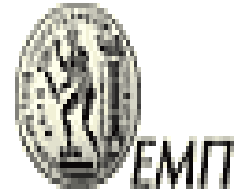




**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΠΕΙΡΑΙΩΣ**



**ΕΘΝΙΚΟ ΜΕΤΣΟΒΙΟ
ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ**

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ

**“ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ
ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ”**

ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ: LOGISTICS

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ: ΣΩΚΡΑΤΗΣ ΜΟΣΧΟΥΡΗΣ

ΕΠΙΚΟΥΡΟΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΜΕΙΩΣΗ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΔΙΑΚΙΝΗΣΗΣ - ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ
ΣΧΕΔΙΟ ΤΗΣ ΝΕΟΙΔΡΥΘΕΙΣΑΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ FINDTRUCK**



ΦΟΙΤΗΤΗΣ: ΧΟΥΡΜΟΥΖΙΑΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ / ΜΠΛ 1032

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2012

ΔΗΛΩΣΗ

Η παρούσα εργασία αποτελεί πρωτότυπο υλικό και εκπονήθηκε αποκλειστικά και μόνο για την απόκτηση του μεταπτυχιακού τίτλου Συστήματα εφοδιασμού και διακίνησης προϊόντων (Logistics). Σε περίπτωση που διαπιστωθεί ότι μέρος της διπλωματικής εργασίας δεν αποτελεί πρωτότυπη δουλειά, αλλά αντιγραφή ήδη δημοσιευμένης εργασίας, ο σπουδαστής θα απορρίπτεται οριστικά και αμετάκλητα από το συγκεκριμένο πρόγραμμα σπουδών.

Χουρμουζιάδης Γεώργιος

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Σκοπός της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι να καταστεί σαφές και κατανοητό το πως μέσα από μία καλά δομημένη και καινοτόμα επιχειρηματική δραστηριότητα, ο κλάδος της εφοδιαστικής μπορεί να αποκτήσει τεράστια οφέλη. Η εργασία επικεντρώνεται στην δημιουργία, καθώς και την ολοκλήρωση ενός νέου επιχειρηματικού μοντέλου, βασισμένο στις νέες τεχνολογίες που προσφέρει το διαδίκτυο, με σκοπό την μείωση του κόστους διακίνησης και την δημιουργία κέρδους στον κλάδο των μεταφορών.

Ακολουθεί η ανάλυση της υπάρχουσας κατάστασης στον τομέα των μεταφορών, το πως διεκπεραιώνονται οι συμφωνίες στον κλάδο της εφοδιαστικής και ποια είναι τα σημαντικότερα μειονεκτήματά τους. Στην συνέχεια αναλύεται η πρόταση της Findtruck για την δημιουργία μιας νέας δυναμικής ιστοσελίδας που θα έχει ως στόχο την αποτελεσματικότερη λειτουργία του κλάδου.

Στα πλαίσια της ανάλυσης του νέου αυτού επιχειρηματικού μοντέλου γίνεται ανάλυση Κόστους-Οφέλους για την νέα εταιρεία, καθώς και παρουσίαση με παραδείγματα των κερδών που θα αποφέρει το νέο αυτό επιχειρηματικό μοντέλο.

Επιπρόσθετα, γίνεται λόγος για τους τρόπους γνωστοποίησης της νέας εταιρείας στην αγορά, για την πολιτική προώθησης και για το πλαίσιο συνεργασίας μεταξύ της εταιρείας και των συνεργατών-πελατών της.

Κλείνοντας, αφού έχουμε αναλύσει εξ ολοκλήρου τα στάδια δημιουργίας και διεκπεραίωσης του νέου αυτού επιχειρηματικού μοντέλου, γίνεται λόγος για τα γενικότερα κοινωνικά, οικονομικά και περιβαλλοντολογικά οφέλη που ένα τέτοιο εγχείρημα μπορεί να αποφέρει.

Ευχαριστίες

Θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τους καθηγητές μου, τον Κύριο Κονταράτο Ι. και τον Κύριο Μοσχούρη Σ. που με τις γνώσεις και την εμπειρία τους με βοήθησαν στην ολοκλήρωση της μεταπτυχιακής μου διατριβής. Ακόμη θα ήθελα να ευχαριστήσω την Κυρία Μαρία Ντατβάνη, που με τις συμβουλές και τις εύστοχες παρεμβάσεις της, βοήθησε πάνω στο κομμάτι των συμβάσεων και στην ανάλυση του νέου αυτού επιχειρηματικού σχεδίου. Επιπρόσθετα θα ήθελα να ευχαριστήσω τον πολύ καλό φίλο και συμφοιτητή μου Κοζαλάν Ιωάννη, με τον οποίο εργαστήκαμε πάνω στη συγκεκριμένη επιχειρηματική ιδέα.

Τέλος, θέλω να εκφράσω την ευγνωμοσύνη μου στους γονείς μου για την διαρκή τους υποστήριξη και την συμβολή τους στην επιτυχή διεκπεραίωση των σπουδών μου.

Χουρμουζιάδης Γεώργιος,

Παλαιό Φάληρο, Σεπτέμβριος 2012

Πίνακας περιεχομένων

ΛΙΣΤΑ ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ.....	vii
ΛΙΣΤΑ ΠΙΝΑΚΩΝ.....	viii
ΓΛΩΣΣΑΡΙΟ	ix
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	1
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 ^ο	4
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΥΠΑΡΧΟΥΣΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ.....	4
1.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ	4
1.2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ.....	6
1.2.1 ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT.....	6
1.2.2. ΑΝΑΛΥΣΗ PESTEL.....	9
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 ^ο	10
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΠΡΟΤΑΣΗΣ.....	10
2.1. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ.....	10
2.2 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ.....	11
2.2.1 Όραμα	12
2.2.2 Αποστολή.....	12
2.2.3 Στόχοι.....	13
2.2.4 Επιχειρηματικό μοντέλο	14
2.2.5 Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα	14
2.2.6 Επιχειρηματική Ευκαιρία.....	15
2.3 ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.....	15
2.4 ΣΧΕΔΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	17
2.4.1 ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ.....	20
2.4.2 ΟΡΟΙ ΠΛΗΡΩΜΗΣ.....	23
2.5 ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ.....	23
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 ^ο	26
ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ.....	26
3.1 Η ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	26
3.1.1 Μέθοδοι ιδιωτικής-χρηματικής αξιολόγησης	27
3.2 ΔΕΙΚΤΕΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ	37

3.2.1 Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας.....	39
3.2.2 Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας.....	41
3.2.3 Αριθμοδείκτες Διαρθρώσεως Κεφαλαίων	44
3.3 ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ.....	45
3.4 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	53
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 ^ο	77
ΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ.....	77
4.1 ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ	77
4.2 ΣΧΕΔΙΟ MARKETING	78
4.2.1 Πλάνο προώθησης	78
4.2.2 Τρόπος υλοποίησης του προωθητικού πλάνου.....	80
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 ^ο	81
ΤΑ ΓΕΝΙΚΟΤΕΡΑ ΟΦΕΛΗ ΑΠΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ	81
5.1 ΟΦΕΛΗ	83
5.1.1 Κοινωνικά οφέλη	83
5.1.2 Οικονομικά οφέλη	83
5.1.3 Περιβαλλοντολογικά οφέλη.....	84
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	87
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	88
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	88
ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	89
ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ	89
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ.....	90

ΛΙΣΤΑ ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ

Γράφημα 1 ^ο : Περίπτωση χωρίς τον ενδιάμεσο παροχής υπηρεσιών.....	16
Γράφημα 2 ^ο : Περίπτωση με την παρουσία της Findtruck.....	16
Γράφημα 3 ^ο : Τιμολογιακή πολιτική.....	21
Γράφημα 4 ^ο : Κέρδος δρομολογίου Αθήνα..Θεσσαλονίκη χωρίς την παρέμβαση της Findtruck.....	54
Γράφημα 5 ^ο : Κέρδος δρομολογίου Αθήνα..Θεσσαλονίκη μεταξύ δύο μεταφορικών εταιρειών ύστερα από την παρέμβαση της Findtruck.....	56
Γράφημα 6 ^ο : Κέρδος δρομολογίου Αθήνα..Θεσσαλονίκη μεταξύ Μεταφορικής εταιρείας και Βιομηχανίας ύστερα από την παρέμβαση της Findtruck.....	58
Γράφημα 7 ^ο : Δανειακά προς Ιδία Κεφάλαια.....	74
Γράφημα 8 ^ο : Αποδοτικότητα ιδίων Κεφαλαίων.....	74
Γράφημα 9 ^ο : Περιθώριο Καθαρού Κέρδους.....	75
Γράφημα 10 ^ο : Αποδοτικότητα Ενεργητικού.....	76
Γράφημα 11 ^ο : Αποδοτικότητα Καθαρού Ενεργητικού.....	76

ΛΙΣΤΑ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 1 ^{ος} : Δείκτες Αξιολόγησης επένδυσης.....	45
Πίνακας2 ^{ος} : Αμοιβές μπόνους Υπαλλήλων.....	51
Πίνακας3 ^{ος} : Εισφορές σε Ο.Ο.Α.Ε.....	51
Πίνακας4 ^{ος} : Κατάσταση Εξόδων της Findtruck.....	52
Πίνακας5 ^{ος} : Πολιτική Προμήθειας.....	53
Πίνακας6 ^{ος} : Τιμοκατάλογος ενδεικτικών κομίστρων ανά ζώνη λεκανοπεδίου Αττικής...59	
Πίνακας7 ^{ος} : Προβλέψεις Πωλήσεων νέας επένδυσης σε αντιστοιχία με τον ρυθμό ανάπτυξης του κλάδου.....	62
Πίνακας8 ^{ος} : Ολοκληρωμένη κατάσταση εσόδων.....	62
Πίνακας9 ^{ος} : Προμήθεια FindTruck ανά Νομό.....	63
Πίνακας10 ^{ος} : Αναμενόμενα δρομολόγια ανά έτος σε αντιστοιχία με τις προβλέψεις πωλήσεων.....	64
Πίνακας11 ^{ος} : Απαιτούμενα δρομολόγια ανά ημέρα & Μ.Ο. δρομολογίων ανά περιοχή....64	
Πίνακας12 ^{ος} : κόστος νέας επένδυσης.....	65
Πίνακας13 ^{ος} : Χρηματοδοτικό σχήμα νέας επένδυσης.....	65
Πίνακας14 ^{ος} : Προβλεπόμενες πωλήσεις νέας επένδυσης.....	66
Πίνακας15 ^{ος} : Ετήσιος Ρυθμός ανάπτυξης ανά προϊόν.....	66
Πίνακας16 ^{ος} : Λοιπά κόστη Επένδυσης.....	67
Πίνακας17 ^{ος} : Αποσβέσεις Παγίων.....	67

Πίνακας18 ^{ος} : Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.....	68
Πίνακας19 ^{ος} : Υπολογισμός βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων.....	69
Πίνακας20 ^{ος} : Προβλεπόμενες Ροές Κεφαλαίου Νέας επένδυσης.....	69
Πίνακας21 ^{ος} : Λογαριασμός Εκμεταλλεύσεως.....	70
Πίνακας22 ^{ος} : Νεκρό σημείο.....	71
Πίνακας23 ^{ος} : Αξιολόγηση νέας επένδυσης, ΚΠΑ, Ε.Β.Α-Ι.Ρ.Ρ.....	73
Πίνακας24 ^{ος} : Προβλεπόμενοι Ισολογισμοί πενταετίας.....	73

ΓΛΩΣΣΑΡΙΟ

3pl: Third party logistics

4PL: Fourth Party Logistics

pure-play: καθαρό παιχνίδι

e-commerce: Ηλεκτρονικό εμπόριο

case “win-win”: Αυτή η μελέτη περίπτωσης περιγράφει μερικά από τα κρίσιμα λάθη που μπορούν να γίνουν στην προσπάθεια να επιτευχθεί μια βήμα βήμα διαπραγματεύση στις εργασιακές διαπραγματεύσεις.

point-to-point marketing: Μελετημένη πολιτική μάρκετινγκ

Performance Index: Δείκτης απόδοσης

lock-in: Κλείδωμα

mouth-to-mouth: Από στόμα σε στόμα

ΑΕΠ: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν

Site: Ιστοσελίδα

Logistics: Εφοδιαστική

Logistician: Το στέλεχος της εφοδιαστικής

Username: Όνομα χρήστη

Password: Κωδικός Πρόσβασης

log-in: Εισέρχομαι στο σύστημα

ΤΠΥ : Τιμολόγιο παροχής Υπηρεσιών

Rate of Return: η μέθοδος του Μέσου Λόγου Απόδοσης

Pay – Back Period: η μέθοδος της περιόδου αποπληρωμής του κεφαλαίου

Internal Rate of Return: η μέθοδος του Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης

Net Present Value: μέθοδος της Καθαρής Παρούσας Αξίας

discounted cash flow: οι τεχνικές χρηματικής ροής προεξόφλησης

Isdn: Το ακρωνύμιο ISDN προέρχεται από τα αρχικά Integrated Services Digital Network και στα ελληνικά μεταφράζεται ως Ψηφιακό Δίκτυο Ενοποιημένων Υπηρεσιών

Mbps: Mega bites /second

Brand name: Διακριτικός τίτλος

Domain name: Όνομα Τομέα (χρησιμοποιείται στην κατασκευή Ιστοσελίδων)

Url: Uniform Resource Locator (συντμ. URL, ελλ. Ενιαίος Εντοπιστής Πόρων) δηλώνει μια διεύθυνση ενός πόρου του Παγκόσμιου Ιστού

directory: Κατάλογος

K.B.Σ: Κώδικας Βιβλίων Στοιχείων

Tax-box: Φορολογικός μηχανισμός που χρησιμοποιούν οι εταιρείες με μηχανογραφημένο σύστημα για την έκδοση τιμολογίων.

ΙΚΑ: Ίδρυμα κοινωνικών ασφαλίσεων

ΟΑΕΕ: Οργανισμός Ασφάλισης Ελεύθερων Επαγγελματιών

Green logistics: Πράσινη Εφοδιαστική

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η επένδυση είναι μια απόφαση του παρόντος που έχει ένα αποτέλεσμα στο μέλλον. Ο αντικειμενικός σκοπός της αξιολόγησης των επενδύσεων είναι να προσδιοριστεί μια σχέση μεταξύ απόδοσης και επενδυόμενου κεφαλαίου στο χρόνο. Στην παρούσα εργασία θα εξετασθούν όλες εκείνες οι ποσοτικές αλλά και ποιοτικές παράμετροι του επενδυτικού σχεδίου που πρόκειται να πραγματοποιηθεί και βάση των παραμέτρων αυτών θα αξιολογηθούν τα μελλοντικά αποτελέσματα. Η μελλοντική πορεία και συχνά η βιωσιμότητα μιας επιχείρησης, εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την ορθότητα των σημερινών επενδυτικών της αποφάσεων.

Πέραν από αυτό όμως, φρόνιμο είναι, να προσδιοριστούν και τα οφέλη από ένα τέτοιο εγχείρημα. Στην παρούσα εργασία λοιπόν θα μελετήσουμε πως μπορεί να υλοποιηθεί βήμα βήμα μια πρωτοποριακή ιδέα, πιο είναι το οργανόγραμμα που πρέπει να έχει καθώς και πιο πρέπει να είναι το χρονοδιάγραμμα υλοποίησης των στόχων της.

Στην ουσία πρόκειται για την σύσταση μιας νέας εταιρείας που στόχος της θα είναι η βελτιστοποίηση της λειτουργίας των εφοδιαστικών αλυσίδων, μέσω ενός σύγχρονου συστήματος βάσης δεδομένων.

Ο διακριτικός τίτλος της εταιρείας θα είναι 'FindTruck' και θα δραστηριοποιείται στον τομέα παροχής υπηρεσιών μεταφοράς, λαμβάνοντας συντονιστικό κυρίως ρόλο. Βασική επιχειρηματική λειτουργία της εταιρίας θα είναι ο συντονισμός δρομολογίων διαφόρων εταιρειών 3pl και γενικότερα μεταφορικών εταιρειών με σκοπό την μείωση του συνολικού κόστους μεταφοράς. Η αγορά στην οποία απευθύνεται το νέο επιχειρηματικό μοντέλο είναι ευρεία, καθώς αφορά μεταφορικές εταιρείες, 3pl εταιρείες, ακόμα και ιδιώτες (μπορεί να επιθυμούν να κάνουν κάποια μετακίνηση προϊόντων π.χ. μετακόμιση) ή εταιρείες χωρίς δικό τους στόλο.

Η Find Truck θα λειτουργεί ως ένας ηλεκτρονικός ενδιάμεσος παροχής υπηρεσιών στον κλάδο των χερσαίων μεταφορών, προσφέροντας συντονισμό μεταξύ των εταιρειών. Πρόκειται για μία 'pure-play' επιχείρηση που θα έχει μόνο ηλεκτρονική παρουσία, έχοντας

ωστόσο μία φυσική έδρα. Στόχος της θα είναι η δημιουργία μιας πρωτοποριακής ιστοσελίδας, μοναδικής στην ελληνική αγορά, η οποία θα έχει ως αντικείμενο της, την διευκόλυνση και τον συντονισμό των μεταφορών τρίτων εταιρειών.

Θα δέχεται σε εβδομαδιαία βάση τα προγραμματισμένα δρομολόγια των εταιρειών και θα τα καταχωρεί στην ιστοσελίδα της, αποκρύβοντας όμως στο διαδικτυακό χώρο βασικές πληροφορίες, ώστε να αποφεύγει το γεγονός να την παρακάμψουν. Η εταιρεία X για παράδειγμα, θα κάνει «είσοδο» στην ιστοσελίδα της Find Truck μέσω των κωδικών που θα της έχουν δοθεί και θα αναζητά δρομολόγιο που θα την εξυπηρετεί. Θα «κλικάρει» το ανάλογο δρομολόγιο και θα ειδοποιείται το σύστημα. Από εκεί και πέρα η FindTruck θα αναλαμβάνει συντονιστικό ρόλο ως προς τον διακανονισμό τιμής και στην έκδοση των απαραίτητων παραστατικών. Με αυτόν τον τρόπο θα της δίνεται η δυνατότητα να προσφέρει ποικιλία ποιοτικών και εναλλακτικών δρομολογίων στους χρήστες-πελάτες της, με ευνοϊκότερους όρους. Η εταιρεία θα μπορεί να προσφέρει συμβουλές στους χρήστες και την δυνατότητα να «εκθέτουν» προγραμματισμένα δρομολόγια.

Η ιστοσελίδα της Find Truck έρχεται να καλύψει το κενό συντονισμού και προσφέρει μια πλήρη και ολοκληρωμένη λύση που θα γεφυρώσει το χάσμα ανάμεσα σε «παίχτες» μεταφορών. Το site θα λειτουργεί σαν ενδιάμεσος που θα παρέχει εύκολη πρόσβαση, θα συγκεντρώνει τη ζήτηση και τη προσφορά, θα διευκολύνει την επικοινωνία και το συνταίριασμα μεταξύ των εμπλεκόμενων, θα μειώνει τα κόστη και θα εμπνέει εμπιστοσύνη. Η δραστηριοποίησή της εταιρείας μέσω του Ίντερνέτ δίνει ένα ακόμη πλεονέκτημα καθώς το διαδίκτυο είναι ευρέως χρησιμοποιούμενο και αποτελεί μια από τις προτιμητέες και δημοφιλέστερες μηχανές αναζήτησης.

Επιπρόσθετα έρευνες αποδεικνύουν ότι στα επόμενα χρόνια ο τομέας του e-commerce θα γνωρίσει ακόμη μεγαλύτερη άνθηση. Αναλογίζοντας την δύσκολη οικονομικά εποχή που ζούμε, θα καταφέρει να συμπίεσει τις τιμές, αυξάνοντας παράλληλα και το κέρδος των πελατών της.. Οι ηλεκτρονικοί ενδιάμεσοι είναι από τους πιο ισχυρούς παίχτες, με υψηλά οφέλη και κέρδη, στο ηλεκτρονικό εμπόριο. Τέλος, τα δρομολόγια θα μειωθούν σε μεγάλο βαθμό δίνοντας μία «πράσινη» νότα σε όλο το εγχείρημα. Πιο κάτω θα αναλύσουμε με

νούμερα το τι σημαίνει για το περιβάλλον και την πατρίδα μας η μείωση των δρομολογίων των οχημάτων μέσω μίας ορθολογικότερης κατανομής φορτίων..

Απαιτείται εθνική συνέργια που θα οδηγήσει στην αναβάθμιση του κλάδου, όχι μόνο στο εσωτερικό, αλλά και ουσιαστικά στο διεθνές ανταγωνιστικό περιβάλλον. Ήρθε η ώρα η οικονομική κρίση να γίνει εφιαλτήριο εξυγίανσης και εξοικονόμησης κόστους.

Η Find Truck επιθυμεί να γίνει γνωστή στην αγορά και να προσελκύσει μεγάλο αριθμό πελατών, ακολουθώντας μια point-to-point πολιτική μάρκετινγκ. Επιπρόσθετα θα αποκτήσει τον κατάλληλο τεχνολογικό εξοπλισμό, για την καλύτερη δυνατή κάλυψη των αναγκών των πελατών της. Στόχος της είναι η σωστή εξυπηρέτηση, η ταχύτητα και η ασφάλεια στις συναλλαγές με τους πελάτες μας.

Οι προβλέψεις για τον κύκλο εργασιών ανέρχονται σε 26.000,00 €, 45.840,00€, 64.962,00 €, 93.289,35 € 135.406,62 € για το πρώτο, δεύτερο, τρίτο ,τέταρτο και πέμπτο χρόνο λειτουργίας της αντίστοιχα. Οι προβλέψεις πωλήσεων περιλαμβάνουν τα έσοδα από τις τέσσερις υπηρεσίες που θα παρέχει η εταιρεία, ενώ προκύπτουν με βάση την αναμενόμενη πορεία του κλάδου Logistics, για τα επόμενα έτη καθώς και τον αναμενόμενο ρυθμό ανάπτυξης για κάθε προϊόν. Στο νεκρό σημείο, το σημείο δηλαδή όπου τα έσοδα είναι ίσα με τα έξοδα, η επιχείρηση φτάνει ήδη από το δεύτερο έτος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΥΠΑΡΧΟΥΣΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ.

1.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ

Ο κλάδος της εφοδιαστικής στη χώρα μας, παρά την ραγδαία ανάπτυξη που παρουσίασε την τελευταία δεκαετία (μέσος ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης 19,68% την περίοδο 1998-2008) αντιμετωπίζει τις συνέπειες της ύφεσης (Πηγή: Κλαδική μελέτη ICAP, 2011). Έτσι τα τελευταία χρόνια η αγορά κινήθηκε πτωτικά, παρουσιάζοντας μείωση κατά 6,1% το 2009, σε σχέση με το 2008 και πτώση της τάξης του 7% το 2010, σε σχέση με το 2009. Δυσχέρειες προκαλούν η υστέρηση της χώρας σε υποδομές (σιδηροδρομικό και δευτερευόντως οδικό δίκτυο, έλλειψη εμπορευματικών κέντρων) αλλά και η απουσία αποτελεσματικού συντονισμού και οικονομίας κλίμακας. Άλλωστε, η διανομή είναι «η σκοτεινή ήπειρος της οικονομίας», έχοντας τεράστια περιθώρια βελτίωσης μέσω της συνέργιας.

Σήμερα οι ελληνικές εταιρείες παροχής υπηρεσιών στον τομέα των μεταφορών βασίζονται ως επί το πλείστον σε εμπειρικές γνώσεις (πέραν από τις μεγάλες οργανωμένες εταιρείες logistics). Ύστερα από το μεταπτυχιακό πρόγραμμα όπου παρακολούθησα επί δύο συναπτά έτη με αντικείμενο τα Logistics (εφοδιαστικές αλυσίδες), αποφάσισα να εντρυφήσω βαθιά στον χώρο αυτό και να προσπαθήσω να προτείνω υπαρκτές λύσεις εκεί όπου παρουσιάζεται το πρόβλημα.

Όσον αφορά στην ελληνική αγορά Logistics, από στοιχεία της Ελληνικής εταιρείας Logistics διαπιστώνουμε ότι:

1. Τα τελευταία τρία χρόνια έχει επέλθει κρίση στον τομέα των μεταφορών. Η κατά περίπτωση 7% μείωση των κερδών των μεταφορικών εταιρειών από χρόνο σε χρόνο προβληματίζει αρκετά.
2. Παρατηρείται ταυτόχρονη μείωση των κερδών των μεταφορικών εταιρειών τόσο σε χερσαίες όσο και σε εναέρια μεταφορές εντός των συνόρων της χώρας μας.

Τα παραπάνω αρνητικά δεδομένα επιβεβαιώνονται από έρευνα της Παγκόσμιας Τράπεζας, η οποία για πρώτη φορά το 2007 αξιολόγησε χρησιμοποιώντας ποσοτικούς όσο και ποιοτικούς δείκτες την αποδοτικότητα των συστημάτων Logistics για 150 χώρες εισάγοντας το δείκτη Logistics Performance Index και ακολούθησε με επικαιροποιημένη μελέτη το 2010. Ενώ η μελέτη του 2007 καταδείκνυε την ηγετική θέση της Ελλάδας στον ευρύτερο χώρο της ΝΑ. Ευρώπης (τότε στην 29η θέση), με το κατρακύλισμα της χώρας κατά 25 θέσεις (σήμερα στην 54η) τα πρωτεία σήμερα στην περιοχή απέκτησε η Τουρκία όντας στην 39η θέση. Μάλιστα η έρευνα της Παγκόσμιας Τράπεζας τεκμηριώνει τη στενή σχέση μεταξύ απόδοσης του συστήματος Logistics και άμεσων ξένων επενδύσεων. Με βάση αυτό το σκεπτικό, χώρες με καλής ποιότητας συστήματα Logistics και εφοδιαστικά δίκτυα υψηλής αξίας προσελκύουν ξένες επενδύσεις με εξαγωγικούς προσανατολισμούς.

Αξίζει να σημειώσουμε ότι στο σύνολο των 367 εταιρειών της χώρας μας, το 39% αυτών παρουσίασαν ζημιές, ενώ το 40% των επικερδών παρουσίασαν μικρότερα κέρδη σε σχέση με το 2010 & 2011. Πέρα από τον λάθος χειρισμό των καταστάσεων από τις μεταφορικές εταιρείες το σενάριο για μείωση των κερδών ακόμα περισσότερο έρχεται να ενισχύσει ένα πολύ κακό δίκτυο μεταφοράς-κανάλι διανομής. Οι οδικές αρτηρίες στην χώρα μας υστερούν σε σχέση με τα άλλα κράτη. Το οδικό αυτό δίκτυο επιδέχεται μεγάλης βελτίωσης και δυσκολεύει προς το παρόν κατά πολύ την αποστολή του κάθε logistician, παρόλο που η χώρα μας βρίσκεται σε θέση κλειδί γεωγραφικά για το παγκόσμιο εμπόριο.

Η οικονομική κρίση δεν αποτελεί μόνο απειλή αλλά και ευκαιρία. Πρόκληση για την FindTruck είναι η δημιουργία κερδών χωρίς επιπλέον δαπάνες και η εξομάλυνση του «δύσβατου» δικτύου μεταφοράς μέσω της υπηρεσίας που θα παρέχει. Ο συντονισμός των ελληνικών εταιρειών όπου θα προσπαθήσει η εταιρεία να διαχειριστεί, είναι κάτι το πρωτοποριακό για την χώρα μας, μεγιστοποιώντας έτσι τους στόχους και τις προσδοκίες της.

1.2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Όπως προείπαμε στην προηγούμενη παράγραφο το κομμάτι του συντονισμού και του συσχετισμού των εταιρειών μεταφοράς, είναι κάτι τελείως καινοτόμο για τον ελληνικό χώρο. Ύστερα από εκτεταμένη έρευνα μηνών, διαπιστώσαμε ότι η ιδέα της Findtruck μπορεί να αποφέρει καρπούς. Εν κατακλείδι θεωρούμε ότι το κομμάτι της αγοράς με το οποίο θα ασχοληθούμε είναι εντελώς παρθένο και ο ανταγωνισμός για την FindTruck στην αρχή τουλάχιστον, θα είναι σχεδόν μηδενικός

1.2.1 ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT

1.2.1.1 Δυνάμεις

→ Το γεγονός ότι η Find Truck λειτουργεί σαν ηλεκτρονικός ενδιάμεσος, της δίνει την δυνατότητα να προσφέρει μια τεράστια ποικιλία υπηρεσιών και προϊόντων, με αποτέλεσμα οι επισκέπτες του site της να έχουν την δυνατότητα να διαλέξουν αυτό που θέλουν μέσα από μια πληθώρα επιλογών.

→ Ως ηλεκτρονικός ενδιάμεσος διαθέτει μια τεράστια γκάμα παροχής πληροφοριών. Αυτό οδηγεί στην μείωση των τιμών και στην άμεση εξυπηρέτηση των πελατών της.

→ Η εκπαίδευση και η παιδεία των στελεχών της εταιρείας.

1.2.1.2 Αδυναμίες

→ Δεν γνωρίζουμε κατά πόσο οι εταιρείες μεταφορών θα εμπιστευτούν εξ ολοκλήρου τα προσωπικά τους δεδομένα σε ότι αφορά το πλάνο τους, το πρόγραμμα τους και τα δρομολόγια τους.

→ Δεν γνωρίζουμε τις δυσκολίες που η εταιρεία θα αντιμετωπίσει κατά τον συντονισμό των μεταφορικών εταιρειών και κατά την διάρκεια συνεργασίας μεταξύ τους.

→ Πολλές μεταφορικές δεν είναι εξοικειωμένες με το internet.

1.2.1.3 Ευκαιρίες

→ Η μη ύπαρξη πολλών παρόμοιων ηλεκτρονικών ενδιάμεσων προσφέρει σαφώς πρόσφορο έδαφος στην δραστηριότητά της FindTruck.

→ Οι ηλεκτρονικές σελίδες παροχής υπηρεσιών στην Ελλάδα είναι ακόμα σε πρώιμο στάδιο, με προοπτικές μεγάλων ρυθμών ανάπτυξης. Στο χώρο των αλυσίδων εφοδιασμού η συνεργασία μεταξύ εταιριών προσφέρει πολλά πλεονεκτήματα σε ιδιώτες και επιχειρηματίες.

1.2.1.4 Απειλές

→ Πιθανός στο μέλλον να χρειαστεί να αντιμετωπιστούν τυχόν ανταγωνιστικές εταιρείες με αντικείμενο δραστηριότητας παρόμοιο με της Find Truck.

→ Ευελπιστούμε ότι δεν θα υπάρξουν δυσκολίες στον χειρισμό της ιστοσελίδας από τους χρήστες. Ο κίνδυνος αυτός υπάρχει διότι πολλές εταιρείες ακόμα δεν είναι πλήρως εξοικειωμένες με το διαδίκτυο.

1.2.1.5 Οι 5 δυνάμεις του Porter

Κίνδυνος από υποκατάστατα:

Ο κίνδυνος αυτός αφορά την ανταγωνιστική πίεση που θα δεχτεί η Find Truck από υποκατάστατες υπηρεσίες. Ο βαθμός υποκατάστασης των υπηρεσιών της από άλλες είναι σχεδόν μηδενικός, καθώς θα είναι ο μοναδικός ηλεκτρονικός ενδιάμεσος στον χώρο των μεταφορών και διανομών που θα προσφέρει πακέτα υπηρεσιών.

Κίνδυνος εισόδου:

Πρόκειται για τον βαθμό απειλής νεοεισερχόμενων εταιριών στον κλάδο που θα λειτουργεί η εταιρεία, γεγονός που εξαρτάται και από διάφορα εμπόδια εισόδου. Όπως προαναφέραμε, η απειλή αυτή είναι σχετικά μικρή, παρόλο που η Find Truck θα δραστηριοποιείται σε έναν κλάδο ο οποίος αναμένεται να έχει υψηλούς ρυθμούς

ανάπτυξης, όντας αρκετά ελκυστικός για επενδύσεις. Και αυτό γιατί θα καταφέρει να προσελκύσει μία κρίσιμη μάζα πελατών στο αρχικό χρονικό διάστημα, η οποία με την σωστή εξυπηρέτηση δύσκολα θα αλλάξει πιστότητα. Πάντως γενικά το εγχείρημα αυτής της εταιρείας είναι από μόνο του εμπόδιο καθώς έχει πολλές απαιτήσεις.

Κίνδυνος από υπάρχοντα ανταγωνισμό:

Κίνδυνος υπάρχει βέβαια από μεμονωμένες εταιρείες 4PL που έχουν φυσική παρουσία και οι οποίες δεν έχουν καταφέρει πείσουν σχετικά με τις υπηρεσίες και τον συντονισμό που υπόσχονται. Ωστόσο δεν αποτελούν ιδιαίτερη απειλή για την Find Truck. Αυτό συμβαίνει διότι η εταιρεία θα προσφέρει μια πληθώρα επιλογών στον δυνητικό της πελάτη, πετυχαίνοντας παράλληλα προσιτές και ανταγωνιστικές τιμές.

Κίνδυνος από προμηθευτές:

Ο κίνδυνος αυτός αφορά την διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, ο οποίος είναι μικρός. Αυτό έγκειται στο ότι προς το παρόν ελάχιστα site στον Ελληνικό χώρο παρέχουν αυτού του είδους τις υπηρεσίες. Αυτό που κυρίως η Find Truck θα κάνει είναι να φέρει σε έμμεση επαφή τις μεταφορικές εταιρείες και τους πελάτες της με αποτελεσματικό και εύκολο τρόπο. Όπως έχουμε ήδη πει, διαπιστώσαμε ότι σε αυτό το χώρο στον οποίο η FindTruck σκοπεύει να κινηθεί, ανήκουν πολλές μικρομεσαίες επιχειρήσεις οι οποίες είτε λόγω γεωγραφικής απόστασης, είτε λόγω μεγέθους και έλλειψης φήμης δεν είναι γνωστές στην αγορά-στόχο τους. Η FindTruck ως ενδιάμεσος θα τους δίνει την ευκαιρία να έχουν πρόσβαση σε περισσότερους πελάτες χωρίς να χρειάζονται (διαμεσολαβητές) μεγαλύτερες επιχειρήσεις.

Κίνδυνος από πελάτες:

Ο κίνδυνος αυτός αφορά την διαπραγματευτική δύναμη των πελατών, ο οποίος δεν είναι μεγάλος. Από την μεριά των αγοραστών, η Find Truck θα αυξάνει τη διαπραγματευτική τους δύναμη έναντι των επιχειρήσεων ,συγκεντρώνοντας τους, επιτυγχάνοντας έτσι καλύτερες τιμές γι' αυτούς. Ακόμα, το επιχειρηματικό της μοντέλο εντείνει ιδιαίτερος τον ανταγωνισμό στην αγορά-στόχο αφού φέρνει σε άμεση σύγκριση τις ενδιαφερόμενες

επιχειρήσεις, και παράλληλα συγκεντρώνει όλα τα υποκατάστατα μεταξύ τους «προϊόντα». Συνεπώς, με την πληροφόρηση και την εξυπηρέτηση που θα παρέχει στους πελάτες, θα πραγματοποιεί αποτελεσματικό “lock-in”, εξαλείφοντας την δύναμη των πελατών.

1.2.2. ΑΝΑΛΥΣΗ PESTEL

1.2.2.1 Πολιτικό περιβάλλον

Το κράτος μέσα από την θέσπιση νόμων προσφέρει φορολογικές απαλλαγές στις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο διαδίκτυο, προκειμένου να ενισχύσει τον κλάδο. Αξίζει να σημειώσουμε ότι προσφέρονται και πολλές επιχορηγήσεις, στα πλαίσια του κοινοτικού πλαισίου στήριξης από την Ευρωπαϊκή Ένωση, ώστε ο ηλεκτρονικός χώρος να προσελκύσει το επενδυτικό κοινό. Ακόμα με το άνοιγμα των κλειστών επαγγελματιών όπως είναι αυτό των μεταφορών όλο και πιο πολλές ευκαιρίες για επενδύσεις προσφέρονται για τον κλάδο όπου θέλουμε να ασχοληθούμε.

1.2.2.2 Οικονομικό περιβάλλον

Η ηλεκτρονική αγορά, και γενικότερα το διαδίκτυο, αποτελούν ιδανική ευκαιρία για μικροεπενδυτές που θέλουν να εφαρμόσουν το επιχειρηματικό τους σχέδιο, χωρίς πολλές οικονομικές επιβαρύνσεις. Άλλωστε η ηλεκτρονική αγορά στον ελληνικό χώρο είναι ακόμα σε στάδιο ανάπτυξης, γεγονός που σημαίνει ότι οι οικονομικές απολαβές και οι συνολικές ηλεκτρονικές πωλήσεις θα σημειώσουν σημαντική πρόοδο στο μέλλον.

1.2.2.3 Κοινωνικό περιβάλλον

Σήμερα όπου η χώρα μας βρίσκεται σε ένα στάδιο ύφεσης η Find Truck θα προσφέρει ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα προς τους συνεργάτες της. Το πλεονέκτημα αυτό είναι η μείωση του κόστους και η παράλληλη αύξηση των κερδών των συνεργατών της. Η νεοσύστατη εταιρεία λοιπόν πιστεύουμε ότι θα συνεισφέρει τόσο οικονομικά όσο και κοινωνικά σε μία ελληνική κοινωνία που προσπαθεί να βρει τρόπους να βγει από το αδιέξοδο.

1.2.2.4 Τεχνολογικό περιβάλλον

Το διαδίκτυο είναι αναμφίβολα ένας χώρος όπου αλλάζει με γοργούς ρυθμούς ανάπτυξης, κάτι το οποίο σημαίνει ότι οι εταιρείες θα πρέπει να προσαρμόζονται συνεχώς στα νέα δεδομένα του εικονικού αυτού περιβάλλοντος.

Ύστερα από την ανάλυση οικονομικών στοιχείων στον Ελληνικό κλάδο μεταφορών, ακολουθεί η παρουσίαση του νέου επιχειρηματικού μοντέλου Find Truck.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΠΡΟΤΑΣΗΣ

2.1. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Σύμφωνα με ένα κοινά αποδεκτό ορισμό, “επένδυση είναι η δέσμευση ενός συγκεκριμένου ποσού κεφαλαίου στο τρέχον χρονικό διάστημα, η οποία πραγματοποιείται με κίνητρο την προσδοκία υψηλότερων απολαβών στο μέλλον”.

Οι επενδύσεις αποτελούν ένα από τους κυριότερους παράγοντες της ανάπτυξης των επιχειρήσεων και της εθνικής οικονομίας, γιατί μέσω των επενδύσεων κινητοποιούνται, συνδυάζονται και αξιοποιούνται όλοι οι συντελεστές της παραγωγής και της προόδου: το έδαφος, η τεχνογνωσία, η επιχειρηματικότητα, το ανθρώπινο δυναμικό και τα κεφάλαια. Η πραγματοποίηση όμως αποδοτικών επενδύσεων προϋποθέτει την παρουσίαση και αξιολόγηση άρτιων από κάθε άποψη επενδυτικών σχεδίων.

Δύο από τα κυριότερα στοιχεία που συνθέτουν το σχέδιο επένδυσης είναι το κόστος του καθώς και οι ωφέλειες του σχεδίου επένδυσης όπου θα αναλύσουμε παρακάτω.

2.2 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Γνωρίζοντας την πολυπλοκότητα των δικτύων μεταφοράς καθώς και τον μη ορθολογικό συντονισμό των ιδιωτικών μέσων μεταφοράς, η FIND TRUCK έχει σκοπό τον άμεσο συντονισμό και την έμμεση συνεργασία των εταιριών μεταφοράς πάσης φύσεως προϊόντων προς ιδιώτες και επιχειρήσεις. Η ιστοσελίδα της θα είναι ένα εργαλείο άμεσης παροχής πληροφοριών προς όλους. Σκοπός της θα είναι η συμπλήρωση των κενών επιστροφών η αποστολών, προς το κοινό όφελος, δηλαδή την μείωση του κόστους για τις μεταφορικές εταιρείες και τους ιδιώτες, καθώς και το εκάστοτε κόστος ευκαιρίας.

Προτού προχωρήσουμε βαθύτερα ας δούμε ένα παράδειγμα το οποίο θα κάνει κατανοητή την επιχειρηματική μας δραστηριότητα.

Έστω, ότι η 3pl εταιρεία X, που εδρεύει στην Αθήνα δέχεται «εντολή» από τον πελάτη της να στείλει ένα φορτηγό με φρούτα στην Θεσσαλονίκη. Ταυτόχρονα, μία μεταφορική εταιρεία Ψ που εδρεύει στην Θεσσαλονίκη έχει προγραμματίσει δρομολόγιο για Αθήνα την ίδια ημερομηνία. Το φορτηγό της εταιρείας Ψ θα πάει στην Αθήνα, θα ξεφορτώσει το φορτίο στον πελάτη της και θα γυρίσει ΑΔΕΙΟ. Εδώ παίρνει σάρκα και οστά η καινοτόμα ιδέα της FindTruck. Το φορτηγό της εταιρείας Ψ θα μπορούσε να εκτελέσει το προγραμματισμένο δρομολόγιο της εταιρείας X κατά την επιστροφή του στην Θεσσαλονίκη. Έτσι, αντί να γυρίσει άδειο θα κάνει το δρομολόγιο της εταιρείας X και θα καταφέρει να «δημιουργήσει» κέρδος με μηδενικό σχεδόν κόστος για την εταιρεία X αλλά και για την ίδια. Έτσι και αλλιώς η επιστροφή του φορτηγού από την Αθήνα στην Θεσσαλονίκη επωμίζεται με κάποιο κόστος είτε γυρίσει άδειο είτε γεμάτο. Ωστόσο, για να πραγματοποιηθούν όλα αυτά θα πρέπει να υπάρχει συντονισμός, συνεργασία και επικοινωνία, τρία βασικά στοιχεία που θα αποτελέσουν το σύστημα της FindTruck.

2.2.1 Όραμα

Όραμα της FindTruck είναι να βρίσκεται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος κάθε μεταφορικής εταιρείας. Το σύνολο των υπηρεσιών που θα προσφέρει θα επεκτείνεται συνεχώς και θα αποτελεί αναπόσπαστο εργαλείο στα χέρια κάθε επιχειρηματία και ιδιώτη. Η ιστοσελίδα της θα αναπτύσσει καινοτομική δράση και επιθυμεί να παρέχει στον χρήστη λεπτομερέστετες πληροφορίες σχετικά με τα δρομολόγια μεταφορικών μέσων, άμεσα και γρήγορα, με σκοπό την καλύτερη και την πιο οικονομική κάλυψη των αναγκών του.

2.2.2 Αποστολή

Η αποστολή της μέσα από την δημιουργία του www.findtruck.gr συνοψίζεται στις παρακάτω επιθυμίες της:

→ Όσον αφορά στους συνεργάτες της

Πρωταρχικός της στόχος είναι η άμεση εξυπηρέτηση των συνεργατών της, μέσω ενός πολύ οργανωμένου διαδικτυακού τύπου παροχής πληροφοριών. Η εξυπηρέτηση του συνεργάτη είναι αυτό που ενδιαφέρει την εταιρεία πρωτίστως.

→ Όσον αφορά στους πελάτες της

Στόχος της FindTruck είναι να προσελκύει, να αναπτύσσει, να ανταμείβει και να κρατάει κοντά της ανθρώπους που την εμπιστεύονται. Καθημερινό της μέλημα θα είναι η βελτιστοποίηση της ποιότητας των υπηρεσιών που παρέχει.

→ Όσον αφορά στα αποτελέσματα

Στόχος της είναι να παραμένει προσανατολισμένη στη δράση, στην επίτευξη των επιχειρησιακών στόχων, στην εδραίωση της εταιρείας στην ελληνική αγορά αλλά και στη συνεχή πρόοδο και εξέλιξη.

2.2.3 Στόχοι

- Να γνωστοποιηθεί σε μεγάλη εμβέλεια η έναρξη λειτουργίας της ιστοσελίδας της FindTruck μέσα στα επόμενα πέντε χρόνια.
- Να υπάρξει ένα συνεχές και μόνιμα αναπτυσσόμενο δίκτυο συνεργαζόμενων εταιρειών, όπου μέσα από την παροχή πληροφοριών από την ιστοσελίδα της FindTruck να μπορέσει να συντονιστεί άρτια.
- Η ιστοσελίδα της να γίνει ευρέως γνωστή για την αξιοπιστία της και την ταχύτατη εξυπηρέτησης που θα παρέχει.
- Μέσω της άμεσης και της έμμεσης διαφήμισης μέσα στον επόμενο χρόνο να καταφέρει να αξιοποιήσει την μοναδικότητα της ιδέας της.
- Να καταφέρει να επεκταθεί και σε άλλες χώρες πέραν του ελληνικού χώρου μέσα στα επόμενα χρόνια(Βαλκανική χερσόνησος-Κεντρική Ευρώπη).Ορίζοντας δεκαετίας.
- Να έχει ανταγωνιστικές τιμές παροχής υπηρεσιών έτσι ώστε να είναι ελκυστική προς τους πελάτες της (μείωση τιμών από 25% έως και 50%)
- Να καταφέρει να βοηθήσει στην μεταφορά φορτίων μειώνοντας τα επιχειρησιακά τους κόστη και αυξάνοντας τα δικά της έσοδα
- Να έχει πέρα από την ιστοσελίδα της, άμεση τηλεφωνική επικοινωνία με τον πελάτη της για θέματα διαπραγμάτευσης τιμής ή για θέματα άμεσης ενημέρωσης σχετικά με την εκάστοτε συμφωνία.
- Καθοδήγηση και βοήθεια των εταιρειών που θα συνεργαστούν μαζί της με σκοπό την αύξηση του κύκλου εργασιών τους.
- Μείωση της εκπομπής των ρύπων βοηθώντας στην προστασία του περιβάλλοντος μέσω της μείωσης των δρομολογίων των οχημάτων

2.2.4 Επιχειρηματικό μοντέλο

- Ευχάριστο, φιλόξενο και εύχρηστο περιβάλλον σε μια ιστοσελίδα όπου οι χρήστες θα μπορούν με ευκολία και ταχύτητα να αναζητούν το δρομολόγιο που τους ενδιαφέρει.
- Άρτια δομημένες πληροφορίες σχετικά με τα δρομολόγια της κάθε εταιρείας μεταφορών που συνεργάζεται μαζί της, όπως ο χρόνος μεταφοράς, ο χρόνος παράδοσης, η τιμή κατά προσέγγιση, είδος φορτίου. Άριστη ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών.
- Αξιοπιστία και υπευθυνότητα προς τον χρήστη με ελαχιστοποίηση των λαθών.
- Σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ της FindTruck και των εταιρειών μεταφοράς, σχετικά με τα δεδομένα που δεν επιθυμούν να αναρτήσουν στην ιστοσελίδα της.

2.2.5 Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

- Βασικό και κύριο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα είναι η μη ύπαρξη πολλών παρόμοιων ιστοσελίδων στον ελληνικό χώρο με αυτά τα χαρακτηριστικά.
- Η συνύπαρξη των εταιρειών μεταφοράς με ένα κοινό συντονιστή δρομολογίων όπως αυτός της ιστοσελίδας της που εξοικονομεί χρόνο και χρήμα για όλες τις εταιρείες που θα συνεργαστούν μαζί της.
- Η παροχή πολύ φθηνότερων τιμών προς τους ιδιώτες που επιθυμούν να μεταφέρουν φορτίο μέσω της ιστοσελίδας της.
- Η καινοτόμα ιδέα συνεργασίας εταιρειών μεταφοράς μέσω μίας ιστοσελίδας χωρίς να υπάρξει καμία υπογεγραμμένη σύμβαση μεταξύ τους, αλλά και το πιο σημαντικό χωρίς καμία δέσμευση.
- Εκπληκτικά εύχρηστη ιστοσελίδα με πρωτότυπα γραφικά αλλά και με στόχο την άμεση διευκόλυνση και εξυπηρέτηση του χρήστη

2.2.6 Επιχειρηματική Ευκαιρία

Η ίδρυση της FindTruck αποτελεί μια καινοτόμο προσπάθεια συντονισμού και σύμπτυξης δρομολογίων στο χώρο των μεταφορών. Εκμεταλλεύεται στο έπακρο το διαδίκτυο και τα πολλαπλά πλεονεκτήματά του και διευκολύνει τους ενδιαφερόμενους στην αποτελεσματικότερη επιλογή δρομολογίου σε αναλογία με τον χρόνο και τον τόπο παράδοσης.

2.3 ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Η νέα αυτή εταιρεία θα λειτουργεί ως ενδιάμεσος μεταξύ εταιρειών που βρίσκονται στον κλάδο μεταφοράς, όντας με άλλα λόγια μία ομπρέλα συντονισμού. Ουσιαστικά πρόκειται για μια εικονική συναλλαγή καθώς η παροχή των υπηρεσιών της θα γίνεται διαδικτυακά. Κατά συνέπεια, μια από τις υπηρεσίες όπου η ιστοσελίδα της FindTruck θα προσφέρει θα είναι η παροχή πληροφοριών (ώρα αναχώρησης, είδος φορτηγού κλπ) σχετικά με τα δρομολόγια εσωτερικού ανά την χώρα. Πρόκειται για ένα άρτια δομημένο πληροφοριακό κέντρο που θα παρέχει την κατάλληλη πληροφορία, την κατάλληλη στιγμή και με ακρίβεια για κάθε συνεργάτη της.

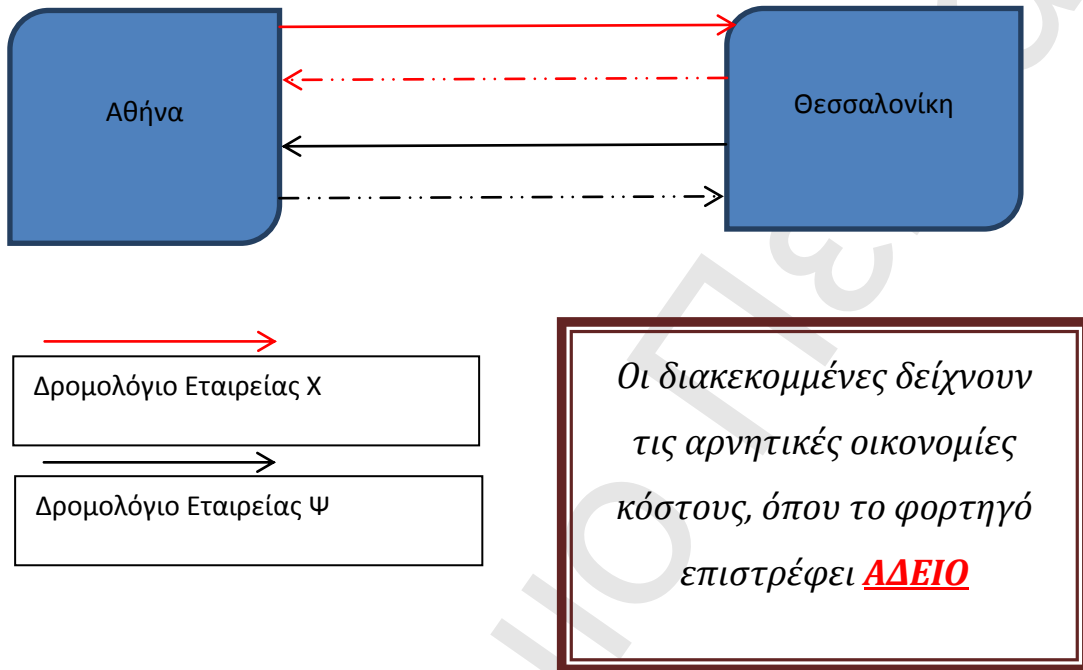
Οι υπηρεσίες θα παρουσιάζονται από ένα ιδιαίτερα φιλικό προς το χρήστη περιβάλλον μέσα από την ιστοσελίδα της.

Παρακάτω παρέχεται μια ενδεικτική λίστα με τις κατηγορίες των υπηρεσιών και τις εναλλακτικές επιλογές ανά κατηγορία που παρέχει η ιστοσελίδα της νέας εταιρείας. Προφανώς το περιεχόμενο της ιστοσελίδας είναι δυναμικό και μπορεί να μεταβληθεί με την προσθαφαίρεση δραστηριοτήτων και από τους διαχειριστές της επιχείρησης.

Ας δούμε σχηματικά την αναπαράσταση της υπηρεσίας που προσφέρει η FindTruck, μία υπηρεσία που βασίζεται στην οικονομία κλίμακας και συνεργασίας.

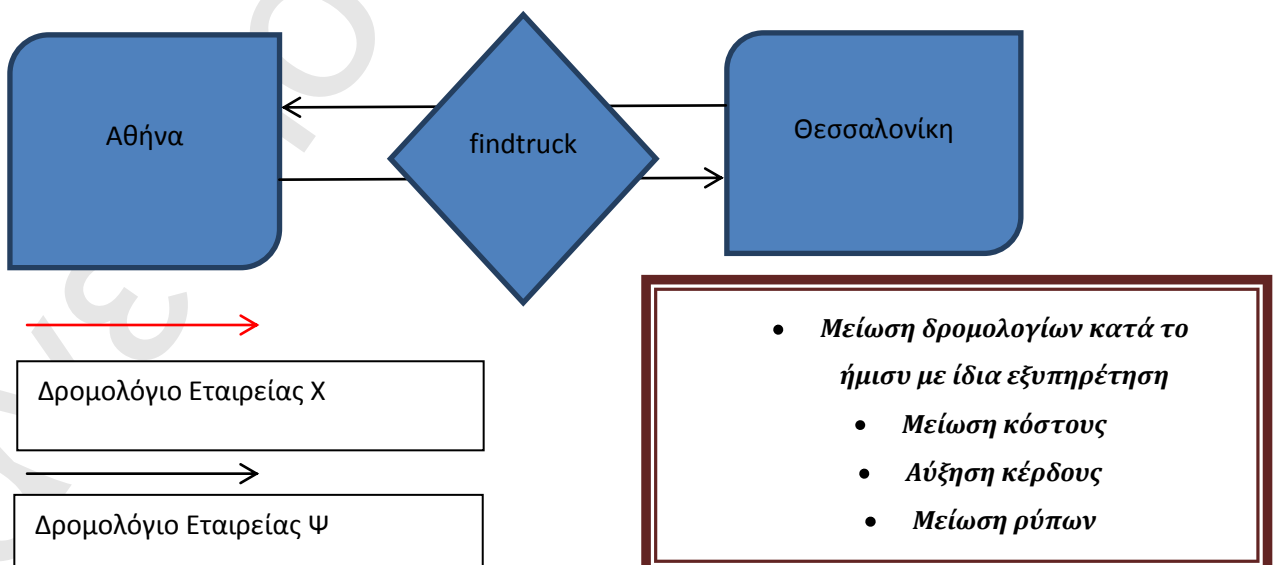
ΓΡΑΦΗΜΑ 1

Περίπτωση χωρίς τον ενδιάμεσο παροχής υπηρεσιών



ΓΡΑΦΗΜΑ 2

Περίπτωση με την παρουσία της Findtruck



2.4 ΣΧΕΔΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ

Έσοδα

Τα έσοδα της επιχείρησής από τις υπηρεσίες που θα προσφέρει θα προέρχονται από τις ακόλουθες πηγές:

→ Ποσοστό επί της συναλλαγής(προμήθειες): Πρόκειται για το ποσό που θα της καταβάλλει ο πελάτης της για την επίτευξη συμφωνίας μέσω της ιστοσελίδας της. Θεωρούμε ότι το έδαφος στην ελληνική αγορά είναι πρόσφορο για την ανάπτυξη αυτής της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Πρόκειται για μια καινοτόμα ιδέα που περιλαμβάνεται στο case “win-win” , καθώς πρόκειται για αμοιβαία ικανοποίηση αναγκών.

→ Αμοιβή για παροχή υπηρεσιών: Τα στελέχη της εταιρείας θα παρέχουν ουσιαστικές λύσεις πάνω στο κομμάτι των Logistics για όποιες εταιρείες κρίνουν ότι αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα κόστους ή συντονισμού στην διανομή τους.

→ Διαφημίσεις: Από το δεύτερο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης (δηλαδή μετά την προσέλευση αγοραστικού ενδιαφέροντος) θα εκμεταλλευτεί την εννοικίαση δύο τουλάχιστον διαφημιστικών χώρων στην ιστοσελίδα της.

→ Συνδρομές: Πρόκειται για το ποσό που θα πληρώνουν οι χρήστες-πελάτες για να έχουν πρόσβαση στις υπηρεσίες. Έσοδα από συνδρομές θα προκύψουν μετά το δεύτερο εξάμηνο λειτουργίας, καθώς η πρώτη εγγραφή θα είναι δωρεάν.

Στο κομμάτι της αποτύπωσης των επιχειρηματικών λειτουργιών και διαδικασιών που λαμβάνουν χώρα στην επιχείρηση, θα αναφέρονται οι κινήσεις του πελάτη από τη στιγμή που θα εισέρχεται στην ιστοσελίδα της FindTruck, και οι διαδικασίες που προσφέρουν αξία σε αυτόν και κατ' επέκταση πληρώνει για αυτές. Μιλώντας γενικά, οι χρήστες της ιστοσελίδας θα έχουν την δυνατότητα να αναζητούν δρομολόγια άλλων εταιρειών μεταφοράς για κάθε προορισμό εντός Ελλάδος, με στόχο την εξυπηρέτηση των δικών τους δρομολογίων.

Λειτουργίες Ιστοσελίδας

Επιλογή δρομολογίου

1. Όσον αφορά τους επαγγελματίες(μεταφορικές εταιρείες, μεμονωμένους ιδιοκτήτες φορτηγών οχημάτων, επιχειρήσεις χωρίς δικό τους στόλο οχημάτων κλπ):

→ Θα παρέχεται username και password ύστερα από συνεργασία με την FindTruck. Ο υπεύθυνος δρομολόγησης της εταιρείας θα κάνει «log-in» στον διαδικτυακό τόπο της εταιρείας.

→ Αφού εισέλθει στον διαδικτυακό τόπο της FindTruck θα πληκτρολογεί την ημερομηνία και προορισμό που τον ενδιαφέρουν. Η μηχανή αναζήτησης της Findtruck θα κάνει μία γρήγορη αναζήτηση στις καταχωρημένες βάσεις δεδομένων και θα προβάλλει τα σχετικά δρομολόγια, χωρίς να εμφανίζει λεπτομέρειες (θα εμφανίζει μόνο ημερομηνία δρομολογίου και ώρα αναχώρησης του φορτηγού). Σαφώς, θα δίνονται λεπτομέρειες για το είδος της μεταφοράς, αν το φορτηγό για παράδειγμα διαθέτει τον αναμενόμενο άδειο χώρο για να μεταφέρει το άδειο φορτίο ή αν τα είδη των δυο φορτίων μπορούν να μεταφερθούν μαζί.

→ Ο χρήστης θα παρατηρεί τα δρομολόγια όλων των συνεργαζόμενων εταιρειών με την FindTruck και με ένα κλικ θα στέλνει το «αίτημα συμφωνίας» στο πληροφοριακό σύστημα της εταιρείας. Σκοπός της διαδικασίας αυτής θα είναι η συμφωνία για την μεταφορά του φορτίου του πελάτη από άλλη εταιρεία που ήδη έχει προγραμματισμένο δρομολόγιο προς τον συγκεκριμένο προορισμό, εφόσον γίνουν αποδεκτοί οι όροι μεταφοράς και από τα δύο μέρη (τιμή, τρόπος μεταφοράς).

→ Το «αίτημα συμφωνίας» θα προωθήσει ένα e-mail (παράρτημα 3) στο πληροφοριακό κέντρο της εταιρείας και θα περιέχει τα στοιχεία του ενδιαφερομένου, το δρομολόγιο που δύναται να την εξυπηρετήσει και τα λεπτομερή στοιχεία του δρομολογίου, (προγραμματισμένο δρομολόγιο, ώρα, τύπος προϊόντος). Η FindTruck θα έρχεται άμεσα σε

επαφή με τους πελάτες της και θα λαμβάνει περαιτέρω λεπτομέρειες. Ύστερα θα πραγματοποιείται η συμφωνία. Συνεργαζόμενη με άλλες εταιρείες μεταφοράς η FindTruck, θα πραγματοποιεί το ‘‘πάντρεμα’’ των δρομολογίων, έτσι ώστε να μην υπάρχει δρομολόγιο μεταφορικού μέσου που να πηγαίνει ή να γυρίζει άδειο. Άλλωστε μην ξεχνάμε ότι μεγάλες παραγωγικές μονάδες έχουν στήσει την παραγωγή τους εκτός του λεκανοπεδίου Αττικής και για το λόγο αυτό όλα τους τα φορτηγά επιστρέφουν συνήθως κενά. Η FindTruck λοιπόν θα προσπαθήσει να επικοινωνήσει μαζί τους και να τις κάνει να συνεργαστούν με τις εταιρείες που εδρεύουν στην Αττική με σκοπό για το κοινό συμφέρον όλων

→ Τέλος, αποστέλλονται τα αντίστοιχα τιμολόγια από και προς το λογιστήριο της εταιρείας. Πρόκειται δηλαδή για μία τριγωνική συναλλαγή. Ο τρόπος της τιμολόγησης αναλύεται πιο κάτω λεπτομερώς.

Τώρα για την πιο εύκολη κατανόηση της επιχειρηματικής ιδέας, θα προχωρήσουμε στην περιγραφή ενός ακόμη παραδείγματος.

Έστω ότι η μεταφορική εταιρεία X, η οποία εδρεύει στην Αθήνα και έχει ιδιόκτητο στόλο οχημάτων δημόσιας χρήσης, πρέπει να εκτελέσει ένα δρομολόγιο για Κρήτη στις 24/9/2012. Ο υπεύθυνος δρομολόγησης της εταιρείας θα κάνει «log-in» στον διαδικτυακό τόπο της εταιρείας και θα ψάχνει για δρομολόγια από Κρήτη για Αθήνα την ίδια ημερομηνία. Η μηχανή αναζήτησης της Findtruck θα κάνει μία γρήγορη αναζήτηση στις καταχωρημένες βάσεις δεδομένων και θα προβάλλει τα σχετικά δρομολόγια, χωρίς να εμφανίζει στοιχεία όπως ονομασία μεταφορικής εταιρείας, τιμή κλπ. Σε περίπτωση που τον ενδιαφέρει θα πατάει εκδήλωση ενδιαφέροντος στο δρομολόγιο και θα αποσυνδεθεί.

Στη συνέχεια το προσωπικό της εταιρείας θα αναλαμβάνει να έρθει σε επικοινωνία με τον ενδιαφερόμενο και να προσπαθήσει να καλύψει τις ανάγκες του.

2. Τώρα, όσον αφορά τους ιδιώτες:

Οι ιδιώτες πελάτες της εταιρείας, δεν θα λαμβάνουν κάποιο κωδικό πρόσβασης, αλλά θα γίνονται μέλη από μόνοι τους. Πέραν τούτου όμως, θα έχουν την δυνατότητα μέσα από ένα πολύ σύγχρονο προγραμματιστικό περιβάλλον να μπορούν:

Να ελέγχουν απευθείας τις επιστροφές φορτηγών και με ένα κλικ να δεσμεύουν το δρομολόγιο, καταχωρώντας το είδος του φορτιού και τον προορισμό που αυτοί επιθυμούν. Με τον τρόπο αυτό η νεοσύστατη εταιρία θα ψάχνει για λογαριασμό τους, είτε την πιο οικονομική λύση, είτε την πιο γρήγορη. Άμεσα θα αποστέλλεται μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στον ιδιώτη αλλά και μήνυμα στο κινητό του με τις προτεινόμενες λύσεις από την FindTruck καθώς και ένας κωδικός παραγγελίας. Θα υπάρχει λεπτομερέστατη αναφορά για την ώρα παραλαβής την ώρα παράδοσης καθώς και το χρηματικό αντίτιμο για τον πελάτη της FindTruck.

2.4.1 ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ

Λόγω της φύσης των υπηρεσιών που θα προσφέρει στους πελάτες της η FindTruck, η ανάλυση των εσόδων καθίσταται περίπλοκη. Για καλύτερη παρουσίαση των εσόδων θα τα μελετήσουμε σε τέσσερις διαφορετικές κατηγορίες οι οποίες είναι οι εξής:

→ Έσοδα από προμήθειες παροχής υπηρεσιών

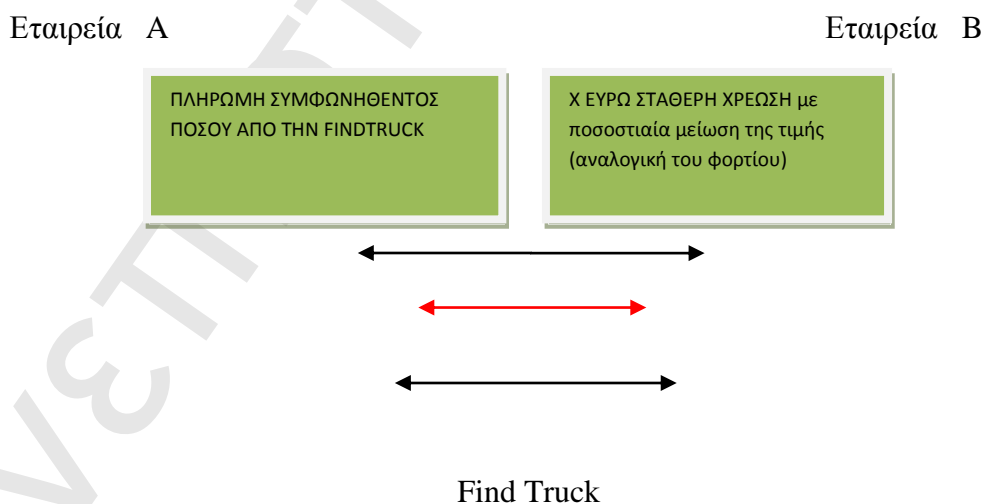
- Όσον αφορά στους επαγγελματίες:

Η FindTruck θα προσφέρει μία υπηρεσία στον χρήστη. Για το λόγο αυτό η αμοιβή της θα καθορίζεται από την εκάστοτε συμφωνία με τα δύο συμβαλλόμενα μέρη. Αρχικά, για παράδειγμα, την εταιρία Β(ενδεχομένως κάποια εταιρεία παραγωγής προϊόντων) η FindTruck θα αναλαμβάνει να βρει δρομολόγιο με φθηνότερο κόστος από το να μεταφέρει η ίδια το φορτίο ή η εκάστοτε μεταφορική με την οποία συνεργάζεται και για την υπηρεσία αυτή θα αμείβεται με ένα σταθερό ποσό το οποίο θα είναι προκαθορισμένο από έναν τιμοκατάλογο της FindTruck. Το ποσό αυτό θα καθορίζεται από την τιμή που επικρατεί στην αγορά. Η FindTruck θα έχει ως πολιτική της να παρέχει το δρομολόγιο στον πελάτη της τουλάχιστον 20% φθηνότερα από ότι θα πλήρωνε για να αποκτήσει την υπηρεσία. Η εταιρεία θα έχει αυτή την δυνατότητα διότι θα μπορεί να ρίξει την τιμή του δρομολογίου στα φορτηγά που επιστρέφουν άδεια. Σκοπός της FindTruck είναι μία προμήθεια της τάξεως του 25% της τιμής πώλησης της υπηρεσίας της στην εταιρεία Β. Η τιμή θα καθορίζεται ακόμη από τις παρακάτω μεταβλητές:

- το βάρος του φορτίου
- τον όγκο του φορτίου
- την συμφωνία με την εταιρεία κάτοχο των οχημάτων
- το αν το φορτίο μεταφέρεται μόνο του ή υπάρχει σύμπτυξη δρομολογίου.

Η προμήθεια της FindTruck για την παροχή της υπηρεσίας αυτής (ύστερα από την ανάλυση των εσόδων που θα μελετήσουμε στο επόμενο κεφάλαιο) θα κυμαίνεται από 20 €(για την Αττική) έως 140 € + ΦΠΑ(για την Βόρεια Ελλάδα). Στην συνέχεια, η εταιρία A (η εταιρεία που θα αναλάβει να μεταφέρει το φορτίο για λογαριασμό της εταιρείας B) θα εκδίδει ΤΠΥ (Τιμολόγιο Παροχής Υπηρεσιών) στην FindTruck και αυτή έχοντας στα χέρια της το παραστατικό του τιμολογίου της συναλλαγής αυτής επιζητεί την προμήθεια που προαναφέραμε από την εταιρεία B. Θα ακολουθεί η έκδοση τιμολογίου παροχής υπηρεσιών στην εταιρεία B καθώς και η πληρωμή ανάλογα τους συμφωνηθέντες με τις εταιρείες όρους.

ΓΡΑΦΗΜΑ 3



•Όσον αφορά στους ιδιώτες:

Η λογική θα είναι η ίδια και η Find Truck θα εξοφλείται από τον ιδιώτη εκδίδοντας και πάλι τιμολόγιο παροχής υπηρεσιών ή απόδειξη για λογαριασμό του. ενσωματώνοντας και την δική της αμοιβή. Εν συνεχεία, η μεταφορική εταιρεία θα εκδίδει τιμολόγιο προς την Find truck. Η αμοιβή που θα επιζητεί η FindTruck για την παροχή της υπηρεσίας της θα είναι το 25% του καθαρού ποσού όπου θα πουλήσει την υπηρεσία της. Τέλος, την τιμή και την τελική συμφωνία θα την διαπραγματεύονται τα στελέχη της εταιρείας και για τα δύο συμβαλλόμενα μέρη(με τον ιδιώτη και την μεταφορική εταιρεία) παράλληλα.

→ Αμοιβή για παροχή υπηρεσιών: Η εταιρεία πρόκειται να χρεώνει τον πελάτη της για κάθε μελέτη περίπτωσης με ένα αρχικό ποσό της τάξεως των 300 € + ΦΠΑ. Από εκεί και πέρα ανάλογα την περίπτωση θα υπάρχει διακύμανση στην χρέωση.

→ Διαφημίσεις: Από το δεύτερο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης (δηλαδή μετά την προσέλκυση αγοραστικού ενδιαφέροντος) θα πραγματοποιηθεί η ενοικίαση δύο τουλάχιστον διαφημιστικών χώρων στην ιστοσελίδα του καταστήματος. Πρόκειται δηλαδή για επιχειρήσεις που θα θέλουν να διαφημίζονται μέσω της ιστοσελίδας της FindTruck, εφόσον στερεωθεί και καταξιωθεί στον χώρο μεταφορών ως ηλεκτρονικός ενδιάμεσος. Η προβλεπόμενη τιμή για την υπηρεσία αυτή έχει υπολογιστεί στα 100 € + ΦΠΑ ανά διαφήμιση. Η FindTruck θα προτείνει στον πελάτη της καθώς και θα σχεδιάζει η ίδια τα γραφικά και την βασική ιδέα για κάθε διαφημιστική καμπάνια.

• Συνδρομές: Από το δεύτερο μισό του πρώτου χρόνου, οι συνεργαζόμενες εταιρείες με την Findtruck, θα πληρώνουν μηνιαία συνδρομή η οποία θα είναι της τάξεως των 20 € μηνιαίως.

2.4.2ΟΡΟΙ ΠΛΗΡΩΜΗΣ

Οι πληρωμές από και προς την εταιρία θα γίνονται αναλόγως τον πελάτη της. Ένα αρχικό όμως πλάνο με βάση τα κυρίως κείμενα που επικρατούν στον κλάδο της εφοδιαστικής η αρχική εκτίμηση της FindTruck είναι οι εξής.

→ πληρωμές από πελάτες (μεμονωμένους οδηγούς οχημάτων & μεταφορικές εταιρίες & εταιρείες): Ο βασικός κανόνας που επικρατεί αυτή την στιγμή στην αγορά λέει πως οι εταιρίες πληρώνουν με μετά από 120 ημέρες (τετράμηνη πίστωση

→ εξόφληση συνεργατών: Σύμφωνα με τον τρόπο που συνεργάζονται οι επαγγελματίες του ελληνικού κλάδου μεταφορών στην χώρα μας σήμερα, η FindTruck θα πρέπει να εξοφλεί την πίστωση της από αυτούς το πολύ μέχρι το πέρας των 90 ημερών πίστωσης όπου ενδεχομένως να της έχει χορηγηθεί.

→ για τους ιδιώτες τώρα η εταιρεία έχει αποφασίσει πως δεν θα δίνει καμία πίστωση και οι συναλλαγές θα γίνονται μόνο μετρητοίς.

2.5 ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ

Η δομή της εταιρίας θα είναι ιδιαίτερα απλή (τουλάχιστον για τον πρώτο χρόνο ζωής της εταιρίας) καθώς τα στελέχη-μέτοχοι της FindTruck θα αναλάβουν σχεδόν εξ' ολοκλήρου όλες τις επιχειρηματικές δραστηριότητες της εταιρίας.

Για να γίνουμε πιο συγκεκριμένοι, οι μέτοχοι θα εργαστούν πάνω στο κομμάτι της προώθησης της υπηρεσίας που θα παρέχει η εταιρία με άμεση επαφή και συνομιλία με τους μελλοντικούς πελάτες-συνεργάτες της, αλλά και μέσω τηλεφωνικής επικοινωνίας μαζί τους. Εν συνεχεία παραθέτουμε λίγο πιο αναλυτικά της δραστηριότητες που θα αναλάβει το προσωπικό της εταιρίας.

Στέλεχος 1ο

Θα αναλάβει την άμεση και συνεχή ανανέωση της ιστοσελίδας με συνεχή ροή και καταχώρηση νέων πληροφοριών στο σύστημα. Επίσης θα έχει άμεση επικοινωνία με τους πελάτες και θα κλείνει συνεχώς νέες συμφωνίες.

Στέλεχος 2ο

Θα αναλάβει την διεκπεραίωση κομματιών όπως, αυτό της έμμεσης διαφήμισης, των χρηματοοικονομικών της εταιρίας, των εισπράξεων των πληρωμών, της μισθοδοσίας, αλλά και των προβλέψεων επισφαλών απαιτήσεων.

Υπάλληλος

Η εταιρεία έχει σκοπό να προβεί στην πρόσληψη ενός υπαλλήλου κατά την έναρξη των επιχειρηματικών της δραστηριοτήτων. Ο υπάλληλος θα παρέχει γραμματειακή υποστήριξη και υποστηρικτικό ρόλο. Η παρουσία του θεωρούμε ότι θα βοηθήσει πολύ την εταιρεία, καθώς εκτιμάται ότι χρειάζεται ένα άτομο μόνιμα στο τηλεφωνικό της κέντρο, το οποίο θα έχει συνεχή επικοινωνία με τους πελάτες της FindTruck. Πρόκειται δηλαδή για μία θέση της οποίας δραστηριότητα θα είναι και το τηλεφωνικό μάρκετινγκ, η προώθηση δηλαδή των υπηρεσιών της εταιρείας. Επιπρόσθετα, θα είναι υπεύθυνος για την συνεχή ενημέρωση των πελατών και των συνεργατών, καθώς και διαθέσιμος για οποιαδήποτε ερώτηση σχετικά με την πορεία των αιτήσεων ή των διαπραγματεύσεων μεταξύ της FindTruck και της εκάστοτε συνεργαζόμενης εταιρείας μεταφορών. Επειδή η φύση της εταιρείας έχει να κάνει καθαρά με την παροχή υπηρεσιών στόχος της είναι η καλύτερη και αμεσότερη εξυπηρέτηση και επικοινωνία με τους πελάτες της. Αυτό προϋποθέτει εργατικό δυναμικό. Η ποιότητα εξυπηρέτησης για τους πελάτες της αποτελεί πρωταρχικό στόχο της εταιρείας και για τον λόγο αυτό θεωρείται απαραίτητη πρόσληψη ενός ατόμου για αρχή.

Πρέπει να αναφέρουμε ότι θα παρέχονται Μπόνους (Bonus= πρόσθετες αμοιβές επιβράβευσης) στο προσωπικό σε περίπτωση που κλείνει συμφωνίες συμφέρουσες για την FindTruck. Τα μπόνους αυτά θα διανέμονται μαζί με τον μισθό του εργαζομένου ενώ θα ακολουθείται η εξής πολιτική αμοιβών:

Κέρδη για την εταιρεία 100,00 € → Καθαρά κέρδη μπόνους για τον μισθωτό 10,00 €

Από το τρίτο έτος της λειτουργίας της εταιρείας όπου οι ανάγκες και οι τζίροι θα αυξηθούν η εταιρεία υπολογίζει να προσλάβει ακόμη ένα άτομο

Εάν τώρα θέλουμε να γίνουμε ακόμη πιο συγκεκριμένοι τα καθήκοντα των εργαζομένων θα είναι τα εξής:

1. Γραμματειακή υποστήριξη.
2. Τηλεφωνικό κέντρο(ενημέρωση πελατών-πληροφοριακή υποστήριξη).
3. Ανανέωση λογισμικού(εισαγωγή νέων πληροφοριών-δρομολογίων και διαγραφή των παλαιών στο σύστημα).
4. Ανεύρεση νέων πελατών μέσω άλλων ιστοσελίδων ή και τηλεφωνικά.

Η ανάγκη για εργατικό δυναμικό συγκεκριμενοποιείται από το γεγονός ότι η FindTruck κατά κύριο λόγο θα κατευθυνθεί στην ανεύρεση νέων συνεργατών και πελατών και τα στελέχη της θα χρειαστεί να βρίσκονται αρκετές φορές εκτός της έδρας της εταιρείας.

Νομική μορφή

Η νομική μορφή της εταιρείας θα είναι ΕΠΕ. Γνωρίζοντας τους κινδύνους που κρύβει ο κλάδος η νομική μορφή αυτή καλύπτει περισσότερο τους ετέρους σε κάθε ενδεχόμενο ρίσκο. Το ποσοστό των ετέρων θα είναι μοιρασμένο ισόποσα (50%).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

Για να μπορέσουμε να αξιολογήσουμε το επενδυτικό σχέδιο που παρουσιάσαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο θα κάνουμε μια ανάλυση κόστους - οφέλους της νέας επένδυσης με ορίζοντα ένα πενταετές πλάνο. Για να καταστεί δυνατό αυτό θα προβούμε στην σύνταξη ισολογισμού της εταιρείας καθώς και αποτελεσμάτων χρήσης για πέντε συναπτά έτη. Ξεκινώντας την διαδικασία αξιολόγησης είναι φρόνιμο να γνωρίζουμε την μεθοδολογία αξιολόγησης της επένδυσης, καθώς και τους δείκτες αξιολόγησης που χρησιμοποιούμε για την αξιολόγηση ενός νέου επενδυτικού σχεδίου.

3.1 Η ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Ο σχεδιασμός που προηγείται της αξιολόγησης μιας επένδυσης, είναι ίσως το πιο σημαντικό βήμα για μία επιχείρηση πριν πραγματοποιήσει την επένδυσή της. Αν δεν γίνει σωστά τότε είναι πολύ πιθανόν στο τέλος να έχουμε οδηγηθεί σε λανθασμένα αποτελέσματα. Ο αντικειμενικός σκοπός της αξιολόγησης των επενδύσεων είναι να προσδιοριστεί μια σχέση μεταξύ της απόδοσης (κέρδους) και του επενδύομένου κεφαλαίου.

Υπάρχει μια συγκεκριμένη διαδικασία που πρέπει να ακολουθήσει κανείς για να κάνει την αξιολόγηση μιας επένδυσης. Η διαδικασία αυτή περιλαμβάνει κάποια καθορισμένα στάδια που είναι τα εξής:

1ο στάδιο: Το προπαρασκευαστικό όπου γίνεται:

- α) Αναγνώριση της αναγκαιότητας για επένδυση και καθορισμός του πλαισίου μέσα στο οποίο θα γίνει η αξιολόγησή της. Είναι σημαντικό να αναγνωρίζονται όλες οι ευκαιρίες επένδυσης ώστε να μην περιορίζονται οι δυνατές εναλλακτικές προτάσεις.
- β) Καθορισμός των στόχων. Οι στόχοι τους οποίους αναλύσαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο είναι απαραίτητοι για να γίνει η ιεράρχηση των εναλλακτικών προτάσεων. Προσοχή χρειάζεται όταν υπάρχουν αντικρουόμενοι στόχοι.

γ) Συλλογή των απαραίτητων πληροφοριών ώστε να καθοριστούν: Το συνολικό ποσό της επένδυσης, οι διαθέσιμες πηγές χρηματοδότησης, το συνολικό κόστος εκμετάλλευσης, καθώς και οι τεχνικοί παράγοντες που είναι διαθέσιμοι. Επίσης, υπολογίζονται οι αναμενόμενες ταμειακές ροές.

2ο στάδιο: Η Εκτίμηση

Κατασκευάζεται το μοντέλο του προβλήματος με απλοποίηση των πραγματικών συνθηκών, ώστε να μπορεί να επιλυθεί με τις υπάρχουσες μεθόδους. Στο μοντέλο αυτό εξετάζεται το συγκεκριμένο οικονομικό περιβάλλον που υπάρχει. Στο στάδιο αυτό και για περαιτέρω απλούστευση των συνθηκών χρησιμοποιείται ακόμη και η υπόθεση του "τέλειου ανταγωνισμού". Εξετάζεται η σχέση κόστους και χρηματικών ταμειακών ροών, η εκτίμηση της αποδοτικότητας της επένδυσης με διάφορες μεθόδους, και η εκτίμηση του βαθμού αβεβαιότητας της αποδοτικότητας της επένδυσης.

Επίσης στο στάδιο αυτό γίνεται πρόβλεψη των διαφόρων παραμέτρων που υπεισέρχονται στο μοντέλο επίλυσης και δίνουν διάφορες λύσεις.

3ο στάδιο: Η Απόφαση

Γίνεται η επιλογή της επένδυσης που έδωσε τις καλύτερες τιμές. Βεβαίως, παρά το ότι χρησιμοποιούνται επιστημονικές μέθοδοι εκτίμησης, ο υποκειμενικός παράγοντας υπεισέρχεται σε όλα τα στάδια της αξιολόγησης όπου πρέπει να παρθούν αποφάσεις.

3.1.1 Μέθοδοι ιδιωτικής-χρηματικής αξιολόγησης

Για την αξιολόγηση του επενδυτικού μας σχεδίου από την πλευρά του επενδυτικού φορέα, θα χρησιμοποιούνται μία σειρά από κριτήρια αποδοτικότητας, τα οποία χωρίζονται σε δύο βασικές κατηγορίες, εκείνα τα οποία δεν χρησιμοποιούν την προεξόφληση και εκείνα που στηρίζονται στην διαχρονική αξία του χρήματος.

Στην πρώτη κατηγορία εντάσσονται κυρίως δύο βασικοί μέθοδοι αξιολόγησης της επένδυσης:

1. η μέθοδος της περιόδου αποπληρωμής του κεφαλαίου (Pay – Back Period) και

2. η μέθοδος του Μέσου Λόγου Απόδοσης (Rate of Return)

Αντίστοιχα στις μεθόδους εκείνες που στηρίζονται στη διαχρονική αξία του χρήματος, τις οποίες στην συνέχεια θα αναλύσουμε και οι οποίες καλούνται τεχνικές προεξόφλησης, εντάσσονται:

1. η μέθοδος της Καθαρής Παρούσας Αξίας (Net Present Value)

2. η μέθοδος του Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης (Internal Rate of Return)

Τεχνικές που δεν χρησιμοποιούν την προεξόφληση

Περίοδος αποπληρωμής κεφαλαίου (pay-back period)

Η μέθοδος αυτή που καλείται και περίοδος επανάκτησης κεφαλαίου (recoupment period) ή επανείσπραξης της επένδυσης (pay-back period) αποτελεί την πιο απλή μορφή αξιολόγησης μιας νέας επένδυσης στο μεταφορικό τομέα, όπως και σε άλλους βιομηχανικούς τομείς. Σύμφωνα με αυτή τη μέθοδο, καλύτερη εναλλακτική λύση θεωρείται εκείνη η οποία "ξεπληρώνει" το αρχικό κόστος της επένδυσης στο συντομότερο χρονικό διάστημα. Έτσι, η μέθοδος αυτή υπολογίζει τον αριθμό των ετών που απαιτούνται, ώστε οι καθαρές εισπράξεις ή εισροές (έσοδα) να καλύψουν τα ύψος του επενδύμενου κεφαλαίου (επένδυση):

$$\text{Χρόνος αποπληρωμής (έτη)} = \text{Επενδυμένο κεφάλαιο} / \text{ετήσιες εισροές}$$

Το κριτήριο του χρόνου επανείσπραξης για την επιλογή ανάμεσα στις εναλλακτικές προτάσεις είναι πολύ δημοφιλής στις τάξεις των στελεχών των επιχειρήσεων και έχει οδηγήσει σε εξονυχιστική εξέταση και κριτική των μειονεκτημάτων της, αφού έχει προκαλέσει ζωνιές επιθέσεις αλλά και υπερασπίσεις. Παράλληλα έχουν γίνει σοβαρές προσπάθειες να εναρμονιστεί έστω και κατά προσέγγιση με άλλα πιο ακριβή κριτήρια επιλογής των επενδύσεων.

Τα κυριότερα μειονεκτήματα της μεθόδου αυτής είναι:

α. αδιαφορεί για το ύψος των ταμειακών ροών και για τη ροή εσόδων μετά το χρόνο αποπληρωμής,

- β. δίνει έμφαση σε βραχύβια και μικρής πνοής σχέδια επένδυσης,
- γ. στρέφει το επενδυτικό ενδιαφέρον στο "σίγουρο και γρήγορο" κέρδος,
- δ. δεν εκτιμά την αποδοτικότητα του επενδυόμενου κεφαλαίου, αλλά την ικανότητα αποπληρωμής σε μετρητά,
- ε. δε λαμβάνει υπόψη τις διαφορές στο χρόνο πραγματοποίησης των εξόδων-εσόδων.

Η μέθοδος του Μέσου Λόγου Απόδοσης (Rate of Return)

Το κριτήριο αυτό χρησιμοποιείται για την επιλογή μιας επένδυσης από δυο ή περισσότερες επενδύσεις, που προσφέρονται εναλλακτικά στη διοίκηση μιας επιχείρησης.

Το μέσο ποσοστό απόδοσης ορίζεται σαν τον λόγο του μέσου καθαρού κέρδους προς την μέση επένδυση και ο τύπος έχει ως εξής:

$$\text{Μέσο Ποσοστό Απόδοσης} = \frac{\text{Μέσο Καθαρό Κέρδος}}{\text{Μέση Επένδυση}}$$

Το μέσο ποσοστό απόδοσης καλείται και λογιστικό ποσοστό απόδοσης γιατί χρησιμοποιεί την έννοια του κέρδους και όχι την εισροή μετρητών που χρησιμοποιούν τα άλλα κριτήρια.

Σχετικά με την επιλογή των επενδύσεων που πληρούν το κριτήριο αυτό θα πρέπει να σημειώσουμε τα ακόλουθα:

- A) Αν οι υπό εξέταση επενδύσεις είναι οικονομικά ανεξάρτητες, τότε επιλέξιμες επενδύσεις είναι αυτές που έχουν μεγαλύτερο ποσοστό απόδοσης από το ελάχιστο απαιτούμενο από την διοίκηση της επιχείρησης.
- B) Αν οι υπό εξέταση επενδύσεις είναι αμοιβαία αποκλειόμενες, τότε η επένδυση που θα επιλεγεί είναι αυτή που έχει μεγαλύτερο ποσοστό απόδοσης, με την προϋπόθεση ότι το ποσοστό αυτό είναι μεγαλύτερο από το ελάχιστο απαιτούμενο ποσοστό απόδοσης.

Το κριτήριο του μέσου βαθμού απόδοσης (όπως και το κριτήριο επανείσπραξης) μας δίνει καλά αποτελέσματα, όταν η διάρκεια ζωής της επένδυσης είναι μεγάλη και όταν η ετήσια εισροή εισοδήματος είναι σχετικά σταθερή. Όταν όμως δεν συμβαίνει αυτό, τότε το κριτήριο του μέσου βαθμού απόδοσης παρουσιάζει προβλήματα. Δηλαδή το μέσο καθαρό

κέρδος δεν λαμβάνει υπόψη την αξία του χρήματος στον χρόνο και χρησιμοποιεί ένα απλό μέσο κέρδος και η μέση επένδυση αγνοεί την πραγματική ροή μετρητών και την αξία του χρήματος στις διάφορες χρονικές περιόδους. Επίσης για να είναι το ποσοστό μέσης απόδοσης ακριβές και αξιόπιστο θα πρέπει να χρησιμοποιούνται οι ίδιες υποθέσεις και το ίδιο κριτήριο υπολογισμού των αποσβέσεων, για τον υπολογισμό του μέσου καθαρού κέρδους και για τον υπολογισμό της μέσης επένδυσης.

Τα κυριότερα μειονεκτήματα της μεθόδου αυτής είναι:

1. Δε διακρίνει μεταξύ επενδυτικών σχεδίων με διαφορετική διάρκεια οικονομικής ζωής.
2. Αγνοεί ότι η παρούσα αξία των αναμενόμενων πλεονασμάτων, που θα πραγματοποιηθούν στο μέλλον, μειώνεται. Όσο μεγαλύτερη είναι η χρονική διάρκεια της πραγματοποίησης των πλεονασμάτων από την επιχείρηση τόσο η αξία τους θα μειώνεται και τούτο γιατί όσο το επιτόκιο, δηλαδή η τιμή του χρήματος στην αγορά, είναι μεγαλύτερη από το μηδέν, ένα ευρώ επενδύόμενο στη διάρκεια αυτού του χρόνου θα αξίζει περισσότερο στο μέλλον. Η παραπάνω μέθοδος χρησιμοποιείται ακόμη ευρέως στον ιδιωτικό μεταφορικό τομέα. Όμως, με το πέρασμα του χρόνου πολλές μεταφορικές επιχειρήσεις ιδιωτικές και δημόσιες, κυρίως μέσου και μεγάλου μεγέθους χρησιμοποιούν ολοένα και περισσότερο τεχνικές μεθόδους αξιολόγησης επενδύσεων με τις οποίες εκπίπτει η αξία των μελλοντικών πλεονασμάτων με βάση κάποιο επιτόκιο που είναι μεγαλύτερο από το μηδέν. Αυτές είναι οι τεχνικές χρηματικής ροής προεξόφλησης (discounted cash flow).

Τεχνικές προεξόφλησης

Πρόκειται για τεχνικές οι οποίες στηρίζονται στην έννοια της διαχρονικής αξίας του χρήματος, λαμβάνουν δηλαδή υπόψη το χρόνο πραγματοποίησης των εισροών και εκροών του επενδυτικού σχεδίου. Κάθε επενδυτικό σχέδιο παρουσιάζει ένα συγκεκριμένο κύκλο ταμειακών ροών, οι οποίες αφορούν την έναρξη της επένδυσης (εκροή μετρητών) και τη λειτουργία του σχεδίου επένδυσης (έξοδα και έσοδα λειτουργίας).

Η μέθοδος της Καθαρής Παρούσας Αξίας (Net Present Value)

Το κριτήριο της καθαρής παρούσας αξίας είναι το πιο συνηθισμένο κριτήριο αποδοτικότητας των επενδύσεων, γνωστή με τα αρχικά ΚΠΑ. Είναι η αξία που προκύπτει αν προεξοφλήσουμε την παρούσα αξία, για κάθε έτος χωριστά, τη διαφορά μεταξύ όλων των μελλοντικών χρηματικών εισροών και εκροών για ολόκληρο το χρόνο ζωής της επένδυσης, με βάση ένα συντελεστή προεξόφλησης.

$$\text{ΚΠΑ} = \frac{A1}{(I+i)^1} + \frac{A2}{(I+i)^2} + \dots + \frac{An}{(I+i)^n} - H$$

όπου: $A1, A2, \dots, An$ = Οι ετήσιες ταμειακές ροές οι οποίες μπορεί να είναι ίσες ή όχι, θετικές ή αρνητικές.

H = Η αρχική δαπάνη της επένδυσης στο έτος 0.

i = Το επιτόκιο προεξόφλησης

n = Η ωφέλιμη ζωή του έργου.

Η έννοια της παρούσας αξίας έχει ιδιαίτερη σημασία, γιατί αντιπροσωπεύει και εκφράζει όλες τις ροές της επένδυσης στην αξία που έχουν σήμερα, δηλαδή τη στιγμή που παίρνει απόφαση ο επενδυτής.

Σύμφωνα με την θεωρία, όταν μια επένδυση έχει θετική καθαρά παρούσα αξία τότε είναι αποδεκτή γιατί θα αυξηθεί το ενεργητικό της επιχείρησης. Όταν μια επένδυση έχει αρνητική καθαρά παρούσα αξία, τότε απορρίπτεται γιατί όχι μόνο δεν επιφέρει κέρδος αλλά μειώνει την αξία της επιχείρησης. Όταν μια επένδυση έχει καθαρά παρούσα αξία ίση με μηδέν, γίνεται αποδεκτή μόνο όταν δεν υπάρχει καλύτερη εναλλακτική επένδυση, γιατί δεν επιφέρει κέρδος.

Τα λογιστικά στοιχεία που χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό της ΚΠΑ είναι οι εξής:

A) Οι ταμειακές εισροές, περιλαμβάνουν τα έσοδα πωλήσεων και τους χρηματοδοτικούς πόρους. Στο σημείο αυτό περιλαμβάνονται όλες οι εισροές μετρητών που προέρχονται από

δάνεια, πιστώσεις προμηθευτών, τρέχουσες απαιτήσεις, διάφορες επιχορηγήσεις, το μετοχικό κεφάλαιο, είτε από τις εισπράξεις των πωλήσεων της μονάδας που αρχίζουν μετά την ολοκλήρωση του έργου και καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής του.

B) Οι ταμειακές εκροές που περιλαμβάνουν:

1. Το συνολικό κόστος της επένδυσης το οποίο αποτελείται από το κόστος παγίων επενδύσεων, που περιλαμβάνει το αρχικό κόστος της επένδυσης και το κόστος αντικατάστασης. Επίσης, αποτελείται από το κόστος ίδρυσης και οργάνωσης, το καθαρό κεφάλαιο κίνησης και τέλος, τα απρόβλεπτα.

2. Το λειτουργικό κόστος το οποίο αποτελείται από τα Γενικά έξοδα Διοίκησης και τα έξοδα πωλήσεων και διανομής της παραγωγικής μονάδας. Αν στο λειτουργικό κόστος συμπεριληφθεί το χρηματοδοτικό κόστος και οι αποσβέσεις τότε προκύπτει το συνολικό κόστος παραγωγής.

3. Οι φόροι (συμπεριλαμβανομένου των φορολογικών απαλλαγών) ή Λογαριασμός Εκμετάλλευσης. Ο λογαριασμός εκμετάλλευσης είναι πολύ σημαντικός για την χρηματική ανάλυση ενός σχεδίου επένδυσης, γιατί μας δείχνει αν το σχέδιο επένδυσης ή η επιχείρηση σημειώνει κέρδη ή ζημίες. Ο λογαριασμός εκμετάλλευσης δείχνει τη δραστηριότητα της επιχείρησης για μια χρήση (όπου είναι συνήθως ένα έτος), παρουσιάζοντας τα έσοδα και τα έξοδα της παραγωγικής μονάδας, καθώς και το οικονομικό αποτέλεσμά της. Δηλαδή:

$\text{Έσοδα Πωλήσεων} - \text{Κόστος Παραγωγής} = \text{Ακαθάριστο Κέρδος}$
--

$\text{Ακαθάριστο Κέρδος} - \text{Φόροι} = \text{Καθαρό Κέρδος}$
--

Από το λογαριασμό εκμετάλλευσης μπορούν να διαπιστωθούν τα περιθώρια που υπάρχουν για την αποπληρωμή των δανείων(για την περίπτωση της Findtruck δεν θα χρησιμοποιηθούν δανειακά κεφάλαια), τα μερίσματα που θα καταβληθούν στους μετόχους και τα κέρδη τα οποία θα μπορούν να επαναεπενδυθούν στην επιχείρηση. Ο λογαριασμός εκμετάλλευσης καταρτίζεται με βάση την εκτίμηση των εσόδων πωλήσεων, την κλίμακα του κόστους παραγωγής, τις ισχύουσες διατάξεις για την φορολογία και τέλος, την πολιτική του φορέα για τα κέρδη και τα μερίσματα συναρτήσει της ισχύουσας νομοθεσίας.

Γ) Η καθαρή ταμειακή ροή προκύπτει αν αφαιρεθούν οι πραγματικές ταμειακές εκροές από τις πραγματικές ταμειακές εισροές και τοποθετηθεί το κατάλληλο πρόσημο (+) ή (-). Δεν υπολογίζονται ως εκροές οι αποσβέσεις και οι τόκοι, ενώ υπολογίζονται τα τοκοχρεολύσια. Το υπόλοιπο των δύο αυτών ροών δίνει το ταμειακό αποτέλεσμα. Δηλαδή αν είναι θετικό τότε υπάρχει πλεόνασμα και αν είναι αρνητικό τότε υπάρχει έλλειμμα.

Δ) Ο συντελεστής προεξόφλησης είναι ένα εσωτερικό επιτόκιο το οποίο μηδενίζει την ΚΠΑ.

Ε) Η ΚΠΑ προκύπτει αν πολλαπλασιάσουμε την καθαρή ταμειακή ροή με το συντελεστή προεξόφλησης.

Τα στάδια υπολογισμού της Καθαρής Παρούσας Αξίας είναι τα:

Α) Καταγράφονται τα αρχικά μεγέθη των ταμειακών ροών και υπολογίζεται η Καθαρή Ταμειακή Ροή, δηλαδή η διαφορά μεταξύ εισροών και εκροών, ώστε να γίνει ο καθορισμός του κόστους της επένδυσης ή τα έξοδα που θα απαιτηθούν στο μέλλον για την επένδυση.

Β) Επιλέγεται το κατάλληλο επιτόκιο προεξόφλησης σύμφωνα με τις τρέχουσες τραπεζικές συνθήκες.

Γ) Με βάση τα παραπάνω

Η Καθαρή Παρούσα Αξία είναι από τα πιο πλεονεκτικά υπολογίζεται η παρούσα αξία των ταμειακών εισροών και η παρούσα αξία των ταμειακών εκροών για όλη την περίοδο ζωής του επενδυτικού προγράμματος ή σχεδίου επένδυσης. Η Καθαρή Παρούσα Αξία είναι η παρούσα αξία των εισροών μείον την παρούσα αξία των εκροών και ονομάζεται και προεξοφλημένη ταμειακή ροή. κριτήρια αξιολόγησης γιατί μετατρέπει τις μελλοντικές ροές αξιών του σχεδίου επένδυσης σε παρούσες αξίες.

Στην εφαρμογή του κριτηρίου αυτού πρέπει να προσέχουμε τα εξής:

- Οι εκροές – κόστος (έξοδα) και οι εισροές – ωφέλειες (έσοδα) υπολογίζονται στο χρόνο που πραγματοποιούνται.

- Οι αποσβέσεις, αν και εμφανίζονται στο λογαριασμό εκμετάλλευσης, δεν είναι πραγματική εκροή και γι' αυτό δεν συμπεριλαμβάνονται στις ταμειακές εκροές.
- Η αποπληρωμή των δανείων χωρίς τους τόκους αλλά με τα τοκοχρεολύσια υπολογίζεται στις εκταμιεύσεις γιατί αποτελεί ταμειακή εκροή.
- Ο χρόνος προεξόφλησης των ροών πρέπει να αναφέρεται σε ολόκληρη τη ζωή του σχεδίου επένδυσης (φάση κατασκευής – λειτουργίας) και να εφαρμόζεται σε ορισμένη χρονική βάση για όλες τις ροές.
- Κατά την επιλογή του επιτοκίου προεξόφλησης λαμβάνεται υπόψη το επιτόκιο που επικρατεί στην κεφαλαιαγορά (ως το ελάχιστο επιτρεπτό), εφόσον αυτή λειτουργεί σχετικά ομαλά και αντανακλά τις πραγματικές συνθήκες προσφοράς και ζήτησης κεφαλαίων.
- Η υπολειμματική αξία του σχεδίου επένδυσης υπολογίζεται ως θετική εισροή.

Τα μειονεκτήματα του κριτηρίου της ΚΠΑ είναι τα εξής:

1. Με το κριτήριο αυτό είναι δύσκολο να εκτιμήσουμε με αντικειμενικό τρόπο πολλά έργα μαζί, να τα ταξινομήσουμε ανάλογα με την αξία τους και να τα κατατάξουμε ανάλογα με την πραγματική προτεραιότητά τους.
2. Η ακρίβεια του κριτηρίου αυτού εξαρτάται άμεσα από την ακρίβεια της εκτίμησης του κόστους κεφαλαίου. Το κόστος του κεφαλαίου είναι πολύ δύσκολο να υπολογιστεί με ακρίβεια παρά μόνο κατά προσέγγιση, με αποτέλεσμα πολύ λίγες επιχειρήσεις να είναι σε θέση να γνωρίζουν το πραγματικό κόστος του κεφαλαίου τους.
3. Προϋποθέτει ότι το κόστος κεφαλαίου μένει αναλλοίωτο σε όλη τη διάρκεια της ζωής του έργου, υποτιμώντας έτσι την ΚΠΑ, όταν αυτό μειωθεί στο μεταξύ και υπερτιμώντας την όταν αυξηθεί.
4. Είναι δυνατόν να δημιουργήσει παρανοήσεις, στην περίπτωση όπου η ΚΠΑ είναι ίση με μηδέν, όπου πιθανόν να θεωρηθεί ότι το έργο έχει μηδενική απόδοση.

Ο Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης (Ε.Σ.Α.) ή αλλιώς απόδοση της επένδυσης (yield) είναι το υπολογιζόμενο επιτόκιο, όπου η παρούσα αξία των ταμειακών εισροών είναι ίση

με την παρούσα αξία των ταμειακών εκροών ή αλλιώς, το επιτόκιο όπου η Καθαρή Παρούσα Αξία είναι ίση με το μηδέν. Μαθηματικά, είναι το επιτόκιο (r) που ικανοποιεί την παρακάτω ισότητα:

$$0 = \frac{(\Omega-K)_0}{1} + \frac{(\Omega-K)_1}{1+r} + \frac{(\Omega-K)_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{(\Omega-K)_n}{(1+r)^n}$$

- αν το r είναι υψηλότερο από το ισχύον επιτόκιο προεξόφλησης της αγοράς (i), το σχέδιο επένδυσης θεωρείται αποδεκτό ($r > i$).
- Αν το r είναι χαμηλότερο από το ισχύον επιτόκιο προεξόφλησης της αγοράς (i), το σχέδιο επένδυσης απορρίπτεται ($r < i$).
- Αν υπάρχουν πολλά εναλλακτικά σχέδια επένδυσης, επιλέγεται εκείνο που έχει το υψηλότερο r , υπό τον όρο ότι $r > i$.

Από οικονομική πλευρά ο ΕΣΑ δείχνει την ετήσια κατά μέσο όρο απόδοση της επένδυσης. Δείχνει το υψηλότερο επιτόκιο που θα μπορούσε να πληρώσει ο επενδυτής χωρίς να κινδυνεύει να χάσει το επενδυμένο κεφάλαιο. Πολλές φορές η σύγκριση δεν πρέπει να γίνεται με το επιτόκιο προεξόφλησης της αγοράς αλλά με το κόστος ευκαιρίας του κεφαλαίου, αφού η διαφορά μεταξύ τους μπορεί να είναι μεγάλη.

Το πλεονέκτημα αυτής της μεθόδου είναι ότι δεν εξαρτάται από το ισχύον επιτόκιο που πρέπει να επιλεγεί κάθε φορά, όπως στη μέθοδο της Καθαρής Παρούσας Αξίας και καταλήγει σε αποτέλεσμα που ερμηνεύεται εύκολα. Επίσης, το αποτέλεσμα επιτρέπει την άμεση σύγκριση των προτεινόμενων επενδυτικών σχεδίων. Χρησιμοποιείται ιδιαίτερα στις περιπτώσεις εκείνες όπου δεν υπάρχουν μεγάλοι περιορισμοί στο επενδυμένο κεφάλαιο.

Το κριτήριο αυτό δέχεται κριτική στα εξής:

1. Ο ΕΣΑ προϋποθέτει ότι οι ενδιάμεσες ταμειακές ροές επανεπενδύονται με το επιτόκιο του εσωτερικού συντελεστή απόδοσης.
2. Η μέθοδος υπολογισμού είναι αρκετά επίμονη.

3. Δεν εκφράζει το απόλυτο χρηματικό μέγεθος της επένδυσης.
4. Όταν υπάρχουν ταμειακές ροές υπάρχουν περισσότεροι από ένας ΕΣΑ.
5. Επειδή ο ΕΣΑ είναι ένα ποσοστό, δεν λαμβάνεται υπόψη το μέγεθος της επένδυσης.

Ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης είναι ένα υπολογιζόμενο επιτόκιο, το οποίο αντανakλά το μεγαλύτερο επιτόκιο που θα μπορούσε να πληρώσει ο επενδυτικός φορέας ή επιχειρηματίας, χωρίς να χάσει όλα τα χρήματα που διέθεσε στην επένδυση και στην περίπτωση ακόμα, που όλα τα χρήματα για την χρηματοδότηση της επένδυσης προέρχονται από δανεισμό. Ο ΕΣΑ μιας συμβατικής επένδυσης, δείχνει την πραγματική αποδοτικότητα της συνολικής επένδυσης και μπορεί έτσι να προσδιορίσει αμέσως τους όρους δανεισμού του σχεδίου επένδυσης, δεδομένου ότι καθορίζει το μέγιστο επιτόκιο που θα μπορούσε να πληρωθεί από τον επενδυτή, χωρίς να κινδυνεύει να χάσει τα κεφάλαια. Τέλος, μια επένδυση με την μέθοδο αυτή μπορεί να γίνει δεκτή, όταν ο ΕΣΑ είναι μεγαλύτερος από το επιτόκιο που ισχύει στον συγκεκριμένο κλάδο του σχεδίου επένδυσης. Αν υπάρχουν διάφορες εναλλακτικές επενδύσεις, τότε επιλέγεται αυτή που παρουσιάζει μεγαλύτερο ΕΣΑ, εφόσον υπερβαίνει το κατώτερο αποδεκτό επιτόκιο. Σε περίπτωση που μία επένδυση έχει χαρακτηριστικά τύπου δανείου, όσο μικρότερος είναι ο ΕΣΑ τόσο το καλύτερο.

Η ΚΠΑ και ο ΕΣΑ είναι οι από τις πιο δημοφιλείς μεθόδους που χρησιμοποιούνται προκειμένου να γίνουν αποδεκτά ή όχι διάφορα σχέδια επένδυσης. Οι περισσότεροι μάνατζερ δεν αρκούνται στην εξέταση ενός επενδυτικού σχεδίου από ένα μόνο κριτήριο αλλά χρησιμοποιούν 2 ή περισσότερα. Αυτό έχει σαν συνέπεια πολλές φορές να βρίσκονται σε δύσκολη θέση αν οι διάφοροι μέθοδοι που χρησιμοποιούνται δίνουν αντιφατικά αποτελέσματα.

Το κριτήριο της ΚΠΑ συνιστά στο υπεύθυνο στέλεχος την αποδοχή των προτάσεων με θετική ΚΠΑ, χρησιμοποιώντας το ισχύον επιτόκιο ή το κόστος κεφαλαίου ως συντελεστή προεξόφλησης. Το κριτήριο του ΕΣΑ συνιστά την αποδοχή όλων των προτάσεων των οποίων ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης είναι μεγαλύτερος του κόστους κεφαλαίου. Το τελευταίο αυτό κριτήριο αναζητεί το επιτόκιο που μηδενίζει την ΚΠΑ ($KPA=0$) ενός έργου. Επιπλέον και τα δύο κριτήρια βασίζονται στις ακόλουθες παραδοχές:

1. Τη γνώση του κόστους του κεφαλαίου μιας επιχείρησης που θα χρησιμοποιηθεί στην προεξόφληση των ταμειακών ροών των διαφόρων επενδυτικών σχεδίων.
2. Τη βεβαιότητα σχετικά με το μέγεθος των ταμειακών ροών κάθε πρότασης.
3. Την ανεξαρτησία των ταμειακών ροών που προκύπτουν από κάθε εξεταζόμενο έργο.

Τα δύο κριτήρια συνήθως συμφωνούν στο θέμα της αποδοχής ή απόρριψης μιας επενδυτικής πρότασης.

3.2 ΔΕΙΚΤΕΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ

Οι ισολογισμοί μιας επιχείρησης είναι δυνατόν να χρησιμοποιηθούν και ως δείκτης για την αξιολόγηση μίας επένδυσης. Στην αρχή θα δοθούν οι ορισμοί των διαφόρων δεικτών που χρησιμοποιούνται στην αξιολόγηση μιας επένδυσης όπως αυτοί ζητούνται από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα και στην συνέχεια θα ακολουθήσει παράδειγμα.

Είναι γνωστό ότι οι δείκτες αποτελούν βασικά εργαλεία ανάλυσης της οικονομικής θέσης μιας επιχείρησης και καθοδηγούν τον αναλυτή σε συμπεράσματα και αποφάσεις τόσο για την ιστορική πορεία μιας εταιρείας, όσο και για την παρούσα κατάστασή της, αλλά ακόμα παρέχουν την δυνατότητα εξαγωγής συμπερασμάτων για την μελλοντική πορεία αυτής. Χρήση αριθμοδεικτών για πραγματοποίηση αξιολόγησης μπορεί να γίνει από διάφορους φορείς, ανάλογα με το τι θέλει να μελετήσει καθένας από αυτούς.

Έτσι μπορούμε να δούμε ότι η διοίκηση μιας επιχείρησης θα χρησιμοποιήσει τους αριθμοδείκτες προκειμένου να εντοπίσει τα πλεονεκτήματα και τις αδυναμίες της, οι τραπεζικοί αναλυτές θα τους χρησιμοποιήσουν εκεί όπου ενδιαφέρονται πρωτίστως δηλαδή για την δυνατότητα αποπληρωμής δανείων ενώ κάποιοι μελλοντικοί επενδυτές θα ενδιαφέρονται να τους χρησιμοποιήσουν περισσότερο για την αξιολόγηση της δυνατότητας πραγματοποίησης κερδών, κλπ .

Η σωστή χρήση των αριθμοδεικτών δεν είναι εύκολη υπόθεση, απαιτώντας γνώσεις στην λογιστική, την οικονομική, τις συνθήκες της αγοράς, αλλά και σημαντική πείρα από την

πλευρά του αναλυτή. Για τον λόγο αυτό χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή στην εξεύρεση των σχετικών στοιχείων και πληροφοριών, καθώς επίσης και κατάλληλη προσαρμογή στις ιδιαιτερότητες-ιδιομορφίες της κάθε επιχείρησης και της προς μελέτη επένδυσης. Ο υπολογισμός ενός και μόνο δείκτη δεν είναι σε θέση να προσφέρει ουσιαστική και πλήρη βοήθεια στην επιχειρούμενη ανάλυση αλλά θα πρέπει να συνδυάζεται με τα αποτελέσματα άλλων δεικτών μέσα από μια διαδικασία με συνολικές εκτιμήσεις και συγκρίσεις. Αριθμοδείκτες συνεπώς χρησιμοποιούνται και στην περίπτωση εκείνη όπου πρόκειται να μελετηθεί η χρηματοοικονομική αποδοτικότητα ενός επενδυτικού σχεδίου. Με τον συνδυασμό μιας σειράς από δείκτες σύμφωνα με τα οικονομικά στοιχεία, που το επενδυτικό σχέδιο παρουσιάζει μέσα από τον προβλεπόμενο Λογαριασμό Εκμετάλλευσης και τον Ισολογισμό, επιδιώκεται η σύγκριση της παρούσας χρηματοοικονομικής κατάστασης της εταιρείας με την προϋπολογιζόμενη μετά την πραγματοποίηση της υπό μελέτη επένδυσης.

Με τον τρόπο αυτό είναι δυνατή η εξαγωγή συμπερασμάτων αναφορικά με τις επιπτώσεις που αναμένεται να έχει η πραγματοποίηση της επένδυσης στην λειτουργία και την θέση της εταιρείας. Για την αξιολόγηση επενδύσεων είναι δυνατόν να χρησιμοποιηθούν μια σειρά από αριθμοδείκτες, οι οποίοι μπορούν να ομαδοποιηθούν στις ακόλουθες κατηγορίες:

1. Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας
2. Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας
3. Αριθμοδείκτες Ρευστότητας
4. Αριθμοδείκτες Διαρθρώσεως Κεφαλαίων

Τα στοιχεία που χρησιμοποιούνται στην ανάλυση με αριθμοδείκτες, προέρχονται από είτε από τυποποιημένες λογιστικές καταστάσεις (όπως ο ισολογισμός και η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως), είτε άλλες φορές από εσωτερικές καταστάσεις που δημιουργεί η διοίκηση για δικούς της σκοπούς (καταρτίσεις εσωτερικών προϋπολογισμών, κλπ).

3.2.1 Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας

Ένα από τα πιο σημαντικά κριτήρια για την πραγματοποίηση μιας επένδυσης είναι κατά πόσο αυτή θα καταστεί αποδοτική από απόψεως κερδών. Ας πάρουμε για παράδειγμα μια ακτοπλοϊκή επιχείρηση η οποία

προβαίνει σε ανακαίνιση του στόλου της και γενικότερα των παρεχομένων υπηρεσιών της (δρομολόγια, βελτίωση εσωτερικής διαρρύθμισης, κλπ), τα οποία έχουν ως επακόλουθο την αύξηση της ζήτησης των υπηρεσιών της. Η αύξηση συνεπώς των εσόδων από την επένδυση που πραγματοποίησε, δεν αποτελεί από μόνη της ικανοποιητικό κριτήριο για την αποδοτικότητα της εν λόγω επένδυσης. Αντίθετα πρέπει να γίνει συσχετισμός διαφόρων κριτηρίων, όπως η σχέση της αύξησης των πωλήσεων σε συνδυασμό με τα κέρδη και το απασχολούμενο κεφάλαιο, ώστε να καταστεί δυνατή η εξαγωγή καλύτερων και πληρέστερων συμπερασμάτων. Αυτό το σημείο καλύπτεται με την χρήση των αριθμοδεικτών αποδοτικότητας, οι οποίοι αναφέρονται στις σχέσεις πωλήσεων - κερδών και κερδών – κεφαλαίου, δείχνοντας έτσι πόσο αποτελεσματικά λειτουργεί μια επένδυση. Οι κυριότεροι αριθμοδείκτες αποδοτικότητας είναι:

$$a. \text{ Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων } = \frac{\text{Καθαρά κέρδη}}{\text{Ιδία κεφάλαια}} \\ (\text{Return on Net Worth})$$

Ο δείκτης αυτός δείχνει πόσο αποτελεσματικά χρησιμοποιούνται τα κεφάλαια της εταιρείας ώστε να δημιουργούν κέρδη. Φανερώνει λοιπόν την αποδοτικότητα των κεφαλαίων τα οποία ανήκουν στους μετόχους της επιχείρησης και όχι του συνολικού απασχολούμενου κεφαλαίου το οποίο είναι δυνατόν να περιλαμβάνει και δανειακά (ξένα) κεφάλαια. Ένας χαμηλού επιπέδου δείκτης, αποτελεί ένδειξη ότι το επενδεδυμένο κεφάλαιο δεν χρησιμοποιείται αποδοτικά. Το γεγονός αυτό έχει κάποια αιτία (χαμηλή παραγωγικότητα, υπερεπένδυση, δυσμενείς οικονομικές συνθήκες) η οποία όμως δεν είναι δυνατόν να εντοπισθεί από την μελέτη μόνο αυτού του δείκτη. Στην περίπτωση της εξέτασης μιας νέας επένδυσης πρέπει ο δείκτης αυτός να υπολογιστεί για το υπό μελέτη σχέδιο και να συγκριθεί, είτε με κάποιο επιθυμητό επίπεδο απόδοσης των ιδίων κεφαλαίων της προσδιορισμένο από την επιχείρηση (π.χ. λόγο εμπειρίας από προηγούμενη επένδυση), είτε από γνωστές περιπτώσεις της αγοράς. Επίσης χρήσιμο είναι να γίνει υπολογισμός του

δείκτη για ολόκληρη την ναυτιλιακή επιχείρηση προ και μετά την επένδυση, για να εντοπιστεί έτσι το αποτέλεσμα της επένδυσης όχι πια μεμονωμένα όπως πριν άλλα στο σύνολο της επιχείρησης.

$$\beta. \text{ Αποδοτικότητα Απασχολούμενων Κεφαλαίων} = \frac{\text{Καθαρά Κέρδη}}{\text{Συνολικά Απασχολούμενα Κεφάλαια}}$$

(Return to Capital Employed)

Ο δείκτης αυτός, αντίθετα με τον προηγούμενο εξετάζει την αποδοτικότητα των συνολικών κεφαλαίων της επιχείρησης (ιδίων και ξένων). Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό στην περίπτωση της ναυτιλίας όπου ένα μεγάλο μέρος του επενδυμένου κεφαλαίου προέρχεται από εξωτερικές πηγές (τραπεζικό δανεισμό). Είναι επομένως απαραίτητη η εξέταση της επένδυσης υπό το πρίσμα αυτό. Χαμηλές τιμές του δείκτη αυτού, δίνουν την ένδειξη ότι η επιχείρηση, ή το υπό μελέτη σχέδιο πιθανών να είναι ευάλωτο σε μελλοντικές περιόδους κρίσεως, καθώς υπάρχει ο κίνδυνος να μην καταστεί δυνατή η ανταπόκριση στις δανειακές επιβαρύνσεις.

$$\gamma. \text{ Αποδοτικότητα Ενεργητικού} = \frac{\text{Καθαρά Κέρδη}}{\text{Ενεργητικό}}$$

(Return on total assets)

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει την ικανότητα του ενεργητικού της επιχείρησης να παράγει κέρδη. Με απλά λόγια ο δείκτης αυτός εμφανίζει πόσο ποσοστό κέρδους δημιουργείται από την εκμετάλλευση των στοιχείων του ενεργητικού. Η χρήση αυτού του δείκτη σχετίζεται κυρίως με την διεξαγωγή συγκρίσεων της

αποδοτικότητας της επιχείρησης τόσο σε διαχρονικό επίπεδο, όσο και με την αποδοτικότητα της επιχείρησης σε σύγκριση με την αντίστοιχη των ανταγωνιστών της. Αντίστοιχα χρησιμοποιείται και στην αξιολόγηση επενδύσεων για την επιλογή μεταξύ εναλλακτικών σχεδίων, αλλά και για τον εντοπισμό της επίδρασης που θα έχει μια νέα επένδυση στα συνολικά αποτελέσματα της επιχείρησης.

$$\varepsilon. \text{ Χρηματοοικονομική μόχλευση} = \frac{\text{Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων}}{\text{Αποδοτικότητα Συνολικών Κεφαλαίων}}$$

(Financial Leverage Ratio)

Με τον όρο χρηματοοικονομική μόχλευση εννοούμε τη δυνατότητα μεταβολής της αποδοτικότητας μιας επιχείρησης, λόγω μεταβολής της σύνθεσης του συνολικού κεφαλαίου. Αν η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερη από την αποδοτικότητα του συνόλου των κεφαλαίων, αυτό συμβαίνει γιατί η επίδραση των δανειακών κεφαλαίων είναι επωφελής για την επιχείρηση, και επομένως ο δείκτης είναι μεγαλύτερος από την μονάδα. Αντίθετα αν ο δείκτης είναι μικρότερος της μονάδας η επίδραση των δανειακών κεφαλαίων είναι αρνητική. Η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων ορίστηκε νωρίτερα ως το πηλίκο της σχέσης των καθαρών κερδών προς το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων και αντίστοιχα η αποδοτικότητα των συνολικών κεφαλαίων ως το πηλίκο των καθαρών κερδών προς το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων. Με δεδομένο ότι το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων μπορεί να εκφραστεί και με το σύνολο του ενεργητικού, η χρηματοοικονομική μόχλευση μπορεί να περιγραφεί και ως:

$$\text{Χρηματοοικονομική μόχλευση} = \frac{\text{Σύνολο Ενεργητικού}}{\text{Ιδία κεφάλαια}}$$

Πρόκειται δηλαδή για ένα δείκτη που υποδηλώνει τη σχέση μεταξύ του ενεργητικού και των ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας. Ουσιαστικά αναφέρεται στην παρουσία ξένων κεφαλαίων τα οποία αυξάνουν την αποδοτικότητα αλλά και τον κίνδυνο των ιδίων κεφαλαίων. Ο δείκτης αυτός μετρά το ρίσκο της επιχείρησης. Όσο μεγαλύτερος είναι τόσο η εταιρεία έχει το πλεονέκτημα της χρηματοοικονομικής μόχλευσης δηλ. η επιχείρηση κάνει επωφελή χρήση των ξένων κεφαλαίων.

3.2.2 Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας

Οι αριθμοδείκτες δραστηριότητας χρησιμοποιούνται στην μέτρηση του βαθμού αξιοποίησης και της παραγωγικότητας των στοιχείων μιας επιχείρησης, δηλαδή κατά πόσο τα στοιχεία αυτά χρησιμοποιούνται αποδοτικά. Η κατηγορία αυτή των δεικτών είναι

ιδιαίτερα σημαντική σε βιομηχανικές και εμπορικές επιχειρήσεις αφού επιτρέπει την διεξαγωγή συμπερασμάτων αναφορικά με την κίνηση αποθεμάτων, καθαρού κεφαλαίου, απαιτήσεων, παγίων κλπ. Η ναυτιλία όντας μια αγορά παροχής μεταφορικής υπηρεσίας αντιμετωπίζει διαφορετικές συνθήκες λειτουργίας απ' ότι οι επιχειρήσεις παραγωγής και εμπορίας προϊόντων, με αποτέλεσμα να μην έχουν όλοι οι δείκτες την ίδια σημασία.

Οι κυριότεροι δείκτες δραστηριότητας είναι:

$$\text{α. Ταχύτητα Κυκλοφορίας Ενεργητικού} = \frac{\text{Έσοδα από Εμπορική εκμετάλλευση}}{\text{Ενεργητικό}}$$

(Asset Turnover Ratio)

Ο δείκτης αυτός δείχνει το ποσοστό συμμετοχής του ενεργητικού της εταιρείας στην δημιουργία πωλήσεων. Δηλαδή ο μελετητής μπορεί να εντοπίσει το κατά πόσο υπάρχει υπερεπένδυση κεφαλαίων σε σχέση τα έσοδα από την εμπορευματική εκμετάλλευση. Όταν ο δείκτης είναι υψηλός αυτό δείχνει εντατική χρήση των στοιχείων του ενεργητικού της επιχείρησης. Σύγκριση αυτού του δείκτη γίνεται τόσο διαχρονικά όσο και με χαρακτηριστικά παραδείγματα του κλάδου.

$$\text{β. Ταχύτητα Κυκλοφορίας Παγίων} = \frac{\text{Έσοδα από Εμπορική εκμετάλλευση}}{\text{Πάγιο Ενεργητικό}}$$

(Fixed Asset Turnover Ratio)

Αντίθετα με τον προηγούμενο δείκτη, εδώ χρησιμοποιούνται για την σύγκριση μόνο τα στοιχεία του πάγιου ενεργητικού. Η διαφορά βρίσκεται στο γεγονός ότι στο σύνολο του ενεργητικού εντάσσονται και στοιχεία όπως οι απαιτήσεις, τα ρευστά διαθέσιμα κλπ.

Αριθμοδείκτες Ρευστότητας

Η κυριότερη χρήση των αριθμοδεικτών ρευστότητας σχετίζεται με διερεύνηση της ικανότητας μιας επιχείρησης να ανταποκρίνεται στις βραχυχρόνιες υποχρεώσεις της. Αντικείμενο μελέτης δηλαδή των δεικτών αυτών είναι κατά πόσο η επιχείρηση διαθέτει τα απαιτούμενα ρευστά διαθέσιμα ώστε να καλύπτει τις τρέχουσες υποχρεώσεις της χωρίς

προβλήματα. Η χρήση των δεικτών ρευστότητας στην αξιολόγηση ενός σχεδίου είναι απαραίτητη προκειμένου να διαπιστωθεί η επίδραση που αναμένεται να έχει το σχέδιο στην λειτουργία της επιχείρησης.

Μέσα στα πλαίσια αυτά εξετάζονται οι παρακάτω δείκτες:

α. *Δείκτης Γενικής (Άμεσης) Ρευστότητας (Current Ratio)* = $\frac{\text{Κυκλοφορούν ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$ χνει αν το κυκλοφορούν
Είναι δηλαδή ένας
τροπος υπολογισμού της ρευστοτητας της

επιχείρησης. Όσο υψηλότερος είναι τόσο πιο ευνοϊκή είναι η θέση της επιχείρησης απέναντι στους δανειστές της και τόσο ποιο ικανή είναι η επιχείρηση να αντεπεξεέλθει σε δυσμενείς χρηματοοικονομικές συνθήκες στο μέλλον. Ο δείκτης αυτός μπορεί να χρησιμοποιηθεί και από τους πιστωτές για να διαπιστώσουν κατά πόσο η επιχείρηση θα μπορέσει να ανταποκριθεί στους όρους της πίστωσης. Βέβαια ανάλογα με την σύνθεση του κυκλοφορούντος ενεργητικού, ένας υψηλός δείκτης μπορεί να είναι παραπλανητικός αναφορικά με την δυνατότητα ρευστότητας, στην περίπτωση που οι απαιτήσεις αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος του κυκλοφορούντος ενεργητικού.

β. *Δείκτης Ειδικής (Έμμεσης) Ρευστότητας (Acid Test Ratio)* = $\frac{\text{Χρεόγραφα} + \text{Διαθέσιμα} + \text{Απαιτήσεις}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$

Ο δείκτης αυτός διαφέρει από τον προηγούμενο στο ότι δεν περιλαμβάνει αποθέματα. Έτσι είναι χρήσιμος ο υπολογισμός της ειδικής ρευστότητας που δείχνει τη δυνατότητα της επιχείρησης να καλύψει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της με τα διαθέσιμα τις απαιτήσεις και τα χρεόγραφα αυτής. Ουσιαστικά φανερώνει τη δυνατότητα άμεσης ανταπόκρισης της επιχείρησης στις απαιτήσεις των δανειστών της. Εάν ο αριθμοδείκτης είναι ίσος ή μεγαλύτερος από την μονάδα, αυτό δείχνει ότι η επιχείρηση βρίσκεται σε καλή οικονομική κατάσταση.

3.2.3 Αριθμοδείκτες Διαρθρώσεως Κεφαλαίων

Σε αυτή την κατηγορία εντάσσονται δείκτες που χρησιμοποιούνται για την εξέταση μιας επιχείρησης από μακροχρόνια σκοπιά και ιδιαίτερα με την διάρθρωση των κεφαλαίων της. Αντικείμενο αξιολόγησης αποτελεί η μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα της επιχείρησης. Στην αξιολόγηση επενδύσεων και σε αυτήν την περίπτωση οι δείκτες χρησιμοποιούνται προκειμένου να εντοπιστούν οι αναμενόμενες επιπτώσεις του επενδυτικού σχεδίου στην κεφαλαιουχική διάρθρωση της επιχείρησης.

Εξετάζονται οι παρακάτω δείκτες:

$$\text{α. } \textit{Ίδια προς Συνολικά Κεφάλαια} = \frac{\textit{Ίδια κεφάλαια}}{\textit{Συνολικά Κεφάλαια}}$$

(Owner's Equity to Total Assets Ratio)

Ο δείκτης αυτός δίνει πληροφορίες αναφορικά με ποίο ποσοστό των συνολικών κεφαλαίων αποτελούν τα ίδια κεφάλαια. Όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης σημαίνει ότι τόσο η επιχείρηση στηρίζεται σε ίδια κεφάλαια για την λειτουργία της και τόσο μικρότερες δανειακές επιβαρύνσεις έχει. Βέβαια αυτό μπορεί να σημαίνει ότι η επιχείρηση δεν ακολουθεί την σωστότερη πολιτική προκειμένου να αυξήσει τα κέρδη της. Αν ο δείκτης είναι χαμηλός (και άρα υψηλό το ποσοστό των δανειακών κεφαλαίων) σημαίνει ότι η επιχείρηση πιθανών να αντιμετωπίσει οικονομικές δυσχέρειες στο μέλλον, ενώ καθίσταται και πιο δύσκολη η σύναψη νέων δανείων. Στην ναυτιλία, η οποία αποτελεί ιδιαίτερο κλάδο της οικονομίας τα δανειακά κεφάλαια αποτελούν σημαντικό ποσοστό των ιδίων με αποτέλεσμα ο δείκτης να εμφανίζεται χαμηλός.

$$\text{β. } \textit{Ίδια προς Δανειακά Κεφάλαια} = \frac{\textit{Ίδια κεφάλαια}}{\textit{Δανειακά Κεφάλαια}}$$

(Owner's Equity to Total Liability Ratio)

Ο δείκτης αυτός εκφράζει την σχέση μεταξύ δανειακών και ιδίων κεφαλαίων, και χρησιμοποιείται για να διαπιστωθεί κατά πόσο η επιχείρηση έχει προχωρήσει σε υπερδανεισμό. Όταν ο δείκτης είναι μικρότερος από την μονάδα, τότε η επιχείρηση

στηρίζεται σε δανειακά κεφάλαια. Για την περίπτωση της ναυτιλίας ο δείκτης αναμένεται χαμηλός και πρέπει να συγκρίνεται με τον αντίστοιχο δείκτη του κλάδου.

Πίνακας 1

Δείκτες αξιολόγησης επένδυσης

ΜΕΘΟΔΟΙ ΧΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ	
ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΞΕΦΛΗΣΗ	
Μέθοδος της περιόδου αποπληρωμής του κεφαλαίου (Pay – Back Period)	Χρόνος αποπληρωμής (έτη) = Επενδυμένο κεφάλαιο / ετήσιες εισροές
Μέθοδος του Μέσου Λόγου Απόδοσης (Rate of Return)	Μέσο Ποσοστό Απόδοσης= Μέσο Καθαρό Κέρδος/Μέση Επένδυση
ΣΤΗΡΙΓΜΕΝΑ ΣΤΗΝ ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΑΞΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΣ	
μέθοδος της Καθαρής Παρούσας Αξίας (Net Present Value)	
μέθοδος του Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης (Internal Rate of Return)	
ΔΕΙΚΤΕΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	
1. Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας	
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ=	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ/ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ/ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ/ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΜΟΧΛΕΥΣΗ	ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ/ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΥΝΟΛΙΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ Ή ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ/ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
2. Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας	
ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΚΜΕΤΑΛΕΥΣΗ/ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ
ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΠΑΠΙΩΝ	ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΚΜΕΤΑΛΕΥΣΗ/ΠΑΠΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ\
3. Αριθμοδείκτες Ρευστότητας	
ΔΕΙΚΤΗΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΑΜΕΣΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ	ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ/ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ
ΔΕΙΚΤΗΣ ΕΙΔΙΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ	ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ ΚΑΙ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ/ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ
4. Αριθμοδείκτες Διαρθρώσεως Κεφαλαίων	
ΙΔΙΑ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	
ΙΔΙΑ ΠΡΟΣ ΔΑΜΕΙΑΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	

3.3 ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Αρχίζοντας τον σχεδιασμό των λειτουργιών θα αναφέρουμε τις προβλεπόμενες δαπάνες σύστασης και λειτουργίας της επιχείρησης. Πρόκειται για όλες τις ενέργειες που θα φέρει εις πέρας η διοίκηση, προκειμένου να καταστεί εφικτή η λειτουργία της επιχείρησης και η μέγιστη ικανοποίηση των πελατών της. Παρακάτω κατηγοριοποιούμε τις δαπάνες της νέας εταιρείας.

Ενοίκια

Για να μπορέσει η FindTruck να φέρει σε πέρας το επιχειρησιακό της σχέδιο, χρειάζεται έναν χώρο εργασίας, ένα επιχειρησιακό κέντρο όπου θα λαμβάνουν χώρα το πλήθος των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της εταιρείας. Στο χώρο εργασίας θα γίνεται τηλεφωνική επικοινωνία με τους συνεργάτες της εταιρείας, θα εκδίδονται τιμολόγια και μέσα από σκληρή δουλειά, η FindTruck θα βελτιώνει καθημερινά τις υπηρεσίες που παρέχει. Από την εκτίμηση που έγινε υπολογίστηκε ότι για να λειτουργήσει η εταιρεία χρειάζεται ένα χώρο τουλάχιστον 50 τμ. όπου θα φιλοξενεί όλον τον απαραίτητο εξοπλισμό γραφείου για την λειτουργία της. Η μηνιαία δαπάνη για την ενοικίαση του υπολογίστηκε γύρω στα 400,00 € . Εκτιμώμενη ετήσια δαπάνη: $400 \cdot 12 = 4800,00$ €.

Δαπάνες Λειτουργικών Εξόδων

Όσον αφορά στις δαπάνες για τις ΔΕΚΟ, υπολογίστηκε ένα ετήσιο κόστος της τάξεως των 3420 € .Επιμερίζοντας ανά δαπάνη έχουμε τα εξής:

Κατανάλωση Ηλεκτρικού Ρεύματος (ΔΕΗ)→ Λόγω της ηλεκτρικής ενέργειας που θα καταναλώνουν οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές της εταιρείας καθώς και τα υπόλοιπα ηλεκτρονικά μηχανήματα, έχουμε υπολογίσει ένα κόστος της τάξεως των 100,00 ευρώ μηνιαίως. Άρα 1200,00 €/έτος.

Δαπάνη Σταθερής τηλεφωνίας & Internet→ Ύστερα από έρευνα αγοράς το μηνιαίο κόστος για μια τηλεφωνική γραμμή isdn καθώς και παροχή ιντερνέτ 24 mbps υπολογίστηκε στα 50,00 € ανά μήνα. Άρα 600,00 €/έτος. Επιπλέον εδώ πρέπει να συγκαταλέξουμε ένα επιπλέον εφάπαξ κόστος της παροχής της γραμμής από τον ΟΤΕ το οποίο υπολογίζεται στα 80,00 Ευρώ.

Κατανάλωση Ύδατος→ Η ΕΥΔΑΠ στο νέο γραφείο της εταιρείας υπολογίζεται στα 5,00 € το μήνα. Άρα 60,00 €/έτος.

Εταιρικά κινητά τηλέφωνα → Ύστερα από τηλεφωνική επαφή με τις εταιρείες κινητής τηλεφωνίας οι προσφορές που έλαβαν τα αρμόδια στελέχη της FindTruck κυμαίνονται κοντά στα 100,00 ευρώ μηνιαίως. Άρα 1200,00 €/έτος

Κοινόχρηστα → Η εταιρία είναι διατεθειμένη να δαπανήσει για κοινόχρηστα το ποσό των 30,00 ευρώ για κάθε μήνα ($30 \cdot 12 = 360,00$ €/έτος)

Δαπάνες ίδρυσης της επιχείρησης

Στις δαπάνες ίδρυσης της επιχείρησης έχουμε καταναίμει τις παρακάτω κατηγορίες κόστους:

- Για την σύσταση της επιχείρησης και την κατοχύρωση του εμπορικού σήματος (brand name) στην υπηρεσία μίας στάσης απαιτείται το ποσό των 650,00 ευρώ. Σε αυτό το ποσό περιλαμβάνονται όλα τα παράβολα του δημοσίου και η προμήθεια του δικηγόρου, στον οποίο θα ανατεθεί η κατοχύρωση του σήματος.
- Κατοχύρωση του domain name (url ή ηλεκτρονική διεύθυνση) www.findtruck.gr σε 1 directory (20,00 ευρώ για δύο έτη χωρίς Φ.Π.Α.).
- Ενοικίαση χώρου για την φιλοξενία της ιστοσελίδας (web hosting). Η εταιρείες πληροφορικής προσφέρουν πακέτα 24 μηνών αξίας 246,00 ευρώ χωρίς ΦΠΑ καλύπτοντας απόλυτα τις ανάγκες της findtruck: Στατιστικά/ Logs Website, δίκτυο ασφαλείας, δυνατότητα δυναμικών αλλαγών ,επαρκές «χώρος» και υποστήριξη γλώσσας προγραμματισμού. Γενικά το διετές κόστος είναι περίπου στα 250,00 ευρώ.
- SSL certificate. Η ασφάλεια κατά την διάρκεια «αλληλεπίδρασης» του χρήστη με τον διαδικτυακό τόπο αποτελεί την μεγαλύτερη ανησυχία των επισκεπτών. Παρέχοντας αξιόπιστα SSL πιστοποιητικά ασφαλείας εξασφαλίζονται τα προσωπικά δεδομένα του «επισκέπτη». Το κόστος για το πιστοποιητικό ασφαλείας της Comodo είναι της τάξης του 40,00 ευρώ για κάθε διετία , απλό αλλά απαραίτητο για την επιχειρηματική δραστηριότητα που θα ασκήσει η εταιρεία.

- Τώρα όσον αφορά στην κατασκευή ενός δυναμικού ιστότοπου ικανού να φιλοξενήσει όλες τις πολύπλοκες λειτουργίες που αναφέραμε στο προηγούμενο κεφάλαιο, και να εδραιώσει την FindTruck στο χώρο του διαδικτύου και στον χώρο των μεταφορών το κόστος (εφ άπαξ) έχει υπολογιστεί στα 1500,00 ευρώ.

Δαπάνες παροχής υπηρεσιών

Στις δαπάνες παροχής υπηρεσιών συγκαταλέγονται τα έξοδα παροχής υπηρεσιών λογιστή και τήρησης του Κ.Β.Σ ή των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων. Ύστερα από έρευνα αγοράς το κόστος της δαπάνης αυτής θα ανέρχεται στα 200,00 Ευρώ το μήνα + ΦΠΑ. Δηλαδή στα 2400,00 € ετησίως.

Δαπάνη πληροφοριακής υποστήριξης

Επιπλέον δεν πρέπει να παραλείψουμε την δαπάνη πληροφοριακής υποστήριξης για την εταιρεία που θα παρέχει στην Findtruck το Egr πρόγραμμα που θα χρησιμοποιήσει. Το κόστος ανά μήνα για την υπηρεσία αυτή υπολογίζεται στα 20,00 €. Δηλαδή 240,00 €/έτος.

Δαπάνες αναλώσιμων

Τα αναλώσιμα που χρειάζεται μια τέτοια επένδυση είναι απλά και συνοψίζονται κυρίως σε είδη γραφείου. Το μηνιαίο κόστος αυτών υπολογίζεται περίπου στα 30,00 €. Επομένως, $30 \cdot 12 = 360,00$ €/έτος.

Δαπάνες συντήρησης

Οι δαπάνες συντήρησης αφορούν τον ηλεκτρονικό εξοπλισμό που θα έχει η εταιρεία στην κατοχή της και υπολογίζονται στα 300,00 ευρώ τον χρόνο.

Δαπάνες σύνταξης επιχειρηματικού σχεδίου

Η σύνταξη του επιχειρηματικού σχεδίου θα πραγματοποιηθεί από τα στελέχη της FindTruck, όποτε στην περίπτωση αυτή δεν θα υπάρξει κάποιο επιπρόσθετο κόστος.

Δαπάνες αγοράς εξοπλισμού παγίων

Στις δαπάνες αγοράς εξοπλισμού έχει υπολογιστεί ότι κρίνουμε απολύτως απαραίτητο για την λειτουργία της εταιρείας μας. Έτσι έχουμε:

- Εκτυπωτής: Ένας εκτυπωτής τύπου Laser καλύπτει πλήρως τις ανάγκες της όσον αφορά στην έκδοση παραστατικών και εκτυπώσεων εταιρικών εγγράφων ενώ η τιμή του ανέρχεται στα 288,00 ευρώ + ΦΠΑ.
- Τηλέφωνο - Φαξ: Πρόκειται για μία συσκευή γραφείου η οποία είναι ταυτόχρονα τηλέφωνο και φαξ και αξιολογείται ως μία πολύ αξιόπιστη λύση για τον σύγχρονο επιχειρηματία. Η τιμή του ανέρχεται στα 147,00 ευρώ + ΦΠΑ και διαθέτει τεχνολογία laser.
- Lap top: Η τεχνολογία του υπολογιστή αυτού υπερκαλύπτει τις προσδοκίες της εταιρείας, ενώ η τιμή του ανέρχεται στα 487,00 ευρώ + ΦΠΑ. Λόγω της φύσης της νέας εταιρείας, η χρήση ηλεκτρονικών υπολογιστών κρίνεται άλλωστε απαραίτητη. Η εταιρεία κατά την ίδρυση της υπολογίζει να χρησιμοποιήσει 4 υπολογιστές της τεχνολογίας αυτής.
Άρα $487 * 4 = 1948,00 \text{ €}$
- Netbook: Ένας μικρός σε διαστάσεις υπολογιστής, είναι αναγκαίος για τα στελέχη της εταιρείας, για να μπορούν να εργάζονται και να ενημερώνονται σχετικά με τα θέματα της εταιρείας. Η τιμή του υπολογιστή αυτού υπολογίζεται στα 305,00 ευρώ + ΦΠΑ
- Tax-box: Ο τύπος φορολογικού μηχανισμού που επιλέχθηκε πιστοποιεί το Egr που θα χρησιμοποιήσει η Findtruck. Είναι απλός τύπου Α και έχει αρκετές δυνατότητες, ενώ από την αγορά κρίνεται ως μία πολύ αξιόπιστη επιλογή. Η τιμή του ανέρχεται στα 437,00

ευρώ + ΦΠΑ. Να σημειώσουμε εδώ πέρα ότι αυτός ο τύπος φορολογικού μηχανισμού είναι συμβατός με το ERP που θα χρησιμοποιεί η εταιρεία για την τιμολόγησή της.

- Θα δαπανηθεί ακόμα για έπιπλα και εξοπλισμό γραφείου το ποσό των 1000,00 €.

Κόστος ασφάλισης στα ασφαλιστικά ταμεία.

Η εταιρεία προβλέπεται να καταβάλει στα ασφαλιστικά ταμεία ΙΚΑ και ΟΑΕΕ για την ασφαλιστική και ιατροφαρμακευτική κάλυψη του προσωπικού της καθώς και για μισθούς και bonus υπαλλήλων, τα παρακάτω ποσά ανά χρήση:

Έξοδα Μισθοδοσίας

Παρακάτω αναφέρουμε αναλυτικά τα έξοδα της μισθοδοσίας σε ότι αφορά τις μηνιαίες μικτές απολαβές του προσωπικού της εταιρίας μας

Περιγραφή θέσης Μικτές Ετήσιες απολαβές

Στέλεχος 1ο 50% των κερδών

Στέλεχος 1ο 50% των κερδών

ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ 1^{ος} 10.000,00/ έτος + Bonus 10,00 € ανά 100,00 Κέρδη για την FindTruck

ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ 2^{ος} 10.000,00/ έτος + Bonus 10,00 € ανά 100,00 Κέρδη για την FindTruck

(Υπενθυμίζουμε ότι η πρόσληψη του δεύτερου υπαλλήλου υπολογίζεται να γίνει κατά το τρίτο έτος ζωής της εταιρείας ενώ οι αμοιβές των Bonus θα προέρχονται από το τηλεφωνικό marketing και τις πωλήσεις που θα κάνουν οι υπάλληλοι της.)

Τέλος η προβλέψεις για μπόνους έχουν υπολογιστεί με βάση τις προβλέψεις πωλήσεων των πέντε πρώτων ετών ως εξής:

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

Αμοιβές Bonus Υπαλλήλων

(Παράδειγμα: Στο δεύτερο έτος έχουμε 2 δρομολόγια*10,00 € μπόνους*12 μήνες=240,00€)

Έτος	1ος χρόνος	2ος χρόνος	3ος χρόνος	4ος χρόνος	5ος χρόνος
Αμοιβές Μπόνους	120	240	480	720	960
Δρομολόγια/ μήνα	1	2	4	6	8

ΠΙΝΑΚΑΣ 3

Εισφορές στο ταμείο Ελεύθερων Επαγγελματιών

Οι εισφορές στα ταμεία ελεύθερων επαγγελματιών υπολογίζονται γύρω στα 5.500,00 € ως εξής.

ΟΑΕΕ

Στέλεχος 1ο	210,00/μήνα*12μήνες=	2.520,00 €
Στέλεχος 2ο	210,00/μήνα*12μήνες=	2.520,00 €
<u>Σύνολο</u>		<u>5.040,00 €</u>

ΠΙΝΑΚΑΣ 4

Κατάσταση εξόδων της Findtruck

Κατάσταση Εξόδων						
	1ος χρόνος	2ος χρόνος	3ος χρόνος	4ος χρόνος	5ος χρόνος	
Έξοδα Μισθοδοσίας						
υπάλληλος 1ος	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	
υπάλληλος 2ος			10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	
Αμοιβές Μπονους	120,00 €	240,00 €	480,00 €	720,00 €	960,00 €	
Σύνολο εξόδων μισθοδοσίας	10.120,00 €	10.240,00 €	20.480,00 €	20.720,00 €	20.960,00 €	
Ασφάλιση (ΟΑΕΕ)	5.500,00 €	5.500,00 €	5.500,00 €	5.500,00 €	5.500,00 €	
Ενοίκιο	4.800,00 €	4.800,00 €	4.800,00 €	4.800,00 €	4.800,00 €	
ΔΕΚΟ						
Δεη	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	
Σταθερο τηλ+ιντερνετ	80,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	
Ευδαπ		60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	
Κινητή τηλεφωνία		1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	
Κοινόχρηστα		360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	
ΣΥΝΟΛΟ	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €
ΔΑΠΑΝΕΣ ΙΔΡΥΣΗΣ						
Εξοδα επιμελητηριου κλπ	650,00 €					
domain name	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	
Χώρος ιστοσελίδας	123,00 €	123,00 €	123,00 €	123,00 €	123,00 €	
Ασφάλεια	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	
Συνολικά ετήσια εξοδα συντήρησης ιστοσελίδας	153,00 €	153,00 €	153,00 €	153,00 €	153,00 €	
Κατασκευή ιστοσελίδας	1.500,00 €					
ΔΑΠΑΝΕΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ						
Λογιστική υποστήριξη	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	
Egr	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €	
ΣΥΝΟΛΟ	2.640,00 €	2.640,00 €	2.640,00 €	2.640,00 €	2.640,00 €	2.640,00 €
ΑΝΑΛΩΣΙΜΑ	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €
ΔΑΠΑΝΕΣ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ						
ΠΑΓΙΑ						
Εκτυπωτής	288,00 €					
Φαξ	147,00 €					
Λαπ τοπ	1.948,00 €					
νετ μπουκ	305,00 €					
Μηχανισμός ταξ μποξ	437,00 €					
Επιπλα	1.000,00 €					
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	4.125,00 €					
ΣΥΝΟΛΑ	33.648,00 €	27.413,00 €	37.653,00 €	37.893,00 €	38.133,00 €	

Αρχικό κεφάλαιο κίνησης

Το αρχικό κεφάλαιο κίνησης όπου θα επενδύσουν οι εταίροι ανέρχεται στα 22.000 χιλιάδες ευρώ συνολικά. Αυτό χρειάζεται τόσο για να καλυφθούν τα πρώτα έξοδα ίδρυσης της εταιρείας όσο και για να υπάρχει ένα επαρκές ποσό χρηματικών διαθεσίμων ικανό να διαχειριστεί τις μεγάλες χρεοπιστώσεις που χρησιμοποιεί ο κλάδος μεταφορών σήμερα.

3.4 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Όπως προαναφέραμε στο δεύτερο Κεφάλαιο, η FindTruck στοχεύει στην δημιουργία εσόδων από τέσσερις δραστηριότητες. Στην παράγραφο αυτή θα δούμε πιο αναλυτικά τις προβλέψεις πωλήσεων που έχουν γίνει για την κάθε δραστηριότητα με νούμερα και παραδείγματα. Σαφώς στις προβλέψεις αυτές θα συμπεριλάβουμε τον τρόπο που κινείται ο κλάδος φέτος καθώς και τον προβλεπόμενο ρυθμό ανάπτυξης για τα επόμενα πέντε έτη.

Υπενθυμίζουμε λοιπόν τις 4 διαφορετικές κατηγορίες εσόδων οι οποίες είναι οι εξής:

→ Έσοδα από Προμήθειες Πώλησης δρομολογίων

Πριν εντυφώσουμε στην βαθύτερη ανάλυση των εσόδων από αυτήν την κατηγορία οφείλουμε να τονίσουμε ότι η πολιτική που θα ακολουθήσει η FindTruck, κατά κανόνα κατά την τιμολόγηση της υπηρεσίας αυτής, θα είναι η εξής:

ΠΙΝΑΚΑΣ 5

ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ-ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ
- 20% ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΠΟΥ ΕΠΙΚΡΑΤΕΙ ΣΤΗ ΑΓΟΡΑ +25% ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΣΤΗΝ FINDTRUCK ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΤΗΣ

Η προμήθεια της εταιρείας για την παροχή της υπηρεσίας αυτής όπως προείπαμε θα κυμαίνεται από 20 € έως 140€ + ΦΠΑ. Αυτό προκύπτει ως εξής:

Τα έσοδα θα προκύπτουν από: Εταιρείες άλλων κλάδων με δικό τους στόλο ή χωρίς, από επαγγελματίες, ή και από μεταφορικές εταιρίες και από ιδιώτες: Η τελική τιμή που FindTruck θα πωλεί την υπηρεσία αυτή στον πελάτη της με βάση την τιμή της αγοράς θα καθορίζεται από:

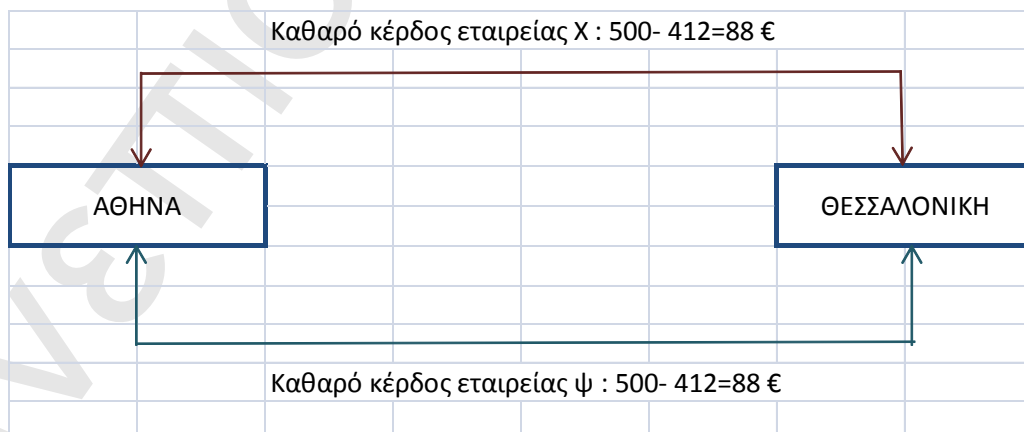
- το βάρος του φορτίου
- τον όγκο του φορτίου
- την συμφωνία με την εταιρεία κάτοχο των οχημάτων
- το αν το φορτίο μεταφέρεται μόνο του ή υπάρχει σύμπτυξη φορτίου.

Η προσπάθεια της εταιρείας συνοψίζεται στην συνεργασία μεταξύ των εταιρειών μέσω του συντονισμού των 'ανάποδων' δρομολογίων τους. Ας δούμε ένα παράδειγμα μεταξύ δύο μεταφορικών εταιρειών των οποίων οι έδρες βρίσκονται σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη αντίστοιχα.

Σήμερα, βρισκόμαστε στην τελευταία βαθμίδα, της απόγνωσης. Το δρομολόγιο Αθήνα-Θεσσαλονίκη, 500km+50km τοπικά με κατανάλωση 0,4lt/km, τιμή καυσίμου 1.13€/lt (χωρίς ΦΠΑ), διόδια €63,40 (χωρίς ΦΠΑ) και επιβάρυνση οδηγού για 4+4 ώρες με 1 ώρα ανάπαυσης €100,00, κοστίζει €412,00. Κι όμως η τιμή που επικρατεί στην αγορά είναι €500,00 αποκλειστικά για τη διατήρηση της ρευστότητας. Τα €88,00 κέρδος ανά δρομολόγιο δεν αρκούν ούτε για αντικατάσταση ελαστικών, ούτε για ασφάλειες, ούτε συντήρηση και φυσικά ούτε λόγος για 10ετή αντικατάσταση οχήματος. Άρα ο τομέας διανομής δε συρρικνώνεται περισσότερο και η τιμή ραφιού δεν επηρεάζεται από τη μεταφορά.

Η μεταφορική εταιρεία X εκτελεί δρομολόγιο από Αθήνα Θεσσαλονίκη με κέρδος 88,00 €, ενώ η μεταφορική εταιρεία Ψ εκτελεί δρομολόγιο Θεσσαλονίκη Αθήνα με κέρδος 88,00 € και αυτή. Άρα το συνολικό κέρδος είναι 176 ,00 €.

ΓΡΑΦΗΜΑ 4



Με την παρέμβαση της FindTruck ως ενδιάμεσου παροχής υπηρεσιών θα πραγματοποιηθεί ένα δρομολόγιο από την εταιρεία X και θα εξυπηρετηθούν και οι δύο σταθμοί. Η εταιρεία Ψ θα προσδώσει το συμφωνημένο με την FindTruck ποσό ως αντάλλαγμα εύρεσης δρομολογίου(μετά από πίστωση 4 μηνών). Από την άλλη, η FindTruck θα πιστώσει ένα αντίστοιχο ποσό(μείον την δικιά της προμήθεια) στην εταιρεία X μέσα σε τρεις μήνες. Το κέρδος της εταιρείας X θα είναι 388,00€, της εταιρείας Ψ=100 € και της FindTruck=100€. Συνολικό κέρδος=588 €. Πρόκειται για καθαρά κέρδη που δημιουργούνται χωρίς επιπλέον κόστη. Και όλα αυτά από ένα δρομολόγιο, όταν πραγματοποιούνται καθημερινά εκατοντάδες ακόμα.

Βέβαια για όλα αυτά πρέπει να συνυπολογίσουμε τις μεταβλητές που αναφέραμε παραπάνω για κάθε δρομολόγιο (όγκο-βάρος-παλετοποιημένο φορτίο κλπ). Η λογική της ιδέας είναι πολύ απλή καθώς η εταιρεία X θα είχε αρχικό κέρδος 88,00 € από τον πελάτη της, ενώ τώρα θα έχει ένα επιπρόσθετο κέρδος 300,00 € εκτελώντας το δρομολόγιο της μεταφορικής Ψ. Από την άλλη, το κέρδος για την εταιρεία Ψ από 88,00 € ανήλθε στα 100,00 € μειώνοντας όμως και τα κόστη της και την φθορά του οχήματος της. Αναλύοντας τώρα τον τρόπο με τον οποίο προήλθαν τα έσοδα για τις δύο εταιρείες και την FindTruck έχουμε τα εξής: Η τιμή του δρομολογίου που επικρατεί στην αγορά κυμαίνεται γύρω στα 500,00 €. Η FindTruck θα πωλήσει την υπηρεσία της στον πελάτη της (την εταιρεία Ψ) με μία έκπτωση μείων 20% από την τιμή που επικρατεί στην αγορά, δηλαδή $500 * 0,80 = 400,00$ €. Από τον συνεργάτη της τώρα θα απαιτήσει μία προμήθεια 25% τουλάχιστον από την συμφωνημένη με την εταιρεία Ψ τιμή, δηλαδή $400 * 0,25 = 100,00$ €. Η προμήθεια αυτή θα είναι το κέρδος της FindTruck για την παροχή της υπηρεσίας της. Επομένως η εταιρεία X θα κερδίσει 300,00€(εκτελώντας το δρομολόγιο της Ψ) + 88,00€ από το δικό της προκαθορισμένο δρομολόγιο προς Θεσσαλονίκη. Επιπρόσθετα, το φορτηγό της δεν θα επιστρέψει άδικο μειώνοντας έτσι τα διαφυγόντα κέρδη της. Η εταιρεία Ψ θα κερδίσει 100,00 ευρώ αντί για 88,00 € και θα μειώσει τα κόστη της, ενώ η FindTruck θα κερδίσει 100,00 από την πώληση της υπηρεσίας της στην εταιρεία Ψ. Το κέρδος για την FindTruck μπορεί να ανέβει αισθητά(μέχρι και 140,00 € για τον συγκεκριμένο προορισμό) εάν αλλάξει το ποσοστό της προμήθειας της όπως φαίνεται και στο παρακάτω γράφημα.

ΓΡΑΦΗΜΑ 5

Παράδειγμα μεταξύ Μεταφορικών εταιρειών

Η ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ Χ ΜΕΤΑΦΕΡΕΙ ΑΠΟ ΚΑΙ ΠΡΟΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ			
ΤΙΜΗ ΔΡΟΜΟΛΟΓΙΟΥ	500		
ΕΚΠΤΩΣΗ ΣΕ ΕΤΑΙΡΕΙΑ Ψ	20%		
ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ ΣΕ ΕΤΑΙΡΕΙΑ Ψ	400		
ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ FINDTRUCK	25%		ΕΠΙ ΤΗΣ ΤΙΜΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΤΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ Ψ
Καθαρό κέρδος εταιρείας Χ :	388 ΔΗΛΑΔΗ	88+300	88+(400-(0,25*400))

ΑΘΗΝΑ

FindTruck
 Κέρδος FindTruck
 Ποσοστό Προμήθειας*400

ΘΕΣΣ/ΝΙΚΗ

Καθαρό κέρδος εταιρείας Ψ :	100 ΔΗΛΑΔΗ	412-400+88
-----------------------------	------------	------------

κέρδος για κάθε εταιρεία			
Ποσοστό Προμήθειας Findtruck	Κέρδος Χ	Κέρδος Ψ	Κέρδος FindTruck
20%	88+	320	408
25%	88+	300	388
30%	88+	280	368
35%	88+	260	348

Κάτι αντίστοιχο μπορεί να συμβεί κατά τον ίδιο τρόπο μεταξύ δύο μεγάλων βιομηχανιών ή μεταξύ μιας μεταφορικής εταιρείας και μιας βιομηχανίας.

Η FindTruck σκοπεύει να συσχετίσει τα δρομολόγια μεγάλων εταιρειών - παραγωγικών μονάδων και να μειώσει τα κενά δρομολόγια τους. Πολλές μεγάλες βιομηχανίες έχουν εγκαταστήσει τα εργοστάσια τους μακριά από τον Νομό Αττικής. Γνωρίζοντας όμως ότι ο μισός πληθυσμός της χώρας βρίσκεται εντός του λεκανοπεδίου Αττικής, είναι οφθαλμοφανές πως ο κύριος όγκος των εμπορευμάτων των βιομηχανιών αυτών κατευθύνεται προς την Αθήνα. Αυτό συνεπάγεται πολλές κενές επιστροφές για τον στόλο οχημάτων των εταιρειών αυτών. Σαφέστατα, ο συντονισμός των δρομολογίων τους δεν θα είναι εύκολη υπόθεση για την FindTruck. Στο στόχαστρο της εταιρείας για την πρώτη

πενταετία είναι περιοχές κλειδιά όπως ο νομός Αττικής, ο Νομός Βοιωτίας και Φθιώτιδας, η Θεσσαλονίκη, η Πάτρα, η Κρήτη και ο Νομός Ιωαννίνων.

Ξέροντας ότι ο κύριος όγκος των μεγάλων παραγωγικών μονάδων και των βιομηχανιών βρίσκεται κοντά στην Αττική (π.χ. οι κεντρικές αποθήκες του ΑΒ Βασιλόπουλος στην Μαγούλα, ή το εργοστάσιο παραγωγής της Misco στην Θήβα όπου παράγει 3000 τόνους κριθαράκι ετησίως) η FindTruck θα εστιάσει την προσοχή της στην κάλυψη των κενών επιστροφών των εταιρειών αυτών. Στην συνέχεια θα προσπαθήσει να συντονίσει τα δρομολόγια μεγάλων εταιρειών που βρίσκονται εκτός Αττικής, με αυτά που κινούνται εντός του λεκανοπεδίου(π.χ. η Αθηναϊκή Ζυθοποιία ΑΕ όπου εδρεύει στην Θεσσαλονίκη και παράγει την γνωστή σε όλους μας μύρα Heineken, η Creta Farm μεγάλη εταιρεία τροφίμων με έδρα την Κρήτη, η εταιρεία Βίκος που εδρεύει στα Ιωάννινα κλπ.) Για παράδειγμα τα φορτηγά της Misco που κατευθύνονται προς την Θεσσαλονίκη μπορούν εύκολα να μεταφέρουν τα προϊόντα της Αθηναϊκής Ζυθοποιίας ΑΕ πίσω στην Αθήνα. Ακόμα, τα φορτηγά της εταιρείας ΑΒ Βασιλόπουλος που κατευθύνονται στην Βόρεια Ελλάδα η την Κρήτη θα μπορούν χωρίς επιπλέον έξοδα αλλά αντιθέτως με επιπλέον κέρδη να μεταφέρουν τα προϊόντα της Βίκος ή της Creta Farm αντίστοιχα, προς την Αττική.

Η πολιτική προμηθειών της FindTruck είναι ίδια με το προηγούμενο παράδειγμα. Παρά κάτω φαίνεται και διαγραμματικά αυτή η τριγωνική συναλλαγή και τα κέρδη για κάθε εταιρεία

ΓΡΑΦΗΜΑ 6

Παράδειγμα μεταξύ Μεταφορικής εταιρείας και Βιομηχανίας που εδρεύει στην Θεσσαλονίκη

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΟΠΟΥ Η ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ Χ ΜΕΤΑΦΕΡΕΙ ΤΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΤΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ Ψ				
ΤΙΜΗ ΔΡΟΜΟΛΟΓΙΟΥ ΑΘΗΝΑ-ΘΕΣΣ/ΝΙΚΗ	500	Τιμή για εταιρεία Ψ	Καθαρό κέρδος Μεταφορικής Εταιρείας Χ :	
ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΜΕΙΩΣΗΣ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΤΟΥ ΔΡΟΜΟΛΟΓΙΟΥ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΤΗΣ FINDTRUCK 20%	0,8	400,00 €	300,00 €	(400*0,75)
Καθαρό κέρδος εταιρείας Ψ :		100,00 €		
μειον 20 % επί της τιμής αγοράς που επικρατεί				ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ ΜΕΙΟΝ 20% ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΜΕΙΟΝ 25% ΣΤΗΝ FINDTRUCK
Κέρδος για κάθε εταιρεία				
Ποσοστό Προμήθειας	Κέρδος Χ		Κέρδος Ψ	ΚΕΡΔΟΣ FindTruck
20%	320,00 €		100,00 €	80,00 €
25%	300,00 €		100,00 €	100,00 €
30%	280,00 €		100,00 €	120,00 €
35%	260,00 €		100,00 €	140,00 €

Η σωστή τιμολόγηση όμως δεν είναι και το πιο εύκολο πράγμα στις μεταφορές. Η εταιρεία οφείλει να κάνει επισταμένη και συνειδητή έρευνα για τον τρόπο που χρεώνουν οι μεταφορικές εταιρείες τους πελάτες τους καθώς και για τα κόστη ανά δρομολόγιο και προορισμό. Εάν δεν κατέχει ακριβείς πληροφορίες το όλο εγχείρημα δεν θα μπορέσει να ολοκληρωθεί. Για παράδειγμα εάν καταγραφεί στο αρχείο της ότι ένα δρομολόγιο από Αθήνα για Θεσσαλονίκη κοστίζει 500,00€ αντί για 412,00 € τότε το σίγουρο είναι ότι δεν θα μπορέσει να προσελκύσει εύκολα ούτε τους πελάτες της ούτε τους συνεργάτες της.

Ενδεικτικά τώρα αναφέρουμε έναν τιμοκατάλογο χρεώσεων σύμφωνα με τα σημερινά δεδομένα που καταφέραμε να συλλέξουμε από μεταφορικές εταιρείες και αφορά τον Νομό Αττικής.



ΠΙΝΑΚΑΣ 6

Τιμοκατάλογος Κομίστρων εντός λεκανοπεδίου Αττικής

Σχέση όγκου προς βάρος 333κιλά

A ΖΩΝΗ →
ΣΠΑΤΑ- ΚΟΡΩΠΙ-ΜΑΡΚΟΠΟΥΛΟ-ΚΑΛΥΒΙΑ-ΠΟΡΤΟ ΡΑΦΤΗ- ΠΑΙΑΝΙΑ-ΓΛ. ΝΕΡΑ-ΓΕΡΑΚΑΣ-ΠΑΛΛΗΝΗ-ΠΙΚΕΡΜΙ-ΒΑΡΗ

B ΖΩΝΗ→
ΒΟΥΛΑ-ΓΛΥΦΑΔΑ-ΑΛΙΜΟΣ-ΑΡΓΥΡΟΥΠΟΛΗ-ΗΛΙΟΥΠΟΛΗ-ΒΥΡΩΝΑΣ-ΖΩΓΡΑΦΟΥ-ΚΑΛΛΙΘΕΑ-ΔΑΔΝΗ-ΝΕΟΣ ΚΟΣΜΟΣ-ΝΕΑ ΣΜΥΡΝΗ- ΑΘΗΝΑ-ΚΥΨΕΛΗ-ΠΑΤΗΣΙΑ-ΓΑΛΑΤΣΙ-ΚΟΛΩΝΟΣ-ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ-ΧΑΙΔΑΡΙ-ΑΙΓΑΛΕΩ-ΤΑΥΡΟΣ-ΜΟΣΧΑΤΟ-ΑΓ ΙΩΑΝΝΗΣ ΡΕΝΤΗΣ-ΠΕΙΡΑΙΑΣ- ΑΓΙΟΙ ΑΝΑΡΓΥΡΟΙ-ΚΑΜΑΤΕΡΟ—Ν.ΗΡΑΚΛΕΙΟ-ΛΥΚΟΒΡΥΣΗ-ΚΗΦΙΣΙΑ-ΜΑΡΟΥΣΙ-ΧΑΛΑΝΔΡΙ-ΨΥΧΙΚΟ

Γ' ΖΩΝΗ→
ΝΙΚΑΙΑ-ΚΟΡΥΔΑΛΛΟΣ-ΚΕΡΑΤΣΙΝΙ-ΠΕΡΑΜΑ-ΣΚΑΡΑΜΑΓΚΑΣ-ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΣ-ΕΛΕΥΣΙΝΑ-ΜΑΓΟΟΥΛΑ-ΜΑΝΔΡΑ-ΝΕΑ ΕΡΥΘΡΑΙΑ-ΚΡΥΟΝΕΡΙ-ΕΚΑΛΗ-ΒΑΡΥΜΠΟΜΠΗ

Δ' ΖΩΝΗ →
ΑΥΛΩΝΑ- ΟΙΝΟΦΥΤΑ-ΧΑΛΚΙΔΑ-ΛΑΥΡΙΟ-ΜΕΓΑΡΑ-ΚΟΡΙΝΘΟΣ

ΤΙΜΟΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΚΟΜΙΣΤΡΩΝ

KG	A' ΖΩΝΗ	B' ΖΩΝΗ	Γ' ΖΩΝΗ	KG	Δ' ΖΩΝΗ
1	20,00 €	25,00 €	30,00 €	01--100	100,00
21	30,00 €	35,00 €	40,00 €	101--500	120,00
51	35,00 €	40,00 €	45,00 €	501--700	140,00
101	40,00 €	45,00 €	50,00 €	700-1000	160,00
201	45,00 €	50,00 €	55,00 €	1001-2000	180,00
301	50,00 €	55,00 €	60,00 €		
401	55,00 €	60,00 €	70,00 €		
501	60,00 €	70,00 €	80,00 €		
701	70,00 €	80,00 €	90,00 €		
1001	80,00 €	90,00 €	100,00 €		
1501	90,00 €	100,00 €	120,00 €		

Γενικότερα όπως μπορούμε να δούμε και στον παραπάνω τιμοκατάλογο μια μέση χρέωση μεταφορικών για το λεκανοπέδιο Αττικής είναι κοντά στα 80,00 € ανά δρομολόγιο. Όπως καταλαβαίνουμε οι τιμές αυτήν τη στιγμή στην αγορά είναι ιδιαίτερα υψηλές ενώ υπάρχει και ένα μεγάλο εύρος χρεώσεων. Στόχο της Findtruck λοιπόν, θα αποτελέσει η άμεση μείωση των τιμών που επιζητούν οι μεταφορείς, σε συνδυασμό με την αύξηση των καθημερινών τους δρομολογίων. Η εταιρεία θα διαπραγματευτεί όσον το δυνατόν καλύτερα τα κόμιστρα τόσο για τους πελάτες της όσο και για τους συνεργάτες της με σκοπό την μέγιστη ικανοποίηση της χρησιμότητας τους και την αύξηση των κερδών τους.

Η αμοιβή που θα επιζητεί η FindTruck θα είναι τουλάχιστον το 25% της τιμής όπου θα πουλήσει την υπηρεσία της(το εκάστοτε δρομολόγιο). Για τις 2 παραπάνω τριγωνικές συναλλαγές αυτές ο ρυθμός ανάπτυξης των πωλήσεων έχει υπολογιστεί με βάση τον αναμενόμενο ρυθμό ανάπτυξης του κλάδου Logistics για τα επόμενα 5 έτη και αναφέρεται παρακάτω στον πίνακα 7.

→ Έσοδα από συμβουλευτικές υπηρεσίες:

Η FindTruck υπολογίζει να έχει έσοδα από συμβουλευτικές υπηρεσίες μία φορά τον μήνα. Δεν έχει υπολογιστεί κάποιο αναμενόμενο ποσοστό αύξησης των πωλήσεων για την υπηρεσία αυτή, στα επόμενα πέντε έτη. Συνεπώς το ετήσιο κέρδος από την υπηρεσία αυτή θα ανέρχεται στα $300 \cdot 12 = 3600,00$ €.

→ Έσοδα από διαφημίσεις:

Η προβλεπόμενη τιμή για την υπηρεσία αυτή έχει υπολογιστεί στα 100 € + ΦΠΑ ανά διαφήμιση. Η FindTruck προβλέπει να φιλοξενεί στην ιστοσελίδα τις 5 διαφημίσεις τον μήνα. Με ένα ετήσιο ποσοστό αύξησης του ρυθμού αύξησης των διαφημίσεων της τάξεως του 25%.

→ Έσοδα από συνδρομές:

Από το δεύτερο μισό του πρώτου χρόνου, οι συνεργαζόμενες μεταφορικές εταιρείες με την FindTruck, θα πληρώνουν μηνιαία συνδρομή η οποία θα είναι της τάξεως των 20,00 €. Η FindTruck προβλέπει να συνεργαστεί για αρχή, με 20 συνεργάτες-πελάτες (επαγγελματίες οδηγούς οχημάτων ή μεταφορικές εταιρείες).

Αυτό σημαίνει: $20,00 \text{ €} * 20 \text{ συνδρομές} = 400,00 \text{ €}$ τον μήνα. Η ετήσια αύξηση των συνδρομών για τα επόμενα πέντε έτη έχε υπολογιστεί στο 30% .

Όπως προαναφέραμε στην «Τιμολόγηση» το αναμενόμενο κέρδος ανά δρομολόγιο θα κυμαίνεται από 20 έως 140 € με ένα ποσοστό προμήθεια 25% επί της συναλλαγής, ενώ προβλέπουμε ότι τα αναμενόμενα δρομολόγια που θα εξυπηρετήσουμε το 2012 όπου η εταιρεία θα δραστηριοποιείται κυρίως στους νομούς Αττικής, Φθιώτιδας και Βοιωτίας θα είναι 1.000 (περίπου 83-84/μήνα).

Τα αναμενόμενα κέρδη του 2012 όπως φαίνεται στον Πινάκα 7 & 8 παρακάτω, είναι 26.000,00 €. Από εκεί και πέρα κατασκευάσαμε μία φόρμουλα που θα προβλέπει όσο το δυνατόν με μεγαλύτερη ακρίβεια τον ρυθμό ανάπτυξης των πωλήσεών μας για την υπηρεσία των προμηθειών.

Αναμενόμενες πωλήσεις (N+1) έτους = Αναμενόμενες πωλήσεις (N) έτους +

Αναμενόμενες πωλήσεις (N) έτους * Ρυθμός μεταβολής ΑΕΠ (N+1) έτους +

(β-1) * Αναμενόμενες πωλήσεις (N) έτους

Όπου το β εκφράζει τον ρυθμό ανάπτυξης του κλάδου των logistics σε σχέση με τον γενικότερο ρυθμό ανάπτυξης της οικονομίας. (β=1,5)

ΠΙΝΑΚΑΣ 7

Προβλέψεις Πωλήσεων σε σχέση με τον ρυθμό ανάπτυξης της επόμενης πενταετίας

Αναμενόμενο κέρδος FinapTrack ανά δρομολόγιο 1ο έτος	20 €	Αναμενόμενο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (Α.Ε.Π.)					Συντελεστής β για τον κλάδο logistics	
		Έτος	2012	2013	2014	2015		2016
Ετήσια αναμενόμενα δρομολόγια	1000						15	
		Ρυθμός μεταβολής Α)		-3%	0%	2,50%	2,50%	2,50%
		Β)		0%	0%	0%	0%	0%
		Γ)		0%	5%	5%	5%	5%
		Δ)		0%	30%	30%	30%	30%
				2012	2013	2014	2015	2016
		Α) Έσοδα Πωλήσεων από δρομολόγια		20.000,00	30.000,00	45.750,00	69.768,75	106.397,34
		Β) Έσοδα Πωλήσεων από Παροχή υπηρεσιών		3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
		Γ) Έσοδα Πωλήσεων από Διαφημίσεις		0,00	6.000,00	7.500,00	9.375,00	11.700,00
		Δ) Έσοδα Πωλήσεων από Συνδρομές		2.400,00	6.240,00	8.112,00	10.545,60	13.709,28
		Σύνολο Έσοδα Πωλήσεων		26.000,00	45.840,00	64.962,00	93.289,35	135.406,62

ΠΙΝΑΚΑΣ 8

Ολοκληρωμένη κατάσταση εσόδων

Τώρα τα έσοδα ανά υπηρεσία και ανά χρονιά, οι ρυθμοί ανάπτυξης των υπηρεσιών για τα πρώτα πέντε έτη ζωής της εταιρείας, καθώς και τα η τιμές για την κάθε υπηρεσία συνοψίζονται στον παρακάτω πίνακα

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΕΣΟΔΩΝ			1ος χρόνος	2ος χρόνος	3ος χρόνος	4ος χρόνος	5ος χρόνος
Προμήθειες από δρομολόγια			20.000,00	30.000,00	45.750,00	69.768,75	106.397,34
Παροχή Υπηρεσιών ως Σύμβουλοι	300 €		3.600,00 €	3.600,00 €	3.600,00 €	3.600,00 €	3.600,00 €
Ετήσια Αύξηση	0%	Παροχή Συμβουλών ανά έτος	12	12	12	12	12
Διαφημίσεις	100 €		0,00 €	6.000,00 €	7.500,00 €	9.375,00 €	11.700,00 €
Ετήσια Αύξηση	25%	Διαφημίσεις ανά έτος	0	60	75	94	117
Συνδρομές	20 €		2.400,00 €	6.240,00 €	8.112,00 €	10.545,60 €	13.709,28 €
Ετήσια Αύξηση Συνδρομών	30%	Συνδρομές ανά έτος	120	312	406	527	685
Συνολικά Έσοδα			26.000,00 €	45.840,00 €	64.962,00 €	93.289,35 €	135.406,62 €

Αφού αναλύσαμε τις πηγές εσόδων και την πολιτική τιμολόγησης της εταιρείας, κρίνεται φρόνιμο να αναλύσουμε σε βάθος τις προβλέψεις πωλήσεων ανά περιοχή καθώς και τα κέρδη της εταιρείας με πιο σαφείς όρους για να έχουμε μία πιο πλήρη και ξεκάθαρη εικόνα περί των κερδών από τις προμήθειες δρομολογίων.

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε αναλυτικά το κέρδος που θα έχει η FindTruck, οι συνεργάτες της και οι πελάτες της, ανά δρομολόγιο και ανά περιοχή. Η μείωση 10% στα κέρδη των συνεργατών της εταιρείας, προκύπτει από τα επιπλέον καύσιμα που καταναλώνονται λόγω του αυξημένου βάρους κατά την επιστροφή των οχημάτων. Το κέρδος για την Findtruck ανά Νομό έχει υπολογιστεί με ποσοστιαία προμήθεια 25%.

ΠΙΝΑΚΑΣ 9

Προμήθεια της Findtruck ανά Νομό

	ΑΘΗΝΑ	ΒΟΙΩΤΙΑ	ΦΘΙΩΤΙΔΑ	ΘΕΣΣΟΝΙΚΗ	ΠΑΤΡΑ	ΚΡΗΤΗ	ΙΩΑΝΝΙΝΑ
ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ ΔΡΟΜΟΛΟΓΙΟΥ ΠΟΥ ΕΠΙΚΡΑΤΕΙ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ	80,00 €	100,00 €	120,00 €	500,00 €	300,00 €	500,00 €	700,00 €
ΤΙΜΗ ΔΡΟΜΟΛΟΓΙΟΥ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΕΚΠΤΩΣΗ ΤΟΥ 20%	64,00 €	80,00 €	96,00 €	400,00 €	240,00 €	400,00 €	560,00 €
ΚΕΡΔΟΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΤΗΣ FINDTRUCK	16,00 €	20,00 €	24,00 €	100,00 €	60,00 €	100,00 €	140,00 €
ΤΙΜΗ ΔΡΟΜΟΛΟΓΙΟΥ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΤΗΣ FINDTRUCK 25%	48,00 €	60,00 €	72,00 €	300,00 €	180,00 €	300,00 €	420,00 €
ΚΕΡΔΟΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ ΤΗΣ FINDTRUCK- 10%(λόγω επιπλέον καυσίμων)	43,20 €	54,00 €	64,80 €	270,00 €	162,00 €	270,00 €	378,00 €
ΚΕΡΔΟΣ FINDTRUCK	16,00 €	20,00 €	24,00 €	100,00 €	60,00 €	100,00 €	140,00 €

Όπως είδαμε στην πρόβλεψη πωλήσεων των εσόδων από προμήθειες, το κέρδος της εταιρείας κατά τον πρώτο χρόνο θα είναι 20.000,00 €. Η FindTruck το έτος ίδρυσης της σκοπεύει να εστιάσει το ενδιαφέρον της σε τρεις Νομούς. Στον νομό Αττικής με κέρδη 16,00 € ανά δρομολόγιο, στον Νομό Βοιωτίας με κέρδη 20,00 € ανά δρομολόγιο και στον Νομό Φθιώτιδας με κέρδη 24,00 € ανά δρομολόγιο (οι τιμές που επικρατούν στην αγορά και ο τρόπος που προέρχονται οι προμήθειες της FindTruck φαίνονται στον πίνακα 9). Ο μέσος όρος κέρδους ανά δρομολόγιο για τους τρεις αυτούς Νομούς είναι $(16+20+24)/3=20,00$ € ανά δρομολόγιο. Για να καταφέρει να 'πιάσει' τον στόχο των 20.000,00 € η FindTruck για το πρώτο έτος θα πρέπει να έχει: 20.000 τζίρο από προμήθειες / 250 ημέρες = $80,00$ € κέρδη ανά ημέρα. Τώρα εάν αναγάγουμε τα $80,00$ € σε απαιτούμενα δρομολόγια έχουμε $80,00/20,00$ κέρδος ανά δρομολόγιο = 4 δρομολόγια την ημέρα για το πρώτο έτος. Ο στόχος αυτός θεωρείται πολύ εφικτός. Στους πίνακες 10 & 11 βλέπουμε τις προβλέψεις δρομολογίων ανά έτος, τα κέρδη ανά ημέρα καθώς και τους μέσους όρους κέρδους ανά έτος. Αξίζει να τονίσουμε πως το μέσο κέρδος ανά ημέρα με

βάση τον αναμενόμενο ρυθμό ανάπτυξης του κλάδου είναι 37,51 € και ο μέσος όρος δρομολογίων ανά ημέρα είναι περίπου 6 δρομολόγια για την πρώτη πενταετία

ΠΙΝΑΚΑΣ 10

Αναμενόμενα δρομολόγια ανά έτος σε αντιστοιχία με τις προβλέψεις πωλήσεων

1ο έτος	Αθήνα+Βοιωτία-Φθιώτιδα [Μ.Ο ΚΕΡΔΟΥΣ=(16+20+24)/3=20]		1000,00					ΣΥΝΟΛΟ	1000
2ο έτος	Αθήνα-Βοιωτία-Φθιώτιδα+Θεσσαλονίκη		1000,00	100				ΣΥΝΟΛΟ	1100
3ο έτος	Αθήνα-Βοιωτία-Φθιώτιδα+Θεσσαλονίκη+Πάτρα		1000,00	100	263			ΣΥΝΟΛΟ	1363
4ο έτος	Αθήνα-Βοιωτία-Φθιώτιδα+Θεσσαλονίκη+Πάτρα+Κρήτη		1000,00	100	263	240		ΣΥΝΟΛΟ	1603
5ο έτος	Αθήνα-Βοιωτία-Φθιώτιδα+Θεσσαλονίκη+Πάτρα+Κρήτη+Ιωάννινα		1000,00	100	263	240	262	ΣΥΝΟΛΟ	1864

ΠΙΝΑΚΑΣ 11

Απαιτούμενα δρομολόγια ανά ημέρα & Μ.Ο δρομολογίων ανά ημέρα και ανά περιοχή

	ΑΤΤΙΚΗ ΒΟΙΩΤΙΑ ΦΘΙΩΤΙΔΑ	Θεσσαλονίκη	Πάτρα	Κρήτη	Ιωάννινα				
Έσοδα Πωλήσεων από δρομολόγια	20.000,00 €	30.000,00 €	45.750,00 €	69.768,75 €	106.397,34 €	Σύνολο	271.916,09 €	54.383,22 €	Μ.Ο Κέρδους Ανά έτος
Έσοδα από νέο προορισμό		10.000,00 €	15.750,00 €	24.018,75 €	36.628,59 €				
Κέρδος ανά προορισμό	20,00 €	100,00 €	60,00 €	100,00 €	140,00 €				
Κέρδος ανά ημέρα	80,00 €	120,00 €	183,00 €	279,08 €	425,59 €	Σύνολο		217,53 €	Μ.Ο κέρδους ανά ημέρα
Κέρδος από νέο προορισμό/ημέρα		40,00 €	63,00 €	96,08 €	146,51 €				
Απαιτούμενα δρομολόγια ανά έτος για τον νέο προορισμό	1.000	100	263	240	262				
Απαιτούμενα δρομολόγια ανά ημέρα	4,0	0,4	1,1	1,0	1,0	Σύνολο		5,54	Μ.Ο δρομολογίων Ανα ημέρα
Σύνολο Δρομολογίων ανά έτος	1.000	1.100	1.363	1.603	1.864	Σύνολο	6.930	1386	Μ.Ο δρομολογίων ανά έτος
Ημέρες εργασίας ανα έτος				250				39,24 € Μέσο Κέρδος /δρομολόγιο	

Στην Τρίτη γραμμή(Έσοδα από νέο προορισμό) φαίνονται τα έσοδα που προσθέτονται στην εταιρεία από κάθε νέο προορισμό με βάση τον προβλεπόμενο ρυθμό ανάπτυξης του κλάδου που είδαμε στον πίνακα 7. Στην γραμμή απαιτούμενα δρομολόγια ανά έτος για τον νέο προορισμό φαίνεται η αντιστοιχία των δρομολογίων που χρειάζονται για να καλυφθεί ο στόχος. Στην επόμενη γραμμή τα δρομολόγια αυτά ανάγονται σε απαιτούμενα δρομολόγια ανά ημέρα. Για παράδειγμα για να καλυφτεί ο στόχος των 10.000 € για Θεσσαλονίκη τα απαιτούμενα δρομολόγια ανά έτος είναι 100 ενώ η αναλογία τους για τις 250 εργάσιμες ημέρες της χρονιάς(θεωρούμε και το Σάββατο εργάσιμη μέρα) είναι 0,4 δρομολόγια την ημέρα

ΠΙΝΑΚΑΣ 12

ΠΙΝΑΚΑΣ : ΚΟΣΤΟΣ ΝΕΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ (σε €)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΗΣ	Συμβατικό κόστος (σε €)	Χρηματοδοτική Μίσθωση (σε €)	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ (σε €)
Έπιπλα	1.000		1.000
Μηχανήματα	3.125		3.125
Κατασκευή Ιστοσελίδας	1.500		1.500
Έξοδα Ίδρυσης	650		650
Ξενοδοχειακός εξοπλισμός	0		0
Μεταφορικά μέσα	0		0
Αγορά τεχνογνωσίας	0		0
Λοιπός εξοπλισμός	0		0
Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου	0		0
Έργα υποδομής	80		80
Δαπάνες μελετών-αμοιβές συμβούλων	0		0
Λοιπές δαπάνες	0		0
ΣΥΝΟΛΟ 1	6.355	0	6.355
Αρχικό κεφάλαιο κίνησης	22.000		22.000
ΣΥΝΟΛΟ 2	28.355	0	28.355

Σημειώνουμε ότι η επένδυση θα γίνει αποκλειστικά από ίδια κεφάλαια

ΠΙΝΑΚΑΣ 13

ΠΙΝΑΚΑΣ : ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑ (σε €)

ΠΗΓΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	%	€
A. ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ		
Ίδια συμμετοχή	100%	6.355
Επιχορήγηση	0%	0
Ξένα κεφάλαια	0%	0
ΣΥΝΟΛΟ 1	100%	6.355
B. LEASING		
Ίδια συμμετοχή	100%	0
Επιχορήγηση	0%	0
ΣΥΝΟΛΟ 2	100%	0
Αρχικό κεφάλαιο κίνησης		22.000
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ		28.355

ΠΙΝΑΚΑΣ 14

ΠΙΝΑΚΑΣ : ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΑ ΕΣΟΔΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΝΕΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ (σε €)

	ΕΤΟΣ				
	1	2	3	4	5
Προμήθειες	20.000	30.000	45.750	69.769	106.397
Συμβουλές	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
Διαφημίσεις	0,00	6.000,00	7.500,00	9.375,00	11.700,00
Συνδρομές	2.400,00	6.240,00	8.112,00	10.545,60	13.709,28
ΣΥΝΟΛΟ	26.000	45.840	64.962	93.289	135.407

ΠΙΝΑΚΑΣ 15

Ετήσιος ρυθμός αύξησης πωλήσεων (ανά έτος & προϊόν)

ΕΤΟΣ			
2	3	4	5
0%	2,50%	2,50%	2,50%
0%	0%	0%	0%
5%	5%	5%	5%
30%	30%	30%	30%

Στον επόμενο πίνακα αναλύονται τα λειτουργικά έξοδα της εταιρείας για κάθε έτος ξεχωριστά. Βλέπουμε ότι ο κύριος όγκος των εξόδων αποτελείται από τα έξοδα μισθοδοσίας. Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της Findtruck όμως είναι ότι ως ενδιάμεσος παροχής υπηρεσιών καταφέρνει να έχει πολύ λιγότερα λειτουργικά έξοδα από τις εταιρείες που διαθέτουν δικούς τους στόλους οχημάτων.

ΠΙΝΑΚΑΣ 16

ΠΙΝΑΚΑΣ : ΛΟΙΠΑ ΚΟΣΤΗ ΝΕΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΗΣ	ΕΤΟΣ				
	1	2	3	4	5
Έξοδα Μισθοδοσίας	10.120	10.240	20.480	20.720	20.960
ΔΕΚΟ	3.420	3.420	3.420	3.420	3.420
Ενοίκιο	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800
Συντήρηση	300	300	300	300	300
Έξοδα Ιστοσελίδας	153	153	153	153	153
Ασφάλιση (ΟΑΕΕ)	5.500	5.500	5.500	5.500	5.500
Διάφορα έξοδα	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
ΣΥΝΟΛΟ	27.293	27.413	37.653	37.893	38.133

ΠΙΝΑΚΑΣ 17

Αποσβέσεις παγίων νέας επένδυσης

ΠΙΝΑΚΑΣ : ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ ΝΕΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΗΣ	Συμβατικό κόστος (σε €)	Συντελεστής απόσβεσης (ετήσιο %)	Διάρκεια απόσβεσης (σε έτη)	ΕΤΟΣ					Υπολειμματική Αξία (σε €)
				1	2	3	4	5	
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ									
Επιπλα	1.000	5%	5	50	50	50	50	50	750
Μηχανήματα	3.125	5%	5	156	156	156	156	156	2.344
Κατασκευή Ιστοσελίδας	1.500	0%	0	0	0	0	0	0	1.500
Εξοδα ίδρυσης	650	0%	0	0	0	0	0	0	650
Ξενοδοχειακός εξοπλισμός	0	0%	0	0	0	0	0	0	0
Μεταφορικά μέσα	0	5%	20	0	0	0	0	0	0
Αγορά τεχνολογίας	0	0%	0	0	0	0	0	0	0
Λοιπός εξοπλισμός	0	6%	17	0	0	0	0	0	0
Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου	0	0%	0	0	0	0	0	0	0
Έργα υποδομής	80	0%	0	0	0	0	0	0	80
Δαπάνες μελετών-αμοιβές συμβούλων	0	0%	0	0	0	0	0	0	0
Λοιπές δαπάνες	0	5%	20	0	0	0	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ	6.355			206	206	206	206	206	5.324
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗ ΕΠΙΧΟΡΗΓΟΥΜΕΝΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ									
Επιπλα	1.000	5%	5	50	50	50	50	50	750
Μηχανήματα	3.125	5%	5	156	156	156	156	156	2.344
Κατασκευή Ιστοσελίδας	1.500	0%	0	0	0	0	0	0	1.500
Εξοδα ίδρυσης	650	0%	0	0	0	0	0	0	650
Ξενοδοχειακός εξοπλισμός	0	0%	0	0	0	0	0	0	0
Μεταφορικά μέσα	0	5%	20	0	0	0	0	0	0
Αγορά τεχνολογίας	0	0%	0	0	0	0	0	0	0
Λοιπός εξοπλισμός	0	6%	17	0	0	0	0	0	0
Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου	0	0%	0	0	0	0	0	0	0
Έργα υποδομής	80	0%	0	0	0	0	0	0	80
Δαπάνες μελετών-αμοιβές συμβούλων	0	0%	0	0	0	0	0	0	0
Λοιπές δαπάνες	0	5%	20	0	0	0	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ	6.355			206	206	206	206	206	5.324

ΠΙΝΑΚΑΣ 18

Παράμετροι υπολογισμού Ροών Κεφαλαίου και Κεφαλαίου Κίνησης

Όπως έχουμε αναλύσει η εταιρεία θα πιστώνει τους πελάτες της με 120 ημέρες. Για το πέμπτο έτος ο τζίρος θα είναι 135.406,62 €. Ο τζίρος από προμήθειες για τον πέμπτο έτος έχει υπολογιστεί 106.397,34 €. Άρα η ποσοστιαία αναλογία των προμηθειών στον συνολικό τζίρο κατά το πέμπτο έτος είναι $106.397,34/135.406,62= 78,6 \%$. Αντιστοίχως φαίνονται παρακάτω και τα ποσοστά των υπόλοιπων υπηρεσιών στον συνολικό τζίρο για το πέμπτο έτος λειτουργίας της εταιρείας. Οι υπόλοιπες τρεις υπηρεσίες θα εισπράττονται μετρητοίς οπότε το ποσοστό πωληθέντων με πίστωση έχει υπολογιστεί όπως φαίνεται και στον πίνακα 'Παράμετροι Υπολογισμού' στο 80%.

ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ	78,6%
ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ	2,7%
ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ	8,6%
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ	10,1%
	100,0%

ΠΑΡΑΜΕΤΡΟΙ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ	
Ημέρες αποθέματος α' υλών	0
Ημέρες αποθέματος έτοιμων προϊόντων	0
Ημέρες κάλυψης λειτουργικών εξόδων	30
Ημέρες πίστωσης πελατών	120
Ποσοστό πωληθέντων με πίστωση	80%
Ημέρες πίστωσης προμηθευτών	90
Ποσοστό αγορασθέντων με πίστωση	100%

Όσον αφορά στο αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης που πρέπει να υπάρχει στο ταμείο της εταιρείας για να μπορεί να καλύπτει τις υποχρεώσεις της έχουμε για το πρώτο έτος 9.082,00 € και καταλήγουμε στο πέμπτο έτος στις 38.748,00 €.

ΠΙΝΑΚΑΣ 19

Αναγκαίο Κεφάλαιο κίνησης

ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ ΝΕΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΕΤΟΣ				
	1	2	3	4	5
Αποθέματα α' υλών	0	0	0	0	0
Αποθέματα προϊόντων	0	0	0	0	0
Αναγκαία διαθέσιμα	2.243	2.253	3.095	3.114	3.134
Πιστώσεις προς πελατεία	6.838	12.057	17.086	24.536	35.614
Σύνολο 1	9.082	14.310	20.181	27.651	38.748
Μείον πιστώσεις προμηθευτών	0	0	0	0	0
Αναγκαίο Κεφάλαιο Κίνησης	9.082	14.310	20.181	27.651	38.748

ΠΙΝΑΚΑΣ 20

ΠΙΝΑΚΑΣ : ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΕΣ ΡΟΕΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ (σε €)						
		Μετάβαση σε: <input type="text"/>				
ΠΙΝΑΚΑΣ : ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΕΣ ΡΟΕΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΝΕΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ (σε €)						
	ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ	ΕΤΟΣ				
		1	2	3	4	5
A. Εισροές						
Υπόλοιπο ταμείου		22.000	13.869	17.165	24.701	42.624
Αποτελέσματα προ αποσβέσεων και φόρων		-1.293	18.427	27.309	55.396	97.274
Μείον πιστώσεις προς πελάτες	0	6.838	12.057	17.086	24.536	35.614
Πλέον πιστώσεις από προμηθευτές	0	0	0	0	0	0
Ίδια συμμετοχή	6.355	0	0	0	0	0
Μακροπρόθεσμα δάνεια επένδυσης	0					
Αρχικό κεφάλαιο κίνησης	22.000					
Εισχύσεις Δημοσίου	0					
Βραχυπρόθεσμα δάνεια για κεφάλαιο κίνησης			0	0	0	0
Μακροπρόθεσμα δάνεια για κεφάλαιο κίνησης			0	0	0	0
Εισπράξεις χρεών προηγούμενης χρήσης		0	6.838	12.057	17.086	24.536
ΣΥΝΟΛΟ A	28.355	13.869	27.077	39.445	72.647	128.820
B. Εκροές						
Δαπάνες επένδυσης	6.355	0	0	0	0	0
Δαπάνες για αποθέματα	0	0	0	0	0	0
Μείον αποθέματα προηγούμενης χρήσης		0	0	0	0	0
Χρεολύσια μακροπρόθεσμων δανείων επένδυσης		0	0	0	0	0
Χρεολύσια μακροπρόθεσμων δανείων κεφ. κίνησης		0	0	0	0	0
Επιστροφή βραχυπρόθεσμων δανείων κεφ. κίνησης			0	0	0	0
Εξυπηρέτηση πιστώσεων προμηθευτών (ταγίων)						
Φόροι εισοδήματος		0	4.373	6.505	13.246	23.296
Μερίσματα		0	5.539	8.239	16.778	29.508
Πληρωμές χρεών προηγούμενης χρήσης	0	0	0	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ B	6.355	0	9.912	14.744	30.023	52.805
ΤΑΜΕΙΑΚΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΤΟΥΣ	22.000	13.869	17.165	24.701	42.624	76.015

Οι ροές κεφαλαίου(Πίνακας 20) μας δείχνουν τις αναμενόμενες εισροές και εκροές για την εταιρεία σύμφωνα με τις προβλέψεις πωλήσεων της, τα χρηματικά διαθέσιμα της και τον τρόπο που διαχειρίζεται τις χρεοπιστώσεις με τους πελάτες και τους προμηθευτές της. Παρόλο που τα έσοδα της εταιρείας δεν υπερκαλύπτουν τα έξοδα κατά την πρώτη χρήση, βλέπουμε ότι οι ροές κεφαλαίου είναι θετικές οπότε δεν τίθεται θέμα ρευστότητας για την FindTruck για τα πρώτα πέντε έτη.

ΠΙΝΑΚΑΣ 21

ΠΙΝΑΚΑΣ : ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ ΝΕΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ (σε €)					
	ΕΤΟΣ				
	1	2	3	4	5
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	26.000	45.840	64.962	93.289	135.407
Μείον : Κόστος πωληθέντων	0	0	0	0	0
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ	26.000	45.840	64.962	93.289	135.407
Μείον : Έξοδα Διοίκησης	10.120	10.240	20.480	20.720	20.960
Μείον : Έξοδα διάθεσης	3.420	3.420	3.420	3.420	3.420
Μείον : Φόροι & τέλη (πλην Φόρου Εισοδήματος)	153	153	153	153	153
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	12.307	32.027	40.909	68.996	110.874
Πλέον : διάφορα έσοδα	0	0	0	0	
Μείον : Λοιπές δαπάνες	13.600	13.600	13.600	13.600	13.600
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ	-1.293	18.427	27.309	55.396	97.274
Μείον : τόκοι μακροπρόθεσμων δανείων επένδυσης	0	0	0	0	0
Μείον : τόκοι βραχυπρόθεσμων δανείων κεφαλαίου κίνησης	0	0	0	0	0
Μείον : τόκοι μακροπρόθεσμων δανείων κεφαλαίου κίνησης	0	0	0	0	0
Μείον : Δόσεις leasing	0	0	0	0	0
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ	-1.293	18.427	27.309	55.396	97.274
Μείον : Αποσβέσεις (μη επιχορηγούμενου μέρους επένδυσης)	206	206	206	206	206
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	-1.499	18.221	27.103	55.190	97.067
Μείον: Φόρος εισοδήματος	0	4.373	6.505	13.246	23.296
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	-1.499	13.848	20.598	41.944	73.771
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ ΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ	40%	40%	40%	40%	40%
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	5.539	8.239	16.778	29.508
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΟΣ ΠΡΟΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ	-1.499	8.309	12.359	25.167	44.263
Συντελεστής φορολόγησης κερδών	24%	24%	24%	24%	24%

Από τον λογαριασμό εκμεταλλεύσεως μπορούμε να δούμε τον τρόπο όπου διανέμονται τα κέρδη κατά τα πρώτα πέντε έτη της εταιρείας. Τον πέμπτο χρόνο ζωής της εταιρείας τα αναμενόμενα κέρδη για τους μετόχους ανέρχονται στα 73.771,00 €.

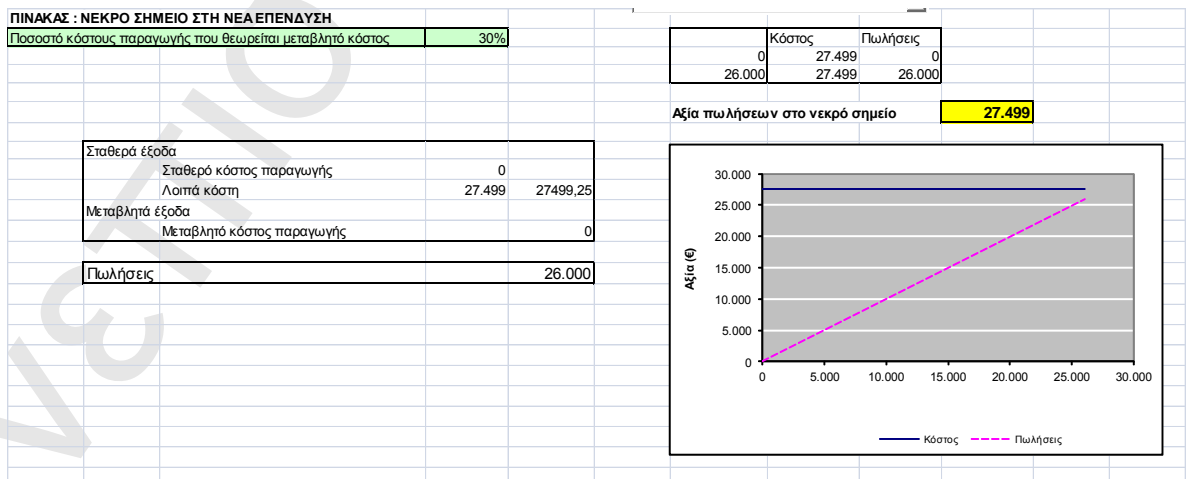
ΠΙΝΑΚΑΣ 22

Νεκρό Σημείο

Νεκρό σημείο θεωρείται εκείνο το επίπεδο όπου δεν υπάρχουν ούτε ζημιές, ούτε κέρδη ή με άλλα λόγια η επιχείρηση έχει καλύψει πλήρως τα έξοδα της από τα έσοδα. Σχετικά με το κόστος των δραστηριοτήτων μπορούμε να το διαχωρίσουμε σε μεταβλητό και σταθερό. Ως σταθερό κόστος μπορεί να θεωρηθεί το άθροισμα της συντήρησης του εξοπλισμού, οι μισθοί των συνεργατών, τα ενοίκια, καθώς επίσης και οι δόσεις των δανείων της.

Το μεταβλητό κόστος συνδέεται άμεσα με την κάλυψη των αναγκών που απαιτεί ο πελάτης καθώς επίσης και των απαιτήσεων του. Για παράδειγμα, άλλο κόστος θα έχει για την επιχείρηση αν χρειαστεί να μία μελέτη πάνω στο δίκτυο μεταφορών της με ετήσιο τζίρο 100.000,00 € και άλλο μια επιχείρηση με πολύ μεγαλύτερους τζίρους.

Νεκρό σημείο θα έχουμε σε λιγότερο από 2 χρόνια αφού οι συνολικές πωλήσεις για δεύτερο οικονομικό έτος υπολογίζεται να έχουν ύψος 45.840,00 € ενώ η αξία των πωλήσεων στο νεκρό σημείο θα είναι στα 27.499 €.



ΠΙΝΑΚΑΣ 23

Αξιολόγηση επένδυσης

Ύστερα από την κατάρτιση του ισολογισμού (Πίνακας 24) για τα επόμενα 5 χρόνια, παρατηρούμε ότι τα περιθώρια καθαρού κέρδους της είναι από 13.848,00 έως 73.771,00 € με μία συνεχώς αυξανόμενη τάση μέσα στην πενταετία.

Η Καθαρά Παρούσα Αξία είναι η παρούσα αξία των εσόδων της επιχείρησης μείον την παρούσα αξία των εξόδων της. Αν η Καθαρή Παρούσα Αξία των μελλοντικών ταμειακών ροών είναι μεγαλύτερη από το αρχικό κόστος της επένδυσης μας, τότε αξίζει να επενδύσουμε. Σε περίπτωση που είναι μικρότερη του αρχικού κόστους τότε αυτόματα το έργο απορρίπτεται.

Για την επιχείρηση μας αυτός ο δείκτης έχει τιμή 663.071,00 €, το οποίο σημαίνει ότι είναι μεγαλύτερος από το αρχικό κόστος που είναι 22.000,00 €, άρα αξίζει να επενδύσουμε. η επένδυση θεωρείται αποδεκτή διότι η παρούσα αξία των αναμενόμενων πλεονασμάτων είναι μεγαλύτερη από το αρχικό κόστος της επένδυσης δηλαδή η καθαρή παρούσα αξία είναι θετική ($KPIA > 0$). Οι ταμειακές ροές του προγράμματος θα αποδώσουν επιπλέον απόδοση από την απαιτούμενη, η οποία θα οδηγήσει στην αύξηση της χρηματιστηριακής αξίας της εταιρείας και αυτό το χρηματικό πλεόνασμα θα ανήκει αποκλειστικά στους μετόχους.

Επίσης, υπολογίζουμε και τον Εσωτερικό βαθμό Απόδοσης, ο οποίος είναι το επιτόκιο με το οποίο οι μελλοντικές ταμειακές εισροές μιας επένδυσης, εξισώνονται με την αρχική εκταμίευση. Αν ο Ε.Β.Α είναι μεγαλύτερος από το επιτόκιο προεξόφλησης, δεχόμαστε το επενδυτικό έργο, αντίθετα το απορρίπτουμε. Στην περίπτωση μας, ο Ε.Β.Α έχει τιμή 94,8% > 8%, που είναι το προεξοφλητικό επιτόκιο, άρα δεχόμαστε και την επένδυση. Αφού ο ΕΣΑ είναι μεγαλύτερος από το κόστος κεφαλαίου της επένδυσης, τότε το επενδυτικό πρόγραμμα θεωρείται αποδεκτό και θα υπάρχει ένα πλεόνασμα το οποίο θα παραμείνει στην κατοχή των μετόχων, αφού ξεπληρωθεί το κόστος που απαιτεί η επένδυση.

Από τα παραπάνω, καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι η υπό εξέταση επένδυση θεωρείται αποδεκτή διότι βελτιώνει την οικονομική θέση των μετόχων.

ΠΙΝΑΚΑΣ : ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΝΕΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ - ΟΠΤΙΚΗ ΜΕΤΟΧΩΝ						
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ	ΕΤΟΣ					
	0	1	2	3	4	5
ΕΙΣΡΟΕΣ						
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ ΑΠΟΣΒΕΣΩΝ & ΦΟΡΩΝ	0	-1.293	18.427	27.309	55.396	97.274
ΕΚΡΟΕΣ						
Δαπάνες επένδυσης	6.355	0	0	0	0	0
Αρχικό κεφάλαιο κίνησης	22.000					
Χρεολύσια μακροπρόθεσμων δανείων επένδυσης		0	0	0	0	0
Χρεολύσια μακροπρόθεσμων δανείων κεφαλαίου κίνησης		0	0	0	0	0
Τόκοι μακροπρόθεσμων δανείων επένδυσης		0	0	0	0	0
Τόκοι βραχυπρόθεσμου δανεισμού		0	0	0	0	0
Τόκοι μακροπρόθεσμων δανείων κεφαλαίου κίνησης		0	0	0	0	0
Δόσεις leasing		0	0	0	0	0
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	-28.355	-1.293	18.427	27.309	55.396	97.274
Φόροι		0	4.373	6.505	13.246	23.296
ΚΑΘΑΡΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ (Εισροές-Εκροές)	-28.355	-1.293	14.054	20.804	42.151	73.977
						73.977
ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ (Κ.Π.Α., NPV)						€ 663.071
ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΒΑΘΜΟΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ (Ε.Β.Α., IRR)						94,8%

ΠΙΝΑΚΑΣ 24

Προβλεπόμενοι Ισολογισμοί Πενταετίας

Αναγκαία κρίνεται η ανάρτηση του Ισολογισμού για τα επόμενα συναπτά έτη της νεοϊδρυθείσας επιχείρησης. Έτσι μας δίνεται η δυνατότητα να μελετήσουμε καλύτερα τα σύνολα ενεργητικού και παθητικού της εταιρείας και να προβούμε σε εκτιμήσεις για την πορεία της.

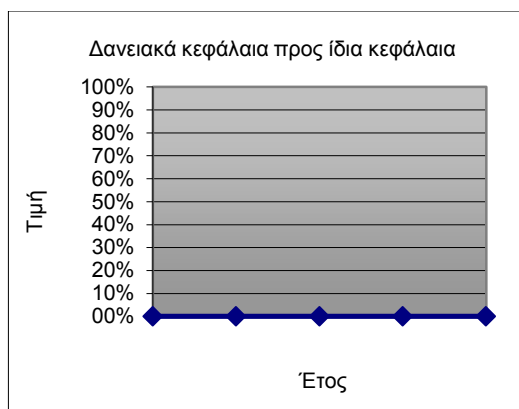
ΠΙΝΑΚΑΣ : ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟΙ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΝΕΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ						
	Έτος 0	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5
Ενεργητικό						
Πάγια	6.355	6.355	6.149	5.943	5.736	5.530
Τιμές κτήσης	6.355	6.355	6.149	5.943	5.736	5.530
Αποσβέσεις	0	206	413	619	825	1.031
Αποθέματα	0	0	0	0	0	0
Α' υλών	0	0	0	0	0	0
Ημιτέτοιμων & Έτοιμων Προϊόντων	0	0	0	0	0	0
Πελάτες	0	6.838	12.057	17.086	24.536	35.614
Ταμείο	22.000	13.869	17.165	24.701	42.624	76.015
Σύνολο	28.355	26.856	35.164	47.523	72.690	116.953
Παθητικό						
Ίδια Κεφάλαια	28.355	26.856	35.164	47.523	72.690	116.953
Μετοχικό	28.355	28.355	26.856	35.164	47.523	72.690
Αποθεματικά	0	0	8.309	12.359	25.167	44.263
Ζημιές	0	-1.499	0	0	0	0
Επιχορηγήσεις	0	0	0	0	0	0
Μακροπ. δάνεια	0	0	0	0	0	0
Βραχυπ. δάνεια	0	0	0	0	0	0
Προμηθευτές	0	0	0	0	0	0
Σύνολο	28.355	26.856	35.164	47.523	72.690	116.953
Τιμή μετοχής	0,03	0,03	0,04	0,05	0,07	0,12

Ύστερα από την ανάρτηση του ισολογισμού μπορούμε να αναλύσουμε μερικούς από τους δείκτες.... Μόχλευσης, Αποδοτικότητα, Κερδοφορίας που αναφέραμε στην αρχή του κεφαλαίου .

ΓΡΑΦΗΜΑ 7

Δανειακά προς ίδια κεφάλαια (debt to equity ratio) = Συνολικές Υποχρεώσεις / Ίδια Κεφάλαια

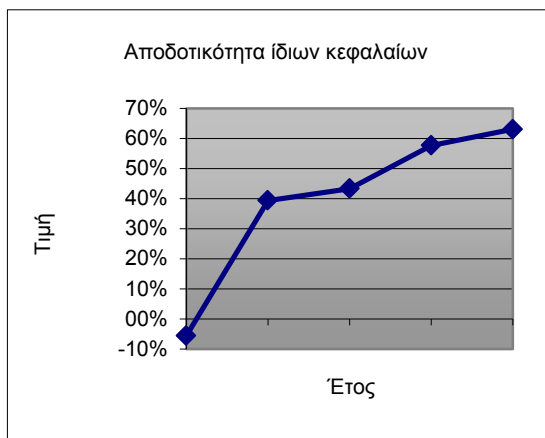
Ο δείκτης αυτός είναι μηδενικός διότι δεν υπάρχουν δανειακά κεφάλαια.



ΓΡΑΦΗΜΑ 8

Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων(Return on Equity–ROE)=Καθαρά κέρδη/ Ίδια Κεφάλαια

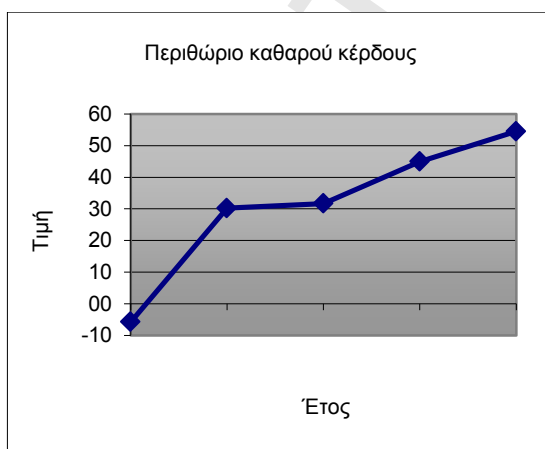
ΕΤΟΣ				
1	2	3	4	5
-5,6%	39,4%	43,3%	57,7%	63,1%



ΓΡΑΦΗΜΑ 9

Καθαρού περιθωρίου ή καθαρού κέρδους=100*Καθαρά κέρδη/Καθαρές πωλήσεις

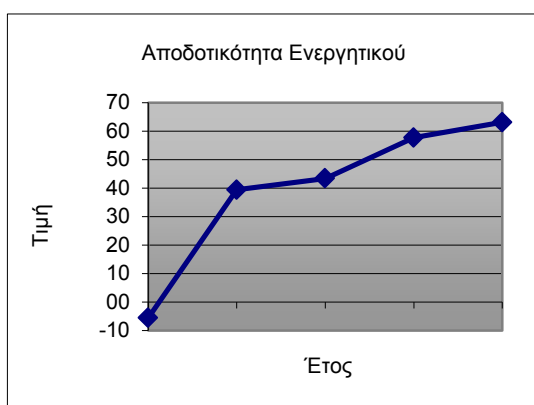
ΕΤΟΣ				
1	2	3	4	5
-5,8	30,2	31,7	45,0	54,5



ΓΡΑΦΗΜΑ 10

Αποδοτικότητα Ενεργητικού (Return on Assets-ROA)=100*Καθαρά κέρδη/Σύνολο Ενεργητικού

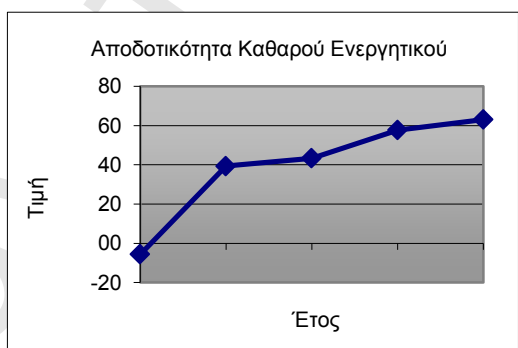
ΕΤΟΣ				
1	2	3	4	5
-5,6	39,4	43,3	57,7	63,1



ΓΡΑΦΗΜΑ 11

Αποδοτικότητα Καθαρού Ενεργητικού (Return on Net Assets - RONA) = 100*Καθαρά Κέρδη / (Πάγια + Καθαρό Κεφάλαιο κίνησης)

ΕΤΟΣ				
1	2	3	4	5
-5,6	39,4	43,3	57,7	63,1



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

ΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Η FIND TRUCK στοχεύει στην βέλτιστη ικανοποίηση των πελατών της, μέσα από το δίκτυο των υπηρεσιών που θα προσφέρει στους πελάτες της. Για το λόγο αυτό έχει ποντάρει πολλά στον τρόπο με τον οποίο θα διαχειριστεί το πλήθος των συνεργατών της αλλά και στον τρόπο που θα προωθήσει τις υπηρεσίες της έτσι ώστε να γίνουν άμεσα γνωστές στο ευρύ κοινό.

4.1 ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

Οι συνεργάτες τις εταιρείας καθώς και όλοι οι οδηγοί των οχημάτων που θα εκτελούν δρομολόγια για λογαριασμό της θα πρέπει να τηρούν κάποιους όρους που η πολιτική της εταιρείας επιβάλλει. Με το συμφωνητικό συνεργασίας οι συνεργάτες της FINDTRUCK θα υποχρεούνται να τηρούν τα εξής. (Παράρτημα Νο.1,σελ 84)

1. Σεβασμός και ευγένεια προς τον πελάτη
2. Κόσμια αμφίεση
3. Καθαριότητα
4. Δέσμευση και συνέπεια στις προκαθορισμένες ώρες παράδοσης
5. Προθυμία εργατικότητα και εντιμότητα

Η εταιρεία θα επιβάλει σε μεμονωμένους οδηγούς και ιδιοκτήτες οχημάτων να παραδίδουν το φορτίο φορώντας την στολή που η ίδια θα τους έχει υποδείξει(καπελάκι, μπλούζα και παντελόνι με το λογότυπο FIND TRUCK).

Επιπλέον σκοπός της εταιρείας είναι η δέσμευση για εξόφληση των οφειλών της προς τους συνεργάτες της, καθώς και ένα πλαίσιο φιλικής και άκρως επαγγελματικής συνεργασίας μαζί τους. Προτεραιότητα της θα είναι να καλλιεργήσει ένα κλίμα εμπιστοσύνης και εχεμύθειας με τους συνεργαζόμενους μαζί της οδηγούς οχημάτων και εταιρειών μεταφοράς.

Εξειδίκευση → Κύριο μέλημα της FindTruck είναι η εξειδίκευση στο λογισμικό που παρέχει, όλων των ανθρώπων με τους οποίους θα συνεργάζεται. Η εταιρεία έχει σκοπό να παραδίδει συχνά ενημερωτικά σεμινάρια σχετικά με τον τρόπο λειτουργίας και χειρισμού της ιστοσελίδας της. Τα σεμινάρια αυτά δεν θα έχουν κάποιο επιπλέον κόστος για του συνεργάτες και τους πελάτες της.

4.2 ΣΧΕΔΙΟ MARKETING

Η FindTruck επιδιώκει να αποκτήσει ξεκάθαρη τοποθέτηση στην αγορά και σκοπεύει να ακολουθήσει δυναμική στρατηγική μάρκετινγκ. Στόχος της θα είναι να καταστήσει σαφές στο επιχειρηματικό κοινό το αντικείμενο δράσης της και την υπεροχή της ενάντια στον μελλοντικό ανταγωνισμό, κυρίως μέσω της mouth-to-mouth προώθησης.

Η ονομασία αυτής, δηλαδή το brand name FindTruck αποσαφηνίζει με δυο απλές λέξεις (Βρες Φορτηγό), την επιχειρηματική δραστηριότητα της καθώς και τον σκοπό λειτουργίας της. Για μία νέα εταιρία παίζει πολύ σημαντικό ρόλο ο διακριτικός της τίτλος, να είναι εύστοχος, απλός (για να παραμένει στην μνήμη) και να παραπέμπει στο αντικείμενο με το οποίο δραστηριοποιείται.

Το λογότυπο της FindTruck έχει σχεδιαστεί προσεκτικά απεικονίζοντας ένα φορτηγό από μπλε και πράσινα χρώματα, καθώς έχει ως σκοπό να τονίσει και την προσφορά της στα <<green logistics>> και στην προστασία του περιβάλλοντος.(παράστημα Νο.4 σελ 92)

Για κάθε εταιρεία το πλάνο προώθησης πρέπει να είναι άρτια σχεδιασμένο, ενώ τα στελέχη της πρέπει να δίνουν μεγάλη έμφαση στο κοινό που σκοπεύουν να προσελκύσουν.

4.2.1 Πλάνο προώθησης

Λιτό, απλό, λειτουργικό. Η λογική της εταιρείας, στο κομμάτι της προώθησης της υπηρεσίας που θα παρέχει, είναι η εξής:

1) Άμεση παρουσίαση σε εταιρείες του αντικειμένου στο οποίο δραστηριοποιείται, της υπηρεσίας που θα παρέχει και της ιστοσελίδας της. Τα παραπάνω θα παρουσιάζονται στον χώρο εργασίας των μελλοντικών πελατών της ύστερα από προκαθορισμένα τηλεφωνικά ραντεβού. Θα δίνονται αναλυτικές οδηγίες σχετικά με την πολιτική τιμολόγησης και τον τρόπο λειτουργίας της ιστοσελίδας της, καθώς επίσης θα υπογράφεται και σχετική σύμβαση μεταξύ των δύο μερών(Παράρτημα Νο.2 σελ 87).

Η συγκεκριμένη σύμβαση θα είναι διμερής μεταξύ της FindTruck και της εταιρείας (πελάτη της), έχοντας ως σκοπό να αποφευχθούν δυνητικά λάθη ή ασάφειες.

Για τους συνεργάτες της εταιρείας θα παρέχεται μία εξάμηνη δωρεάν συνδρομή η οποία θα είναι και ουσιαστικά δοκιμαστική περίοδο για αυτούς που θα αναθέσουν στην FindTruck να 'γεμίσει' τις κενές επιστροφές τους.

Σε θέματα συμβάσεων όμως, οι συνεργάτες της FindTruck θα δεσμεύονται να πραγματοποιούν το δρομολόγιο που τους έχει ανατεθεί από την εταιρεία για την εξυπηρέτηση τρίτου. Αφού, πραγματοποιηθεί η τηλεφωνική συμφωνία, θα αποστέλλεται μέσω fax ή μέσω e-mail ένα έγγραφο το οποίο θα περιλαμβάνει συγκεκριμένους όρους πραγματοποίησης του δρομολογίου (Παράρτημα Νο.3). Αφού υπογραφεί, θα το στέλνεται ξανά στα γραφεία της FindTruck, αποτελώντας έτσι μία γραπτή συμφωνία για το συγκεκριμένο δρομολόγιο. Σε περίπτωση αθέτησης της συμφωνίας θα επιβάλλονται ποινικές κυρώσεις. Μόνο σε ειδικές περιπτώσεις όπως απεργία ή φυσικές καταστροφές οι κυρώσεις θα αποδεσμεύονται.

Όταν η εταιρεία θα πραγματοποιεί δρομολόγιο τρίτης επιχείρησης θα έρχεται «πρόσωπο με πρόσωπο» με τον πελάτη της τρίτης επιχείρησης. Για να αποφευχθούν πολιτικές προσεταιρισμού του πελάτη την στιγμή που θα έρχονται σε επαφή θα δεσμεύεται η εταιρεία να μην πραγματοποιεί προσπάθειες προσέλκυσης.

Τα παραπάνω θα βοηθήσουν στην άρση εμποδίων που τυχόν υπάρχουν στην κουλτούρα των ελληνικών επιχειρήσεων λόγω της ίωσης που ακούει στο όνομα «επιχειρηματική αποξένωση».

Τέλος, αφού υπογραφεί η σύμβαση θα δοθεί στην επιχείρηση μία κάρτα η οποία θα φέρει πάνω το λογότυπο και τα στοιχεία της FindTruck, την διεύθυνση του διαδικτυακού της τόπου, καθώς και το username /password με το οποίο θα έχει πρόσβαση η εταιρεία στην ιστοσελίδα. Σαφώς, οι κωδικοί πρόσβασης θα είναι μοναδικοί και θα αποτελούν νομική/πνευματική κατοχύρωση της εκάστοτε εταιρείας.

2) Έμμεση διαφήμιση μέσω του διαδικτύου(διαφημίσεις σε άλλες ιστοσελίδες, στην Google κλπ). Ωστόσο, η υλοποίηση διαφήμισης μέσω του διαδικτύου θα εξεταστεί κατά το δεύτερο έτος της επιχείρησης, καθώς δεν είναι κάτι το οποίο χρήζει ανάγκης πραγματοποίησης τουλάχιστον μέχρι το πρώτο μισό του δεύτερου έτους, εφόσον μιλάμε για «ενδιάμεσο πηρεσιών»

4.2.2 Τρόπος υλοποίησης του προωθητικού πλάνου.

Η FindTruck έχει σκοπό να υλοποιήσει το σχέδιο της, στοχεύοντας να πλαισιωθεί σε περιοχές κλειδιά της ελληνικής οικονομίας. Πρώτος στόχος θα είναι το λεκανοπέδιο Αττικής καθώς και οι νομοί Φθιώτιδας και Βοιωτίας.. Δεύτερος στόχος όπου είναι και το κλειδί για την αύξηση των εσόδων της εταιρείας είναι η Βόρεια Ελλάδα και κυρίως η Θεσσαλονίκη. Στα σχέδια της εταιρίας είναι να αναπτύξει την επιχειρηματική της δραστηριότητα σε Πάτρα και Κρήτη. Τέλος πρόκληση για την αύξηση των πωλήσεων αποτελεί ο νομός Ιωαννίνων. Έχοντας αυξήσει το πελατολόγιο της σε αυτά τα κύρια σημεία διακομιστηκών κέντρων η FindTruck ευελπιστεί να μπορέσει να πλαισιωθεί με αξιώσεις στον χώρο των μεταφορών τα επόμενα χρόνια.

Οι τιμές τώρα που θα δίνει η FindTruck στους πελάτες της θα είναι ύστερα από προσεκτική μελέτη και έρευνα. Θα δοθεί μεγάλη έμφαση στον τρόπο με τον οποίο τιμολογούν οι μεταφορικές εταιρίες και στις μαύρες τρύπες του συστήματος μεταφορών, βελτιώνοντας τον κλάδο μεταφορών και παράλληλα προσφέροντας τεράστια οφέλη στην ελληνική οικονομία. Ενδεικτικά στο τρίτο κεφάλαιο αναλύεται ένας κατά προσέγγιση

τιμοκατάλογος, σύμφωνα με τις ελληνικές εταιρείες του κλάδου μεταφορών για το λεκανοπέδιο Αττικής.(Πίνακας 6)

Όπως προείπαμε η FindTruck θα προσπαθήσει να μειώσει τις τιμές αυτές προσφέροντας παράλληλα εργασία στον μεταφορέα ή την μεταφορική εταιρεία και μειώνοντας τα κόστη για τις επιχειρήσεις που δεν διαθέτουν δικό τους στόλο οχημάτων ή θέλουν να δώσουν ένα κομμάτι της διανομής τους Outsourcing.

Η εταιρεία θα λειτουργεί ως ενδιάμεσος μεταξύ εταιρειών που βρίσκονται στον κλάδο μεταφοράς, όντας με άλλα λόγια μία ομπρέλα συντονισμού. Ουσιαστικά πρόκειται για μια εικονική συναλλαγή καθώς η παροχή των υπηρεσιών μας γίνεται διαδικτυακά. Κατά συνέπεια, η υπηρεσίες που η ιστοσελίδα θα προσφέρει είναι η παροχή δρομολογίων ανά την χώρα. Πρόκειται για ένα δίκτυο πληροφορίας που θα παρέχει την κατάλληλη πληροφορία την κατάλληλη στιγμή και με ακρίβεια για κάθε συνεργάτη της. Συνεργαζόμενη με άλλες εταιρείες μεταφοράς, θα πραγματοποιεί το ‘‘πάντρεμα’’ των δρομολογίων, έτσι ώστε να μην υπάρχει δρομολόγιο μεταφορικού μέσου που να πηγαίνει ή να γυρίζει άδειο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο

ΤΑ ΓΕΝΙΚΟΤΕΡΑ ΟΦΕΛΗ ΑΠΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Με τις επενδύσεις διευρύνεται η παραγωγική δυναμικότητα της οικονομίας και προωθείται στην πράξη η αύξηση της παραγωγής αγαθών και υπηρεσιών. Οι επενδύσεις έχουν πολύπλευρες και πολλαπλές επιπτώσεις στην οικονομική και κοινωνική ζωή μιας χώρας για τους εξής λόγους :

- Προσφέρουν νέες ευκαιρίες απασχόλησης και περιορίζουν έτσι την ανεργία, που αποτελεί τη σοβαρότερη ασθένεια στην οικονομία

- Αξιοποιούν συνήθως τους αδρανείς πλουτοπαραγωγικούς πόρους
- Επιταχύνουν τη διαδικασία οικονομικής ανάπτυξης
- Βοηθούν στην καταπολέμηση του πληθωρισμού, γιατί ενισχύουν την προσφορά αγαθών και υπηρεσιών για την παραγωγικότητα
- Προκαλούν προωθητικές επιδράσεις στον παραγωγικό μηχανισμό της οικονομίας
- Έχουν σοβαρές αναδιανεμητικές επιπτώσεις στις παραγωγικές τάξεις και τις διάφορες περιοχές
- Ενισχύουν συνήθως την εξωτερική οικονομική θέση της χώρας, γιατί διευρύνουν τις εξαγωγές ή και υποκαθιστούν τις εισαγωγές
- Επεκτείνουν τον κύκλο εργασιών της οικονομικής δραστηριότητας και έτσι δημιουργούν δυνητικές πηγές αύξησης των δημοσίων εσόδων
- Ενισχύουν την οικονομική σταθερότητα σε περιόδους ύφεσης
- Εδραιώνουν με την καλλιέργεια του κλίματος επιχειρηματικής δραστηριότητας την εμπιστοσύνη στο μέλλον της χώρας
- Αποτελούν τον ασφαλέστερο αγωγό για την παραγωγή της τεχνολογικής προόδου, δεδομένου ότι με τις επενδύσεις ενσωματώνεται στην παραγωγική διαδικασία η προχωρημένη τεχνολογία
- Αντανακλούν φανερά το δείκτη της οικονομικής δημιουργικότητας μιας χώρας
- Προβάλλουν το γόητρο της χώρας διεθνώς, γιατί αποτελούν το ισχυρότερο μέσο ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητάς της.

Είναι σημαντικό, ότι η συνολική οικονομική επίδοση μιας χώρας εξαρτάται από την ποσοτική και ποιοτική στάθμη των επενδύσεων που πραγματοποιούνται.

5.1 ΟΦΕΛΗ

Τώρα πιο συγκεκριμένα όσον αφορά στην μελλοντική προσφορά της Findtruck μπορούμε να διακρίνουμε τα εξής οφέλη:

5.1.1 Κοινωνικά οφέλη

Η Find Truck λόγω της φύσης των υπηρεσιών που θα προσφέρει έχει ως έμμεσο στόχο την αύξηση των θέσεων εργασίας. Επίσης όπως κάθε νέα κερδοφόρα εταιρεία θα συμβάλει στην μείωση της ενεργείας και στην αύξηση του ΑΕΠ της χώρας μας. Στόχος της θα είναι η εξάλειψη του φαινομένου των επισφαλών απαιτήσεων και η σιγουριά στις πληρωμές. Θα βρίσκει εργασία σε ανθρώπους του κλάδου που δεν είναι ικανοί να χρησιμοποιήσουν τις νέες τεχνολογίες προς ανεύρεση εργασίας. Θα βοηθήσει στην εξειδίκευση του κλάδου στις νέες τεχνολογίες. Θα συνδράμει στην αποτελεσματικότερη λειτουργία των δικτύων διανομής και στην αρχή μιας νέας κατεύθυνσης στον κλάδο των μεταφορών και της διανομής.

5.1.2 Οικονομικά οφέλη

Τα οικονομικά οφέλη από την χρησιμοποίηση της ιστοσελίδας για τους άμεσα και έμμεσα εμπλεκόμενους είναι πάρα πολλά. Θα προσπαθήσουμε να τα κατηγοριοποιήσουμε και να τα αναφέρουμε.

1. Για τις εταιρείες- Παραγωγικές Μονάδες- Εμπορικές επιχειρήσεις:

Η Find Truck εισάγει τον επαγγελματία σε ένα οργανωμένο και άρτια δομημένο σύστημα δεδομένων, προσφέροντας του δρομολόγια μειωμένα κατά 25%. Βελτιώνει έτσι τον προγραμματισμό και την οικονομική ρευστότητα κάθε εταιρείας. Συντονίζει και προσφέρει καλύτερη λειτουργία σε όλη την εφοδιαστική αλυσίδα του εμπορίου.

2. Για τις μεταφορικές εταιρείες - Ιδιοκτήτες & οδηγούς οχημάτων:
Εξειδικεύει τον οδηγό μαθαίνοντας του να χειρίζεται και να χρησιμοποιεί τις νέες τεχνολογίες. Βοηθάει σημαντικά στην ανεύρεση εργασίας τους επαγγελματίες οδηγούς οχημάτων. Η ιστοσελίδα της, είναι ένα αδιαμφισβήτητα σημαντικό εργαλείο στα χέρια κάθε στελέχους εφοδιασμού και διακίνησης προϊόντων, καθώς η βάση δεδομένων που διαθέτει προσφέρει χρόνο αλλά και χρήμα στην εταιρεία του. Χωρίς καμία αμφιβολία η Findtruck συμβάλει στην μείωση του κόστους μεταφοράς για όλους.
3. Για τους ιδιώτες: Ο ιδιώτης πλέον μπορεί να μεταφέρει οτιδήποτε χωρίς να χρειάζεται να κάνει έρευνα αγοράς και βρίσκοντας πλέον σε ελάχιστο χρόνο μία σαφώς οικονομικότερη προσφορά.
4. Για το κράτος: Όπως κάθε νέα καινοτόμα εταιρία θα η FindTruck θα συνδράμει στην αύξηση του ΑΕΠ ενώ μέσα από τους άμεσους και έμμεσους φόρους(φόρος επιτηδευματιών, ΦΠΑ, φόρος εισοδήματος κλπ) που θα προσκομίσει η νέα εταιρεία κατά τις χρήσεις, θα βοηθήσει στο να βγει η χώρα μας από το αδιέξοδο. Θα ενισχύσει την οικονομική σταθερότητα λόγω του ότι βρισκόμαστε σε περίοδο ύφεσης και την εξωτερική οικονομική θέση της χώρας. Τέλος θα συνδράμει στην οικονομική δημιουργικότητα της χώρας. Άλλωστε μην ξεχνάμε ότι η συνολική οικονομική επίδοση μιας χώρας εξαρτάται από την ποσοτική και ποιοτική στάθμη των επενδύσεων που πραγματοποιούνται.

5.1.3 Περιβαλλοντολογικά οφέλη

Πόσο «πράσινα» είναι τα πράσινα Logistics; Συχνά, η ανάληψη περιβαλλοντικής δράσης από ιδιωτικούς φορείς και επιχειρήσεις προκαλεί καχυποψία. Η βασική επιδίωξη του οργανισμού «επιχείρηση» και στην προκειμένη περίπτωση της Findtruck, που δεν είναι άλλη παρά η επιδίωξη του μέγιστου κέρδους, μοιάζει ασύμβατη με την περιβαλλοντική ευαισθητοποίηση. Επομένως τίθενται υπό διερεύνηση τα πραγματικά κίνητρα που κρύβονται πίσω από ανάλογες πρωτοβουλίες. Ακόμη, η ίδια η φύση και το αντικείμενο των Logistics, με τον καθοριστικό ρόλο που έχουν στην κερδοφορία μιας επιχείρησης, είναι φαινομενικά στόχος συγκρουόμενος προς την προστασία του περιβάλλοντος. Η βασική

ιδέα της παρούσας εργασίας οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στο κεφάλαιο με τίτλο “Green Logistics (The Paradoxes of)” του εγχειριδίου “The Handbook of Logistics and Supply-Chain Management” των εκδόσεων Pergamon/Elsevier. Σε αυτό, γίνεται μία προσπάθεια ανάδειξης των παραδόξων που προκύπτουν από τα αλληλοσυγκρουόμενα συμφέροντα που ενυπάρχουν στην έννοια των green logistics. Σύμφωνα με τους συγγραφείς, τα παράδοξα αυτά μπορούν να υπονομεύσουν τα αποτελέσματα και, εν τέλει, την ίδια την ύπαρξη των green logistics ως επιστημονικής περιοχής.

Τώρα πιο συγκεκριμένα, όσον αφορά στην FindTruck μέσω των υπηρεσιών που θα προσφέρει θα συνδράμει αισθητά στην προστασία του περιβάλλοντος. Η μείωση των άσκοπων δρομολογίων και των κενών επιστροφών θα έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση των ρύπων όπως τα αιρούμενα σωματίδια (PMs), και τα οξειδία του αζώτου (NO_x). Μέσω της αύξησης του δείκτη αξιοποίησης των οχημάτων και της μείωσης κενών επιστροφών η εταιρεία θα συμβάλει στην αύξηση της απόδοσης του συστήματος μεταφορών, στην μείωση του μεταφορικού κόστους και αναπόδραστα, στην μείωση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων. Οι τεχνικές που θα χρησιμοποιήσει το σύστημα της FindTruck στην προσπάθεια της αυτή είναι οι εξής:

→ Εφαρμογή, εκ μέρους των προμηθευτών, προκαθορισμένων ημερών παράδοσης. Αναλυτικότερα, το σύστημα αυτό συνίσταται στον καθορισμό συγκεκριμένων ημερών κατά τις οποίες τα φορτηγά θα εξυπηρετούν συγκεκριμένες περιοχές. Γνωρίζοντας εκ των προτέρων το πρόγραμμα διανομών, οι πελάτες υποβάλλουν τις παραγγελίες τους εντός προκαθορισμένης προθεσμίας. Με τον τρόπο αυτόν, συγκεντρώνοντας δηλαδή παραγγελίες για συγκεκριμένες περιοχές σε συγκεκριμένες μέρες, οι προμηθευτές έχουν τη δυνατότητα να επιτυγχάνουν υψηλότερους βαθμούς αξιοποίησης των φορτηγών οχημάτων.

→ Η συνεργασία μεταξύ διαφορετικών επιχειρήσεων για την από κοινού συλλογή παραγγελιών σε προκαθορισμένους χώρους αποθήκευσης και διανομής. Με τη μέθοδο αυτή, η τελική διανομή από τα αντίστοιχα οχήματα, γίνεται με αυξημένη αξιοποίηση του παρεχόμενου όγκου τους, άρα με μείωση του κόστους και των περιβαλλοντικών επιπτώσεων της μεταφοράς.

→ Η μεταφορά ροών αντίστροφης εφοδιαστικής αλυσίδας. Καθώς τα συστήματα αυτά βρίσκουν ολοένα και μεγαλύτερη αποδοχή, αυξάνεται σταδιακά ο όγκος των φορτίων

επιστροφής που προκύπτουν από τις διαδικασίες επαναχρησιμοποίησης, ανακατασκευής, ανακύκλωσης και συλλογής χρησιμοποιημένων συσκευασιών.

→ Δρομολόγηση και προγραμματισμός οχημάτων. Μέσω της άρτια οργανωμένης γραμμής της εταιρείας τα καλύπτονται με λιγότερα δρομολόγια οι ανάγκες ολόκληρου του δικτύου διανομής. Αυτό αναμφίβολα σημαίνει λιγότερους ρύπους και μόλυνση του περιβάλλοντος. Ένα μεγάλο μέρος της διακίνησης φορτίου πραγματοποιείται από οδικά οχήματα. Το πρόβλημα της οργάνωσης και δρομολόγησης ενός στόλου εις τρόπον ώστε να μειώνεται το κόστος μεταφοράς και να αυξάνεται το επίπεδο εξυπηρέτησης, καλείται πρόβλημα δρομολόγησης και προγραμματισμού οχημάτων. Αυτή η μείωση κόστους επιτυγχάνεται κυρίως μέσω της μείωσης των περιττών αποστάσεων που διανύουν τα οχήματα. Αντίστοιχα, μειώνεται η κατανάλωση καυσίμου και η εκπομπή αερίων του θερμοκηπίου. Επιπρόσθετα, «δύσκολες» διαδρομές, όπως για παράδειγμα διαμέσου του κυκλοφοριακά συμφερόμενου κέντρου των πόλεων, προγραμματίζονται για περιόδους κατά τις οποίες ο χρόνος, το κόστος και οι περιβαλλοντικές επιπτώσεις τις μεταφοράς ελαχιστοποιούνται και αυτό σκοπεύει να επιδιώξει η Findtruck.

→ Οικολογική οδήγηση. Έχει αποδειχτεί ότι τα προγράμματα εκπαίδευσης των οδηγών στους τρόπους οικολογικής οδήγησης μπορούν να επιφέρουν εξοικονόμηση καυσίμου 8-10%. Πέρα, όμως, από την οδήγηση καθεαυτή, η εξοικονόμηση καυσίμου μπορεί να επιτευχθεί και με άλλους τρόπους, όπως το σβήσιμο της μηχανής σε μικρές στάσεις, ο έλεγχος της πίεσης των ελαστικών και η αναφορά και επιδιόρθωση μηχανικών προβλημάτων και διαρροών. Η εταιρεία έχει σκοπό να κατέχει δραστικό ρόλο στην επιμόρφωση των οδηγών και την πληροφόρηση τους για τέτοια ευαίσθητα θέματα.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Συνοψίζοντας θα επισημάνουμε το κέρδος που μπορεί να έχει, όποιος χρησιμοποιεί την ιστοσελίδα www.FindTruck.gr. Κατά πρώτον και κυριότερον η μείωση του λειτουργικού κόστους με μηδενικό κέρδος είναι κάτι ιδιαίτερα σημαντικό για τις επιχειρήσεις. Όταν πλέον μία εταιρία που εδρεύει στην Θεσσαλονίκη καταφέρει να αυξήσει το εμπορικό της κέρδος κατά ένα μεγάλο ποσοστό δίνοντας την “δουλεία” σε μία εταιρεία του ίδιου κλάδου τότε μπορούμε να μιλήσουμε για το μεγαλείο της FindTruck. Όταν πλέον ο ιδιώτης μπορεί να έχει στα χέρια του ένα εργαλείο όπου εισάγοντας του λίγες μεταβλητές, αυτό εξάγει ένα αποτέλεσμα όπου ο ίδιος δεν θα μπορούσε σε καμία περίπτωση να πετύχει, τότε μπορούμε να πούμε ότι.. ναι η επένδυση αξίζει το επιχειρηματικό ρίσκο. Για παράδειγμα ένα νοικοκυριό που θα ήθελε να μετακομίσει από την Λαμία στην Αθήνα λόγω μετάθεσης στο χώρο εργασίας, με τα τωρινά δεδομένα θα έπρεπε να πληρώσει για τα έπιπλα ενός σπιτιού 70 τμ περίπου στα 350 €. Η FindTruck λόγω του δικτύου οχημάτων που θα διαχειρίζεται θα μπορεί εύκολα και γρήγορα να παρέχει στο ζευγάρι αυτό μία προσφορά στην μισή τιμή άμεσα και υπεύθυνα. Το γεγονός αυτό προκύπτει γιατί πολύ απλά θα χρησιμοποιήσει μία κενή επιστροφή ενός οχήματος από την Λαμία προς την Αθήνα, ή προς οποιοδήποτε προορισμό. Όπως καταλαβαίνουμε η ζωή του ιδιώτη θα γίνει σύντομα πιο εύκολη στο θέμα της μετακόμισης εξοικονομώντας χρόνο και χρήμα παράλληλα. Τον μεταφορέα τώρα, η FindTruck δημιουργεί επιπλέον κέρδος με μηδενικό κόστος. Τα οφέλη από την κατασκευή μίας τέτοιας ιστοσελίδας είναι υπολογίσιμα για την πατρίδα μας και νέες τέτοιες επενδύσεις πρέπει να ενθαρρύνονται από τους θεσμικούς και κοινωνικούς φορείς. Τώρα στην περίπτωση της έκφρασης <<ο χρόνος είναι χρήμα>> το μόνο που θα μπορούσαμε να πούμε με σιγουριά είναι ότι η πραγματοποίηση ενός επιχειρηματικού σχεδίου όπως αυτό της FindTruck δεσμεύεται να εξασφαλίσει και τα δύο.

Η παρούσα έκθεση είναι εμπιστευτική και αποτελεί ιδιοκτησία της FindTruck και του φοιτητή του Μεταπτυχιακού Προγράμματος σπουδών Συστήματα Εφοδιασμού και Διακίνησης Προϊόντων (Logistics) Χουρμουζιάδη Γεώργιου. Προορίζεται για αποκλειστική χρήση των ατόμων στα οποία απευθύνεται και η ανατύπωση και χρήση ολόκληρου ή μέρους του περιεχομένου της χωρίς την πρότερη γραπτή συγκατάθεση τους απαγορεύεται.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Αραβώσης Κωνσταντίνος, «Κατάρτιση και Αξιολόγηση Επενδυτικών Στοιχείων και Προγραμμάτων από την Θεωρία στην Πράξη», Αθήνα, Εκδόσεις Νομική Βιβλιοθήκη, 2003.
2. Θεοφανίδης Σταύρος, «Εγχειρίδιο Αξιολόγησης Επενδυτικών Σχεδίων», Αθήνα, Εκδόσεις Παπαζήση, 1985.
3. Αρτίκης Γ., «Χρηματοοικονομική Διοίκηση», Πειραιάς, Εκδόσεις Σταμούλης, 1999
4. Ιωσήφ Χασσίδ-Αναστάσιος Καραγιάννης, Η »Επιχειρηματικότητα στην Ελληνική Οικονομία», Εκδόσεις Interbooks 1999.
5. Γεώργιος Ι. Σιώμκος, « Στρατηγικό Μάρκετινγκ», Εκδόσεις Σταμούλης 2004.
6. Ευάγγελος Σαμπράκος, «Εισαγωγή στην Οικονομική των Μεταφορών», Εκδόσεις Σταμούλης 2001.

ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

“Green Logistics (The Paradoxes of)” του εγχειριδίου “The Handbook of Logistics and Supply- Chain Management” των εκδόσεων Pergamon/Elsevier.

‘ Finance for executives third edition, chapter 2 Financial Diagnosis & Management, Chapter 3 Financial diagnosis”, of Hawaini Viallet, Managina for Value creation.

“Dynamic Supply Chains ,lean Supply Chains” of John Gattorna, εκδόσεων Prentice Hall 2006

“Business Logistics/Supply Chain Management, Part VI Organization and Control”of Ronald H Ballou, International Edition

ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

<http://www.forologikanea.gr/pages/display/66---apobeseis-pagion-stoixeion-eslk/>

http://www.old.eel.gr/index.php?option=com_plist&id=12&Itemid=32

<http://www.acci.gr/acci/Home/tabid/28/language/el-GR/Default.aspx>

<http://metaforikithessalonikis.gr/offers.xhtml>

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

1.ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (Μεταξύ Findtruck & μεταφορέα)

Στην Αθήνα σήμερα την μεταξύ:

A) Αφενός της Εταιρείας Περιορισμένης ευθύνης με την επωνυμία «.....» και διακριτικό τίτλο «FINDTRUCK» που εδρεύει στο Δήμο Παλαιού Φαλήρου, οδός, ΑΦΜ, ΔΟΥ και εκπροσωπείται νόμιμα από τον, καλούμενη στο εξής χάριν συντομίας «Ο ΕΡΓΟΔΟΤΗΣ» και

B) Αφετέρου της εταιρείας-ελεύθερου επαγγελματία με την επωνυμία «.....» που εδρεύει στο Δήμο, οδός, ΑΦΜ της ΔΟΥ, που εκπροσωπείται νόμιμα για την υπογραφή του παρόντος συμφωνητικού από τον, η οποία στη συνέχεια θα ονομάζεται για χάρη συντομίας «Ο ΕΡΓΟΛΑΒΟΣ» συμφωνήθηκαν και έγιναν αμοιβαίως αποδεκτά τα παρακάτω

ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ

Ο Εργοδότης αναθέτει στον Εργολάβο την συγκεκριμένη εργασία όπως περιγράφεται πιο κάτω:

- ✓ Μεταφορά του προϊόντος από τον τόπο παραλαβής στον τόπο προορισμού που έχει υποδειχθεί από το εκάστοτε παραστατικό.
- ✓ Τήρηση χρονοδιαγράμματος του εκάστοτε δρομολογίου

- ✓ Υπευθυνότητα για την φόρτωση του εμπορεύματος και για την εκφόρτωσή του.

ΛΕΠΤΟΜΕΡΗΣ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Ο Εργοδότης αναθέτει στον Εργολάβο την μεταφορά προϊόντων ή υλικών από αποθηκευτικούς ή άλλους χώρους των πελατών του Εργοδότη μέχρι το συμφωνηθέν σημείο παράδοσης σύμφωνα με την πιο κάτω περιγραφόμενη διαδικασία:

1. Ο Εργοδότης ειδοποιεί τηλεφωνικώς αρχικά τον Εργολάβο και επιβεβαιώνει εντός 1 ώρας και ηλεκτρονικά τον εργολάβο για την ακριβή ποσότητα που θα μεταφέρει καθώς και για την ακριβή διεύθυνση παράδοσης των προϊόντων 12 ώρες πριν την προγραμματισμένη ημερομηνία εκτέλεσης της εργασίας εκτός ειδικών εκτάκτων περιπτώσεων που θα προκύψει ανάγκη άμεσης κάλυψης αναγκών των πελατών του Εργοδότη.
2. Ο Εργολάβος είναι υπεύθυνος για την ασφαλή μεταφορά των προϊόντων από το σημείο παραλαβής τους μέχρι το σημείο παράδοσης. Κατά την διάρκεια της μεταφοράς τα εμπορεύματα θα είναι ασφαλισμένα από τον πελάτη του Εργοδότη ή από τον ίδιο τον Εργοδότη, ανάλογα την εκάστοτε περίπτωση.
3. Ο φορτωτής είναι υπεύθυνος να διατηρεί το εμπόρευμα σε στοιχειώδη σωστή κατάσταση - ορθά τοποθετημένα τεμάχια στην παλέτα, ορθή συντήρηση παλέτας- , καθώς ο Εργοδότης δεν φέρει καμιά ευθύνη σχετικά με τα θέματα που θα προκύψουν από την παλετοποίηση.
4. Τα εμπορεύματα παραδίδονται στον πελάτη με την συσκευασία που έχουν παραδοθεί στον Εργολάβο και ο τελευταίος δεν φέρει καμιά απολύτως ευθύνη για την καταλληλότητα αυτής.

5. Ο Εργολάβος αναλαμβάνει την εκφόρτωση των εμπορευμάτων και δεν υποχρεούται για την τοποθέτηση αυτών στους αποθηκευτικούς χώρους του παραλήπτη ούτε για την τακτοποίηση αυτών. Είναι υποχρεωμένος όμως να διαπιστώσει την άμεση μετακίνηση αυτών στους συμφωνηθέντες χώρους ενώ σε περίπτωση που διαπιστώσει ότι τα εμπορεύματα παραμένουν εκτός των αποθηκευτικών χώρων μέχρι την ώρα αναχώρησης του θα πρέπει να ειδοποιήσει άμεσα των Εργοδότη. Μετά την ολοκλήρωση των παραδόσεων θα πρέπει να υπογραφούν τα σχετικά έγγραφα παραλαβής και παράδοσης τα οποία επιστρέφονται στον Εργοδότη.

ΠΕΡΙΟΧΗ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ

Η περιοχή που θα διακινεί ο εργολάβος τα εμπορεύματα εκτείνεται παράλληλα προς την εθνική οδό Αθηνών-..... από τονέως τον δήμο

ΟΙ ΕΛΕΓΧΟΙ

Ο Εργοδότης έχει το δικαίωμα να εκτελεί τακτικούς ελέγχους ως προς την τήρηση των συμφωνηθέντων, τόσο στην πορεία εκτέλεσης όσο και κατά την ώρα της παραλαβής ή παράδοσης.

ΟΙ ΟΡΟΙ ΠΛΗΡΩΜΗΣ

Για την πραγματοποίηση δρομολογίου από Αθήνα-..... ή (με όλους τους ενδιάμεσους γεωγραφικούς σταθμούς), και τα αντίστροφα δρομολόγια η χρέωση δεν θα ξεπερνά τα ...€ χωρίς Φ.Π.Α.. Επιπλέον θα υπάρχει επιπρόσθετη τιμολόγηση για κάθε μία από τις παρακάτω πρόσθετες εργασίες, ύστερα από προσωπική συνεννόηση:

- εκφόρτωση του εμπορεύματος αν πρόκειται για χύδην εμπόρευμα
- διανομή εμπορεύματος σε παραπάνω από έναν πελάτη

Σε περίπτωση που δεν ολοκληρωθεί το δρομολόγιο λόγω κακής λειτουργίας του φορτηγού ο Εργολάβος δεν θα πληρωθεί για το συγκεκριμένο δρομολόγιο και το εμπόρευμα θα μεταφορτωθεί σε κάποιο άλλο φορτηγό άμεσα.

Σε περίπτωση που οι συναλλαγές του Εργοδότη με τον Εργολάβο ξεπερνούν το ποσό των 1000 € μηνιαίως τότε θα δίνεται πίστωση στον Εργοδότη ενενήντα (90) ημέρες. Σε αντίθετη περίπτωση το ποσό θα καταβάλλεται μηνιαία στον Εργολάβο.

ΕΥΘΥΝΕΣ ΚΑΙ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Ο Εργοδότης μπορεί να διακόψει την συνεργασία με τον Εργολάβο εφόσον διαπιστωθεί ότι Δεν τηρήθηκαν οι όροι του παρόντος συμφωνητικού

Ο Εργολάβος δεν συστήνεστε στους πελάτες του Εργοδότη ως Findtruck

Ο Εργολάβος ανέλαβε την μεταφορά υλικών ή εμπορευμάτων από τους πελάτες του Εργοδότη χωρίς να υπάρχει ενημέρωση για μία τέτοια εργασία. Εφόσον έχει εκδοθεί τιμολόγιο για κάποια εταιρεία και ο εργολάβος δεχθεί να μεταφέρει το εμπόρευμα τότε θα αποποιείται και του δικαιώματος να συνάψει οποιαδήποτε συνεργασία με την συγκεκριμένη εταιρεία. Η απαίτηση για αποζημίωση σε αυτή την περίπτωση ορίζεται στο ποσόν των 360*20 €.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟΥ ΚΑΙ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΑΝΑΝΕΩΣΗΣ

Ως διάρκεια του συμφωνητικού ορίζονται τα πέντε (5) έτη.

2.ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (με τον πελάτη)

Στην Αθήνα σήμερα την μεταξύ:

Α) Αφενός της Εταιρείας Περιορισμένης Ευθύνης με την επωνυμία «.....» και διακριτικό τίτλο «FINDTRUCK» που εδρεύει στο Δήμο Παλαιού Φαλήρου, οδός, ΑΦΜ, ΔΟΥ Παλαιού Φαλήρου και εκπροσωπείται νόμιμα από τον, καλούμενη στο εξής χάριν συντομίας «Ο ΕΡΓΟΛΑΒΟΣ» και

Β) Αφετέρου της εταιρείας-ελεύθερου επαγγελματία με την επωνυμία «.....» που εδρεύει στο Δήμο, οδός, ΑΦΜ της ΔΟΥ, που εκπροσωπείται νόμιμα για την υπογραφή του παρόντος συμφωνητικού από τον, η οποία στη συνέχεια θα ονομάζεται για χάρη συντομίας «Ο ΕΡΓΟΔΟΤΗΣ» συμφωνήθηκαν και έγιναν αμοιβαίως αποδεκτά τα παρακάτω

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ

Ο Εργολάβος θα εξυπηρετεί την πραγματοποίηση δρομολογίων εκ μέρους του Εργοδότη, αναλαμβάνοντας την μεταφορά εμπορευμάτων από Αθήνα για/..... ή το αντίστροφο, σε περίπτωση που έχει προηγηθεί τηλεφωνική ή ηλεκτρονική συνεννόηση. Ο Εργοδότης θα πρέπει να επικυρώνει την προσφορά του εκάστοτε συμφωνημένου δρομολογίου στέλνοντας το αντίστοιχο παραστατικό είτε με fax είτε ηλεκτρονικά, προκειμένου να υπάρχει απτή απόδειξη της τηλεφωνικής συμφωνίας.

Συγκεκριμένα ο Εργολάβος αναλαμβάνει την:

- ✓ Μεταφορά του προϊόντος από τον τόπο παραλαβής στον τόπο προορισμού που έχει υποδειχθεί από το εκάστοτε παραστατικό.
- ✓ Τήρηση χρονοδιαγράμματος του εκάστοτε δρομολογίου. Το εμπόρευμα θα πρέπει να έχει εκφορτωθεί στο σημείο προορισμού μέχρι τις, εκτός αν έχει συμφωνηθεί κάποια διαφορετική ώρα.
- ✓ Υπευθυνότητα για την φόρτωση του εμπορεύματος και για την εκφόρτωση σε περίπτωση που τα προϊόντα είναι παλετοποιημένα, με την προϋπόθεση ότι ο φορτωτής διατηρεί το εμπόρευμα σε στοιχειώδη σωστή κατάσταση. Αυτό συνεπάγεται αφετέρου ότι οι παλέτες θα είναι στην σωστή κατάσταση και αφενός ότι τα τεμάχια θα είναι ορθά τοποθετημένα στην παλέτα
- ✓ Ποιοτικός και ποσοτικός έλεγχος του εμπορεύματος. Αν το εμπόρευμα του πελάτη δεν είναι σε σωστή κατάσταση ο Εργολάβος δεν αναλαμβάνει την ασφάλεια της μεταφοράς. Συνεπώς θα απορρίπτονται οι παλέτες «κακής κατάστασης» και δεν θα μεταφέρονται, εκτός και αν ο Εργολάβος αποποιείται των ευθυνών μεταφοράς.
- ✓ Σε περίπτωση που δεν ολοκληρωθεί το δρομολόγιο λόγω κακής λειτουργίας του φορτηγού, το συγκεκριμένο δρομολόγιο θα πραγματοποιηθεί αυθημερόν, χωρίς επιπλέον χρέωση.

Να σημειωθεί ότι ο Εργολάβος δεν αναλαμβάνει την επιστροφή του εμπορεύματος, παρά μόνο την ολοκλήρωση του δρομολογίου που αναφέρεται στο σχετικό παραστατικό.

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΠΟΔΟΧΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

Ηη/μμ/εεε

Παρακάτω αναφέρονται οι υπεύθυνοι για παροχή πληροφοριών και όλα τα στοιχεία επικοινωνίας:

..... κινητό

..... κινητό

Π.Φάληρο

Τ.Κ. 175 61

ΧΡΟΝΟΣ ΠΑΡΑΔΟΣΗΣ

Αυστηρή τήρηση χρονοδιαγράμματος του εκάστοτε δρομολογίου. Το εμπόρευμα θα πρέπει να έχει εκφορτωθεί στο σημείο προορισμού μέχρι τις ... ,εκτός αν έχει συμφωνηθεί κάποια διαφορετική ώρα. Η χαμηλή τιμολόγηση της υπηρεσίας προκύπτει από το συγκερασμό δρομολογίων διαφορετικών εταιρειών, συνεπώς θα πρέπει να εξυπηρετούνται όλα τα δρομολόγια μέσα σε ένα εύλογο χρονικό διάστημα.

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΛΕΓΧΟΥ (ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ)

Πρόκειται για την παράγραφο 3 και 4 του άρθρου «ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ»

ΤΙΜΗ

Για την πραγματοποίηση δρομολογίου από ή (με όλους τους ενδιάμεσους γεωγραφικούς σταθμούς), και τα αντίστροφα δρομολόγια η χρέωση είναι ...€ χωρίς Φ.Π.Α. (Για 6τονο και 8τονο φορτίο) + επιπλέον τιμολόγηση για κάθε μία από τις παρακάτω πρόσθετες εργασίες:

- Φόρτωση και εκφόρτωση του εμπορεύματος αν πρόκειται για χύδην εμπόρευμα
- Διανομή εμπορεύματος σε παραπάνω από έναν πελάτη και είσπραξη
- Ασφάλιση εμπορεύματος
- Επιστροφή εμπορεύματος

Η τιμολόγηση των συγκεκριμένων εργασιών δεν μπορεί να καθοριστεί εκ των προτέρων εξαιτίας της πολυπλοκότητας και της ποικιλίας των καταστάσεων. Εξαρτάται από την εκάστοτε περίπτωση. Ωστόσο, ο Εργολάβος δεσμεύεται να παρέχει φθηνές ανταγωνιστικές τιμές και για αυτές τις λειτουργίες, καθώς έτσι επιβάλλει η στρατηγική της τιμολόγησής της.

ΙΣΧΥΣ ΤΙΜΩΝ

Η ισχύς των προσφερομένων τιμών θα έχει ετήσια ισχύ.

ΟΡΟΙ ΠΛΗΡΩΜΗΣ

Στοιχείο προς διαπραγμάτευση

ΔΙΑΙΤΗΣΙΕΣ / ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ/ ΕΧΕΜΥΘΕΙΑ

Ο Εργοδότης για την εξεύρεση δρομολογίου θα πρέπει να έρχεται σε επαφή με τον Εργολάβο.

ΚΛΕΙΣΙΜΟ

Αξιότιμ-ε/η συνεργάτη,

Ευχαριστούμε εκ των προτέρων για την ανταπόκριση σας και ελπίζουμε ότι θα έχουμε μία μακροχρόνια συνεργασία με την εταιρεία σας, εξυπηρετώντας τα συμφέροντά σας οικονομικά, άμεσα και ποιοτικά.

Είμαστε στη διάθεση σας για οποιεσδήποτε περαιτέρω διευκρινήσεις ή πληροφορίες χρειασθείτε τόσο για τα αιτούμενα όσο και την ίδια μας την Επιχείρηση...

ΕΡΓΟΔΟΤΗΣ

ΕΡΓΟΛΑΒΟΣ

3.EMAIL ΣΥΝΑΛΛΑΓΗΣ

Κύριο XXXX

Ιδιοκτήτη της

Αναπτυξιακή Εταιρία Τ.Κ. 24100

Αθηνά.....

Οδός.....

Τηλ.(210) _____

XX/XX/XX

Αξιότιμε Κύριε,

Απευθύνομαι στην εταιρία σας με σκοπό να επιβεβαιωθεί ηλεκτρονικά η κάτωθι συναλλαγή:

Ημερομηνία

Τόπος φόρτωσης

Τόπος εκφόρτωσης

Αξία συναλλαγής

Η ολοκλήρωση της συναλλαγής προϋποθέτει απαντητικό μήνυμα επιβεβαίωσης. Σας ενημερώνουμε ότι μετά την αποδοχή της προσφοράς μας θα ακολουθήσει έκδοση τιμολογίου παροχής υπηρεσιών από την εταιρεία μας. Το παρών email αποτελεί νομική κατοχύρωση συναλλαγής.

Στην διάθεσή σας για κάθε περαιτέρω διευκρίνιση. Σας ευχαριστούμε εκ των προτέρων.

Με εκτίμηση

Findtruck

4. Λογότυπο εταιρείας

