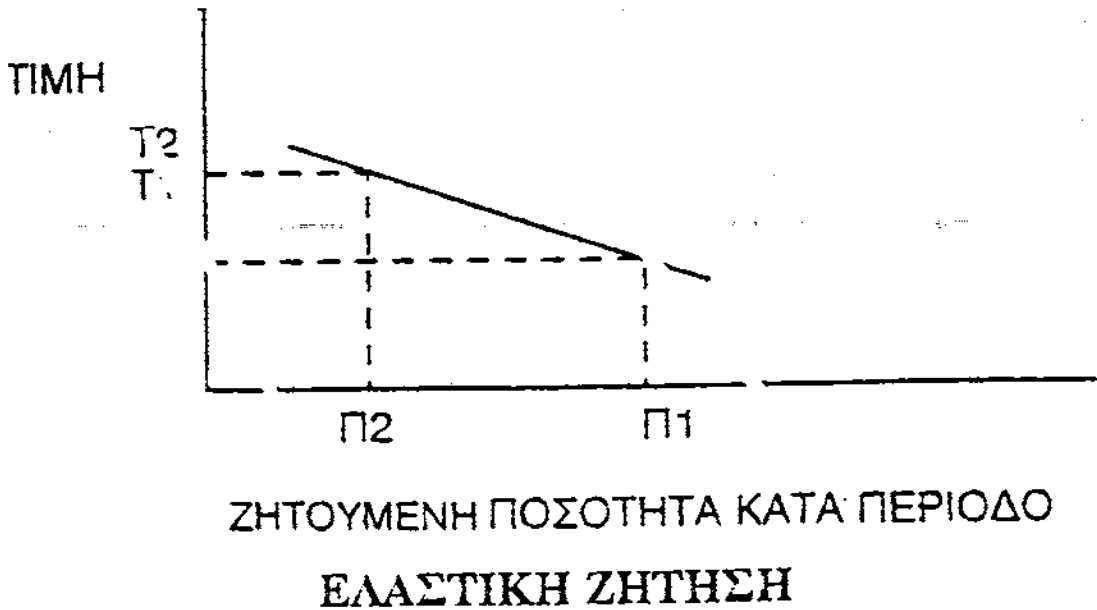
Ο Διευθυντής του μάρκετινγκ καλό είναι να βεβαιωθεί ότι οι άλλοι παράγοντες μάρκετινγκ παραμένουν σταθεροί κατά την μέτρηση της ζήτησης. Για παράδειγμα δεν θα έπρεπε να ξεκινήσει διαφημιστική εκστρατεία στην προσπάθεια να δοκιμαστούν διάφορα επίπεδα τιμών, διότι, δεν θα ήταν εφικτό να διαπιστωθεί τι από τα δύο επηρεάζει την αλλαγή ζήτησης των πελατών, η καθ' εαυτού αλλαγή των τιμών ή η επί πλέον προώθηση του προϊόντος μέσω της διαφήμισης.

ΕΛΑΣΤΙΚΟΤΗΤΑ

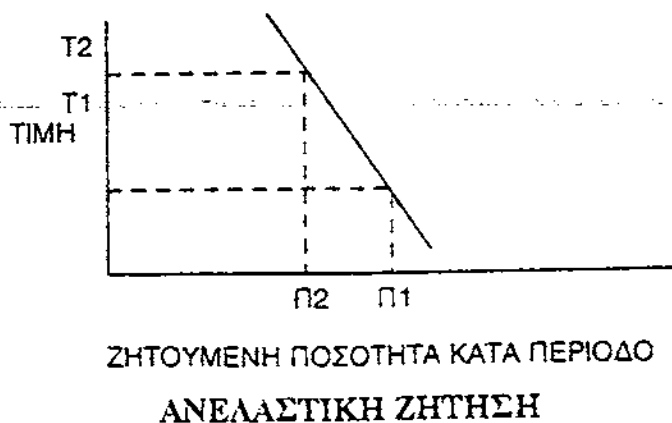
Η σχετική ανταπόκριση των αλλαγών στη ζήτηση, στις αλλαγές στις τιμές είναι γνωστή σαν ελαστικότητα.

ΕΛΑΣΤΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ είναι εκείνη όπου μια αλλαγή στην τιμή επιφέρει αλλαγή στη ζήτηση. Με άλλα λόγια, αν έχουμε ελαστική ζήτηση, η αλλαγή της τιμής έχει σαν αποτέλεσμα της αντίστροφης αλλαγής των γενικών εσόδων. Δηλαδή, η αύξηση της τιμής θα κατεβάσει τα έσοδα ενώ η μείωσή της θα ανεβάσει τα γενικά έσοδα. Η καμπύλη ζήτησης των επιβατών που ταξιδεύουν για λόγους αναψυχής,

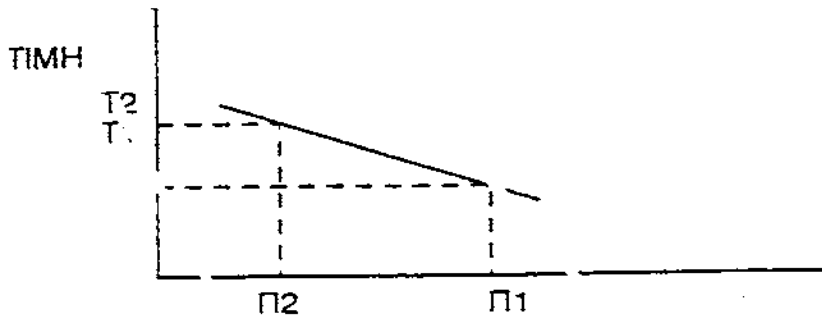
αυτών δηλαδή που αποτελούν τον ευαίσθητο στις τιμές τομέα της αγοράς, αποτελεί παράδειγμα ελαστικής ζήτησης. Όταν έχουμε αύξηση της τιμής υπάρχει μείωση της ζητούμενης ποσότητας και όταν έχουμε μείωση τιμής υπάρχει αύξηση της ζητούμενης ποσότητας.



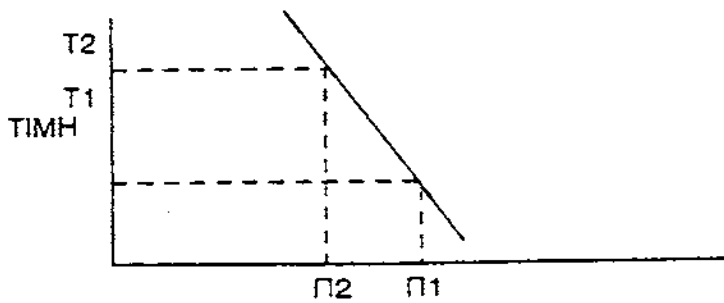
Η ανελαστική ζήτηση έχει το αντίθετο αποτέλεσμα. Η αύξηση της τιμής επιφέρει αύξηση των γενικών εσόδων και η μείωση της ζήτησης θα έχει σαν αποτέλεσμα τη μείωση των εσόδων, δηλαδή η τιμή έχει μικρό αντίκτυπο στη ζήτηση.



ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΤΩΝ ΔΥΟ ΖΗΤΗΣΕΩΝ



ΖΗΤΟΥΜΕΝΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΚΑΤΑ ΠΕΡΙΟΔΟ
ΕΛΑΣΤΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ



ΖΗΤΟΥΜΕΝΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΚΑΤΑ ΠΕΡΙΟΔΟ
ΑΝΕΛΑΣΤΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ

Σε γενικές γραμμές θα μπορούσαμε να πούμε ότι όσο λιγότερο ελαστική είναι η ζήτηση, τόσο περισσότερο μπορεί να λάβει σοβαρά υπόψη της η τουριστική εταιρία το ενδεχόμενο να αυξήσει τις τιμές της. Όσο ελαστικότερη είναι η ζήτηση, τόσο περισσότερο η εταιρεία πρέπει να εξετάσει το ενδεχόμενο να χαμηλώσει τις τιμές της σαν μέσον αύξησης των εσόδων από τις πωλήσεις.

Υπάρχουν διάφοροι τρόποι που μπορεί να λάβει υπόψη η τουριστική εταιρεία για να υπολογίσει την ελαστικότητα της ζήτησης. Οι κύριες μέθοδοι έρευνας της ελαστικότητας ζήτησης των τιμών έχουν ως εξής :

α) Άμεση Δημοσκόπηση Προθέσεων

Από μια τέτοια δημοσκόπηση η τουριστική εταιρεία μπορεί να πληροφορηθεί από επιβάτες πως θα αντιδρούσαν σε μια συγκεκριμένη αλλαγή τιμής. Βεβαίως η διατύπωση του ερωτηματολογίου πρέπει να είναι πολύ προσεγμένη ώστε οι πελάτες να καταλάβουν τον λόγο της ενδεχόμενης αύξησης των τιμών.

β) Στατιστική Ανάλυση

Είναι μια μορφή ιστορικής ανάλυσης ή ανάλυσης διασταύρωσης της σχέσης μεταξύ της τιμής και της ζήτησης. Η ιστορική ανάλυση ερευνά τον τρόπο με τον οποίο προηγούμενες αλλαγές τιμών επηρέασαν τον αριθμό θέσεων που πουλήθηκαν. Η ανάλυση διασταύρωσης τομέων ερευνά τον τρόπο με τον οποίο αλλαγές τιμών έχουν επηρεάσει άλλα προϊόντα (εταιρίες και βγάζει πιθανά αποτελέσματα).

γ) Τεστ Αγοράς

Τεστ αγοράς έχουμε όταν μια τουριστική εταιρία εισάγει μια αλλαγή τιμής για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο και ερευνά τις εντυπώσεις που προκαλούνται. Έχει όμως και τα μειονεκτήματά της εφόσον εισαχθεί μια αλλαγή στην τιμή, (ειδικότερα μάλιστα όταν έχουμε μείωση της τιμής), είναι δύσκολη η βραχυπρόθεσμη αλλαγή απόφασης χωρίς να υπάρχουν αρνητικές αντιδράσεις από τους πελάτες.

Αν πρόκειται για αύξηση τιμής και η αγορά είναι πολύ ελαστική ή πολύ ανταγωνιστική, τότε ένα τέτοιο τεστ θα μπορούσε να αποβεί πολύ ακριβό.

Αυτή είναι η παραδοσιακή και κάπως μη ικανοποιητική μέθοδος υπολογισμού της ελαστικότητας της ζήτησης. Σε αυτή χρησιμοποιείται η διαίσθηση και εμπειρία σαν τρόπος που θα οδηγήσει σε κάποια απόφαση τιμολόγησης. Είναι όμως πολύ δύσκολο να επιτευχθούν ακριβείς προσεγγίσεις της ελαστικότητας.

ΜΕΘΟΔΟΙ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ

Υπάρχουν οι εξής μέθοδοι :

1. ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΚΥΡΟΥΣ

Η μέθοδος αυτή χρησιμοποιείται για να δοθεί μια εικόνα κύρους ή υψηλής ποιότητας. Ένα τέτοιο αγαθό έχει “αξία υπεροχής” και είναι γνωστό σαν “προϊόν κύρους”, στο οποίο η υψηλότερη τιμή αυξάνει την ποιότητα και την λάμψη που σχετίζεται με την αγορά. Αυτό μπορεί να έχει σαν αποτέλεσμα την αύξηση της ζήτησης του προϊόντος.

2. ΔΙΕΙΣΔΥΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Η διεισδυτική τιμολόγηση αφορά την θέσπιση χαμηλής τιμής σε ένα καινούργιο προϊόν με την πρόθεση :

- α) να προσελκυσθεί ένας μεγάλος αριθμός αγοραστών και
- β) να κερδηθεί ένα μεγάλο μερίδιο της αγοράς.

Κατά την εφαρμογή τέτοιας στρατηγικής τιμολόγησης είναι σημαντικό να γνωρίζουμε αν είναι ή όχι ελαστική η αγορά που αποτελεί το στόχο μας.

3. ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΒΑΣΕΙ ΚΟΣΤΟΥΣ

Αυτή η τιμολόγηση χρησιμοποιεί τρεις αρκετά παρεμφερείς μεθόδους που βασίζονται στο κόστος :

- α) Τιμολόγηση κόστους + κέρδους
- β) Τιμολόγηση εξισορρόπησης
- γ) Τιμολόγηση με στόχο κέρδους.

α) Τιμολόγηση κόστους + κέρδους

Η ευκολότερη μέθοδος τιμολόγησης είναι η τιμολόγηση κόστους + κέρδους. Αυτή περιλαμβάνει την πρόσθεση ενός δεδομένου ποσοστού στο κόστος του προϊόντος.

β) Εξισορροπητική τιμολόγηση

Η εξισορροπητική τιμολόγηση είναι μια απλή προσέγγιση τιμολόγησης που προσανατολίζεται στο κόστος. Εδώ η εταιρεία καθορίζει την τιμή κατά την οποία εξισορροπεί έξοδα με έσοδα.

Το διάγραμμα εξισορρόπησης καθορίζει τη θέση μεταξύ πωλήσεων, εξόδων και κερδών σε διαφορετικά επίπεδα της δραστηριότητας των πωλήσεων, με μια απλή ματιά στο διάγραμμα εύκολα διακρίνεται ο καθορισμός με προσέγγιση τα κέρδη ή τις απώλειες που πιθανότατα θα υπάρξουν σε ένα συγκεκριμένο επίπεδο δραστηριότητας. Στο διάγραμμα ο οριζόντιος άξονας αντιπροσωπεύει τον αριθμό μονάδων που πουλήθηκαν και ο κάθετος άξονας τα έξοδα και τις πωλήσεις. Το διάγραμμα επίσης αποτελείται από τρεις γραμμές:

- α) μια γραμμή σταθερών εξόδων
- β) μια γραμμή συνολικών εξόδων
- γ) μια γραμμή πωλήσεων, γνωστή σαν γραμμή συνολικών εσόδων.

1. Η γραμμή σταθερών εξόδων κόβει την κάθετη γραμμή στο επίπεδο των σταθερών εξόδων και είναι παράλληλη στον οριζόντιο άξονα, λόγω του ότι τα σταθερά έξοδα παραμένουν τα ίδια σε όλα τα επίπεδα της δραστηριότητας των πωλήσεων.

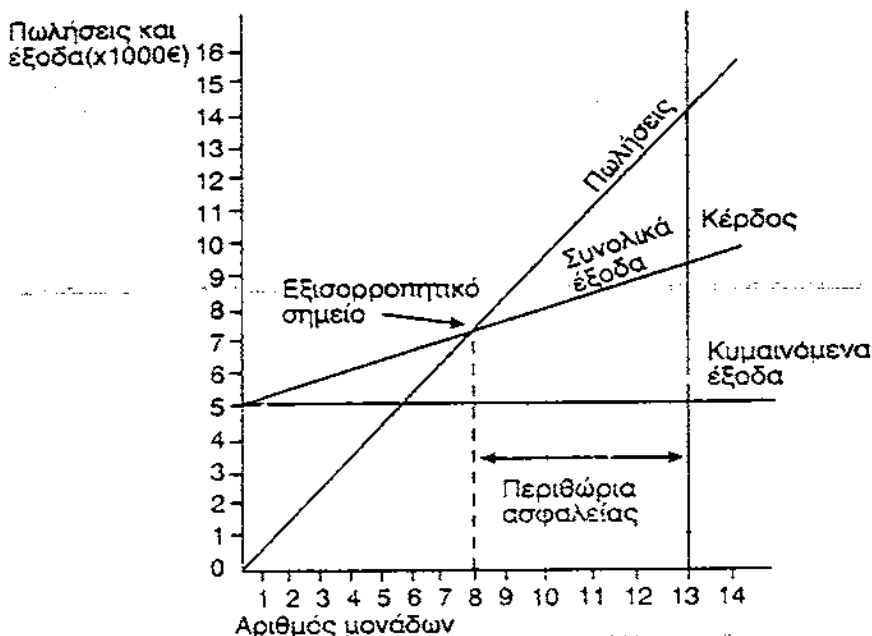
2. Η γραμμή συνολικών εξόδων. Τα συνολικά έξοδα για διαφορετικά επίπεδα παραγωγής μπορούν να σχεδιασθούν στο διάγραμμα. Η γραμμή που περνάει από αυτά τα σημεία συναντά τα σταθερά στον κάθετο άξονα.

Τα συνολικά έξοδα μπορούν να ορισθούν σαν τα σταθερά έξοδα συν κυμαινόμενα έξοδα όπου κυμαινόμενα είναι τα έξοδα που ποικίλλουν ανάλογα με το είδος των προσφερόμενων υπηρεσιών.

3. Οι αξίες των πωλήσεων διαφόρων επιπέδων δραστηριότητας σχεδιάζονται στο διάγραμμα και η γραμμή περνά από τα διάφορα σημεία. Η γραμμή των πωλήσεων, γνωστή και σαν γραμμή συνολικών εσόδων, πρέπει να αρχίσει στο σημείο που συναντώνται ο κάθετος και ο οριζόντιος άξονας, επειδή σε 0 δραστηριότητα έχουμε και 0 πωλήσεις. Τα συνολικά έσοδα μπορούν να ορισθούν σαν ο αριθμός των πωληθέντων μονάδων επί την τιμή ανά μονάδα.

Στο σημείο που η καμπύλη των συνολικών εσόδων συναντά την καμπύλη των συνολικών εξόδων έχει επιτευχθεί το εξισορροπητικό σημείο. Σχεδιάζοντας μια γραμμή από αυτό το σημείο στον άξονα των πωλήσεων, είναι δυνατό να διαβάσουμε τον αριθμό των μονάδων που πρέπει να πωληθούν ώστε να έχουμε εξισορρόπηση εσόδων και εξόδων.

ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΑΝΑ ΜΟΝΑΔΑ	€ 10
ΚΥΜΑΙΝΟΜΕΝΗ ΤΙΜΗ ΚΑΤΑ ΜΟΝΑΔΑ	€ 5
ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ ΚΑΤΑ ΜΗΝΑ	€ 40.000
ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ ΜΟΝΑΔΩΝ	ΜΑΡΤΙΟΣ : 100.000
	ΑΠΡΙΛΙΟΣ : 20.000



Το σημείο όπου η γραμμή των συνολικών εξόδων τέμνει τη γραμμή των πωλήσεων (γραμμή συνολικών κερδών) είναι το εξισορροπητικό σημείο. Από το διάγραμμα βλέπουμε ότι αυτό είναι στις 80.000 μονάδες.

Με άλλα λόγια όταν πωληθούν 80.000 μονάδες, τότε και μόνον τότε θα καλυφθούν τα σταθερά έξοδα.

γ) Τιμολόγηση με στόχο κέρδους

Η τιμολόγηση με στόχο κέρδους χρησιμοποιεί επίσης την αρχή του διαγράμματος εξισορρόπησης. Σε αυτή τη μέθοδο μπαίνει σαν στόχος ένα περιθώριο κέρδους και χρησιμοποιώντας το διάγραμμα εξισορρόπησης, μπορεί μια τουριστική επιχείρηση να υπολογίσει πόσες ενότητες πρέπει να πωληθούν για την επίτευξη του επιθυμητού κέρδους.

Πρέπει να αναφερθεί σε συγκεκριμένο αριθμό μονάδων στον οριζόντιο άξονα και από εκεί να σχεδιαστεί μια κάθετη γραμμή, παράλληλη στον άξονα των πωλήσεων και εξόδων. Το κατά περίπτωση κέρδος ή η απώλεια αντιπροσωπεύεται από το κενό μεταξύ της γραμμής των συνολικών εξόδων και της γραμμής των πωλήσεων.

Αν η τουριστική επιχείρηση θελήσει να μάθει πόσα κέρδη ή απώλειες θα έχει από την πώληση 130.000 μονάδων, πηγαίνοντας στις 130.000 μονάδες στον οριζόντιο άξονα και σχεδιάζοντας μια κάθετη γραμμή, 90 μοίρες από τον άξονα, βλέπουμε ότι οι πωλήσεις είναι € 15.000. Ο αριθμός των πωληθέντων μονάδων είναι 130.000 και τα συνολικά έξοδα είναι € 11.000, με αποτέλεσμα να υπάρχει κέρδος ίσο με € 4.000.

Εάν επιθυμεί να υπολογίσει τα κέρδη ή τις απώλειες σε πώληση 70.000 μονάδων, η γραμμή των πωλήσεων βρίσκεται κάτω από τη

γραμμή των εξόδων, υπονοώντας απώλεια. Μελετώντας το διάγραμμα η τουριστική επιχείρηση μεταξύ των δύο γραμμών θα δει ότι η διαφορά είναι € 500 επειδή οι πωλήσεις φτάνουν μόνο τα € 7.000 ενώ τα έξοδα είναι € 7.500.

4. ΧΟΝΔΡΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Είναι ουσιαστικά η έκπτωση που δίνεται σ' αυτούς που αγοράζουν μεγάλες ποσότητες ενός συγκεκριμένου προϊόντος.

5. ΔΙΑΦΟΡΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Η διαφορική τιμολόγηση μπορεί να οριστεί σαν μέθοδος τιμολόγησης όπου οι τιμές διακυμαίνονται μεταξύ διαφορετικών πελατών ανάλογα με την προθυμία και την δυνατότητα πληρωμής που διαθέτουν.

6. Η ΕΝΙΑΙΑ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Είναι εκείνη όπου υπάρχει μικρή διαφορά στην τιμή που πληρώνεται για ένα συγκεκριμένο προϊόν από τον ένα τομέα στον άλλο. Π.χ. οι πρώτες ύλες του εστιατορίου του ξενοδοχείου κ.λπ.

2.3. ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΙΑΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η κοστολόγηση ενός ξενοδοχείου γίνεται με βάση την κοστολόγηση των πρώτων υλών και αγαθών που αγοράζονται, τον υπολογισμό του κόστους των προσφερόμενων αγαθών που αγοράζονται, τον υπολογισμό του κόστους των προσφερόμενων αγαθών, ποτών, τροφίμων και λοιπών υλικών, όπως και των παρεχόμενων υπηρεσιών κατά κλάδο εκμετάλλευσης (υπνοδωματίων, εστιατορίου, μπαρ κ.λπ.).

Μόλις το ξενοδοχείο συγκεντρώσει τα στοιχεία κόστους προβαίνει στον επιμερισμό των κοινών δαπανών και τις καταλογίζει στους επιμέρους φορείς κόστους για τον προσδιορισμό των τελικών τιμών με βάση και τις ισχύουσες αγορανομικές διατάξεις.

Το κόστος ενός ξενοδοχείου απαρτίζεται από τα έξοδα των προσφερόμενων υπηρεσιών και πωληθέντων ειδών των διαφόρων τμημάτων, όπως είναι :

- 1) Τα υπνοδομάτια (οι μισθοί και τα λοιπά έξοδα τμήματος)
- 2) Τρόφιμα και ποτά (οι μισθοί και τα λοιπά έξοδα τμήματος)
- 3) Το τηλεφωνικό κέντρο (οι μισθοί και τα λοιπά έξοδα τμήματος)
- 4) Γενικά Διοικητικά Έξοδα
- 5) Τα έξοδα επισκευής και συντήρησης
- 6) Τα έξοδα για ΔΕΗ, νερό, τηλέφωνο, θέρμανση
- 7) Τα έξοδα διαφήμισης, δημοσίων σχέσεων κ.λπ.
- 8) Οι φόροι, χαρτόσημα, ασφάλειες κ.λπ.
- 9) Οι αποσβέσεις.

Τα ποσά των παραπάνω εξόδων, συγκρινόμενα με το έτος που χρησιμοποιούμε σαν βάση, μας δίνουν τις διάφορες θετικές, αρνητικές με τα προγραμματισθέντα. Εδώ το έργο του διευθυντή είναι δύσκολο και συνίσταται στο να εντοπίσει τις αποκλίσεις και να διαπιστώσει τα αποτελέσματα σε συνάρτηση με τις προβλέψεις που έχουν γίνει.

Κάθε απόφαση που παίρνει η διεύθυνση ενός ξενοδοχείου δημιουργεί κατά ένα τρόπο κάποιο κόστος γι' αυτό η κοστολόγηση (κοστολογική εργασία) σε μια ξενοδοχειακή επιχείρηση καλύπτει ένα μεγάλο μέρος των αρμοδιοτήτων του διευθυντή της.

Το παραπάνω κόστος του ξενοδοχείου χωρίζεται σε σταθερό, ημιμεταβλητό και μεταβλητό.

ΣΤΑΘΕΡΟ ΚΟΣΤΟΣ είναι αυτό που συνήθως δεν επηρεάζεται από τον όγκο παραγωγής. (Οι μονάδες παραγωγής στην ορισμένη χρονική περίοδο).

Τέτοια έξοδα – δαπάνες είναι :

- α) Η συντήρηση και οι επισκευές
- β) Η ΔΕΗ
- γ) Η θέρμανση και η ψύξη (κεντρικός κλιματισμός)
- δ) Τα γενικά διοικητικά έξοδα
- ε) Οι φόροι, τα χαρτόσημα, οι ασφάλειες, οι αποσβέσεις.

ΗΜΙΜΕΤΑΒΛΗΤΟ ΚΟΣΤΟΣ είναι αυτό που συνήθως απαρτίζεται από δύο μέρη, το σταθερό, ανεξάρτητα του όγκου της παραγωγής και των προσφερόμενων υπηρεσιών και το μεταβλητό που επηρεάζεται από τον όγκο της παραγωγής αναλογικά.

Τέτοια έξοδα – δαπάνες είναι :

- α) Τα τηλέφωνα
- β) Ο φωτισμός (φωτίζονται τα δωμάτια όταν είναι νοικιασμένα)
- γ) Ο κλιματισμός (ατομικός)

ΜΕΤΑΒΛΗΤΟ ΚΟΣΤΟΣ είναι αυτό που συνήθως επηρεάζεται αναλογικά από τον όγκο παραγωγής.

Τέτοια έξοδα – δαπάνες είναι :

- α) Τα τρόφιμα – ποτά
- β) Τα τηλέφωνα.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΤΩΝ
ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΙΑΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ Νο 1

Κόστος ξενοδοχείου

<u>Είδος κόστους</u>	<u>Κόστος ανά διανυκτέρευση</u>
• Κόστος πωληθέντων ειδών και υπηρεσιών, μισθοδοσία και έξοδα τμημάτων	
- ΔΩΜΑΤΙΑ	800 ΕΥΡΩ
- ΤΡΟΦΙΜΑ ΚΑΙ ΠΟΤΑ	2.000 ΕΥΡΩ
- ΤΗΛΕΦΩΝΑ	100 ΕΥΡΩ
Σύνολο	2.900 ΕΥΡΩ
• Άλλο κόστος	
- ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΑ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ	400 ΕΥΡΩ
- ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΒΟΛΗ	200 ΕΥΡΩ
- ΘΕΡΜΑΝΣΗ, ΦΩΤΙΣΜΟΣ, ΕΝΕΡΓΕΙΑ	250 ΕΥΡΩ
- ΕΠΙΣΚΕΥΕΣ ΚΑΙ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ	550 ΕΥΡΩ
- ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΑΙ ΔΗΜΟΤΙΚΟΙ ΦΟΡΟΙ	200 ΕΥΡΩ
Σύνολο	1.600 ΕΥΡΩ

ΣΥΝΟΛΟ ΚΟΣΤΟΥΣ ΑΝΑ ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΗ 2.900 € + 1.600 € =
4.500 €.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ Νο 2**ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ "ΑΠΟΛΛΩΝΑΣ"**

Προϋπολογισμένο κόστος για το 2004

<u>Είδος κόστους</u>	<u>Σύνολο Κόστους</u>
• Κόστος πωληθέντων ειδών και υπηρεσιών, μισθοδοσία και έξοδα τμημάτων	
- ΔΩΜΑΤΙΑ	8.000 ΕΥΡΩ
- ΤΡΟΦΙΜΑ ΚΑΙ ΠΟΤΑ	20.000 ΕΥΡΩ
- ΤΗΛΕΦΩΝΑ	1.000 ΕΥΡΩ
Σύνολο	29.000 ΕΥΡΩ
• Άλλο κόστος	
- ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΑ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ	4.000 ΕΥΡΩ
- ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΒΟΛΗ	2.000 ΕΥΡΩ
- ΘΕΡΜΑΝΣΗ, ΦΩΤΙΣΜΟΣ, ΕΝΕΡΓΕΙΑ	2.500 ΕΥΡΩ
- ΕΠΙΣΚΕΥΕΣ ΚΑΙ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ	5.500 ΕΥΡΩ
Σύνολο	14.000 ΕΥΡΩ
Ασφάλειες και δημοτικοί φόροι	2.000 ΕΥΡΩ
Σύνολο	16.000 ΕΥΡΩ

ΣΥΝΟΛΟ ΚΟΣΤΟΥΣ : (29.000 € + 16.000 €) = 45.000 €.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ Νο 3

Ξενοδοχείο της Κρήτης με δυναμικότητα 200 κλινών και περίοδο εποχικής λειτουργίας 7 μήνες (210 ημέρες) παρουσιάζει την ακόλουθη εικόνα εξάρτησης των απόλυτων σταθερών και σχετικώς σταθερών δαπανών από το βαθμό πληρότητάς του.

Συνάρτηση σταθερών δαπανών και βαθμού πληρότητα ενός πρότυπουξενοδοχείου

Πληρότητες στην περίοδο των 210 ημερών	Διανυκτερεύσεις	Σταθερές Δαπάνες ή Σταθερό κόστος		Σύνολο σταθερών δαπανών
		Απολύτως σταθερές δαπάνες	Σχετικώς σταθερές δαπάνες	
30%	12.600	27.188.576	44.169.614	71.358.190
40%	16.800	27.188.576	44.169.614	71.358.190
50%	21.000	27.188.576	55.559.264	82.747.840
60%	25.200	27.188.576	55.559.264	82.747.840
70%	29.400	27.188.576	55.559.264	82.747.840
75%	31.500	27.188.576	55.559.264	82.747.840
80%	33.600	27.188.576	55.559.264	82.747.840
90%	37.800	27.188.576	55.559.264	82.747.840
100%	42.000	27.188.576	55.559.264	82.747.840
110%	46.200	27.188.576	61.114.900	88.303.476

Οι σταθερές δαπάνες σε σχέση με την παραγόμενη μονάδα είναι αντιστρόφως ανάλογες. Το τμήμα των σταθερών δαπανών που αναλογεί σε μια μονάδα παραγωγής, μειώνεται όταν η παραγωγή αυξάνει και αυξάνεται όταν η παραγωγή μειώνεται.

Για τον ξενοδοχειακό κλάδο, όπου, σε όλες τις κατηγορίες των ξενοδοχείων του, η έρευνα μαρτυρά σταθερές δαπάνες σε αντίστροφη αναλογία από εκείνη της βιομηχανίας, η ιδιαιτερότητα αυτή έχει ειδική βαρύτητα. Στη βιομηχανία ο κύριος όγκος των συνολικών δαπανών αποτελείται από μεταβλητές δαπάνες. Δαπάνες που βραχυπρόθεσμα είναι σταθερές, μακροπρόθεσμα μπορεί να γίνουν μεταβλητές.

(β) Μεταβλητές δαπάνες

Μεταβλητές δαπάνες ονομάζονται εκείνες οι οποίες αυξομειώνονται, όταν αυξομειώνονται οι πληρότητες του ξενοδοχείου. Η σχετικά ανάλογη διακύμανση των σταθερών δαπανών προς τη

διακύμανση των πληροτήτων συνεπάγεται την κατάταξή τους στις ακόλουθες υποδιαιρέσεις :

Αναλογικές μεταβλητές δαπάνες. Θεωρούνται όσες αυξάνονται ή μειώνονται με σχέση ευθέως ανάλογη προς την αύξηση ή μείωση των πληροτήτων της μονάδας. Λόγου χάρη εάν για την παραγωγή 200 μενού απαιτείται δαπάνη 300 ευρώ, δηλαδή 1,5 ευρώ ανά μενού, όταν αυξήσουμε την παραγωγή κατά 10 μενού θα προκύψει ευθέως ανάλογη (σύμμετρη) αύξηση των δαπανών $10 \times 1,50$ ευρώ. Επίσης εάν ελαττώσουμε την παραγωγή κατά 30 μενού η αντίστοιχη μείωση των δαπανών θα είναι $30 \times 1,5$ ευρώ. Γενικά οι δαπάνες αγοράς τροφίμων και ποτών είναι αναλογικές δαπάνες.

Αυξανόμενες μεταβλητές δαπάνες καλούνται εκείνες οι οποίες αυξάνουν με ταχύτατο ρυθμό από ότι ο βαθμός της ξενοδοχειακής πληρότητας. Γι' αυτό λέγονται και υπεραναλογικές δαπάνες. Εμφανίζονται στις περιπτώσεις υπέρβασης του αρίστου βαθμού απασχόλησης και της εισόδου της μονάδας στη ζώνη της υπεραπασχόλησης. Η υπεραπασχόληση της μονάδας σημαίνει και υπεραπασχόληση των διάφορων παραγωγικών συντελεστών (προσωπικό, μηχανήματα, εγκαταστάσεις). Έτσι δημιουργούνται νέες, πρόσθετες δαπάνες (π.χ. προσαυξήσεις υπερωριών, νυχτερινής εργασίας, εορτών και αργιών, φθορές μηχανημάτων κ.λπ.).

Συνάρτηση συνολικών δαπανών, βαθμού πληρότητας και μέσουκόστους ενός πρότυπου ξενοδοχείου

Πληρότητες σε περίοδο 210 ημερών λειτουργίας	Διανυκτερεύσεις	Δαπάνες ή Κόστος			
		Σύνολο σταθερών δαπανών	Σύνολο μεταβλητών δαπανών	Γενικό σύνολο δαπανών	Μέσο κόστος ανά διανυκτέρευση
30%	12.600	71.358.190	14.187.600	85.545.790	6.789
40%	16.800	71.358.190	18.916.800	90.274.990	5.374
50%	21.000	82.747.840	23.646.000	106.393.840	5.066
60%	25.200	82.747.840	28.375.200	111.123.040	4.410
70%	29.400	82.747.840	33.104.400	115.852.240	3.940
75%	31.500	82.747.840	35.469.000	118.216.840	3.753
80%	33.600	82.747.840	37.833.600	120.581.440	3.489
90%	37.800	82.747.840	42.562.800	125.310.640	3.315
100%	42.000	82.747.840	47.292.000	130.039.840	3.096
110%	46.200	88.303.476	52.021.200	140.324.676	3.037

Οι αυξανόμενες δαπάνες χαρακτηρίζονται από υπέρμετρη αύξηση, η οποία απέχει πολύ από την αντίστοιχη αύξηση της παραγωγής.

Ελαττούμενες (φθίνουσες) μεταβλητές δαπάνες είναι όσες εμφανίζουν ρυθμό αύξησης μικρότερο από ότι ο ρυθμός αύξησης της πληρότητας του ξενοδοχείου. Δημιουργούνται από την ορθολογικότερη αξιοποίηση των παραγωγικών συντελεστών και οπωσδήποτε πριν από τον άριστο βαθμό απασχόλησης (π.χ. πληρότητα 80%). Οφείλονται ακόμη στη σύνθεση των μεταβλητών δαπανών, η οποία σχηματίζεται από ημιμεταβλητές καθώς επίσης από σταθερές και μεταβλητές δαπάνες. Σαν παραδείγματα ελαττούμενων (φθινουσών) δαπανών μπορούν να αναφερθούν : η εκμετάλλευση ανεκμετάλλευτων χώρων της μονάδας, η αλλαγή τρόπου χρήσης ορισμένων χώρων, ορθολογικότερη αξιοποίηση των παραγωγικών εγκαταστάσεων, αριστοποίηση του εφοδιασμού της μονάδας, εκσυγχρονισμός της οργανωτικής και ελεγκτικής δομής του ξενοδοχείου.

ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ ΤΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ ΣΤΗ
ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ ΚΑΙ ΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ

Το τυπικό γνώρισμα της διαρκούς λειτουργικής ετοιμότητας και το τυπικό γνώρισμα της υψηλής έντασης του παγίου κεφαλαίου έχουν ουσιαστικές επιπτώσεις :

- (α) στη διάρθρωση των δαπανών (κόστους) και
- (β) στη διαμόρφωση των κερδών.

Τα αίτια που δημιουργούν τις υψηλές σταθερές δαπάνες των ξενοδοχειακών μονάδων, αποδίδονται κυρίως στην περιορισμένη δυνατότητα διαχωρισμού των τεχνικών λειτουργιών από τις λειτουργίες πώλησης. Οι δαπάνες παγίου κεφαλαίου και λειτουργικής ετοιμότητας είναι σταθερές δαπάνες. Τέτοιες είναι : αποσβέσεις, τόκοι, συντηρήσεις, ασφάλειες, τέλη, φόροι, ενοίκια, επαγγελματικές εισφορές, μόνιμο προσωπικό κ.λπ.

Για τη διάρθρωση ή σύνθεση των ξενοδοχειακών δαπανών δεν υπάρχουν εκτενείς και διαχρονικές έρευνες. Επιπλέον η διάρθρωση αυτή διαφέρει ανάλογα με την κατηγορία, το μέγεθος, τον κύκλο εργασιών, την οργάνωση, τις μορφές διάθεσης και άλλα χαρακτηριστικά των μονάδων. Χάρη όμως του σχηματισμού μιας έστω ελλιπούς εικόνας παραθέτουμε τα αποτελέσματα σχετικών ερευνών.

Διάρθρωση ή σύνθεση των ξενοδοχειακών δαπανών :**1^η περίπτωση**

Δαπάνες προσωπικού	50,3%
Τόκοι κεφαλαίου κίνησης	3,2%
ΔΕΗ, Ύδρευση, ΟΤΕ	7,7%
Συντήρηση, καθαρισμός	7,5%
Λοιπές δαπάνες εκμ/σης	12,9%
Τρόφιμα – ποτά	18,4%
	100%

2^η περίπτωση

Δαπάνες προσωπικού	41,3%
Τόκοι δανείου	6,8%
ΔΕΗ, Ύδρευση, ΟΤΕ	6,1%
Συντήρηση – Επισκευές	4,3%
Γενικά έξοδα	7,8%
Τρόφιμα – ποτά	16,4%
Διαφήμιση	2,4%
Φόροι	4,5%
Αποσβέσεις	10,4%
	100%

Προκύπτει, λοιπόν, ότι περίπου το 70-75% των συνολικών δαπανών αποτελεί σταθερές δαπάνες. Την ίδια διάρθρωση σταθερών και μεταβλητών δαπανών παρουσιάζουν επίσης μεγάλες γερμανικές ξενοδοχειακές μονάδες, ενώ οι μικρομεσαίες και προπάντων οι

οικογενειακές εμφανίζουν μια τελείως διαφορετική σύνθεση του κόστους τους.

Δαπάνες προσωπικού	35%
Αποσβέσεις	10%
Τόκοι	5%
Φόροι	3%
Λοιπές δαπάνες (συντήρηση, ασφάλειες, διαφήμιση, ενοίκια)	22%
Σταθερές δαπάνες	75%
(+) Μεταβλητές δαπάνες	25%
Συνολικές δαπάνες (συνολικό κόστος)	100%

ΔΙΑΦΡΩΣΗ ΤΩΝ ΣΥΝΟΛΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ ΜΕΓΑΛΩΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΩΝ, ΜΙΚΡΩΝ ΚΑΙ ΜΕΣΑΙΩΝ ΑΛΛΟΔΑΠΙΩΝ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ

ΕΙΔΟΣ ΔΑΠΑΝΩΝ	<u>Μέγεθος Ξενοδοχείου</u>		
	ΜΙΚΡΟ	ΜΕΣΑΙΟ	ΜΕΓΑΛΟ
Δαπάνες προσωπικού	16%	18%	22%
Αποσβέσεις	5%	5%	5%
Τόκοι	4%	4%	4%
Φόροι	3%	3%	3%
Λοιπές δαπάνες (μέρος των δαπανών : καθαριότητας, συντήρησης, διαφήμισης, τηλεφώνου)	13%	13%	14%
Σταθερές δαπάνες	42%	43%	48%
(+) Μεταβλητές	59%	57%	52%
Συνολικές δαπάνες (Συνολικό κόστος)	100%	100%	100%

Ας σημειωθεί ότι στις ξενοδοχειακές μονάδες οι δαπάνες προσωπικού επιδεικνύουν υψηλό βαθμό ανελαστικότητας. Κυρίως στα μικρά οικογενειακά ξενοδοχεία όπου απασχολούνται 2-3 εργατοϋπάλληλοι και φυσικά δεν είναι δυνατή οποιαδήποτε διαφοροποίηση του προσωπικού ανάμεσα στη χαμηλή και υψηλή περίοδο. Το ίδιο φαινόμενο παρατηρείται και σε μεγάλα ξενοδοχεία που λειτουργούν εποχικά. Η έλλειψη καταλλήλως εκπαιδευμένου προσωπικού στις αγορές προσφοράς εργασίας των τουριστικών τόπων και η περιορισμένη διατοπική κινητικότητα των εργαζομένων στον κλάδο, αναγκάζει τις μονάδες να προσλαμβάνουν, από την αρχή της τουριστικής περιόδου, το απαραίτητο για το χρονικό διάστημα της αιχμής προσωπικό το οποίο και διατηρούν για όλη τη διάρκεια της εποχικής λειτουργίας τους.

Οι σταθερές δαπάνες δημιουργούνται άσχετα εάν η μονάδα εμφανίζει υψηλές ή χαμηλές πληρότητες. Όταν οι σταθερές δαπάνες δεν καλύπτονται από τα επιχειρησιακά έσοδα, τότε συμβάλλουν στο σχηματισμό της ξενοδοχειακής ζημίας. Το ξενοδοχείο επιδιώκει την επίτευξη όσο το δυνατό μεγαλύτερων πληροτήτων, για να πετυχαίνει μείωση των ανά παροχή ή μονάδα παραγωγής σταθερών δαπανών του.

Μονάδα παραγωγής ή παροχής μπορεί να είναι : η διανυκτέρευση, το γεύμα, το ποτό, η χρήση της σάουνας, η θέση στάθμευσης του αυτοκινήτου, το γήπεδο τένις.

Από την ανάληψη της διάρθρωσης των ξενοδοχειακών δαπανών και της συναρτησιακής σχέσης τους με το επιχειρησιακό αποτέλεσμα (κέρδος ή ζημία) προκύπτουν τα ακόλουθα συμπεράσματα :

1) Η διάρθρωση των συνολικών δαπανών του ξενοδοχείου συγκροτείται από υψηλές σταθερές και χαμηλές μεταβλητές δαπάνες

2) η μείωση των ανά μονάδα ή ανά παροχή σταθερών δαπανών απαιτεί την επίτευξη υψηλών πληροτήτων

3) οι υψηλές σταθερές δαπάνες συνεπάγονται επίτευξη του νεκρού σημείου σε υψηλές πληρότητες, ενώ απαιτούνται υψηλότερες πληρότητες για να φτάσει η μονάδα στο ποσό κέρδους που προγραμματίσει

4) οι σταθερές δαπάνες δημιουργούνται άσχετα εάν το ξενοδοχείο εμφανίζει υψηλές ή χαμηλές πληρότητες.

Από τον συνδυασμό των παραπάνω συμπερασμάτων αποδεικνύεται πως στον ξενοδοχειακό κλάδο, όταν οι πληρότητες αυξάνουν με τάσεις προς τα ανώτατα όριά τους, τότε αποτελεσματικότερες είναι οι μονάδες με υψηλές σταθερές δαπάνες, ενώ αντίθετα, όταν οι πληρότητες ελαττώνονται, τότε αποτελεσματικότερες είναι οι μονάδες με υψηλές μεταβλητές δαπάνες.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ Νο 4

Ένα ξενοδοχείο, λειτουργεί μόνο την πεντάμηνη θερινή σαιζόν. Μάιο μέχρι Σεπτέμβριο. Κατά τους χειμερινούς μήνες που προηγούνται η οικονομική υπηρεσία της μονάδας προϋπολογίζει τις δαπάνες (Budgetary cost) της θερινής σαιζόν της επόμενης περιόδου.

Τα προϋπολογιστικά έξοδα της μονάδας είναι :

α) Σταθερά έξοδα

Αμοιβές προσωπικού σταθερές	88.000,00 ΕΥΡΩ
Έξοδα συντήρησης	30.000,00 ΕΥΡΩ
Ενοίκιο κτιρίου	235.000,00 ΕΥΡΩ
Έξοδα διαχείρισης	30.000,00 ΕΥΡΩ
Αποσβέσεις επίπλων και σκευών	60.000,00 ΕΥΡΩ
Σύνολο σταθερών εξόδων	<u>435.000,00 ΕΥΡΩ</u>

Τα σταθερά έξοδα αφορούν ολόκληρη την ετήσια χρήση, αλλά βαρύνουν μόνο το πεντάμηνο λειτουργίας της μονάδας.

β) Μεταβλητά έξοδα

Αναλώσιμα τροφίμων – γεμάτων ή ποτών	30.000,00 ΕΥΡΩ
Αμοιβές προσωπικού μεταβλητές	150.000,00 ΕΥΡΩ
Δ.Ε.Η.	30.000,00 ΕΥΡΩ
Υδρευση	12.000,00 ΕΥΡΩ
Τηλεπικοινωνίες	18.000,00 ΕΥΡΩ
Λοιπά μεταβλητά έξοδα	30.000,00 ΕΥΡΩ
Σύνολο μεταβλητών εξόδων	<u>270.000,00 ΕΥΡΩ</u>

Συνολικό προϋπολογιστικό κόστος 705.000,00 ΕΥΡΩ

Το ξενοδοχείο διαθέτει 120 δίκλινα δωμάτια. Άρα η δυναμικότητά του για το πεντάμηνο Μαΐου – Σεπτεμβρίου ανέρχεται σε 153 ημέρες X 20 δωμάτια = 18.360 διανυκτερεύσεις.

Εφόσον επιτευχθεί βαθμός πληρότητας 100% (πράγμα καθόλου απίθανο για παραθαλάσσιο ξενοδοχείο και για τη θερινή περίοδο) το προϋπολογιστικό κόστος κατά δωμάτιο θα είναι :

$$\frac{705.000,00}{18.360 \text{ δωμ.}} = 38,39 \text{ € κατά διανυκτέρευση}$$

Ας υποθέσουμε ότι προβλέπεται πληρότητα 80% τότε οι προσδοκούμενες διανυκτερεύσεις θα ανέλθουν σε :

$$153 \text{ ημ.} \times 120 \text{ δωμ.} \times 80\% = 14.688 \text{ διανυκτερεύσεις.}$$

Το δε συνολικό προϋπολογιστικό κόστος κατά δωμάτιο θα ανέλθει σε :

$$\frac{705.000,00}{14.688} = 47,99 \approx 48,00 \text{ € κατά διανυκτέρευση}$$

Αναλυτικότερα το προϋπολογιστικό κόστος κατά σταθερό και μεταβλητό κόστος θα είναι :

$$\text{Σταθερό κόστος} = \frac{435.000,00}{14.688} = 29,00 \text{ €}$$

$$\text{Μεταβλητό κόστος} = \frac{270.000,00}{14.688} = 18,38 \text{ €}$$

Πρόταση για παράταση του χρόνου λειτουργίας του ξενοδοχείου.

Κατά τη διάρκεια της θερινής σαιζόν, γίνεται πρόταση στο ξενοδοχείο από ένα πρακτορείο ταξιδίων, για ενοικίαση 60 δωματίων (το 50% της πλήρους δυναμικότητας του ξενοδοχείου) για το μήνα Οκτώβριο.

Η επιχείρηση με βάση το δεδομένο της πρότασης λειτουργίας ουσιαστικά της μονάδας και το μήνα Οκτώβριο, πρέπει να εξετάσει αν η πρόταση είναι συμφέρουσα ή όχι. Αυτό βέβαια γίνεται με τον υπολογισμό του προϋπολογιστικού κόστους κατά δωμάτιο, όχι για το πεντάμηνο Μαΐου – Σεπτεμβρίου αλλά για το εξάμηνο Μαΐου – Οκτωβρίου.

Έστω, ότι από την επέκταση της λειτουργίας της μονάδας κατά ένα μήνα, οι σταθερές δαπάνες θα αυξηθούν κατά 15.000,00 ενώ οι αντίστοιχες μεταβλητές δαπάνες θα αυξηθούν κατά 103.000,00 €.

$$\text{Σταθερά έξοδα} = 435.000,00 + 15.000,00 = 450.000,00 \text{ ΕΥΡΩ.}$$

$$\text{Μεταβλητά έξοδα} = 270.000,00 + 103.000,00 = 373.000,00 \text{ ΕΥΡΩ.}$$

Οι διανυκτερεύσεις για το εξάμηνο Μαΐου – Οκτωβρίου και με βάση βαθμό πληρότητας στο 80% θα ανέλθουν σε :

153 ημ. X 120 δωμ. X 80% για το πρώτο πεντάμηνο Μαΐου – Σεπτεμβρίου

συν 31 ημ. X 120 δωμ. X 50% για το μήνα Οκτώβριο.

Έτσι θα έχουμε :

$$\text{Μάιος} - \text{Σεπτέμβριος} : 153 \times 120 \times 80\% = 14.688$$

$$\text{Οκτώβριος} : 31 \times 120 \times 50\% = \underline{1.860}$$

16.548 διανυκτερεύσεις

Άρα για την περίοδο Μαΐου - Οκτωβρίου προβλέπεται 16.548 διανυκτερεύσεις.

Το νέο κοστολόγιο κατά δωμάτιο θα είναι :

$$\text{Από σταθερά έξοδα} : \frac{450.000,00}{16.548} = 27,19 \text{ €}$$

$$\text{Από μεταβλητά έξοδα} : \frac{373.000,00}{16.548} = 22,50 \text{ €}$$

Συνολικό κόστος : 49,60 € κατά δωμάτιο.

Έτσι, αν το ξενοδοχείο λειτουργήσει τον Οκτώβριο, το κόστος κατά δωμάτιο ανέρχεται σε 49,69 €, έναντι του ποσού των 47,98 € κατά δωμάτιο αν λειτουργούσε μόνο την περίοδο Μαΐου - Σεπτεμβρίου.

Δηλαδή το κόστος κατά δωμάτιο βελτιώνεται κατά 1,71 € (49,69 - 47,98) ή κατά 1,1%. Άρα, αν και η πρόταση του πρακτορείου ταξιδίων καλύπτει μόνο το 50% της πληρότητας του ξενοδοχείου πρέπει να γίνει αποδεκτή.

Η μείωση δε του κόστους κατά 1,71€ οφείλεται στο ότι, η λειτουργία της μονάδας για 7 μήνες (Μάιος - Οκτώβριος) και όχι για πέντε (Μάιος - Σεπτέμβριος) αν και προκάλεσε αύξηση των μεταβλητών εξόδων κατά δωμάτιο ίση με 4,12 (22,50 - 18,38) πέτυχε αντίστοιχη μείωση των σταθερών εξόδων κατά 2,41 (27,19 - 29,60).

Βέβαια η πρόταση θα γίνει αποδεκτή, αν οι τιμές που προσφέρονται και για τον μήνα Οκτώβριο, παραμένουν οι ίδιες ή τουλάχιστον υπερκαλύπτουν το κόστος με αυτές της περιόδου Μαΐου -

Σεπτεμβρίου. Σε κάθε περίπτωση όμως η κοστολογική ανάλυση που προηγήθηκε, πρέπει να γίνεται, γιατί αποτελεί ασφαλή οδηγό της διοίκησης στη λήψη τέτοιας μορφής αποφάσεων.

ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΙΑΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η παρατήρηση του καθημερινού οικονομικού γίνεσθαι στον ξενοδοχειακό κλάδο οδηγεί στη διαπίστωση ότι κατά τον προσδιορισμό των τιμών διάθεσης των ξενοδοχειακών παροχών χρησιμοποιούνται, κυρίως, δύο μέθοδοι της κοστολόγησης : η τιμολόγηση με βάση το πλήρες κόστος και η τιμολόγηση με βάση το μεταβλητό ή διαφορικό κόστος.

Η μέθοδος προσδιορισμού των ξενοδοχειακών τιμών με βάση το πλήρες ή συνολικό κόστος πηγάζει από την αντίληψη ότι όλες οι δαπάνες που δημιουργούνται κατά τη διάρκεια μιας χρήσης ή περιόδου, πρέπει να συμπεριλαμβάνονται στην κοστολόγηση της παραγωγής.

Για την τιμολόγηση των υπηρεσιών μιας ξενοδοχειακής επιχείρησης πρέπει πρώτα να συγκεντρωθούν οι διάφορες κατηγορίες κόστους, ύστερα να γίνει η αναγωγή τους στους φορείς κόστους και τέλος με κοστολογική προσαύξηση ή επιμερισμό να βρεθεί το κόστος παραγωγής κάθε παροχής. Κατόπιν στο πλήρες κόστος προστίθεται ένα περιθώριο (Mark-up), που αποτελεί προκαθορισμένο ποσοστό για την κάλυψη συγκεκριμένου κέρδους του ξενοδοχείου ή ενός τμήματός του.

ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΜΕ ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΠΡΟΣΑΥΞΗΣΗ (MARK-UP)
ΤΟΥ ΠΛΗΡΟΥΣ ΚΟΣΤΟΥΣ

Διάρθρωση	Παραδείγματα
Δαπάνες υλικών	Τρόφιμα, ποτά, βοηθητικά υλικά
+	
Έμμεσες δαπάνες	Αποσβέσεις, δαπάνες προσωπικού, τόκοι, ασφάλιστρα, θέρμανση
= Δαπάνες ή κόστος παραγωγής	
+ Περιθώριο κέρδους	
= Τιμή τιμολόγησης	4,5% τέλος
+ Προσαυξήσεις	παρεπιδημούντων
= Μερική τιμή πώλησης	6% Φόρος
+ Φ.Π.Α.	Προστιθέμενης Αξίας
= Τελική Τιμή πώλησης	

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ Νο 1 : ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΙΜΩΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟΝ
ΕΠΙΜΕΡΙΣΜΟ ΤΟΥ ΠΛΗΡΟΥΣ ΚΟΣΤΟΥΣ (ΚΟΣΤΟΛΟΓΙΚΟΣ
ΕΠΙΜΕΡΙΣΜΟΣ)

Κατηγορία καταλυμάτων	Αριθμός κλινών	Συντελεστής ισοδυναμίας	Δαπάνες ή Κόστος ανά κατηγορία κλιτών	Αριθμός Διανυκτερεύσεων	Διανυκτερεύσεις ισοδυναμίας	Μέσο κόστος ανά διανυκτέρευση ισοδυναμίας	Μέσο κόστος ανά πραγματική διανυκτέρευση	Περιθώριο κέρδους	Τιμή κοστολόγησης
	(1)	(2)	(3=7x4)	(4)	(5=2x4)	(6=3.5)	(7=6x2)	(8)	(9=7x8)
	10	3	3.790.000	1.000	3.000	1.263	3.790	26%	4.775
II	10	2	5.052.000	2.000	4.000	1.263	2.526	22%	3.081
III	10	1	3.158.000	2.500	2.500	1.263	1.263	18%	1.490
Σύν.	30	6	12.000.000	5.500	9.500				

ΠΡΩΤΟ ΣΤΑΔΙΟ :

Υπολογισμός συντελεστών ισοδυναμίας.

ΔΕΥΤΕΡΟ ΣΤΑΔΙΟ :

Υπολογισμός διανυκτερεύσεων ισοδυναμίας και μέσο κόστος ανά διανυκτέρευση ισοδυναμίας.

ΤΡΙΤΟ ΣΤΑΔΙΟ :

Προσδιορισμός μέσου κόστους ανά κατηγορία διανυκτέρευσης και επιμερισμός των συνολικών δαπανών στις τρεις κατηγορίες.

ΤΕΤΑΡΤΟ ΣΤΑΔΙΟ :

Καθορισμός τιμής με βάση το πλήρες κόστος ανά κατηγορία καταλύματος, όταν τα αντίστοιχα περιθώρια κέρδους είναι : 26%, 22% και 18%.

**ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ Νο 2 : ΕΛΕΓΧΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΟΥ ΤΜΗΜΑΤΟΣ
ΥΠΝΟΔΩΜΑΤΙΩΝ**

- Διάρκεια λειτουργίας (ετησίως) : 12 μήνες
- Δυναμικότητα σε δωμάτια : 100
- Μέση πληρότητα δωματίων : 80%
(80 δωμάτια την ημέρα)
- Κατειλημμένα από 2 άτομα : 60%
(48 άτομα την ημέρα)
- Κατειλημμένα από 1 άτομο : 40%
(32 δωμάτια την ημέρα)

ΕΙΔΟΣ ΔΩΜΑΤΙΩΝ		ΔΗΛΩΜΕΝΕΣ ΤΙΜΕΣ ΔΩΜ.	
Αριθμός	<u>Τύπος</u>	Για 1 άτομο	Για 2 άτομα
20	Μονόκλινα	30	-
70	Δίκλινα	45	55
10	Σουίτες	60	80
100			

1^ο στάδιο : Υπολογισμός της κατώτερης μέσης τιμής δωματίου.

20	μονόκλινα	30 €	600 ΕΥΡΩ
60	Δίκλινα	45 €	2.700 ΕΥΡΩ
<hr/>			<hr/>
80			3.300 ΕΥΡΩ

(συν. : διάθεση δωμ. σε 2 άτομα)

48	δίκλινα	15 €	<u>720 ΕΥΡΩ</u>
			4.020 ΕΥΡΩ

Η κατώτερη μέση τιμή δωματίου υπολογίζεται :

$$\text{Κατώτερη μέση τιμή δωματίου} = \frac{\text{εισπράξεις (πωλήσεις)}}{\text{κατειλημμένα δωμ.}} = \frac{4.020}{80} = 50,25 \text{ €}$$

2^ο στάδιο : Υπολογισμός της ανώτερης μέσης τιμής δωματίου

70	Δίκλινα	45 €	3.150 ΕΥΡΩ
10	Σουίτες	60 €	600 ΕΥΡΩ
<hr/>			
80	Δωμάτια την ημέρα		3.750 ΕΥΡΩ

(συν. : διάθεση δωμ. σε 2 άτομα)

38	Δίκλινα	15 €	570 ΕΥΡΩ
10	Σουίτες	25 €	250 ΕΥΡΩ
<hr/>			
48	Δωμάτια για δύο άτομα	Μερικό σύνολο	820 ΕΥΡΩ
		Γενικό σύνολο	4.570 ΕΥΡΩ

Η ανώτερη μέση τιμή δωματίου βρίσκεται σύμφωνα με τον τύπο:

$$\text{Ανώτερη μέση τιμή (δωμ.)} = \frac{\text{εισπράξεις}}{\text{Κατειλ. δωμ.}} = \frac{4.570}{80} = 57,125 \text{ €}$$

3^ο στάδιο : Προσδιορισμός της άριστης μέσης τιμής ως πρότυπης τιμής δωματίου.

$$\begin{aligned} \text{Άριστη μέση τιμή δωματίου} &= \frac{\text{κατώτερη μέση τιμή δωμ.} + \text{ανώτ. μέση τιμή δωμ.}}{2} \\ &= \frac{50,25 + 57,125}{2} = 53,6875 \text{ €} \end{aligned}$$

2.4. ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΙΑΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Το κόστος σε μια ναυτιλιακή επιχείρηση έχει πολλές διακρίσεις που είναι οι παρακάτω :

Συνολικό κόστος είναι το σύνολο των δαπανών για την πραγματοποίηση ενός συγκεκριμένου θαλάσσιου μεταφορικού έργου.

Μέσο κόστος είναι το κατά μονάδα μεταφορικού έργου κόστος.

Σταθερό κόστος είναι το μη επηρεαζόμενο από τις μεταβολές του θαλάσσιου μεταφορικού έργου.

Μεταβλητό κόστος είναι το επηρεαζόμενο από τις μεταβολές του θαλάσσιου μεταφορικού έργου.

Βασικό στοιχείο στην κοστολόγηση της ναυτιλιακής επιχείρησης συντελούν και οι δαπάνες παραγωγής θαλάσσιων μεταφορικών υπηρεσιών, οι οποίες διακρίνονται ως εξής :

1. Δαπάνες κεφαλαίου : περιλαμβάνουν τους καταβαλλόμενους για την χρησιμοποίηση των ξένων κεφαλαίων τόκους και την απόσβεση του κεφαλαίου. Είναι πολύ ουσιώδες στοιχείο λόγω των υψηλών επενδύσεων. Με μακροπρόθεσμες δανειοδοτήσεις οι δαπάνες αυτές είναι σταθερές.

2. Δαπάνες επισκευών, συντήρησης, επιθεώρησης : είναι όλες οι δαπάνες για τις τακτικές και συνήθειες επισκευές που προκύπτουν από επιθεωρήσεις των πλοίων. Αποτελούν σημαντικό παράγοντα γιατί με τις δέουσες επισκευές και συντηρήσεις τα πλοία διατηρούνται σε δράση και παρατείνουν τη ζωή τους. Οι δαπάνες αυτές είναι (σχετικά) σταθερές.

3. Δαπάνες ασφάλισης των πλοίων : Τα καταβαλλόμενα για την ασφάλεια των πλοίων ασφάλιστρα εξαρτώνται ως προς το ύψος από ορισμένους παράγοντες :

α) Ηλικία

β) Κατάσταση

γ) Φύση των μεταφορών

δ) Γεωγραφικές περιοχές

ε) Ύψος προηγούμενης ασφαλιζόμενης αξίας του πλοίου

Οι δαπάνες ασφάλισης είναι σταθερές.

4. Δαπάνες διοίκησης – διαχείρισης : Είναι οι δαπάνες που γίνονται στα γραφεία της επιχείρησης, οι αμοιβές του προσωπικού των γραφείων, τα έξοδα διαφήμισης, λειτουργίας πρακτορείων κ.λπ.

Οι δαπάνες αυτές είναι σταθερές μόνο όταν υπάρχουν ουσιώδεις μεταβολές της επιχείρησης.

5. Δαπάνες προσωπικού των πλοίων : Περιλαμβάνει τις δαπάνες αμοιβής, ασφάλισης και τροφοδότησης του πληρώματος και των αξιωματικών.

6. Δαπάνες καυσίμων : Περιλαμβάνουν όλες τις δαπάνες κίνησης του πλοίου, δηλ. για τα καύσιμα, λιπαντικά και άλλα έξοδα κίνησης είναι σίγουρα οι πιο χαρακτηριστικές μεταβλητές δαπάνες.

7. Δαπάνες για τέλη διωρύγων, λιμένων και φάρων, πλοηγικά κ.λπ. : Περιλαμβάνουν όλες τις δαπάνες χρήσης υπηρεσιών τρίτων. Είναι μεταβλητές δαπάνες.

8. Δαπάνες φόρτωσης, στοιβασίας, εκφόρτωσης : Είναι οι δαπάνες χειρισμού φορτίου. Είναι δαπάνες μεταβλητές.

Ανακεφαλαιώνοντας τα παραπάνω χαρακτηρίζεται ότι οι κατηγορίες δαπανών κεφαλαίου, επισκευών, ασφάλισης των πλοίων και δαπάνες διοίκησης σαν σταθερές δαπάνες και μεταβλητές δαπάνες, τις δαπάνες προσωπικού, πλοίων, καυσίμων, δαπάνες για τέλη διωρύγων, φόρτωσης, στοιβασίας και εκφόρτωσης.

Η κοστολόγηση των ακτοπλοϊκών πλοίων που εκτελούν τακτικά δρομολόγια του εσωτερικού παρουσιάζουν τις εξής ιδιομορφίες : πρώτον έχουν υψηλό κόστος κατασκευής, λόγω της διάθεσης χώρων για την παραμονή και ενδιαίτηση των επιβατών, τρίτο τελούν υπό τον άμεσο έλεγχο του κράτους, το οποίο θεωρεί τα πλοία αυτά σαν απαραίτητα για την διακίνηση του πληθυσμού των νησιωτικών περιοχών, συγκοινωνιακά μέσα. Έτσι ενώ παρουσιάζουν αυξημένο κόστος

λειτουργίας δεν μπορούν να επιτυγχάνουν υψηλούς ναύλους (εισιτήρια) επιβατών.

Τα επιβατικά - οχηματαγωγά πλοία, εμφανίζουν υψηλό κόστος κατασκευής και λειτουργίας (προσωπικό διαμερισμάτων επιβατών, προσωπικό χώρων μεταφοράς, επίφορτων αυτοκινήτων, υψηλή ασφάλιστρα) αλλά έχουν το πλεονέκτημα της είσπραξης υψηλής ναύλων - κομίστρων, για τα φορτωμένο φορτηγά αυτοκίνητα. Έτσι εξουδετερώνεται ο παράγοντας του υψηλού κόστους εκεί όπου εμφανίζεται μεγάλη κίνηση μεταφοράς φορτηγών αυτοκινήτων (μετά φορτίου ή χωρίς αυτό).

Τέλος τα κρουαζιερόπλοια εμφανίζουν υψηλό κόστος κατασκευής (γιατί οι χώροι ενδιαίτησης των επιβατών πρέπει να είναι πολυτελείς και καλαίσθητοι). Και απασχολούν πολλαπλάσιου του ναυτιλιακού, ξενοδοχειακό προσωπικό, για την παροχή των απαιτούμενων υψηλών τουριστικών υπηρεσιών, αλλά εμφανίζουν και το πλεονέκτημα ότι δεν υπόκεινται σε κανένα περιορισμό. Ως προς τον καθορισμό του ναύλου κατά κρουαζιέρα, του οποίου καθορίζει μόνο η ζήτηση θέσεων και ο διεθνής ανταγωνισμός. Σε τελευταία ανάλυση, η αποδοτικότητα των ναυτιλιακών επιχειρήσεων, κρουαζιερόπλοιων, εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό τα κέρδη της από παράγοντες αυξητικούς του κόστους όπως είναι η διεθνής έντονη διαφήμιση, το πολύ καλό επίπεδο ξενοδοχειακού προσωπικού, το καλής ποιότητας και άφθονο προσφερόμενο φαγητό, η άφθονη και ποικίλη ψυχαγωγία προς τους επιβάτες κ.α.- Η σύγχρονη τάση πραγματοποίησης μεγάλων άνετων και πολυτελών θαλάσσιων εκδρομών, ευνοεί τα κρουαζιερόπλοια από άποψη εσόδων.

Για την κατανόηση των παραπάνω ακολουθεί ένα παράδειγμα κοστολόγησης ταξιδιού.

M/V ΚΑΣΤΕΛΛΑ

ΦΥΛΛΟ ΕΠΙΜΕΡΙΣΜΟΥ ΣΤΑΘΕΡΩΝ ΕΞΟΔΩΝ

Κωδ. αριθ μ. λογ.	Λογαριασμοί	Ποσό σε €	Μερισμός εξόδων ταξίδι Νο 4, 6/5 έως 26/5/04 ημέρες 21	
			Κόστος ημερ.	Ποσό
1.	Μισθοδοσία πληρώματος			
	1. τακτικοί μισθοί και επιδόματα			
	Κυριακών	47.579	151	3.171
	2. Υπερωρίες πληρώματος	9.085	29	609
	3. Έκτακτες αμοιβές		19	399
	προσωπικού	5.965		
	4. Επίδομα αδείας	5.418	17	357
	5. Αποζημιώσεις	1.328	4	84
		69.375	220	4.620
2.	Ασφαλιστικές εισφορές			
	πλοιοκτήτη	12.712	40	840
3.	Έξοδα ταξιδιού και			
	ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης			
	πληρώματος	8.183	26	546
4.	Τροφοδοσία πληρώματος	12.044	38	798
5.	Εφόδια πλοίου			
	1. Διάφορα εφόδια			
	(καταστρώματος, μηχανής,			
	κουζίνας κ.α.,)	5.300	17	357
	2. Χρώματα και χημικά	4.925	16	336
		10.225	33	693
6.	Γενικά έξοδα πλοίου			
	1. Τέλη χωρητικότητας	1.503	5	105

2.	Έξοδα ραδιογραφημάτων	861	3	63
3.	Διάφορα έξοδα (πλυντήρια, ύδρευση κ.τ.λ.)	1.668	5	105
4.	Έξοδα ηλεκτροπαραγωγής βάσει της ημερήσιας κατανάλωσης : (0,4 τόνοι X 102,5 €)		41	205
		4.032	54	478
7.	Έξοδα συντήρησης πλοίου	10.250	32	672
8.	Ασφάλιστρα πλοίου			
	1. Hull and Machinery	13.080	41	861
	2. Ρ κ' Ι	8.464	27	567
	3. E.W. Payne and Co. Marine L.T.D.	697	2	42
	4. ΕΕΜΦΠ	149	0,5	10
		22.390	70,5	1.480
9.	Δαπάνες διοίκησης			
	1. Ενοίκια γραφείων	859	3	63
	2.	1.649	5	105
	ΔΕΗ/ΤΗΛ./ΤΗΛΕΓ./TELEX/F ΑΧ			
	3. Υλικά διάφορα και γραφική ύλη	453	1	21
	4. Μισθοί και έξοδα διοίκησης	9.542	30	630
	5. Έξοδα ταξιδιού διοίκησης	5.591	18	378
	6. Έξοδα δημοσίων σχέσεων	1.786	6	126
		21.384	68	1.428
	ΣΥΝΟΛΑ	170.594	581,5	11.555

Λογαριασμός ταξιδιού Νο 4

Λιμάνια	Αφίξεις	Αναχωρήσεις	Μέρες παραμονής στο λιμάνι
Μήλος	7/5/04	9/5/04	2
Λονδίνο	23/5/04	26/5/04	3

Ημέρες ταξιδιού 21 (διάρκεια ταξιδιού 16, παραμονής στα λιμάνια 5).

Κόστος ταξιδιού

1) Ειδικά έξοδα ταξιδιού	(μεταβλητά έξοδα)	
Προμήθεια επί ναύλου	$\text{€ } 29.647,8 \times 7\% =$	2.075,3 €
Προμήθεια στις σταλίες	$\text{€ } 879,09 \times 3,5\% =$	30,5 €
Έξοδα ταξιδιού στα λιμάνια		3.747,2
(όπως λιμενικά δικαιώματα, έξοδα αμφιδέτησης και εξαμφιδέτησης, πλοηγικά δικαιώματα, πρακτορειακά κ.λπ.)		
2) Καύσιμα και λιπαντικά		
α) 2,8 τόνοι X 16 ημέρες = 44,8 τόνοι		
GAS ΟΠ.		4.592 €
$44,8 \times 102,5 \text{ €} = 4.592 \text{ €}$		
β) Λιπαντικά 20lit X 21 ημέρες = 420 lit		
$420 \times 0,8 \text{ €} = 336 \text{ €}$		336 €
3) Σταθερά έξοδα		
Για 21 ημέρες σύμφωνα με το φύλλο επιμερισμού		11.555 €
ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ		22.336 €

Έντυπο που συμπληρώνει ο Α΄ Μηχανικός του πλοίου για τον προσδιορισμό του κόστους του ταξιδιού και αφορά την ανάλωση καυσίμων, νερού και τη λειτουργία των βαρούλκων. Επίσης καταγράφεται και ελέγχεται η επίτευξη οικονομικής ταχύτητας του πλοίου.

2.5. ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΙΑΣ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η κοστολόγηση μιας αεροπορικής επιχείρησης εξαρτάται από τα έξοδά της τα οποία χωρίζονται σε άμεσα, έμμεσα και γενικά έξοδα.

Τα άμεσα έξοδα λειτουργίας είναι το άμεσο αποτέλεσμα της λειτουργίας μιας συγκεκριμένης υπηρεσίας, για παράδειγμα, τα καύσιμα που καταναλώθηκαν σε μια πτήση.

Τα έμμεσα έξοδα λειτουργίας είναι εκείνα που λαμβάνουν χώρα σε μια ολόκληρη χρονική περίοδο, όπως μια περίοδο λειτουργίας. Για παράδειγμα, οι μισθοί των πιλότων πρέπει να πληρωθούν ακόμα και αν ακυρωθεί μια συγκεκριμένη υπηρεσία. Τα γενικά έξοδα είναι ακόμα πιο μακροπρόθεσμα όπως για παράδειγμα τα έξοδα των κτιρίων ή η διοίκηση της αεροπορικής εταιρείας.

1. Άμεσα έξοδα λειτουργίας.

Τα άμεσα έξοδα λειτουργίας λαμβάνουν χώρα εάν και μόνο εάν μια δεδομένη πτήση όντως γίνεται. Υπάρχουν δύο είδη άμεσων εξόδων λειτουργίας :

- α) Άμεσα έξοδα λειτουργίας σχετιζόμενα με το αεροσκάφος
- β) Άμεσα έξοδα λειτουργίας σχετιζόμενα με την κυκλοφορία

α) Άμεσα έξοδα λειτουργίας σχετιζόμενα με το αεροσκάφος

1. Καύσιμα : Τα έξοδα καυσίμων για οποιαδήποτε πτήση βασίζονται σε 2 παράγοντες, στην α) τιμή των καυσίμων, β) στα χαρακτηριστικά της κατανάλωσης καυσίμων. Διαφέρουν ανάλογα με τον τύπο του αεροσκάφους.

2. Έξοδα συντήρησης : Επηρεάζονται από αρκετούς παράγοντες

- την τιμή των καταναλώσιμων ανταλλακτικών
- το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί μεταξύ των ελέγχων στο σκελετό της μηχανής και τα μέρη που αποτελούν το αεροσκάφος
- το βαθμό ανεπάρκειας διαφόρων συστατικών μερών
- προσπάθεια που απαιτείται από πλευράς εργατικού δυναμικού για την διεκπεραίωση των διαφόρων εργασιών συντήρησης
- εργατικά έξοδα
- έξοδα μεταφοράς του αεροσκάφους / μερών του στον χώρο ελέγχου (όπου αυτός υπάρχει).

Τα έξοδα συντήρησης είναι αναπόφευκτα στη βιομηχανία αεροπορικών εταιρειών για να μπορέσουν να αντεπεξέλθουν στις απαιτήσεις της ασφάλειας της πτήσης.

3. Τέλη προσγείωσης : Αυτά εισπράττονται από τις αρχές του αεροδρομίου έναντι των διευκολύνσεων και υπηρεσιών που παρέχουν.

Συνήθως αυτά τα τέλη χωρίζονται σε δύο κατηγορίες :

α) Ένα πάγιο τέλος αεροσκάφους

β) Ένα κυμαινόμενο τέλος που σχετίζεται με την πληρότητα.

Το δεύτερο είδος χρέωσης συνήθως απαρτίζεται από ένα ποσό χρέωσης ανά επιβάτη που αναχωρεί ή έρχεται.

4. Τέλη υπερπτήσης και πλοήγησης : Αυτά τα χρεώνουν οι κυβερνήσεις για την κάλυψη των εξόδων του ελέγχου των υπερπτήσεων

καθώς και των διευκολύνσεων πλοήγησης. Δύο παράγοντες λαμβάνονται υπ' όψιν :

- α) Η απόσταση που διανύεται στον εναέριο χώρο κάθε χώρας.
- β) Το μέγεθος του αεροσκάφους.

5. Τέλη εξυπηρέτησεως : Αυτά δεν τα χρεώνουν οι αρχές του αεροδρομίου αλλά εξωτερικά πρακτορεία εξυπηρέτησεως για υπηρεσίες που θα βοηθήσουν το αεροσκάφος να επιστρέψει στην βάση του. Τέτοιος υπηρεσίες είναι το τσεκάρισμα και η επιβίβαση των επιβατών, η φόρτωση των αποσκευών και των εμπορευμάτων, ο καθαρισμός του αεροσκάφους και η συνήθης τεχνική υποστήριξη σε σταθμό άλλο από την βάση του αεροσκάφους.

6. Έξοδα πληρώματος : Ο βασικός παράγοντας που επηρεάζει τα έξοδα πληρώματος είναι η πλήρης επάνδρωση του πληρώματος. Σε μερικές πολύ συγκεκριμένες περιστάσεις η ταχύτητα ενός αεροσκάφους μπορεί να είναι καθοριστική για το αν το πλήρωμά του θα πρέπει να διανυκτερεύσει.

β) Άμεσα έξοδα λειτουργίας σχετιζόμενα με την κυκλοφορία

1. Επιβατική και εμπορευματική προμήθεια : Αυτές οι προμήθειες σχετίζονται με τα τέλη προμήθειας πωλήσεων που πρέπει να πληρώσει η αεροπορική εταιρεία σε ταξιδιωτικούς πράκτορες και πράκτορες μεταφοράς εμπορευμάτων δια την πώληση των υπηρεσιών τους.

2. Τέλη φόρτωσης αεροδρομίου : Είναι τα τέλη προσγείωσης.

3. Τροφοδοσία εν πτήσει : Τα έξοδα φαγητού κ.λπ. που προετοιμάζονται για τροφοδοσία εν πτήσει σαφώς αποτελούν άμεσα έξοδα λειτουργίας.

4. Γενικά έξοδα σχετιζόμενα με τους επιβάτες : Αυτά περιλαμβάνουν έξοδα για κακή χρήση αποσκευών, έξοδα πτήσεων που

διέκοψαν το δρομολόγιο ή ακυρώθηκαν, δωρεάν παροχές σε επιβάτες θέσεων Business και πρώτης κ.ο.κ.

2. Έμμεσα έξοδα λειτουργίας

Εφόσον έχει επιλεγθεί ένα συγκεκριμένο επίπεδο προγράμματος πτήσεως, δεν μπορεί να αποφευχθεί η δημιουργία τέτοιων εξόδων. Με άλλα λόγια αν αλλαχθεί το πρόγραμμα της πτήσεως (για παράδειγμα λόγω ακύρωσης πτήσεως) τα έξοδα εξακολουθούν να υφίστανται).

1. Πάγια χρέη αεροσκάφους : Το αεροπλάνο μπορεί να αγορασθεί τοις μετρητοίς ή να αποκτηθεί με τη βοήθεια δανείου ή συμφωνίας ενοικιάσεως. Σε κάθε περίπτωση υφίσταται κάποιας μορφής τακτικής πληρωμής απόσβεση της αξίας του αγορασθέντος αεροσκάφους, εξόφληση του δανείου ή πληρωμή του ενοικίου, όπως αυτές οι πληρωμές ανήκουν στην κατηγορία των έμμεσων εξόδων λειτουργίας.

2. Πληρωμή ιπτάμενου προσωπικού : Αυτή είναι αυτονόητη. Στην ουσία όλα τα αεροσκάφη σύγχρονης παραγωγής έχουν τώρα την άδεια να λειτουργήσουν με διμελές πλήρωμα, ακόμη και μέχρι την τελευταία έκδοση του BOEING 747. Σε πολύ μακρινές διαδρομές με αεροσκάφη όπως το 747 συνήθως απαιτείται και τρίτο και μερικές φορές και τέταρτο μέλος του πληρώματος για λόγους ανάπαυσης. Σε μερικές αεροπορικές εταιρείες, οι μισθοί του πληρώματος διαμορφώνονται σύμφωνα με ένα τύπο παραγωγικότητας.

3. Πληρωμή προσωπικού καμπίνας : Ο αριθμός του προσωπικού που αποτελεί το πλήρωμα της καμπίνας συνήθως σχετίζεται άμεσα με την χωρητικότητα του εν λόγω αεροσκάφους. Υπάρχουν νομικές προδιαγραφές που προέρχονται από τα παραρτήματα της ICAO για την ασφαλή διεκπεραίωση των καθηκόντων του προσωπικού καμπίνας. Αυτές βασίζονται στον αριθμό των θέσεων και εξόδων του αεροσκάφους. Εν τούτοις, οι περισσότερες αεροπορικές εταιρείες

απασχολούν περισσότερο προσωπικό καμπίνας από το προβλεπόμενο από το Νόμο κατά κανόνα αντιστοιχεί ένα μέλος του προσωπικού καμπίνας σε 25-35 επιβάτες. Αλλά η ζήτηση μπορεί να έχει διακυμάνσεις λόγω ειδικών συνθηκών τροφοδοσίας εν πτήσει για παράδειγμα, εξυπηρέτηση επιχειρηματιών επιβατών.

4. Εργασίες συντήρησης στη βάση : Αυτές επηρεάζονται από τις διάφορες κατηγορίες που συζητήθηκαν ήδη κάτω από το γενικό τίτλο των άμεσων εξόδων.

5. Έξοδα εξυπηρέτησης στους σταθμούς της βάσης : Αυτά δημιουργούνται σε σταθμούς που παρέχουν υπηρεσίες εξυπηρέτησης απ' ευθείας.

γ. Γενικά έξοδα

Αυτά περιλαμβάνουν :

- έξοδα πωλήσεων
- διοικητικά (περιοχές των διαφόρων τμημάτων)
- λογιστικά
- γενική διεύθυνση
- προσλήψεις / τμήματα προσωπικού
- ιδιοκτησίες

Τα συνολικά έξοδα μιας αεροπορικής εταιρείας έχουν ως εξής:

Άμεσα έξοδα 52%

Έμμεσα έξοδα 30%

Γενικά έξοδα 18%

Από το 52% που τοποθετήθηκε στα άμεσα έξοδα, το 31% σχετιζόταν με το αεροσκάφος. Αν αυτό προστεθεί στο 30% των έμμεσων εξόδων έχουμε ένα 61% των γενικών εξόδων. Είναι λοιπόν σαφές ότι η δομή των εξόδων μιας αεροπορικής εταιρείας επηρεάζεται πολύ από την επιλογή του αεροσκάφους. Η κατανομή των εξόδων

προφανώς θα διακυμαίνεται μεταξύ των αεροπορικών εταιρειών. Τα άμεσα έξοδα λειτουργίας τείνουν να απορροφούν μεγαλύτερο μέρος των συνολικών εξόδων ενός αερομεταφορέα με δίκτυο μακρινών αποστάσεων.

Συμπέρασμα των παραπάνω είναι ότι για να γίνει η κοστολόγηση των υπηρεσιών της αεροπορικής επιχείρησης είναι κάτι πολύ πολύπλοκο και ποικίλλει από εταιρεία σε εταιρεία. Ο λόγος είναι ότι η κάθε εταιρεία έχει τα δικά της προκαθορισμένα έξοδα σε σύγκριση με κάποια άλλη. Ένα παράδειγμα είναι ότι η Ολυμπιακή Αεροπορία λόγω της παλαιότητάς της είναι λογικό να έχει αποσβέσει τα αεροσκάφη της σε σύγκριση με μια καινούργια αεροπορική εταιρεία που πρωτομπήκε στην αγορά. Έτσι η Ολυμπιακή Αεροπορία έχει το πλεονέκτημα να έχει μειωμένους ναύλους σε σύγκριση με μια καινούργια. Είναι αυτονόητο ότι τα έμμεσα έξοδα λειτουργίας διαφέρουν ενώ κάποια από τα άμεσα έξοδα, όπως τα τέλη προσγείωσης είναι τα ίδια.

Τα τέλη προσγείωσης χωρίζονται σε δύο κατηγορίες :

1. Ένα πάγιο τέλος αεροσκάφους
2. Ένα κυμαινόμενο τέλος που σχετίζεται με την πληρότητα.

Το πρώτο συνήθως βασίζεται στο μέγιστο μεικτό βάρος του αεροσκάφους. Υπάρχουν όμως και κάποιες εξαιρέσεις. Μερικά αεροδρόμια παρέχουν έκπτωση σε αθόρυβα αεροσκάφη που ανταποκρίνονται στις προδιαγραφές

Τα παραδείγματα που ακολουθούν είναι μόνο για επίδειξη.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ 1

Χρεώσεις στα αεροδρόμια HEATHROW και GATWICK

ΧΡΕΩΣΗ ΓΙΑ ΠΡΟΣΓΕΙΩΣΗ

Εσωτερικές και διεθνείς πτήσεις

ΠΕΡΙΟΔΟΣ	HEATHROW		GATWICK		
	ΑΙΧΜΗΣ	ΥΦΕΣΗ	ΑΙΧΜΗΣ*	ΕΝΔΙΑΜΕ	ΥΦΕΣΗΣ
	*	Σ		ΣΗ	
	(Λίρες Αγγλίας)			(Λίρες Αγγλίας)	
Ελικόπτερα	25	25	25	25	25
Αεροσκάφη μέχρι 16 ΜΤ	200	50	85	42	30
Αεροσκάφη 16-50ΜΤ	200	100	110	60	40
Αεροσκάφη άνω των 50 ΜΤ	200	160	110+	60+	40+
			1,70	1,55	1,05

Ανά μετρικό τόνο ή μέρος του άνω των 50 μετρικών τόνων

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ 2**ΧΡΕΩΣΗ ΕΠΙΒΑΤΩΝ**

Τέλη πληρωτέα για κάθε επιβάτη που αναχωρεί με αεροσκάφος άνω των 5 ΜΤ

	HEATHROW		GATWICK	
	ΑΙΧΜΗ	ΥΦΕΣΗ	ΑΙΧΜΗ	ΥΦΕΣΗ
	(ΛΙΡΕΣ ΑΓΓΛΙΑΣ)		(ΛΙΡΕΣ ΑΓΓΛΙΑΣ)	
Πτήσεις εσωτερικού	5,10	1,35	4,50	1,35
Διεθνείς πτήσεις	10,60	1,35	8,96	1,35

* Περίοδος αιχμής για την χρέωση για προσγείωση :

HEATHROW 07:00-09:59 και 17:00-18:59 ώρα Γκρήνουιτς από 1/4 έως 31/10

HATWICK 06:00-10:59 και 17:00-18:59 ώρα Γκρήνουιτς από 01/04 έως 31/10.

Περίοδοι αιχμής :

HEATHROW 09:00-15:29 ώρα Γκρήνουιτς από 01/04 μέχρι 31/10

HATWICK 00:00 ώρα Γκρήνουιτς της Πέμπτης μέχρι 20:59 ώρα Γκρήνουιτς της Δευτέρας.

Περίοδου ύφεσης : όλες οι άλλες ώρες.

Και τα δύο αεροδρόμια παρέχουν έκπτωση 40 λιρών ανά επιβάτη από το ποσό της χρέωσης επιβατών για πτήσεις που αναχωρούν από τα σημεία του αεροδρομίου, τα οποία προσεγγίζουν οι επιβάτες μόνο με τη βοήθεια λεωφορείου.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ 3ΧΡΕΩΣΗ ΣΤΑΘΜΕΥΣΗΣ ΑΕΡΟΣΚΑΦΟΥΣ

ΒΑΣΗ ΤΟΥ ΒΑΡΟΥΣ ΤΟΥ ΑΕΡΟΣΚΑΦΟΥΣ	HEATHROW	GATWICK
Πρώτοι 20 ΜΤ	54 λίρες	52 λίρες
Υπόλοιποι	20 λίρες ανά τόνο	28 λίρες ανά ώρα ημέρας

ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΑΙΧΜΗΣ ΣΤΟ HEATHROW

Κατοχή μιας θέσης στην περιοχή του Κεντρικού Τέρμιναλ και στο χώρο σταθμεύσεως και φορτώσεως του Τέρμιναλ 4 07:30 και 12:29 ώρα Γκρήνουιτς από 01 Απριλίου μέχρι 31 Οκτωβρίου, το κάθε λεπτό υπολογίζεται για 4.

Υπηρεσίες πλοήγησης στα αεροδρόμια παρέχονται από τις εθνικές υπηρεσίες Αεροπορικών Συγκοινωνιών οι χρεώσεις για αυτές τις υπηρεσίες είναι πληρωτέες στην Υπηρεσία Πολιτικής Αεροπορίας.

	Πτήσεις εσωτερικού	Διεθνείς πτήσεις
HEATHROW, GATWICK και STANSTED		
Πρώτοι 100 τόνοι	118	140
Επί πλέον τόνοι	49	60

1. Όλες οι ώρες πτήσεως είναι σε Γκρήνουιτς.
2. Το βάρος αναφέρεται στο μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος.
3. Το επί πλέον τέλος εφαρμόζεται σε όλα τα αεροσκάφη εκτός αν έχει γίνει προηγουμένως γραπτή αίτηση για χαμηλότερη τιμή χρέωσης

στον ανώτατο οικονομικό υπάλληλο, MASEFIELD HOUSE,
GATWICK AIRPORT, GATWICK WEST SUSSEY, RHY OHZ.

Κατά την αίτηση πρέπει να υποβληθούν έγγραφα που να πιστοποιούν τον βαθμό θορύβου.

Όπως είναι φυσικό οι ναύλοι προσδιορίζονται σε συνδυασμό με πάρα πολλούς παράγοντες των υπηρεσιών του αεροσκάφους και έτσι η εκτίμηση από κάποιον τρίτο μη ειδικευμένο στο αντικείμενο θα ήταν λανθασμένη.

Παρακάτω θα γίνει μια προσέγγιση του συντελεστή πληρότητας του αεροσκάφους ανά χιλιομετρικό τόνο εσόδων.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Παράδειγμα υπολογισμού του εξισορροπητικού συντελεστή πληρότητας.

Απόδοση είναι το μέσο ποσό εσόδων που αποκτήθηκε ανά χιλιομετρικό τονοεσόδων.

ΕΣΟΔΑ

10 επιβάτες επί Ευρώ 500	35.000 ΕΥΡΩ
(μέσος <u>υπολογιζόμενος</u> ναύλος μετ' επιστροφής)	
1 τόνος εμπορευμάτων επί 60 € ανά κιλό	6.000 ΕΥΡΩ
	<hr/>
	41.000 ΕΥΡΩ
Επιβάτες 70Χ0,09 (90 κιλά) Χ 4.000 (μετ' επιστροφής)	25.200 ΕΥΡΩ
ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ 1 Χ 4.000	4.000 ΕΥΡΩ
	<hr/>
	29.2000 ΕΥΡΩ
29.200 χιλιομετρικοί τόνοι εσόδων δίνουν	41.000 ΕΥΡΩ
1 " " " "	1,14 ΕΥΡΩ
Απόδοση	1,4 ΕΥΡΩ

ΕΞΟΔΟ ΑΝΑ ΜΟΝΑΔΑ ΔΙΑ ΑΠΟΔΟΣΗΣ

Αν, σε αυτό το παράδειγμα, το έξοδο ανά μονάδα ανά χλιομετρικό τόνο χωρητικότητας είναι ΕΥΡΩ 1,00 τότε ο υπολογισμός είναι :

$$1,00 \text{ ΔΙΑ ΤΟΥ } 1,40 = 0,71 = 71\%$$

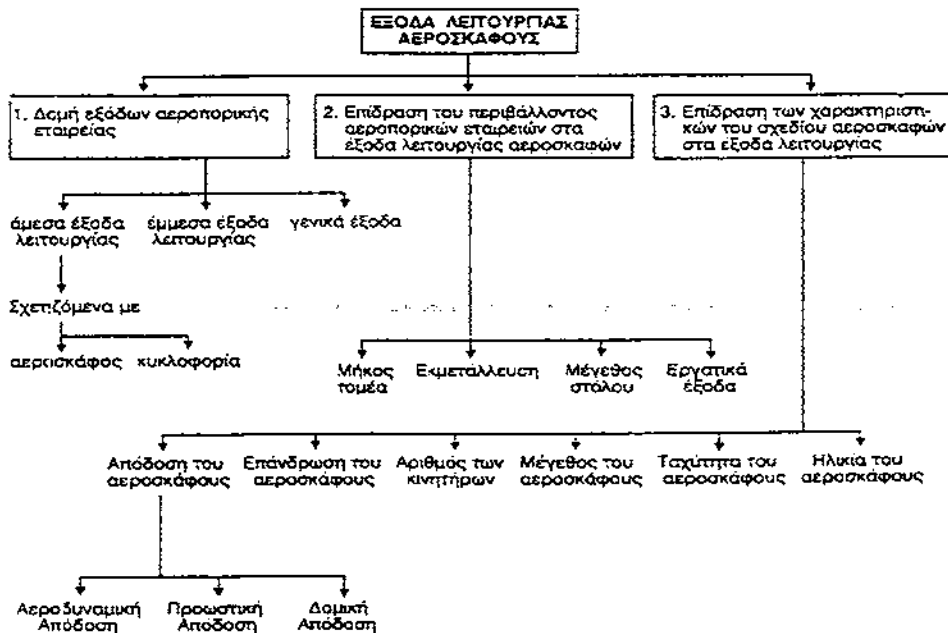
δηλαδή ο εξισορροπητικός συντελεστής πληρότητας είναι 71%.

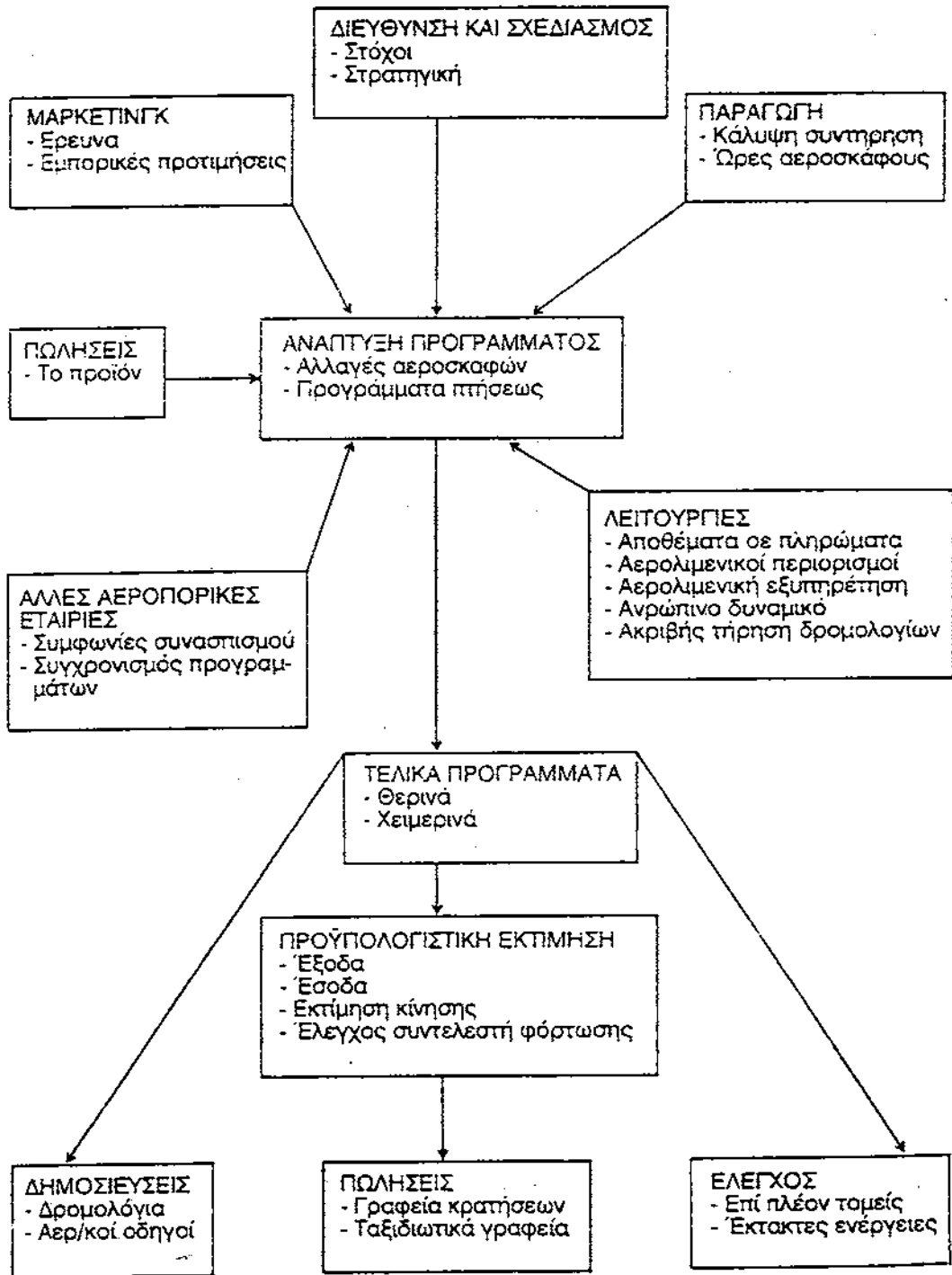
Συντελεστής πληρότητας

Το ποσοστό της συνολικής χωρητικότητας που διατίθεται για επιβάτες που επιφέρουν κέρδος, εμπορεύματα και ταχυδρομείο τα οποία στην πραγματικότητα πωλούνται και χρησιμοποιούνται.

Εξισορροπητικός συντελεστής πληρότητας

Το ποσοστό της συνολικής χωρητικότητας που χρειάζεται να πωληθεί και να χρησιμοποιηθεί για να καλυφθούν τα έσοδα της λειτουργίας ισούνται με τα έξοδα λειτουργίας.



ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΠΤΗΣΕΩΣ (ΔΡΟΜΟΛΟΓΙΩΝ)

2.6. ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ - ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΕΝΟΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΥ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΥ

Τα ταξιδιωτικά γραφεία και οι διοργανωτές διακοπών και ταξιδιών είναι οι σημαντικότεροι παράγοντες διάθεσης του ελληνικού ξενοδοχειακού προϊόντος στις αλλοδαπές τουριστικές αγορές. Για τα

ξενοδοχεία οι tour operators και τα ταξιδιωτικά γραφεία είναι αντίστοιχα, ότι οι χονδρέμποροι (Wholesalers) και οι λιανοπωλητές (Retailers) για τον πρωτογενή και δευτερογενή τομέα της παραγωγής.

Η διαφορά μεταξύ tour operator και ταξιδιωτικού γραφείου βρίσκεται στην δημιουργικότητα, η οποία συνοδεύεται από ανάληψη σχετικού κινδύνου. Ο tour operator είναι δημιουργός πακέτων ή προγραμμάτων διακοπών και ταξιδιών. Το ταξιδιωτικό γραφείο είναι μεσολαβητής για την πώληση τέτοιων πακέτων. Ο tour operator συνδυάζει τις παροχές ξένων ή και δικών του θυγατρικών μονάδων, “παράγει” με δικό του κίνδυνο τουριστικά πακέτα τα οποία πωλεί μέσω των ταξιδιωτικών γραφείων τρίτων ή και δικών του. Ο πρώτος φορέας είναι παραγωγός, ο δεύτερος απλός μεταπράτης, ο οποίος με αντάλλαγμα ένα ποσοστό προμήθειας, που κυμαίνεται μεταξύ 10%-15% της τιμής του πακέτου, μεταπωλεί τα προϊόντα του πρώτου. Όταν και ο δεύτερος φορέας αναλάβει με δικό του κίνδυνο, τη διοργάνωση προγραμμάτων διακοπών και ταξιδιών, τότε, στην ουσία, είναι κι αυτός ένας tour operator.

Έτσι για να δημιουργηθεί ένα ταξιδιωτικό πακέτο χρειάζονται πάρα πολλές και σύνθετες εργασίες. Η κυριότερη αυτών είναι η κοστολόγηση των παρεχόμενων υπηρεσιών. Η κοστολόγηση είναι απλώς πολλές διαφορετικές υπηρεσίες και πολλά και διάφοροι προμηθευτές.

Τα τουριστικά γραφεία συνήθως μεταπωλούν υπηρεσίες που στο μεγαλύτερο ποσοστό τους, έχουν προκαθορισμένη την τιμή λιανικής πώλησης (π.χ. ναύλοι, δωμάτια ξενοδοχείου κ.λπ.). Η κοστολόγηση των υπηρεσιών αυτών γίνεται ως εξής :

1. ΠΩΛΗΣΗ ΕΙΣΙΤΗΡΙΩΝ

Ο τομέας των εισιτηρίων αφορά κατά βάση κοστολογημένο προϊόν από τις εταιρείες. Η δυνατότητα που έχει το κάθε γραφείο ταξιδιών, είναι να μεταπουλώ τα εισιτήρια με έκπτωση (μειώνοντας το ποσοστό κέρδους του - προμήθεια ώστε να είναι ανταγωνιστικό στην αγορά). Το ποσοστό της έκπτωσης καθορίζεται από την ποσότητα των εισιτηρίων που εκδίδει (αριθμητικά) και το αντίστοιχο κόστος για την έκδοση των εισιτηρίων (προσωπικό που ασχολείται, το αναλογούν κόστος μηχανογράφησης ύλης κ.τ.λ.) Έτσι για τον καθορισμό του ποσοστού έκπτωσης που προσφέρει ένα τουριστικό γραφείο είναι απαραίτητα δύο στοιχεία :

- α) Τα λειτουργικά έξοδα του τμήματος έκδοσης εισιτηρίων και*
- β) Το συνολικό ποσό τζίρου (είσπραξης) από εισιτήρια.*

2. ΚΡΑΤΗΣΕΙΣ ΔΩΜΑΤΙΩΝ ΣΕ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ

Ο τομέας των κρατήσεων δωματίων σε ξενοδοχεία θα μπορούσε να χωρισθεί σε κρατήσεις για επαγγελματικά ταξίδια (εκθέσεις, συνέδρια, συναντήσεις κ.λπ.) κρατήσεις για διακοπές (αναψυχή, τουρισμό) και τέλος κρατήσεις για ομάδες ατόμων (groups).

α) ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΤΑΞΙΔΙ

ΕΚΘΕΣΕΙΣ : Για τις εκθέσεις χρειάζεται πρόβλεψη ζήτησης κρατήσεων πολύ πριν την ημερομηνία πραγματοποίησής τους κι ανάλογα με την σπουδαιότητα της έκθεσης γίνονται οι αντίστοιχες κινήσεις. Σταθερά δεδομένα είναι ο τόπος και η ημερομηνία διεξαγωγής. Αστάθητοι παράγοντες είναι η ζήτηση (αριθμητικά), η κατηγορία των καταλυμάτων (σουίτες, μονόκλινα, δίκλινα κ.λπ.) που θα ζητηθούν και τέλος η διάρκεια της παραμονής του κάθε πελάτη. Τα τουριστικά

γραφεία βρίσκονται στο δίλημμα ποια πολιτική θα ακολουθήσουν για να καθορίσουν και το κόστος πώλησης των ξενοδοχειακών κρατήσεων.

1. Εάν επιλεγεί να κρατηθούν τόσα δωμάτια, όσο και η σταθερή ζήτηση, τότε η κοστολόγηση. Βασίζεται στα εξής δεδομένα : Κόστος ξενοδοχείου και ποσοστό κέρδους για το γραφείο, σύνολο που θα πρέπει να μην ξεπερνά το ποσό που θα πλήρωνε απευθείας ο πελάτης στο ξενοδοχείο.

2. Εάν επιλεγεί, να κρατηθούν πολλά δωμάτια (περισσότερα από την σταθερή ζήτηση, τότε διαφοροποιείται η κοστολόγηση με βάση τα νέα δεδομένα που προκύπτουν. Πρόβλεψη ζήτησης, ποσά που πληρώθηκαν σε περίπτωση που μείνουν κενά δωμάτια (ακυρωτικά), ποσά που θα δαπανηθούν για διαφήμιση κ.λπ.

ΣΥΝΕΔΡΙΑ / ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ : Οι κατηγορίες αυτές διαφέρουν από τις εκθέσεις ως προς την πελατεία, όχι όμως ως προς τον τρόπο κοστολόγησης των υπηρεσιών.

B1. ΓΙΑ ΔΙΑΚΟΠΕΣ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

Αυτές οι κρατήσεις διακρίνονται σε ομαδικές, ατομικές και σε συνεχούς διάρκειας. Οι δύο πρώτες περιπτώσεις κοστολογούνται με βάση τις τιμές που ισχύουν στην περιοχή, την περίοδο που γίνεται η τήρηση συν το ποσοστό κέρδους του γραφείου, σύνολο που δεν θα πρέπει να ξεπερνά το ποσό που θα πλήρωνε ο πελάτης απευθείας στο ξενοδοχείο.

Η τρίτη περίπτωση κοστίζει πιο φθηνά από τις δύο πρώτες, λόγω της μειωμένης τιμής που εξασφαλίζει το γραφείο με συνεχή κάλυψη που υπόσχεται για την κοστολόγησή της χρειάζονται τα ακόλουθα στοιχεία.

- ποσοστό πρόβλεψης κάλυψης, ιδίως τους μη τουριστικούς μήνες

- ποσό δαπάνης για διαφήμιση, το οποίο θα διαιρεθεί με τον αριθμό των προβλεπομένων διανυκτερεύσεων
- ποσοστό κέρδους του γραφείου.

3. ΠΑΚΕΤΑ ΕΚΔΡΟΜΩΝ

Είναι ένα προϊόν που δημιουργήθηκε για να μπορέσουν τα γραφεία να αυξήσουν τα κέρδη τους, πουλώντας δύο ή περισσότερες υπηρεσίες. Ένα πακέτο προσφέρει κατά βάση εισιτήρια, διαμονή σε ξενοδοχείο, ξεναγήσεις και μεταφορές από και προς τον τόπο προορισμού.

Το ανωτέρω προϊόν κοστολογείται προσθέτοντας το κόστος των αντίστοιχων υπηρεσιών όπου το κόστος του εισιτηρίου είναι σταθερό, ενώ το κόστος διαμονής και μεταφοράς καθορίζεται σε σημαντικό βαθμό, από τις καλές διαπραγματεύσεις με τους αντιστοίχους προμηθευτές.

Μια καλή συμφωνία μειώνει το κόστος του πακέτου σε βαθμό τέτοιο, που και αν ακόμη τα εισιτήρια από μόνα τους δεν είναι ανταγωνιστικά, γίνεται με τις ανταγωνιστικές τιμές που μπορούν να δοθούν, μετά από ανάλογες συμφωνίες με τους προμηθευτές των άλλων υπηρεσιών.

4. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ

Είναι μία νέα υπηρεσία, που άρχισε να εμφανίζεται τα τελευταία χρόνια, στην προσπάθεια των τουριστικών γραφείων να αναπτύξουν τις δραστηριότητές τους σε άλλους τομείς.

1) Κοστολόγηση της οργάνωσης ενός συνεδρίου εξαρτάται απόλυτα από το τι ακριβώς έχει ζητηθεί και από το μέγεθος της συμμετοχής του γραφείου στη διοργάνωση του συνεδρίου.

Για παράδειγμα κάποια εταιρία θέλει να παρουσιάσει νέα προϊόντα στους πωλητές της και να τους καθοδηγήσει σε νέους τρόπους προώθησής τους. Γι' αυτό το λόγο διοργανώνει συνέδριο, δηλαδή αποφασίζει να συγκεντρώσει τους πωλητές σε κάποιο χώρο για να τους παρουσιάσει τα προϊόντα και να συζητήσουν τις μεθόδους τους. Η εταιρεία καλεί το τουριστικό γραφείο να της προσφέρει γνώσεις και την εμπειρία του στην οργάνωση, καλύτερες τιμές, συντονισμό, γραμματειακή υποστήριξη, τιμές, συντονισμό, τεχνολογικό εξοπλισμό, αλληλογραφία, αεροπορικά εισιτήρια, μεταφορές, ξεναγήσεις κ.λπ.

Η κοστολόγηση της συγκεκριμένης οργάνωσης γίνεται με την πρόσθεση του κόστους των διαφόρων υπηρεσιών (ξενοδοχεία, αίθουσα δεξιώσεων, εξοπλισμός και γενικά προμηθευτές) συν το συνολικό κέρδος του γραφείου.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ

Στα πλαίσια ενός ιατρικού γεγονότος θα πραγματοποιηθεί μια έκθεση ιατρικού περιεχομένου στη Σάμο στις 30/03/2005. Έτσι η προβλεπόμενη ζήτηση είναι 10 δωμάτια.

1. Το γραφείο “κλείνει” τριάντα δωμάτια (σε ίδιας κατηγορίας ξενοδοχείο). Επιτυγχάνει καλύτερες τιμές λόγω της μεγάλης ζήτησης (30 ΕΥΡΩ αντί 35 ΕΥΡΩ που θα πλήρωνε αν έχει μόνο 10 κρατημένα δωμάτια). Για παράδειγμα, έστω ότι :

- α) η πρόβλεψη είναι να καλυφθούν τριάντα δωμάτια διαφημίζοντας την έκθεση
- β) η διάρκεια της έκθεσης 4 ημέρες (3 διανυκτερεύσεις)
- γ) τα έξοδα διαφήμισης 300,00 ΕΥΡΩ
- δ) η προπληρωμή 50,00 ΕΥΡΩ για την εξασφάλιση των δωματίων
- ε) τα 100% ακυρωτικά, εάν δεν καλυφθούν τα δωμάτια που κρατήθηκαν.

ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΔΩΜΑΤΙΩΝ ΤΗΣ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΗΣ
ΕΚΘΕΣΗΣ

ΕΞΟΔΑ ΣΤΑΘΕΡΑ (που σίγουρα θα πραγματοποιηθούν)

30 δωμάτια X 3 διανυκτερεύσεις	2.700,00 ΕΥΡΩ
Διαφήμιση	300,00 ΕΥΡΩ
Τόκοι προπληρωμής	<u>30,00 ΕΥΡΩ</u>
ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ	3.030,00 ΕΥΡΩ

Το ανωτέρω ποσό διαιρούμενο δια του αριθμού των δωματίων που προβλέπει να καλυφθούν και κέρδος του γραφείου δίνει το ποσό μεταπώλησης.

3.030,00 ΕΥΡΩ δια 90 διανυκτερεύσεις (30 δωμάτια X 3 ημερ.) =
33,66 ≈ 34,00 ΕΥΡΩ + το ποσό κέρδους, για κάθε δωμάτιο.

2. ΤΟ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ.

Για το 3ήμερο της 25^{ης} Μαρτίου διοργανώνει τον γύρο της Πελοποννήσου. Έτσι η κοστολόγηση της εκδρομής είναι :

ΚΟΣΤΟΛΟΓΙΟ 3ΗΜΕΡΗΣ ΕΚΔΡΟΜΗΣ (ΜΕ ΠΟΥΛΜΑΝ)

ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΓΙΑ ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ 20 ΑΤΟΜΩΝ

ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ ΑΥΤΩΝ

2 διανυκτερεύσεις με πρόγευμα* = 10,00 X 2 =	20,00 ΕΥΡΩ
2 γεύματα εκτός ξενοδοχείου = 6,00 X 2 =	12,00 ΕΥΡΩ
Κόστος πούλμαν - 220,00 ημερ. X 3 ημ. =	
660,00 : 20 =	33,00 ΕΥΡΩ
Αμοιβή αρχηγού - συνοδού = 30,00 X 3 =	
90,00 : 20 =	4,50 ΕΥΡΩ

Επιπλέον έξοδα που περιλαμβάνουν :

Δωμάτιο αρχηγού και οδηγού** = $42,00 : 20 =$	2,10 ΕΥΡΩ
Γεύματα αρχηγού και οδηγού (4 έκαστος) =	
$50,00 : 20 =$	2,50 ΕΥΡΩ
Εισιτήρια = $10,500 : 20 =$	5,25 ΕΥΡΩ
Διάφορα μικροέξοδα = $60,00 : 20 =$	3,00 ΕΥΡΩ
ΣΥΝΟΛΟ ΚΑΤ' ΑΤΟΜΟ	82,35 ΕΥΡΩ

* Αν ζητηθούν μόνο μονόκλινα δωμάτια πρέπει να είναι ανάλογος ο υπολογισμός.

** Πολλά ξενοδοχεία προσφέρουν δωρεάν το δωμάτιο του οδηγού.

Το κόστος που θα υποστεί το τουριστικό γραφείο για κάθε συμμετέχοντα, αν η εκδρομή πραγματοποιηθεί με την ελάχιστη συμμετοχή 20 ατόμων είναι 82,35 ΕΥΡΩ. Αν προσφερθούν και άλλες υπηρεσίες προστίθεται στο ανάλογο κόστος. Στο τελικό κόστος προστίθεται και το επιθυμητό κέρδος και έτσι διαμορφώνεται η τιμή της πώλησης της εκδρομής κατ' άτομο.

Αν υποθέσουμε ότι το ποσοστό κέρδους του "PATRAS TOUR" είναι 12%. Η τιμή που προκύπτει είναι : $82,35 \times 12\% = 92,232 \approx 92,00$ ΕΥΡΩ.

3. ΕΝΑ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ διοργανώνει ένα 8ήμερο πακέτο παραθερισμού σε διάφορα νησιά της Ελλάδας. Έτσι έχουμε :

ΚΟΣΤΟΛΟΓΙΟ ΠΑΚΕΤΟΥ ΠΑΡΑΘΕΡΙΣΜΟΥ

7 διανυκτερεύσεις (σε δίκλινο δωμάτιο)

με ημιδιατροφή $= 10,00 \times 7 = 70,00 \text{ ΕΥΡΩ}$

Μεταφορά από / προς λιμάνι

και ξενοδοχείο $= 5,00 \times 2 = \underline{3,00 \text{ ΕΥΡΩ}}$

ΣΥΝΟΛΟ ΚΑΤ' ΑΤΟΜΟ $73,00 \text{ ΕΥΡΩ}$

Στην τιμή $73,00 \text{ ΕΥΡΩ}$ και το ποσοστό κέρδους (έστω 10%) και διαμορφώνεται η τιμή πώλησης $73,00 \times 10\% = 80,30 \text{ ΕΥΡΩ}$.

Οι τιμές των πακέτων παραθερισμού (όταν περιλαμβάνουν μόνο υπηρεσίες διαμονής (διατροφής) στο ξενοδοχείο θα πρέπει σαν γενική αρχή συνέπειας να μην υπερβαίνουν τις τιμές πόρτας που πουλά το ξενοδοχείο για να μην θεωρείται ο ταξιδιωτικός πράκτορας κακόπιστος. Είναι ευνόητο ότι το αναμενόμενο κέρδος θα πρέπει να προέρχεται από τις προμήθειες που μπορεί να πετύχει ο πράκτορας από τα ξενοδοχεία και όχι από την υπερτιμολόγηση.

4) Το ταξιδιωτικό γραφείο "ESMERALDA" διοργανώνει μια πενταήμερη εκδρομή στη Θεσσαλονίκη με πούλμαν, έτσι :

**ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ 5ΗΜΕΡΗΣ ΕΚΔΡΟΜΗΣ ΜΕ ΠΟΥΛΜΑΝ
ΣΤΑΘΕΡΟ ΚΟΣΤΟΣ**

Έξοδα πούλμαν και οδηγού $= 300,00 \times 5 \text{ ημ.} = 1.500,00 \text{ ΕΥΡΩ}$

Έξοδα συνοδού $= 45,00 \times 5 = 225,00 \text{ ΕΥΡΩ}$

Έξοδα προετοιμασίας (αλληλογραφία, τηλέφωνα, FAX κ.λπ.) $60,00 \text{ ΕΥΡΩ}$

Έξοδα διαφήμισης $1.000,00 \text{ ΕΥΡΩ}$

Έξοδα προσωπικού που απασχολήθηκε για την συγκεκριμένη εκδρομή $150,00 \text{ ΕΥΡΩ}$

ΣΥΝΟΛΟ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ $2.935,00 \text{ ΕΥΡΩ}$

ΜΕΤΑΒΛΗΤΟ ΚΟΣΤΟΣ

ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΜΟΝΗΣ ΚΑΘΕ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΑ

30,00 X 4 διανυκτερεύσεις	120,00 ΕΥΡΩ
Είσοδοι σε μουσεία κ.τ.λ. για κάθε συμμετέχοντα	15,00 ΕΥΡΩ
Διατροφή (εστιατόριο ξενοδοχείου)	
12,00 το κάθε γεύμα X 8 γεύματα	96,00 ΕΥΡΩ
Νυχτερινή διασκέδαση	45,00 ΕΥΡΩ
Δώρα (ταξιδιωτική τσάντα κ.λπ.)	10,00 ΕΥΡΩ
Ταξιδιωτικά έντυπα	<u>6,00 ΕΥΡΩ</u>

ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΑΒΛΗΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ (κατά άτομο) 292,00 ΕΥΡΩ

Το σταθερό κόστος των 2.935,00 ΕΥΡΩ διαιρείται με τον προβλεπόμενο αριθμό των συμμετοχών :

Έστω συμμετέχοντες : 25 άτομα

$$\frac{29,35}{2,5} = 117,40 \text{ ΕΥΡΩ κατά άτομο}$$

Αυτό το ποσό (117,40 ΕΥΡΩ) προστίθεται στο μεταβλητό κόστος των 292,00 ΕΥΡΩ για να δώσει το κόστος της κάθε συμμετοχής

$$292,00 + 117,40 \text{ ΕΥΡΩ} = 409,40$$

$$\text{ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ} = 409,40 + 5\% \text{ κέρδος} = 614,10$$

Τα 25 άτομα είναι ο προβλεπόμενος αριθμός συμμετοχής και όχι ο αριθμός που πραγματικά θα συμπληρωθεί ή θα ξεπεράσει την ασφαλιστική δικλίδα πραγματοποίησης.

Ασφαλιστική δικλίδα είναι ο αριθμός, ο οποίος μειούμενος έστω και κατά ένα άτομο κάνει το κόστος υπερβολικά υψηλό, μη ανταγωνιστικό, με συνέπεια την ακύρωση της εκδρομής.

Οι επιβαρύνσεις σε περίπτωση που ο αριθμός των συμμετεχόντων είναι κάτω του προβλεπόμενου και πάνω από την ασφαλιστική δικλίδα, καθορίζονται από τον ακόλουθο πίνακα :

ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ	ΑΡΙΘΜ. ΣΥΜΜ.	ΑΝΑΛΟΓΟΥΝ ΠΟΣΟ	+ ΔΙΑΦΟΡΑ
2.935,00 ΕΥΡΩ	25	409,40 ΕΥΡΩ	0
2.935,00 ΕΥΡΩ	24	414,30 ΕΥΡΩ	4,9 ΕΥΡΩ
2.935,00 ΕΥΡΩ	23	419,60 ΕΥΡΩ	10,20 ΕΥΡΩ
2.935,00 ΕΥΡΩ	22	425,40 ΕΥΡΩ	16,00 ΕΥΡΩ
2.935,00 ΕΥΡΩ	21	431,76 ΕΥΡΩ	22,36 ΕΥΡΩ
2/935,00 ΕΥΡΩ	20	438,75 ΕΥΡΩ	29,35 ΕΥΡΩ

5. Εάν ένα τουριστικό γραφείο αναλάβει μια εκδρομή κατ' εντολή, π.χ. 5ήμερη εκδρομή ενός λυκείου, τότε :

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ

Έξοδα πούλμαν οδηγού

300,00 ΕΥΡΩ X 5 ημέρες = 1.500 : 35 ατ. = 42,85 ΕΥΡΩ

Έξοδα συνοδού = 220,00 : 35 ατ. = 6,00 ΕΥΡΩ

Έξοδα προετοιμασίας 60,00 : 35 = 1,70 ΕΥΡΩ

Έξοδα προσωπικού = 150,00 : 35 = 4,20 ΕΥΡΩ

Κόστος διαμονής κατ' άτομο 30,00 X 4 διαν. =

120,00 : 35 = 3,40 ΕΥΡΩ

Είσοδοι σε μουσεία κ.λπ. 15,00 ΕΥΡΩ

Γεύματα στο ξεν. 12 X 8 γευμ. 96,00 ΕΥΡΩ

Νυχτερινή διασκέδαση 45,00 ΕΥΡΩ

Ταξιδιωτική τσάντα 10,00 ΕΥΡΩ

Ταξιδιωτικά έντυπα	6,00 ΕΥΡΩ
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ κατ' άτομο	<hr/> 230,15 ΕΥΡΩ
Κέρδος γραφείου	15,00 ΕΥΡΩ
ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ κατ' άτομο	<hr/> 245,15 ΕΥΡΩ

Υπάρχει πιθανότητα ακύρωσης συμμετοχών έτσι :

ΟΛΙΚΗ ΑΚΥΡΩΣΗ ΤΗΣ ΕΚΔΡΟΜΗΣ : Τα ακυρωτικά βασίζονται στις συμφωνίες που προβλέπουν τα συμβόλαια με τους προμηθευτές και στα έξοδα που πραγματοποίησε το γραφείο.

ΑΚΥΡΩΣΗ ΜΕΓΑΛΟΥ ΒΑΘΜΟΥ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ. Σ' αυτή την περίπτωση τα ακυρωτικά ανέρχονται στο κόστος των υπηρεσιών, που υπολογίσθηκαν στο συνολικό αριθμό των συμμετεχόντων.

Ακύρωση μέρους του προγράμματος : Εδώ τα ακυρωτικά βασίζονται στα συμβόλαια με τους προμηθευτές, και τις ημερομηνίες ακύρωσης, με τη διαφορά ότι κειμένων των υπηρεσιών, επανακαθορίζεται το (προβλεπόμενο) ποσό κέρδους του γραφείου.

Με τα παραπάνω παραδείγματα είναι δυνατή η κατανόηση, ότι η διαδικασία της τιμολόγησης είναι το ποσοστό του κέρδους πάνω στην κοστολογημένη αξία των υπηρεσιών. Έτσι η τιμή της κάθε υπηρεσίας καθορίζεται στο ύψος της, ανάλογα με το πόσο κυμαίνεται το ποσό κέρδους του τουριστικού γραφείου.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Με την ολοκλήρωση της παρούσης εργασίας βάσει βιβλιογραφικής επισκόπησης και ιστοσελίδων του διαδικτύου, πραγματοποιήθηκε ανάλυση διαφόρων μορφών χρηματοδότησης τουριστικών επιχειρήσεων.

Ποιο συγκεκριμένα έγινε παρουσίαση μορφών χρηματοδοτήσεων που μπορεί μια τουριστική επιχείρηση να επιλέξει όταν θελήσει να καταφύγει σε τραπεζικό δανεισμό.

Επιπλέον έγινε προσπάθεια κοστολόγησης και τιμολόγησης των τουριστικών υπηρεσιών που προσφέρουν οι ξενοδοχειακές, ναυτιλιακές, αεροπορικές επιχειρήσεις και τα τουριστικά πρακτορεία.

Συμπέρασμα της εργασίας είναι ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν να χρηματοδοτηθούν ανάλογα με τις ανάγκες και τις μελλοντικές της βλέψεις. Οι τράπεζες σύμφωνα με το ύψος της χρηματοδότησης που επιθυμούν οι επιχ/σεις θέτουν κάποια κριτήρια και κανόνες για την δική τους ασφάλεια.

Όσον αφορά για την κοστολόγηση των τουριστικών υπηρεσιών έγινε με βάση τους κανόνες και τα κριτήρια που την διέπουν και τα σταθερά μεταβλητά έξοδα της επιχείρησης.

Τέλος, η τιμολόγηση των τουριστικών υπηρεσιών εξαρτάται από το ποσοστό κέρδους που επιλέγει εκάστη επιχείρηση, στηριζόμενη βέβαια σε κάποιους γενικούς κανόνες αυτής.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΩΝ
ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ
ΝΙΚΗΤΑ Α. ΝΙΑΡΧΟΥ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ Α. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ
ΑΘΗΝΑ

- ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΔΡ. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΡ. ΔΑΣΚΑΛΟΥ
ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΚΔΟΤΙΚΗ
ΑΘΗΝΑ 1999

- ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟ ΚΑΙ ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ
ALASTAIR M. MORRISON
ΕΚΔΟΣΕΙΣ "ΕΛΛΗΝ"

- ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ, ΠΟΤΩΝ, ΕΡΓΑΣΙΑ ΓΙΑ
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΚΑΙ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ
PAUL R. PITTMER - GERALD G. GRIFFIN
ΕΚΔΟΣΕΙΣ "ΕΛΛΗΝ"

- ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ
ΠΑΥΛΟΣ ΠΑΥΛΙΔΗΣ
ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ Τ.Ε.Ι. ΑΘΗΝΑΣ

- ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ
ALEXANDER HAMILTON INSTITUTE
ΕΚΔΟΣΕΙΣ “ΚΡΙΤΗΡΙΟΝ”
- ΘΕΩΡΙΑ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ ΓΙΑ ΛΗΨΗ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ ΤΕΥΧΟΣ II
ΕΚΔΟΣΕΙΣ Α. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ
ΠΕΙΡΑΙΑΣ 1991
- ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΤΑ ΚΛΑΔΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
(ΜΕ ΤΗΝ ΟΜΑΔΑ 9 ΤΟΥ Ε.Γ.Λ.Σ.)
ΙΩΑΝΝΗΣ Δ. ΚΕΧΡΑΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΟΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ

2. ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ

- www.nbg.gr
- www.citybank.gr
- www.emporiki.gr
- www.alpha.gr
- www.eurobank.gr
- www.novabank.gr
- www.geniki.gr
- www.laiki.gr
- www.bankofattica.gr
- www.bankofcyprus.gr
- www.piraeusbank.gr

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

I

(ΑΙΤΗΣΗ & ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

ΓΙΑ ΧΡΗΜ/ΣΗ

ΜΕΣΩ Γ' Κ.Π.Σ. 2000-2006)

ΑΙΤΗΣΗ

(Επισυνάπτονται οδηγίες συμπλήρωσης)

ΠΡΟΣ	
1.ΦΟΡΕΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	3.ΤΡΑΠΕΖΑ:
1.1 Επωνυμία:	4.ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ:
1.2 Διεύθυνση (Πόλη, οδός, αριθμός, ΤΚ): Πόλη Οδός, αριθμός..... ΤΚ..... Νομός	Σας υποβάλλουμε επενδυτική πρόταση με συνημμένα: 1) Ερωτηματολόγιο 2) Δικαιολογητικά συμμετοχής 3) Κατάσταση υποβαλλομένων δικαιολογητικών προκειμένου να τύχει των ενισχύσεων του παρακάτω Περιφερειακού Επιχειρησιακού Προγράμματος (Π.Ε.Π)
1.3 Αριθμός Τηλεφώνου:	5. Π.Ε.Π.:
1.4 Αριθμός FAX:	6. ΘΕΜΑΤΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ: ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ
1.5 Ηλεκτρονική Δ/ση (e-mail):	7. ΜΕΤΡΟ:
2. ΝΟΜΙΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΣ ΤΟΥ ΦΟΡΕΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	8.ΥΠΟΓΡΑΦΗ ΝΟΜΙΜΟΥ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΥ ΤΟΥ ΦΟΡΕΑ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ
2.1 Ονοματεπώνυμο:	Όνοματεπώνυμο Υπογραφή
2.2 Αρ. Δελτίου Ταυτότητας ή Διαβατηρίου:	
2.3 Αριθμός τηλεφώνου:	
2.4 Αριθμός Fax:	
2.5 Ηλεκτρονική διεύθυνση:	
9. ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΡΩΤΟΚΟΛΛΟΥ ΑΙΤΗΣΗΣ / ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΥΠΟΒΟΛΗΣ	10. ΑΥΞΩΝ ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΡΟΤΑΣΗΣ

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

(Επισυνάπτονται οδηγίες συμπλήρωσης)

<u>ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΙΤΗΣΗΣ</u>
<u>1.ΤΡΑΠΕΖΑ</u>
<u>2.ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ</u>
<u>3. Α/Α ΠΡΟΤΑΣΗΣ</u>

1. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΦΟΡΕΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

1.1 ΕΠΩΝΥΜΙΑ	
Υφιστάμενη <input type="checkbox"/>	Υπό σύσταση <input type="checkbox"/>
ΚΩΔΙΚΟΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	
1.2 ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ -ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΤΗΡΟΥΜΕΝΩΝ ΒΙΒΛΙΩΝ	
Α. Νομική μορφή	
Α.Ε <input type="checkbox"/>	Ε.Π.Ε <input type="checkbox"/>
Ομόρρυθμος <input type="checkbox"/>	Ετερόρρυθμος <input type="checkbox"/>
Ατομική <input type="checkbox"/>	
Β. Κατηγορία τηρουμένων βιβλίων	
Α' <input type="checkbox"/>	Β' <input type="checkbox"/>
Κατηγορίας	Κατηγορίας
Από.....Έως.....	Από.....Έως.....
Γ' <input type="checkbox"/>	Μη τήρηση <input type="checkbox"/>
Κατηγορίας	βιβλίων
Από.....Έως.....	Από.....Έως.....
1.3 ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΔΡΑΣ	
Περιφέρεια	Τηλέφωνα
Νομός	Fax
Επαρχία	E - mail
Δήμος / Κοινότητα	ΔΟΥ
Οδός / Αριθμός / ΤΚ	ΑΦΜ
1.4 ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΝΤΙΚΛΗΤΟΥ	
Όνομα	Οδός/Αριθμός/ΤΚ
Επώνυμο	Τηλέφωνα
Αρ. Δ.Τ. ή Διαβατηρίου	Fax
Νομός	E - mail
1.5 ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ή των πωλήσεων και εσόδων) ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΠΟΥ ΠΡΟΕΡΧΕΤΑΙ ΑΠΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ	<input type="text"/> %

1.6 ΜΕΓΕΘΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

A. Αριθμός Απασχολουμένων

(α) Αριθμός απασχολουμένων μόνιμης και πλήρους απασχόλησης –ή το
ισοδύναμό τους- έτους 2003

**B. Κύκλος εργασιών (ή πωλήσεις και έσοδα από παροχή
υπηρεσιών)**

(α) της τελευταίας δωδεκάμηνης κλεισμένης χρήσης σε ΕΥΡΩ
(β) του έτους 2003 σε ΕΥΡΩ (από.....έως.....)

1.7 ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ – ΤΑΞΗ – ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	ΤΑΞΗ					ΚΑΤΑΤΑΞΗ ΜΕ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ "ΚΛΕΙΔΙΩΝ"				ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑ		
	A	B	Γ	Δ	E	1	2	3	4	Αριθμός δωματίων	Αριθμός κλινών	Αριθμός θέσεων
1. Ξενοδοχεία												
2. Camping												
3. Ενοικιαζόμενα Επιπλωμένα Δωμάτια												
4. Ενοικιαζόμενα Επιπλωμένα Διαμερίσματα												
5. Για τις επιχειρήσεις εκμετάλλευσης ειδικών μορφών τουρισμού (μαρίνες, συνεδριακά κέντρα, χιονοδρομικά κέντρα, κέντρα θαλασσοθεραπείας, κέντρα ιαματικών πηγών) να αναφερθεί το είδος και η δυναμικότητά τους:												
ΕΙΔΟΣ									ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑ			
6. Για τα τουριστικά γραφεία, Τουριστικές Επιχειρήσεις Οδικών Μεταφορών (TEOM) και ναυλομεσπικά γραφεία να αναφερθεί το είδος και η κατηγορία τους:												
ΕΙΔΟΣ									ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ			

1.8 ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΤΑΙΡΩΝ ή ΜΕΤΟΧΩΝ ΤΟΥ ΦΟΡΕΑ ΠΟΥ ΠΡΟΤΕΙΝΕΙ ΤΗΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ

1ος ΕΤΑΙΡΟΣ ή ΜΕΤΟΧΟΣ

Α. Ποσοστό (%)	Β. ΕΠΩΝΥΜΟ ή ΕΠΩΝΥΜΙΑ		Γ. ΚΥΡΙΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ	
<input type="text"/>				
Δ. Στοιχεία έδρας του Εταίρου / Μετόχου	ΧΩΡΑ	ΝΟΜΟΣ	ΔΗΜΟΣ / ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ	
	ΤΗΛ	FAX	ΟΔΟΣ - ΑΡΙΘΜΟΣ - ΤΚ	
	ΑΦΜ		ΔΟΥ	
Ε. Θέση του Εταίρου / Μετόχου στον Φορέα επένδυσης				
ΣΤ. Σε περίπτωση κατά την οποία ο εταίρος / μέτοχος είναι επιχείρηση, τότε, για την επιχείρηση αυτή, συμπληρώνονται επί πλέον και τα επόμενα στοιχεία				
(α) Αριθμός απασχολούμενων μόνιμης και πλήρους απασχόλησης -ή το ισοδύναμό τους- έτους 2003				
(β) Κύκλος εργασιών της επιχείρησης, κατά την τελευταία δωδεκάμηνη κλεισμένη χρήση σε ΕΥΡΩ				

2ος ΕΤΑΙΡΟΣ ή ΜΕΤΟΧΟΣ

Α. Ποσοστό (%)	Β. ΕΠΩΝΥΜΟ ή ΕΠΩΝΥΜΙΑ		Γ. ΚΥΡΙΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ	
<input type="text"/>				
Δ. Στοιχεία έδρας του Εταίρου / Μετόχου	ΧΩΡΑ	ΝΟΜΟΣ	ΔΗΜΟΣ / ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ	
	ΤΗΛ	FAX	ΟΔΟΣ - ΑΡΙΘΜΟΣ - ΤΚ	
	ΑΦΜ		ΔΟΥ	
Ε. Θέση του Εταίρου / Μετόχου στον Φορέα επένδυσης				
ΣΤ. Σε περίπτωση κατά την οποία ο εταίρος / μέτοχος είναι επιχείρηση, τότε, για την επιχείρηση αυτή, συμπληρώνονται επί πλέον και τα επόμενα στοιχεία				
(α) Αριθμός απασχολούμενων μόνιμης και πλήρους απασχόλησης -ή το ισοδύναμό τους- έτους 2003				
(β) Κύκλος εργασιών της επιχείρησης, κατά την τελευταία δωδεκάμηνη κλεισμένη χρήση σε ΕΥΡΩ				

.....ΕΤΑΙΡΟΣ ή ΜΕΤΟΧΟΣ			
A. Ποσοστό (%)	B. ΕΠΩΝΥΜΟ ή ΕΠΩΝΥΜΙΑ		Γ. ΚΥΡΙΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ
<input type="text"/>			
Δ. Στοιχεία έδρας του Εταίρου / Μετόχου	ΧΩΡΑ	ΝΟΜΟΣ	ΔΗΜΟΣ / ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ
	ΤΗΛ	FAX	ΟΔΟΣ – ΑΡΙΘΜΟΣ - ΤΚ
	ΑΦΜ		ΔΟΥ
E. Θέση του Εταίρου / Μετόχου στον Φορέα επένδυσης			
ΣΤ. Σε περίπτωση κατά την οποία ο εταίρος / μέτοχος είναι επιχείρηση, τότε, για την επιχείρηση αυτή, συμπληρώνονται επί πλέον και τα επόμενα στοιχεία			
(α) Αριθμός απασχολούμενων μόνιμης και πλήρους απασχόλησης –ή το ισοδύναμό τους- έτους 2003.			
(β) Κύκλος εργασιών της επιχείρησης, κατά την τελευταία δωδεκάμηνη κλεισμένη χρήση σε ΕΥΡΩ.			

..... ΕΤΑΙΡΟΣ ή ΜΕΤΟΧΟΣ			
A. Ποσοστό (%)	B. ΕΠΩΝΥΜΟ ή ΕΠΩΝΥΜΙΑ		Γ. ΚΥΡΙΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ
<input type="text"/>			
Δ. Στοιχεία έδρας του Εταίρου / Μετόχου	ΧΩΡΑ	ΝΟΜΟΣ	ΔΗΜΟΣ / ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ
	ΤΗΛ	FAX	ΟΔΟΣ – ΑΡΙΘΜΟΣ - ΤΚ
	ΑΦΜ		ΔΟΥ
E. Θέση του Εταίρου / Μετόχου στον Φορέα επένδυσης			
ΣΤ. Σε περίπτωση κατά την οποία ο εταίρος / μέτοχος είναι επιχείρηση, τότε, για την επιχείρηση αυτή, συμπληρώνονται επί πλέον και τα επόμενα στοιχεία			
(α) Αριθμός απασχολούμενων μόνιμης και πλήρους απασχόλησης –ή το ισοδύναμό τους- έτους 2003			
(β) Κύκλος εργασιών της επιχείρησης, κατά την τελευταία δωδεκάμηνη κλεισμένη χρήση σε ΕΥΡΩ			

1.9 ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

1.10 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Α. Για επιχειρήσεις που τηρούν βιβλία Γ' κατηγορίας

(I) Κύκλος εργασιών κατά την περίοδο – 2000-2003	(α) 2000 Από Έως	(α) 2001 Από Έως	(α) 2002 Από Έως	(α) 2003 Από Έως
	(β) 2001 για την ίδια περίοδο	(β) 2002 για την ίδια περίοδο	(β) 2003 για την ίδια περίοδο	(β) 2002 για την ίδια περίοδο
	(α) (β)	(α) (β)	(α) (β)	(α) (β)
(II) Κέρδη προ αποσβέσεων κατά την περίοδο –2000-2002	2000 Από Έως	2001 Από Έως	2002 Από Έως	
(III) Ξένα κεφάλαια 2002:		(IV) Ίδια κεφάλαια 2002 :		
(V) Απαιτήσεις 2002:		(VI) Διαθέσιμα 2002 :		
(VII) Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις 2002:				
Β. Για επιχειρήσεις που τηρούν βιβλία Α' ή Β' κατηγορίας				
(VIII) Πωλήσεις ή έσοδα από παροχή υπηρεσιών	(α) 2000 Από Έως	(α) 2001 Από Έως	(α) 2002 Από Έως	(α) 2003 Από Έως
	(β) 2001 για την ίδια περίοδο	(β) 2002 για την ίδια περίοδο	(β) 2003 για την ίδια περίοδο	(β) 2002 για την ίδια περίοδο
	(α) (β)	(α) (β)	(α) (β)	(α) (β)
(IX) Τεκμαρτά κέρδη 2002: Από Έως				

2.4 ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΠΡΟΤΑΣΗΣ

ΠΕΠ:		
ΘΕΜΑΤΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ : ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ		
ΜΕΤΡΟ:		
2.4.1 ΕΠΙΛΕΞΙΜΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ		
ΚΩΔΙΚΟΣ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	
1	Εκσυγχρονισμός κτιρίων και εγκαταστάσεων τουριστικών καταλυμάτων	
2	Εξορθολογισμός, εκσυγχρονισμός διοικητικών διαδικασιών της επιχείρησης	
3	Εφαρμογή συστημάτων διασφάλισης ποιότητας υπηρεσιών	
4	Ανάπτυξη καινοτομιών (ανάπτυξη και διαχείριση ειδικών μορφών τουρισμού, infokiosk, πολυμέσα κ.λπ.)	

2.4.2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΚΑΤΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΕΠΙΛΕΞΙΜΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΛΕΞΙΜΗΣ ΔΑΠΑΝΗΣ

σε ΕΥΡΩ

ΕΠΙΛΕΞΙΜΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ		ΕΠΙΛΕΞΙΜΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ					
		ΚΑΤ. 1	ΚΑΤ. 2	ΚΑΤ. 3	ΚΑΤ. 4	ΚΑΤ. 5	ΚΑΤ. 6
		Βελτίωση – αναβάθμιση – εκσυγχρονισμός κτιρίων και εγκαταστάσεων	Μηχανήματα – Εξοπλισμός	Εξοπλισμός και εγκαταστάσεις προστασίας του περιβάλλοντος	Εξοπλισμός και εγκαταστάσεις εξοικονόμησης ενέργειας	Συστήματα αυτοματοποίησης	Δικαιώματα Τεχνολογίας
1	Εκσυγχρονισμός κτιρίων και εγκαταστάσεων τουριστικών καταλυμάτων						
2	Εξορθολογισμός, εκσυγχρονισμός διοικητικών διαδικασιών της επιχείρησης						
3	Εφαρμογή συστημάτων διασφάλισης ποιότητας υπηρεσιών						
4	Ανάπτυξη καινοτομιών (ανάπτυξη και διαχείριση ειδικών μορφών τουρισμού, infokiosk, πολυμέσα κ.λπ.)						
ΣΥΝΟΛΟ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΠΡΟΤΑΣΗΣ							

2.5 ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΠΡΟΤΑΣΗΣ

Α ΕΠΙΛΕΞΙΜΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ	Β ΕΠΙΛΕΞΙΜΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	Γ ΕΡΓΑΣΙΕΣ	Δ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ Σε ΕΥΡΩ	Ε ΤΕΧΝΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ
ΚΩΔ	ΚΩΔ			
		1η		Δικαιολογητικά:
		2η		Δικαιολογητικά:
		Σύνολο επιλέξιμης δαπάνης		
		Σύνολο επιλέξιμης δαπάνης		
		ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΙΛΕΞΙΜΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ		

2.5 ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΠΡΟΤΑΣΗΣ (συνέχεια)

Α ΕΠΙΛΕΞΙΜΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ	Β ΕΠΙΛΕΞΙΜΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	Γ ΕΡΓΑΣΙΕΣ	Δ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ Σε ΕΥΡΩ	Ε ΤΕΧΝΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ
ΚΩΔ	ΚΩΔ			
		Σύνολο επιλέξιμης δαπάνης		
		ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΙΛΕΞΙΜΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ		
ΣΥΝΟΛΟ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΠΡΟΤΑΣΗΣ				

2.6 ΝΕΕΣ ΘΕΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΠΟΥ ΘΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΘΟΥΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Νέες θέσεις εργασίας μόνιμης και πλήρους απασχόλησης - ή το ισοδύναμό τους- μετά την ολοκλήρωση της επένδυσης

Συνολικές θέσεις εργασίας μόνιμης και πλήρους απασχόλησης - ή το ισοδύναμό τους μετά την ολοκλήρωση της επένδυσης

2.7 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑ

A. Ίδια κεφάλαια

(α) Εισφορά μετρητών

ΕΥΡΩ

(β) Υφιστάμενα φορολογηθέντα αποθεματικά

ΕΥΡΩ

ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Ποσοστό %

B. Μεσομακροπρόθεσμα Δανειακά κεφάλαια

ΕΥΡΩ

ΣΥΝΟΛΟ ΔΑΝΕΙΑΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Ποσοστό %

Γ. Προβλεπόμενη επιχορήγηση δημοσίου

ΕΥΡΩ

ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗΣ ΔΗΜΟΣΙΟΥ

Ποσοστό %

ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΙΣΧΥΟΜΕΝΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

(A + B + Γ) Ποσοστό %

Δ. Λοιπά κεφάλαια

(α) Εισφορά μετρητών

ΕΥΡΩ

(β) Μεσομακροπρόθεσμα Δανειακά κεφάλαια

ΕΥΡΩ

(γ) Διαθέσιμα της επιχείρησης

ΕΥΡΩ

ΜΗ ΕΝΙΣΧΥΟΜΕΝΟ ΚΟΣΤΟΣ

(α+β+γ)

ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

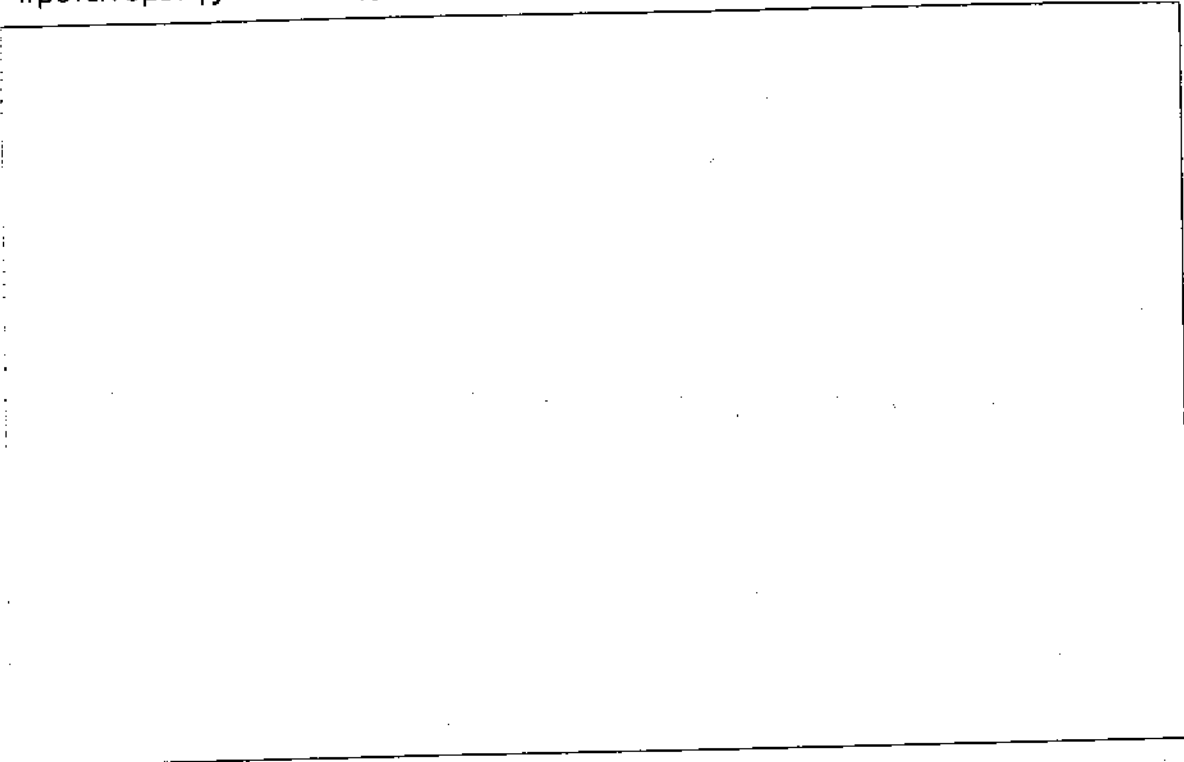
(A+B+Γ+Δ)

2.8 ΠΗΓΕΣ ΚΑΛΥΨΗΣ ΤΗΣ ΙΔΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

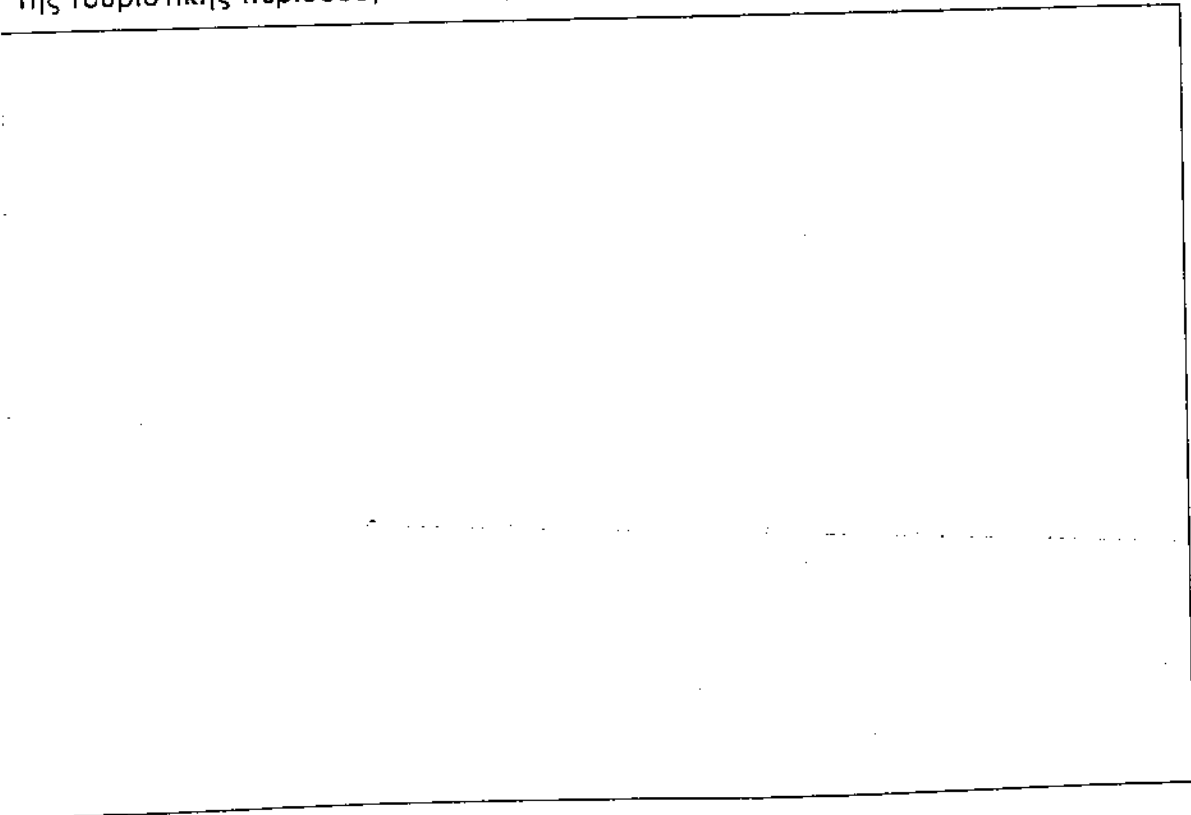
--

2.9 ΠΕΡΙΓΡΑΦΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΑΦΟΡΟΥΝ ΤΗΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΠΡΟΤΑΣΗ

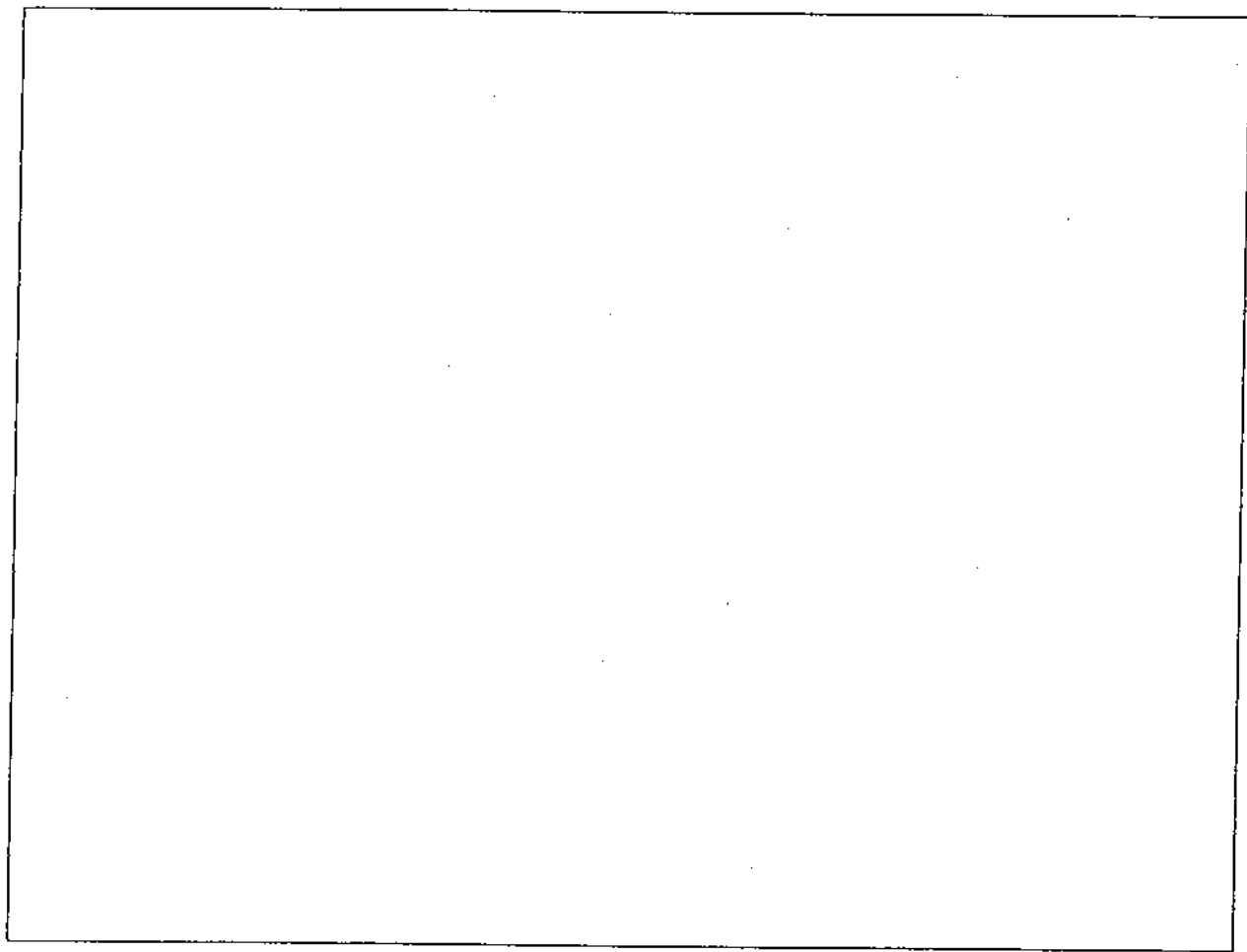
2.9.1 Περιγράψτε τις προοπτικές που διαγράφονται από την πραγματοποίηση της προτεινόμενης επένδυσης σε σχέση με τις συνθήκες της αγοράς.



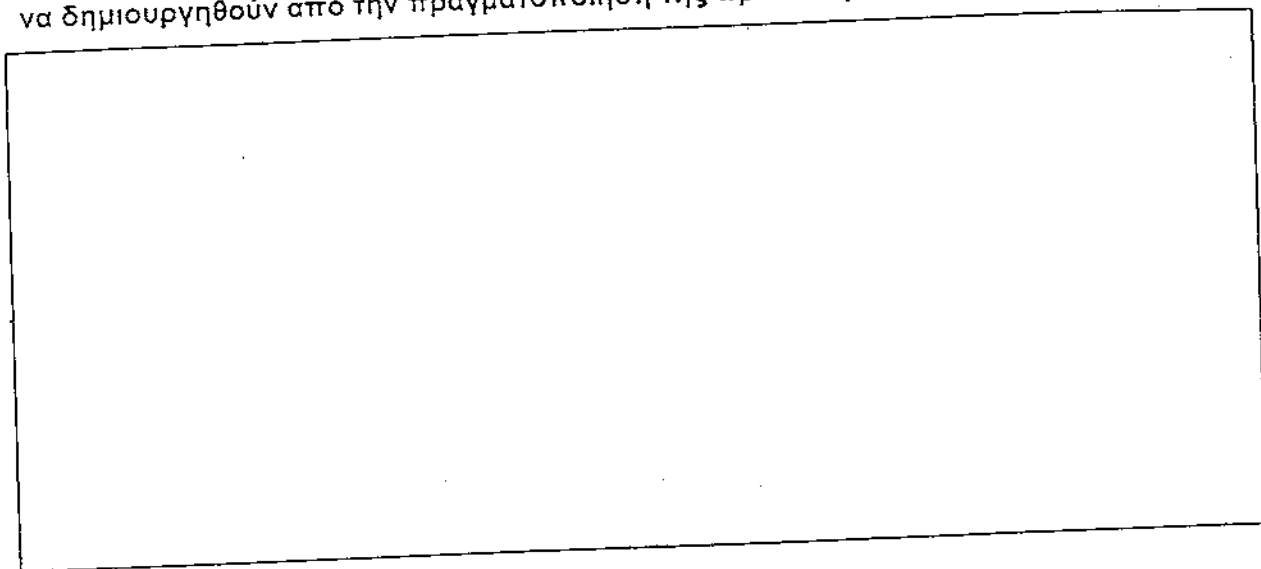
2.9.2 Πως εξασφαλίζεται η αύξηση του ποσοστού της πληρότητας και η επέκταση της τουριστικής περιόδου;



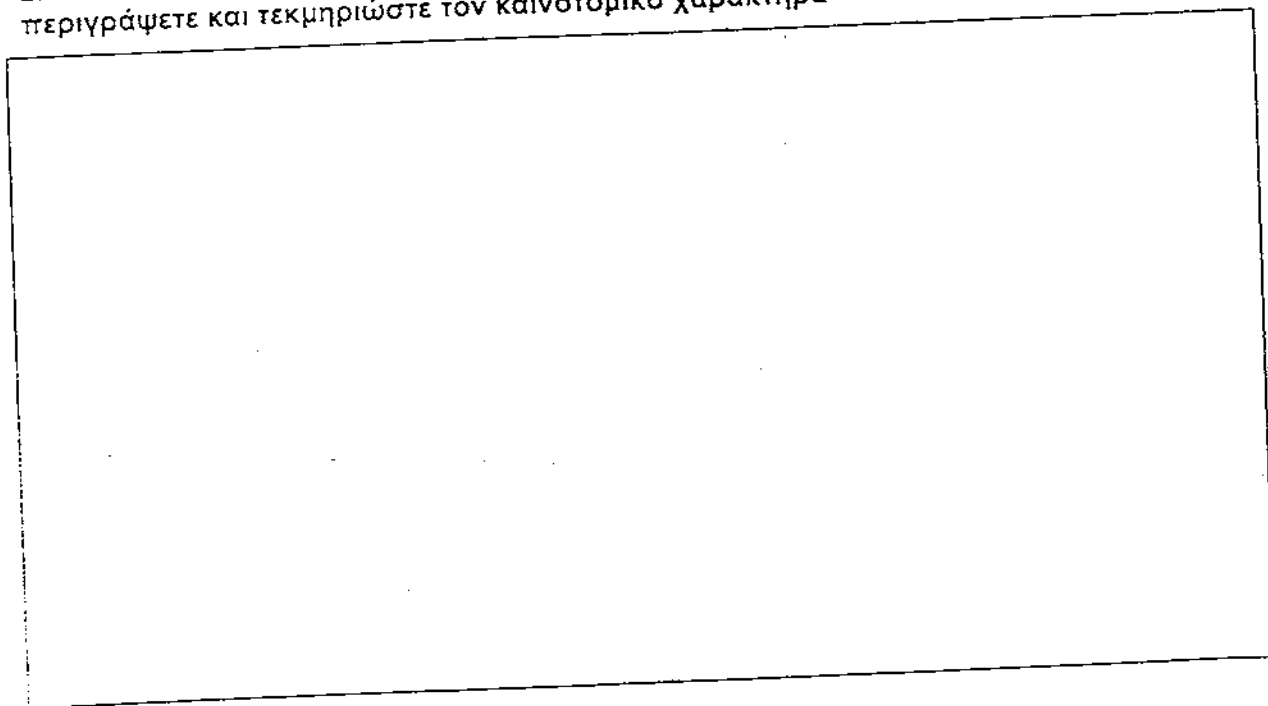
2.9.3 Περιγράψτε τις δραστηριότητες και φάσεις που προγραμματίζετε, προκειμένου να υλοποιήσετε και να θέσετε σε λειτουργία την προτεινόμενη επένδυση

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to describe the activities and phases of the proposed investment. The box is currently blank.

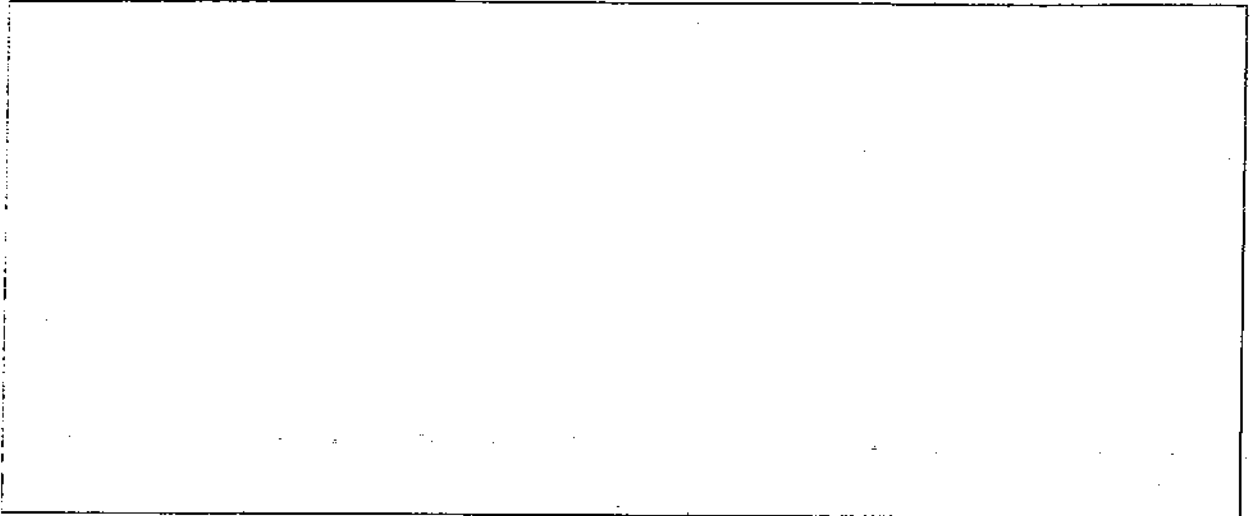
2.9.5 Πως τεκμηριώνεται ο αριθμός των νέων θέσεων απασχόλησης που προβλέπεται να δημιουργηθούν από την πραγματοποίηση της προτεινόμενης επένδυσης;



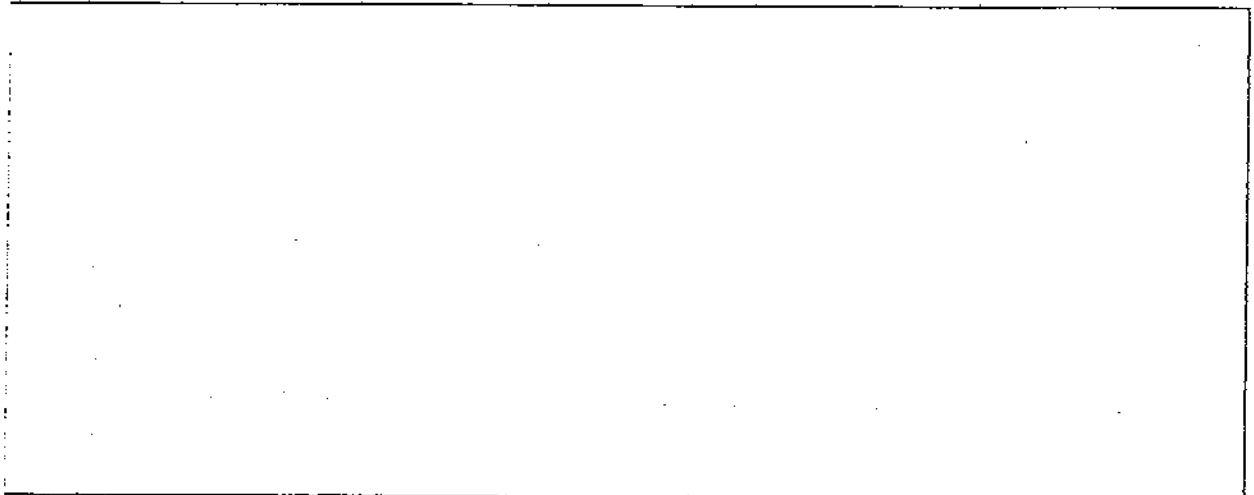
2.9.6 Σε περίπτωση που η προτεινόμενη επένδυση έχει καινοτομικό χαρακτήρα, περιγράψτε και τεκμηριώστε τον καινοτομικό χαρακτήρα



2.9.7 Περιγράψετε και τεκμηριώστε τυχόν συμβολή της προτεινόμενης επένδυσης στην προστασία του περιβάλλοντος.



2.9.8 Περιγράψετε και τεκμηριώστε τυχόν συμβολή της προτεινόμενης επένδυσης στην τοπική ανάπτυξη με την ιδιαίτερη αξιοποίηση των τοπικών πόρων (πολιτισμικών, φυσικών ή και ανθρωπογενών).



2.10 ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΔΑΝΕΙΟΔΟΤΟΥΣΑΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Επωνυμία

Χώρα

Πόλη

Υποκατάστημα

οδός/αριθ./ΤΚ

Ηλεκτρονική Διεύθυνση (e-mail)

τηλ.

fax

3. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ**4. ΥΠΟΓΡΑΦΗ ΝΟΜΙΜΟΥ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΥ ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΟΥ ΦΟΡΕΑ ή ΤΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ - ΕΤΑΙΡΩΝ ΥΠΟ ΣΥΣΤΑΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ**

Α/Α	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΑΡ. Δ.Τ ή ΔΙΑΒ.	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ	ΥΠΟΓΡΑΦΗ
1				
2				
3				
4				
5				

