

ΑΡΙΘΜΟΣ
ΕΠΙΧΡΗΣΙΑ 6220

**ΑΝΩΤΑΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ
ΠΑΤΡΑΣ**

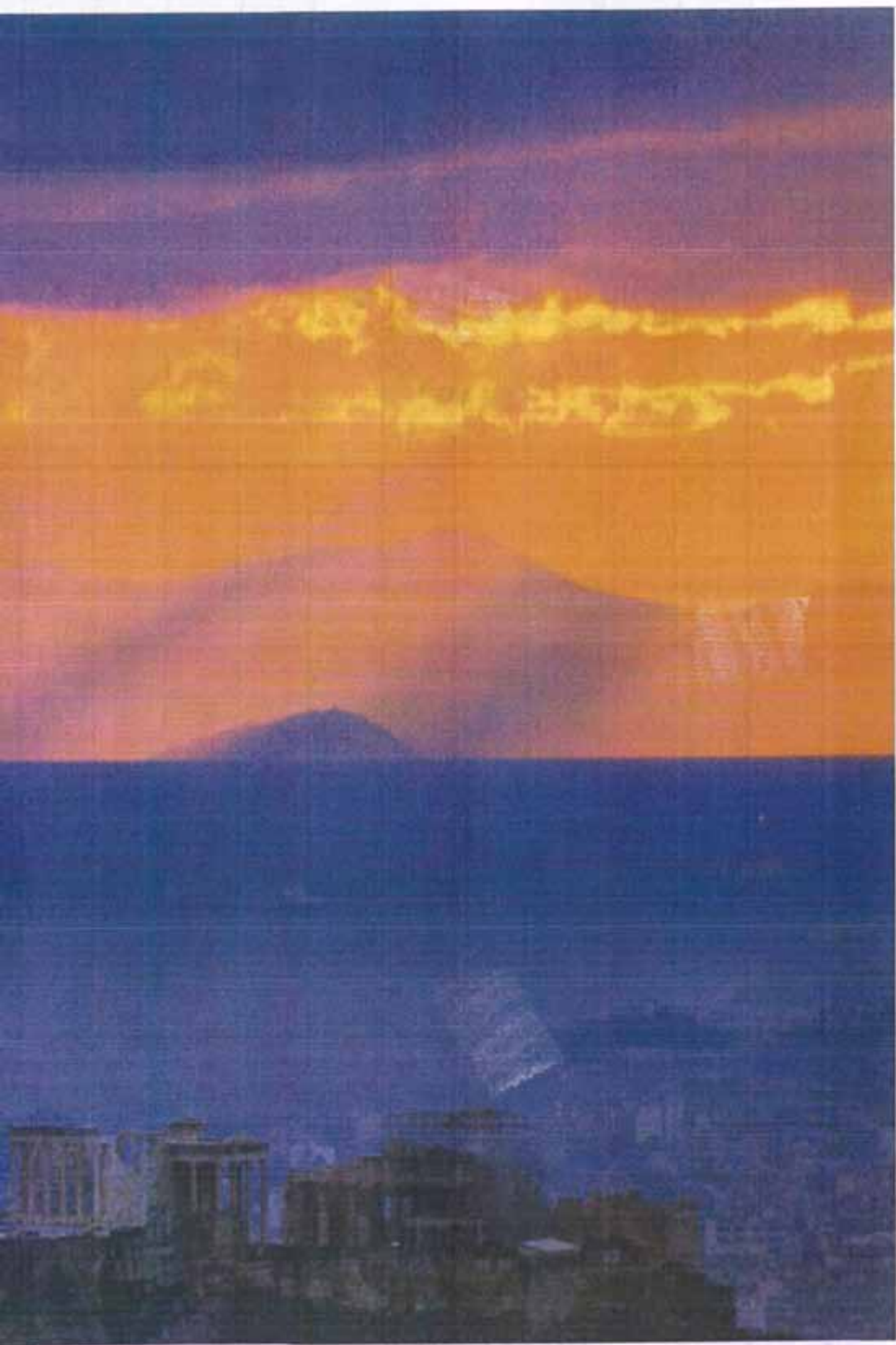
**LEASING ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΕΣ ΚΑΙ
ΕΚΘΕΣΙΑΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ**

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ
ΠΟΥΛΕΤΣΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ**

**ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ : ΣΠΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ
ΙΩΑΝΝΗΣ**



**ΠΑΤΡΑ
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 2005**



ΕΛΛΑΔΑ, Η ΧΩΡΑ ΤΩΝ ΩΡΑΙΩΝ ΑΝΤΙΘΕΣΕΩΝ

Στις αρχαίες μέρες, η Ελλάδα λέγεται ότι ήταν η χώρα ευνοούμενη από τους θεούς. Η φυσική της ομορφιά ήταν παράλληλη μεγάλης δύναμης και το μόνο κατάλληλο μέρος για να ζήσουν οι θεοί. Σήμερα η Ελλάδα με τα μικρά γραφικά της νησιά, τις αμμόδης παραλίες και τις ηλιόλουστες μέρες, παραμένει σταθερά στους πιο 'top' τουριστικούς προορισμούς. Είναι αναντίρρητα ιστορικό γεγονός ότι οι έννοιες 'συνέδριο' και 'συμπόσιο' ήταν συχνά εξασκημένα στην Αρχαία Ελλάδα, οργανωμένα συνήθως από υγιείς προστάτες των τεχνών και των επιστημών. Φιλόσοφοι και επιστήμονες ήταν συχνά καλεσμένοι με σκοπό να συζητούν τις θεωρίες τους και τις απόψεις τους επάνω σε διάφορα θέματα.

Η αρχαία ελληνική ιστορία, γνωστή από τα μνημεία και τα έργα τέχνης απλωμένα σε όλο τον ελληνικό χώρο, αποτελεί έναν μεγάλο πόλο έλξης για τουρίστες απ' όλο τον κόσμο. Ο αρχαίος ναός του Παρθενώνα, ένα από τα πιο γνωστά σύμβολα της ελληνικής πρωτεύουσας, είναι γνωστός σε όλες τις γωνιές του, ενώ αρχαία ελληνικά αγάλματα και ευρήματα στολίζουν μουσεία σε πολλές άλλες χώρες. Όλα αυτά τα μνημεία από το παρελθόν ήρθαν για να αντιπροσωπεύσουν την αρχαία ελληνική κληρονομιά της τέχνης, της επιστήμης και της φιλοσοφίας, μαρτυρώντας το γεγονός ότι ήταν εδώ, και ότι όλα αυτά τα σχέδια (concepts) βρήκαν εύφορο έδαφος για να αναπτυχθούν.

Η Ελλάδα είναι αναμφισβήτητα μια χώρα που δεν αφήνει κανέναν επισκέπτη φεύγοντας, να έχει την εντύπωση ότι 'έπληξε', περνώντας από αυτήν. Από την άλλη αποτελεί και μια χώρα ζωτικής σημασίας, με σοβαρό πολιτικό λόγο, κυρίως λόγω της γεωγραφικής της θέσης στα νοτιοανατολικά Βαλκάνια. Αποτελεί μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης από το 1979, αναπτύσσοντας με το πέρασμα των χρόνων τις υποδομές για να υποδεχθεί τους Ολυμπιακούς Αγώνες το 2004 με μεγαλεια και τιμές. Σαν αποτέλεσμα αυτού του γεγονότος ωφελήθηκε στην ανακατασκευή και αναπροσαρμογή λιμένων, μοντέρνων επικοινωνιακών συστημάτων, καλύτερο μεταφορικό δίκτυο εντός και εκτός πρωτεύουσας.

Εκτος από όλα αυτά, στο πρόγραμμα υποδομών ανήκαν και οι συνεδριακές υπηρεσίες σε κέντρα και ξενοδοχεία αφιερωμένα στην εκπλήρωση συνεδρίων. Λόγω των μεγάλων απαιτήσεων και των άπειρων επιλογών που κατέχει ένας σύνοδος αναπτύχθηκαν σε μεγάλο βαθμό τα ήδη υπάρχοντα ξενοδοχεία τόσο στο κέντρο της Αθήνας όσο και στο πιο απομακρυσμένο σημείο του ελλαδικού χάρτη, εφ'όσον το εθνικό οδικό και θαλάσσιο δίκτυο επέτρεψε την πραγματοποίηση συνεδρίων και εκθέσεων μέχρι και εκεί! Ο σύνοδος εξυπηρετείται πλέον από υψηλών standards οπτικοακουστικό εξοπλισμό και τεχνολογία μέσων αναγκαίων για την δημιουργία καλύτερων αποτελεσμάτων.

Πέρα όμως από το πρακτικό μέρος και τον βασικό σκοπό επίσκεψης ενός συνέδρου στην Ελλάδα, του δίνεται επίσης και η δυνατότητα συνδιασμού διακοπών και συνεδρίου, κάτι το οποίο επιτυγχάνεται με επισκέψεις σε κοντινά νησιά ή τοπωνύμια που βρίσκονται σε κοντινή γεωγραφική ακτίνα από τον τόπο εκτέλεσής του. Το γεγονός αυτό αποτελεί ένα από τα πιο δλεαστικά στοιχεία που συμπεριλαμβάνονται στο συνεδριακό πακέτο.

Η Ελλάδα είναι επίσης ιδανικός προορισμός για διακοπές κινήτρων. Οι επισκέπτες απολαμβάνουν τον ήλιο, τα γραφικά χωριά και όλα τα είδη διασκέδασης από το πρωί έως το βράδυ, χωρίς κινδύνους, γεγονός καθόλου κοινό σε άλλες μεγάλες πόλεις του κόσμου.



ΤΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΚΑΙ ΤΟ ΣΥΜΠΟΣΙΟ ΑΚΟΛΟΥΘΩΝΤΑΣ ΜΙΑ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΑΙΩΝΩΝ

Είναι αναντίρρητα ιστορικό γεγονός ότι τα 'συμβούλια' και τα 'συμπόσια' στην αρχαία Ελλάδα, οργανώνονταν συνήθως από πλούσιους προστάτες της τέχνης και των επιστημών.

Η συζήτηση, με σεβασμό στο δημοκρατικό ινστιτούτο που ευνόησε την πληθώρα απόψεων και την συμμετοχή όλων των πολιτών σε δημόσιο μέρος, έπαιρνε πάντα μια διαλεκτική μορφή και ήταν συνοδευόμενο από φαγητό, κρασί και μουσική. Οι συζητήσεις, ολοκληρώνονταν έως το τέλος του συμπόσιου, ορισμένες από αυτές αρκετά υψηλού επιπέδου, σημειώνονταν σε πρακτικά και στις μέρες μας θεωρούνται αριστουργήματα της παγκόσμιας φιλολογίας. Ένα τέτοιο παράδειγμα αποτελεί το συμπόσιο του Πλάτωνα, στο οποίο οι συμμετέχοντες συζητούσαν το θέμα της αγάπης, όπου το θέμα μετατράπηκε σε τύπο τέχνης. Άλλη παρόμοια περίπτωση, ονομαζόμενη ξανά 'συμπόσιο' είναι αυτή του Ξενοφώντος.

Είναι αλήθεια ότι η πραγματική δέσμευση του κάθε πολίτη της εποχής, σε όλες τις εισηγήσεις αφορούσε την εκτίμηση και την υπόληψη αυτών για γνώση νέων πραγμάτων. Η παρουσία ήταν υποχρεωτική όλων και λάμβανε μέρος στην 'Εκκλησία του Δήμου'. Η συνάθροιση όλων των ελεύθερων νέων πολιτών, κάθε κοινωνικής τάξης, με σκοπό να πάρουν κριτικές απόψεις σε σχέση με τις κοινωνικές αρχές, ήταν κάτι που ορίστηκε για πρώτη φορά ως το δημοκρατικό καθεστώς και που δημιούργησε την δημοκρατία στην πόλη της Αθήνας. Επιπρόσθετα, οι περισσότερες επιστήμες, όπως ιατρική, ιστορία, φιλοσοφία, γεωγραφία, αστρονομία, φυσική, μαθηματικά κ.α. καθώς και κλάδοι της τέχνης, δράμα, ποίηση, γλυπτική, έλαβαν για πρώτη φορά μέρος στον ελλαδικό χώρο.



Βασικές διατάξεις των επενδυτικών νόμων και οι βασικές παραγωγικές επενδύσεις

Σύμφωνα με το άρθρο 1 του Ν. 1262/82 και τα άρθρα 8 του Ν. 1360/83 και του άρθρου 14 του Ν. 1479/83, καθώς και με τον νόμο 1892/90, παραγωγική επένδυση θεωρείται:

α. Η κατασκευή, η επέκταση και ο εκσυγχρονισμός βιομηχανοστασιών, κτιριακών εγκαταστάσεων, ξενοδοχείων καθώς και βοηθητικών εγκαταστάσεων των υπαγομένων επιχειρήσεων, που αναφέρονται στο άρθρο 2.

.....

β. Η ανέγερση, επέκταση και εκσυγχρονισμός ξενοδοχειακών εγκαταστάσεων και η αξιοποίηση ιαματικών πηγών και η αγορά εξοπλισμού τους. Οι δαπάνες για μόνιμες εγκαταστάσεις κέντρων (camping) και εγκαταστάσεις χειμερινού τουρισμού, ως και για κατασκευή και εξοπλισμό διαμερισμάτων για τουριστική χρήση.

γ. Οι δαπάνες επισκευής, αποκατάστασης και μετατροπής διατηρητέων παραδοσιακών οικιών ή κτιρίων σε ξενώνες ή ξενοδοχειακές μονάδες, ανεξάρτητα εάν βρίσκονται εντός ή εκτός οικισμών που χαρακτηρίζονται παραδοσιακοί ή διατηρητέοι. Η ανακαίνιση παραδοσιακού χαρακτήρα ξενοδοχειακών μονάδων, που κρίνονται διατηρητέες και που προστατεύονται από ειδικό νομικό καθεστώς όρων δόμησης.

δ. Η ανέγερση, επέκταση και εκσυγχρονισμός εγκαταστάσεων και η αγορά εξοπλισμού επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών στήριξης τουριστικών-ξενοδοχειακών μονάδων.

ε. Η κατασκευή, επέκταση και εκσυγχρονισμός συνεδριακών κέντρων, μετά από σύμφωνη γνώμη του ΕΟΤ και με βάση τις προδιαγραφές που θα καθοριστούν με κοινές αποφάσεις των υπουργών Εθνικής Οικονομίας, Περιβάλλοντος, Χωροταξίας και Δημοσίων Έργων, και Τουρισμού.

Το ελάχιστο ύψος παραγωγικής επένδυσης για την υπαγωγή στο νόμο αυτόν, όσον αφορά την επιχορήγηση και επιδότηση επιτοκίου, είναι:

.....

στ. Για επενδύσεις εκσυγχρονισμού όλων των λοιπών κατηγοριών επιχειρήσεων της παραγράφου 1 του άρθρου 2, 34.000€ [δέκα εκατομμύρια (10.000.000 δρχ)]

Με αποφάσεις του Υπουργού Εθνικής Οικονομίας μπορεί να αναπροσαρμόζονται τα όρια της προηγούμενης παραγράφου, καθώς και να ορίζεται ελάχιστο ύψος επένδυσης για ορισμένους κλάδους ή περιοχές που παρουσιάζουν ειδικά προβλήματα.

Το δε άρθρο 2 του νόμου αναφέρει ότι υπάγονται σ' αυτόν οι παρακάτω επιχειρήσεις :

.....

κα. Επιχειρήσεις εκμετάλλευσης λιμένων αναψυχής, συνεδριακών κέντρων και λιμένων γκολφ.

Διαδικασία παροχής των επιχορηγήσεων επενδύσεων

Το άρθρο 6 του νόμου ορίζει τα εξής σχετικά:

1. Η επιχορήγηση και επιδότηση των επιχειρήσεων που υπάγονται στις διατάξεις του παρόντος νόμου παρέχεται με την απόφαση της παραγράφου 2 του άρθρου 7, περιλήψη της οποίας, περιέχουσα τα στοιχεία του φορέα της επένδυσης, το αντικείμενο, το παραγωγικό κόστος της επένδυσης, το ποσοστό και ποσό της της επιχορήγησης και επιδότησης, δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Δεν απαιτείται δημοσίευση στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως ως περιλήψης αποφάσεων που αφορούν σε παράταση του χρόνου για την ολοκλήρωση των επενδύσεων ή σε τροποποιήσεις αποφάσεων που δεν μεταβάλλουν το ποσό της επιχορήγησης και επιδότησης επιτοκίου. Μεταβολή, με οποιονδήποτε τρόπο, των όρων της απόφασης επιτρέπεται μόνο με την συγκατάθεση του επενδυτή.
2. Με αποφάσεις του Υπουργού Εθνικής Οικονομίας, που δημοσιεύονται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, καθορίζονται τα τεχνικοοικονομικά στοιχεία που θα συνοδεύουν τη αίτηση υπαγωγής στις διατάξεις του νόμου αυτού.
3. Η διαδικασία καταβολής της επιχορήγησης και τα απαιτούμενα διακαιολογικά ορίζονται με κοινές αποφάσεις των Υπουργών Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, που δημοσιεύονται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.
4. Οι τράπεζες, για τη χορήγηση των απαιτούμενων δανείων προς επιχειρήσεις που έχουν υποβάλει αίτηση υπαγωγής στον παρόντα νόμο, υποχρεούνται να λαμβάνουν υπόψη, πέρα από τα δικά τους κριτήρια, όπως καθορίζονται στο άρθρο 7 αυτού του νόμου και την σχετική απόφαση του Υπουργού Εθνικής Οικονομίας και να αιτιολογούν την τυχόν απόρριψη μέσα σε εύλογο χρονικό διάστημα.
5. Η καταβολή του ποσού της επιχορήγησης από το Δημόσιο πραγματοποιείται με δόσεις ανάλογα με την πρόοδο των εργασιών της επένδυσης και μετά από πιστοποίηση των αρμοδίων οργάνων ελέγχου της παρ. 2 του άρθρου 8, εφόσον έχει διαπιστωθεί ότι ο επενδυτής συμμορφώθηκε με τους όρους και τις προϋποθέσεις της εγκριτικής πράξης σε συνδυασμό με την παρ. 3 του άρθρου 5.
6. Αναμόρφωση του κόστους της παραγωγικής επένδυσης που έχει εγκριθεί μπορεί να γίνει μετά από αίτηση του επενδυτή και εφ' όσον έχει υλοποιηθεί το 50% της παραγωγικής επένδυσης. Για τον καθορισμό του ποσού της αύξησης της παραγωγικής επένδυσης, λαμβάνονται υπόψη οι ανατιμήσεις και διαφοροποιήσεις που τυχόν προέκυψαν στα επί μέρους στοιχεία κόστους της παραγωγικής επένδυσης που έχει εγκριθεί.
7. Η προβλεπόμενη στην αρχική εγκριτική πράξη υπαγωγής προθεσμία ολοκλήρωσης της επένδυσης μπορεί να παρατείνεται εφάπαξ και για ένα έτος κατ' ανώτατο όριο.



ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

1. Ποιοί συμμετέχουν στο σύστημα της Χ/Μ.

Στην εφαρμογή του θεσμού της Χ/Μ συμμετέχουν τουλάχιστον δύο μέρη, ο μισθωτής και ο εκμισθωτής. Αλλά στις περισσότερες φορές εμπλέκονται τρία μέρη. Ο εκμισθωτής, ο μισθωτής και ο κατασκευαστής προμηθευτής.

Ο εκμισθωτής, είναι αυτός που δημιουργεί, οργανώνει, διαχειρίζεται και προωθεί τις δραστηριότητες της Χ/Μ. Ο εκμισθωτής επενδύει ίδια ή δανειακά κεφάλαια, ωφελείται από τις προμήθειες και τα πλεονεκτήματα του θεσμού όπως είναι οι αποσβέσεις, οι φορολογικές αποαλλαγές, η υπολειμματική αξία, οι εκπτώσεις από τα αναπτυξιακά κίνητρα, οι επιδοτήσεις των επιτοκίων, οι επιχορηγήσεις των κεφαλαίων κ.α.

Ο μισθωτής-χρήστης, είναι αυτός που εκμεταλλεύεται οικονομικά τον μηχανολογικό εξοπλισμό και αυξάνει ή βελτιώνει την παραγωγή του μέσω του εξοπλισμού. Υποχρεούται όμως να πληρώνει τα μισθώματα χωρίς να έχει την κυριότητα του μισθίου και δικαιούται να επιλέγει τον εξοπλισμό τον οποίο παραγγέλλει με δικές του προδιαγραφές.

Ο κατασκευαστής-προμηθευτής, κατασκευάζει τον εξοπλισμό και τον πουλάει στον εκμισθωτή. Μέσω της Χ/Μ, ο κατασκευαστής-προμηθευτής, επιτυγχάνει κυρίως την προώθηση των προϊόντων και της τεχνολογίας του καθώς επίσης μαζικές πωλήσεις. Ωφελείται ακόμη από την τεχνική συντήρηση του εξοπλισμού.

2. Οι σχέσεις των συμμετεχόντων μερών με τα πάγια στοιχεία.

2.1 Ιδιοκτησία του μισθίου.

Η νομική κυριότητα του πράγματος ανήκει στον εκμισθωτή. Ο εκμισθωτής παραμένει τυπικά και νομικά ο ιδιοκτήτης του μηχανολογικού εξοπλισμού μέχρι την λήξη της σύμβασης, πράγμα το οποίο σημαίνει ότι εάν ο μισθωτής πτωχεύσει, ο εκμισθωτής μπορεί να επανακτήσει τον εκμισθωμένο εξοπλισμό. Αυτό όμως περιορίζεται στις περιπτώσεις που καταβάλλονται στον εκμισθωτή τα συμφωνημένα μισθώματα που του δίνουν το δικαίωμα να παραμένει πάντοτε ο ιδιοκτήτης του πράγματος. Στις περιπτώσεις όμως πώλησης με όρους παρακράτησης της κυριότητας μέχρι την πληρωμή όλων των μισθωμάτων ο μισθωτής θεωρείται ο ιδιοκτήτης του μηχανολογικού εξοπλισμού και οι σχετικές ρυθμίσεις θεωρούνται ως έμμεσες πωλήσεις.

2.2 Οι σχέσεις μεταξύ των τριών συμμετεχόντων μερών.

Στις σχέσεις των τριών συμμετεχόντων μερών πρέπει να προβλέπονται ξεκάθαρα, η παραγωγή, η παράδοση, η εγκατάσταση και η εγγύηση του μηχανολογικού εξοπλισμού.

Ο κατασκευαστής – προμηθευτής κατασκευάζει τον εξοπλισμό και τον παραδίδει στον εκμισθωτή.

Για να λειτουργήσει απρόσκοπτα ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης τα τρία συμμετέχοντα μέρη συμφωνούν στα εξής:

- Ο εκμισθωτής και ο μισθωτής συμφωνούν κυρίως πάνω στην διάρκεια και στους όρους της σύμβασης της X/M, στις εναλλακτικές λύσεις και στην διαμόρφωση των μισθωμάτων.
- Ο εκμισθωτής και ο κατασκευαστής – προμηθευτής συμφωνούν πάνω στις προδιαγραφές του εξοπλισμού, στο κόστος κατασκευής, στους όρους παράδοσης και εγκατάστασης, στους όρους πληρωμής, στην εγγύηση και στην συντήρηση του εξοπλισμού.
- Ο μισθωτής και ο κατασκευαστής πρέπει να συμφωνούν στην επιλογή του εξοπλισμού, στην παράδοση και εγκατάστασή του και στην τεχνική συντήρησης και επισκευής του.

Γενικά, ο εκμισθωτής που έχει και την ιδιοκτησία του εξοπλισμού υποχρεούται να πληρώνει τον προμηθευτή σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης, να του προκαταβάλλει κάποιο κεφάλαιο, να διατηρεί όλα τα στοιχεία του πελάτη- μισθωτή και να έχει την συνολική υπευθυνότητα του εξοπλισμού μέχρι που να παραδοθεί στον μισθωτή.

Επιπλέον, ο εκμισθωτής βάση της σύμβασης δεν φέρει καμία ευθύνη για τυχόν καθυστερήσεις παράδοσης, κινδύνους μεταφοράς, εγκατάστασης του εξοπλισμού. Ο μισθωτής από την πλευρά του δεν μπορεί να διαμαρτυρηθεί ούτε να εγείρει απαιτήσεις για ασυνέπεια τρίτων, όπως του κατασκευαστή, και δεν μπορεί να καθυστερήσει πληρωμές μισθωμάτων ή να μειώσει τα συμφωνημένα ποσά.

2.3 Μέτρα προστασίας των τριών συμμετεχόντων μερών.

Οι εκμισθώτριες εταιρείες είναι υποχρεωμένες να κάνουν γνωστά σε τρίτους τα εμπράγματα δικαιώματά τους για τον εξοπλισμό με το να τοποθετούν πάνω στον εκμισθωμένο εξοπλισμό μια πινακίδα.

Οι μισθωτές κατοχυρώνουν τα δικαιώματά τους με την σύμβαση της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης με τους όρους που θέτουν περί δυνατότητας αγοράς του εξοπλισμού με την λήξη της σύμβασης.

Η ένδειξη της ιδιοκτησίας του εξοπλισμού με την πινακίδα είναι σχετικά πληροφοριακή και δεν αποκλείει την περίπτωση να θεωρηθεί μια σύμβαση ως έμμεση πώληση και να περιορίσει από τον εκμισθωτή τα δικαιώματα επανάκτησης του μισθίου. Εκτός εάν προβλέπεται η καταχώρηση της μίσθωσης σε δημόσιο έγγραφο (Πρωτοδικείο).

2.4 Τεχνικές υπηρεσίες του εξοπλισμού

Με την σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης προβλέπεται συνήθως η παροχή τεχνικών υπηρεσιών συντήρησης – επισκευής του μισθωμένου εξοπλισμού από την εκμισθώτρια εταιρεία, αλλά οι δαπάνες επιβαρύνουν τον μισθωτή. Έτσι η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει το δικαίωμα να ελέγχει εάν γίνεται καλή συντήρηση και επισκευή και αν τηρείται η σωστή χρήση του εξοπλισμού, όταν βέβαια κρίνεται σκόπιμο και απαραίτητο.

2.5 Ασφάλεια του μισθίου.

Η ασφάλεια του μισθωμένου εξοπλισμού παίζει σημαντικό ρόλο στην αύξηση των μισθωμάτων και γι' αυτό θα πρέπει να συμπεριλαμβάνεται στην σύμβαση. Ακόμη θα πρέπει να λαμβάνονται κάποια ασφαλιστικά μέτρα έναντι καταστροφής, βλάβης ή κλοπής του εξοπλισμού.



ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ (leasing)

Α) Χρηματοδοτική Μίσθωση

Με τον Ν. 1685/86 καθιερώνεται στη χώρα μας η μορφή των LEASING που ονομάζεται «χρηματοδοτική μίσθωση» (FINANCIAL LEASING). Η άλλη βασική μορφή είναι « η λειτουργική ή διαχειριστική μίσθωση » (OPERATING LEASING ή RENTING).

Τα κύρια στοιχεία που χαρακτηρίζουν τη βασική μορφή του LEASING, που έχει εισάγει ο παραπάνω νόμος στη χώρα μας, είναι:

- Ο μισθωτής επιλέγει με αποκλειστική του ευθύνη και χωρίς να αναμειχθεί με οποιονδήποτε τρόπο ο εκμισθωτής, το αντικείμενο της μίσθωσης. Ο εκμισθωτής αγοράζει το πράγμα που έχει επιλέξει για την κάλυψη των αναγκών του ο μισθωτής και με βάση τους όρους που ο τελευταίος έχει διαπραγματευτεί με τον προμηθευτή. Μέχρι, επομένως, τη στιγμή της αγοράς ο εκμισθωτής δεν έχει καμία σχέση με το μίσθιο. Επομένως, μεταξύ εκμισθωτή και μισθωτή ένα τρίτο πρόσωπο, δηλαδή ο προμηθευτής, μεσολάβει για την πραγματοποίηση της μίσθωσης. Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μία τριγωνική σχέση.

- Ο μισθωτής στη χρηματοδοτική μίσθωση έχει ένα ευρύτερο κύκλο ευθυνών και κινδύνων σε σχέση με την απλή μίσθωση. Συγκεκριμένα, φέρει όλους τους κινδύνους που στην απλή μίσθωση βαρύνουν τον εκμισθωτή (ιδιοκτήτη) π.χ. τον κίνδυνο τυχαίας καταστροφής του πράγματος από κάποια αιτία ανωτέρας βίας, τον κίνδυνο της τελικής απαξίωσής του κ.ά.
- Ο υπολογισμός των μισθωμάτων γίνεται με τρόπο αντίστοιχο με τον υπολογισμό των τοκοχρεολυσίων σε ένα τοκοχρεολυτικό δάνειο (μέθοδος της ράντας). Αυτό σημαίνει ότι ο μισθωτής με τα μισθώματα που καταβάλλει εξοφλεί μέχρι τέλος της καθοριζόμενης μισθωτικής περιόδου (συνολικός χρόνος μίσθωσης) ολόκληρη ή σχεδόν ολόκληρη την αξία κτήσης του πράγματος πλέον τόκων. Με άλλα λόγια ένα ακόμα βασικό χαρακτηριστικό της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η, μέσω των καταβαλλομένων μισθωμάτων, ολική τοκοχρεολυτική απόσβεση της αξίας του μισθίου. Βέβαια πολλές φορές με τα μισθώματα που συμφωνούνται εξοφλείται το 95% πλέον τόκων) της αξίας του μισθίου. Το 5% που απομένει αποτελεί την υπολειμματική αξία (RESIDUAL VALUE). Στη χώρα μας ακολουθείται η πρακτική της κατά 100% εξόφλησης, μέσω των μισθωμάτων, του τμήματος αγοράς του μισθίου.
- Ο μισθωτής, κατά συνέπεια, έχει δικαίωμα επιλογής (OPTION), εφόσον τηρήσει τους όρους της σύμβασης είτε:
 1. να αγοράσει το μίσθιο κατά την λήξη του χρόνου μίσθωσης αφού καταβάλλει κάποιο προκαθορισμένο συμβατικά ποσό (ίσο με την υπολειμματική αξία ή συμβολικού ύψους εφόσον δεν υπάρχει υπολειμματική αξία) είτε
 2. να παρατείνει το χρόνο μίσθωσης (δεύτερη μισθωτική περίοδος). Είναι ευνόητο ότι ο μισθωτής μπορεί να αποφασίσει να μην ασκήσει το δικαίωμα επιλογής, οπότε με την λήξη του χρόνου της μίσθωσης το μίσθιο πρέπει να επιστραφεί στον εκμισθωτή.
- Η χρηματοδοτική μίσθωση στη χώρα μας, σύμφωνα με τις διατάξεις του σχετικού νόμου 1665/86, αφορά μόνο κινητά που προορίζονται για επαγγελματική χρήση. Η διάρκεια της μίσθωσης δεν μπορεί να είναι μικρότερη από 3 έτη.

B) Μορφές Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Άμεση μίσθωση (Direct Leasing)

Στην συγκεκριμένη μίσθωση υπάρχει διμερής σχέση εκμισθωτή – κατασκευαστή του παγίου στοιχείου και του μισθωτή. Η σχέση αυτή μπορεί να είναι και τριμερής. Ο εκμισθωτής έχει ορισμένες υποχρεώσεις απέναντι στον μισθωτή, αναλαμβάνει δηλαδή την συντήρηση παγίων στοιχείων, ειδικής τεχνολογίας (υπολογιστές, μηχανές γραφείου κ.α.)

Πώληση – Μίσθωση (Sale and Leaseback)

Στην συγκεκριμένη μορφή ο ιδιοκτήτης ενός μηχανήματος για να καλύψει βραχυπρόθεσμες ανάγκες μπορεί να πουλήσει το μηχανήμα του στην εταιρεία leasing και στη συνέχεια να το μισθώσει συνεχίζοντας έτσι την οικονομική εκμετάλλευση του μηχανήματος.

Γ) Κατηγορίες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Διαχειριστική Μίσθωση (Operating Leasing) : Η πιο απλή μορφή μίσθωσης όπου ο μισθωτής μισθώνει από τον εκμισθωτή τον εξοπλισμό και του πληρώνει ενοίκιο.

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ :

1. Ο εκμισθωτής προβαίνει σε εκμίσθωση του μηχανολογικού εξοπλισμού ορισμένης χρονικής διάρκειας και στην συνέχεια τον εκμισθώνει σε άλλο πελάτη.
2. Η μίσθωση μπορεί να διακοπεί με απλή ειδοποίηση του εκμισθωτή πριν από την λήξη της συμφωνημένης χρονικής περιόδου.
3. Ο εκμισθωτής παρέχει υπηρεσίες συντήρησης κι ασφάλισης του πάγιου στοιχείου.
4. Το ύψος των μισθωμάτων που πρέπει να πληρώσει δεν είναι απαραίτητο να καλύπτει όλο το κόστος του μισθίου.

Χρηματοδοτική Μίσθωση : Συνδυάζει τον τραπεζικό δανεισμό και την μίσθωση κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.

[Τα χαρακτηριστικά της εν λόγω μίσθωσης έχουν προαναφερθεί αναλυτικά σε προηγούμενη παράγραφο.]

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

1. Για την πλευρά του εκμισθωτή

α) Αναφορικά με τον μισθωτή και την επιχείρησή του

- Ικανοποιητική οικονομική κατάσταση της επιχείρησης του μισθωτή που ελέγχεται με βάση αναλύσεις ισολογισμών των τελευταίων ετών.
- Αξιοπιστία και ήθος του φορέα.
- Συνέπεια της επιχείρησης στις υποχρεώσεις της προς τρίτους (συλλέγονται πληροφορίες και ερευνώνται οι λεγόμενοι << τόμοι δυσμενών στοιχείων >>, όπου καταγράφονται διαμαρτυρήσεις συναλλαγματικών, επιστροφές επιταγών, πλειστηριασμοί, αγωγές πτωχεύσεων κ.λ.π.
- Υποβολή τεκμηριωμένης τεχνικοοικονομικής μελέτης (όταν πρόκειται για μίσθωση εξοπλισμού μεγάλης αξίας) από την οποία να προκύπτει τόσο η σκοπιμότητα της επένδυσης όσο και η ταμειακή δυνατότητα του μισθωτή να καταβάλλει εμπρόθεσμα τα μισθώματα.
- Άρτια τεχνική οργάνωση της επιχείρησης και υψηλό επίπεδο τεχνικής κατάρτισης και εμπειρίας του προσωπικού ιδίως όταν το προς μίσθωση πράγμα είναι μεγάλης αξίας και απαιτούνται ειδικές γνώσεις για τον χειρισμό και την συντήρησή του.
- Μεσομακροπρόθεσμη βιωσιμότητα και θετικές προοπτικές δυναμικής ανάπτυξης της επιχείρησης (εξετάζονται, εκτός από τα μακροοικονομικά και μικροοικονομικά, κυρίως κλαδικά στοιχεία).

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιακή Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα

β) Αναφορικά με τον μηχανικό εξοπλισμό

- Δυνατότητα χρησιμοποίησης του και από άλλες επιχειρήσεις δηλαδή δεν πρέπει το μίσθιο να εξυπηρετεί αποκλειστικά και μόνο εξειδικευμένες ανάγκες της επιχείρησης του μισθωτή, γιατί τότε η πιθανότητα ζημιάς για τον εκμισθωτή, σε περίπτωση πρόωρης διακοπής της μίσθωσης, είναι κατά πολύ αυξημένη.
- Αποτελεσματική λειτουργία αγοράς μεταχειρισμένων ειδών της κατηγορίας στην οποία ανήκει το μίσθιο, έτσι ώστε να είναι δυνατή η πώληση, αν παραστεί ανάγκη, το μίσθιο σε μια αντιπροσωπευτική τιμή
- Φερεγγυότητα και καλή φήμη του κατασκευαστή.
- Λειτουργική αυτονομία του μηχανικού εξοπλισμού, δηλαδή να μην εξαρτάται η λειτουργία του από την ένταξή του σε κάποιο παραγωγικό μηχανισμό, αλλά να είναι δυνατή, σε περίπτωση που αυτό κριθεί απαραίτητη, η αφαίρεσή του από την παραγωγική διαδικασία του μισθωτή, χωρίς να υποστεί ζημιά ή να μειωθεί η αξία του.
- Εξασφάλιση συνεχούς ροής υπηρεσιών συντήρησης επιδιόρθωσης και προμήθειας ανταλλακτικών.

2. Για την πλευρά του μισθωτή.

- Βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και της παραγωγικότητας της επιχείρησής του με την χρησιμοποίηση του μισθωμένου μηχανικού εξοπλισμού.
- Ανταγωνιστικό κόστος της χρηματοδοτικής μίσθωσης σε σύγκριση με άλλες μορφές χρηματοδότησης, λαμβανομένων βέβαια υπόψη και των φορολογικών πλεονεκτημάτων του LEASING.
- Κατάρτιση ολοκληρωμένης τεχνικοοικονομικής μελέτης από τη οποία θα προκύπτει τόσο η σκοπιμότητα της επένδυσης όσο και η ταμειακή δυνατότητα έγκαιρης καταβολής των μισθωμάτων.
- Εξασφάλιση υπηρεσιών συντήρησης, επιδιόρθωσης κ.λ.π. του μισθίου και προμήθειας ανταλλακτικών.
- Όχι ταχεία τεχνολογική απαξίωση του μισθίου, δεδομένου ότι στην κανονική περίπτωση χρηματοδοτικής μίσθωσης, ο μισθωτής δεν έχει το δικαίωμα πρόωρης καταγγελίας της σύμβασης και επομένως είναι υποχρεωμένος να καταβάλλει τα μισθώματα μέχρι την ολική τοκοχρεολυτική απόσβεση του εξοπλισμού.



ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΜΕΧΡΙ ΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ ΚΑΤΑΒΟΛΗΣ ΜΙΣΘΩΜΑΤΩΝ

- **Διαπραγμάτευση** μεταξύ ενδιαφερόμενου για την μίσθωση παραγωγικού εξοπλισμού (υποψήφιος μισθωτής) και προμηθευτή, επιλογή αντικειμένου και λήψη σχετικής προσφοράς – προτιμολογίου.
- **Υποβολή αίτησης** προς την εταιρεία Leasing για χρηματοδοτική μίσθωση του αντικειμένου που έχει επιλεγεί από τον υποψήφιο μισθωτή. Η αίτηση περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, στοιχεία για τους κυριότερους μετόχους, το διοικητικό συμβούλιο και τους διαχειριστές, τις τυχόν συγγενείς επιχειρήσεις, τα αποτελέσματα των τελευταίων ετών, τους βασικούς πελάτες και προμηθευτές, την ακίνητη περιουσία της επιχείρησης καθώς και περιγραφή των προς μίσθωση αντικειμένων. Η αίτηση αυτή συνοδεύεται από τους ισολογισμούς των τριών τελευταίων ετών και πρόσφατο ισοζύγιο γενικού καθολικού ή αναλυτικά στοιχεία φορολογίας εισοδήματος, προτιμολόγια/προσφορές των προμηθευτών για τα πράγματα προς μίσθωση, φωτοτυπία της ταυτότητας του ή των ατόμων που δεσμεύουν με την υπογραφή τους την εταιρεία, συμπληρωμένες αιτήσεις του ή των εγγυητών και επικυρωμένα νομιμοποιητικά έγγραφα της εταιρείας.

Εφ' όσον το υπό μίσθωση πράγμα είναι σημαντικής αξίας, δηλαδή αποτελεί μια αξιόλογη επένδυση, θα πρέπει μαζί με την αίτηση να υποβάλλεται σχετική τεχνικοοικονομική μελέτη. Από την μελέτη αυτή πρέπει να προκύπτουν οι πρόσοδοι που αναμένεται να αποφέρει η επένδυση, ώστε αφενός να αξιολογείται η σκοπιμότητά της και αφετέρου να καθορίζεται ο χρόνος καταβολής των μισθωμάτων κατά τρόπο που να ανταποκρίνεται στις πραγματικές δυνατότητες της επιχείρησης.

- **Επεξεργασία του αιτήματος** από την αρμόδια υπηρεσία της εταιρείας leasing, με βάση τα οικονομικά και άλλα στοιχεία που έχει υποβάλλει η επιχείρηση, τις πληροφορίες που θα συγκεντρωθούν από την έρευνα των λογιστικών βιβλίων και του τόμου των δυσμενών στοιχείων αλλά και από κύκλους της αγοράς, την προσωπική επαφή με τους φορείς της επιχείρησης και την επίσκεψη στην επαγγελματική της εγκατάσταση. Λαμβάνονται υπόψη τα γνωστά τραπεζικά κριτήρια, με ιδιαίτερη έμφαση στις επιχειρηματικές προοπτικές του υποψήφιου μισθωτή, στο ήθος και στη ικανότητα του επιχειρηματία.

- **Έγκριση του αιτήματος χρηματοδοτικής μίσθωσης**, εφ'όσον διαπιστωθεί ότι συντρέχουν οι παραπάνω προϋποθέσεις. Η εταιρεία leasing μπορεί να θέσει πρόσθετους όρους όπως την παροχή από τον μισθωτή κάποιας συμπληρωματικής εξασφάλισης (προσημείωση).
- **Υπογραφή** από τα δυο συμβαλλόμενα μέρη δηλαδή την εταιρεία leasing και τον μισθωτή, ενός <<προσυμφώνου>> που αποκαλείται "Πρόταση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης". Η πρόταση αυτή της εταιρείας leasing προς τον ενδιαφερόμενο για μίσθωση περιέχει όλα τα στοιχεία χρηματοδοτικής μίσθωσης, καθώς και τους όρους ενεργοποίησης της υποχρέωσης του εκμισθωτή για την αγορά του πράγματος που επέλεξε.



Στους όρους της συγκεκριμένης πρότασης περιλαμβάνεται και η επιφύλαξη του δικαιώματος του εκμισθωτή να ανακαλέσει την πρότασή του εφόσον περιέλθουν σε γνώση του δυσμενείς πληροφορίες για τον μισθωτή αλλά και να αξιώσει αποζημίωση σε περίπτωση που ο μισθωτής καθυστερήσει την υπογραφή της σύμβασης πάνω από ένα μήνα από την παράδοση του εξοπλισμού.

- **Αποστολή της εταιρείας leasing προς τον προμηθευτή επιστολής**, με την οποία γνωστοποιείται στο δεύτερο η έγκριση χρηματοδοτικής μίσθωσης. Επίσης αναφέρονται και οι όροι ισχύος της δεσμεύσης της εκμισθώτριας εταιρείας.

- **Παραγγελία του εξοπλισμού από τον μισθωτή** και η παραλαβή του από αυτόν.

- **Υπογραφή από τον μισθωτή του "Πιστοποιητικού Αποδοχής Εξοπλισμού"**, με το οποίο πιστοποιείται ότι έγινε η παραλαβή και ο έλεγχος του εξοπλισμού που βρέθηκε κατάλληλος και σε καλή κατάσταση από κάθε άποψη, ότι τηρήθηκαν οι διατάξεις που σχετίζονται με την ασφάλεια και ότι έχουν ληφθεί οι τυχόν απαιτούμενες άδειες από τις αρμόδιες αρχές. Ακόμη παρέχεται η διαβεβαίωση ότι ασφαλιστήκε ο εξοπλισμός σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης.

• **Υπογραφή** από τον μισθωτή της Σύμβασης Χρηματοδοτικής Μίσθωσης που του έχει ήδη αποσταλεί από την εκμισθώτρια εταιρεία συνημμένη στην Πρόταση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.

• **Διαβίβαση της παραπάνω Σύμβασης και του Πιστοποιητικού Αποδοχής Εξοπλισμού** στην εταιρεία LEASING. Διευκρινίζεται ότι από την ημερομηνία έκδοσης το Πιστοποιητικού τίθεται σε ισχύ η σύμβαση και αρχίζει συνήθως η καταβολή των μισθωμάτων.

• **Πληρωμή από την εταιρεία LEASING** προς τον προμηθευτή της τιμολογιακής αξίας του εξοπλισμού και μεταβίβαση της κυριότητάς του στην εταιρεία.

Με την ολοκλήρωση όλων των φάσεων της διαδικασίας, α) ο εκμισθωτής έχει την κυριότητα του εξοπλισμού που έχει εγγράψει στο πάγιο ενεργητικό του, β) ο μισθωτής έχει στην κατοχή του τον εξοπλισμό και τον χρησιμοποιεί για τις επαγγελματικές του ανάγκες καταβάλλοντας τα προβλεπόμενα μισθώματα στον εκμισθωτή και προμηθευτής έχει εισπράξει το τίμημα της πώλησης του πράγματος από την εταιρεία LEASING.



Βασικά συμπεράσματα που προέκυψαν από μελέτη του Ινστιτούτου Τουριστικών Ερευνών και Προβλέψεων (Ι.Τ.Ε.Π.)

Ο συνεδριακός τουρισμός, διεθνώς και στην Ελλάδα

1. Από τα στοιχεία που υπάρχουν, συνάγεται ότι ο συνεδριακός τουρισμός καλύπτει 4% του αριθμού των αφίξεων αλλοδαπών τουριστών διεθνώς και το 6-7% της συνολικής εισροής τουριστικού συναλλάγματος. Σε αρκετές όμως από τις μικρότερες βορειοευρωπαϊκές χώρες καθώς και σε πολλές από τις ευρωπαϊκές πρωτεύουσες και μεγαλουπόλεις οικονομική σημασία του συνεδριακού τουρισμού σε σχέση με τον τουριστικό τομέα ως σύνολο φαίνεται να υπερβαίνει αρκετά τους διεθνείς μέσους όρους.
2. Από την άποψη εξειδίκευσης του συνεδριακού τουρισμού, την προηγούμενη δεκαετία, φαίνεται να κατέχει μια από τις τελευταίες θέσεις στην Ευρώπη (1-2% του συνολικού αριθμού των συνεδριακών εκδηλώσεων που καταγράφονται από την International Meetings Association. Γενικά καταλήγουμε συμπερασματικά ότι ο βαθμός ανάπτυξης του συνεδριακού τουρισμού στην Ελλάδα είναι μέτριος.
3. Η πρωτεύουσα φαίνεται να συγκεντρώνει το 40% περίπου της συνολικής συνεδριακής κίνησης τα τελευταία χρόνια ενώ σημαντικά είναι τα μερίδια της Κρήτης, της Δωδεκανήσου και της Μακεδονίας.
4. Σε παγκόσμιο επίπεδο, η συνεδριακή δραστηριότητα αναπτύσσεται με σχετικά χαμηλούς ρυθμούς (μεταξύ 1 και 2%). Για την χώρα μας η κίνηση κυμαίνεται από έτος σε έτος, χωρίς όμως σαφή ανοδική ή καθοδική τάση.

5. Οι κυριότερες πηγές ζήτησης συνεδριακών υπηρεσιών είναι δύο: α) τα διάφορα είδη οργανώσεων (επιστημονικών, επαγγελματικών) σαν *associate market* από την μία πλευρά που καλύπτει περισσότερο από το μισό της συνολικής κίνησης και β) οι μεγάλες κυρίως επιχειρήσεις, *corporate market*, από την άλλη καλύπτουν μικρότερο μέρος κίνησης σε αριθμούς αλλά αρκετά μεγαλύτερο μέρος του οικονομικού αντικειμένου λόγω υψηλότερης κατα κεφαλήν δαπάνης.
6. Ο συνεδριακός τουρισμός παρουσιάζει γενικότερα μικρότερο βαθμό εποχικότητας από τον τουρισμό συνολικά καθώς και εποχιακή συμπληρωματικότητα με την μεγάλη μάζα του γενικού τουρισμού.
7. Περίοδος αιχμής της συνεδριακής κίνησης στην Ελλάδα είναι το τρίμηνο Απριλίου- Ιουνίου (με περισσότερο από 40%). Ακολουθεί το τρίμηνο Ιουλίου – Σεπτεμβρίου (με 35% περίπου) και το τρίμηνο Οκτωβρίου – Δεκεμβρίου (με 15% περίπου). Η κίνηση το τρίμηνο Ιανουαρίου – Μαρτίου είναι χαμηλή, με μερίδιο συγκρίσιμο με εκείνο του γενικού τουρισμού.
8. Η μέση ημερήσια δαπάνη ανά συνεδριακό επισκέπτη εμφανίζεται πολλαπλάσια του αντίστοιχου μεγέθους για τον γενικό τουρισμό. Επειδή όμως η μέση διάρκεια παραμονής των συνεδριακών επισκεπτών
9. τοποθετείται μεταξύ 4 και 5 ημερών απ'ότι συμβαίνει με τον γενικό τουρισμό, η μέση δαπάνη ανά συνεδριακό επισκέπτη εξακολουθεί μεν να είναι υψηλότερη σε σύγκριση με τον γενικό τουρισμό αλλά σε μικρότερο βαθμό.
10. Για τις μεγαλύτερες εκδηλώσεις συνεδρίων στην Ελλάδα υπολείπεται κατά πολύ του διεθνούς μέσου όρου και δεν πρέπει να υπερβαίνει τα 170 άτομα. Αυτό φαίνεται να συνδέεται και με την σχετικά περιορισμένη προσφορά συνεδριακών χώρων μεγάλης χωρητικότητας καθώς επίσης και με τον γενικά χαμηλά βαθμό ανάπτυξης του συνεδριακού τουρισμού στην χώρα.
11. Η συμμετοχή σε συνέδριο τείνει να δημιουργήσει πρόσθετη ζήτηση γενικών τουριστικών υπηρεσιών στην χώρα προορισμού, με τρόπους όπως επιμύκηση της διαμονής από συνοδούς του συνέδρου (οικογένεια) για σκοπούς γενικού τουρισμού.
12. Η ύπαρξη και η ικανοποιητική λειτουργία τόσο της γενικής όσο και της ειδικής υποδομής, του κατάλληλα εκπαιδευμένου προσωπικού, που συναρτώνται και με το γενικότερο επίπεδο ανάπτυξης μιας χώρας ή μιας περιοχής, διαδραματίζουν κρίσιμο ρόλο στην προσέλκυση συνεδριακού τουρισμού. Αυτό γίνεται σαφές και από την γεωγραφική κατανομή του διεθνώς.
13. Σημαντικότερη είναι η πρόοδος από την άποψη της γενικής υποδομής. Με τα έργα και τις λοιπές παρεμβάσεις που εντάσσονται στα Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης εξοπλίζεται με σύγχρονη υποδομή και βελτιώνεται η εικόνα της χώρας. Ειδικότερα όσον αφορά την πρωτεύουσα, τα έργα της Ολυμπιάδας 2004 βελτίωσαν γρηγορότερα και αποφασιστικότερα την υποδομή στην ευρύτερη περιοχή, γεγονός που συμβάλλει στην αύξηση της ελκυστικότητας της πρωτεύουσας ως τόπο διεξαγωγής συνεδρίων.
14. Η συνολική δράση το ιδιωτικού τομέα μπορεί να διαδραματίσει αξιόλογο ρόλο, δεν φαίνεται όμως να έχει αναπτυχθεί σε ικανοποιητικό βαθμό, και σε συνδιασμό με τον δημόσιο τομέα μπορεί να πράξει τα ζητούμενα.



Σημασία και δυνατότητες ανάπτυξης.

1. Η συμβουλή στην ανάπτυξη του τουριστικού τομέα από την ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού μπορεί να αποβεί πολύ μεγαλύτερη κρίνοντας μόνο από τους αριθμούς επισκεπτών, για τους εξής κυρίως λόγους:
 - Η μέση δαπάνη ανά συνεδριακό επισκέπτη είναι αρκετά μεγαλύτερη από τον μέσο επισκέπτη αυξάνοντας έτσι το οικονομικό αντικείμενο το οποίο και ενδιαφέρει περισσότερο.
 - Ο συνεδριακός τουρισμός μπορεί να μην αναμένεται να επηρεάσει εντυπωσιακά την τουριστική κίνηση . Λόγω όμως της ομαλότερης εποχικής του κατανομής σε σύγκριση με τον γενικό τουρισμό ,και της εποχικής συμπληρωματικότητας της συνεδριακής κίνησης με την συνολική τουριστική κίνηση, σχετικά μικρός αριθμός πρόσθετων επισκεπτών μπορεί να αρπάζει σε συνολική και μεγαλύτερη έκταση τους διαθέσιμους παρατεταμένους ξενοδοχειακούς ξινοδοχειακούς ενοφελούνται από την συνεδριακή κίνηση. Αυτοί και η μείωση του κόστους των ξενοδοχειακών μονάδων η βελτιστοποίηση της αξιοπιστίας μπορεί να έχει κρίσιμη σημασία για τα οικονομικά αποτελέσματα.
 - Οι συνεδριακοί επισκέπτες οδηγούν σε πολλαπλάσια δευτερογενή αύξηση της τουριστικής κίνησης.
2. Η σχετικά περιορισμένη βιομηχανική ζήτηση για συνεδριακές υπηρεσίες, που συνδυάζεται με το σχετικά χαμηλό επίπεδο ανάπτυξης της οικονομίας και με την έλλειψη μεγάλων επιχειρήσεων, η σχετικά μεγάλη απόσταση της χώρας μας από τα μεγάλα κέντρα από τα οποία προέρχεται το μεγαλύτερο μέρος της ζήτησης και η όχι πάντα καλή εντύπωση που δημιουργεί η χώρα στους οργανωτές για την ποιότητα των υπηρεσιών που μπορεί να προσφέρουν, οδηγούν στο συμπέρασμα ότι θα χρειασθούν αρκετά μεγάλες προσπάθειες για την περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου. Από την άλλη πλευρά τα περιθώρια για ανάπτυξη είναι αρκετά μεγάλα, επειδή η έως τώρα περίοδος υπήρξε περιορισμένη.
3. Με εύλογες παραδοχές, η ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού μπορεί να αναμένεται να συμβάλλει στον μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης του τουριστικού τομέα στην περίοδο έως και το 2010 κατά 0,5-0,75 εκατοστιαίες μονάδες, χωρίς να συνυπολογίζεται η πιθανή δευτερογενής αύξηση της τουριστικής κίνησης η οποία δημιουργείται με έναυσμα τον συνεδριακό τουρισμό.



Πολιτική

1. Η γενικότερη αναπτυξιακή πολιτική και ειδικότερα η δημιουργία και η συντήρηση ικανοποιητικής στελέχωσης και κοινωνικής υποδομής και αποτελεσματικότερη λειτουργία των κρατικών υπηρεσιών συμβάλλουν αποφασιστικά στην ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού, με την βελτίωση τη γενικότερης εικόνας της χώρας. Το κράτος οφείλει κατά τα πρότυπα πολλών άλλων χωρών να συμβάλλει ειδικότερα μέτρα σε όλους τους τομείς.
2. Είναι ανάγκη, το μεγάλο συνεδριακό κέντρο της Αττικής και της χώρας να σχεδιαστεί, να κατασκευαστεί και να λειτουργήσει με προδιαγραφές που θα πείθουν την πλυρά της ζήτησης ότι είναι ανταγωνιστικό με εγκαταστάσεις του είδους σε άλλες χώρες. Λύσεις συμβιβασμού για τον περιορισμό κόστους ή για άλλους λόγους, αποτελούν την χειρότερη επιλογή, αφού θα δεσμεύσουν πόρους χωρίς να ικανοποιούν την αντίστοιχη ανάγκη.
3. Ξεκινώντας από την Αττική, θα πρέπει στην συνέχεια να εξεταστεί και η προοπτική δημιουργίας ενός δεύτερου κέντρου στην Θεσσαλονίκη.
4. Κατά τα πρότυπα άλλων χωρών, είναι ανάγκη σε πρώτη φάση στην Αττική και στην συνέχεια και σε ορισμένες άλλες από τις μεγάλες τουριστικές περιοχές της χώρας να δημιουργηθούν Γραφεία Συνεδρίων και Φιλοξενίας, η έλλειψη των οποίων αναφέρεται και από τους ξένους οργανωτές συνεδρίων ως αδύναμο σημείο της ελληνικής συνεδριακής υποδομής.
5. Η δημιουργία επίσημων (formal) δομών εκπαίδευσης και κατάρτισης για τον συνεδριακό τουρισμό στην Ελλάδα, τουλάχιστον στο παρόν στάδιο, δεν φαίνεται σκόπιμη. Θα πρέπει πρώτα να δημιουργηθούν ικανοποιητικές δομές για τον τουρισμό γενικά, και ειδική κατάρτιση για τον συνεδριακό τουρισμό να αποτελέσει οργανωτικό τμήμα τους
6. Στο σύστημα των ενισχύσεων για τις επενδύσεις, η συνεδριακή υποδομή πρέπει να έχει την θέση της. Επειδή σε συνολικό επίπεδο η προσφορά υπερβαίνει την ζήτηση, προς αποφυγή σπατάλης πόρων, πρέπει η προσοχή να εστιαστεί στις μορφές εκείνες υποδομής, οι οποίες είναι συγκριτικά περιορισμένες, π.χ. σε μονάδες μεγαλύτερου μεγέθους και υψηλότερης στάθμης. Λαμβάνοντας υπόψη την σύνθεση της προσφοράς κατά μέγεθος και την κατανομή της στον χώρο είναι σκόπιμο να γίνουν διαφοροποιήσεις. Ειδικότερα πρέπει να εξεταστεί σοβαρά αν είναι σκόπιμο να ενθαρρύνεται με υψηλά ποσοστά επιχορήγησης η δημιουργία συνεδριακών εγκαταστάσεων μεσαίου μεγέθους ή μέτριας ποιότητας ιδιαίτερα σε περιοχές που η προφορά είναι ήδη άνετη.
7. Θα έπρεπε να αποτελέσει αντικείμενο κρατικών αρχών όπως λ.χ. το Υπουργείο Πολιτισμού, το Υπουργείο Τουριστικής Ανάπτυξης, να συλλέγουν πληροφορίες για τις κυριότερες πόλεις συνεδριακών

εκδηλώσεων από τον δημόσιο τομέα και να επιχειρούν τον συντονισμό, το κριτήριο και την ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού. Και σε αυτήν την περίπτωση χρήσιμο θα φανεί και το Γραφείο Συνεδρίων και Φιλοξενίας

8. Τα πλεονεκτήματα και τα στοιχεία που προβάλλει ή διαφημίζει για να προσελκύσει τον γενικό τουρισμό δεν συμπίπτουν με εκείνα του συνεδριακού τουρισμού παρά μόνο σε έναν βαθμό. Είναι ανάγκη, είτε ως σκέλος των γενικότερων δραστηριοτήτων προβολής του ελληνικού τουρισμού από την πλευρά του δημοσίου, είτε με χωριστό πρόγραμμα, να αναληφθούν δράσεις που να στοχεύουν με τους κατάλληλους τρόπους στις πηγές της ζήτησης συνεδριακών υπηρεσιών.
9. Για την προώθηση θεμάτων τα οποία, πέρα από το ότι αφορούν και την κάθε επιχείρηση χωριστά, αφορούν και τον τομέα ή τον κλάδο στο σύνολό του, απαιτείται απαραίτητα συνεργασία, βαθμός συλλογικότητας και ένωση δυνάμεων των επιχειρήσεων του κλάδου. Ο συνεδριακός τουρισμός στην Ελλάδα έχει ακόμα περιορισμένες διαστάσεις και για να αποκτηθεί η ελάχιστη κρίσιμη μάζα στην εκπροσώπησή του, για την επίτευξη ουσιαστικών αποτελεσμάτων, σκόπιμη είναι η εξεύρεση κοινού τοπού από τους συλλογικούς φορείς του. Η έλλειψη όλων αυτών μαζί ή μεμονωμένα, περιορίζει τα ζητούμενα αποτελέσματα.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ LEASING

Χρηματοδότηση 100%

Το βασικότερο, ίσως πλεονέκτημα του LEASING είναι ότι αυτό εξασφαλίζει στον μισθωτή τη δυνατότητα χρήσης του αναγκαίου για τον εκσυγχρονισμό και γενικά την λειτουργία της επιχείρησής του εξοπλισμό, χωρίς ο ίδιος να χρειαστεί να εκταμιεύσει κάποιο ποσό. Αντίθετα, στις τραπεζικές χρηματοδοτήσεις για αγορά πάγιου εξοπλισμού απαιτείται κατά κανόνα ίδια συμμετοχή του δανειολήπτη που ανέρχεται στο 30% της αξίας της επένδυσης. Το LEASING παρέχει στην ουσία χρηματοδότηση που καλύπτει το 100% της επένδυσης.

Φορογικά Πλεονεκτήματα

Εκτός από την απαλλαγή του μισθωτή από ορισμένα είδη φόρων, χαρτόσημα κ.λ.π., η κυριότερη φορολογική ελάφρυνση που συνεπάγεται το LEASING για τον χρήστη είναι η ευχέρεια που δίνει σε αυτόν να **καθορίσει ταχύτερη απόσβεση** του απαιτούμενου εξοπλισμού, σε σχέση με εκείνη που προβλέπεται από τον νόμο. Αυτό οφείλεται στο ότι τα καταβαλλόμενα από τον μισθωτή μισθώματα θεωρούνται λειτουργική δαπάνη της επιχείρησης και εκπίπτουν σε ποσοστό 100% από τα φορολογητέα έσοδα. Τα μισθώματα είναι το αντίστοιχο των τοκοχρεολυτικών δόσεων σε μια τραπεζική χρηματοδότηση για αγορά παγίων στοιχείων όπου, εκπίπτουν **μόνο** οι τόκοι. Το LEASING είναι η μοναδική μορφή πιστοδότησης όπου η εξόφληση κεφαλαίου προκύπτει από τα ακαθάριστα έσοδα μίας επιχείρησης.



HELEXPO CONGRESS CENTER

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ LEASING

Υψηλό Ονομαστικό Κόστος :

Το ονομαστικό επιτόκιο με βάση το οποίο υπολογίζονται τα μισθώματα, είναι υψηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των τραπεζικών χρηματοδοτήσεων .

Μετάθεση ευρύτερου κύκλου ευθυνών στον Μισθωτή:

Σύμφωνα με τις διατάξεις που διέπουν την απλή μίσθωση του Αστικού Κώδικα, ο μισθωτής στο LEASING βαρύνεται με τα γεγονότα ανωτέρας βίας. Σε περίπτωση που καθυστερήσει η καταβολή κάποιου μισθώματος, τότε ο εκμισθωτής μπορεί να προβεί σε έκτακτη καταγγελία της σύμβασης και αθροιστικά:

- A) να αφαιρέσει τον εξοπλισμό από την χρήση του μισθωτή και
- B) να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των υπολοίπων μισθωμάτων μέχρι την λήξη της συμβατικής διάρκειας της μίσθωσης.

Δημιουργία αμφιβολιών για την πραγματική οικονομική επιφάνεια του Μισθωτή:

Είναι πιθανόν λόγω ενός μέρους του εξοπλισμού που χρησιμοποιεί ο μισθωτής δεν ανήκει στην κυριότητά του, να προκαλέσει δυσπιστία στους πιστωτές σχετικά με την πραγματική πιστοληπτική ικανότητά του. Αυτό γίνεται εντονότερο στην περίπτωση που ο εκμισθωτής κάνει χρήση της σχετικής ευχέρειας που του παρέχει η σύμβαση να τοποθετήσει πινακίδες στα διάφορα είδη του εξοπλισμού, με την ένδειξη ότι αυτά αποτελούν ιδιοκτησία της εταιρείας LEASING.

Υπογρέωση αποδοχής ελέγχων:

Ο μισθωτής είναι υποχρεωμένος να υφίσταται επιθεωρήσεις από την πλευρά των αρμοδίων οργάνων της εταιρείας LEASING, προκειμένου να εξακριβωθεί η κατάσταση του εξοπλισμού, η καλή λειτουργία κ.λ.π.

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιακή Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα

Κίνδυνοι εκμισθωτή

Εκτός από κινδύνους αδυναμίας εκπλήρωσης υποχρεώσεων προκύπτουν και ορισμένοι πρόσθετοι κίνδυνοι για τον εκμισθωτή, δηλαδή:

1. Ο κίνδυνος μεταβίβασης του αντικειμένου της μίσθωσης από τον μισθωτή σε τρίτο που δεν γνωρίζει ότι ο μεταβιβάζων δεν είναι κύριος, αλλά αντίθετα πιστεύει ότι εφόσον ο εν λόγω είναι κάτοχος είναι και κύριος. Βάση Αστικού Δικαίου αυτή η πράξη θεωρείται έγκυρη.
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 λόγω:
 - Κακής χρήσης από τον μισθωτή
 - Πλημμελούς συντήρησης με υπαιτιότητα του μισθωτή
 - Αφερεγγυότητας του κατασκευαστή του μηχανικού εξοπλισμού.

ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ

1) Παγκόσμιος και Ευρωπαϊκός Τουρισμός

Η διεθνής τουριστική αγορά χαρακτηρίζεται τα τελευταία χρόνια από έντονα φαινόμενα συγκέντρωσης και καθετοποίησης των ταξιδιωτικών επιχειρήσεων. Οι συγχωνεύσεις των μεγάλων τουριστικών ομίλων, οι συμμαχίες μεταξύ των πιστωτικών συγκροτημάτων, των αερομεταφορέων και των μεγάλων τουριστικών οργανισμών έχουν αλλάξει ριζικά την αγορά. Η διεθνής αγορά χαρακτηρίζεται πλέον από έντονο ανταγωνισμό και συνεχόμενες αλλαγές στο τουριστικό περιβάλλον, με σημαντικές επιπτώσεις στους προορισμούς και στις επιχειρήσεις.

Κατά το 2001, ο Παγκόσμιος Οργανισμός Τουρισμού (W.T.O.) κατέγραψε μια σημαντική μείωση σε παγκόσμιο επίπεδο των αφίξεων διεθνών τουριστών κατά 1,1% έναντι του 2000 (689 εκ. έναντι 697 εκ.). Το 2000 υπήρξε μια ιδιαίτερα καλή χρονιά για τον παγκόσμιο τουρισμό, αποτέλεσμα της γενικής οικονομικής ευημερίας των προηγούμενων ετών στις κύριες πηγές τουριστικών ροών.

Πίνακας 1.1

Εξέλιξη του διεθνούς τουρισμού

Έτος	Αφίξεις (σε χιλ.)	Ετήσια μεταβολή %
1996	599.035	-
1997	619.718	3,5
1998	636.933	2,7
1999	656.933	3,2
2000	697.000	6,1
2001	689.000	-1,1

Πηγή: W.T.O.

Η προαναφερθείσα εξέλιξη του 2001 οφείλεται κυρίως στους ακόλουθους βασικούς παράγοντες :

- Στην ιδιαίτερα μεγάλη αύξηση του διεθνούς τουρισμού που είχε σημειωθεί το 2000 (6,9%), σε σχέση με το προηγούμενο έτος.
- Στα γεγονότα της 11/9/01, που έπληξαν ιδιαίτερα ορισμένους προορισμούς και ορισμένους τομείς.
- Στην διεθνή οικονομική ύφεση που είχε ήδη κάνει την εμφάνισή της από τα τέλη του 2000.

Σε ότι αφορά το ύψος των τουριστικών εσόδων , οι ΗΠΑ εξακολουθούν να εμφανίζονται στη πρώτη θέση για το 2001 με έσοδα ύψους 72,3 δις. δολάρια, ενώ ακολουθούν η Ισπανία με 32,9 δις. δολάρια και η Γαλλία με 29.6 δις. δολάρια.

Πίνακας 1. 2

Κυριότερες τουριστικές αγορές βάσει των εσόδων του 2001

Α/Α	Χώρα	Έσοδα (δις. δολάρια)
1	ΗΠΑ	72,3
2	Ισπανία	32,9
3	Γαλλία	29,6
4	Ιταλία	25,9
5	Κίνα	17,8
6	Γερμανία	17,2
7	Βρετανία	15,9
8	Αυστρία	12,0

Σε όλους τους διεθνείς τουριστικούς προορισμούς διαπιστώνεται, κατά το πρώτο εξάμηνο του 2002, γενική μείωση της κίνησης που προέρχεται από υπερπόντιες χώρες (κυρίως ΗΠΑ, Ιαπωνία, Αυστραλία), αλλά και ειδικότερα από την Γερμανία, όπως καταγράφεται ιδιαίτερα σε όλους σχεδόν τους μεσογειακούς προορισμούς.

2) Ο Τουρισμός στην Ελλάδα

Παρά την κρίση που παρουσιάστηκε σε αρκετούς διεθνείς τουριστικούς προορισμούς το Σεπτέμβριο του 2001, οι επιπτώσεις της κρίσης της 11/09/01 στον ελληνικό εισερχόμενο τουρισμό δεν φαίνεται να είχαν γενικευμένη έκταση.

Η συνεχής ανοδική πορεία της τουριστικής κίνησης προς την χώρα μας μετά το 1996 διατηρήθηκε και κατά το 2001. Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΣΥΕ, κατά το διάστημα Ιανουαρίου – Δεκεμβρίου 2001 ο αριθμός των αλλοδαπών τουριστών που έφθασαν στη χώρα μας έφθασε τους 14.654.735, σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 8% ως προς το 2000.

Σε ότι αφορά στη μέση κατά κεφαλή τουριστική δαπάνη (ΜΚΔ) στην Ελλάδα, το 2000 ανήλθε σε \$678,1. Η ΜΚΔ με μέση διάρκεια διαμονής 10 ημερών, αντιστοιχεί σε ημερήσια κατα κεφαλή τουριστική δαπάνη ύψους \$68 περίπου.

Αναφορικά με τον αριθμό των διανυκτερεύσεων στα ξενοδοχειακά καταλύματα παρατηρείται μια σταθερή αύξηση από 51,2 εκατ. σε 61,3 εκατ. το 2000, σημειώνοντας

μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης της τάξεως του 2,5%. Παράλληλα, η μέση πληρότητα των μονάδων κυμάνθηκε καθ' όλη την περίοδο μεταξύ 55% - 65%, ενώ χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι την υψηλότερη μέση πληρότητα παρουσιάζουν οι ξενοδοχειακές μονάδες Α' κατ.(64,1%) και Β' κατ.(63%).

Ωστόσο, παρά την αύξηση των μεγεθών κατά τα τελευταία χρόνια, σύμφωνα και με τις πιο πρόσφατες ενδείξεις, ο Ελληνικός Τουρισμός παρουσιάζει κάποια στοιχεία κόπωσης, ενώ εξακολουθεί να χαρακτηρίζεται από υψηλή εποχικότητα και προβλήματα ποιότητας, με αποτέλεσμα να γίνεται επιτακτική η ανάγκη ριζικής διαφοροποίησης του τουριστικού μας προϊόντος. Στα πλαίσια αυτά, προωθείται η ανάπτυξη εναλλακτικών μορφών τουρισμού, και πιο συγκεκριμένα:

- Επαγγελματικός Τουρισμός (Συνέδρια, Ταξίδια Κινήτρων, Εκθέσεις)
- Αγροτουρισμός / Οικοτουρισμός
- Θεραπευτικός Τουρισμός
- Θρησκευτικός Τουρισμός
- Αθλητικός Τουρισμός

ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ

Χαρακτηριστικά του επαγγελματικού και συνεδριακού τουρισμού

Ως επαγγελματικός τουρισμός νοείται κάθε ταξιδιωτική μετακίνηση που πραγματοποιείται για επαγγελματικούς λόγους. Οι κυριότεροι τομείς του επαγγελματικού τουρισμού είναι ο τουρισμός για την παρακολούθηση συνεδρίων και εκθέσεων, ταξίδια κινήτρων και γενικότερα οι μετακινήσεις για επαγγελματικές συναντήσεις, επαφές, παρακολούθηση σεμιναρίων ή άλλων επιμορφωτικών προγραμμάτων.

Ο επαγγελματικός τουρισμός, σαν εναλλακτική μορφή, θεωρείται ως μια σημαντική πηγή εσόδων και δημιουργίας θέσεων εργασίας, καθώς και αναζωογόνησης της τουριστικής κίνησης. Οι ευρωπαϊκές χώρες δαπανούν ετησίως κατά μέσο όρο 2,5% του καθαρού εθνικού προϊόντος τους σε επαγγελματικά ταξίδια ενώ ποσοστό 27% των εργαζομένων των Ευρωπαϊκών χωρών ταξιδεύει για επαγγελματικούς λόγους.

Σημαντικό μερίδιο του επαγγελματικού τουρισμού συνδέεται με την παρακολούθηση συνεδρίων. Η συνεχώς αυξανόμενη ανάγκη για επικοινωνία και ενημέρωση, επιβάλλει στους επαγγελματίες τη συμμετοχή σε εκθέσεις και συνέδρια με στόχο την ανταλλαγή απόψεων και πληροφοριών και την ενημέρωσή τους για τις εξελίξεις του χώρου και αντικειμένου δραστηριοποίησής τους. Η μετακίνηση προς τον εκθεσιακό / συνεδριακό προορισμό αποτελεί τουριστική μετακίνηση, που σε συνδυασμό με τον ταξιδιωτικό σκοπό συνθέτουν την εναλλακτική μορφή τουρισμού που ονομάζουμε συνεδριακό τουρισμό.

Χαρακτηριστικά Συνεδρίων

Οι συνεδριακές εκδηλώσεις διακρίνονται με βάση τη διάρκεια, τον αριθμό των συνέδρων που συμμετέχουν σε αυτά, τον τρόπο χρηματοδότησής τους, καθώς και από την κοινή ιδιότητα κάτω από την οποία συνέρχονται οι συμμετέχοντες. Η «Συνεδριακή Αγορά» μπορεί να τμηματοποιηθεί ως εξής:

- Συνέδρια Οργανισμών (Εθνικά – Διεθνή)
- Επιχειρηματικές Συναντήσεις (Εθνικές - Διεθνείς)
- Συναντήσεις που συνήθως οργανώνονται από κυβερνητικούς φορείς, και επαγγελματικά σωματεία.

Οι διεθνείς στατιστικές, επιβεβαιώνουν ότι:

- Η μέση διάρκεια των συνεδρίων κυμαίνεται συνήθως από 4 έως 5 ημέρες
- Τα ετήσια συνέδρια αντιπροσωπεύουν το 40,6% του συνόλου, ενώ το 24% πραγματοποιείται κάθε 2 χρόνια.
- Ποσοστό 14% των συνεδρίων συνδυάζει τη συμμετοχή του σε κάποιο συνεδριακό πρόγραμμα με παράταση της διαμονής του.
- Τα περισσότερα συνέδρια πραγματοποιούνται εκτός της περιόδου τουριστικής αιχμής του προορισμού. Οι μήνες όπου πραγματοποιούνται κυρίως τα συνέδρια είναι Μάιος, Ιούνιος, Σεπτέμβριος και Οκτώβριος.
- Η συνεδριακή αγορά δεν χαρακτηρίζεται από περιοδικότητα (π.χ. ελάχιστα συνέδρια οργανώσεων πραγματοποιούνται σταθερά κάθε χρόνο ή κάθε δύο χρόνια και ιδιαίτερα στον ίδιο προορισμό / χώρο).
- Τυπικό μέγεθος των συνεδριακών εκδηλώσεων δεν υπάρχει. Σύμφωνα με στοιχεία της Union International Association (U.I.A.)



- στην πλειονότητα των διεθνών συνεδρίων οι συμμετοχές είναι κάτω των 1.000 ατόμων και πιο συγκεκριμένα :
 - Λιγότεροι από 100 συνέδρους : 14,65%
 - 100-500 συνέδρους : 57,16%
 - 501-1.000 συνέδρους : 15,09%
 - 1001-3.000 συνέδρους : 9,95%
 - άνω των 3.000 συνέδρων : 3,14%

Διαπιστώνεται επομένως ότι, ποσοστό 71,5% των συνεδρίων που πραγματοποιούνται διεθνώς είναι μεγέθους κάτω των 500 συνέδρων.

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιακή Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα

Το <<Συνεδριακό Πακέτο>>

Το συνολικό <<Συνεδριακό Προϊόν>> συνδυάζει ταξίδι, εργασία και αναψυχή, κάνοντας χρήση διαφορετικών συμπληρωματικών υπηρεσιών, οι οποίες συνθέτουν ένα ολοκληρωμένο άθροισμα των σχετικών υπηρεσιών. Κύριες συνιστώσες του Συνεδριακού Προϊόντος είναι :

1. Η μεταφορά για την μετάβαση των συνεδρων από την χώρα προέλευσης στον συνεδριακό προορισμό.
2. Ο συνεδριακός χώρος στον οποίο θα λάβουν μέρος οι συνεδριακές εκδηλώσεις (Συνεδριακό Κέντρο – Αίθουσα)
3. Το κατάλυμα στο οποίο θα φιλοξενηθούν οι σύνεδροι των οποίων οι παρεχόμενες υπηρεσίες πρέπει να είναι υψηλής ποιότητας.
4. Η εστίαση των συνεδρων.
5. Η συγκοινωνιακή και επικοινωνιακή υποδομή του συνεδριακού προορισμού.
6. Τα αξιοθέατα της περιοχής που συνθέτουν το κομμάτι των συμπληρωματικών δραστηριοτήτων στα πλαίσια ενός συνεδρίου. Οι παράλληλες δραστηριότητες αποτελούν βασικό στοιχείο του συνεδριακού πακέτου. Οι απαιτήσεις των φορέων των συνεδρίων, αλλά και των συνεδρων στον τομέα αυτό είναι ιδιαίτερα αυξημένες.
7. Οι δυνατότητες ψυχαγωγίας που παρέχονται στην ευρύτερη περιοχή, καθώς και εντός του ξενοδοχείου. Ο συνδυασμός εργασίας και ψυχαγωγίας είναι ένα βασικό στοιχείο του συνεδριακού προϊόντος και ουσιαστική παράμετρος σχηματισμού ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος



Επιπτώσεις Συνεδριακού Τουρισμού

Η ανάπτυξη σε μια περιοχή του συνεδριακού τουρισμού, συμβάλλει πρωταρχικά :

- Στην επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου του τουριστικού προορισμού (κύριοι περίοδοι ζήτησης του συνεδριακού τουρισμού, είναι εκτός τουριστικής αιχμής).
- Στην ποιοτική αναβάθμιση του τουριστικού προϊόντος της περιοχής (προσέλκυση τουριστών υψηλού οικονομικού και πνευματικού επιπέδου).

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιακή Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα

Ο συνεδριακός τουρισμός επιφέρει σημαντικές οικονομικές, κοινωνικές και περιβαλλοντικές επιπτώσεις στον προορισμό. Πιο συγκεκριμένα οι επιπτώσεις αφορούν :

A. Οικονομικές Επιπτώσεις

- Σημαντική εισροή συναλλάγματος, τόσο για την χώρα προορισμό, όσο και για τους εμπλεκόμενους φορείς των παρεχομένων υπηρεσιών που περιλαμβάνονται στο συνεδριακό πακέτο. Η συγκριτικά μεγαλύτερη δαπάνη του συνεδριακού πελάτη σε σχέση με τον τουρίστα αναψυχής, έχει ως συνέπεια την επιπλέον εισροή συναλλάγματος και τις σημαντικές θετικές επιπτώσεις που αυτό συνεπάγεται για την οικονομία μιας χώρας.

B. Κοινωνικές Επιπτώσεις

- Η χώρα προορισμού έχει την δυνατότητα διεθνούς προβολής. Παράλληλα, η τοπική κοινωνία έχει την ευκαιρία να αναδείξει τον ιδιαίτερο πολιτιστικό της χαρακτήρα.
- Η δημιουργία επιπλέον θέσεων εργασίας σε διάφορους τομείς, είτε άμεσα συσχετιζόμενους με το συνεδριακό προϊόν είτε όχι, συντελεί θετικά στην τόνωση του κοινωνικού ιστού της περιοχής.
- Η αναβάθμιση της γενικότερης υποδομής του προορισμού, που συντελεί παράλληλα στην ταχύτερη οικονομική ανάπτυξη της περιοχής.

Γ. Περιβαλλοντικές Επιπτώσεις

- Η δημιουργία της απαραίτητης υποδομής (συνεδριακής ή γενικότερης) για την φιλοξενία συνεδριακών εκδηλώσεων συμβάλλει στην βελτίωση της ποιότητας του περιβάλλοντος του τουριστικού προορισμού.



Η ΑΓΟΡΑ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ

Η Αγορά του Συνεδριακού Τουρισμού Παγκοσμίως

Τα τελευταία έτη, η συνεδριακή δραστηριότητα σε παγκόσμιο επίπεδο αναπτύσσεται με σχετικά χαμηλούς ρυθμούς (μεταξύ 1% και 2%). Οι ΗΠΑ φιλοξενούν ετησίως τα περισσότερα διεθνή συνέδρια και συναντήσεις, παρά την σημαντική μείωση που σημειώθηκε κατά το 2002, ενώ η Κοπεγχάγη θεωρείται η δημοφιλέστερη πόλη για την διοργάνωση ανάλογων εκδηλώσεων. Σε επίπεδο ηπείρων, ηγετική θέση κατέχει η Ευρώπη, μολονότι η Ασία εμφανίζει το μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης σε σύγκριση με το 2000, κατά 4%.

Πιο συγκεκριμένα, σύμφωνα με στοιχεία του International Congress & Convention Association (I.C.C.A.), οι ΗΠΑ φιλοξένησαν το 2001 περίπου 185 εκδηλώσεις φορέων έναντι 262 το 2000 αλλά διατήρησαν την πρώτη θέση της σχετικής κατάταξης, Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις

Πτυχιακή Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα

ακολουθούμενες από Μ. Βρετανία (139 εκδηλώσεις έναντι 209 το 2000) και την Γερμανία (138 εκδηλώσεις έναντι 187 το 2000).

Σε ότι αφορά την Ελλάδα, παρατηρείται μια σχετική καθυστέρηση στην ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού, μολονότι θεωρείται από τα σημαντικότερα μέτρα για την καταπολέμηση της εποχικότητας και την επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου, που είναι ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα το κλάδου. Χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι η Ελλάδα βρίσκεται στην 20^η θέση του σχετικού πίνακα κατάταξης με 45 συνέδρια το 2001.

Συνέδρια Φορέων ανά χώρα, 1999-2001

ΧΩΡΑ	1999	2000	2001
ΗΠΑ	265	262	186
ΑΓΓΛΙΑ	179	209	139
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	176	187	136
ΙΑΠΟΝΙΑ	104	111	136
ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	114	102	129
ΙΤΑΛΙΑ	141	139	128
ΙΣΠΑΝΙΑ	169	154	128
ΓΑΛΛΙΑ	157	161	113
ΦΙΛΑΝΔΙΑ	107	89	101
ΔΑΝΙΑ	75	89	92
ΑΥΣΤΡΙΑ	89	79	78
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	113	132	77
ΚΑΝΑΔΑΣ	95	101	76
ΚΟΡΕΑ	52	28	73
ΒΡΑΖΙΛΙΑ	76	89	63
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	45	46	59
ΕΛΒΕΤΙΑ	52	58	51
ΝΟΡΒΗΓΙΑ	67	74	49
ΣΟΥΗΔΙΑ	78	65	46
ΕΛΛΑΔΑ	52	37	45

Σε επίπεδο πόλεων η Κοπεγχάγη φιλοξένησε 70 εκδηλώσεις φορέων (έναντι 40 το 2000), η Βιέννη 57 εκδηλώσεις (έναντι 53 το 2000) και η Σεούλ 51 εκδηλώσεις (έναντι 17 το 2000). Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι η Αθήνα υπολείπεται σημαντικά των μεγάλων πόλεων καθώς φέρεται να έχει φιλοξενήσει λιγότερα από 22 συνέδρια κατά το 2001.

Συνέδρια Φορέων ανά πόλη, 1999-2001

ΠΟΛΗ	1999	2000	2001
ΚΟΠΕΓΧΑΓΗ	65	40	70
ΒΙΕΝΝΗ	53	53	57
ΣΕΟΥΛ	43	17	51
ΕΣΣΙΝΚΙ	46	42	46
ΒΑΡΚΕΛΩΝΗ	44	43	46
ΛΟΝΔΙΝΟ	36	59	62
ΠΑΡΙΣ	41	60	42
ΣΙΔΝΕΥ	40	52	41
ΡΙΟ ΝΤΕ			
ΓΖΑΝΕΪΡΟ	37	59	38
ΣΙΓΚΑΠΟΥΡΗ	46	44	38
ΜΑΔΡΙΤΗ	50	58	38
ΒΕΡΟΛΙΝΟ	46	44	34
ΛΙΣΣΑΒΟΝΑ	24	28	38

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιακή Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα

ΠΡΑΓΑ	42	25	37
ΕΔΙΜΒΟΥΡΓΟ	38	42	30
ΜΕΛΒΟΥΡΝΗ	28	35	29
ΡΩΜΗ	30	23	29
ΒΟΥΔΑΠΕΣΤΗ	48	40	28
ΔΟΥΒΛΙΝΟ	23	20	28
ΤΑΙΠΕΙ	25	18	28
ΜΟΝΑΧΟ	25	22	27
ΑΜΣΤΕΡΝΤΑΜ	44	47	26
ΚΟΥΑΛΑ			
ΛΟΥΜΠΟΥΡ	19	15	25
ΓΛΑΣΚΩΒΗ	15	22	23
ΠΕΚΙΝΟ	21	25	

Η Αγορά του Συνεδριακού Τουρισμού στην Ελλάδα

Ο Συνεδριακός Τουρισμός αποτελεί μια από τις σημαντικότερες εναλλακτικές μορφές τουρισμού στην Ελλάδα. Αντιπροσωπεύει μια αγορά με προοπτικές και θεωρείται κύρια πηγή ζήτησης καταλυμάτων πολυτελείας, δίνοντας μεγάλη σημασία στην ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών. Η μέχρι πρότινος ανάπτυξη του μεγαλύτερου μέρους του ελληνικού τουρισμού με κύριο άξονα τον μαζικό τουρισμό είχε ως αποτέλεσμα την συγκέντρωση της τουριστικής κίνησης σε λίγους μόνο μήνες του έτους, την προσέλκυση τουριστών χαμηλού εισοδηματικού και μορφωτικού επιπέδου, την γεωγραφική συγκέντρωση της τουριστικής

υποδομής σε συγκεκριμένες παραθαλάσσιες περιοχές και την μεγάλη εξάρτηση της τουριστικής κίνησης της χώρας από ξένους tours operators.

Οι ανωτέρω αρνητικές συνέπειές του, σε συνδυασμό με τα οικονομικά και ευρύτερα οικονομικά οφέλη που συνεπάγεται ο συνεδριακός τουρισμός, αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες που ωθούν σήμερα τον ελληνικό τουρισμό στην ανάπτυξη και βελτίωση του συνεδριακού προϊόντος, διεκδικώντας ένα κομάτι της διεθνούς, αλλά και της εγχώριας αγοράς.

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, ο συνεδριακός τουρισμός στην Ελλάδα δεν έχει αναπτυχθεί σε ικανοποιητικό βαθμό και κατέχει μια από τις τελευταίες θέσεις στην Ευρώπη με μόλις 1-2% του συνολικού αριθμού συνεδριακών εκδηλώσεων (πηγή :I.C.C.A). Σε σύγκριση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες, στις



οποίες η ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού αποτελεί ισχυρότατο εργαλείο της περιφερειακής ανάπτυξης, η Ελλάδα βρίσκεται σε ιδιαίτερα πρώιμο στάδιο ανάπτυξης της εν λόγω δραστηριότητας. Αξίζει να σημειωθεί ότι σε ορισμένες χώρες υπάρχουν πόλεις μεσαίου ή μικρότερου μεγέθους όπου η οικονομία τους στηρίζεται αποκλειστικά στην διοργάνωση διεθνών συνεδρίων, όπως είναι η Φρανκφούρτη.

Η Ελλάδα έχει να επιδείξει ορισμένα πλεονεκτήματα για την ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού, τα οποία όμως παραμένουν ανεκμετάλλευτα (το κλίμα, η φιλοξενία, η κουλτούρα, ο πολιτισμός, το κόστος, η διατροφή). Οι ευνοϊκές κλιματολογικές συνθήκες που επικρατούν στις ελληνικές πόλεις και η υψηλή θερμοκρασία, σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη, δίνουν την δυνατότητα αξιοποίησης και των εκτός αιχμής μηνών, Μαρτίου-Μαΐου και Σεπτεμβρίου-Νοεμβρίου, για την ανάπτυξη της συνεδριακής δραστηριότητας. Παράλληλα, η γεωγραφική θέση της Ελλάδας, ως φυσική γέφυρα μεταξύ Ευρώπης -Ασίας -Αφρικής, καθώς επίσης και η θέση της στα Βαλκάνια, την καθιστά ιδιαίτερα ελκυστική για την διοργάνωση συνεδρίων και συναντήσεων διεθνούς χαρακτήρα. Παράλληλα, όμως παρουσιάζει σημαντικά προβλήματα τα οποία εμποδίζουν την ανάπτυξη της εν λόγω δραστηριότητας : χαμηλό επίπεδο εξυπηρέτησης, έλλειψη υποδομών για μεγάλα συνέδρια, ελλείψεις αεροπορικές συνδέσεις, καθώς και ασυντόνιστη προβολή του υπάρχοντος συνεδριακού προϊόντος.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ...

ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΑ ΚΕΝΤΡΑ ΑΝΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιακή Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα



ATHENAEUM INTERCONTINENTAL

CONFERENCE FACILITIES

Meeting Venues	Dimensions		Capacity				
	↔	↑	🪑	🪑	🪑	🪑	🪑
Athenaeum	1452	5	2200	750	-	1430	2500
Ballroom 1	462	5	550	220	-	280	300
Ballroom 2	561	5	600	250	-	280	350
Ballroom 3	462	5	550	220	-	280	300
VIP LOUNGE	168	2.25	100	60	-	80	120
Lambda	96	2.25	80	50	-	50	60
Omega	168	2.25	100	60	-	80	120
Theta	54	2.25	50	40	-	30	40
Sigma	36	2.25	40	30	-	25	30
Delta	48	2.25	50	40	-	30	40
Socrates	77	2.5	50	30	20	-	-
Plato	77	2.5	50	30	20	-	-
Pericles	25	2.5	10	-	10	-	-
Solon	25	2.5	10	-	10	-	-
Aristotle	25	2.5	10	-	10	-	-
Omaros	25	2.5	10	-	10	-	-
Athenaeum Conference Centre	140	3.8	150	100	-	100	140
Aphrodite	250	3.2	150	100	-	160	250

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιακή Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα



ASTIR PALACE VOULIAGMENI

Meeting Venues	Dimensions		Capacity				
	sq. m.	ft.	BB	HT	TR	TH	TL
APRICOT ASTIR PALACE	-	-	-	-	-	-	-
ASDEAN HALL A	240	3.45	200	140	45	-	-
ASDEAN HALL B	108	3.45	80	50	25	-	-
ASDEAN HALL A+B	348	3.45	300	190	45	-	300
HELIOS HALL	108	4	100	60	40	80	80
PONDUS ROOM	88	3.3	60	40	25	-	50
SPEDES ROOM	21.37	2.35	20	20	15	-	-
SPLA HDOOR	-	-	-	-	-	290	-
SPLA HDOOR/OUTDOOR	-	-	-	-	-	450	-
POOL AREA	-	-	-	-	-	-	700
BOARDROOMS	-	-	-	-	-	-	-
HYDRA	15.6	-	-	-	-	-	-
NATSKA ASTIR PALACE	-	-	-	-	-	-	-
COSSMOS HALL A+B+C	540	4.95	540	350	90	400	600
COSSMOS HALL A	145	4.95	140	100	50	-	-
COSSMOS HALL B	145	4.95	140	100	50	-	-
COSSMOS HALL C	250	3	220	150	50	-	-
ATLAS HALL A+B	333	3.1	200	140	50	140	250
ATLAS HALL A	173	3.1	150	80	40	-	-
ATLAS HALL B	162	3.1	130	70	40	-	-
PHI ROOM	140	3.1	140	100	50	80	130
CHRONOS ROOM	56	2.35	55	35	15	-	-
PERGOLA	-	-	-	-	-	400	1000
POOL AREA	-	-	-	-	-	700	1000
BOARDROOMS	-	-	-	-	-	-	-
EXCLUSOR	56	7.71	-	-	-	-	-
ARON ASTIR PALACE	-	-	-	-	-	-	-
ALEXANDER BALL ROOM	304	50	80	250	200	-	150
ATHENA HALL A	58	55	18	-	-	-	-
ATHENA HALL B	58	55	18	-	-	-	-
ATHENA HALL C	58	55	18	-	-	-	-
GALATA ROOM A	64	60	22	-	-	-	-
GALATA ROOM B	64	60	22	-	-	-	-
ATHENA HALL ABC	-	-	-	180	-	-	-
LE PIVE	-	-	-	80	60	-	40
BOARDROOMS	-	-	-	-	-	-	-
POOL AREA	55	-	-	-	-	-	-
PONDUS	63	-	-	-	-	-	-
THEIA	42	-	-	-	-	-	-



Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιική Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα

Auditorium



Silk Room



CONFERENCE FACILITIES

Meeting Venues	Dimensions		Capacity				
	W	D	BB	H	U	O	Y
Silk Rooms/Foyer	200	4	750	420	140	500	850
Silk Rooms	200	4	400	280	-	-	-
Open	150	4	250	170	-	-	-
Vt Hall	300	4.2	270	180	80	250	500
Verona	300	-	270	180	80	240	500
Auditorium 1	288	-	300	-	-	-	-
Auditorium 2	182	-	210	-	-	-	-

ATHINAIS HOTEL

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιακή Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα



DAIS CENTER





Meeting Venue	Dimensions		Capacity				
	W	D	BB	BT	PT	OT	YT
Grand Ballroom	650	7	1000	440	-	480	800
Grand Ballroom I	215	7	290	140	90	130	240
Grand Ballroom II	218	7	270	145	90	130	245
Grand Ballroom III	218	7	260	140	90	130	240
Grand Ballroom I+II	434	7	530	290	-	260	500
Grand Ballroom II+III	435	7	530	290	-	260	500
Profession	180	4.4	220	150	-	140	140
Exhibition	149	3.3	130	79	66	96	100
Exhibition I	45	3.3	45	21	19	-	-
Exhibition II	52	3.3	45	21	19	-	-
Exhibition III	51	3.3	45	21	19	-	-
Exhibition I+II	96	3.3	90	51	22	-	-
Exhibition II+III	103	3.3	90	51	22	-	-
Exhibition	97	3.3	90	49	24	48	-
Exhibition I	32	3.3	30	12	15	-	-
Exhibition II	30	3.3	30	12	15	-	-
Exhibition III	35	3.3	30	12	15	-	-
Exhibition I+II	62	3.3	60	24	21	-	-
Exhibition II+III	65	3.3	60	24	21	-	-
Boardroom	25	3.2	-	-	12	-	-
Conference Room I	24	2.8	-	-	12	-	-
Conference Room II	18	2.8	-	-	10	-	-
Regency Ballroom	250	4.4	320	160	30	204	320

HYATT REGENCY ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιούχη Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα

CONFERENCE FACILITIES

Meeting Venues	Dimensions		Capacity				
	L	W	BB	HT	U	U	Y
Hypocaust	1400	7	2200	1100	175	1300	2300
Hypocaust front stage *	188	3.1	-	-	-	-	-
Pinacoth	708	3.5	604	-	-	-	-
Pinacoth stage	38	0.52	-	-	-	-	-
Angle	434	3.2	572	280	70	370	530
Angle 1	217	3	180	110	40	145	200
Angle 2	217	3.2	220	144	44	179	300
Amo	448	3.2	580	340	70	360	600
Amo	156	3.2	200	120	70	170	220
Amber	124	3.2	180	100	66	100	200
Cher	80	3.3	180	40	32	66	100
Har	74	3.2	96	48	34	55	110
MP Lounge	24	4.11	-	-	-	-	-
L 1 Office	41	4.1	-	-	-	-	-
2.1 Synchro	58	2.1	80	40	30	-	-
2.2 Synchro	33	2.5	35	20	14	-	-
2.3 Synchro	62	2.5	39	20	16	-	-
2.4 Synchro	42	2.5	30	24	15	-	-
2.5 Synchro	22	2.5	25	12	16	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
2.7 Synchro	24	2.5	22	16	18	-	-
Exhibition Area 0 Level	2200	-	-	-	-	-	-
Exhibition Area 1st Level	1100	-	-	-	-	-	-
Auditorium	900	3.5	700	400	-	370	800
Auditorium Stage	30	0.30	-	-	-	-	-
Gala	162	2.9	140	100	45	-	-
Auditorium A	72	2.8	50	25	28	35	65
Auditorium B	51	2.8	34	22	26	40	65
Auditorium C	55	2.8	-	-	-	-	-
Ros	128	2.8	100	48	44	-	-
Panora	49	2.8	55	30	26	20	65
Exec. Suite 1 10m	35	2.8	48	25	32	-	-
Exec. Suite 2 10m	21	2.8	24	12	20	-	-



IBEROSTAR KYPRIOTIS

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιακή Εργασία - Πουλέτσου Κωνσταντίνα



ARTION HOTEL

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιακή Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα



NAFPLIA PALACE

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτοχική Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα



CONFERENCE FACILITIES

Meeting Venues	Dimensions		Capacity				
	Length	Width	BB	BT	HT	Y	
Isola Di Corallo	188	3,75	208	168	72	130	250
Isomachon	63,83	3,7	52	22	28	-	80
Phylakto	75,3	3,7	250	200	90	230	400
Kalydon	63	3,68	70	40	28	-	80



PORTO ELUNDA DE LUXE

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιακή Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα



Atlas



Europe





Lobby

Mezzo



ATHENS PRESIDENT HOTEL

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιακή Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα



CONFERENCE FACILITIES

Meeting Venues	Dimensions			Capacity				
	W	D	SH	U	U	U	U	U
M-Hall	376	2.7	300	197	72	322	520	
M-Hall A	71	2.7	84	42	25	72	142	
M-Hall B	80	2.7	75	27	24	48	120	
M-Hall C	130	2.7	168	78	36	118	280	
M-Hall D	85	2.7	-	-	-	85	120	
Reyer M-Hall	72	2.7	-	-	-	40	70	
Peristia	100	2.7	120	45	28	95	200	
J-Hall	181	3.25	270	148	59	198	360	
J-Hall A	40	3.25	54	24	20	48	95	
J-Hall B	80	3.25	88	47	30	84	180	
J-Hall C	55	3.25	66	32	20	48	110	
Reyer J-Hall	180	3.25	-	-	-	80	180	

THE MARGI HOTEL

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Προστατική Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα



Meeting Rooms	Dimensions		Capacity				
	W	D	BB	BT	U	U	U
Meeting Room EVA	162	4.15	279	188	75	120	200
Meeting Room ΣΚΑΠΗΟΣ	67	4.15	79	50	20	45	80
Meeting Room ΣΥΛΛΑΣ	165	2.4	180	200	100	85	200

ΘΕΡΜΑΙ ΣΥΛΛΑΙ ΣΡΑ ΑΙΔΗΨΟΣ

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιακή Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα



CONFERENCE FACILITIES

Meeting Venues	Dimensions		Capacity				
	L*	W*	BB	HT	BT	U	T
Silver A	129	4.1	130	90	70	160	250
Silver B	84	4.1	80	56	20	95	150
Silver C	95	4.1	-	-	-	-	-
Silver A+B	213	4.1	270	-	-	250	400
Silver Ballroom	308	4.1	-	-	-	350	500
Foyer	53	4.1	-	-	-	-	-
Ballot Area *	166	-	195	100	-	-	200
Ballroom *	500	-	700	600	90	600	750
Reception Area **	178	-	-	-	-	-	160

ΠΕΝΤΕΛΙΚΟΝ ΚΗΦΙΣΙΑ

Leasing Συνεδριακές και Εκθεσιακές Επιχειρήσεις
Πτυχιακή Εργασία – Πουλέτσου Κωνσταντίνα

ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ LEASING ΑΠΟ ΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

*ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΜΕ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ
ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ LEASING ΜΕΣΩ:*

- ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ
- ALPHA BANK
- ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING

Το leasing δίνει την ευκαιρία στην επιχείρηση να ανανεώσει, να επεκτείνει ή να εκσυγχρονήσει τον εξοπλισμό χωρίς να διατεθεί κεφάλαιο ή να γίνει δανεισμος από τράπεζες. Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING αγοράζει τον εξοπλισμό που χρειάζεται η επιχείρηση από τον προμηθευτή που επιλέγει ο ενδιαφερόμενος μισθωτής, και τον εκμισθώνει για συγκεκριμένη χρονική περίοδο έναντι κάποιου μισθώματος. Μετά το τέλος αυτής της περιόδου ο μισθωτής μπορεί να αγοράσει τον εξοπλισμό έναντι κάποιας συμφωνηθείσας εκ των προτέρων τιμής, ή να συνεχίσει την μίσθωση.

Με την ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING ο μισθωτής μπορεί να καλύψει όλες τις ανάγκες εξοπλισμού της εταιρείας είτε πρόκειται για ένα απλό εργαστήριο, κατάστημα, γραφείο, είτε για μια μεγάλη βιομηχανία. Μπορεί να αποκτήσει με την ίδια ευκολία ένα απλό μηχάνημα ή εξοπλισμό, μέχρι μια ολόκληρη σειρά παραγωγής.

Τα πλεονεκτήματα του LEASING είναι πολλά και σημαντικά.

- Τα μισθώματα, σαν λειτουργικές δαπάνες μειώνουν το φορολογητέο εισόδημα και εξοικονομούνται φόροι που μειώνουν το κόστος της επένδυσης.
- Δεν εκταμιεύεται άμεσα ο Φ.Π.Α. αλλά κατά την διάρκεια της σύμβασης.
- Υπάρχει απαλλαγή από τον Ε.Φ.Τ.Ε.
- Δεν απαιτούνται εμπράγματα εξασφαλίσεις.
- Υπάρχει χρηματοδότηση 100% της αξίας του εξοπλισμού της επιχείρησης.
- Δεν επηρεάζεται ο ισολογισμός της επιχείρησης και διατηρείται η πιστοληπτική ικανότητα.
- Υπάρχει διευκόλυνση στην κατάρτιση του προϋπολογισμού και των ταμιακών προγραμμάτων.
- Μειώνεται το κόστος και ο χρόνος πραγματοποίησης της επένδυσης.
- Προστατεύεται η επένδυση από τον πληθωρισμό.
- Όφελος από την χρήση ειδικών ασφαλιστικών προγραμμάτων της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ LEASING.

Το leasing ως εργαλείο χρηματοδότησης

Το leasing αποτελεί για τις περισσότερες επιχειρήσεις τον πιο προσοδοφόρο τρόπο απόκτησης κινητού εξοπλισμού και ακινήτων, λόγω των σημαντικών πλεονεκτημάτων που προσφέρει. Ο Όμιλος της Εμπορικής Τράπεζας δίνει την λύση της χρηματοδοτικής μίσθωσης μέσω της Εμπορικής Leasing.

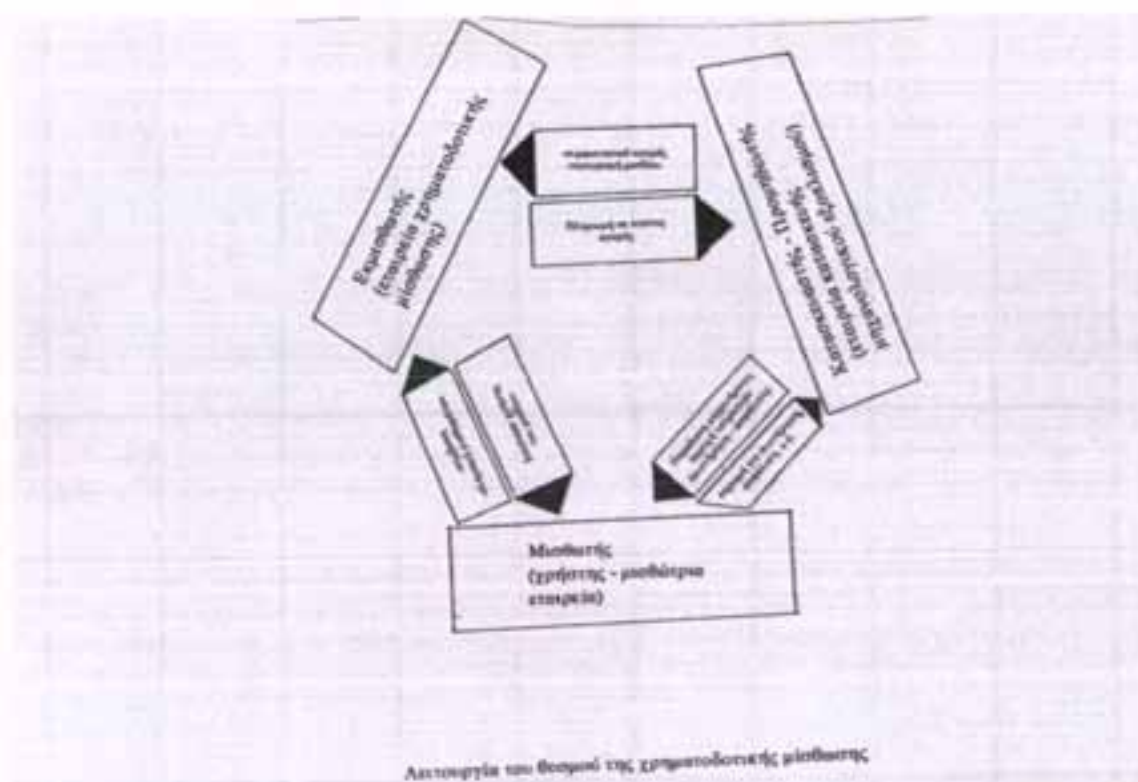
Μέσω leasing αποκτούνται μηχανήματα και εξοπλισμοί, μέσα μεφοράς, ακίνητα, γραφεία, καταστήματα, και γενικότερα οτιδήποτε χρησιμοποιείται στην παραγωγική διαδικασία μιας επιχείρησης. Η κατώτερη διάρκεια χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι 3 χρόνια για κινητό εξοπλισμό και 10 χρόνια για ακίνητα.

Τι προσφέρει η Εμπορική Leasing στην επιχείρηση.

1. Χρηματοδότηση έως και 100% της αξίας της επένδυσης χωρίς να απαιτείται η συμμετοχή του ιδιώτη ή περαιτέρω εξασφαλίσεις.
2. Διατήρηση ρευστότητας της επιχείρησης με την δυνατότητα χρησιμοποίησης των διαθέσιμων για κάλυψη άλλων δαπανών.
3. Εξοικονόμηση φόρων και εκπτώση από το φορολογητέο εισόδημα της επιχείρησης.
4. Σταδιακή εκταμίευση.
5. Προστασία από τεχνολογική απαξίωση, με βάση γρήγορη απόσβεση παρέχει η δυνατότητα αποκατάστασης του εξοπλισμού.
6. Μείωση του κόστους και του χρόνου πραγματοποίησης της επένδυσης
7. Βελτίωση ισολογισμού, αφού το leasing δεν επηρεάζει τα στοιχεία του ενεργητικού και του παθητικού.
8. Διευκόλυνση στην κατάρτιση του προϋπολογισμού και του ταμειακού προγράμματος ανάλογα με τις φορολογικές ανάγκες της επιχείρησης.
9. Παροχή νομικής και τεχνικής υποστήριξης.

Απόκτηση εξοπλισμού

- με ίδια διαθέσιμα
- με πίστωση από τον ίδιο τον προμηθευτή
- με επιδότηση μέσω αναπτυξιακών νόμων
- με μεσοπρόθεσμη τραπεζική χρηματοδότηση
- με leasing



ALPHA LEASING

Τα πάγια (κινητά/ ή και ακίνητα)

Ακίνητα

Χρηματοδότηση της εμπορικής αξίας – κατ'όπιν εκτιμήσεως της Alpha Αστικά Ακίνητα – υφισταμένου επαγγελματικού ακινήτου με το αναλογούν οικόπεδο, ενώ δεν χρηματοδοτείται η αγορά της, πλην αγροτικών εκτάσεων.

Το ακίνητο πρέπει να έχει ανεγερθεί σύμφωνα με τις πολεοδομικές διατάξεις, οι τίτλοι του να βρίσκονται σε πλήρη νομική τάξη ενώ η χρήση του να είναι ανάλογη της δραστησιότητας του μισθωτή. Για την μεταβίβαση του ακινήτου λόγω λήξεως της συμβάσεως, ως αξία πώλησεως αυτού λαμβάνεται αυτή που καθορίζεται από τους όρους της συμβάσεως χρηματοδοτικής μίσθωσης που έχει υπογραφεί.

Ασφάλιση- Συντήρηση

Τα αντικείμενα μιας συμβάσεως χρηματοδοτικής μίσθωσης ασφαλίζονται στην Alpha Ασφαλιστική Α.Α.Ε. με δικαιούχο την Alpha Leasing Α.Ε. Η σύναψη του συμβολαίου συντηρήσεως δεν είναι υποχρεωτική για τον μισθωτή, υποχρεούται όμως σε πρόποσα χρήση και συντήρηση του παγίου σύμφωνα με τις οδηγίες του κατασκευαστή.

Προσθήκη παγίων σε υπάρχουσα σύμβαση.

Ανά πάσα στιγμή ο ενδιαφερόμενος μπορεί με απλές διαδικασίες ν προσθέσει πάγια σε υφιστάμενη σύμβαση.

Lease-back

Μπορεί ο ενδιαφερόμενος να κάνει leasing παγίων της ιδιοκτησίας του, το οποίο καλύπτει είτε την αναπόσβεστη αξία τους ή την αξία που προκύπτει από σχετική εκτίμηση μηχανικού. Εξαιρούνται οι ελεύθεροι επαγγελματίες για ακίνητα ιδιοκτησίας τους.

Ιδιοκτησία

Το οποιοδήποτε πάγιο (κινητό /ακίνητο) αποκτάται μέσω leasing, παραμένει στην ιδιοκτησία της εταιρείας leasing μέχρι την λήξη της σχετικής σύμβασης Χρηματοδοτικής Μίσθωσης, οπότε και περνά στην κυριότητα του μισθωτή έναντι ενός συμβολικού ποσού.

Φόροι και Φ.Π.Α.

Φορολογική ωφέλεια, σε αντίθεση με την λήψη δανείου, με την σύναψη συμβάσεως leasing τα καταβαλλόμενα μισθώματα **εκπίπτουν εξ'ολοκλήρου** από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή.

Επι ακινήτων εκπίπτει το μέρος εκείνο του μισθώματος που αντιστοιχεί στην αναλογία του κτίσματος.

Καταβολές Μισθωμάτων

Καταβάλλονται συνήθως στην **αρχή** ή στο **τέλος** της προσυμφωνημένης μισθωτικής περιόδου (**μήνας ή τρίμηνο**). Τα μισθώματα μπορεί να είναι κυμαινόμενα ή σταθερά.

Σύμβαση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Διάρκεια και κόστος συμβάσεως χρηματοδοτικής μισθώσεως

Η διάρκεια σύμβασης για εξοπλισμό κυμαίνεται από τρία έως πέντε έτη, ενώ για τα ακίνητα από 10 έτη και πάνω.

Το κόστος κάθε συμβάσεως περιλαμβάνει τα διαχειριστικά έξοδα, το μίσθωμα, τα ετήσια αφάλιστρα και το συμβολικό κόστος εξαγοράς. Επίσης, τα συμβολαιογραφικά έξοδα, και των φόρο για την μεταβίβαση ακινήτων, την αμοιβή για την εκτίμηση, την αμοιβή δικηγόρου και μεταγραφής.

Γιατί leasing

Υψηλή φορολογική επιβάρυνση λόγω κερδοφορίας

Άμεση βελτίωση ρευστότητας – χρηματοοικονομικής εικόνας

Προστασία υφισταμένων πιστωτικών ορίων σε τράπεζες

Ανεύρεση κεφαλαίων για επενδύσεις παγίων στοιχείων

Απελευθέρωση κεφαλαίων για : 1) ανάπτυξη και μεγέθυνση, 2) για εξυγίανση

Χρηματοοικονομική εικόνα

Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και η σχέση ιδίων κεφαλαίων προς ξένα, με αποτέλεσμα την αύξηση της πιστοληπτικής εικόνας του εκμισθωτή. Αποφεύγεται η επιβάρυνση του ισολογισμού με επιπρόσθετα πάγια.

Σύνδεση με επενδυτικά προγράμματα (Αναπτυξιακοί Νόμοι)

Η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούριο εξοπλισμό μέσω leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο, εφ' όσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.

Σταδιακή Εκταμίευση

Ο αναλογών Φ.Π.Α. δεν εκταμιεύεται άμεσα, αλλά σταδιακά κατά την διάρκεια της συμβάσεως. Για την απόκτηση ακινήτου τα μισθώματα απαλλάσσονται από τον Φ.Π.Α.

Διατήρηση Ρευστότητας

Με την Χρηματοδοτική Μίσθωση ο μισθωτής **αποφεύγει την δέσμευση κεφαλαίων** για χρήση παγίων και διατηρεί αναλλοίωτη την ρευστότητά του, η οποία αποτελεί το κλειδί για την περαιτέρω ανάπτυξη των όποιων δραστηριοτήτων του.

Εργαλείο χρηματοδότησεως για την απόκτηση παγίων

Ο επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμήθειας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία του εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς. Μετά την λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής / μισθωτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσημωνημένου (συνήθως συμβολικού) τμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από τον φόρο μεταβίβασης στην λήξη.

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Πλεονεκτήματα επιλογής leasing

- ο μισθωτής γίνεται ιδιοκτήτης με την λήξη της σύμβασης
- το μίσθωμα που καταβάλλει ο μισθωτής με το leasing εκπίπτει από το φορολογητέο εισόδημα
- δεν απαιτείται συνήθως προσημείωση ή άλλου είδους εξασφάλιση, αλλά εγγύηση της εταιρείας leasing αποτελεί το ίδιο το ακίνητο ή ο εξοπλισμός
- δεν απαιτείται δέσμευση κεφαλαίων
- με την λήξη της σύμβασης, ο μισθωτής έχει το δικαίωμα να εξαγοράσει το ακίνητο, καταβάλλοντας ένα προκαθορισμένο τίμημα
- ο μισθωτής μπορεί να προβεί σε πρόωρη λύση της σύμβασης με τρόπο εκ των προτέρων συμφωνημένο.

Πλεονεκτήματα leasing..... ειδικότερα με την Πειραιώς Leasing

- ισχυρή κεφαλαιακή βάση
- από τους υψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης στην αγορά leasing
- όλο το φάσμα των υπηρεσιών leasing
- ευέλικτα προγράμματα
- εμπειρία και εξειδίκευση

Επιχειρηματικές δραστηριότητες

Γιατί leasing

- μικρής διάρκειας μίσθωση (3 έτη)
- ευκολία στην απόκτηση πίστωσης συγκριτικά με δάνειο
- χρηματοδότηση 100% της αξίας της επένδυσης σε αντίθεση με άλλες μορφές
- δεν επηρεάζεται αρνητικά η πιστοληπτική ικανότητα της επιχείρησης
- δεν χρησιμοποιείται κεφάλαιο κίνησης, άρα: διατήρηση ρευστότητας
- ταχύτητα υλοποίησης
- φορολογική μεταχείριση
- μίσθωμα = λειτουργική δαπάνη = εκπίπτει 100% εξαίρεση επιβατηγών
- δεν απαιτούνται ιδιαίτερες πρόσθετες εξασφαλίσεις
- αποφυγή κινδύνων απαξίωσης

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Ελλάδα η χώρα των ωραίων αντιθέσεων

Το συμβούλιο και το συμπόσιο, ακολουθώντας μια παράδοση αιώνων

Βασικές διατάξεις των επενδυτικών νόμων και οι βασικές παραγωγικές επενδύσεις

Διαδικασία παροχής των επιχορηγήσεων επενδύσεων

Λειτουργία του συστήματος χρηματοδοτικής μίσθωσης

Βασικά χαρακτηριστικά χρηματοδοτικής μίσθωσης

Μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης

Κατηγορίες χρηματοδοτικής μίσθωσης

Πλεονεκτήματα leasing

Μειονεκτήματα leasing

Προϋποθέσεις Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

- Για την πλευρά του εκμισθωτή
- Για την πλευρά του μισθωτή

Διαδικασία μέχρι την έναρξη καταβολής μισθωμάτων

Βασικά συμπεράσματα που προέκυψαν από μελέτη του Ι.Τ.Ε.Π.

- Ο Συνεδριακός τουρισμός διεθνώς και στην Ελλάδα
- Σημασία και δυνατότητες ανάπτυξης
- Πολιτική

Πλεονεκτήματα Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Μειονεκτήματα Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Γενικά στοιχεία τουρισμού

- Παγκόσμιος και Ευρωπαϊκός τουρισμός
- Ο Τουρισμός στην Ελλάδα

Συνεδριακός Τουρισμός

- Χαρακτηριστικά του Επαγγελματικού και Συνεδριακού Τουρισμού
- Χαρακτηριστικά Συνεδρίων
- Το <<Συνεδριακό Πακέτο>>
- Επιπτώσεις Συνεδριακού Τουρισμού

Η Αγορά του Συνεδριακού Τουρισμού

- Η Αγορά του Συνεδριακού Τουρισμού Παγκοσμίως
- Η Αγορά του Συνεδριακού Τουρισμού στην Ελλάδα

Παράρτημα Α'

Συνεδριακά κέντρα ανά την Ελλάδα

Παράρτημα Β'

Προώθηση προϊόντων leasing από τις τράπεζες

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- LEASING (Χρηματοδοτική Μίσθωση) - Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος
Υποδιεύθυνση Εκπαίδευσης Προσωπικού
Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing)-Μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης
Γιάννη Θ. Μητσιόπουλου, οικονομολόγου
Franchising – Leasing
Οργανισμός Προώθησης Εξαγωγών
Ινστιτούτο Εξαγωγικών Σπουδών
Π. Μαλακός
- Αρχείο Ε.Ο.Τ., γραμματεία Προέδρου
Ε.Ο.Τ. – Τμήμα Συνεδρίων και Εκθέσεων
Περιοδικό Travel Times
Περιοδικό Συνέδριο, (www.synedrio.gr)
Εμπορική Τράπεζα, (www.emporiki.gr)
Αθρα Τράπεζα, (www.alphaleasing.gr)
Περιοδικό Meeting Greece – συλλεκτική έκδοση Υπουργείου Τουριστικής Ανάπτυξης
- Φωτογραφικό Υλικό
- Λεύκωμα 'Ελλάς'- αρχείο Ε.Ο.Τ, έκδοση Νοεμβρίου 1994
Συλλεκτικό Λεύκωμα 'Ελλάς'- αρχείο Ε.Ο.Τ (αφιέρωμα στους Ολυμπιακούς Αγώνες),
έκδοση 2004
Περιοδικό Travel Times
Περιοδικό Meeting Greece



