

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΛΑΝΟ ΚΑΙ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ
ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ: ΜΙΑ ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΕΦΑΡΜΟΓΗ

Υφαντή Γεωργία

Διπλωματική Εργασία υποβληθείσα στο Τμήμα Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Πειραιώς ως μέρος των απαιτήσεων για την απόκτηση Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης στην Οικονομική και Επιχειρησιακή Στρατηγική

Πειραιάς, Αύγουστος 2021

UNIVERSITY OF PIRAEUS
DEPARTMENT OF ECONOMICS



MASTER PROGRAM IN
ECONOMIC AND BUSINESS STRATEGY

BUSINESS PLAN AND TOURISM INVESTMENTS: AN
EXPERIMENTAL STUDY

By
Yfanti Georgia

Master Thesis submitted to the Department of Economics of the University of Piraeus in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Arts in Economic and Business Strategy

Piraeus, Greece, August 2021

Ευχαριστίες

Με την ολοκλήρωση της διπλωματικής μου εργασίας, θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέπων καθηγητή μου, κύριο Σωτήριο Καρκαλάκο, για την καθοδήγηση και την εμπιστοσύνη που μου έδειξε.

Επιπλέον, θα ήθελα να εκφράσω την ευγνωμοσύνη μου στην οικογένεια μου και τους φίλους μου για την στήριξη και την κατανόηση τους, κατά την διάρκεια των σπουδών μου.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΛΑΝΟ ΚΑΙ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ: ΜΙΑ ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΕΦΑΡΜΟΓΗ

Σημαντικοί Όροι: Επιχειρησιακό πλάνο, τουριστικές επενδύσεις

Περίληψη

Στην παρούσα εργασία έγινε αρχικά μια θεωρητική προσέγγιση του θέματος. Αναλύθηκαν ορισμένες βασικές έννοιες και ορισμοί σχετικά με το επιχειρησιακό πλάνο, καθώς και τα πλεονεκτήματα του. Στην συνέχεια, αναλύθηκε η έννοια του τουρισμού και γενικότερα της τάσης του κλάδου στο νησί της Σκιάθου.

Έπειτα, γίνεται παρουσίαση του Επιχειρησιακού Πλάνου της ξενοδοχειακής μονάδας *Ανδρικόπουλος Α.Ε.* για τα έτη 2016 – 2020. Σκοπός του παρόντος Επιχειρησιακού πλάνου είναι η παρουσίαση των προοπτικών και δυνατοτήτων της εταιρείας σε επίπεδο εμπορικού σχεδιασμού και νέων επενδύσεων.

Η εργασία έχει βασιστεί σε: στοιχεία και πληροφορίες που παρασχέθηκαν από τη Διοίκηση της εταιρείας, δευτερογενή δημοσιευμένα στοιχεία της αγοράς – κλάδου δραστηριοποίησης της εταιρείας, εκτιμήσεις, παραδοχές και προβλέψεις που παρείχε η Διοίκηση αναφορικά με τη μελλοντική εξέλιξη διαφόρων μεγεθών της εταιρείας, οικονομικές καταστάσεις της χρήσης 2014 καθώς και προσωρινός ισολογισμός & αποτελέσματα χρήσης 2015, οριστικά ισοζύγια 12-μήνου 2014 και 12-μήνου 2015.

Λόγω της πρόσφατης παγκόσμιας υγειονομικής κρίσης, η οποία έπληξε σημαντικούς οικονομικούς κλάδους, όπως τον τουρισμό, η εργασία θέτει ως έτος αναφοράς το 2016, καθώς οι τωρινές συγκυρίες που διέπουν τον συγκεκριμένο κλάδο βρίσκονται σε εξέλιξη και επικρατεί ένα κλίμα έντονης αβεβαιότητας για τις οποιοσδήποτε μελλοντικές εκτιμήσεις.

BUSINESS PLAN AND TOURISM INVESTMENTS: AN EXPERIMENTAL STUDY

Keywords: business plan, tourism

Abstract

A theoretical approach to the subject was initially taken in this paper. A number of key concepts and definitions relating to the operational plan and its advantages have been analysed. Subsequently, the concept of tourism was analyzed and in general the trend of the sector on the island of Skiathos.

Then, there is a presentation of the Business Plan of the hotel Andrikopoulos S.A. for the years 2016 - 2020. The purpose of this Business Plan is to present the company's prospects and capabilities at the level of commercial planning and new investments.

The essay has been based on: data and information provided by the Company's Management, secondary published market data – industry of the company, estimates, assumptions and forecasts provided by management regarding to the future development of various sizes of the company, financial statements for the financial year 2014 as well as provisional balance sheet & results for the financial year 2015, 12-month 2014 and 12-month 2015 balances.

Due to the recent global health crisis, which has hit major economic sectors such as tourism, the project is setting a reference year in 2016, as the current circumstances governing this sector are ongoing and there is a climate of intense uncertainty about any future estimates.

Περιεχόμενα

Περίληψη	v
Abstract	vii
Κατάλογος Πινάκων	xii
Κατάλογος Διαγραμμάτων	xiv

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΛΑΝΟ

1.1 Εισαγωγή	1
1.2 Οι βασικοί στόχοι του επιχειρησιακού πλάνου	1
1.3 Ερωτήματα-κλειδιά στα οποία απαντάει το επιχειρησιακό πλάνο	2
1.4 Πλεονεκτήματα ενός επιχειρησιακού πλάνου	3

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΚΛΑΔΟΣ: ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ

2.1 Ο Τουρισμός στην Ελλάδα	4
2.2 Τάσεις και προοπτικές του κλάδου	5
2.3 Τουρισμός στην Σκιάθο	7
2.4 Ανταγωνισμός	8

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΜΕΛΕΤΗ ΤΗΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ

ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.

3.1 Ίδρυση – Σύντομο Ιστορικό του Ομίλου ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.	12
3.2 Παροχές της ξενοδοχειακής μονάδας	14
3.3 Μετοχική Σύνθεση – Διοικητικό Συμβούλιο	15

3.4 Πελάτες-Προμηθευτές	19
--------------------------------	-----------

3.5 Δείγμα εταιρειών του κλάδου	19
--	-----------

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΩΝ ΧΡΗΣΕΩΝ

4.1 Βασικά στοιχεία ισολογισμών	21
--	-----------

4.2 Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης	24
---	-----------

4.3 Αποτύπωση Κόστους της ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε	25
--	-----------

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ – ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ

ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

5.1 Μακροπρόθεσμες και Βραχυπρόθεσμες τραπεζικές υποχρεώσεις	26
---	-----------

5.2 Υφιστάμενος δανεισμός τράπεζα Eurobank	28
---	-----------

5.3 Υφιστάμενος δανεισμός σε Λοιπές Τράπεζες	28
---	-----------

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT

6.1 Περιγραφή της S.W.O.T ανάλυσης	29
---	-----------

6.2 Δυνατά Σημεία	30
--------------------------	-----------

6.3 Αδυναμίες	31
----------------------	-----------

6.4 Ευκαιρίες	31
----------------------	-----------

6.5 Απειλές	31
--------------------	-----------

6.6 Ανακεφαλαίωση S.W.O.T analysis	32
---	-----------

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ:

ΠΑΡΑΔΟΧΕΣ

7.1 Παραδοχές Κύκλου Εργασιών	32
--------------------------------------	-----------

7.2 Παραδοχές Μικτού περιθωρίου κέρδους	33
--	-----------

7.3 Παραδοχές εξόδων Διοίκησης & Διάθεσης και περιθωρίου κέρδους προ τόκων φόρων και αποσβέσεων (EBITDA)	34
7.4 Παραδοχές εμπορικού κύκλου	35
7.5 Παραδοχές επενδύσεων νέων παγίων	35
7.6 Παραδοχές εξυπηρέτησης δανειακών υποχρεώσεων	37
7.7 Προβλεπόμενα αποτελέσματα χρήσης 2016-2020	39
7.8 Προβλεπόμενες Ταμειακές Ροές	40
7.9 Stress-Test Προβλεπόμενα αποτελέσματα 2016-2020	41
7.10 Stress-Test Προβλεπόμενες ταμειακές ροές 2016-2020	43
7.11 Βασικά Χρηματοοικονομικά Αποτελέσματα	44
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	45
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	48

Κατάλογος Πινάκων

3.1 Η μετοχική σύνθεση της εταιρείας	17
3.2 Δείγμα εταιρειών του κλάδου- ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.	20
4.1 Στοιχεία Ισολογισμού	22
4.2 Αποτελέσματα Χρήσης	24
4.3 Αποτύπωση Κόστους	25
5.1 Μακροπρόθεσμες-Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	27
5.2 Υφιστάμενος δανεισμός (Eurobank)	28
5.3 Υφιστάμενος δανεισμός (Λοιπές Τράπεζες)	28
7.1 Οι πωλήσεις για το διάστημα 2015-2020	33
7.2 Μικτό Κέρδος 2015-2020	34
7.3 Λειτουργική Κερδοφορία	35
7.4 Κύριες παραδοχές Χρηματοοικονομικής Ανάλυσης	36
7.5 Δανειακές υποχρεώσεις (Ομολογιακό Πειραιώς)	37
7.6 Δανειακές υποχρεώσεις (Αλληλόχρεος Πειραιώς)	37
7.7 Δανειακές υποχρεώσεις (Eurobank)	38
7.8 Κατάσταση Αποπληρωμής δανείων	38
7.9 Αποτελέσματα Χρήσης	39
7.10 Προβλεπόμενες Ταμειακές Ροές	40
7.11 Προβλεπόμενα αποτελέσματα 2016-2020	41
7.12 Προβλεπόμενες ταμειακές ροές 2016-2020	43
7.13 Βασικό Σενάριο	44
7.14 Stress test	45

Κατάλογος Διαγραμμάτων

5.1 Σύνολο Τραπεζικών Υποχρεώσεων	27
5.2 Κατανομή Δανείων	29

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΛΑΝΟ

1.1 Εισαγωγή

Το επιχειρησιακό πλάνο παρουσιάζει αναλυτικά και τεκμηριωμένα τις διαδικασίες ίδρυσης και λειτουργίας μιας επιχείρησης.

Θα μπορούσαμε να το χαρακτηρίσουμε σαν ένα εργαλείο που είναι σχεδιασμένο για να μεταδίδει πληροφορίες σε πολλούς αποδέκτες. Άλλωστε το επιχειρησιακό πλάνο είναι ένα εργαλείο που δείχνει στους άμεσα εμπλεκόμενους τη θέση που βρίσκεται η επιχείρηση, το σημείο όπου θέλει να φτάσει και το σχέδιο της προκειμένου να φτάσει εκεί. Η αποτύπωση βοηθά στην επισήμανση πιθανών λαθών και ανακρίβειών και βοηθά στην εκτίμηση των οικονομικών αποτελεσμάτων (Shelton,2014). Ένα επιχειρηματικό σχέδιο περιγράφει τη μέθοδο διαχείρισης μιας συγκεκριμένης δραστηριότητας για ένα ορισμένο χρονικό διάστημα.

Η συγκεκριμένη δραστηριότητα μπορεί να αναφέρεται στις λειτουργίες μιας επιχείρησης, σε όλη την επιχείρηση ή σε ένα μεμονωμένο τμήμα της.

Το χρονικό διάστημα που παρουσιάζει μπορεί να περιλαμβάνει τον πρώτο χρόνο λειτουργίας μιας νεοσύστατης επιχείρησης, τα πέντε πρώτα χρόνια λειτουργίας μιας ήδη εδραιωμένης εταιρείας ή και ολόκληρη τη διάρκεια ενός συγκεκριμένου έργου που πρόκειται να υλοποιηθεί στο πλαίσιο λειτουργίας μιας επιχείρησης.

Το επιχειρησιακό πλάνο εκπονείται πριν από την έναρξη της δραστηριότητας και ενημερώνεται σε ετήσια βάση ή όταν συμβαίνουν δραστικές αλλαγές στο εξωτερικό ή το εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης οι οποίες απαιτούν αναθεώρηση των αποφάσεων που λαμβάνονται υπόψη.

1.2 Οι βασικοί στόχοι του επιχειρησιακού πλάνου

Σκοπός του επιχειρησιακού πλάνου , είναι να βοηθά στην εκτίμηση της βιωσιμότητας μιας συγκεκριμένης επιχειρηματικής ιδέας.

Η αποτύπωση του επιχειρησιακού σχεδίου στο χαρτί συμβάλλει στο να εντοπιστούν οι ευκαιρίες , οι κίνδυνοι και τα λάθη. Με αυτό τον τρόπο , μπορεί να λύσει τα προβλήματα πριν αυτά εμφανιστούν.

Παράλληλα, βοηθά την διοίκηση να διαπιστώσει σε ποιο βαθμό είναι εφικτή η σχεδιαζόμενη επιχειρηματική δραστηριότητα, έτσι ώστε να αυξηθούν οι πιθανότητες επιτυχίας. Το επιχειρησιακό σχέδιο επίσης , παρουσιάζει συγκριτικά την διαχρονική αξιολόγηση των αποτελεσμάτων σε σχέση με όσα έχουν σχεδιαστεί, με σκοπό την παρακολούθηση, τον έλεγχο, τον απολογισμό της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Επίσης, μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την άντληση εξωτερικής χρηματοδότησης. Η πιστωτική αγορά στις μέρες μας , προσφέρει μεγάλη ποικιλία χρηματοδοτικών προϊόντων που μπορούν να βοηθήσουν το νέο επιχειρηματία στο επενδυτικό του σχέδιο. Κάθε επιχειρησιακό πλάνο ,άλλωστε κρύβει πάντα ένα κίνητρο για χρηματοδότηση. Με βάση τα υπάρχοντα δεδομένα η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει δεσμεύσει ένα σημαντικό ποσό για τη χρηματοδότηση νεοσύστατων επιχειρήσεων.

Είναι σημαντικό να αναφερθεί επίσης , ότι μπορεί να έχει ως σκοπό να ενθαρρύνει τη συμμετοχή σε κοινοπραξία ενός εξωτερικού συνεργάτη, π.χ. ενός προμηθευτή. Χρησιμοποιείται ακόμη και ως εργαλείο μάρκετινγκ με την έννοια ότι αποτελεί μια ολοκληρωμένη παρουσίαση της επιχείρησης σε προμηθευτές, πελάτες και γενικότερα σε κάθε πιθανό συνεργάτη στρατηγικής σημασίας. Επομένως , μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να προσελκύσει ικανό ανθρώπινο δυναμικό , που θα στελεχώσει την επιχείρηση. Τέλος, το επιχειρησιακό σχέδιο αποτελεί την βάση για την υλοποίηση μιας επιχειρηματικής ιδέας και το εργαλείο επικοινωνίας μεταξύ των στελεχών.

1.3 Ερωτήματα-κλειδιά στα οποία απαντάει το επιχειρησιακό πλάνο:

Ανεξάρτητα από τη δομή του , θα πρέπει να περιέχει όλα εκείνα τα στοιχεία που είναι απαραίτητα για την τεκμηρίωσή του.

Επομένως , κάθε επιχειρησιακό σχέδιο πρέπει να δίνει απαντήσεις στα ακόλουθα ερωτήματα-κλειδιά:

Ποιοί είστε;

Δηλαδή, να περιγράψετε την επιχείρησή σας και να αναφέρεται ποιο είναι το όραμα και η αποστολή της. Είναι σημαντικό να αναφέρετε τους στόχους της εταιρείας , την δομή της και

τις υποδομές της , καθώς και να περιγράψτε τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που παρέχει η επιχείρηση.

Αν πρόκειται για επιχείρηση με εντελώς νέα ή περίπλοκα προϊόντα/υπηρεσίες, πρέπει να παρουσιαστούν αναλυτικά. Σε περίπτωση που τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που προσφέρονται είναι απλά ή γνωστά στους αναγνώστες του σχεδίου, η αναφορά σε αυτά πρέπει να είναι σύντομη.

Σε ποιους απευθύνεστε;

Είναι αναγκαίο να αποδειχθεί ότι υπάρχουν πελάτες ή κατηγορίες πελατών στους οποίους απευθύνονται τα συγκεκριμένα προϊόντα και οι υπηρεσίες. Επίσης, θα πρέπει να δείξετε για ποιόν λόγο οι πελάτες αυτοί θα αγοράσουν το προϊόν ή την υπηρεσία της επιχείρησής σας. Πιο συγκεκριμένα , θα πρέπει να παρουσιάσετε τους λόγους για τους οποίους τα προϊόντα που παράγετε ή οι υπηρεσίες που προσφέρετε θα προτιμηθούν από τους πελάτες. Παράλληλα, πρέπει να αναδεικνύονται εκείνα τα χαρακτηριστικά τους που τα διαφοροποιούν σημαντικά από τα υπόλοιπα ανταγωνιστικά προϊόντα ή υπηρεσίες.

Τέλος, θα πρέπει να παρουσιάσετε πως το συγκεκριμένο εγχείρημα θα δημιουργήσει αξία για την επιχείρηση και πως θα αποφέρει ταυτόχρονα τα αναμενόμενα έσοδα ώστε να είναι βιώσιμο (Shelton,2014).

1.4 Πλεονεκτήματα ενός επιχειρησιακού πλάνου:

Είναι δεδομένο ότι όλα ξεκινούν από την επιχειρηματική ιδέα. Η επιχειρηματική ιδέα θα πρέπει να είναι λογική, υλοποιήσιμη και να αποτελεί μια πραγματική ευκαιρία, ώστε να υπάρχουν σοβαρές πιθανότητες επιτυχίας. Όσο καλογραμμένο και αν είναι ένα επιχειρηματικό σχέδιο, δεν υπάρχει καμία πιθανότητα επιτυχίας όταν βασίζεται σε «σενάρια επιστημονικής φαντασίας». Αντίθετα όταν η ιδέα είναι λογική και μπορεί να υλοποιηθεί , μπορεί προσελκύσει το ενδιαφέρον πιθανών επενδυτών και επομένως βοηθά στη διασφάλιση χρηματοδοτήσεων ή επιχορηγήσεων αφού παρέχει πληροφορία για την επιχειρηματική δραστηριότητα καλύπτοντας όλους τους τομείς που πιθανώς τους ενδιαφέρουν, όπως π.χ. για την αγορά στην οποία σκοπεύει να απευθυνθεί η επιχείρηση, την διοίκηση της επιχείρησης , νομικά ζητήματα, αλλά και χαρακτηριστικά που θα της προσδώσουν πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών της.

Ανεξάρτητα όμως, εάν υπάρχει η ανάγκη χρηματοδότησης, το επιχειρησιακό σχέδιο συμβάλλει στην υλοποίηση συγκεκριμένων στρατηγικών προτείνοντας τις δράσεις που μπορούν να οδηγήσουν σε αποτελεσματική εφαρμογή τους. Επίσης ο προβληματισμός που δημιουργεί βοηθά, συνήθως, στη βελτίωση της διαδικασίας λήψης αποφάσεων και στην καλύτερη αξιοποίηση των πόρων της. Επομένως, θα μπορούσαμε να πούμε ότι το επιχειρησιακό σχέδιο συμβάλλει σημαντικά στη συνεχή βελτίωση των διαφορετικών τμημάτων της επιχείρησης και στον καλύτερο συντονισμό μεταξύ τους.

Είναι σημαντικό ακόμη να αναφερθεί πως , ένα οργανωμένο επιχειρησιακό πλάνο αποτελεί τη βάση για παρακολούθηση και έλεγχο. Άλλωστε καθορίζονται και περιγράφονται επαρκώς συγκεκριμένοι στόχοι, οι οποίοι αναφέρονται τόσο σε ποιοτικά όσο και σε ποσοτικά στοιχεία, όπως για παράδειγμα έσοδα, πωλήσεις, στοιχεία κόστους, καθαρά κέρδη και άλλα πολλά. Το σχέδιο περιλαμβάνει επίσης ένα χρηματοοικονομικό πλάνο με οικονομικά στοιχεία και προβλέψεις για συγκεκριμένες χρονικές περιόδους. Κατ' αυτόν τον τρόπο, η διοίκηση της επιχείρησης μπορεί να παρακολουθεί και να ελέγχει αποτελεσματικά το βαθμό επίτευξης των προκαθορισμένων στόχων, συγκρίνοντάς τους με τα αντίστοιχα πραγματικά στοιχεία που τεκμηριώνουν την απόδοση της επιχείρησης. Έτσι, επιτυγχάνεται καλύτερη και αντικειμενικότερη αξιολόγηση της επιχείρησης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΚΛΑΔΟΣ: ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ

2.1 Ο Τουρισμός στην Ελλάδα

Ο Τουρισμός αποτελεί έναν από τους πιο βασικούς πυλώνες της οικονομίας σε παγκόσμιο επίπεδο. Για την Ελλάδα ωστόσο η τουριστική κίνηση είναι ύψιστης σημασίας καθότι αποτελεί έναν από τους ελάχιστους εν ενεργεία τομείς που μπορούν να επιφέρουν οικονομική ανέλιξη στην Χώρα. Οι πέντε πιο σημαντικοί τομείς της τουριστικής βιομηχανίας είναι: ο τομέας οργανωτών ταξιδιών (tour operator), των οργανώσεων του προορισμού, των θέλγητρων, των μεταφορών και ο τομέας των καταλυμάτων (κατασκηνώσεις, ξενοδοχεία, ξενώνες, κτλ.). Στην παρούσα εργασία μας ενδιαφέρει ο τομέας των καταλυμάτων.

Στην πρόσφατη έρευνα του IOBE (Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών) ο Δείκτης Οικονομικού Κλίματος στην Ελλάδα επιδεινώθηκε ελαφρώς τον Μάιο και διαμορφώθηκε στις 90,1 μονάδες (από 90,3 μονάδες τον Απρίλιο), επίδοση επίσης χαμηλότερη σε σύγκριση με την αντίστοιχη περυσινή (92 μονάδες). Η εξέλιξη αυτή είναι αποτέλεσμα της ενίσχυσης της απαισιοδοξίας στη Βιομηχανία καθώς στους υπόλοιπους τομείς παρατηρείται σταθερότητα ή μικρή βελτίωση. Από την πλευρά των καταναλωτών η πτωτική πορεία της καταναλωτικής εμπιστοσύνης ανακόπηκε μετά από 4 μήνες επιδείνωσης. Η προσδοκία για ολοκλήρωση της πρώτης αξιολόγησης του εφαρμοσμένου προγράμματος συμβάλλει θετικά στο οικονομικό κλίμα αντισταθμίζοντας τις αρνητικές συνέπειες των αλλαγών στο φορολογικό και ασφαλιστικό σύστημα. Τέλος, η αναμενόμενη εκταμίευση μέρους της δόσης και δρομολόγηση αποπληρωμής μέρους των οφειλών του Δημοσίου φαίνεται να αποτιμάται θετικά από την επιχειρηματική κοινότητα.

Αναλυτικότερα:

Στην βιομηχανία, οι θετικές προβλέψεις για την παραγωγή τους προσεχείς μήνες εξασθένησαν, το ισοζύγιο στις εκτιμήσεις για τα αποθέματα διαμορφώθηκε σχεδόν στο ίδιο επίπεδο, ενώ οι αρνητικές εκτιμήσεις για τις παραγγελίες και τη ζήτηση βελτιώθηκαν ελαφρώς.

Στις Υπηρεσίες, οι αρνητικές εκτιμήσεις για την τρέχουσα κατάσταση των επιχειρήσεων, όπως και οι αντίστοιχες για την εξέλιξη της ζήτησης αμβλύνονται, ενώ οι εκτιμήσεις για την τρέχουσα ζήτηση περνάνε σε θετική τάση.

Στο Λιανικό Εμπόριο, οι εκτιμήσεις για τις τρέχουσες πωλήσεις, όπως και οι αντίστοιχες προβλέψεις για τη βραχυπρόθεσμη εξέλιξή τους ενισχύονται ελαφρώς, ενώ ο δείκτης των αποθεμάτων παραμένει αμετάβλητος στις Κατασκευές, βελτιώνονται οι προβλέψεις για την απασχόληση ενώ ο δείκτης του προβλεπόμενου επιπέδου εργασιών δεν μεταβάλλεται στην Καταναλωτική Εμπιστοσύνη, η ανάκαμψη του δείκτη προέρχεται από την βελτίωση στην πρόθεση για αποταμίευση καθώς και στις λιγότερο δυσμενείς προβλέψεις για την εξέλιξη της ανεργίας, ωστόσο οι προβλέψεις των νοικοκυριών για την οικονομική τους κατάσταση καθώς και την κατάσταση της χώρας επιδεινώνονται.

2.2 Τάσεις και προοπτικές του κλάδου

Με οριακά ανοδικούς ρυθμούς παρουσιάζεται η τουριστική κίνηση σε συνολικό επίπεδο, με

βάση τα διαθέσιμα στοιχεία Ιανουαρίου – Οκτωβρίου 2015 των κυριότερων αεροδρομίων της χώρας, όπως αυτά παρουσιάζονται από το Σύνδεσμο Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων. Συγκεκριμένα, καταγράφεται στο δεκάμηνο συνολική αύξηση διεθνών αφίξεων 5,7% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2014. Όπως φαίνεται από τον πίνακα παρακάτω υπάρχει μικτή τάση στα αεροδρόμια, με κάποια να σημειώνουν αύξηση έως 23,6% και άλλα να παρουσιάζουν πτώση έως 12,4%. Τα περισσότερα πάντως αεροδρόμια παρουσιάζουν οριακά αποτελέσματα είτε αυτά είναι θετικά είτε αρνητικά σε σχέση με το 2014. Το αεροδρόμιο της Αθήνας παρουσιάζει τη μεγαλύτερη αύξηση, η οποία φτάνει το 23,6% σε σχέση με το 2014. Συνολικά οι αφίξεις από το εξωτερικό των λοιπών αεροδρομίων εκτός Αθήνας παρουσιάζει οριακή άνοδο του 0,8% σε σχέση με το 2014. Όσο αφορά τις υπόλοιπες περιοχές του ελληνικού τουρισμού, **οι μεγαλύτεροι προορισμοί της Κρήτης** και των Δωδεκανήσων παρουσίασαν **οριακή πτώση -0,8%** και **-2,0%** αντίστοιχα. Τα αεροδρόμια των Ιονίων νήσων παρουσιάζουν μικρή αύξηση 3,6%. Τη μεγαλύτερη αύξηση ως περιφέρεια εκτός Αθηνών παρουσιάζουν οι Κυκλάδες με την αύξηση να φτάνει το 15%, αλλά με μικρή συμμετοχή στο σύνολο των αφίξεων (περίπου 640.000 σε σύνολο 15.000.000). Με πτώση περίπου 7,5% κινήθηκαν τα αεροδρόμια της Πελοποννήσου, μετά από μεγάλη αύξηση που είχε επιτευχθεί το 2014.

Τέλος, τα λοιπά αεροδρόμια σημειώνουν αύξηση περί το 7,7% σε σύνολο αφίξεων μικρότερο από αυτό των Κυκλάδων.

Η συνεχιζόμενη οικονομική κρίση έχει προκαλέσει σημαντική έλλειψη ρευστότητας σε πολλούς τομείς της ελληνικής οικονομίας. Η σημαντική ύφεση και το αρνητικό οικονομικό κλίμα, συνεχίζεται έως και σήμερα, ωστόσο έχουν αρχίσει να διαφαίνονται **ενδείξεις για αντιστροφή του στο επόμενο χρονικό διάστημα.**

Ο τουρισμός είναι ο κλάδος που μπορεί να συμβάλει ουσιαστικά στην ενίσχυση της τοπικής οικονομίας, στην τόνωση τόσο των αστικών περιοχών, όσο και των νησιών, των τουριστικών προορισμών και της περιφέρειας γενικότερα, εξασφαλίζοντας θέσεις εργασίας και αύξηση εισοδήματος από τον μικρό επιχειρηματία έως σε μεγάλες επιχειρήσεις.

Το 2015 ο ελληνικός τουρισμός εκμεταλλεύθηκε ξανά τις πολιτικές αναταραχές των λοιπών προορισμών της μεσογείου (Αίγυπτος, Τουρκία κτλ) σημειώνοντας αύξηση στις διεθνείς αφίξεις, οι οποίες έφτασαν σε νέα ιστορικά υψηλά. Το Ηράκλειο έφτασε στο δεκάμηνο του 2015 τις 2.556.000 αφίξεις παρουσιάζοντας οριακή πτώση σε σχέση με το 2014, της τάξης του 1%.

2.3 Τουρισμός στην Σκιάθo

Η Ελλάδα είναι ευρέως γνωστή για τους μαγευτικούς προορισμούς της και κάθε χρόνο αποτελεί επιλογή για εκατομμύρια τουρίστες ανά τον κόσμο. Πιο αναλυτικά, Θεαματική αύξηση στις αφίξεις των ξένων τουριστών παρουσίασε τον Ιούλιο του 2015, ο διεθνής αερολιμένας της Σκιάθου, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 17%, σε σύγκριση με τον αντίστοιχο μήνα του περυσινού έτους.

Σε αριθμούς η ανοδική πορεία των αφίξεων στην Σκιάθo μεταφράζεται σε 42.525, έναντι 35.549 επιβατών την αντίστοιχη σεζόν του 2014, σύμφωνα με τα επίσημα στατιστικά στοιχεία του αεροδρομίου "Αλέξανδρος Παπαδιαμάντης" της Σκιάθου.

Η εντυπωσιακή άνοδος, επιβεβαιώνει τις αρχικές προβλέψεις των ειδικών επί θεμάτων τουρισμού, οι οποίοι κάνουν λόγο για δυναμική παρουσία των Σποράδων σε διεθνές επίπεδο.

Οι τουρίστες από το Ηνωμένο Βασίλειο παραμένουν η πρώτη δύναμη στον τουριστικό χάρτη, ενώ όπως αποδεικνύει η αδιάψευστη γλώσσα των αριθμών, 18.092 Άγγλοι τουρίστες καταγράφηκαν τον Ιούλιο στο αεροδρόμιο της Σκιάθου, έναντι 15.409 το αντίστοιχο διάστημα του 2014.

Μεγάλη άνοδος σημειώνεται παράλληλα και από την ιταλική αγορά, με 8.472 επισκέπτες από την Ιταλία στη διάρκεια του περασμένου μήνα και 5.526 την αντίστοιχη περσινή σεζόν. Εντυπωσιακή είναι, την ίδια στιγμή, η παρουσία των Σουηδών, οι οποίοι προτιμούν διακοπές αλα "Mama mia", όπως άλλωστε και οι Βρετανοί, που κάνουν πολλούς γάμους στα νησιά εντυπωσιασμένοι από την ταινία. Συγκεκριμένα, στη διάρκεια του Ιουλίου καταγράφηκαν 2.778 Σουηδοί στο αεροδρόμιο της Σκιάθου, ενώ το αντίστοιχο διάστημα του 2014, οι αφίξεις από την ίδια χώρα ανήλθαν σε 2.222. Αύξηση σημειώθηκε και από την Γερμανία, με 1.315 αφίξεις τον Ιούλιο του 2015 έναντι 620 τον Ιούλιο του 2014, ενώ πτώση σημειώθηκε, αντίστοιχα, από την πλευρά των Κυπρίων επισκεπτών για το ίδιο χρονικό διάστημα, η οποία μεταφράζεται σε 971 αφίξεις φέτος έναντι 1.299 πέρυσι. Παροδική πτώση σημειώθηκε παράλληλα από τη Νορβηγία, η οποία είναι ευδιάκριτη στο συσχετισμό μεταξύ του Ιουλίου του 2015 και του 2014, και μεταφράζεται κατ' αντιστοιχία σε 1.940 επιβάτες φέτος έναντι 2.577 τον περσινό Ιούλιο.

Δυναμική παρουσία έκαναν το 2015 και οι Αυστριακοί τουρίστες με 1.907 αφίξεις τον Ιούλιο του 2015 έναντι 1.552 το αντίστοιχο διάστημα του 2014, καθώς επίσης και οι Βαλκανικές

χώρες, που στρέφουν ολοένα και περισσότερο το βλέμμα στις Βόρειες Σποράδες, λόγω της εύκολης πρόσβασης από το λιμάνι του Βόλου.

Εν συνόλω θεωρείται πολύ ικανοποιητική η παρουσία των ξένων τουριστών στη Σκιάθο και τα νησιά των Βορείων Σποράδων στο σύνολό τους, σε αντίθεση με τους Έλληνες, οι οποίοι πραγματοποιούν σε ελάχιστο βαθμό τις άλλοτε καθιερωμένες, διακοπές.

Ο μεγαλύτερος τουριστικός πράκτορας της Σκιάθου, της εταιρίας "Dolphin", που "φέρει" στο νησί το 65% περίπου των τουριστών από το εξωτερικό, υποστηρίζει ότι η αύξηση οφείλεται εν πολλοίς στα πακέτα της τελευταίας στιγμής, τα οποία προωθήθηκαν αμέσως μετά την ανακοίνωση περί συμφωνίας με τους Ευρωπαίους δανειστές.

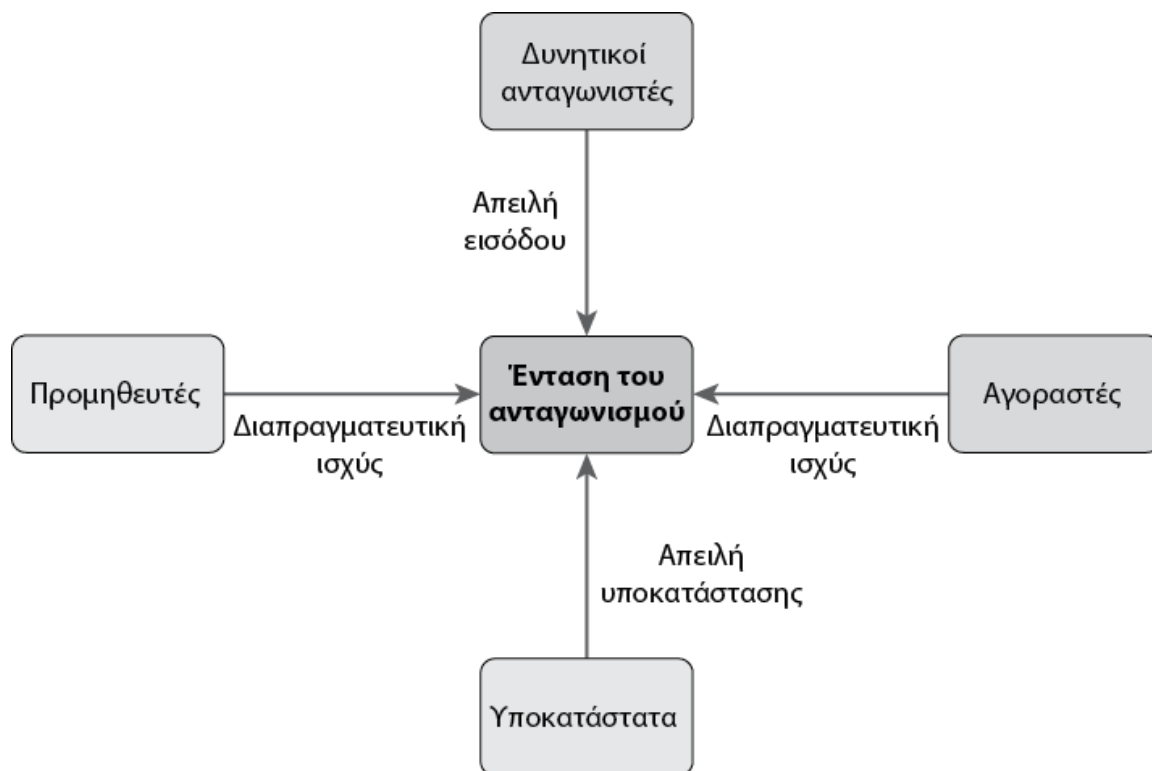
Οι πρωτοβουλίες των τουριστικών πρακτόρων και οι επαφές με το εξωτερικό απέδωσαν τα αναμενόμενα, με αποτέλεσμα να κλειστούν κυριολεκτικά πακέτα της τελευταίας στιγμής, τα οποία κάλυψαν σημαντικό μέρος της ζημιάς που προκλήθηκε το πρώτο δεκαπενθήμερο του Ιουλίου, λόγω της ασταθούς πολιτικοοικονομικής κατάστασης.

2.4 Ανταγωνισμός

Κάθε επιχείρηση όταν αποφασίσει να εισέλθει σε ένα κλάδο ή μια αγορά έχει να αντιμετωπίσει τους ανταγωνιστές της ιδιαίτερα στις μέρες μας που οι επιχειρήσεις γίνονται όλο και πιο ανταγωνιστικές λόγω τις τεχνολογικής προόδου, άρα κανένας επιχειρηματίας δεν θα πρέπει να εφησυχάζετε και να θεωρεί δεδομένη την θετική πορεία του. Ένας από τους βασικούς λόγους που μπορεί μια επιχείρηση να οδηγηθεί σε αποτυχία είναι η ανταγωνιστικότητα με τις άλλες επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου, άρα ένας πολύ καλός τρόπος για να το αποφύγει αυτό είναι η ανταγωνιστικότητα της. Αν σκεφτούμε μακροπρόθεσμα, ο ανταγωνισμός είναι ευεργετικός στην οικονομία διότι κινητοποιεί τις επιχειρήσεις να επενδύουν σε καινοτομίες και σε νέους εκσυγχρονισμένους τρόπους παροχής υπηρεσιών με αποτέλεσμα να μεγαλώνει η ευημερία των καταναλωτών. Για να μπορέσει, λοιπόν, να αντιμετωπίσει επιτυχώς τους ανταγωνιστές του θα πρέπει να μελετήσει το ανταγωνιστικό του περιβάλλον, σε αυτό μας βοηθάει πολύ η μέθοδος Porter. Σύμφωνα με τον καθηγητή του Πανεπιστημίου Harvard, M.Porter, μια επιχείρηση και στην δεδομένη περίπτωση μια ξενοδοχειακή μονάδα ενδιαφέρεται ιδιαίτερα να αναλύσει τις διάφορες δυνάμεις που επιδρούν στην ανταγωνιστικότητα της. Η μέθοδος αυτή εστιάζει στις πέντε ανταγωνιστικές δυνάμεις που καθορίζουν την ελκυστικότητα και κατά συνέπεια την

κερδοφορία της επιχείρησης και είναι οι εξής:

- Ο υφιστάμενος ανταγωνισμός (existing rivalry)
- Η απειλή νέων ανταγωνιστών (threat of new entrants)
- Η απειλή των υποκατάστατων προϊόντων (threat of substitutes)
- Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών (bargaining power of suppliers)
- Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών (bargaining power of buyers)



Το μοντέλο των 5 δυνάμεων (Βασικές αρχές στρατηγικής των επιχειρήσεων, 2^η έκδοση, Gerry Johnson, Kevan Scholes, Richard Whittington, Patrick Regner, Duncan Angwin)

Οι επιχειρήσεις που εισέρχονται ή επιθυμούν να εισέλθουν στον κλάδο της ξενοδοχειακής βιομηχανίας, εισάγουν σε αυτόν μια έντονη δυναμικότητα, η οποία μεταφράζεται σε απόκτηση μεριδίου της αγοράς. Αυτό όμως συνεπάγεται κίνδυνο για τις ήδη υπάρχουσες ξενοδοχειακές επιχειρήσεις. Επομένως, οι νεοεισερχόμενοι στον ξενοδοχειακό κλάδο αποτελούν απειλή για τους ήδη υφιστάμενους ανταγωνιστές. Ασφαλώς, θα μπορούσαν να τεθούν και κάποιοι φραγμοί εισόδου των νέων αυτών επιχειρηματιών, ως φυσιολογική

αντίδραση των ανταγωνιστών τους. Οι φραγμοί εισόδου αντιπροσωπεύουν όλους εκείνους τους παράγοντες που επιβραδύνουν ή δυσκολεύουν την είσοδο άλλων επιχειρήσεων. Αναλυτικότερα, οι πέντε ανταγωνιστικές δυνάμεις:

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών

Οι προμηθευτές είναι οι κύριοι συνεργάτες των ξενοδοχειακών μονάδων. Γενικά, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών είναι μεγάλη, όταν:

Υπάρχουν λίγοι προμηθευτές στην περιοχή για τα προϊόντα που χρειάζεται η μονάδα. Δεν υπάρχουν εναλλακτικές πηγές ανεφοδιασμού, με συνέπεια οι τιμές να διαμορφώνονται ανάλογα με την επιθυμία των προμηθευτών.

Συχνά οι προμηθευτές, ανάλογα με τις ανάγκες τους και τα αποθέματα τους, ενδέχεται να στείλουν τμήμα της παραγγελίας, δυσκολεύοντας τη λειτουργία της ξενοδοχειακής μονάδας.

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών

Οι αγοραστές μπορούν να θεωρηθούν σαν ανταγωνιστική απειλή, όταν συμπιέζουν τις τιμές, ή όταν επιζητούν υψηλότερη ποιότητα παρεχόμενων υπηρεσιών και καλύτερη εξυπηρέτηση. Οι αγοραστές έχουν μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη σε σχέση με τις ανταγωνιζόμενες στον ξενοδοχειακό κλάδο επιχειρήσεις. Αυτό συμβαίνει γιατί:

Εάν είναι μικρός ο αριθμός των επισκεπτών – ταξιδιωτών που θέλουν να λάβουν τις ξενοδοχειακές υπηρεσίες, τότε οι επιχειρήσεις δεν αντέχουν να χάσουν ούτε έναν πελάτη. Αυτό συμβαίνει κυρίως σε περιόδους πολύ χαμηλής κίνησης ή σε περίοδο κρίσεως. Το μεγαλύτερο μέρος τους κόστους στην ξενοδοχειακή βιομηχανία είναι η διαμονή. Οι πελάτες, λοιπόν, αναζητώντας καλύτερες τιμές, αναγκάζουν τις επιχειρήσεις να ανταγωνιστούν μεταξύ τους σε αυτό το επίπεδο, προς όφελός τους

Επιπρόσθετα, με τα νέα δεδομένα στον τομέα της τεχνολογίας και της ενημέρωσης, οι πελάτες μπορούν να έχουν πλήρη ενημέρωση για το τι συμβαίνει, ασκώντας με τον τρόπο αυτό μεγαλύτερη πίεση στις επιχειρήσεις για καλύτερες τιμές και υπηρεσίες.

Απειλή από Υποκατάστατα Προϊόντα

Η απειλή από υποκατάστατα προϊόντα είναι ισχυρότερη, όταν οι ανταγωνιστές αντιμετωπίζουν μικρό κόστος γενικότερα (μετακίνησης, τιμής, ποιότητας, απόδοσης). Το ξενοδοχειακό προϊόν υπό τη μορφή της διανυκτέρευσης, μπορεί να υποκατασταθεί από ένα αρκετά μεγάλο αριθμό τουριστικών καταλυμάτων. Αυτά είναι ξενώνες νεότητας, οργανωμένα camping, ενοικιαζόμενα δωμάτια, αγροτουριστικές εγκαταστάσεις, motel κ.λπ. Η πληθώρα αυτή των υποκατάστατων προϊόντων υποχρεώνει τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις σε ανταγωνισμό τιμών, ειδικά στη χαμηλή περίοδο, αλλά και στη δημιουργία ποιοτικών υπηρεσιών, κάνοντας πιο θελκτικό το παρεχόμενο προϊόν, έναντι των υποκατάστατων που υπάρχουν.

Ανταγωνισμός μεταξύ Ξενοδοχειακών Επιχειρήσεων

Η ένταση του ανταγωνισμού είναι ένα πάρα πολύ σημαντικό στοιχείο, το οποίο θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη από την ξενοδοχειακή επιχείρηση κατά τη διαμόρφωση της στρατηγικής της. Η απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων, τα υποκατάστατα προϊόντα και η διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών – πελατών παρέχουν το γενικό πλαίσιο του ξενοδοχειακού κλάδου. Το πόσο κερδοφόρος όμως είναι ο κλάδος αυτός, εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τους υφιστάμενους ανταγωνιστές. Στον ξενοδοχειακό κλάδο, ο ανταγωνισμός είναι ιδιαίτερα έντονος, με συνέπεια να υπάρχει πόλεμος τιμών, περιορίζοντας την κερδοφορία και μειώνοντας τα περιθώρια αυτά του κέρδους. Επομένως, ο έντονος ανταγωνισμός ανάμεσα στις υπάρχουσες επιχειρήσεις αποτελεί μια ισχυρή απειλή στη δυνατότητα επίτευξης κέρδους.

Η ένταση του ανταγωνισμού μεταξύ των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων εξαρτάται:

- Από την περιοχή όπου βρίσκονται οι μονάδες
- Από τον αριθμό των επισκεπτών που δέχεται η περιοχή
- Από τη διάρκεια της τουριστικής περιόδου
- Από το μέγεθος των μονάδων
- Από την κατηγορία που ανήκουν τα ξενοδοχεία
- Από τα οικονομικά μεγέθη των ξενοδοχειακών μονάδων

- Από τις συμφωνίες που επιτυγχάνει η διοίκηση του ξενοδοχείου με τα μεγάλα πρακτορεία
- Από την τοποθεσία του ίδιου του ξενοδοχείου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΜΕΛΕΤΗ ΤΗΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.

3.1 Ίδρυση – Σύντομο Ιστορικό του Ομίλου ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.

Ο όμιλος Επιχειρήσεων Ανδρικόπουλος προσφέρει υπηρεσίες πολυτελών διακοπών στα μοναδικά πολυτελή ξενοδοχεία, ξενοδοχείο Waves Mare Hotel&Spa, Ξενοδοχείο Σουίτες Waves , καθώς και το συγκρότημα πολυτελών κατοικιών προς ενοικίαση Kalamaki Villas.

Ο όμιλος Επιχειρήσεων Ανδρικόπουλος προσφέρει υπηρεσίες πολυτελών διακοπών στα μοναδικά πολυτελή ξενοδοχεία, ξενοδοχείο Waves Mare Hotel&Spa, Ξενοδοχείο Σουίτες Waves , καθώς και το συγκρότημα πολυτελών κατοικιών προς ενοικίαση Kalamaki Villas.

Το ξενοδοχείο Σουίτες Waves στο ακρωτήριο Καναπίτσα Σκιάθου, διαθέτει πολυτελή δωμάτια δίκλινα, δωμάτια deluxe, ευρύχωρες σουίτες - διαμερίσματα με όλες τις μοντέρνες ανέσεις, πολυτελής σουίτες ενός και δύο δωματίων.

Το ξενοδοχείο Waves Mare Hotel&Spa στην περιοχή Τζανεριά στη Σκιάθο διαθέτει πολυτελή δίκλινα δωμάτια, δωμάτια deluxe, πολυτελή δωμάτια superior deluxe καθώς επίσης και πολυτελή σουίτες ενός και δύο δωματίων, με όλες τις μοντέρνες ανέσεις, πρόσβαση στην παραλία Τζανεριά και θέα στο Αιγαίο. Στο SpaWellness ξενοδοχείο Waves Mare λειτουργεί αίθουσα συνεδρίων, με δυνατότητα φιλοξενίας συνεδρίων, εκθέσεων, συνεντεύξεων αλλά και πολλών άλλων γεγονότων. Παράλληλα, για τη χαλάρωση σας από τη ρουτίνα της πόλης λειτουργεί το Waves Wellness & Spa Center.

Ο όμιλος επιχειρήσεων Ανδρικόπουλος ιδρύθηκε το 1971 στη Σκιάθο από τον πολιτικό μηχανικό κ. Νίκο Ανδρικόπουλο, έναν εκ των 5 ανθρώπων που “ξεκίνησαν” την τουριστική

ανάπτυξη στο νησί.

Η αρχή έγινε με τη δημιουργία του συγκροτήματος Waves Hotel&Suites στην αρχική του μορφή είχε 9 επιπλωμένα διαμερίσματα 90 τετραγωνικών το καθένα, με 2 κρεβατοκάμαρες, δύο μπάνια. Βαδίζοντας με γνώμονα την παροχή υπηρεσιών υψηλού επιπέδου, πάντα σε σχέση με τις ανάγκες της τουριστικής αγοράς, εξελίχθηκε η μονάδα στο γνωστό ξενοδοχείο Waves Hotel&Suites το οποίο απαρτίζεται από διάφορες κατηγορίες ξενοδοχειακών δωματίων και από σουίτες.

Παράλληλα με την ίδρυση του ξενοδοχείου στις αρχές του 1970, δημιουργήθηκε κατασκευαστικός τομέας ο οποίος ήταν υπεύθυνος για την οικοδόμηση του ξενοδοχείου αλλά και του μεγαλύτερου μέρους των πολυτελών, αυτοτελών κατοικιών στην περιοχή Καναπίτσα (όπου και η έδρα της εταιρείας). Ο κατασκευαστικός τομέας μέχρι σήμερα έχει ως κύριο στόχο την κατασκευή- ανακαίνιση πολυτελών κατοικιών αλλά και την κατασκευή-συντήρηση ξενοδοχείων.

Στα μέσα του '90 σχεδιάστηκε και δημιουργήθηκε το συγκρότημα πολυτελών κατοικιών Kalamaki Villas, σε 2 φάσεις με συνολικά 12 κατοικίες και πρόσβαση στη θάλασσα. Το 1998 αγοράστηκε και ανακαινίστηκε πλήρως το ξενοδοχείο Waves Mare Hotel&Spra το οποίο και εντάχθηκε στην εταιρεία.

Ο όμιλος από τα μέσα του 1980, επεκτάθηκε στον ακτοπολικό τομέα και μέχρι σήμερα συμμετέχει ενεργά στις κεντρικές πρακτορεύσεις ferryboat και ταχύπλοων σκαφών που προσεγγίζουν τη Σκιάθο από τα λιμάνια του Βόλου, Γλύφας, Θεσσαλονίκης, Κύμης και Αγίου Κωνσταντίνου. Απαντώντας στην ανάγκες των καιρών, στα μέσα του '90, ο όμιλος παραμένοντας πρωτοπόρος στις εξελίξεις του τουριστικού κλάδου και την αρχή της μετάβασης στην εποχή του ίντερνετ / ιστοσελίδων δημιούργησε τη Diadiktio Internet Solutions παρέχοντας υπηρεσίες σχεδιασμού, φιλοξενίας και προώθησης ιστοσελίδων και επιχειρήσεων τουριστικού ενδιαφέροντος αλλά και πολλών άλλων κλάδων-σήμερα η Diadiktio Internet Solutions υποστηρίζει πάνω από 80 εταιρείες από διάφορους κλάδους με πολύ υψηλά επίπεδα επισκεψιμότητας στους κόμβους τους.

Η εταιρεία Ανδρικόπουλος Α.Ε. εδρεύει στη θέση Καναπίτσα, στη Σκιάθο, στο νομό Μαγνησίας. Ξεκίνησε τη λειτουργία της στις αρχές του 70 με την τμηματική ανέγερση του νυν ξενοδοχείου Waves Hotel&Suites (πρώην Kanapitsa Beach Apartments).

Το 1998 εξαγοράστηκε η μονάδα Martin BeachHotel (από την ETBA) η οποία ανακαινίστηκε πλήρως και μετονομάστηκε σε Waves Mare Hotel&Spa. Πρόκειται για Ανώνυμη Εταιρεία που λειτουργεί με την σημερινή της μορφή από το 1994 ως συνέχεια της “Ξενοδοχεία Ν. Ανδρικόπουλος ΑΕ”. Αντικείμενο της επιχείρησης είναι η εκμετάλλευση των ιδιόκτητων ξενοδοχειακών μονάδων “Waves Hotel&Suites” (γ’ τάξης, 42 δωμάτια, 110 κλίνες) και “Waves Mare Hotel&Spa” (β’ τάξης, 55 δωμάτια, 122 κλίνες) που βρίσκονται στην θέση Καναπίτσα – Τζανεριά της Σκιάθου. Πρόκειται για πευκόφυτη, παραθαλάσσια περιοχή με προνομιακό χαρακτήρα και έντονο τουριστικό ενδιαφέρον, η οποία χωροθετείται 7 χιλιόμετρα από το λιμάνι του νησιού και 8 χιλιόμετρα από το αεροδρόμιο Α. Παπαδιαμάντης. Λόγω του εποχικού χαρακτήρα της δραστηριότητας στην επιχείρηση απασχολούνται τους καλοκαιρινούς μήνες κατά μέσο όρο 15 - 20 άτομα, συμπεριλαμβανομένων και των μετόχων.

3.2 Παροχές της ξενοδοχειακής μονάδας

Η ξενοδοχειακή μονάδα του ομίλου Ανδρικόπουλος Α.Ε. παρέχει εξειδικευμένες υπηρεσίες που εστιάζουν στην ποιότητα. Το ξενοδοχείο Waves Mare Hotel&Spa απευθύνεται σε επισκέπτες της Ελλάδας και του εξωτερικού. Βασικός στόχος του ξενοδοχείου είναι να προσεγγίσει ζευγάρια και οικογένειες με παιδιά. Οι επισκέπτες θα απολαύσουν την ηρεμία και την καλαισθησία που παρέχει το ξενοδοχείο , σε ένα φιλόξενο περιβάλλον με ασφάλεια, φαγητό υψηλής ποιότητας, πολυτελή δωμάτια και χώρους απασχόλησης για τα παιδιά. Το ξενοδοχείο διαθέτει τους χώρους αυτούς που θα καλύψουν τις ανάγκες των πελατών τους, όπως υπέροχο αίθριο με κήπο, χώρους χαλάρωσης κοντά στη θάλασσα, μεγάλη και μικρή πισίνα για τους μικρούς επισκέπτες, ξαπλώστρες μπαμπού, ψάθινες ομπρέλες, δροσερά κοκτέιλ, φρέσκα σνακ κ.λπ.

Συγχρόνως, ο χώρος διαθέτει δωρεάν στάθμευση για τους ενοίκους. Για τους πελάτες του ξενοδοχείου, η ιδιοκτησία επιφυλάσσει μια ξεχωριστή υποδοχή, η οποία τους εντάσσει αμέσως στον παραδοσιακό πολιτισμό της Σκιάθου με την παροχή σπιτικών γλυκών του κουταλιού για το καλωσόρισμα. Το πρωινό του Waves Mare Hotel&Spa είναι φτιαγμένο με φρέσκα προϊόντα τοπικής παραγωγής.

Οι παρεχόμενες υπηρεσίες της ξενοδοχειακής μονάδας είναι οι ακόλουθες:

- Υποδοχή και ξενάγηση από τον οικοδεσπότη
- WI-FI internet access
- Μικρή βιβλιοθήκη
- Παιδική γωνιά στο εστιατόριο
- Αποστολή/λήψη φαξ

Επιπροσθέτως εφόσον ζητηθεί από τους πελάτες παρέχονται οι ακόλουθες πρόσθετες υπηρεσίες:

- Ενοικίαση αυτοκινήτου
- Υπηρεσία καθαρισμού ρούχων

3.3 Μετοχική Σύσταση – Διοικητικό Συμβούλιο

Η νομική μορφή που επιλέχθηκε για την επιχείρηση είναι η ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ (Α.Ε). Η Α.Ε. είναι κεφαλαιουχική εταιρεία, της οποίας το κεφάλαιο διαιρείται σε ίσης αξίας μερίδια που ονομάζονται μετοχές και είναι μεταβιβάσιμες. Οι ιδιοκτήτες των μετοχών ονομάζονται μέτοχοι. Οι μέτοχοι είναι υπεύθυνοι μόνο για το ποσοστό συμμετοχής τους και δεν συμμετέχουν κατ' ανάγκη στη διοίκηση της εταιρείας. Παρόλα αυτά οι μέτοχοι συμμετέχουν στην εκλογή της διοίκησης της εταιρείας, στη διαμόρφωση των γενικών αρχών της πολιτικής και στα κέρδη, ανάλογα με τον αριθμό των μετοχών που διαθέτουν.

Στη γενική συνέλευση των μετόχων κάθε μέτοχος διαθέτει τόσες ψήφους όσες είναι οι μετοχές που κατέχει. Σε περίπτωση ζημιών ή πτώχευσης είναι υπεύθυνος μέχρι του ποσού που έχει καταβάλει για τις μετοχές του, δηλαδή, στο χειρότερο σενάριο, οι μετοχές του χάνουν τελείως την αξία τους.

Για την ίδρυσή της Α.Ε. απαιτείται σχετικά μεγάλο κεφάλαιο και οι όροι δημοσιότητας που πρέπει να τηρούνται τόσο κατά την ίδρυση όσο και καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής της είναι ιδιαίτερα αυστηροί. Οι αποφάσεις λαμβάνονται κατά πλειοψηφία και υπάρχουν δύο όργανα που βοηθούν τη λειτουργία της, η Γενική Συνέλευση και το Διοικητικό Συμβούλιο.

Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα μιας Α.Ε.

- Πλεονεκτήματα
 - Υπάρχει δυνατότητα να συγκεντρωθεί μεγαλύτερο κεφάλαιο
 - Υπάρχει μεγάλη δυνατότητα προσέλκυσης δανειακών κεφαλαίων
 - Μπορεί να μπει στο Χρηματιστήριο Αθηνών
 - Οι μέτοχοι έχουν περιορισμένη ευθύνη ίση με την αξία των μετοχών που κατέχουν
 - Οι μετοχές διαβιβάζονται εύκολα
 - Υπάρχει επίσημη δομή και Οργανόγραμμα

- Μειονεκτήματα
 - Υπάρχει υψηλό κόστος έναρξης
 - Απαιτείται μεγάλο αρχικό μετοχικό κεφάλαιο
 - Υπάρχουν αυστηρές νομικές και λειτουργικές διατυπώσεις
 - Η φορολογία επί των κερδών είναι αρκετά υψηλή
 - Πρέπει να δημοσιοποιούνται τα οικονομικά στοιχεία

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται η μετοχική σύνθεση της εταιρείας
ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.

Πίνακας 3.1

Η μετοχική σύνθεση της εταιρείας

A/A	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ ΜΕΤΟΧΟΥ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΤΟΧΩΝ	ΠΟΣΟΣΤΟ%
1	Μαρία Ανδρικόπουλου	17.071	17,78%
2	Νικόλαος Ανδρικόπουλος	69.154	72,02%
3	Ηλίας Ανδρικόπουλος	4.933	5,14%
4	Παναγιώτης Ανδρικόπουλος	4.856	5,06%
	ΣΥΝΟΛΟ	96.014	100,00%

Την εταιρεία εκπροσωπεί και δεσμεύει ο κύριος Νικόλαος Ανδρικόπουλος. Το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας αποτελείται από τους:

1. Μαρία Ανδρικοπούλου (Πρόεδρος)
2. Νικόλαος Ανδρικόπουλος (Δ. Σύμβουλος)
3. Ηλίας Ανδρικόπουλος (Αντιπρόεδρος)
4. Παναγιώτης Ανδρικόπουλος (Μέλος)

Η Γενική Διεύθυνση του ξενοδοχείου αποτελείται από τέσσερα άτομα, τους ιδιοκτήτες της επιχείρησης. Συγκεκριμένα ο καθένας έχει υπό την ευθύνη του και ένα τμήμα για τον έλεγχο, το συντονισμό, την οργάνωση, την εποπτεία και τη διοίκηση του προσωπικού, ώστε να επιτευχθούν συγκεκριμένοι στόχοι και σκοποί. Τα καθήκοντα αυτά απαιτούν συντονισμό των

δραστηριοτήτων των διαφόρων τμημάτων. Έτσι οι επικεφαλής της διεύθυνσης-οι γενικοί διευθυντές της ξενοδοχειακής μονάδας- επιβλέπουν όλα τα τμήματα και λαμβάνουν από κοινού αποφάσεις για την εύρυθμη λειτουργία του ξενοδοχείου.

Διεύθυνση δωματίων και υποδοχής

Η παρούσα διεύθυνση περιλαμβάνει τα καθήκοντα που αφορούν την υποδοχή (reception), τις κρατήσεις που θα πραγματοποιούνται στο Ξενοδοχείο, τις καμαριέρες που θα περιποιούνται τα δωμάτια και τον ευρύτερο χώρο και τον οδηγό του ειδικού λεωφορείου (mini bus) που θα παραλαμβάνει τους πελάτες με την άφιξή τους στο λιμάνι της Σκιάθου.

Διεύθυνση επισιτισμού τμημάτων

Στη διεύθυνση επισιτισμού συμπεριλαμβάνονται οι υποχρεώσεις που αφορούν την σωστή λειτουργία του εστιατορίου. Συγκεκριμένα, πέρα από την επικοινωνία και συνεργασία με επιλεγμένους προμηθευτές, την επιλογή των γευμάτων και το καθορισμένο ωράριο για την παροχή του πρωινού και του βραδινού γεύματος, η παρούσα διεύθυνση επιβλέπει τις λειτουργίες του Μάγειρα, των βοηθών του και των σερβιτόρων.

Διεύθυνση οικονομικών υπηρεσιών

Η διεύθυνση αποτελείται από έναν εξωτερικό λογιστή -και έναν βοηθό- που θα επεξεργάζεται όλα τα οικονομικά γεγονότα της ξενοδοχειακής μονάδας.

Διεύθυνση ειδικών υπηρεσιών

Η διεύθυνση αυτή είναι πολύ σημαντική διότι διαθέτει σημαντικές υπηρεσίες που διαφοροποιούν σημαντικά το ξενοδοχείο από άλλα καταλύματα που υπάρχουν στην Σκιάθο. Συγκεκριμένα, διαθέτει έναν ναυαγοςώστη για την πισίνα που παρέχει το ξενοδοχείο και ένα άτομο για την ασφάλεια του ξενοδοχείου (security).

3.4 Πελάτες-Προμηθευτές

Το πελατολόγιο απαρτίζεται από ιδιώτες και τουριστικά γραφεία. Η εταιρεία συνεργάζεται κυρίως με τουριστικά γραφεία του εξωτερικού (κυρίως Αγγλία, Ιταλία, Σκανδιναβικές χώρες, Ρωσία), ωστόσο στρατηγική επιλογή των φορέων είναι η προσέλκυση μεμονωμένων τουριστών υψηλού εισοδήματος.

Η πληρωμή των ιδιωτών πραγματοποιείται με προκαταβολή του 25% με την κράτηση του δωματίου και εξόφληση κατά την αναχώρηση ενώ οι απαιτήσεις από τους συνεργαζόμενους tour-operators (κυριότερος TUI Travel PLC) τακτοποιούνται συνήθως έως τα τέλη κάθε έτους.

3.5 Δείγμα εταιρειών του κλάδου

Από τη βάση δεδομένων της ICAP δημιουργήθηκε ένα δείγμα τριών Ξενοδοχείων στην περιοχή της Σκιάθου και της Σκοπέλου με κύρια δραστηριότητα **Ξενοδοχεία και παρόμοια καταλύματα (5510 - NACE)** και ετήσια συνολικά έσοδα από € 0,9 εκ. έως 1,2 εκ.

Συγκεκριμένα τις εταιρείες του δείγματος αποτελούν οι εξής:

- ΚΑΣΣΑΝΔΡΑ ΒΑΥ Α.Ε.
- ΜΑΡΠΟΥΝΤΑ Α.Ε.
- ΣΚΟΠΕΛΙΤΙΚΟ ΧΩΡΙΟ Α.Ε.

Από την ανάλυση του δείγματος προέκυψαν τα παρακάτω αποτελέσματα:

Πίνακας 3.2

Δείγμα εταιρειών του κλάδου- ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.

ΔΕΙΓΜΑ ΚΛΑΔΟΥ – ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.	2014		
	ΔΕΙΓΜΑ ΚΛΑΔΟΥ	ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.	ΔΙΑΦΟΡΑ
Ποσοστό ΚΙΠΤΦΑ (EBITDA margin)	16,16%	53,72%	37,56%
Interest Coverage Ratio (EBITDA/ Τόκοι)	583,33%	347,95%	-235,38%
Ξένα/Ίδια Κεφάλαια	20,00%	304,02%	284,02%
Τραπεζικές Υποχρεώσεις / Πωλήσεις	61,00%	448,17%	387,17%
Current Ratio(Βραχ. Απαιτήσεις/Βραχ. Υποχρεώσεις	199,00%	143,91%	-55,09%

Πιο αναλυτικά:

Το Περιθώριο EBITDA της εταιρείας διαμορφώθηκε στο 53,72% σε επίπεδο υψηλότερο από το αντίστοιχο του δείγματος που διαμορφώθηκε στο 16,16% κατά το 2014.

Σχετικά με την Κάλυψη Τόκων, τόσο η εταιρεία όσο και οι εταιρείες του κλάδου παρουσιάζουν λειτουργική κερδοφορία κατά το 2014, με τον αντίστοιχο δείκτη να διαμορφώνεται μεγαλύτερος της μονάδας, δείχνοντας την ικανότητα να καλύπτουν τις χρηματοοικονομικές τους υποχρεώσεις με τα λειτουργικά τους αποτελέσματα.

Αναφορικά με τα Ξένα Κεφάλαια και τις δανειακές υποχρεώσεις η εταιρεία φαίνεται να παρουσιάζει υψηλότερη εξάρτηση συγκριτικά με τις εταιρείες του υπό εξέταση δείγματος καθώς τόσο ο δείκτης Ξένα προς Ίδια Κεφάλαια, όσο και ο δείκτης

Τραπεζικές Υποχρεώσεις προς Πωλήσεις κυμαίνονται σε επίπεδα σημαντικά υψηλότερα της μονάδας.

Τέλος η Γενική Ρευστότητα κινείται σε ικανοποιητικά επίπεδα τόσο για την εταιρεία όσο και

για το δείγμα διαμορφούμενη στο 143% και 199% αντίστοιχα υποδηλώνοντας την ικανότητα ανταπόκρισης στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις με χρήση του Κυκλοφορούντος Ενεργητικού.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΩΝ ΧΡΗΣΕΩΝ

4.1 Βασικά στοιχεία ισολογισμών

Το χρηματοοικονομικό σύστημα ασχολείται με τη διοχέτευση χρημάτων από τις πλεονασματικές μονάδες στις ελλειμματικές και την αποδοχή από τις πλεονασματικές μιας γραπτής υπόσχεσης των ελλειμματικών ότι θα καταβάλλουν ένα ποσό χρημάτων στον κομιστή της υπόσχεσης σε μια μελλοντική χρονική στιγμή. Χρηματοοικονομική ανάλυση ονομάζεται η διαδικασία άντλησης οικονομικών πληροφοριών από τα χρηματοοικονομικά στοιχεία μιας επιχείρησης. Αποτελεί επίσης μια σημαντική προσέγγιση για τον προγραμματισμό και την αξιολόγηση αναπτυξιακών επενδυτικών σχεδίων. Επίσης, η χρηματοοικονομική και οικονομική ανάλυση παρέχουν το εργαλείο με το οποίο αποδεικνύεται αν το επενδυτικό σχέδιο αξίζει τον κόπο και αποτελεί ενδιαφέρουσα επένδυση για τους ιδιώτες. Η αξιολόγηση επενδύσεων όμως, αποτελεί μια εξαιρετικά δύσκολη διαδικασία και εξαρχής εμπεριέχει κίνδυνο και ρίσκο. Βασίζεται αρχικά στην πλήρη κατανόηση της εταιρείας και του περιβάλλοντός της, καθώς και στην ανταγωνιστική της θέση στην αγορά. Στις παρακάτω ενότητες θα αναφερθούμε πιο αναλυτικά σε όλα εκείνα τα οικονομικά στοιχεία, τα οποία θα μας διαφωτίσουν για το αν αξίζει η όχι το ρίσκο για τη συγκεκριμένη επένδυση.

Οι πίνακες κάτωθι παραθέτουν τα βασικά στοιχεία Ισολογισμού και της Κατάστασης Αποτελεσμάτων Χρήσης της εταιρείας για τις 2 τελευταίες κλεισμένες χρήσεις.

Πίνακας 4.1
Στοιχεία Ισολογισμού

ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ		
Στοιχεία Ισολογισμού (σε €)	2014	2015
Σύνολο Ενεργητικού	6.205.613	6.664.657
Πάγιο Ενεργητικό	5.175.123	5.199.362
Ενσώματες Ακινήτοποιήσεις	5.175.123	5.199.362
Ακίνητα	4.682.093	4.604.679
Μηχανολογικός Εξοπλισμός	157.251	194.323
Λοιπά ενσώματα στοιχεία	323.523	389.546
Άυλα πάγια στοιχεία	12.256	10.814
Κυκλοφορούν Ενεργητικό	1.030.490	1.465.295
Αποθέματα	50.131	68.845
Εμπορικές Απαιτήσεις	136.442	292.516
Προπληρωμένα έξοδα	0	80
Διαθέσιμα	843.917	1.103.854
Σύνολο Παθητικού	6.205.613	6.664.657
Καθαρή Θέση	1.535.954	1.872.229
Κεφάλαιο	2.555.400	2.555.400
Καταθέσεις ιδιοκτητών	0	382.509
Αποτελέσματα εις νέο	-1.019.446	-1.065.680
Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις	3.953.582	3.997.413
Δάνεια	3.749.697	3.771.168
Κρατικές Επιχορηγήσεις	203.885	226.245
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	716.078	795.015
Εμπορικές Υποχρεώσεις	113.615	85.799
Τραπεζικά Δάνεια	350.038	410.990
Λοιποί φόροι τέλη	19.526	62.327
Οργανισμοί κοινωνικής ασφάλισης	7.463	6.558
Λοιπές Υποχρεώσεις	225.435	229.341

Το κυκλοφορούν ενεργητικό κατά τη χρήση του 2015 αυξήθηκε σε σχέση με το 2014, κυρίως λόγω αύξησης των εμπορικών απαιτήσεων και των διαθεσίμων. Οι συνολικές εμπορικές απαιτήσεις της εταιρείας για το 2015 ανήλθαν σε €292.516 σημαντικά αυξημένες σε σχέση με το 2014 (€136.442).

Η καθαρή θέση της εταιρείας βελτιώθηκε από €1.535.954 σε € 1.872.229 λόγω των καταθέσεων των ιδιοκτητών ύψους € 382.509. Οι δανειακές υποχρεώσεις της εταιρείας προς τα τραπεζικά ιδρύματα ανήλθαν στο τέλος του 2015 σε €4.182.158, αυξημένες σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά (€4.099.736) ενώ οι συνολικές υποχρεώσεις της εταιρείας για το 2015 ξεπέρασαν τα €4.792.428.

Ο κύκλος εργασιών της εταιρείας καταγράφει οριακή πτώση της τάξεως του 1,2%.

Τα έξοδα διοίκησης αυξάνονται κατά το 2015, τόσο σαν απόλυτο μέγεθος, όσο και σαν ποσοστό επί του τζίρου. Συγκεκριμένα, το 2015 τα έξοδα διοίκησης ανήλθαν σε €157.672 ή 17% επί του κύκλου εργασιών, όταν το αντίστοιχο ποσοστό για το 2014 ήταν 10%.

Σε επίπεδο λειτουργικής κερδοφορίας η εταιρεία παρουσίασε αύξηση στο περιθώριο EBITDA το 2015 το οποίο ανήλθε σε 58% επί των πωλήσεων σε αντίθεση με τα μεγέθη του προηγούμενου έτους (54% επί του κύκλου εργασιών).

4.2 Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

Στην συγκεκριμένη ενότητα παρουσιάζονται οι προϋπολογισθείσες καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης για τα έτη 2014-2015.

Πίνακας 4.2
Αποτελέσματα Χρήσης

ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ		
Αποτελέσματα Χρήσης (σε €)	2014	2015
Κύκλος Εργασιών	914.774	903.564
Ρυθμός Ανάπτυξης Κ.Ε.	-	0
Κόστος Πωλήσεων	717.919	570.022
ως % επί των Πωλήσεων	78%	63%
Μικτά Αποτελέσματα	196.854	333.541
ως % επί των Πωλήσεων	22%	37%
Λοιπά συνήθη έσοδα	69.516	69.359
Σύνολο	266.371	402.900
Έξοδα Διοικητικής Λειτουργίας	91.450	157.672
Έξοδα Λειτουργίας Διαθέσεως	0	0
Σύνολο Εξόδων	91.450	157.672
ως % επί των Πωλήσεων	0	0
Μερικά Αποτελέσματα	174920	245229
ως % επί των Πωλήσεων	19%	27%
Πιστωτικοί Τόκοι και συναφή Έσοδα	12	12
Χρεωστικοί Τόκοι και συναφή Έξοδα	-141.218	-202.665
Ολικά Αποτελέσματα	33.714	42.576
ως % επί των Πωλήσεων	4%	5%
Λοιπά έσοδα και κέρδη	19	11.859
Λοιπά έξοδα και ζημιές	-155.249	-97.869
Οργανικά και Έκτακτα Αποτελέσματα	-121516	-43434
Αποσβέσεις	316.456	282.485
Ενσωματωμένες στο λειτ. Κόστος	316.456	282.485
Καθαρά αποτελέσματα προ Φόρων	-121.516	-43.434
ως % επί των Πωλήσεων	-13%	-5%
Φόρος Εισοδήματος	0	0
Καθαρά αποτελέσματα μετά Φόρων	-121.516	-43.434
ως % επί των Πωλήσεων	-13%	-5%
Κέρδη προ Φόρων Τόκων, Αποσβέσεων & Προβλέψεων	491.376	527.714
ως % επί των Πωλήσεων	54%	58%

4.3 Αποτύπωση Κόστους της ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε

Οι δαπάνες της εταιρείας, τόσο ως απόλυτο νούμερο, όσο και ως ποσοστό επί του κύκλου εργασιών για τις χρήσεις 2014 και 2015 αποτυπώνονται στον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 4.3
Αποτύπωση Κόστους

Αποτύπωση Κόστους			Κύκλος Εργασιών	
ΕΤΗ	2014	2015	2014	2015
Ανάλυση Κόστους της ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.	€	€	% επί του Κ.Ε.	% επί του Κ.Ε.
ΑΜΟΙΒΕΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	177.625	154.677	19,40%	17,10%
ΑΜΟΙΒΕΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ ΤΡΙΤΩΝ	59.386	50.537	6,50%	5,60%
ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ	121.275	125.213	13,30%	13,90%
ΦΟΡΟΙ - ΤΕΛΗ	56.156	25.387	6,10%	2,80%
ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ	35.795	38.323	3,90%	4,20%
ΤΟΚΟΙ ΚΑΙ ΣΥΝΑΦΗ ΕΞΟΔΑ	141.206	202.653	15,40%	22,40%
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	316.456	282.485	34,60%	31,30%
ΑΓΟΡΕΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ	42.677	51.072	4,70%	5,70%
Σύνολο Κόστους	907.899	879.275	99,25%	97,31%
Σύνολο Κόστους με αγορές	950.576	930.347	103,91%	102,96%
Σύνολο Κόστους 60-64	450.237	394.137	49,22%	43,62%

Όπως παρατηρούμε , στον παραπάνω πίνακα αναγράφονται τα έξοδα που αφορούν το προσωπικό, λοιπούς συνεργάτες, φόρους - τέλη, αποσβέσεις, αγορές και λοιπά έξοδα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ – ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

5.1 Μακροπρόθεσμες και Βραχυπρόθεσμες τραπεζικές υποχρεώσεις

Βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις , είναι οι απαιτήσεις της επιχείρησης που πρόκειται να εισπραχθούν μέσα σε ένα έτος. Οι απαιτήσεις αυτές μπορεί να προέρχονται από πώληση εμπορευμάτων , παροχή υπηρεσιών ή πώληση διαφόρων παγίων στοιχείων. Οι κατηγορίες των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων είναι οι πελάτες, τα γραμμάτια εισπρακτέα, παραγγελίες στο εξωτερικό, χρεώστες διάφοροι, δεσμευμένοι λογαριασμοί καταθέσεων, απαιτήσεις κατά οργάνων διοίκησης, βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις κατά συνδεδεμένων επιχειρήσεων κ.λπ. Οι κατηγορίες στις οποίες χωρίζονται οι βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις ανάλογα με τη φερεγγυότητα τους είναι σε ασφαλούς είσπραξης, επισφαλούς είσπραξης και ανεπίδεκτης είσπραξης.

Στην περίπτωση της ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε παραθέτουμε τις υποχρεώσεις της επιχείρησης για βραχυπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις που έλαβε. Αυτές οι χρηματοδοτήσεις καλύπτουν έκτακτες ανάγκες σε κεφάλαια κίνησης της επιχείρησης. Συνήθως , για εξασφάλιση των τραπεζών που χορηγούν τα δάνεια, δίνονται από την επιχείρηση γραμμάτια εισπρακτέα ή χρεόγραφα ή εμπορεύματα ως ενέχυρο.

Όσον αφορά τις μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις που προέρχονται από χρηματοδοτικές συμφωνίες συνήθως απαιτούν συστηματική πληρωμή κεφαλαίου και τόκου κατ' έτος για την εξόφλησή τους. Υποχρεώσεις από χρηματοδοτικές συμφωνίες είναι τα ομολογιακά δάνεια και τα ενυπόθηκα δάνεια.

- 1) Τα ομολογιακά δάνεια αποτελούν ειδικό τύπο δανείου για χρηματοδότηση παγίων περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης και η διάρκεια λήξης τους είναι πάνω από 10 έτη. Οι τόκοι των ομολογιακών δανείων εξοφλούνται ανά έτος ή ανά εξάμηνο και η αποπληρωμή του αρχικά δανεισθέντος κεφαλαίου γίνεται κατά τη λήξη του δανείου από αποθεματικά κεφάλαια, που έχουν συγκεντρωθεί ειδικά για την εξόφληση του δανείου.
- 2) Τα ενυπόθηκα δάνεια είναι μακροχρόνιες υποχρεώσεις κυρίως σε τράπεζες, για τα οποία η επιχείρηση έχει υποθηκεύσει ακίνητά της. Η εξόφληση των ενυπόθηκων

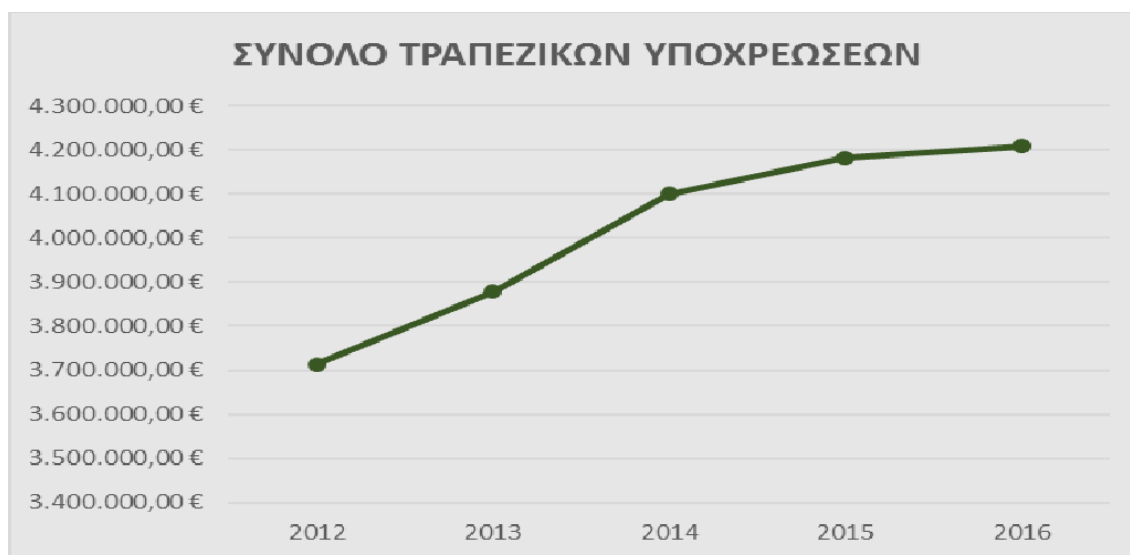
δανείων συνίσταται σε εξόφληση τόκων και αρχικού κεφαλαίου κατ' έτος. Στα κάτωθι διαγράμματα απεικονίζονται οι Μακροπρόθεσμες και Βραχυπρόθεσμες τραπεζικές υποχρεώσεις του ομίλου ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.

Πίνακας 5.1

Μακροπρόθεσμες-Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις

ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ		
ΕΤΗ	2014	2015
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΟΣ	350.038,41 €	410.989,69 €
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΣ	3.749.697,30 €	3.771.168,08 €
ΣΥΝΟΛΟ	4.099.735,71 €	4.182.157,77 €

Τα στοιχεία του πίνακα 5.1, παρουσιάζονται στο παρακάτω διάγραμμα.



Διάγραμμα 5.1

Σύνολο Τραπεζικών Υποχρεώσεων

5.2 Υφιστάμενος δανεισμός τράπεζα Eurobank

Ο υφιστάμενος δανεισμός του ομίλου ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε. από την Τράπεζα EUROBANK αποτυπώνεται στον παρακάτω πίνακα:

Πίνακας 5.2
Υφιστάμενος δανεισμός (Eurobank)

ΤΡΑΠΕΖΑ	ΤΥΠΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	ΥΠΟΛΟΙΠΟ 31/12/2015	ΕΤΗΣΙΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟ
EUROBANK	ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ Κ.Κ.	1.168.784,09 €	5%
EUROBANK	ΔΟΣΗ	14.211,24 €	-
ΣΥΝΟΛΟ		1.164.165,23 €	

5.3 Υφιστάμενος δανεισμός σε Λοιπές Τράπεζες

Ο υφιστάμενος δανεισμός του ομίλου ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε. από τις Τράπεζες Πειραιώς και Alpha Bank αποτυπώνονται στον παρακάτω πίνακα:

Πίνακας 5.3
Υφιστάμενος δανεισμός (Λοιπές Τράπεζες)

ΤΡΑΠΕΖΑ	ΤΥΠΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	ΣΚΟΠΟΣ	ΕΓΚΕΚΡΙΜΕΝΟ ΟΡΙΟ	ΥΠΟΛΟΙΠΟ 31/12/2015	ΔΙΑΡΚΕΙΑ	ΕΤΗΣΙΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟ
ΠΕΙΡΑΙΩΣ	ΑΛΛΗΛΟΧΡΕΟΣ	ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	285.000,00 €	271.581,87 €	-	6,60%
ΠΕΙΡΑΙΩΣ	ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ	ΑΝΑΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΟΦΕΙΛΩΝ & ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	2.780.000,00 €	2.575.000,00 €	12	4,00%
ALPHA BANK	ΑΛΛΗΛΟΧΡΕΟΣ	ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	111.048,20 €	106.351,39 €	-	6,95%
	ΣΥΝΟΛΟ		3.176.048,20 €	2.952.933,26 €		

Επομένως, το γενικό σύνολο δανείων ανέρχεται στα €4.117.098,49.

Στο παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζεται η κατανομή των δανείων ανά τράπεζα.



Διάγραμμα 5.2
Κατανομή Δανείων

Το ύψος του δανεισμού του ομίλου Ανδρικόπουλος από την Τράπεζα Πειραιώς αποτελεί το μεγαλύτερο μέρος (69%) , ακολουθεί ο δανεισμός από την τράπεζα Eurobank (28%) και τέλος κατά μικρό ποσοστό (3%) από την Alpha Bank.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT

6.1 Περιγραφή της S.W.O.T ανάλυσης

Είναι γεγονός, ότι δεν νοείται επιχείρηση, είτε πρόκειται για μία μικρή εμπορική ή βιοτεχνική μονάδα, είτε για μία μεγάλη πολυεθνική εταιρεία, που δεν καταστρώνει και εφαρμόζει ένα Επιχειρησιακό πλάνο (Business Plan).

Το Επιχειρησιακό Πλάνο είναι ένα έγγραφο και αποτελεί τη συνήθη πρακτική που βοηθά τον επιχειρηματία-ιδιοκτήτη-διευθύνοντα μιας επιχείρησης να καταγράψει τις ιδέες του και να

επικεντρώσει την προσοχή του στην εφαρμογή των κατάλληλων πολιτικών που θα οδηγήσουν στην υλοποίηση των ιδεών αυτών.

Ένα από τα ουσιώδη κεφάλαια που συνθέτουν το Επιχειρησιακό πλάνο , είναι το Πλάνο Μάρκετινγκ και βασικό συστατικό του πλάνου μάρκετινγκ είναι η ανάλυση SWOT.

Η ανάλυση S.W.O.T. εξετάζει τα δυνατά σημεία και τις αδυναμίες της επιχείρησης, καθώς και τις ευκαιρίες και τις απειλές που αντιμετωπίζει στην αγορά.

Το αρκτικόλεξο SWOT προκύπτει από τις αγγλικές λέξεις: STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREATS.

Η ανάλυση SWOT λοιπόν, είναι ένα εργαλείο στρατηγικού σχεδιασμού το οποίο χρησιμοποιείται για την ανάλυση του *εσωτερικού* και *εξωτερικού περιβάλλοντος* μίας επιχείρησης όταν αυτή καλείται να λάβει μία απόφαση σε σχέση με τους στόχους που έχει θέσει και με σκοπό την επίτευξή τους. Αν επικεντρωνόμασταν στους σημαντικότερους παράγοντες που επηρεάζουν την επιχείρηση τώρα και στο μέλλον, θα καταλήγαμε στο συμπέρασμα ότι η ανάλυση S.W.O.T είναι η επικρατέστερη μέθοδος λήψης αποφάσεων.

Ακόμη μέσω στη ανάλυσης S.W.O.T μπορούμε να πραγματοποιήσουμε μια έρευνα άντλησης πόρων χρηματοδότησης

Στη συνέχεια θα αναλύσουμε τα συνήθη δυνατά σημεία, οι συνήθεις αδυναμίες, οι ευκαιρίες και οι απειλές και τρόπος εντοπισμού τους.

Τα *δυνατά* και *αδύνατα* σημεία αφορούν το εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης καθώς προκύπτουν από τους εσωτερικούς πόρους που αυτή κατέχει. Εντοπίζονται από την ανάλυση των λειτουργιών και των συστημάτων της επιχείρησης (π.χ. τεχνογνωσία, ικανότητες προσωπικού και στελεχών, ιδιότητες και χαρακτηριστικά της επιχείρησης, χρηματοοικονομική υγεία και ικανότητα να ανταποκριθεί σε νέες επενδύσεις, κλπ.).

Αντιθέτως οι *ευκαιρίες* και οι *απειλές* αντανακλούν μεταβλητές του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης τις οποίες η επιχείρηση θα πρέπει να εντοπίσει, να προσαρμοστεί σε αυτές ή ακόμα και να τις προσαρμόσει στα μέτρα της, όπου κάτι τέτοιο είναι εφικτό (π.χ. είσοδος νέων ανταγωνιστών, ρυθμίσεις στο νομικό περιβάλλον, δημιουργία ή/και εμφάνιση νέων αγορών, κλπ.).

6.2 Δυνατά Σημεία

- Διοίκηση με μεγάλη εμπειρία στο χώρο του τουρισμού.

- Ισχυρή διάδοχη κατάσταση. Στην εταιρεία μετέχουν ενεργά οι δύο υιοί του κ. Ανδρικοπούλου Νικολάου κ.κ. Ηλίας και Παναγιώτης Ανδρικόπουλος ηλικίας 46 και 42 ετών αντίστοιχα.
- Θετικές προοπτικές του κλάδου. Ειδικότερα το έντονο τουριστικό ενδιαφέρον που παρουσιάζει η νήσος της Σκιάθου (αεροδρόμιο – πτήσεις τσάρτερ).
- Προνομακική θέση των 2 ξενοδοχείων.
- Μικρή επίδραση του εγχώριου τουρισμού στον κύκλο εργασιών. Τα έσοδα της εταιρείας προέρχονται κατά βάση από την ξένη αγορά.
- Ισχυρές εμπράγματατες εξασφαλίσεις (πλήρης εξασφάλιση).

6.3 Αδυναμίες

- Υψηλός τραπεζικός δανεισμός

6.4 Ευκαιρίες

- Πώληση ακίνητης περιουσίας που θα οδηγήσει σε εξορθολογισμό του τραπεζικού δανεισμού.
- Ολοκλήρωση επενδύσεων (μετατροπή του ξενοδοχείου “Waves Mare Hotel&Spa” από 2 σε 5 αστέρων και του “ Waves Hotel&Suites ” από 3 σε 4 αστέρων), οι οποίες θα οδηγήσουν σε σημαντική αναβάθμιση των υφιστάμενων εγκαταστάσεων και σε πιθανή αύξηση των εσόδων.

6.5 Απειλές

- Υψηλός ανταγωνισμός, τόσο σε εθνικό όσο και σε τοπικό επίπεδο
- Μειωμένη αγοραστική δύναμη των Ελλήνων πολιτών.
- Ανταγωνιστικοί προορισμοί εκτός Ε.Ε. όπως η Τουρκία, η Αλβανία και η Κροατία αυξάνουν τα ποσοστά αγοράς τους λόγω των πιο ανταγωνιστικών νομισμάτων τους.

- Πιθανές πολιτικές αναταράξεις σε εγχώριο επίπεδο που θα αμβλύνουν τις θετικές προοπτικές για τον ελληνικό τουρισμό.

6.6 Ανακεφαλαίωση S.W.O.T analysis

Όπως παρατηρείται και από το διάγραμμα της S.W.O.T Analysis, ο συνδυασμός των εσωτερικών με τους εξωτερικούς παράγοντες του ξενοδοχείου μας, συμβάλλει στην μοναδικότητα του συγκεκριμένου ξενοδοχειακού συγκροτήματος. Αυτό οφείλεται, κυρίως, στα κοινωνικά κριτήρια που έλαβε υπόψη της η ομάδα εκπροσώπησης του special project σε συνδυασμό πάντα με την εταιρεία ανακατασκευής του κτιρίου και την εγκαθίδρυση των νέων δομών. Είναι ολοφάνερο, πως αυτό το εγχείρημα, της συνεργασίας δηλαδή μιας τεράστιας εγκατάστασης με τις πολυτελείς παροχές που προσφέρει αλλά δίνοντας παράλληλα τη δυνατότητα μιας ευρείας γκάμας επιλογών γαστρονομικών, ψυχαγωγίας, ευεξίας και αθλητισμού και ενός προγράμματος που διατηρεί μια μοναδικότητα στο είδος του, μπορεί να επιτευχθεί μέσω διάφορων στρατηγικών κινήσεων. Οι κινήσεις αυτές είναι πολύ σημαντικές και επιτυγχάνονται μόνο μέσω της καλής οργάνωσης και ενημέρωσης της λειτουργίας του συγκροτήματος.

Ο συγκερασμός αυτών των δύο διαφορετικών ερευνητικών σχεδίων θα διεκπεραιωθεί λαμβάνοντας τα κατάλληλα μέτρα για να γίνει πραγματικότητα. Με το βλέμμα στο μέλλον για μια κοινωνία ίσων ευκαιριών, οικολογική συνείδηση και αγάπη προς τα ελληνικά νησιά, το Waves Mare Hotel&Spa είναι σε θέση να ολοκληρώσει αποτελεσματικά και αποδοτικά αυτή την πρόκληση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ: ΠΑΡΑΔΟΧΕΣ

7.1 Παραδοχές Κύκλου Εργασιών

Ο κύκλος εργασιών αναμένεται να καταγράψει αύξηση της τάξεως του 2% για το 2016. Για

το 2017 & 2018 αναμένεται σημαντική αύξηση των πωλήσεων της τάξεως του 10% ετησίως καθώς έχοντας πλέον ολοκληρώσει σημαντικό μέρος της σχεδιαζόμενης ανακαίνισης, το Waves θα είναι σε θέση να χρεώνει σημαντικά υψηλότερες τιμές διαμονής.

Αύξηση πωλήσεων προβλέπεται και για το 2019 – 2020 με αύξηση της τάξεως του 7% και 5% αντίστοιχα δεδομένου ότι συνεχίζονται οι βελτιώσεις στο Waves αλλά λόγω της προβλεπόμενης δυναμικής του τουριστικού κλάδου στη Σκιάθο.

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται οι πωλήσεις για το διάστημα 2015 – 2020 με βάση τις παραπάνω παραδοχές:

Πίνακας 7.1
Οι πωλήσεις για το διάστημα 2015-2020

Πωλήσεις (σε €)	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Κύκλος Εργασιών	903.564	921.635	1.013.798	1.115.178	1.193.241	1.252.903
% μεταβολή	-1%	2%	10%	10%	7%	5%

7.2 Παραδοχές Μικτού περιθωρίου κέρδους

Λαμβάνεται η παραδοχή ότι το κόστος των αγορών, που αποτελεί το μεγαλύτερο μέρος του κόστους πωλήσεων, είναι ίσο με 7% των πωλήσεων το 2016, 8% το 2017 και 10% για τα έτη 2018 - 2020.

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται αναλυτικά οι προβλέψεις μικτής κερδοφορίας και κύκλου εργασιών για την εξεταζόμενη περίοδο:

Πίνακας 7.2
Μικτό Κέρδος 2015-2020

Μικτό κέρδος (σε €)	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Κύκλος Εργασιών	903.564	921.635	1.013.798	1.115.178	1.193.241	1.252.903
Κόστος Πωλήσεων	570.022	647.094	675.070	717.233	737.162	755.637
Μικτά Αποτελέσματα	333.541	274.540	338.728	397.945	456.079	497.266
<i>ως % επί των Πωλήσεων</i>	<i>36,91%</i>	<i>29,79%</i>	<i>33,41%</i>	<i>35,68%</i>	<i>38,22%</i>	<i>39,69%</i>

7.3 Παραδοχές εξόδων Διοίκησης & Διάθεσης και περιθωρίου κέρδους προ τόκων φόρων και αποσβέσεων (EBITDA)

Στόχος της Διοίκησης είναι να διατηρήσει σταθερή την κοστολογική δομή της Εταιρείας, ούτως ώστε να επωφεληθεί από την αναμενόμενη βελτίωση της μικτής κερδοφορίας που προκύπτει από την αύξηση της χρέωσης ανά διανυκτέρευση μετά την ανακαίνιση του Waves, αυξάνοντας μελλοντικά τα λειτουργικά της κέρδη.

Πιο συγκεκριμένα, για το 2016, τα έξοδα Διοίκησης αναμένεται να ανέλθουν σε €177.004 ή 19,21%, όταν το αντίστοιχο ποσοστό για το 2015 ήταν 17,45%.

Για την περίοδο 2016 – 2020, αναμένεται οριακή βελτίωση στα λειτουργικά έξοδα ως ποσοστό επί των πωλήσεων, καθώς αναμένεται να ανέλθουν σε 16,91% επί του κύκλου εργασιών ετησίως, κατά μέσο όρο. Όλα τα παραπάνω, αναμένεται να οδηγήσουν σε κέρδη προ φόρων τόκων και αποσβέσεων για το 2016 ύψους €449.380 εκ. ή 48,76% επί των πωλήσεων, μειωμένα σε σχέση με το 2015 (58,40%), γεγονός που οφείλεται κυρίως στην αύξηση της μισθοδοσίας. Για την επόμενη 4ετία (2017– 2020), τα λειτουργικά κέρδη

αναμένεται να βελτιωθούν και να ξεπεράσουν το 50% επί των πωλήσεων για κάθε έτος της εξεταζόμενης περιόδου.

Στον κάτωθι πίνακα απεικονίζονται αναλυτικά τα παραπάνω για την περίοδο 2016 – 2020:

Πίνακας 7.3
Λειτουργική Κερδοφορία

Λειτουργική κερδοφορία (σε €)	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Κύκλος Εργασιών	903.564	921.635	1.013.798	1.115.178	1.193.241	1.252.903
Έξοδα Διοίκησης	157.672	177.004	180.464	184.033	187.716	191.517
Έξοδα Διάθεσης	0	0	0	0	0	0
Άλλα έξοδα	0	0	0	0	0	0
ως % επί των Πωλήσεων	17,45%	19,21%	17,80%	16,50%	15,73%	15,29%
Κέρδη προ Φόρων Τόκων & Αποσβέσεων	527.714	449.380	510.108	565.756	620.206	657.593
ως % επί των Πωλήσεων	58,40%	48,76%	50,32%	50,73%	51,98%	52,49%

7.4 Παραδοχές εμπορικού κύκλου

Η Εταιρεία αναμένεται να συνεχίσει την ίδια πολιτική διατήρησης αποθεμάτων, καθώς και την ίδια πολιτική είσπραξης απαιτήσεων και πληρωμής υποχρεώσεων. Συγκεκριμένα η εταιρεία:

- Διατηρεί κατά μέσο όρο αποθέματα 10 ημερών.
- Εισπράττει τις απαιτήσεις της σε 30 μέρες κατά μέσο όρο
- Αποπληρώνει τους προμηθευτές της σε 60 μέρες κατά μέσο όρο.

7.5 Παραδοχές επενδύσεων νέων παγίων

Η εταιρεία επενδύει για νέα πάγια 100.000 ευρώ ετησίως.

Σύνοψη των κύριων παραδοχών Χρηματοοικονομικής Ανάλυσης:

Πίνακας 7.4
Κύριες παραδοχές Χρηματοοικονομικής Ανάλυσης

Εξεταζόμενη περίοδος	2016	2017	2018	2019	2020
Πωλήσεις					
Μεταβολή Πωλήσεων	2%	10%	10%	7%	5%
Μεταβολή Λοιπών Πωλήσεων	0%	0%	0%	0%	0%
Μικτό Περιθώριο Κέρδους					
Κόστος Α' υλών / Πωλήσεις	7%	8%	10%	10%	10%
Μεταβολές Δαπανών					
Μεταβολή δαπανών Προσωπικού	50%	3%	3%	3%	3%
Μεταβολή αμοιβών και εξόδων τρίτων	3%	3%	3%	3%	3%
Μεταβολή παροχών τρίτων	1,30%	3%	3%	3%	3%
Μεταβολή φόρων-τελών	5%	5%	5%	5%	5%
Μεταβολή διαφόρων εξόδων	3%	3%	3%	3%	3%
Μεταβολή Αποσβέσεων	0%	0%	0%	0%	0%
Κεφάλαιο Κίνησης (ημέρες)					
Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Αποθεμάτων	10	10	10	10	10
Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Απαιτήσεων	30	30	30	30	30
Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Προμηθευτών	60	60	60	60	60
Λοιπές παραδοχές					
Αύξηση Δανεισμού	0	0	0	0	0
Αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου	0	100.000	50.000	0	0
Είσπραξη Επιχορήγησης	0	0	0	0	0
Επενδύσεις σε Πάγια Στοιχεία	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000

Η αύξηση του κόστους πρώτων υλών μέχρι το 2018 οφείλεται κατά κύριο λόγο στη σταδιακή αναβάθμιση του Waves Mare, από ξενοδοχείο τύπου επιπλωμένων διαμερισμάτων 2 αστέρων που είναι σήμερα, σε ένα σύγχρονο ξενοδοχείο κλασσικού τύπου 5 αστέρων.

Η εταιρεία ενισχύεται το 2017 και το 2018 με €150.000,00 για τις ανάγκες της ανακαίνισης, ενώ επενδύει για την ανακαίνιση ποσό ύψους €100.000,00 ετησίως. Οι προβλέψεις για το 2016 έχουν βασιστεί σε οικονομικά στοιχεία Δεκεμβρίου 2015 και εκτιμήσεις της Διοίκησης.

7.6 Παραδοχές εξυπηρέτησης δανειακών υποχρεώσεων

Στους κάτωθι πίνακες απεικονίζεται η αποπληρωμή των δανειακών υποχρεώσεων του ομίλου ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε. προς τα Πιστωτικά Ιδρύματα της χώρας.

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τις δανειακές υποχρεώσεις στην τράπεζα Πειραιώς (Ομολογιακό):

Πίνακας 7.5
Δανειακές υποχρεώσεις (Ομολογιακό Πειραιώς)

Ομολογιακό Πειραιώς	Κεφάλαιο	Επιτόκιο	Διάρκεια (έτη)	Χρεολύσιο	Περ. Χάριτος	Έτος 1	ΚΕΦΑΛ. ΤΟΚΩΝ			
	2.625.000	4,40%	9	328.125	1	2016	0			
ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΚΑΤΑΒΟΛΕΣ	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ανεξόφλητο Κεφάλαιο	2.625.000	2.625.000	2.316.200	2.007.400	1.698.600	1.389.800	1.081.000	772.200	463.400	154.600
Καταβολή Τόκου	115.500	115.500	101.913	88.326	74.738	61.151	47.564	33.977	20.390	6.802
Χρεολύσιο	0	308.800	308.800	308.800	308.800	308.800	308.800	308.800	308.800	154.600
Κεφαλαιοπ. Τόκοι	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Balloon Payment	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Σύνολο Τοκοχρεολυτικής Δόσης	115.500	424.300	410.713	397.126	383.538	369.951	356.364	342.777	329.190	161.402

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τις δανειακές υποχρεώσεις στην τράπεζα Πειραιώς (Αλληλόχρεος):

Πίνακας 7.6
Δανειακές υποχρεώσεις (Αλληλόχρεος Πειραιώς)

Αλληλόχρεος Πειραιώς	Κεφάλαιο	Επιτόκιο	Διάρκεια (έτη)	Χρεολύσιο	Περ. Χάριτος	Έτος 1	ΚΕΦΑΛ. ΤΟΚΩΝ			
	285.730	9,85%		0	0	2016	0			
ΚΑΤΑΒΟΛΕΣ	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ανεξόφλητο Κεφάλαιο	285.730	285.730	285.730	285.730	285.730	285.730	285.730	285.730	285.730	285.730
Καταβολή Τόκου	28.144	28.144	28.144	28.144	28.144	28.144	28.144	28.144	28.144	28.144
Χρεολύσιο	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Κεφαλαιοπ. Τόκοι	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Balloon Payment	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Σύνολο Τοκοχρεολυτικής Δόσης	28.144	28.144	28.144	28.144	28.144	28.144	28.144	28.144	28.144	28.144

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τις δανειακές υποχρεώσεις στην τράπεζα Eurobank:

Πίνακας 7.7
Δανειακές υποχρεώσεις (Eurobank)

EUROBANK	Κεφάλαιο	Επιτόκιο	Διάρκεια (έτη)	Χρεολύσιο	Περ. Χάριτος	Έτος 1	ΚΕΦΑΛ. ΤΟΚΩΝ			
	1.150.000	4,17%		0	0	2016	0			
ΚΑΤΑΒΟΛΕΣ	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ανεξόφλητο Κεφάλαιο	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000	1.150.000
Καταβολή Τόκου	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000
Χρεολύσιο	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Κεφαλαιοπ. Τόκοι	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Balloon Payment	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Σύνολο Τοκοχρεολυτικής Δόσης	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000

Συγκεντρωτικός πίνακας αποπληρωμής δανείων τακτής λήξης & μακροπρόθεσμων δανείων 2016 -2020:

Πίνακας 7.8
Κατάσταση Αποπληρωμής δανείων

Πίνακας Αποπληρωμής Δανεισμού	Υπόλοιπο	Έτη αποπληρωμής	Περίοδος Χάρητος	Επιτόκιο	2016	2017	2018	2019	2020	
					Ομολογιακό Πειραιώς	2.625.000	9	1	4,40%	Τόκοι
Χρεολύσια	0	308.800	308.800	308.800						308.800
Σύνολο	115.500	424.300	410.713	397.126						383.538
Αλληλόχρεος Πειραιώς	285.730	0	0	9,85%	Τόκοι	28.144	28.144	28.144	28.144	28.144
					Χρεολύσια	0	0	0	0	0
					Σύνολο	28.144	28.144	28.144	28.144	28.144
Eurobank	1.150.000	0	0	4,17%	Τόκοι	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000
					Χρεολύσια	0	0	0	0	0
					Σύνολο	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000
Συνολικά υπόλοιπα	4.060.730				Σύνολο χρεολυσίων	0	308.800	308.800	308.800	308.800
					Σύνολο τόκων	191.644	191.644	178.057	164.470	150.882

Τα συνολικά υπόλοιπα οφειλών στα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα είναι € 4.060.730,00.

7.7 Προβλεπόμενα αποτελέσματα χρήσης 2016-2020

Στους κάτωθι πίνακες παρουσιάζονται οι προβλέψεις των Αποτελεσμάτων Χρήσης για τα έτη 2016 – 2020:

Πίνακας 7.9
Αποτελέσματα Χρήσης

Αποτελέσματα Χρήσης (σε €)	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Κύκλος Εργασιών	903.564	921.635	1.013.798	1.115.178	1.193.241	1.252.903
Κόστος Πωλήσεων	570.022	647.094	675.070	717.233	737.162	755.637
Μικτά Αποτελέσματα	333.541	274.540	338.728	397.945	456.079	497.266
ως % επί των Πωλήσεων	36,91%	29,79%	33,41%	35,68%	38,22%	39,69%
Άλλα Έσοδα	69.359	69.359	69.359	69.359	69.359	69.359
Σύνολο	402.900	343.899	408.087	467.304	525.438	566.625
Έξοδα Διοίκησης	157.672	177.004	180.464	184.033	187.716	191.517
Έξοδα Διάθεσης	0	0	0	0	0	0
Άλλα έξοδα	0	0	0	0	0	0
ως % επί των Πωλήσεων	17,45%	19,21%	17,80%	16,50%	15,73%	15,29%
Μερικά Αποτελέσματα	245.229	166.895	227.623	283.271	337.722	375.108
ως % επί των Πωλήσεων	27,14%	18,11%	22,45%	25,40%	28,30%	29,94%
Χρεωστικοί Τόκοι και συναφή Έξοδα	202.653	191.644	191.644	178.057	164.470	150.883
Ολικά Αποτελέσματα	42.576	-24.749	35.979	105.214	173.252	224.225
ως % επί των Πωλήσεων	4,71%	-2,69%	3,55%	9,43%	14,52%	17,90%
Έκτακτα & Ανόργανα Αποτελέσματα	-86.010	0	0	0	0	0
Οργανικά και Έκτακτα Αποτελέσματα	-43.434	-24.749	35.979	105.214	173.252	224.225
Αποσβέσεις	282.485	282.485	282.485	282.485	282.485	282.485
Ενσωματωμένες στο λειτ. Κόστος	282.485	282.485	282.485	282.485	282.485	282.485
Καθαρά αποτελέσματα προ Φόρων	-43.434	-24.749	35.979	105.214	173.252	224.225
ως % επί των Πωλήσεων	-4,81%	-2,69%	3,55%	9,43%	14,52%	17,90%
Φόρος Εισοδήματος	0	0	10.434	30.512	50.243	65.025
Καθαρά αποτελέσματα μετά Φόρων	-43.434	-24.749	25.545	74.702	123.009	159.200
ως % επί των Πωλήσεων	-4,81%	-2,69%	2,52%	6,70%	10,31%	12,71%
Κέρδη προ Φόρων Τόκων & Αποσβέσεων	527.714	449.380	510.108	565.756	620.206	657.593
ως % επί των Πωλήσεων	58,40%	48,76%	50,32%	50,73%	51,98%	52,49%

7.8 Προβλεπόμενες Ταμειακές Ροές

Οι συνολικές επενδύσεις για την περίοδο 2016 – 2020 υπολογίστηκαν σε €500.000,00. Η εταιρεία αποπληρώνει το 2017 συνολικά €77.000,00 περίπου προς προμηθευτές κατασκευαστικού τομέα. Επίσης, για το διάστημα 2016 – 2020 τα τοκοχρεολύσια του υφιστάμενου δανεισμού υπολογίστηκαν σε €2.1 εκ. περίπου.

Πίνακας 7.10
Προβλεπόμενες Ταμειακές Ροές

Ταμειακές Ροές (σε €)	2016	2017	2018	2019	2020
Αρχικό υπόλοιπο διαθεσίμων	20.000	100.809	66.029	5.088	-95.175
Ροές Λειτουργικής Δραστηριότητας					
Κέρδη προ φόρων τόκων & αποσβέσεων	449380	467713	476587	479072	462762
Μείον: Καταβολή Φόρου	0	0	0	-4653	-9314
Μείον: Έκτακτα & Ανόργανα αποτελέσματα	0	0	0	0	0
Μεταβολή Κεφαλαίου Κινήσεως	361	-2048	-672	-1411	0
Αύξηση)/Μείωση αποθεμάτων	-373	-358	-672	-56	0
(Αύξηση)/Μείωση απαιτήσεων	-1506	-3840	-4032	-1694	0
Αύξηση/(Μείωση) μη τραπεζικών υποχρεώσεων	2240	2150	4032	339	0
Μείωση βραδέως κινούμενων αποθεμάτων					
Σύνολο Λειτουργικών Ροών	449.102	463.617	475.243	471.597	453.448
Οφειλές προηγούμενων ετών					
Οφειλές σε προσωπικό	0	0	0	0	0
Ρυθμισμένες οφειλές σε ασφ. οργ.	0	0	0	0	0
Μη-ρυθμισμένες οφειλές σε ασφ. οργ.	0	0	0	0	0
Ρυθμισμένες οφειλές σε Δ.Ο.Υ.	0	0	0	0	0
Μη-ρυθμισμένες οφειλές σε Δ.Ο.Υ.	0	0	0	0	0
Πληρωμές σε προμηθευτές κατασκευαστικού	-77.287	0	0	0	0
Σύνολο οφειλών προηγούμενων ετών	-77.287	0	0	0	0
Ροές Επενδυτικής Δραστηριότητας					
Πλέον : Ίδια Κεφάλαια	0	-100.000	-50000	0	0
Μείον: Επενδύσεις σε Πάγια Στοιχεία	-100.000	-100.000	-100.000	-100.000	-100.000
Είσπραξη Επιχορήγησης	0	0	0	0	0
Σύνολο Επενδυτικών Ροών	-100000	-200000	-150000	-100000	-100000
Ροές Χρηματοδοτικής Δραστηριότητας					
Έσοδα από νέο Δανεισμό	0	0	0	0	0
Μείον: Τόκοι Νέου Δανεισμού	0	0	0	0	0

Πίνακας 7.10

Συνέχεια

Μείον: Χρεολύσια Νέου Δανεισμού	0	0	0	0	0
Μείον: Τόκοι Υφιστάμενου Δανεισμού	-191.644	-191.644	-178.057	-164.470	-150.883
Μείον: Χρεολύσια Υφιστάμενου Δανεισμού	0	-308.800	-308.800	-308.800	-308.800
Κεφαλαιοποίηση τόκων	0	0	0	0	0
Οφειλές ληξιπρόθεσμων τόκων	0	0	0	0	0
Μείον: Μερίσματα Πληρωτέα					
Σύνολο Χρηματοδοτικών Ροών	-191644	-500444	-486857	-473270	-459683
Αύξηση / (Μείωση) Διαθεσίμων	80.809	4.287	14.240	11.003	43.524
Τελικό υπόλοιπο διαθεσίμων	100809	105096	119337	130340	173864

7.9 Stress-Test Προβλεπόμενα αποτελέσματα 2016-2020

Ο παρακάτω πίνακας απεικονίζει τα προβλεπόμενα αποτελέσματα με αύξηση πωλήσεων 5% χαμηλότερη από αυτή του βασικού σεναρίου από το 2017 και μετά.

Πίνακας 7.11

Προβλεπόμενα αποτελέσματα 2016-2020

Αποτελέσματα Χρήσης (σε €)	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Κύκλος Εργασιών	903.564	921.635	967.717	1.016.102	1.036.425	1.036.425
Κόστος Πωλήσεων	570.022	647.094	671.384	707.325	721.480	733.989
Μικτά Αποτελέσματα	333.541	274.540	296.333	308.777	314.944	302.436
<i>ως % επί των Πωλήσεων</i>	<i>36,91%</i>	<i>29,79%</i>	<i>30,62%</i>	<i>30,39%</i>	<i>30,39%</i>	<i>29,18%</i>
Άλλα Έσοδα	69.359	69.359	69.359	69.359	69.359	69.359
Σύνολο	402.900	343.899	365.692	378.136	384.303	371.795
Έξοδα Διοίκησης	157.672	177.004	180.464	184.033	187.716	191.517
Έξοδα Διάθεσης	0	0	0	0	0	0
Άλλα έξοδα	0	0	0	0	0	0
<i>ως % επί των Πωλήσεων</i>	<i>17,45%</i>	<i>19,21%</i>	<i>18,65%</i>	<i>18,11%</i>	<i>18,11%</i>	<i>18,48%</i>

Πίνακας 7.11

Συνέχεια

Μερικά Αποτελέσματα	245.229	166.895	185.228	194.103	196.587	180.278
<i>ως % επί των Πωλήσεων</i>	<i>27,14%</i>	<i>18,11%</i>	<i>19,14%</i>	<i>19,10%</i>	<i>18,97%</i>	<i>17,39%</i>
Χρεωστικοί Τόκοι και συναφή Έξοδα	202.653	191.644	191.644	178.057	164.470	150.883
Ολικά Αποτελέσματα	42.576	-24.749	-6.416	16.046	32.117	29.395
<i>ως % επί των Πωλήσεων</i>	<i>4,71%</i>	<i>-2,69%</i>	<i>-0,66%</i>	<i>1,58%</i>	<i>3,10%</i>	<i>2,84%</i>
Έκτακτα & Ανόργανα Αποτελέσματα	-86.010	0	0	0	0	0
Οργανικά και Έκτακτα Αποτελέσματα	-43.434	-24.749	-6.416	16.046	32.117	29.395
Αποσβέσεις	282.485	282.485	282.485	282.485	282.485	282.485
Ενσωματωμένες στο λειτ. Κόστος	282.485	282.485	282.485	282.485	282.485	282.485
Καθαρά αποτελέσματα προ Φόρων	-43.434	-24.749	-6.416	16.046	32.117	29.395
<i>ως % επί των Πωλήσεων</i>	<i>-4,81%</i>	<i>-2,69%</i>	<i>-0,66%</i>	<i>1,58%</i>	<i>3,10%</i>	<i>2,84%</i>
Φόρος Εισοδήματος	0	0	0	4.653	9.314	8.525
Καθαρά αποτελέσματα μετά Φόρων	-43.434	-24.749	-6.416	11.392	22.803	20.870
<i>ως % επί των Πωλήσεων</i>	<i>-4,81%</i>	<i>-2,69%</i>	<i>-0,66%</i>	<i>1,12%</i>	<i>2,20%</i>	<i>2,01%</i>
Κέρδη προ Φόρων Τόκων & Αποσβέσεων	527.714	449.380	467.713	476.587	479.072	462.762
<i>ως % επί των Πωλήσεων</i>	<i>58,40%</i>	<i>48,76%</i>	<i>48,33%</i>	<i>46,90%</i>	<i>46,22%</i>	<i>44,65%</i>

7.10 Stress-Test Προβλεπόμενες ταμειακές ροές 2016-2020

Ο παρακάτω πίνακας απεικονίζει τις προβλεπόμενες Ταμειακές Ροές με αύξηση πωλήσεων 5% χαμηλότερη από αυτή του βασικού σεναρίου από το 2017 και μετά.

Πίνακας 7.12

Προβλεπόμενες ταμειακές ροές 2016-2020

Ταμειακές Ροές (σε €)	2016	2017	2018	2019	2020
Αρχικό υπόλοιπο διαθεσίμων	20.000	100.809	66.029	5.088	-95.175
Ροές Λειτουργικής Δραστηριότητας					
Κέρδη προ φόρων τόκων & αποσβέσεων	449380	467713	476587	479072	462762
Μείον: Καταβολή Φόρου	0	0	0	-4653	-9314
Μείον: Έκτακτα & Ανόργανα αποτελέσματα	0	0	0	0	0
Μεταβολή Κεφαλαίου Κινήσεως	361	-2048	-672	-1411	0
Αύξηση)/Μείωση αποθεμάτων	-373	-358	-672	-56	0
(Αύξηση)/Μείωση απαιτήσεων	-1506	-3840	-4032	-1694	0
Αύξηση/(Μείωση) μη τραπεζικών υποχρεώσεων	2240	2150	4032	339	0
Μείωση βραδέως κινούμενων αποθεμάτων					
Σύνολο Λειτουργικών Ροών	449.741	465.665	475.915	473.007	453.448
Οφειλές προηγούμενων ετών					
Οφειλές σε προσωπικό	0	0	0	0	0
Ρυθμισμένες οφειλές σε ασφ. οργ.	0	0	0	0	0
Μη-ρυθμισμένες οφειλές σε ασφ. οργ.	0	0	0	0	0
Ρυθμισμένες οφειλές σε Δ.Ο.Υ.	0	0	0	0	0
Μη-ρυθμισμένες οφειλές σε Δ.Ο.Υ.	0	0	0	0	0
Πληρωμές σε προμηθευτές κατασκευαστικού	-77.287	0	0	0	0
Σύνολο οφειλών προηγούμενων ετών	-77.287	0	0	0	0
Ροές Επενδυτικής Δραστηριότητας					
Πλέον : Ίδια Κεφάλαια	0	-100000	-50000	0	0
Μείον: Επενδύσεις σε Πάγια Στοιχεία	-100000	-100000	-100000	-100000	-100000
Είσπραξη Επιχορήγησης	0	0	0	0	0
Σύνολο Επενδυτικών Ροών	-100000	-200000	-150000	-100000	-100000
Ροές Χρηματοδοτικής Δραστηριότητας					
Έσοδα από νέο Δανεισμό	0	0	0	0	0
Μείον: Τόκοι Νέου Δανεισμού	0	0	0	0	0
Μείον: Χρεολύσια Νέου Δανεισμού	0	0	0	0	0

Πίνακας 7.12

Συνέχεια

Μείον: Τόκοι Υφιστάμενου Δανεισμού	-191.644	-191.644	-178.057	-164.470	-150.883
Μείον: Χρεολύσια Υφιστάμενου Δανεισμού	0	-308.800	-308.800	-308.800	-308.800
Κεφαλαιοποίηση τόκων	0	0	0	0	0
Οφειλές ληξιπρόθεσμων τόκων	0	0	0	0	0
Μείον: Μερίσματα Πληρωτέα					
Σύνολο Χρηματοδοτικών Ροών	-191.644	-500.444	-486.857	-473.270	-459.683
Αύξηση / (Μείωση) Διαθεσίμων	80.809	-34.780	-60.942	-100.263	-106.234
Τελικό υπόλοιπο διαθεσίμων	100.809	66.029	5.088	-95.175	-201.410

7.11 Βασικά Χρηματοοικονομικά Αποτελέσματα

Το βασικό σενάριο για τον Όμιλο ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε. απεικονίζεται στον κάτωθι πίνακα:

Πίνακας 7.13 Βασικό Σενάριο

Βασικό Σενάριο	2016	2017	2018	2019	2020
Πωλήσεις	921.635	1.013.798	1.115.178	1.193.241	1.252.903
<i>Μικτό κέρδος margin</i>	<i>29,8%</i>	<i>33,4%</i>	<i>35,7%</i>	<i>38,2%</i>	<i>39,7%</i>
EBITDA	449.380	510.108	565.756	620.206	657.593
<i>EBITDA margin</i>	<i>48,76%</i>	<i>50,32%</i>	<i>50,73%</i>	<i>51,98%</i>	<i>52,49%</i>
Ταμείο	100.809	105.096	119.337	130.340	173.864

Ο πίνακας που ακολουθεί παρουσιάζει τα βασικά μεγέθη της Εταιρείας στο Stress Test 1 με αύξηση πωλήσεων 5% χαμηλότερη από αυτή του βασικού σεναρίου από το 2017 και μετά.

Με μια τέτοια εξέλιξη, η εταιρεία δεν μπορεί να καλύψει τις τραπεζικές της υποχρεώσεις μέσα από την λειτουργική της κερδοφορία δεδομένου ότι επενδύονται παράλληλα 100.000 ευρώ ετησίως για την αναβάθμιση των παγίων της.

Πίνακας 7.14
Stress test

Stress Test	2016	2017	2018	2019	2020
Πωλήσεις	921.635	967.717	1.016.102	1.036.425	1.036.425
<i>Μικτό κέρδος margin</i>	<i>29,8%</i>	<i>30,6%</i>	<i>30,4%</i>	<i>30,4%</i>	<i>29,2%</i>
EBITDA	449.380	467.713	476.587	479.072	462.762
<i>EBITDA margin</i>	<i>48,76%</i>	<i>48,33%</i>	<i>46,90%</i>	<i>46,22%</i>	<i>44,65%</i>
Ταμείο	100.809	66.029	5.088	-95.175	-201.410

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στην παρούσα διπλωματική εργασία μελετήθηκε η περίπτωση της εταιρείας ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε., η οποία εδρεύει στη θέση Καναπίτσα, στη Σκιάθο, στο νομό Μαγνησίας. Ξεκίνησε τη λειτουργία της στις αρχές του '70 με την τμηματική ανέγερση του νυν ξενοδοχείου Waves Hotel & Suites (πρώην Kanapitsa Beach Apartments).

Το 1998 εξαγοράστηκε η μονάδα Martin Beach Hotel (από την ΕΤΒΑ) η οποία ανακαινίστηκε πλήρως και μετονομάστηκε σε Waves Mare Hotel & Spa. Πρόκειται για Ανώνυμη Εταιρεία που λειτουργεί με την σημερινή της μορφή από το 1994 ως συνέχεια της “Ξενοδοχεία Ν. Ανδρικόπουλος Α.Ε”.

Αντικείμενο της επιχείρησης είναι η εκμετάλλευση των ιδιόκτητων ξενοδοχειακών μονάδων “Waves Hotel & Suites” (γ’ τάξης, 42 δωμάτια, 110 κλίνες) και “Waves Hotel & Spa” (β’ τάξης, 55 δωμάτια, 122 κλίνες) που βρίσκονται στην θέση Καναπίτσα – Τζανεριά της

Σκιάθου. Πρόκειται για πευκόφυτη, παραθαλάσσια περιοχή με προνομιακό χαρακτήρα και έντονο τουριστικό ενδιαφέρον, η οποία χωροθετείται 7 χιλιόμετρα από το λιμάνι του νησιού και σε απόσταση 8 χιλιομέτρων από το αεροδρόμιο Α. Παπαδιαμάντης. Λόγω του εποχικού χαρακτήρα της δραστηριότητας στην επιχείρηση απασχολούνται τους καλοκαιρινούς μήνες κατά μέσο όρο 15 - 20 άτομα, συμπεριλαμβανομένων και των μετόχων. Η εταιρεία προμηθεύεται τα απαραίτητα αναλώσιμα από την τοπική αγορά. Το πελατολόγιο απαρτίζεται από ιδιώτες και τουριστικά γραφεία. Η εταιρεία συνεργάζεται κυρίως με τουριστικά γραφεία του εξωτερικού (κυρίως Αγγλία, Ιταλία, Σκανδιναβικές χώρες, Ρωσία), ωστόσο στρατηγική επιλογή των φορέων είναι η προσέλκυση μεμονωμένων τουριστών υψηλού εισοδήματος. Η πληρωμή των ιδιωτών πραγματοποιείται με προκαταβολή του 25% με την κράτηση του δωματίου και εξόφληση κατά την αναχώρηση ενώ οι απαιτήσεις από τους συνεργαζόμενους tour operators (κυριότερος TUI Travel PLC) τακτοποιούνται συνήθως έως τα τέλη κάθε έτους.

Συνοπτικά Οικονομικά Στοιχεία

Ο κύκλος εργασιών της Εταιρείας καταγράφει οριακή πτώση της τάξεως του 1,2%. σημαντικά αυξημένες σε σχέση με το 2014 (€136.442). Σε επίπεδο λειτουργικής κερδοφορίας η Εταιρεία παρουσίασε αύξηση στο περιθώριο EBITDA το 2015 το οποίο ανήλθε σε 58% επί των πωλήσεων σε αντίθεση με τα μεγέθη του προηγούμενου έτους (54% επί του κύκλου εργασιών).

Οι συνολικές εμπορικές απαιτήσεις της Εταιρείας για το 2015 ανήλθαν σε €292.516 σημαντικά αυξημένες σε σχέση με το 2014 (€136.442).

Οι δανειακές υποχρεώσεις της Εταιρείας προς τα τραπεζικά ιδρύματα ανήλθαν στο τέλος του 2015 σε €4.182.158, αυξημένες σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά (€4.099.736) ενώ οι συνολικές υποχρεώσεις της Εταιρείας για το 2015 ξεπέρασαν τα €4.792.428.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	2014 (σε €)	2015 (σε €)
Κύκλος Εργασιών	914.774	903.564
Μικτά Αποτελέσματα	196.854	333.541
Μικτό περιθώριο %	21,50%	36,90%
EBITDA	491.376	527.714
περιθώριο EBITDA %	53,70%	58,40%
Αποτελέσματα Προ Φόρων	-121.516	-43.434
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	2014 (σε €)	2015 (σε €)
Μακροπρόθεσμα Δάνεια	3.749.697	3.771.168
Ομολογιακά Δάνεια	0	0
Βραχυπρόθεσμα Δάνεια	350.038	410.990
ΣΥΝΟΛΟ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ	4.099.736	4.182.158
Εμπορικές Υποχρεώσεις	113.615	85.799
Λοιποί φόροι τέλη	19.526	62.327
Οργανισμοί κοινωνικής ασφάλισης	7.463	6.558
Λοιπές Μ/Π υποχρεώσεις	203.885	226.245
Πιστωτές διάφοροι	225.435	229.341
ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	4.669.659	4.792.428
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	2014 (σε €)	2015 (σε €)
Εμπορικές Απαιτήσεις	136.442	292.516
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	136.442	292.596

Αποτελέσματα Χρήσης (σε €)	2016	2017	2018	2019	2020
Κύκλος Εργασιών	921.635	1.013.798	1.115.178	1.193.241	1.252.90
Μικτά Αποτελέσματα	274.540	338.728	397.945	456.079	497.26
<i>ως % επί των Πωλήσεων</i>	<i>29,79%</i>	<i>33,41%</i>	<i>35,68%</i>	<i>38,22%</i>	<i>39,69%</i>
Μερικά Αποτελέσματα	166.895	227.623	283.271	337.722	375.10
<i>ως % επί των Πωλήσεων</i>	<i>18,11%</i>	<i>22,45%</i>	<i>25,40%</i>	<i>28,30%</i>	<i>29,94%</i>
Κέρδη προ Φόρων, Τόκων & Αποσβέσεων και προβλέψεων	449.380	510.108	565.756	620.206	657.59
<i>ως % επί των Πωλήσεων</i>	<i>48,76%</i>	<i>50,32%</i>	<i>50,73%</i>	<i>51,98%</i>	<i>52,49%</i>
Ταμειακές Ροές (σε €)	2016	2017	2018	2019	2020
Τελικό υπόλοιπο διαθεσίμων	100.809	105.096	119.337	130.340	173.86

Με δεδομένα τα παραπάνω προβλεπόμενα αποτελέσματα και προκειμένου η εταιρεία να είναι σε θέση να εξυπηρετεί κανονικά το δανεισμό της και παράλληλα να κάνει επενδύσεις 100.000 ευρώ ετησίως για την αναβάθμιση του Waves θα πρέπει να λάβει χώρα αύξηση κεφαλαίου από τον μέτοχο για τα έτη 2017 – 2018 της τάξεως των 150.000 ευρώ, με δεδομένο ότι η εταιρεία δεν αντλεί νέο δανεισμό και δεν εισπράττει δημόσια επιχορήγηση.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική

- Τουρνά-Γερμανού (2015). Εισαγωγή στις έννοιες της Λογιστικής, Εκδόσεις Κάλλιπος
- Gerry Johnson, Kevan Scholes, Richard Whittington, Patrick Regner, Duncan Angwin (2016), Βασικές αρχές στρατηγικής των επιχειρήσεων, 2^η έκδοση

Ξένη

- Shelton (2014). The Secrets to Writing a Successful Business Plan: A Pro Shares A Step-by-Step Guide to Creating a Plan That Gets Results

Διαδικτυακοί Τόποι

<https://www.businessmentor.gr/>

<http://iobe.gr/>