



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ  
Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων

Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα  
Στη Διοίκηση Επιχειρήσεων – Μάνατζμεντ Τουρισμού

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΤΗΣ **ΕΛΕΝΗΣ ΚΑΛΟΥΤΣΑΚΗ**

ΠΤΥΧΙΟΥΧΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ, ΕΘΝΙΚΟΥ ΚΑΙ  
ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΑΚΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

ΠΡΟΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ ΙΔΡΥΣΗΣ:

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΜΕ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ ΙΑΤΡΙΚΗΣ  
ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ

**ΠΕΙΡΑΙΑΣ 2007**

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

Τα στοιχεία που παρέχονται σε αυτή την εργασία δεν πρέπει να θεωρούνται ακριβή. Η διπλωματική αυτή έγινε για λόγους αξιολόγησης και για εκπαιδευτικούς σκοπούς.

## **ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ**

---

Η διπλωματική αυτή εργασία αποτελεί την ολοκλήρωση των σπουδών μου στο μεταπτυχιακό τμήμα MBA-tourism management. Στο σημείο αυτό, αφού ευχαριστήσω αυτούς που με βοήθησαν να ολοκληρώσω τις σπουδές μου όλα αυτά τα χρόνια. Ευχαριστώ, επίσης, για την βοήθεια και τις γνώσεις που μου έδωσαν, όλους τους καθηγητές μου στο τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων-Μάνατζμεντ Τουρισμού (MBA-management tourism). Για τη σωστή καθοδήγηση στην ολοκλήρωση της διπλωματική εργασίας, ιδιαίτερες ευχαριστίες θα ήθελα να εκφράσω στον Πρύτανη Πανεπιστημίου Πειραιώς κ. Σ. Καρβούνη.

Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω ιδιαίτερα την οικογένεια μου για την υποστήριξή της όλα αυτά τα χρόνια. Τέλος, ευχαριστώ τους φίλους μου που με βοήθησαν, με στήριξαν και φυσικά για όλες τις στιγμές που μοιραστήκαμε αυτά τα χρόνια.

Αφιερωμένη στη μνήμη του παππού μου, στον πατέρα μου και τον αδερφό μου, τους λεβέντες της ζωής μου...

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1</b>	
1. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ –EXECUTIVE SUMMARY .....	8
1.1 Σύνοψη ευρημάτων κάθε κεφαλαίου .....	8
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2</b>	
2. ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ.....	13
2.1 Υποστηρικτές του επενδυτικού σχεδίου .....	13
2.2 Ιστορικό του επενδυτικού σχεδίου .....	13
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3</b>	
3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΘΕΜΑΤΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ.....	17
3.1 Γενικά χαρακτηριστικά του κλάδου.....	17
3.1.1 Δομή και χαρακτηριστικά της αγοράς.....	19
3.1.2 Ζήτηση στις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις.....	21
3.1.3 Επενδύσεις στον κλάδο .....	25
3.1.4 Μέγεθος αγοράς ξενοδοχειακών επιχειρήσεων .....	25
3.1.5 Διεθνές τουριστικό περιβάλλον.....	28
3.1.6 Εναλλακτικές μορφές τουρισμού .....	30
3.1.7 Συμπεράσματα – τάσεις.....	31
3.2 Θέματα μάρκετινγκ.....	36
3.2.1 Διαφημιστική δαπάνη επιχειρήσεων .....	36
3.2.2 Ίδια μάρκετινγκ-στόχοι-στρατηγικές .....	37
3.2.3 Ανταγωνισμός .....	39
3.2.4 Προϊόντα-υπηρεσίες.....	42
3.2.5 Ομάδα στόχος.....	43
3.3 Προβλεπόμενα ετήσια έσοδα – έξοδα μάρκετινγκ.....	46
3.3.1 Ετήσια έσοδα .....	46
3.3.2 Έξοδα μάρκετινγκ.....	50

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4**

4. ΕΙΣΡΟΕΣ ΥΛΙΚΩΝ.....	52
4.1 Πρώτες ύλες .....	52
4.1.1 Ενέργεια .....	52
4.1.2 Επεξεργασία λυμάτων .....	53
4.1.3 Ύδρευση.....	54
4.2 Προμηθευτές.....	55

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5**

5. ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ.....	58
5.1 Τοποθεσία.....	59
5.1.1 Περιγραφή τοποθεσίας-Κρήτης .....	59
5.1.2 Απασχόληση-ΑΕΠ .....	61
5.1.3 Τουριστικά στοιχεία περιοχής της Κρήτης.....	63
5.2 Περιβάλλον .....	66
5.2.1 Περιβαλλοντικά στοιχεία τοποθεσίας.....	66
5.2.2 Οικοσύστημα περιοχής.....	67
5.2.3 Κλιματικά-βιοκλιματικά χαρακτηριστικά.....	69
5.2.4 Γεωλογικά χαρακτηριστικά.....	71
5.2.5 Σεισμικότητα της περιοχής.....	71
5.2.6 Τεχνικές υποδομές.....	72
5.2.7 Εκτίμηση περιβαλλοντικών επιπτώσεων .....	73
5.2.8 Αντιμετώπιση περιβαλλοντικών επιπτώσεων .....	78

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6**

6. ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ-ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ.....	82
6.1 Δυναμικότητα-περιγραφή της μονάδας .....	82
6.2 Τεχνολογία.....	86
6.3 Έργα περιβάλλοντος χώρου .....	87
6.4 Μηχανολογικός εξοπλισμός.....	88



**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7**

7. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ-ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ.....	96
7.1 Οργάνωση της μονάδας .....	96
7.2 Γενικά έξοδα .....	100

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8**

8. ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ.....	105
8.1 Ανάγκες της περιοχής σε ανθρώπινους πόρους .....	105
8.2 Εργατικό δυναμικό- εκπαίδευση .....	106
8.2.1 Εργατικό δυναμικό-μισθοί .....	109

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9**

9. ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ.....	113
9.1 Στάδια εκτελέσεως του επενδυτικού σχεδίου.....	113
9.1.1 Σύσταση της ομάδας εκτελέσεως του έργου.....	113
9.1.2 Σύσταση της εταιρείας και νομικές απαιτήσεις .....	114
9.1.3 Λήψη αδειών.....	114
9.1.4 Προγραμματισμός χρηματοδότησης.....	115
9.1.5 Προκαταρκτικές δαπάνες.....	116
9.2 Χρονοδιάγραμμα.....	116

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10**

10. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ.....	122
10.1 Συνολικό κόστος επένδυσης.....	122
10.2 Χρηματοδότηση του επενδυτικού σχεδίου.....	123
10.3 Ανάλυση κόστους παραγωγής .....	124
10.4 Χρηματοοικονομική αξιολόγηση.....	126
10.4.1 Χρηματοοικονομικά δεδομένα .....	126
10.4.2 Περίοδος επιστροφής του κεφαλαίου .....	129
10.4.3 Ανάλυση νεκρού σημείου.....	129
10.4.4 Απλός συντελεστής απόδοσης- Μέθοδος Καθαρής Παρούσας Αξίας.....	131

10.4.5	Μέθοδος εσωτερικού συντελεστή απόδοσης.....	133
10.4.6	Ανάλυση ευαισθησίας.....	134
10.5	Εθνική οικονομική αξιολόγηση.....	137
	<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ</b> .....	140

## ΠΕΡΙΧΟΜΕΝΑ ΠΙΝΑΚΩΝ

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Πίνακας 2.1:	Προκαταρκτικές δαπάνες επενδυτικού σχεδίου.....	15
--------------	---	----

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Πίνακας 3.1:	Αφίξεις αλλοδαπών τουριστών στην Ελλάδα(1995-2000) .....	22
Πίνακας 3.2:	Διεθνείς αεροπορικές αφίξεις σε επιλεγμένα αεροδρόμια.....	24
Πίνακας 3.3:	Ξενοδοχειακό δυναμικό Κρήτης.....	24
Πίνακας 3.4:	Ξενοδοχειακό δυναμικό Ελλάδας 2005.....	27
Πίνακας 3.5:	Πληρότητες μονάδας .....	47
Πίνακας 3.6:	Τιμές δωματίων.....	48
Πίνακας 3.7:	Έσοδα δωματίων ανά μήνα .....	48
Πίνακας 3.8:	Έσοδα F&B .....	49
Πίνακας 3.9:	Συνολικά έσοδα.....	50

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Πίνακας 4.1:	Κόστος κατασκευής έργων κοινής ωφέλειας .....	55
Πίνακας 4.2:	Έξοδα κοινής ωφέλειας .....	55
Πίνακας 4.2:	Έξοδα F&B.....	57

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Πίνακας 5.1:	Ηλιοφάνεια ανά μήνα στη Κρήτη.....	70
Πίνακας 5.2:	Υγρά απόβλητα της μονάδας .....	75

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

Πίνακας 6.1:	Χαρακτηριστικά της μονάδας.....	85
--------------	---------------------------------	----

Πίνακας 6.2: Κόστος κατασκευής περιβάλλοντος χώρου .....	87
Πίνακας 6.3: Κόστος μηχανολογικού εξοπλισμού .....	88
Πίνακας 6.4: Κόστος εξοπλισμού spa .....	89
Πίνακας 6.5: Κόστος μεταφορικών μέσων .....	89
Πίνακας 6.6: Κόστος εξοπλισμού συνεδριακού κέντρου .....	89
Πίνακας 6.7: Συνολικό κόστος μηχανολογικού εξοπλισμού .....	90
Πίνακας 6.8: Προϋπολογισμός κτιριακών εγκαταστάσεων .....	90
Πίνακας 6.9: Προϋπολογισμός επίπλωσης κτιριακών εγκαταστάσεων .....	94
Πίνακας 6.10: Προϋπολογισμός κατασκευής περιβάλλοντος χώρου .....	94

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

Πίνακας 7.1: Αριθμός εργατικού προσωπικού .....	100
Πίνακας 7.2: Έξοδα συντήρησης .....	101
Πίνακας 7.3: Έξοδα συντήρησης παγίων στοιχείων .....	101
Πίνακας 7.4: Έξοδα συντήρησης μηχανολογικού εξοπλισμού spa .....	102
Πίνακας 7.5 Σύνολο γενικών εξόδων .....	103

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

Πίνακας 8.1: Μισθοί διευθυντικού προσωπικού .....	109
Πίνακας 8.2: Μισθοί προϊσταμένων τμημάτων .....	110
Πίνακας 8.3: Μισθοί τμήματος F&B .....	110
Πίνακας 8.4: Μισθοί τμήματος front office .....	111
Πίνακας 8.5: Μισθοί λοιπού προσωπικού .....	111
Πίνακας 8.6: Μισθοί τμήματος spa .....	111

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

Πίνακας 9.1: Διάρκεια εργασιών .....	119
Πίνακας 9.2: Αιτίες και πιθανές λύσεις προβλημάτων .....	120

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10

Πίνακας 10.1: Συνολικό κόστος επένδυσης .....	122
Πίνακας 10.2: Χρηματοδοτικό σχήμα .....	123
Πίνακας 10.3: Τόκοι δανείου ανά έτος .....	124
Πίνακας 10.4: Κόστος παραγωγής .....	125

Πίνακας 10.5: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης .....	126
Πίνακας 10.6: 5 ετής πρόβλεψη εσόδων .....	127
Πίνακας 10.7: 5ετής πρόβλεψη εξόδων.....	128
Πίνακας 10.8: Καθαρές ταμειακές ροές .....	128
Πίνακας 10.9: Αθροιστική καθαρή ταμειακή ροή.....	129
Πίνακας 10.10: Καθαρά λειτουργικά κέρδη.....	130
Πίνακας 10.11: Υπολογισμός ΚΠΑ.....	132
Πίνακας 10.12: Υπολογισμός r με αρνητική ΚΠΑ .....	134
Πίνακας 10.13: Υπολογισμός IRR .....	134
Πίνακας 10.14: 5ετής μείωση των εσόδων .....	135
Πίνακας 10.15: Υπολογισμός ΚΠΑ μετά τη μείωση των εσόδων.....	135
Πίνακας 10.16: 5ετής αύξηση των εξόδων .....	136
Πίνακας 10.17: Υπολογισμός ΚΠΑ μετά τη αύξηση των εξόδων.....	136
Πίνακας 10.18: Αριθμός απασχολουμένων στον κλάδο.....	138
Πίνακας 10.22: Ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών.....	139

## ΠΕΡΙΧΟΜΕΝΑ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Διάγραμμα 3.1: Εξέλιξη διαφημιστικής καμπάνιας ξενοδοχειακών επιχειρήσεων .....	37
Διάγραμμα 3.2: Συνολική ανάπτυξη θεραπειών.....	44
Διάγραμμα 7.1: Οργανόγραμμα επιχείρησης.....	99
Διάγραμμα 9.1: Χρονοδιάγραμμα Gantt .....	119
Διάγραμμα 10.1: Ανάλυση νεκρού σημείου .....	131

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>**

### **ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ-EXECUTIVE SUMMARY**

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

## 1. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ –EXECUTIVE SUMMARY

### 1.1 ΣΥΝΟΨΗ ΕΥΡΗΜΑΤΩΝ ΚΑΘΕ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Η συγκεκριμένη προμελέτη σκοπιμότητας εξετάζει τη δημιουργία μίας ξενοδοχειακής μονάδας, η οποία θα παρέχει και υπηρεσίες της αισθητικής ιατρικής στη Κρήτη. Ο επενδυτικός φορέας θα δημιουργήσει μια μονάδα η οποία θα είναι από τις πλέον σύγχρονες και ανταγωνιστικές σε ξενοδοχειακές υποδομές και υπηρεσίες και μοναδική στις ιατρικές υπηρεσίες (πλαστική χειρουργική), στο πλαίσιο της αποκλειστικής συνεργασίας με το μοναδικό εξειδικευμένο κέντρο – κλινική για πλαστικές επεμβάσεις. Η ξενοδοχειακή μονάδα θα είναι καινοτομική, πρωτοποριακή γιατί θα παρέχει την δυνατότητα στους πελάτες της να συνδυάσουν τις διακοπές τους με ιατρικές υπηρεσίες.

Το συγκεκριμένο οικόπεδο βρίσκεται στη περιοχή Δράπανο Χερσονήσου, Νομού Ηρακλείου. Η απόσταση από το κέντρο της Χερσονήσου είναι 1,5 χλμ, πολύ κοντά δηλαδή αλλά και καταλλήλως μακριά από το θόρυβο της πόλης. Το διεθνές αεροδρόμιο Νίκος Καζατζάκης απέχει μόλις 16 χλμ από τη μονάδα και μόλις 26 χλμ από το Ηράκλειο. Η απόσταση του ιατρικού κέντρου – κλινικής από την ξενοδοχειακή μονάδα είναι 18χλμ. Η πρόσβαση γίνεται από οδικό δίκτυο πολύ καλού επίπεδου (εθνική οδός). Αυτό δίνει την δυνατότητα να νιώσει ο πελάτης ασφαλής αλλά και πραγματικά θα είναι ασφαλής σε σχέση με τις επισκέψεις του στο ιατρικό κέντρο. Στην περιοχή εγκατάστασης της μονάδας υπάρχουν ιδιωτικά ιατρικά κέντρα παροχής όλων των υπηρεσιών πρωτοβάθμιας περίθαλψης. Ακόμη στην περιοχή υπάρχει πλήθος φαρμακείων και σε απόσταση 25χλμ υπάρχει το Πανεπιστημιακό νοσοκομείο Ηρακλείου. Η ξενοδοχειακή μονάδα θα είναι 5 \* κατηγορίας Lux, θα αποτελείται από 180 δωμάτια, 12 σουίτες και 6 βίλες-μεζονέτες με πλήρη αυτονομία και privacy, δυναμικότητας 400 κλινών.

Η μέχρι σήμερα ενασχόληση του επενδυτικού φορέα με τον τουριστικό τομέα, του παρέχει μία εξαιρετική δυναμική για τη δημιουργία, τη λειτουργία και την οικονομική διαχείριση του παρόντος επενδυτικού σχεδίου. Έχει αποκτηθεί ιδιαίτερη εμπειρία και τεχνογνωσία καθώς και πολλές διευκολύνσεις για την διαχείριση όλων των τεχνικών θεμάτων και των ζητημάτων διαχείρισης. Η μονάδα θα είναι ιδιοκτησίας Ελλήνων επιχειρηματιών, προερχόμενων από τον κλάδο του τουρισμού.

Όσον αφορά τον κλάδο του τουρισμού, στο 4% εκτιμάται πως θα είναι η αύξηση των διεθνών τουριστικών αφίξεων το 2007. Η τουριστική ανάπτυξη τα επόμενα

χρόνια, σύμφωνα με εκτιμήσεις του UNWTO, θα είναι πλέον σε πιο γερές βάσεις, καθώς οι επιχειρήσεις, οι καταναλωτές, οι κυβερνήσεις και οι διεθνείς φορείς έχουν μάθει πλέον να αντιμετωπίζουν κρίσεις και να αντιδρούν πιο αποτελεσματικά. Οι ταξιδιώτες είναι καλύτερα από ποτέ ενημερωμένοι και στα κριτήρια τους για την επιλογή ενός προορισμού έχει συμπεριληφθεί πλέον και ο παράγοντας ασφάλεια, που αποκτά όλο και μεγαλύτερη δυναμική.

Ιδιαίτερη, όμως, άνθιση προβλέπεται και στον ιαματικό τουρισμό που αφορά και τα κέντρα θαλασσοθεραπείας, όπως κατέχει και η υπό μελέτη ξενοδοχειακή μονάδα. Στόχος της τελευταίας είναι η εδραίωση της στο χώρο αυτό και η παροχή ποιοτικών υπηρεσιών και προϊόντων, με απώτερο στόχο την ικανοποίηση του πελάτη. Εκτός, βέβαια, από το τμήμα spa που θα έχει, η μονάδα πάει ένα βήμα παραπέρα παρέχοντας στον πελάτη υπηρεσίες αισθητικής ιατρικής. Ο πελάτης θα έχει τη μοναδική ικανότητα στον ελληνικό χώρο, να συνδυάζει διακοπές καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου, με χαλάρωση αλλά και πραγματοποίηση αισθητικών επεμβάσεων εντός και εκτός της μονάδας με το υπό συνεργασία νοσοκομείο. Ο ανταγωνισμός στον ξενοδοχειακό χώρο είναι πολύ μεγάλος, όμως, η μονάδα θα κατέχει ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και θα εστιάσει εκεί τη στρατηγική της.

Η μονάδα βρίσκεται σε κατοικημένη και σύγχρονα δομημένη από πλευράς υποδομών περιοχή (περιοχή Λιμένας Χερσονήσου) και έτσι δεν υπάρχει κανένα πρόβλημα σχετικά με την σύνδεση της για ενέργεια στο δίκτυο της ΔΕΗ. Η περίπτωση ανόρυξης ιδιωτικής γεώτρησης δεν ενδείκνυται αφενός για νομικούς λόγους και αφετέρου λόγω ακαταλληλότητας νερού (υφάλμυρο) και συνεπώς η μονάδα θα συνδεθεί με το υπάρχον δίκτυο ύδρευσης του Δήμου Χερσονήσου. Τα λύματα της μονάδας, μέσω του κεντρικού αποχετευτικού δικτύου, οδηγούνται προς την εγκατάσταση επεξεργασίας λυμάτων της μονάδας, προς περαιτέρω επεξεργασία και διάθεση. Εναλλακτικά θα υπάρχει η δυνατότητα σύνδεσης της μονάδας με το κεντρικό αποχετευτικό δίκτυο της περιοχής, και τα λύματα να οδηγούνται στον Βιολογικό Καθαρισμό της Χερσονήσου προς περαιτέρω επεξεργασία και διάθεση. Η επιλογή της τοποθεσίας θεωρείται η πλέον κατάλληλη για την ανέγερση μίας τέτοιας μονάδας και για την προστασία του περιβάλλοντος έγιναν οι κατάλληλες περιβαλλοντικές μελέτες.

Ο μηχανολογικός εξοπλισμός που θα χρησιμοποιηθεί θα είναι ο πλέον σύγχρονος. Έχει γίνει έρευνα αγοράς τόσο για την ποιότητα και τις τιμές του εξοπλισμού, όσο και για την τεχνογνωσία και την τεχνική στήριξη που θα απαιτηθεί για

την λειτουργία τυχόν εξειδικευμένων μηχανημάτων. Η προμήθεια τους θα γίνει και από την ελληνική και από την διεθνή αγορά. Λόγω των πολλών κατηγοριών του εξοπλισμού η μονάδα θα συνεργαστεί με διάφορους προμηθευτές ανάλογα με το είδος του εξοπλισμού.

Το προσωπικό του ξενοδοχείου θα είναι πλήρως ειδικευμένο τόσο για το σωστό χειρισμό του εξοπλισμού αλλά και την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών στον πελάτη. Η αναζήτησή του θα γίνει σε τοπικό επίπεδο καθώς η περιοχή του Ηρακλείου θεωρείται πλέον άκρως τουριστική, αλλά και η εκπαίδευση στην Ελλάδα αρχίζει να αναπτύσσεται πολύ στο τουριστικό τομέα, με αποτέλεσμα το προσωπικό, το οποίο αναζητείται από τις ξενοδοχειακές μονάδες, να είναι πλέον ειδικευμένο και να γνωρίζει καλά τη σημαντική εργασία που πρέπει να παρέχει στο δυνητικό πελάτη.

Πριν ακόμα, όμως, ξεκινήσουν όλα τα έργα κατασκευής πρέπει να γίνει η σύσταση μίας ομάδας εκτελέσεως του επενδυτικού σχεδίου, η οποία θα είναι υπεύθυνη για το σωστό προγραμματισμό του έργου. Αφού, λοιπόν, γίνει η σύσταση της εταιρείας και η υποβολή των δικαιολογητικών για την έκδοση αδειών, η ομάδα αυτή θα επιβλέπει για τη σωστή επίτευξη των όλων των έργων. Θεωρείται αναγκαίος, ο σωστός προγραμματισμός και ένα χρονοδιάγραμμα εκτελέσεως του έργου, για να μπορεί, έτσι, να στευθεί με επιτυχία το έργο και να επιτευχθούν όλοι οι αρχικοί στόχοι.

Το χρηματοδοτικό σχήμα του έργου θα αποτελείται από 30% ίδια κεφάλαια, 30% δανεισμό αλλά και 40% επιχορήγηση, καθώς η μονάδα εντάσσεται στον αναπτυξιακό νόμο και επιδοτείται. Το κόστος της επένδυσης είναι αρκετά υψηλό, ανέρχεται δηλαδή στα 22.273.000 ευρώ, όμως για τη χρηματοοικονομική ανάλυση δεν υπολογίζεται το ποσοστό της επιδότησης και η αξία του οικοπέδου, του οποίου η αξία ανέρχεται στα 2.500.000 ευρώ. Η χρηματοοικονομική ανάλυση δείχνει ότι είναι ένα έργο εφικτό αλλά και πολύ βιώσιμο. Έχουν γίνει οι ανάλογες προβλέψεις των εσόδων-εξόδων της μονάδας για μία 10ετία, η ανάλυση ευαισθησίας καθώς και ο υπολογισμός της Καθαρής Παρούσας Αξίας της επένδυσης. Μέσα από όλα αυτά, γίνεται σαφές ότι η επένδυση κρίνεται σκόπιμο να πραγματοποιηθεί. Η αβεβαιότητα και ο κίνδυνος της αγοράς, που μπορεί να οδηγήσει σε λανθασμένες προβλέψεις για τα πρώτα έτη λειτουργίας της, όπως αισιόδοξοι υπολογισμοί της πληρότητας των δωματίων, δεν την επηρεάζουν σημαντικά, γεγονός που δείχνει ότι οι μεταβλητές της επένδυσης δεν είναι τόσο ευαίσθητες στους κινδύνους της αγοράς.



Η επένδυση, συνεπώς, θα αποτελεί μία σωστή προσπάθεια των ελλήνων επενδυτών, να δημιουργήσουν μία υψηλών προδιαγραφών ξενοδοχειακή μονάδα, η οποία θα προσφέρει ποιοτικές υπηρεσίες και προϊόντα στους πελάτες της. Θα προσπαθήσει να διαφοροποιηθεί από τις υπόλοιπες ξενοδοχειακές μονάδες προσφέροντας, εκτός από διαμονή και ξεκούραση, υπηρεσίες αισθητικής ιατρικής. Θα συνδυάζει διακοπές με χαλάρωση αλλά και την ευκαιρία σε γυναικείο και ανδρικό πληθυσμό να απολαύσουν της υπηρεσίες αυτές. Η μονάδα, θα συντελέσει με τη σειρά της στη μείωση της εποχικότητας καθώς θα λειτουργεί 12 μήνες, γεγονός που οδηγεί στην άσκηση μεγάλης και σημαντικής επιρροής στην τοπική κοινωνία αλλά και περιφέρεια. Η συμμετοχή της στον κλάδο του τουρισμού θα αποφέρει στην εθνική οικονομία, από τη στιγμή που στον τουριστικό κλάδο πραγματοποιείται το 16% των επενδύσεων, αλλά και στη φήμη του ίδιου του τουριστικού προϊόντος στον ελληνικό χώρο.

Σε τελευταίο στάδιο, κρίνεται απαραίτητο να ειπωθεί ότι τα στοιχεία που χρησιμοποιήθηκαν για την εκπόνηση της παρούσας μελέτης προέρχονται από έγκυρες πηγές. Πρόκειται για στοιχεία τα οποία έχουν ανακοινωθεί από στατιστικές υπηρεσίες και ως εκ τούτου πρέπει να θεωρούνται αξιόπιστα. Συνεπώς, η προμελέτη σκοπιμότητας έχει το πλεονέκτημα να βασίζεται σε πραγματικά στοιχεία, τόσο για την αγορά και τον κλάδο, όσο και για την εθνική και τοπική οικονομία. Κλείνοντας, λοιπόν, καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι η επένδυση θεωρείται σκόπιμο να γίνει και βάση των προαναφερθέντων στοιχείων κρίνεται εφικτή.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup>**

### **ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ**

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

## 2. ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

### 2.1 ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Η δημιουργία της προαναφερθείσας ξενοδοχειακής μονάδας θα ξεκινήσει το καλοκαίρι του 2007. Υποστηρικτές του επενδυτικού σχεδίου είναι επενδυτές ελληνικών συμφερόντων και η χρηματοδότηση του θα γίνει, κατά ένα ποσοστό της τάξεως του 40% με επιδότηση και το υπόλοιπο με την υποστήριξη των ιδιωτών. Αναλυτικά το χρηματοδοτικό πρόγραμμα θα παρουσιαστεί στο κεφάλαιο 9. Οι επενδυτές είναι καταξιωμένοι επαγγελματίες από τον χώρο αυτό του τουρισμού. Έχουν, ήδη, πολλά χρόνια στο χώρο αυτό αφού έχουν δημιουργήσει δικές τους επιχειρήσεις. Θεωρούν ότι η προσπάθεια ανέγερσης μίας τέτοιας μονάδας στη περιοχή του Ηρακλείου θα έχει θετικά αποτελέσματα.

### 2.2 ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Η παρούσα επένδυση αφορά στη δημιουργία μίας ξενοδοχειακής μονάδας με ειδικές εγκαταστάσεις της αισθητικής ιατρικής. Στόχος της παρούσας μελέτης είναι η εξέταση του επενδυτικού σχεδίου και κατά πόσο είναι δυνατή η πραγματοποίησή του.

Το συγκεκριμένο οικόπεδο βρίσκεται στη θέση Δράπανο, δημοτικού διαμερίσματος του Λιμένα Χερσονήσου, Νομό Ηρακλείου περιφέρειας Κρήτης. Το οικόπεδο είναι παραθαλάσσιο με 340 μέτρα πρόσοψη στη παραλία και διαθέτει 2 ιδιωτικές παραλίες. Ευρίσκεται στο 26<sup>ο</sup> χλμ εθνικής οδού Ηρακλείου-Λασιθίου και απέχει 16 λεπτά από το αεροδρόμιο Νίκος Καζαντζάκης, 5 λεπτά από το Cretan Golf Club και 1500 μέτρα από το πολεοδομικό κέντρο Λιμένος Χερσονήσου. Η συνολική έκταση του οικοπέδου ανέρχεται στα 50 στρέμματα εκ των οποίων τα 20.000 τετραγωνικά μέτρα θα χρησιμοποιηθούν για την ανέγερση της ξενοδοχειακής μονάδας.

Το παρόν επενδυτικό σχέδιο είναι μία από τις πρώτες προσπάθειες ανέγερσης μίας τέτοιας πλήρως εξειδικευμένης ξενοδοχειακής μονάδας στην Ελλάδα. Άμεσοι ανταγωνιστές δεν υπάρχουν καθώς η μονάδα θα διαφοροποιείται στον συνδυασμό ξενοδοχείου καθώς και τμήματος spa αλλά και το κυριότερο και τμήματος στο οποίο θα πραγματοποιούνται αισθητικές θεραπείες. Πρόκειται για ένα ξενοδοχείο κατηγορίας 5

αστέρων-lux το οποίο θα ασχολείται με την αισθητική ιατρική και θα συνεργάζεται και με ιδιωτικό νοσοκομείο του Ηρακλείου, στο οποίο θα πραγματοποιούνται οι επεμβατικές θεραπείες.

Το ξενοδοχείο αποτελείται από 4 συγκροτήματα 2όροφων κτιρίων αποτελούμενα από 180 στον αριθμό δωμάτια, από συγκρότημα 12 σουιτών και συγκρότημα 6 διωρόφων βιλών, 400 κλινών δυναμικότητας.

Η φύση του ξενοδοχείου θα είναι τέτοια που θα παρέχει στους δυνητικούς πελάτες του προϊόντα και υπηρεσίες αισθητικής ιατρικής. Οι υπηρεσίες της αισθητικής ιατρικής είναι χωρισμένες σε δύο κατηγορίες: την ablative ιατρική και την non-ablative ιατρική, επεμβατικές και μη επεμβατικές θεραπείες αντίστοιχα. Η πρώτη κατηγορία αφορά υπηρεσίες που χρειάζονται επέμβαση χειρουργική, συνεπώς και ιατρική παρακολούθηση. Η δεύτερη κατηγορία αφορά απλές καθημερινές εφαρμογές αισθητικής δερματολογίας, οι οποίες δεν απαιτούν επέμβαση και μπορούν να γίνονται εντός της ξενοδοχειακής μονάδας. Όσον αφορά την πρώτη κατηγορία, οι επεμβάσεις αυτές θα γίνονται σε ιδιωτική κλινική του Ηρακλείου με την οποία, όπως προαναφέρθηκε, θα συνεργάζεται το ξενοδοχείο.

Οι υπηρεσίες αυτές θα προσφέρονται όλο το χρόνο και γενικά γνωρίζουν μία διεθνή άνθηση, αφού προσελκύουν πελάτες υψηλών εισοδημάτων, οι οποίες συνδυάζουν την άνετη διαμονή, σε υψηλού επιπέδου ξενοδοχειακή εγκατάσταση, με τις δυνατότητες υπηρεσιών αναζωογόνησης και ευεξίας καθώς και αισθητικών θεραπειών. Η ζήτηση κάθε χρόνο όλο και ανεβαίνει, με την προσφορά να ακολουθεί με αποτέλεσμα η συγκεκριμένη ξενοδοχειακή μονάδα να συμφέρει στην τελική ζήτηση λόγω του μεριδίου αγοράς, που σαν στόχο προβλέπουμε να κατέχει μετά τα πρώτα 3 χρόνια λειτουργίας του.

Μακροπρόθεσμος στόχος της επιχείρησης αποτελεί η εδραίωσή της στην ευρύτερη περιοχή του Ηρακλείου και Κρήτης αλλά και σε ολόκληρη την Ελλάδα. Στην Ελλάδα η νέα άνθηση του θεραπευτικού τουρισμού δεν έχει ακόμα οδηγήσει στη δημιουργία της αναγκαίας ειδικευμένης τουριστικής προσφοράς, αν και η χώρα διαθέτει σημαντικά συγκριτικά πλεονεκτήματα

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μία αυξανόμενη τάση επιστροφής στα φυσικά θεραπευτικά μέσα σε συνδυασμό με τη φροντίδα της σωματικής και ψυχικής υγείας. Η τάση αυτή, αποτέλεσμα της ζωής στις βιομηχανικές μεγαλουπόλεις, οδηγεί σε μία

στροφή προς τον θεραπευτικό τουρισμό όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό, όπου εκσυγχρονίζονται και αναπτύσσονται σημαντικές λουτροπόλεις και όπου κατευθύνονται ειδικευμένα τουριστικά προγράμματα.

Στην Ελλάδα η νέα άνθηση του θεραπευτικού τουρισμού διεθνώς δεν έχει ακόμα οδηγήσει στη δημιουργία της αναγκαίας ειδικευμένης τουριστικής προσφοράς, αν και η χώρα διαθέτει σημαντικά πλεονεκτήματα όπως είναι γνωστό. Σήμερα ο θεραπευτικός τουρισμός είναι δυνατό να στοχεύει στη θεραπεία ή απλά στην υγεία από άποψη γυμναστικής, διατροφής και φυσικής ζωής. Υπάρχουν πολλές πηγές με σημαντική τουριστική σημασία και μάλιστα σε πολλές από αυτές λειτουργούν σύγχρονα υδροθεραπευτήρια με όλα τα αναγκαία μηχανήματα με προσπελάσιμες εγκαταστάσεις, φυσικοθεραπείες, πηλοθεραπείες και κατάλληλο προσωπικό. Μπορούν να συνδυαστούν άνετα με τις καλοκαιρινές μας διακοπές και να μας προσφέρουν χαλαρωτικές εμπειρίες.

Τέλος, παρατίθεται πίνακας με τις προκαταρκτικές δαπάνες που πραγματοποιήθηκαν σε προκατασκευαστικό στάδιο, έως και τη λειτουργία, δηλαδή, της ξενοδοχειακής μονάδας.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 2.1: ΠΡΟΚΑΤΑΡΚΤΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ**

<b>ΕΙΔΟΣ ΔΑΠΑΝΗΣ</b>	<b>€</b>
<b>ΝΟΜΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ</b>	10.000
<b>ΑΔΕΙΕΣ ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΕΣ-ΑΜΟΙΒΕΣ ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΑ</b>	200.000
<b>ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ</b>	25.000
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>235.000</b>

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>**

### **ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΘΕΜΑΤΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ**

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

### 3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΘΕΜΑΤΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

#### 3.1 ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Ο ξενοδοχειακός κλάδος αποτελεί ιδιαίτερα σημαντικό τμήμα του ελληνικού τουριστικού προϊόντος, το οποίο έχει αναδειχθεί πλέον στο πολυτιμότερο ίσως κεφάλαιο για την ανάπτυξη της εθνικής μας οικονομίας.

Ο σημαντικότερος τροφοδότης των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων στην Ελλάδα είναι ο εισερχόμενος τουρισμός και συγκεκριμένα οι αλλοδαποί τουρίστες, οι οποίοι επισκέπτονται τη χώρα μας κυρίως τους θερινούς μήνες για παραθερισμό. Με βάση τα στοιχεία της ΕΣΥΕ, το 2004 αφίχθησαν στην Ελλάδα 14.784.560 αλλοδαποί τουρίστες, ενώ σε όλα τα ξενοδοχειακά καταλύματα της χώρας πραγματοποιήθηκαν 54.502.104 διανυκτερεύσεις, εκ των οποίων το 74,1% αυτών πραγματοποιήθηκε από αλλοδαπούς. Όσον αφορά το ύψος των τουριστικών εισπράξεων για τη χώρα μας, το έτος 2004 διαμορφώθηκε σε €10.347,8 εκ. (σύμφωνα με τα στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας) παρουσιάζοντας αύξηση κατά 9,4% σε σχέση με το 2003 (€9.460,1 εκ.).

Σε ολόκληρη την Ελλάδα, το 2005 λειτούργησαν 8.899 ξενοδοχειακές μονάδες με 668.271 κλίνες. Όλες οι ξενοδοχειακές μονάδες της χώρας διακρίνονται ανάλογα με την υποδομή τους σε Πολυτελείας, Α, Β, Γ, Δ και Ε κατηγορίας. Το μεγαλύτερο μερίδιο, όσον αφορά τον πληθυσμό των ξενοδοχείων, κατέχουν τα Γ κατηγορίας (4.473 μονάδες το 2004). Από πλευράς γεωγραφικής κατανομής, στην περιφέρεια της Κρήτης συγκεντρώνεται ο μεγαλύτερος αριθμός ξενοδοχειακών κλινών (μερίδιο 21% επί των συνολικών κλινών για το 2004) και ακολουθούν τα Δωδεκάνησα (μερίδιο 16,9%) και η Στερεά Ελλάδα (μερίδιο 14%). Ανάλογα με την περιοχή και τη δραστηριότητά τους, τα ξενοδοχεία διακρίνονται στα αστικά, τα οποία είναι εγκατεστημένα σε αστικά κέντρα και λειτουργούν αδιάλειπτα ολόκληρο το χρόνο, σε αντίθεση με τα ξενοδοχεία εποχιακής λειτουργίας (resorts) τα οποία στην πλειοψηφία τους λειτουργούν σε παραθαλάσσιες και κυρίως νησιωτικές περιοχές.

Όσον αφορά το ιδιοκτησιακό καθεστώς των ξενοδοχείων, στην Ελλάδα εκτός από τις αμιγώς ελληνικές ξενοδοχειακές αλυσίδες, έντονη είναι και η παρουσία ξένων αλυσίδων. Σημειώνεται ότι, σε αρκετές περιπτώσεις ο ιδιοκτήτης μιας ξενοδοχειακής μονάδας αναθέτει την εκμετάλλευση και διαχείρισή της σε τρίτους.

Το συνολικό μέγεθος της αγοράς (σε αξία) των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων Πολυτελείας, Α' και Β' κατηγορίας, παρουσίασε διαχρονική αύξηση κατά την περίοδο 1998-2001 με μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής 7,8%. Αντίθετα, μειωμένη εμφανίζεται η αγορά το 2003 και 2004, ενώ σταθεροποιημένη εμφανίζεται τη χρονιά των Ολυμπιακών Αγώνων κατά την οποία εκτιμάται σε €2.131.200 χιλ. Έναντι €2.125.100 χιλ. Το 2003. Ειδικότερα κατά κατηγορία ξενοδοχειακής μονάδας, το μέγεθος αγοράς που προκύπτει από ξενοδοχεία Πολυτελείας εκτιμάται το 2004 σε €563.700 χιλ. Έναντι €455.100 χιλ. Το 2003 (ποσοστό αύξησης 23,9%), ενώ το μέγεθος των μονάδων Α κατηγορίας εκτιμάται το 2004 σε €1017.000 χιλ. Έναντι €1.080.000 χιλ. Το 2003 (ποσοστό μείωσης 5,8%). Αναφορικά με την ποσοστιαία συμμετοχή της κάθε κατηγορίας ξενοδοχείων στο σύνολο της υπό εξέτασης αγοράς, το έτος 2004 οι μονάδες Α κατηγορίας αντιπροσωπεύουν το μεγαλύτερο μερίδιο (47,7%) το δε υπόλοιπο της αγοράς κατανέμεται σχεδόν εξ ίσου μεταξύ των μονάδων Β κατηγορίας και Πολυτελείας. Για το τρέχον έτος 2005 και λόγω της διαφαινόμενης αύξησης του τουριστικού ρεύματος προς τη χώρα μας, το συνολικό μέγεθος της αγοράς προβλέπεται ότι θα κινηθεί ανοδικά, εκτιμάται δε σε €2.299.000 χιλ., εμφανίζοντας ποσοστιαία αύξηση κατά 7,9% σε σχέση με το 2004.

Το 2005 χαρακτηρίζεται ως ιδιαίτερα καλή χρονιά για την παγκόσμια τουριστική αγορά, καθώς οι παγκόσμιες τουριστικές αφίξεις σημείωσαν άνοδο κατά 10%, στοιχείο που καταδεικνύει τη γρήγορη σχετικά απορρόφηση των επιπτώσεων των διαφόρων αρνητικών γεγονότων της συγκεκριμένης χρονιάς στην διεθνή τουριστική αγορά. Το σκηνικό που έχει διαμορφωθεί στην παγκόσμια τουριστική βιομηχανία μετά το 2001, ασκεί αναμφισβήτητα οικονομική πίεση σε ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, αεροπορικές εταιρείες και τουριστικούς οργανισμούς. Αποτέλεσμα της πίεσης αυτής είναι η υιοθέτηση της στρατηγικής των εξαγορών, συγχωνεύσεων αλλά και συνεργιών μεταξύ των τουριστικών και ειδικότερα των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, με γνώμονα τη διατήρηση της θέσης τους στην παγκόσμια αγορά.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις του Παγκόσμιου Συμβουλίου Τουρισμού και Ταξιδίων (WTTC) για το έτος 2005 και βάσει της μεθοδολογίας των Δορυφορικών Λογαριασμών του τουρισμού (Travel & Tourism Satellite Account), ο τουριστικός τομέας προβλέπεται ότι θα καλύψει το 7,2% του συνολικού ΑΕΠ της Ελλάδας το 2005, η δε σχετική ζήτηση θα διαμορφωθεί στα €31,7 δις. Σύμφωνα με τις προβλέψεις του ίδιου φορέα, ο τουριστικός τομέας θα συμβάλει με 7,8% στη διαμόρφωση του ΑΕΠ της χώρας το 2015, η δε ζήτηση προβλέπεται να κυμανθεί στο ύψος των €60,3 δις. το ίδιο έτος. Οι



επενδύσεις στον κλάδο εκτιμούνται σε €4,7 δις. Το 2005, συμβάλλοντας κατά 10,7% στο σύνολο των επενδύσεων της χώρας. Για το 2015 οι επενδύσεις θα φθάσουν τα €8,9 δις., καταλαμβάνοντας το 10,8% των συνολικών επενδύσεων. Το μέγεθος της απασχόλησης του τουριστικού τομέα εκτιμάται σε 750.287 θέσεις εργασίας το 2005, συμβάλλοντας κατά 18,2% στο σύνολο της απασχόλησης. Το αντίστοιχο μέγεθος για το 2015 προβλέπεται ότι θα διαμορφωθεί σε 913.079 θέσεις εργασίας (20,8% στη συνολική απασχόληση).

Σύμφωνα με τα στοιχεία του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού (WTO), το 2004 η Ελλάδα κατέλαβε την 10<sup>η</sup> θέση βάσει τουριστικών εισπράξεων μεταξύ των μεγαλύτερων τουριστικών αγορών.

Αν και ο τουρισμός δεν αποτελεί φαινόμενο των τελευταίων μόνο δεκαετιών, αυτό που είναι καινούργιο είναι το μέγεθος του σύγχρονου μαζικού τουρισμού, η φύση και το είδος των τουριστικών υπηρεσιών, η οργάνωση και λειτουργία των επιχειρήσεων που προσφέρουν τουριστικές υπηρεσίες και η έμφαση που έχει δοθεί στην τουριστική βιομηχανία, τόσο από κρατικής πλευράς όσο και από πλευράς ιδιωτών επιχειρηματιών.

### 3.1.1 ΔΟΜΗ ΚΑΙ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Με τον όρο «Τουρισμός» σήμερα νοείται η πολυσύνθετη εκείνη επιχειρηματική δραστηριότητα της μεταφοράς, διαμονής, εξυπηρέτησης και διασκέδασης των τουριστών. Είναι μια τεράστια βιομηχανία, συνισταμένες της οποίας είναι:

- Ø Οι **καταλυματικές μονάδες** π.χ. ξενοδοχεία, μοτέλ, ενοικιαζόμενα δωμάτια, διαμερίσματα, ξενώνες κλπ.
- Ø Οι **επισιτιστικές μονάδες**, οι οποίες καλύπτουν τις ανάγκες διατροφής των ταξιδιωτών, όπως είναι τα εστιατόρια, οι ταβέρνες, τα μπαρ, τα εστιατόρια γρήγορης εξυπηρέτησης (fast food) κλπ.
- Ø Οι **επιχειρήσεις μεταφοράς**, οι οποίες καλύπτουν τις ανάγκες μετακίνησης των ταξιδιωτών, όπως είναι οι αεροπορικές και οι ναυτιλιακές εταιρείες, οι εταιρείες μεταφοράς επί χερσαίου εδάφους (τρένα, λεωφορεία) ακόμη και οι επιχειρήσεις ενοικίασης αυτοκινήτων.
- Ø Τα **τουριστικά / ταξιδιωτικά γραφεία**. Σε αντίθεση με τους άλλους κλάδους της τουριστικής βιομηχανίας, οι οικονομικές μονάδες που περιλαμβάνονται στο

τμήμα αυτό είναι εγκατεστημένες στο σημείο που ξεκινά ο ταξιδιώτης (τόπος προέλευσης) και όχι στον τόπο του προορισμού του. Ο ταξιδιωτικός πράκτορας δίνει απαντήσεις στις ερωτήσεις που ενδεχομένως να έχει ο ταξιδιώτης και ενεργεί για λογαριασμό του όσον αφορά στο σχεδιασμό του ταξιδιού και στις απαραίτητες εκ των προτέρων ενέργειες που πρέπει να γίνουν (π.χ. κράτηση εισιτηρίου και καταλύματος, έκδοση εισιτηρίων και διαβατηρίων, άδειες παραμονής, εξασφάλιση ενοικιαζόμενου αυτοκινήτου, λοιπές μετακινήσεις κλπ.).

- Ø Οι **μονάδες – εγκαταστάσεις αναψυχής**. Ο συγκεκριμένος τομέας αποτελείται από ένα συνδυασμό επιχειρήσεων και δραστηριοτήτων, π.χ. πάρκα και ειδικά διαμορφωμένοι φυσικοί χώροι για αναψυχή (υδροπάρκα, γήπεδα γκολφ), χιονοδρομικά κέντρα, εκδρομές με ειδικά διαμορφωμένα πλοίαρια, πολιτιστικές εκδηλώσεις κλπ.
- Ø **Διάφορες άλλες επιχειρήσεις**, οι οποίες ικανοποιούν δευτερεύουσες ανάγκες των ταξιδιωτών, όπως π.χ. καταστήματα που πωλούν διάφορα είδη εθνικού ή τοπικού χαρακτήρα ως αναμνηστικά (souvenirs), καταστήματα φωτογραφικών ειδών και εμφάνιση φιλμ κλπ.

Πέραν των προϊόντων και των υπηρεσιών των παραπάνω τομέων, οι τουρίστες καταναλώνουν ή κάνουν χρήση αγαθών και υπηρεσιών που κατά κύριο λόγο παρέχονται στους κατοίκους των περιοχών που επισκέπτονται όπως π.χ. ταχυδρομεία, πρακτορεία τύπου, κομμωτήρια, κινηματοθέατρα, καταστήματα πώλησης τροφίμων κλπ.

Οι δύο βασικοί πόλοι του τουριστικού κυκλώματος είναι οι τουρίστες και τα καταλύματα προς τα οποία πρόκειται να μετακινηθούν. Τα καταλύματα και οι συμπληρωματικές υπηρεσίες διαμορφώνουν το τουριστικό προϊόν που προσφέρει ο προορισμός.

Οι «μεμονωμένοι» τουρίστες (όσοι ταξιδεύουν εκτός γκρουπ), επιλέγουν οι ίδιοι το κατάλυμα στο οποίο πρόκειται να διαμείνουν, οι δε συμπληρωματικές υπηρεσίες επιλέγονται συνήθως κατά τη διάρκεια της παραμονής στον τόπο του προορισμού. Αντίθετα, οι τουρίστες που μετακινούνται ομαδικώς, καταφεύγουν στις υπηρεσίες κάποιου ταξιδιωτικού γραφείου. Ο τουριστικός πράκτορας διαμορφώνει ένα προϊόν γνωστό ως τουριστικό πακέτο, το οποίο περιλαμβάνει τις υπηρεσίες μεταφοράς, διαμονής και ημιδιατροφής ή πλήρους διατροφής, ενώ συχνά συμπληρώνεται και με υπηρεσίες ψυχαγωγίας και ξενάγησης. Η ευθύνη της επιλογής των επιμέρους υπηρεσιών

που συνθέτουν το πακέτο, ανήκει στον τουριστικό πράκτορα, καθώς ο τουρίστας αγοράζει ένα ολοκληρωμένο, αλλά και παράλληλα τυποποιημένο προϊόν. Σύμφωνα με εκπροσώπους του τουριστικού τομέα, για ένα μέσο τουριστικό πακέτο εισερχόμενου τουρισμού εκτιμάται ότι η διανυκτέρευση (ξενοδοχείο) αντιπροσωπεύει το 40% περίπου της συνολικής αξίας αυτού.

Ο τουριστικός πράκτορας, γνωρίζοντας πολύ καλά τις εναλλακτικές δυνατότητες που προσφέρει ένας προορισμός και εκμεταλλευόμενος τη διαπραγματευτική δύναμη που του παρέχει η δυνατότητα των μαζικών αγορών, επιτυγχάνει πολύ χαμηλές τιμές, συχνά δε επιβάλλει τους δικούς του κανόνες σε ολόκληρο το τουριστικό κύκλωμα. Η λειτουργία αυτού του μηχανισμού οδήγησε σε μία ολιγοπωλιακή διάρθρωση της παγκόσμιας αγοράς τουριστικών υπηρεσιών και ανέδειξε τον τουριστικό πράκτορα ως κυρίαρχο παράγοντα της τουριστικής βιομηχανίας.

Στη σημερινή εποχή της πλήρους πληροφόρησης, ο τουρίστας δεν είναι πλέον υποχρεωμένος να καταφύγει στις υπηρεσίες κάποιου ταξιδιωτικού γραφείου. Μέσω του διαδικτύου (Internet) μπορεί να επιλέξει το ξενοδοχείο της αρεσκείας του, το μέσο μεταφοράς που επιθυμεί, καθώς και πλήθος άλλων συμπληρωματικών υπηρεσιών με αποτέλεσμα ο κάθε πελάτης να διαμορφώνει το δικό του τουριστικό πακέτο. Από την άλλη πλευρά, όλο και περισσότερες τουριστικές επιχειρήσεις διατηρούν τις δικές τους ιστοσελίδες (sites) και κατά συνέπεια το τουριστικό προϊόν μορφοποιείται και προβάλλεται στον κυβερνοχώρο. Με τον τρόπο αυτό εκτιμάται ότι ενισχύεται ο ρόλος του καταλύματος στην τουριστική βιομηχανία, ενώ ο υποψήφιος τουρίστας αποκτά τη δυνατότητα να επικοινωνεί απ' ευθείας με τους παραγωγούς τουριστικών υπηρεσιών.

### **3.1.2 ΖΗΤΗΣΗ ΣΤΙΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ**

Ως βασικότερος παράγοντας ο οποίος επηρεάζει τη ζήτηση για ξενοδοχειακές υπηρεσίες, θεωρείται το μέγεθος της τουριστικής κίνησης της χώρας. Ιδιαίτερη δε σημασία έχει ο εισερχόμενος τουρισμός, καθώς οι κυριότεροι πελάτες των ελληνικών ξενοδοχείων είναι οι αλλοδαποί τουρίστες οι οποίοι επισκέπτονται την Ελλάδα για διακοπές κυρίως κατά τους θερινούς μήνες.

Ελαφρά μείωση παρουσιάζει ο αριθμός των αφίξεων των αλλοδαπών τουριστών στη χώρα μας το 2004 σε σχέση με το 2003. Ειδικότερα, όπως φαίνεται από τα μέχρι

στιγμής διαθέσιμα στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε., το 2004 αφίχθησαν στην Ελλάδα συνολικά 14.784.560 αλλοδαποί τουρίστες έναντι 14.918.177 το 2003 (μείωση 0,9% την περίοδο 2003/02) και 14.678.688 το 2002 (αύξηση 1,6% την περίοδο 2002/01). Οι αφίξεις αλλοδαπών τουριστών κατέγραψαν διαχρονική αύξηση, κατά την περίοδο 1996-2002 με μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής 7,3%.

Θα πρέπει να διευκρινιστεί στο σημείο αυτό ότι στις αφίξεις αλλοδαπών τουριστών έχουν καταγραφεί και οι οικονομικοί μετανάστες που διαμένουν στην Ελλάδα και διέρχονται κατά καιρούς από τα σύνορα της χώρας.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 3.1**

Αφίξεις αλλοδαπών τουριστών στην Ελλάδα (1995-2004)	
Έτος	Αφίξεις
1995	11.301.722
1996	10.712.145
1997	9.782.061
1998	10.588.489
1999	11.363.822
2000	12.605.928
2001	13.567.453
2002	14.678.688
2003	14.918.177
2004	14.784.560

Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε.

Η πλειοψηφία των αλλοδαπών τουριστών που επισκέπτονται τη χώρα μας επιλέγει το αεροπλάνο ως μέσο μεταφοράς και ειδικότερα τις ναυλωμένες πτήσεις (charter). Συγκεκριμένα, το 2003 σύμφωνα με τα στοιχεία, το 70,5% του συνολικού αριθμού των τουριστών που έφθασαν στην Ελλάδα ταξίδεψαν αεροπορικώς. Αρκετά λιγότεροι ήταν οι τουρίστες που έφθασαν στη χώρα μας οδικώς (μερίδιο 19,1% επί των συνολικών αφίξεων), θαλασσίως (4,3%) και με κρουαζιέρες (5,5%), ενώ ελάχιστοι ήταν αυτοί που χρησιμοποίησαν τις υπηρεσίες των σιδηροδρόμων.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του 2005, στο αεροδρόμιο της Αθήνας αφίχθηκε το 29,1% του συνόλου των αεροπορικών αφίξεων και ακολούθησαν σε κίνηση τα αεροδρόμια του Ηρακλείου και της Ρόδου στα οποία αφίχθηκε το 19,1% και 11,9% αντίστοιχα. Οι λιμένες των Πατρών και της Ηγουμενίτσας αποτελούν τις κυριότερες θαλάσσιες πύλες εισόδου στη χώρα, με μερίδιο 39% και 20,5% αντίστοιχα επί του συνολικού αριθμού θαλασσιών αφίξεων κατά το 2003. Τους μήνες Ιούλιο, Αύγουστο και Σεπτέμβριο συγκεντρώνεται το ήμισυ περίπου του συνόλου των ετήσιων αφίξεων στη χώρα μας.

Οι δύο σημαντικότερες αγορές για το ελληνικό τουριστικό προϊόν κατά τα τελευταία χρόνια, είναι το Ην. Βασίλειο και η Γερμανία. Συγκεκριμένα, το 2005 στη χώρα μας αφίχθηκαν 3.008.382 Βρετανοί και 2.267.063 Γερμανοί τουρίστες, καταλαμβάνοντας μερίδια 20,3% και 15,3% αντίστοιχα επί του συνόλου των αφίξεων. Ακολούθησαν με μικρότερα μερίδια οι αφίξεις από Ιταλία (5,9%), Γαλλία (4,8%) και Ολλανδία (4,3%). Οι χώρες της Ε.Ε. κάλυψαν το 63,1% των συνολικών αφίξεων στη χώρα κατά το 2003.

Ενδεικτικός είναι ο παρακάτω πίνακας στον οποίο εμφανίζεται η εξέλιξη των διεθνών αεροπορικών αφίξεων σε επιλεγμένα αεροδρόμια της χώρας κατά το διάστημα Ιανουαρίου-Μαΐου του 2005 σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 2004, σύμφωνα με τα στοιχεία της Υπηρεσίας Πολιτικής Αεροπορίας. Θα πρέπει να αναφερθεί στο σημείο αυτό ότι, οι αφίξεις στα συγκεκριμένα αεροδρόμια, αντιπροσωπεύουν πάνω από το 70% του συνόλου των διεθνών αφίξεων στη χώρα μας. Από τα στοιχεία του συγκεκριμένου πίνακα προκύπτει αύξηση 3,6% στις διεθνείς αεροπορικές αφίξεις για τη συγκεκριμένη περίοδο. Ωστόσο, σύμφωνα με εκτιμήσεις παραγόντων και φορέων του κλάδου αναμένεται αύξηση στην τουριστική κίνηση προς τη χώρα μας το 2005 σε σχέση με το 2004, η οποία εκτιμάται στο 8%-10%.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 3.2**

Διεθνείς αεροπορικές αφίξεις σε επιλεγμένα αεροδρόμια (Ιανουάριος-Μάιος 2004 & 2005)			
Προορισμός	Ιανουάριος-Μάιος 2004	Ιανουάριος-Μάιος 2005	Ποσοστό μεταβολής
Αθήνα	1.507.721	1.697.349	12,6%
Θεσσαλονίκη	316.411	309.175	-2,3%
Ρόδος	211.320	171.730	-18,7%
Κως	91.164	79.802	-12,5%
Κέρκυρα	127.764	126.473	-1,1%
Ηράκλειο	390.599	362.517	-7,2%
Χανιά	94.123	96.655	2,7%
Ζάκυνθος	74.145	70.155	-5,4%
<b>Σύνολο</b>	<b>2.813.247</b>	<b>2.913.856</b>	<b>3,6%</b>

Πηγή: Υ.Π.Α.

Το ξενοδοχειακό δυναμικό του κλάδου σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία για το 2006 για την περιοχή της Κρήτης παρατίθεται στον επόμενο πίνακα.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 3.3: ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΚΡΗΤΗΣ**

ΠΕΡΙΟΧΗ	5*			4*		
	ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ	ΔΩΜΑΤΙΑ	ΚΛΙΝΕΣ	ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ	ΔΩΜΑΤΙΑ	ΚΛΙΝΕΣ
<b>ΚΡΗΤΗ</b>	37	9.213	18.209	200	22.165	42.309

	3*			2*			1*		
	ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ	ΔΩΜΑΤΙΑ	ΚΛΙΝΕΣ	ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ	ΔΩΜΑΤΙΑ	ΚΛΙΝΕΣ	ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ	ΔΩΜΑΤΙΑ	ΚΛΙΝΕΣ
	295	15.323	28.896	741	24.160	44.048	233	5.425	10.018

<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ	ΔΩΜΑΤΙΑ	ΚΛΙΝΕΣ
1.506	76.286	143.480

Σε ολόκληρη την Ελλάδα, το σύνολο των ξενοδοχείων ανέρχεται στα 9.036, αριθμός δωματίων 358.721 και το σύνολο των κλινών 682.050.

### **3.1.3 ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ**

Σύμφωνα με στοιχεία της Διεύθυνσης Μελετών και Επενδύσεων του Ε.Ο.Τ. όπως αυτά προκύπτουν από τις αποφάσεις υπαγωγής των επενδυτικών σχεδίων στους Ν. 2601/98 και Ν.3299/04, κατά την περίοδο Μάιος 1998-Σεπτέμβριος 2005, στον συγκεκριμένο αναπτυξιακό νόμο υπήχθησαν συνολικά 1.008 επενδυτικά σχέδια από όλη την επικράτεια, συνολικού προϋπολογισμού €1.062 εκατ., συνολικής επιχορήγησης €302,9 εκατ. (ποσοστό 28,5%) και συνολικών ιδίων κεφαλαίων €544,9 εκατ.. Κατά κατηγορία επένδυσης, η πλειοψηφία και συγκεκριμένα 637 επενδυτικά σχέδια, αφορά τον εκσυγχρονισμό ξενοδοχειακών μονάδων (μερίδιο 51,9% επί του συνολικού προϋπολογισμού), 240 επενδυτικά σχέδια αφορούν τη μετατροπή διατηρητέων - παραδοσιακών κτιρίων σε κύρια τουριστικά καταλύματα (μερίδιο 13,5%), ενώ 76 επενδυτικά σχέδια αφορούν την ανέγερση / επέκταση ξενοδοχείων (μερίδιο 13,6%). Τα υπόλοιπα επενδυτικά σχέδια εντάσσονται στην κατηγορία των λοιπών τουριστικών επενδύσεων όπως του εκσυγχρονισμού κάμπινγκ, των συμπληρωματικών εγκαταστάσεων καθώς και επενδύσεων ειδικής τουριστικής υποδομής.

### **3.1.4 ΜΕΓΕΘΟΣ ΑΓΟΡΑΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

Το συνολικό μέγεθος της εξεταζόμενης αγοράς εκτιμάται για το 2005 σε €2.131.200 χιλ. έναντι €1.804.800 χιλ. το 1998, παρουσιάζοντας μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής 2,8% την περίοδο 1998-2004. Η διαχρονική αύξηση του συνολικού μεγέθους της ξενοδοχειακής αγοράς μέχρι και το 2001 δικαιολογείται από τη συνεχή άνοδο του εισερχόμενου τουρισμού κατά τη συγκεκριμένη τετραετία. Ωστόσο, η εικόνα διαφοροποιείται το 2002 και 2003 χρονιές κατά τις οποίες παρατηρείται κάμψη του τουριστικού ρεύματος προς τη χώρα μας, με αποτέλεσμα το συνολικό μέγεθος της εξεταζόμενης αγοράς να βαίνει μειούμενο. Τη χρονιά των Ολυμπιακών Αγώνων, το συνολικό μέγεθος εκτιμάται σε €2.131.200 και δεν παρουσιάζει ιδιαίτερη μεταβολή σε



σχέση με το 2003 καθώς οι απώλειες στα ξενοδοχεία Α' και Β' κατηγορίας από τη συνεχιζόμενη μείωση της τουριστικής κίνησης προς τη χώρα αντισταθμίστηκαν από την αύξηση στα έσοδα των ξενοδοχείων Πολυτελείας καθώς και από την έναρξη λειτουργίας αρκετών νέων μονάδων.

Κατά κατηγορία ξενοδοχείου, το μέγεθος της αγοράς των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων πολυτελείας εκτιμάται για το 2004 σε €563.700 χιλ. έναντι €366.800 χιλ. το 1998, παρουσιάζοντας μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής 7,4% για τη συγκεκριμένη περίοδο. Όσον αφορά τη διετία 2004/03, το μέγεθος αγοράς της συγκεκριμένης κατηγορίας εμφανίζει αύξηση κατά 23,9%, έναντι μείωσης 1,3% την περίοδο 2003/02. Η σημαντική αυτή αύξηση που παρατηρείται στο μέγεθος αγοράς των ξενοδοχείων πολυτελείας, συνδέεται με τους Ολυμπιακούς Αγώνες της Αθήνας, χρονιά κατά την οποία οι μονάδες της συγκεκριμένης κατηγορίας όχι μόνον αύξησαν σημαντικά τα έσοδά τους, αλλά διευρύνθηκαν και σε αριθμό καθώς σε ολόκληρη τη χώρα οι κλίνες των πέντε αστέρων αυξήθηκαν κατά περίπου 10.500. Σε αρκετά υψηλότερα επίπεδα διαμορφώνεται το μέγεθος αγοράς των ξενοδοχείων Α' κατηγορίας το οποίο εκτιμάται σε €1.017.000 χιλ. για το 2005 έναντι €909.800 χιλ. το 1998 (μέσος ετήσιος ρυθμός μεταβολής 1,9%). Για τη διετία 2005/04 το μέγεθος της συγκεκριμένης αγοράς εμφανίζεται μειωμένο κατά 5,8%, έναντι μείωσης 3,6% την περίοδο 2003/02. Τέλος, αναφορικά με το μέγεθος αγοράς των ξενοδοχείων Β' κατηγορίας, αυτό εκτιμάται σε €550.500 χιλ. το 2005 έναντι €528.200 χιλ. το 1998 (μέσος ετήσιος ρυθμός μεταβολής 0,7%). Ειδικότερα για τη διετία 2004/03, το μέγεθος της εν λόγω αγοράς σημείωσε μείωση κατά 6,7%, έναντι μείωσης 4,5% την περίοδο 2004/03.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του 2005, τα ξενοδοχεία Α' κατηγορίας διατηρούν το μεγαλύτερο μερίδιο στη συνολική αξία της εξεταζόμενης ξενοδοχειακής αγοράς, αντιπροσωπεύοντας το 47,7%. Το υπόλοιπο της αγοράς μοιράζονται τα ξενοδοχεία Πολυτελείας και Β' τάξης.

Με βάση τις προβλέψεις για το 2006, το μέγεθος αγοράς των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων Πολυτελείας προβλέπεται να διαμορφωθεί σε €614.000 χιλ. (ποσοστιαία αύξηση 8,9% σε σχέση με το 2004), των ξενοδοχείων Α' κατηγορίας σε €1.100.000 χιλ. (ποσοστιαία αύξηση 8,2%) και των ξενοδοχείων Β' κατηγορίας σε €585.000 (ποσοστιαία αύξηση 6,3%).

Το ξενοδοχειακό δυναμικό, σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε. φαίνεται στον πίνακα που ακολουθεί.



ΠΙΝΑΚΑΣ 3.4: ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΕΛΛΑΔΟΣ 2005

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ 2005																		
ΠΕΡΙΟΧΗ	5****			4****			3***			2**			1*			ΣΥΝΟΛΟ		
	Ξενοδογ.	Δωμάτια	Κλίνες	Ξενοδογ.	Δωμάτια	Κλίνες	Ξενοδογ.	Δωμάτια	Κλίνες	Ξενοδογ.	Δωμάτια	Κλίνες	Ξενοδογ.	Δωμάτια	Κλίνες	Ξενοδογ.	Δωμάτια	Κλίνες
ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ	33	6.553	12.565	101	9.627	18.096	213	11.087	20.716	643	17.972	33.537	280	4.804	9.193	1.270	50.043	94.107
ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ	9	1.693	3.284	76	4.398	8.484	140	6.651	12.850	364	9.292	17.636	112	1.514	2.993	701	23.548	45.247
ΙΟΝΙΑ ΝΗΣΙΑ	8	1.495	2.918	93	10.583	19.900	174	12.135	23.316	521	16.952	32.360	87	1.762	3.385	883	42.927	81.959
ΗΠΕΙΡΟΣ	2	70	147	19	613	1.245	52	1.580	3.081	147	2.814	5.377	33	560	1.083	253	5.637	10.933
ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ	5	589	1.281	25	1.599	2.935	106	3.924	7.473	205	4.522	8.570	57	769	1.484	398	11.403	21.743
ΚΡΗΤΗ	37	9.213	18.209	200	22.165	42.309	295	15.323	28.896	741	24.160	44.048	233	5.425	10.018	1.506	76.286	143.480
ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΑ	14	5.268	10.188	147	25.492	48.874	215	11.837	22.512	514	16.531	30.866	98	1.586	3.031	988	60.714	115.471
ΚΥΚΛΑΔΕΣ	15	834	1.658	130	4.059	7.708	158	4.252	8.199	422	9.351	17.901	184	2.640	5.169	909	21.136	40.635
ΘΕΣΣΑΛΙΑ - ΣΠΟΡΑΔΕΣ	11	592	1.188	66	2.012	3.919	94	3.493	6.693	290	6.353	12.093	101	1.640	3.220	562	14.090	27.093
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	21	2.833	5.470	77	9.755	18.543	239	12.253	23.508	604	15.019	28.809	528	9.884	18.949	1.469	49.744	95.279
ΘΡΑΚΗ	0	0	0	10	672	1.338	26	1.097	2.107	45	1.140	2.118	16	284	540	97	3.193	6.103
ΣΥΝΟΛΟ	155	29.140	56.888	944	98.975	173.431	1.712	83.632	159.351	4.496	124.106	233.315	1.729	30.868	59.065	9.036	358.721	682.050

### 3.1.5 ΔΙΕΘΝΕΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Όπως επιβεβαιώνεται και από τις πρώτες εκτιμήσεις του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού (W.T.O.), το 2005 χαρακτηρίζεται ως μια ιδιαίτερα καλή χρονιά για την παγκόσμια τουριστική αγορά από την πλευρά τουλάχιστον του μεγέθους των παγκόσμιων τουριστικών αφίξεων. Η ανάκαμψη της παγκόσμιας οικονομίας σε συνδυασμό με την ισχυροποίηση της οικονομίας αρκετών ασιατικών χωρών, φαίνεται να συντέλεσαν σε αυτό σύμφωνα με εκτιμήσεις ειδικών αναλυτών. Η εν λόγω χρονιά χαρακτηρίστηκε από την σταδιακή ανάκτηση της εμπιστοσύνης του κόσμου για τα μεγάλα ταξίδια, ενώ φαίνεται ότι τόσο η επιδημία της άτυπης πνευμονίας (SARS) όσο και η γενικότερη γεωπολιτική κατάσταση, δεν επηρέασαν σε σημαντικό βαθμό, οι δε αρνητικές επιπτώσεις της ανόδου της τιμής του πετρελαίου φαίνεται να αντισταθμίστηκαν κατά τη διάρκεια του έτους. Ωστόσο, η χρονιά σηματοδεύτηκε από το σεισμό και το παλιρροϊκό κύμα που έπληξε το μήνα Δεκέμβριο ολόκληρο τον Ινδικό Ωκεανό (Ινδονησία, Μαλδίβες, Σρι Λάνκα, Ινδία, Ταϊλάνδη και Μαλαισία) έως την ανατολική ακτή της Αφρικής, προκαλώντας μεγάλο αριθμό θυμάτων

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού, οι παγκόσμιες τουριστικές αφίξεις εκτιμάται ότι ανήλθαν σε 760 εκατ. το 2005 έναντι 691 εκατ. το 2004, σημειώνοντας άνοδο της τάξης του 10%. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του 2004, η παγκόσμια τουριστική κίνηση μειώθηκε κατά 1,8% σε σχέση με το 2003.

Όσον αφορά τα στατιστικά στοιχεία σχετικά με τις αφίξεις ανά γεωγραφική περιφέρεια, η Ευρώπη παραμένει η περιοχή με τον υψηλότερο αριθμό αφίξεων και το μεγαλύτερο μερίδιο επί της παγκόσμιας τουριστικής αγοράς (54,7% για το 2004). Η ευρύτερη περιοχή της Ασίας και του Ειρηνικού φαίνεται να ανακάμπτει δυναμικά μετά από την πολύ κακή χρονιά του 2003 (λόγω SARS), παρουσιάζοντας τη μεγαλύτερη αύξηση των αφίξεων κατά την περίοδο 2004/03 (28,2%), ενώ σημαντική είναι και η αύξηση στην περιοχή της Μέσης Ανατολής την ίδια περίοδο (21,5%).

Σχετικά με τους πρώτους τουριστικούς προορισμούς παγκοσμίως βάσει τουριστικών εσόδων, σύμφωνα με τα στοιχεία του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού για την περίοδο 2002-2005, την πρώτη θέση καταλαμβάνουν οι Η.Π.Α. με \$74,5 δισ. το 2005 και ακολουθεί η Ισπανία με \$45,2 δισ. και η Γαλλία με \$40,8 δισ., ενώ σημαντική αύξηση παρουσίασαν οι τουριστικές εισπράξεις για την Κίνα το 2005 σε σχέση με το

2004 (ποσοστό αύξησης 47,9%) γεγονός που καταδεικνύει τη δυναμική της ως τουριστικός προορισμός. Από πλευράς δε αριθμού αφίξεων τουριστών, η Γαλλία εξακολουθεί να διατηρεί την πρώτη θέση ως ο δημοφιλέστερος τουριστικός προορισμός με 75,1 εκατ. αφίξεις το 2005 και ακολουθεί η Ισπανία (53,6 εκατ. αφίξεις), οι Η.Π.Α. (46,1 εκατ.) και η Κίνα (41,8 εκατ.).

Ανάκαμψη ωστόσο φαίνεται να παρουσιάζει και ο κλάδος των αερομεταφορών το 2005. Σύμφωνα με εκτιμήσεις του Διεθνούς Οργανισμού Πολιτικής Αεροπορίας (ICAO), τη συγκεκριμένη χρονιά μέσω τακτικών πτήσεων μετακινήθηκαν 1,8 δισεκ. επιβάτες σημειώνοντας αύξηση κατά 14% σε σχέση με το 2004.

Το 2005 βρίσκει όλες εκείνες τις χώρες του Ινδικού Ωκεανού που επλήγησαν από το παλιρροϊκό κύμα να προσπαθούν να επουλώσουν τις πληγές τους και μάλιστα όσο το δυνατόν ταχύτερα, καθώς πολλές από αυτές ως εξωτικοί τουριστικοί προορισμοί (Ταϊλάνδη, Μαλαισία κλπ.), στηρίζουν την οικονομία τους αποκλειστικά και μόνον στον τουριστικό τομέα. Όμως δεν έλειψαν και οι τρομοκρατικές επιθέσεις οι οποίες σημάδεψαν και το τρέχον έτος. Τα τρομοκρατικά χτυπήματα στο Λονδίνο και στο Σαρμ Ελ Σέιχ της Αιγύπτου το καλοκαίρι του 2005, αλλά και στο Μπαλί της Ινδονησίας για δεύτερη φορά το Σεπτέμβριο του ίδιου έτους, αναστάτωσαν και πάλι την παγκόσμια τουριστική βιομηχανία. Παράγοντες του κλάδου εκτιμούν ωστόσο ότι με τα μέχρι στιγμής δεδομένα, η επίδραση όλων των παραπάνω γεγονότων στην παγκόσμια τουριστική οικονομία είναι αισθητή αλλά περιορισμένη, με αποτέλεσμα οι προβλέψεις να μιλούν για ανάκαμψη του παγκόσμιου τουρισμού και κατά το 2005, ξεπερνώντας τα όποια προβλήματα, με σταθερούς ρυθμούς.

Με βάση τις τελευταίες τάσεις στην παγκόσμια αγορά των τουριστικών υπηρεσιών, από πλευράς ζήτησης παρατηρούνται σημαντικές αλλαγές όπως η μεγαλύτερη συχνότητα ταξιδίων αλλά με λιγότερες διανυκτερεύσεις, η ανάπτυξη νέων προορισμών, η ευρεία χρήση του διαδικτύου από τους πελάτες για την επιλογή πακέτου διακοπών προσαρμοσμένου στις ατομικές ανάγκες και επιθυμίες. Επίσης, συνεχής είναι η ενδυνάμωση του ξενοδοχειακού προϊόντος All-inclusive ως μία σύγχρονη τάση στην τουριστική βιομηχανία. Από την πλευρά της προσφοράς, έντονη είναι η τάση για συνέργιες μεταξύ των παικτών της ευρύτερης τουριστικής αγοράς (μεταφορά, διαμονή, tour operators). Μελλοντικά, τρεις κατηγορίες παραγόντων θα επηρεάσουν την πορεία του διεθνούς τουρισμού:

α) οικονομικοί παράγοντες που σχετίζονται με την εξέλιξη τιμών και εισοδημάτων

β) τεχνολογικοί παράγοντες που συνδέονται με αλλαγές σε μεταφορές, πληροφορική και τηλεπικοινωνίες και

γ) θεσμικοί παράγοντες που άπτονται σε ζητήματα απελευθέρωσης των αερομεταφορών.

### 3.1.6 ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ

#### ∅ Αθλητικός Τουρισμός

Μετά τη δημιουργία νέου τμήματος Ειδικών Μορφών Τουρισμού στο Υπουργείο Τουριστικής Ανάπτυξης αλλά και την ένταξη της δημιουργίας κέντρων προπονητικού αθλητικού τουρισμού στα κίνητρα του νέου Αναπτυξιακού Νόμου, ξεκίνησε ήδη η μελέτη μιας σειράς θεμάτων του αθλητικού τουρισμού όπως οι διαστάσεις της αθλητικής τουριστικής βιομηχανίας, τα οφέλη από την οργάνωση ενός αθλητικού γεγονότος, η εξέταση των σημαντικότερων αγορών κλπ. Προς την κατεύθυνση αυτή μάλιστα αποφασίστηκε και η συνεργασία μεταξύ Υπουργείου Πολιτισμού και Γενικής Γραμματείας Αθλητισμού μέσα από τη σύσταση ειδικής επιτροπής.

#### ∅ Θαλάσσιος Τουρισμός

Κοινές και συντονισμένες δράσεις αποφασίστηκαν μεταξύ των Υπουργείων Τουριστικής Ανάπτυξης και Ναυτιλίας, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στις μαρίνες, στην ενίσχυση των κρουαζιέρων και στην προώθηση προγραμμάτων υποστηριζόμενων από νομοθετήματα σχετικά με το θαλάσσιο και ιαματικό τουρισμό.

#### ∅ Αγροτικός τουρισμός

Στον επανακαθορισμό του ρόλου του αγροτουρισμού στην ελληνική οικονομία στοχεύει η ηγεσία του Υπουργείου Ανάπτυξης μέσα από τη δημιουργία ανώνυμης εταιρείας από κοινού με το Υπουργείο Γεωργίας και με μέτοχο το ελληνικό δημόσιο. Ο ρόλος της εταιρείας αυτής θα είναι θεσμικός, θα λειτουργεί στα πρότυπα της Ε.Τ.Α. ΑΕ και θα έχει στόχο την αναδιאμόρφωση, τον έλεγχο και την πιστοποίηση του αγροτουρισμού στη χώρα. Τα πρώτα μάλιστα αγροτουριστικά σχέδια τα οποία και χαρακτηρίζονται ως «πilotικά» είναι πέντε στον αριθμό και επικεντρώνονται στην

Κεντρική Πελοπόννησο, στο Ρέθυμνο, στα Ιωάννινα, στη Βόρεια Εύβοια και στην Ανατολική Μακεδονία Θράκη και εμπεριέχουν δράσεις όπως την κατασκευή εργαστηρίων μεταποίησης προϊόντων, την ανοικοδόμηση πατητηριών, τη χάραξη πεζοπορικών διαδρομών, τη δημιουργία κτήματος κυνηγού κλπ.

#### ∅ Ιαματικός τουρισμός

Σε εξέλιξη βρίσκεται η σύνταξη νομοσχεδίου από το Υπουργείο Ανάπτυξης με σκοπό την ανάπτυξη του ιαματικού τουρισμού. Ουσιαστικά, μέσα από το συγκεκριμένο νομοσχέδιο δρομολογείται η αναβάθμιση της λειτουργίας των υπάρχουσών ιαματικών πηγών και αναδιανέμονται οι ιαματικοί φυσικοί πόροι η διαχείριση των οποίων θα μπορεί να εκχωρηθεί έναντι μισθώματος σε τρίτους από την Ε.Τ.Α. ΑΕ.

#### ∅ Συνεδριακός τουρισμός

Αποτελεί μια από τις βασικές προτεραιότητες της πολιτείας και χαρακτηρίζεται ως δυναμική και ουσιαστική παράμετρος για τη μεταολυμπιακή περίοδο του ελληνικού τουρισμού. Σύντομα πρόκειται να δημιουργηθεί ειδικό νομοθέτημα για τον κλάδο των οργανωτών συνεδρίων, ενώ έχει δοθεί εντολή στον Οργανισμό Τουριστικής Εκπαίδευσης και Κατάρτισης για τη δημιουργία σύγχρονου κέντρου κατάρτισης συνεδριακού τουρισμού.

### 3.1.7 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΤΑΣΕΙΣ

Ο τουρισμός αποτελεί πλέον το πολυτιμότερο ίσως κεφάλαιο για την ανάπτυξη της ανταγωνιστικότητας της εθνικής μας οικονομίας, γεγονός που ενισχύεται και από τις εκτιμήσεις του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού, σύμφωνα με τις οποίες η τουριστική βιομηχανία θα αποτελέσει κατά την προσεχή 20ετία τον ταχύτερα αναπτυσσόμενο τομέα της παγκόσμιας οικονομίας. Επίσης, η Ευρωπαϊκή Ένωση αναγνωρίζει ότι ο τουρισμός αποτελεί σήμερα το δυναμικότερο κλάδο της παραδοσιακής οικονομίας. Στις μέρες μας το 6% του εργατικού δυναμικού της Ε.Ε. απασχολείται στον τουρισμό, ποσοστό που για την Ελλάδα είναι μεγαλύτερο, ενώ οι καταγραφόμενες τάσεις συγκλίνουν στο συμπέρασμα ότι στα τέλη της επόμενης 10ετίας

το εν λόγω ποσοστό για την Ε.Ε. θα έχει αυξηθεί στο 9% ήτοι 3,3 εκατ. νέες θέσεις εργασίας.

Σε επιχειρηματικό και επενδυτικό επίπεδο, η κύρια δραστηριότητα του κλάδου επικεντρώθηκε λόγω των Ολυμπιακών Αγώνων στην περιοχή της Αττικής. Σημαντικά ήταν τα κονδύλια που δαπάνησαν στον Αθηναϊκό τουρισμό μεγάλες ελληνικές αλλά και ξένες ξενοδοχειακές αλυσίδες, δημιουργώντας είτε καινούργια ξενοδοχεία είτε ανακαινίζοντας παλαιότερες μονάδες. Στόχος των επενδυτών δεν ήταν μόνον η διεκδίκηση μέρους του τουριστικού ρεύματος προς την πρωτεύουσα κατά τη διάρκεια των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004, αλλά και η αποκομιδή ωφελειών στη μεταολυμπιακή περίοδο όπως συνέβη και στις περισσότερες ολυμπιακές πόλεις ανά τον κόσμο. Σε αυτό συντέλεσε σε μεγάλο βαθμό η άρση της απαγόρευσης ίδρυσης νέων ξενοδοχείων ειδικά στην Αττική, ενώ εκτιμάται ότι λόγω των Ολυμπιακών Αγώνων μόνον στο νομό Αττικής επενδύθηκε περίπου €1 δισ. για την αναβάθμιση και τον εκσυγχρονισμό συνολικά 14.000 ξενοδοχειακών κλινών. Επιπλέον €400 εκατ. απορροφήθηκαν στη δημιουργία νέων μονάδων όλων των κατηγοριών δυναμικότητας 6.100 κλινών, ενώ μόνον στην κατηγορία των πέντε αστέρων αναβαθμίστηκαν ή εξ' αρχής δημιουργήθηκαν 6.500 δωμάτια.

Οι προοπτικές που ανοίγονται για την ελληνική τουριστική αγορά κατά τη μεταολυμπιακή περίοδο, αρχίζουν να αναθερμαίνουν το ενδιαφέρον αρκετών ξένων ισχυρών ξενοδοχειακών ομίλων. Ονόματα όπως οι Accor, Hyatt, Four Seasons, Raddisson, Ritz, Cendant, Bayantree και Kempinski, παρακολουθούν αυτή την περίοδο με ιδιαίτερη προσοχή τις εξελίξεις στην ελληνική τουριστική αγορά προκειμένου να προβούν σε επιχειρηματικές κινήσεις. Παράγοντες της αγοράς εκτιμούν ότι προς αυτή την κατεύθυνση αναμένεται να βοηθήσει και η διαδικασία εκχώρησης του management του Αστέρια Βουλιαγμένης η οποία αυτή την περίοδο βρίσκεται σε εξέλιξη.

Μια νέα αναπτυξιακή δυναμική στον κλάδο αναμένεται να προσδώσει ο αρμονικός συνδυασμός του real estate με την ξενοδοχειακή βιομηχανία. Πρόκειται για «Σύνθετα Αναπτυξιακά Προγράμματα» τα οποία θα αποτελέσουν το νέο μοντέλο τουριστικής ανάπτυξης για την ερχόμενη 20ετία. Στην ουσία, πρόκειται για επιχειρηματικά σχέδια άρρηκτα συνδεδεμένα με την ανέγερση πολυτελών ξενοδοχείων, παραθεριστικών κατοικιών και εγκαταστάσεων ειδικής τουριστικής υποδομής. Σύμφωνα με πηγές της αγοράς, στην τελική ευθεία εισέρχεται μεγάλη επένδυση στη Σητεία της



Κρήτης από τη Minoan Group Plc (πρώην Loyalworld) το κόστος της οποίας εκτιμάται σε €1,2 δισ. και περιλαμβάνει την κατασκευή σε έκταση 10 τετρ. χιλιομέτρων πέντε τουριστικών χωριών των 950 κατοικιών έκαστο, πολυτελών ξενοδοχείων, μαρίνας και γηπέδων γκολφ. Επίσης στην Κρήτη και συγκεκριμένα στην Τριόπετρα Ρεθύμνου, η Emerald Development (όμιλος Φωτιάδη) προγραμματίζει επενδυτικό σχέδιο αξίας €250 εκατ. το οποίο συνίσταται στην κατασκευή τουριστικού συγκροτήματος με δύο ξενοδοχεία πολυτελείας, spa, αθλητικό κέντρο, θεματικές πισίνες, αγκυροβόλιο, κέντρο οικοτουρισμού κλπ. έκτασης 1.600 στρεμμάτων. Στην περιοχή του Ιονίου και ειδικότερα στο ιδιωτικό νησί Αρκούδι βόρεια της Κεφαλονιάς, όμιλος βρετανικών συμφερόντων προγραμματίζει επένδυση προϋπολογισμού €100 εκατ. η οποία περιλαμβάνει γήπεδο γκολφ, τουριστικό χωριό με υπερπολυτελείς παραθεριστικές κατοικίες, ξενοδοχειακές μονάδες κλπ. Η Δυτική Πελοπόννησος πρόκειται να αναδειχθεί ως ο νέος δυναμικά ανερχόμενος τουριστικός προορισμός με δύο επί μέρους πόλους. Στην Ηλεία και συγκεκριμένα στην περιοχή Μουτέλης, σχεδιάζεται επένδυση (Olympia Resort) ύψους €300 εκατ. που περιλαμβάνει υπερπολυτελή ξενοδοχειακά συγκροτήματα, spa, παραθεριστικές κατοικίες και γήπεδα γκολφ, ενώ σε κοντινή περιοχή σχεδιάζεται και η δημιουργία τουριστικού χωριού (Greek Life Style) δαπάνης €60 εκατ. το οποίο θα περιλαμβάνει οικισμούς που θα φέρουν αρχιτεκτονικά χαρακτηριστικά ελληνικών περιοχών. Λίγο χαμηλότερα, στην περιοχή της Μεσσηνίας, Έλληνας εφοπλιστής ετοιμάζει επενδυτικό σχέδιο €250-300 εκατ. με αντικείμενο την κατασκευή δύο ξενοδοχείων, γηπέδων γκολφ και κέντρου θαλασσοθεραπείας. Στο νομό Μαγνησίας και συγκεκριμένα στην περιοχή Νηές πρόκειται να υλοποιηθεί επένδυση περίπου €200 εκατ. από επιχειρηματικό σχήμα ελληνοκαναδικών συμφερόντων, η οποία θα αφορά την ανέγερση ξενοδοχείου 900 κλινών, γηπέδου γκολφ, εμπορικού κέντρου, καταστημάτων εστίασης κλπ. Αλλά και στην περιοχή του Βόλου, ο όμιλος Παρασκευαΐδη ετοιμάζει επένδυση αξίας €250 εκατ. που θα περιλαμβάνει την κατασκευή τουριστικού συγκροτήματος υψηλής στάθμης σε έκταση 1.900 στρεμμάτων στο δήμο Ιωλκού. Ωστόσο, ενδιαφέρουσες είναι και αρκετές μικρότερες επενδύσεις σε διάφορες περιοχές της χώρας. Για παράδειγμα, ξένοι επενδυτές που διατηρούν τουριστικές επιχειρήσεις στην Αίγυπτο, πρόκειται να προσθέσουν στο ξενοδοχειακό δυναμικό της Κέρκυρας ένα πολυτελές design hotel δυναμικότητας 60 δωματίων, κοντά στη μαρίνα Γουβιών, αξίας €30 εκατ., ενώ ξενοδοχειακή μονάδα τεσσάρων αστέρων και 900 κλινών προγραμματίζεται να κατασκευασθεί στην παραλιακή περιοχή Φανάρι της Ροδόπης από ελληνική εταιρεία. Τρεις είναι οι επενδύσεις που ξεχωρίζουν στη πόλη της Θεσσαλονίκης από ισάριθμους Έλληνες επενδυτές: πολυτελές ξενοδοχείο πέντε αστέρων στο Χωριό

της Ειρήνης, ξενοδοχείο Α' κατηγορίας στο Νέο Ρύσσιο και παραδοσιακό ξενοδοχείο επί νεοκλασικού κτιρίου στο κέντρο. Στην περιοχή του Κορινθιακού και συγκεκριμένα στις Αλκυονίδες Νήσους μελετάται η κατασκευή μεγάλου τουριστικού σχεδίου από Κύπριο επενδυτή, ενώ ξένοι επενδυτικοί όμιλοι ερίζουν για νησί στην περιοχή του Γαλαξιδίου. Τέλος, στα σύνορα της μεσσηνιακής με τη λακωνική Μάνη σχεδιάζεται η ανέγερση ξενοδοχειακού συγκροτήματος τεσσάρων αστέρων, ενώ στην Αττική, σε δύο χρόνια αναμένεται να είναι έτοιμο το υπερπολυτελές ξενοδοχείο Mont Parnes στην Πάρνηθα μαζί με το πλήρως αναβαθμισμένο καζίνο και την εγκατάσταση σύγχρονου συστήματος τηλεφερίκ (€110 εκατ.).

Μια νέα διαφαινόμενη τάση στο χώρο, είναι η δημιουργία δικτύων ξενοδοχείων και καταλυμάτων. Πρόκειται στην πράξη για τη συνένωση διαφόρων συνήθως μικρού μεγέθους επιχειρήσεων, με σκοπό τη δημιουργία μιας οργανωμένης ομάδας με ενιαία ταυτότητα και διαφοροποίηση από τον «ανώνυμο» μαζικό ανταγωνισμό. Οι τουριστικές επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε τέτοια δίκτυα, διατηρούν την διοικητική τους ανεξαρτησία και αυτονομία λειτουργώντας όμως κάτω από μια επιχειρηματική «ομπρέλα» που διασφαλίζει ένα επώνυμο προϊόν.

Το ελληνικό τουριστικό προϊόν παρά το γεγονός ότι κατέχει μια από τις σημαντικότερες θέσεις στην παγκόσμια τουριστική αγορά, εντούτοις παρουσιάζει προβλήματα διαρθρωτικής φύσεως, τα οποία συνοψίζονται στα παρακάτω σημεία:

- ü Συγκέντρωση της τουριστικής προσφοράς σε συγκεκριμένες γεωγραφικές περιφέρειες της χώρας, σε βάρος άλλων περιοχών μη τουριστικά ανεπτυγμένων. Αξίζει να σημειωθεί ότι το ήμισυ και πλέον του συνόλου των ξενοδοχειακών κλινών της χώρας βρίσκεται συγκεντρωμένο στην Κρήτη, τα Δωδεκάνησα και τη Στερεά Ελλάδα.
- ü Έντονη εποχικότητα της τουριστικής ζήτησης, καθώς ο μεγαλύτερος όγκος του ετήσιου τουριστικού ρεύματος (πάνω από το 50% των διανυκτερεύσεων) καταφθάνει στη χώρα μας τους μήνες Ιούλιο, Αύγουστο και Σεπτέμβριο. Το φαινόμενο αυτό σε συνδυασμό με την ελλιπή υποδομή και την ανισοκατανομή της τουριστικής δραστηριότητας, επιδρά ανασταλτικά στην ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών αλλά και στην υγιή ανάπτυξη των επιχειρήσεων.
- ü Σημαντική ανεπάρκεια σε υποστηρικτικές υποδομές (γήπεδα γκολφ, συνεδριακά κέντρα, μαρίνες, κέντρα θαλασσοθεραπείας, κέντρα τουρισμού υγείας, θεματικά πάρκα, κέντρα αθλητισμού, προπονητικά κέντρα, κέντρα αξιοποίησης ιαματικών



πηγών, χιονοδρομικά κέντρα κλπ.), η ύπαρξη των οποίων θα οδηγήσει στην ανάπτυξη πολλών μορφών εναλλακτικού τουρισμού πέραν του παραδοσιακού τουριστικού προϊόντος.

- ü Ισχυρή όσο ποτέ άλλοτε καθίσταται η ανάγκη βελτίωσης του επιπέδου παροχής υπηρεσιών σε βοηθητικά καταλύματα και αμιγή κέντρα εστίασης και αναψυχής, καθώς και του επιπέδου εκπαίδευσης και κατάρτισης των απασχολουμένων στον τουριστικό τομέα, της οργανωτικής δομής των μικρομεσαίων τουριστικών επιχειρήσεων, των μέσων μεταφοράς κλπ.
- ü Έντονη εξακολουθεί να είναι η εξάρτηση των ελληνικών τουριστικών επιχειρήσεων από τους μεγάλους διεθνείς τουριστικούς οργανισμούς, τα συμφέροντα των οποίων επηρεάζουν σημαντικά τη διαμόρφωση της τουριστικής κίνησης προς τη χώρα, αλλά και της τελικής τιμής των τουριστικών πακέτων. Παράλληλα, η διαπραγματευτική ικανότητα των ελληνικών τουριστικών επιχειρήσεων περιορίζεται και από την απουσία αερομεταφορέων charter αμιγώς ελληνικών συμφερόντων.
- ü Η καθυστέρηση που σημειώνεται στην εισαγωγή νέων τεχνολογιών (συστήματα CRS, δίκτυα κρατήσεων, διαδίκτυο), καθώς και ο έντονος ανταγωνισμός του ελληνικού προορισμού από αγορές τόσο εντός όσο και εκτός Ε.Ε., δημιουργούν περαιτέρω προβλήματα στην ανταγωνιστικότητα του ελληνικού τουριστικού προϊόντος.
- ü Η επιχειρηματικότητα σε όλους τους υποκλάδους του τουρισμού, εμφανίζεται με τη μορφή πολλών και μικρών επιχειρήσεων, χωρίς επώνυμο προϊόν και χωρίς την τάση ανάπτυξης συνεργιών που θα τους εξασφαλίσουν μακροπρόθεσμο αναπτυξιακό ορίζοντα.
- ü Χαμηλό επίπεδο της τουριστικής εκπαίδευσης.
- ü Απουσία επιχειρηματικού ενδιαφέροντος για την ελληνική αγορά από αεροπορικές εταιρείες χαμηλού κόστους.

Οι προτεραιότητες της εθνικής τουριστικής πολιτικής για την περίοδο 2005-2006 επικεντρώνονται στην αναβάθμιση της ποιότητας του τουριστικού προϊόντος και στον εμπλουτισμό αυτού, στην περιφερειακή ανάπτυξη, σε ζητήματα χωροταξικού ενδιαφέροντος, αλλά και στην ενίσχυση του ρόλου της τοπικής αυτοδιοίκησης στην υποστήριξη και προστασία της τουριστικής δραστηριότητας.

Το 2004 και ιδιαίτερα το 2005 – παρά τις μεγάλες προσδοκίες που καλλιεργήθηκαν – καταγράφονται ως αρνητικές χρονιές για τον ελληνικό τουρισμό

καθώς παρατηρείται μείωση του αριθμού των αφίξεων και διανυκτερεύσεων των αλλοδαπών τουριστών στη χώρα. Η πτώση αυτή αποδίδεται αφενός μεν στα χρόνια και διαρθρωτικά προβλήματα του κλάδου αφετέρου δε στην αρνητική επιρροή διαφόρων εξωτερικών παραγόντων (δομικών και συγκυριακών). Η κρίση αυτή έπληξε γενικότερα τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, οι περισσότερες εκ των οποίων αντιμετώπισαν μειωμένες πληρότητες. Πρόβλημα ωστόσο υπήρξε και για επιχειρηματίες που προχώρησαν σε επενδύσεις ελπίζοντας σε ανάκαμψη της ζήτησης ενόψει των Ολυμπιακών Αγώνων.

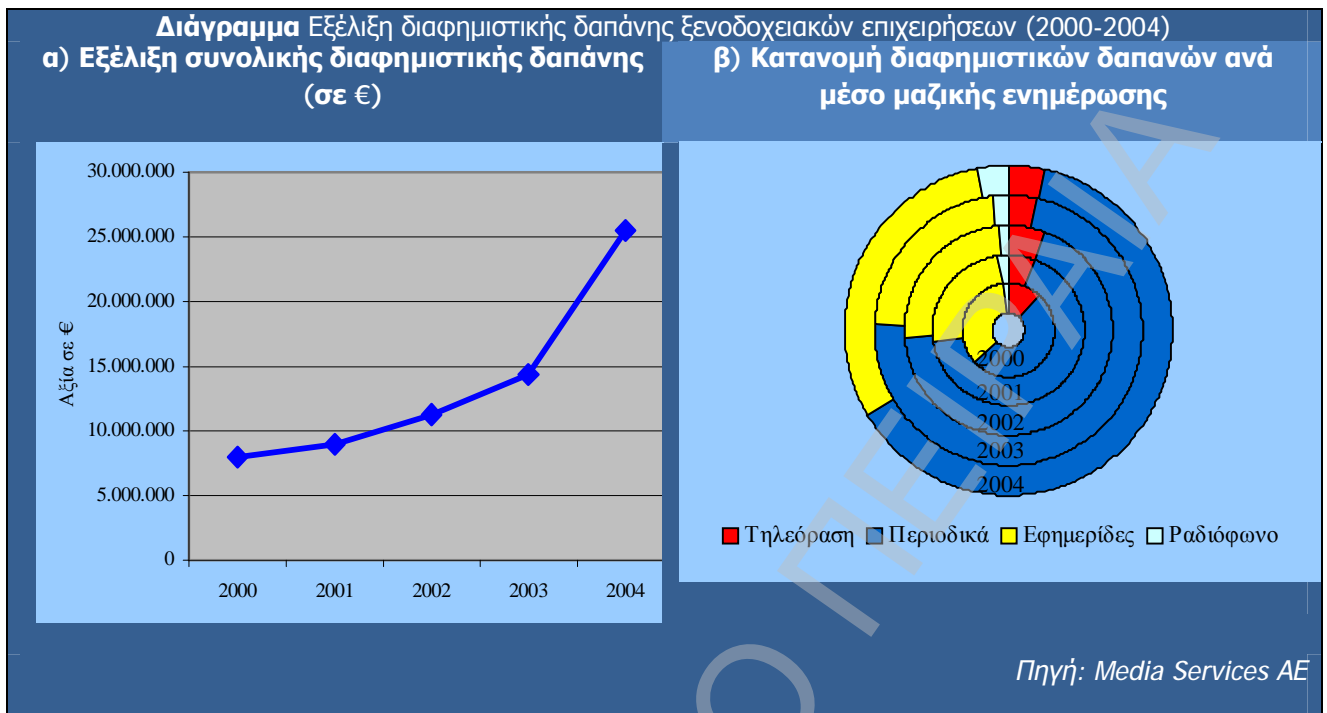
Η κατάσταση φαίνεται να αλλάζει το 2006, καθώς όλες οι εκτιμήσεις αναφέρουν άνοδο της τουριστικής κίνησης, η οποία εκτιμάται σε 8%-10% για ολόκληρο το έτος. Τουριστικοί κύκλοι εκτιμούν ότι μετά την άριστη διοργάνωση των Ολυμπιακών Αγώνων και τη γενικότερη διαφήμιση και αναβάθμιση της εικόνας της χώρας μας προς το εξωτερικό, οι προοπτικές του ελληνικού τουρισμού προδιαγράφονται ως ιδιαίτερα θετικές. Εξάλλου, όπως αποδεικνύεται και από την εμπειρία των άλλων Ολυμπιακών πόλεων, τα αναμενόμενα οφέλη από την προβολή της χώρας θα υλοποιηθούν σταδιακά σε ορίζοντα δεκαετίας υπό την προϋπόθεση βέβαια ότι θα υπάρξει μακροπρόθεσμη ανάπτυξη και ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας του τουριστικού μας προϊόντος.

### **3.2 ΘΕΜΑΤΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ**

#### **3.2.1 ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ ΔΑΠΑΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

Στο παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζεται η διάρθρωση της διαφημιστικής δαπάνης των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων ανά μέσο ενημέρωσης (τηλεόραση, περιοδικά, εφημερίδες και ραδιόφωνο) για την περίοδο 2000-2004, ενώ τα απόλυτα ονομαστικά μεγέθη της διαφημιστικής δαπάνης ανά διαφημιζόμενο, για τη χρονική περίοδο 2003-2004 εμφανίζονται στο διάγραμμα που ακολουθεί, όπου παρουσιάζεται η διαχρονική εξέλιξη των διαφημιστικών δαπανών του κλάδου για την περίοδο 2000-2004, καθώς και η κατανομή τους στα μέσα μαζικής ενημέρωσης.

Σημαντική αύξηση παρουσίασε η συνολική διαφημιστική δαπάνη των ξενοδοχείων το 2004 σε σχέση με το 2003. Συγκεκριμένα, ανήλθε σε €25.507.869 το 2004 έναντι €14.361.535 το 2003, καταγράφοντας ποσοστιαία αύξηση 77,8%.

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3.1**

Κατά την τελευταία 5ετία, τα περιοδικά αποτελούν το σημαντικότερο διαφημιστικό μέσο για τον κλάδο (62,9%) και ακολουθούν με διαφορά οι εφημερίδες (30,5%), η τηλεόραση (3,7%) και τέλος το ραδιόφωνο (2,9%). Το 2003 τα περιοδικά κατέλαβαν μερίδιο 72,4%.

### 3.2.2 ΙΔΕΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ-ΣΤΟΧΟΙ-ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ

Το μάρκετινγκ στη συγκεκριμένη ξενοδοχειακή μονάδα θα αποτελέσει καθοριστικό παράγοντα κέρδους. Στόχος μας είναι ο μόνιμος και όχι περιστασιακός πελάτης. Διότι, ο περιστασιακός πελάτης είναι εκείνος που αγοράζει το προϊόν μας, ενώ ο μόνιμος πελάτης είναι αυτός που συμπαρατάσσεται με το προϊόν μας.

Η αποστολή- mission της επιχείρησης είναι να δημιουργήσει «over- value for money» για τους επισκέπτες της. Όχι απλά να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις των πελατών, αλλά να ξεπερνά τις προσδοκίες τους, εκπλήσσοντάς τους ευχάριστα. Παρέχουμε αξία και αποτελεσματικότητα με σεβασμό στην ποιότητα, το χρόνο και το κόστος, στοιχεία που αποτελούν τους πελάτες μας.

Η επιχείρηση οραματίζεται να αναπτύξει και να διατηρήσει σχέσεις αμοιβαίας εμπιστοσύνης με τους υπαλλήλους, τους συνεργάτες, και τους προμηθευτές της, με σκοπό την επίτευξη εξαιρετικού επαγγελματισμού.

Το υπό μελέτη ξενοδοχείο έχει θέσει ως πρωταρχικό στόχο τη μεγιστοποίηση των κερδών αλλά και των καθαρών ταμειακών ροών αυξάνοντας συνεχώς την κερδοφορία, τόσο μέσω των εσόδων που προέρχονται από τις πωλήσεις των δωματίων, όσο και από τις λοιπές προσφερόμενες υπηρεσίες.

Στόχος, επίσης, θα αποτελέσει και η εξάλειψη της εποχικότητας, ένα φαινόμενο που αντιμετωπίζουν πολλοί τουριστικοί προορισμοί στην Ελλάδα. Για το λόγο αυτό το ξενοδοχείο θα παραμείνει ανοιχτό καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Εκτός και από τη μείωση της εποχικότητας, θα ωφελήσει και στη μείωση του κόστους συντήρησης των μηχανημάτων, το οποίο θα ήταν μεγαλύτερο εάν το ξενοδοχείο παρέμενε κλειστό για πολλούς μήνες.

Όλα τα παραπάνω θα επιτευχθούν μέσω δυνατού promotion της ξενοδοχειακής μονάδας, σύναψη στρατηγικών συμμαχιών με τους εγχώριους προμηθευτές προκειμένου να εξασφαλιστεί η συνέπεια, η εμπιστοσύνη και η ποιότητα. Ένα σωστό μάρκετινγκ από το διοικητικό προσωπικό, και όχι μόνο, μπορούν να φέρουν το θεμιτό αποτέλεσμα. Απαραίτητη, είναι η δημιουργία ενός 5ετούς στρατηγικού σχεδίου λειτουργίας όπου το ξενοδοχείο να έχει «κερδίσει» μερίδιο αγοράς από τις άμεσα ανταγωνίστριες μονάδες της περιοχής. Μετά από τα πέντε πρώτα χρόνια λειτουργίας του στόχος είναι η ξενοδοχειακή μονάδα να γίνει “talk of the town”.

Όλες οι επιχειρήσεις συνεργάζονται για ένα κοινό σκοπό, θέλουν υπηρεσίες και πάνω απ' όλα καλές υπηρεσίες. Θέλουν ό,τι τους υποσχέθηκε και ό,τι συμφωνήθηκε και στην ώρα του. Οι καλές υπηρεσίες αναπτρώνουν και το ηθικό των υπαλλήλων και ως αποτέλεσμα αυτό αυξάνει βραχυπρόθεσμα αλλά και μακροπρόθεσμα τις πωλήσεις του ξενοδοχείου. Με γνώμονα αυτά θα δημιουργηθεί και θα λειτουργήσει και η υπό μελέτη ξενοδοχειακή μονάδα.

Επιπλέον, το ξενοδοχείο επιθυμεί να κρατήσει την ποιότητα των δωματίων υψηλή διασφαλίζοντας ότι αυτά συντηρούνται σωστά και κατάλληλα.

Το marketing του ξενοδοχείου και στρατηγικοί στόχοι που θα θέσει και θα ικανοποιήσει, θα συμβαδίζουν με τα δεδομένα της ελληνικής αγοράς και των ελληνικών

trends. Θα λάβει υπόψη του τις κινήσεις των ανταγωνιστών και τα δεδομένα του κλάδου, καθώς και τις απαιτήσεις των πελατών.

Όπως είπαμε, πρωταρχικός επιχειρηματικός στόχος της νέας ξενοδοχειακής μονάδας είναι η μεγιστοποίηση των κερδών και η απόκτηση μεριδίου αγοράς. Για να πραγματοποιηθούν αυτά απαιτείται επιθετικό marketing όπως άλλωστε το επιβάλλει και ο έντονος ανταγωνισμός. Έτσι, το ξενοδοχείο θα διαμορφώσει τις στρατηγικές του ανάλογα με τις περιόδους του χρόνου αλλά και με το κάθε target group ξεχωριστά.

Όσον αφορά τα μέσα διαφήμισης και προώθησης της συγκεκριμένης ξενοδοχειακής μονάδας, θα αποτελέσουν οι μπροσούρες ξενοδοχείου-spa, με αναλυτική αναφορά του menu των αισθητικών επεμβάσεων και όλων των υπηρεσιών και προϊόντων που θα προσφέρει το τμήμα του spa. Θα υπάρχουν, επίσης, καταχωρήσεις σε περιοδικά τόσο σε ελληνικό όσο και σε ξένο τύπο (tour operators). Τέλος, βασικό «όπλο» διαφήμισης είναι και η ύπαρξη μίας σωστά κατασκευασμένης σελίδας στο διαδίκτυο. Οι χρήστες του internet, πλέον, είναι πάρα πολλοί καθώς επίσης και αυτοί που επιλέγουν τις διακοπές τους μέσα από τη χρήση του. Θεωρούν ότι γλυτώνουν χρόνο και χρήμα, με το να μην καταφεύγουν σε πρακτορεία αλλά σε ιστοσελίδες ξενοδοχείων για την πιο προσωπική επιλογή. Συνεπώς, η ιστοσελίδα του ξενοδοχείου θα πρέπει να προσελκύει τον δυνητικό πελάτη, να έχει λεπτομερή περιγραφή της μονάδας και των προϊόντων που παρέχει, άφθονο φωτογραφικό υλικό, και χρήσιμα links για την ευρύτερη περιοχή. Επιπροσθέτως, μετά την κατασκευή του site, θα πρέπει να γίνουν καταχωρήσεις του ξενοδοχείου σε ανάλογα sites, όπως πρακτορεία, γραφεία μεγάλων tour operators, και γενικότερα το ξενοδοχείο να είναι εύκολο να το «εντοπίσει» κανείς μέσα στο διαδικτυακό κόσμο.

### 3.2.3 ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Όσον αφορά τον ανταγωνισμό στην περιοχή, το ξενοδοχείο έρχεται να αντιμετωπίσει από τη μία, τον ανταγωνισμό από τους υπόλοιπους ξενοδόχους και από την άλλη, τον ανταγωνισμό από πλαστικούς χειρουργούς-αισθητικούς-δερματολόγους, αφού θα έχει ήδη συνάψει συνεργασία με τοπικό νοσοκομείο. Για να μπορέσει να εισχωρήσει στην ανταγωνιστική αγορά θα συνδυάζει σχετικά μειωμένες τιμές σε σύγκριση με τους ανταγωνιστές, τουλάχιστον κατά τα πρώτα χρόνια λειτουργίας του, και παράλληλα υψηλή ποιότητα υπηρεσιών. Το ανταγωνιστικό όμως πλεονέκτημα της συγκεκριμένης ξενοδοχειακής μονάδας είναι ο συνδυασμός αυτός που θα μπορεί να

προσφέρει: και ξενοδοχειακό συγκρότημα αλλά και τμήμα αισθητικής ιατρικής. Η στρατηγική, λοιπόν, που θα ακολουθήσει θα είναι στρατηγική διαφοροποίησης, διότι η μορφή της επιχείρησης θα είναι τέτοια που θα την κάνει ανταγωνιστική και διαφοροποιημένη σε ένα περιβάλλον ισχυρά ανταγωνιστικό. Με τη σωστή διαφήμιση τόσο της ξενοδοχειακής μονάδας αλλά και των αισθητικών προϊόντων- υπηρεσιών που θα προσφέρει, η διοίκηση στοχεύει σε μία ευρύτερη γκάμα πελατών. Πρέπει η «διαφήμιση» να πάει πρώτα στον πελάτη έτσι ώστε να έρθει εκείνος μετά σε εμάς.

Συνεπώς, άμεσοι ανταγωνιστές δεν υπάρχουν αν υποθέσουμε την αυτή καθ' αυτή ταυτότητα του ξενοδοχείου, η οποία δεν είναι άλλη από τον συνδυασμό του ξενοδοχειακού συγκροτήματος και τμήματος spa αλλά και αισθητικών επεμβάσεων. Έμμεσοι ανταγωνιστές μπορεί να θεωρηθούν τα ξενοδοχεία με spa. Στην Ελλάδα, η αγορά των spa με την οργανωμένη μορφή της, εμφανίστηκε στην Κρήτη, με το κέντρο θαλασσοθεραπείας της ξενοδοχειακής αλυσίδας Aldemar και στη συνέχεια με το thalasso των Maris, το οποίο λειτουργεί όλο το χρόνο. Έκτοτε, πολλές ξενοδοχειακές επιχειρήσεις υιοθέτησαν τις νέες αυτές υπηρεσίες spa για δύο κυρίως λόγους. Αφενός, ήταν η ανάγκη εμπλουτισμού του τουριστικού προϊόντος, έτσι ώστε να διαφοροποιηθούν από τους ανταγωνιστές τους. Αφετέρου, οι tour operators ζητούν τα δωμάτια όλο και σε χαμηλότερη τιμή και οι ξενοδόχοι, για να καταφέρουν να πετύχουν καλύτερες συμφωνίες, ανανεώνουν τις μονάδες τους και περιλαμβάνουν νέες υπηρεσίες. Υπάρχουν, όμως, πολλές περιπτώσεις που εμφανίστηκαν κέντρα θαλασσοθεραπείας χιλιόμετρα μακριά από τη θάλασσα ή εγκαταστάσεις spa χωρίς ίχνος νερού.

Ωστόσο, στην Ελλάδα βρίσκονται μερικά από τα πιο αξιόλογα κέντρα αναζωογόνησης σε ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο, τα οποία έχουν βραβευτεί από διεθνείς οργανώσεις. Σταδιακά, η δραστηριοποίηση εξειδικευμένων εταιρειών εξοπλισμού στο χώρο αυτό άρχισε να δημιουργεί μία πιο σωστή εικόνα για το τι σημαίνει εγκαταστάσεις Spa. Οι ξενοδόχοι εμπιστεύονται πια τους ειδικούς και χρησιμοποιούν τις γνώσεις και την εμπειριών. Οι επενδύσεις που έγιναν με αφορμή τους Ολυμπιακούς αγώνες, αλλά και οι επιδοτήσεις που παρέχει ο αναπτυξιακός νόμος, οδήγησαν πολλά ξενοδοχεία να δημιουργήσουν πολυτελείς και σωστά οργανωμένες εγκαταστάσεις στα ξενοδοχεία, τα οποία βλέπουν σταδιακά την πελατεία τους να αυξάνεται, αφού, πέραν των άλλων, αποτελεί πλέον για τις μονάδες αυτές βασικό στοιχείο του marketing.

Συνηθέστεροι λόγοι επίσκεψης σε ένα spa είναι η διάθεση χαλάρωσης και μείωσης του στρες, η νοητική και συναισθηματική τόνωση, ενώ πολλές θεραπείες ενδείκνυνται και για την αντιμετώπιση προβλημάτων, όπως η παχυσαρκία. Ωστόσο, οι άνθρωποι που τα επισκέπτονται σήμερα δεν αρκούνται απλά στην φροντίδα που τους παρέχεται. Αντίθετα, θέλουν απτά αποτελέσματα. Ενδεικτικά, αξίζει να αναφερθεί πως ένας στους δέκα επισκέπτες αντιλαμβάνεται τις επισκέψεις του στο spa ως κομμάτι του νέου τρόπου ζωής που έχει πλέον υιοθετήσει.

Για αυτό το λόγο μάλιστα σε αρκετές πόλεις του κόσμου, όπως στη Φλόριδα, τη Νέα Υόρκη και το Λας Βέγκας έχουν δημιουργηθεί γύρω από τα spas τεράστια συγκροτήματα κατοικιών, ώστε οι επισκέπτες τους να έχουν τη δυνατότητα να ζουν κυριολεκτικά μέσα σε αυτά. Έτσι, αυξάνεται ταυτόχρονα και η κοινωνικότητα των επισκεπτών. Ωστόσο, πολλοί από αυτούς που επισκέπτονται spas, επιθυμούν και κατά τη διάρκεια των διακοπών τους να έχουν ανάλογες εμπειρίες, με αποτέλεσμα αρκετές φορές κριτήριο επιλογής κάποιου προορισμού να είναι η ύπαρξη ενός κέντρου spa. Όσο και αν υπερτερούν στο κομμάτι αυτό οι γυναίκες, ιδιαίτερα σημαντικό είναι και το ποσοστό αντρών που ταξιδεύουν σε κάποιο προορισμό με spa (36%).

Η συγκεκριμένη ξενοδοχειακή μονάδα προσπαθεί να πάει ένα βήμα πιο πέρα. Η νέα τάση μπορεί να είναι τα κέντρα θαλασσοθεραπείας, όμως, η συγκεκριμένη επιχείρηση δεν θα προσφέρει μόνο αυτό αλλά και το κάτι παραπάνω. Θεραπείες της αισθητικής ιατρικής, επεμβατικές και μη επεμβατικές (παρατίθενται παρακάτω αναλυτικά οι θεραπείες). Αν, λοιπόν, αναλογιστούμε ότι πλέον υπάρχει η τάση ένα από τα κριτήρια επιλογής ενός ξενοδοχείου από τον τουρίστα να είναι η ύπαρξη spa, τότε μιλάμε για πελάτες συνειδητοποιημένους, οι οποίοι αν μείνουν ευχαριστημένοι από το συγκεκριμένο ξενοδοχείο, τότε θα επιστρέψουν σίγουρα στο ίδιο ξενοδοχείο και φυσικά θα το συστήσουν και σε άλλους. Ένα σημαντικό όπλο του marketing, το word of mouth.

Η επιλογή της ευρύτερης περιοχής της Κρήτης και κατ' επέκταση της Χερσονήσου έγινε βάσει κάποιων κριτηρίων όπως:

- Η Κρήτη αποτελεί έναν από τους πλέον κατάλληλους και «έμπειρους» τουριστικούς προορισμούς της Ελλάδας.
- Το άριστο κλίμα που θα επιτρέψει στη μονάδα να είναι ανοικτή και τους χειμερινούς μήνες.



- Την άριστη ιατρική φροντίδα και συνεργασία με την κλινική αλλά και με το Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο Ηρακλείου ( εάν θεωρηθεί απαραίτητο).
- Το privacy που θα μπορεί να παρέχει στους πελάτες της.

### 3.2.4 ΠΡΟΪΟΝΤΑ-ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Τα **προϊόντα και οι υπηρεσίες** αισθητικής ιατρικής, οι οποίες θα παρέχονται είναι οι παρακάτω:

● Επεμβατικές θεραπείες:

- ✓ Λιποαναρρόφηση
- ✓ Αυξητική στήθους
- ✓ Ανόρθωση στήθους
- ✓ Βλεφαροπλαστική
- ✓ Ρινοπλαστική
- ✓ Κοιλιοπλαστική
- ✓ Λίφτινγκ προσώπου

● Μη επεμβατικές θεραπείες:

- ✓ Botox
- ✓ Εφαρμογές laser (αποτριχωση, ευρυαγγείες, μη επεμβατική αναζωογόνηση προσώπου, λαιμού)
- ✓ Εφαρμογές πήλινγκ ( φυτικό,χημικό,κρυσταλλικό, διαθερμικό)
- ✓ Εναλλακτικές θεραπείες ακμής
- ✓ Αποκατάσταση ουλών
- ✓ Μικροδερμοαπόξεση
- ✓ Ενέσιμα εμφυτεύματα
- ✓ Εφαρμογές δερματοχειρουργικής ( σπίλοι, δερματικά θηλώματα)
- ✓ Εφαρμογές μεσοθεραπείας ( αντιγήρανση, κυτταρίτιδα)
- ✓ Εφαρμογές για εντοπισμένη λιποδυστροφία



### 3.2.5 ΟΜΑΔΑ ΣΤΟΧΟΣ

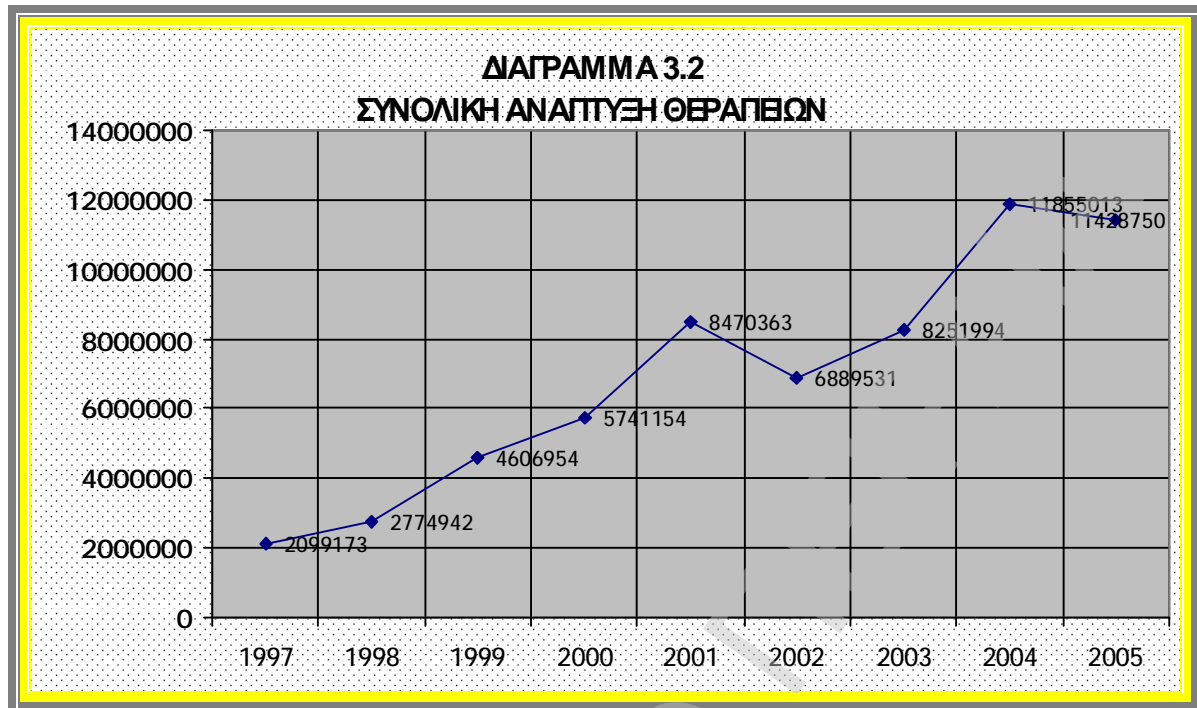
Βασικό ακόμα θέμα του μάρκετινγκ αποτελεί ο καθορισμός της ομάδας- στόχος των καταναλωτών. Σύμφωνα με τα στοιχεία του διεθνούς περιβάλλοντος που παρουσίασε η Αμερικάνικη Κοινότητα Αισθητικής και Πλαστικής Χειρουργικής, σημαντική είναι η αύξηση των επεμβάσεων για το έτος 2005 στην Αμερική. Τα αποτελέσματα μπορεί να αφορούν μεν τις ΗΠΑ και όχι την Ευρώπη, αποτελούν όμως ένα μοναδικά έγκυρο, αναλυτικό και διασταυρωμένο δείγμα γραφής της πορείας των αισθητικών θεραπειών που προσφέρει σήμερα η ιατρική παγκοσμίως. Για το έτος 2005, όπως φαίνεται και στο γράφημα 1, πραγματοποιήθηκαν σχεδόν 11,5 εκατ. Επεμβατικές θεραπείες συνολικά, αριθμός που είναι 4,5 φορές μεγαλύτερος από τον αντίστοιχο του έτους 1997. Στο σύνολο των 11,5 εκατ. το 19% περίπου αντιπροσωπεύουν οι επεμβατικές θεραπείες (2,1 εκατ.) ενώ το 81% περίπου αντιπροσωπεύουν οι μη επεμβατικές θεραπείες (9,4 εκατ.).

Η αναλογία αυτή ήταν πολύ διαφορετική το 1997 αφού οι επεμβατικές θεραπείες αντιπροσώπευαν το 46% του συνόλου (1 εκατ.) και οι μη επεμβατικές το 54% του συνόλου(1,1 εκατ.). Αντιπαραθέτοντας τα στοιχεία των 2 περιόδων (2005/1997) παρατηρούμε ότι οι επεμβατικές θεραπείες διπλασιάστηκαν και την ίδια στιγμή οι μη επεμβατικές θεραπείες επταπλασιάστηκαν.

Η ομάδα στόχος, συνεπώς, της επιχείρησής μας είναι πολύ μεγάλη από τη στιγμή που τα τελευταία χρόνια παρατηρείται τέτοια αύξηση. Οι πελάτες δε του ξενοδοχείου, θα έχουν τη δυνατότητα να συνδυάζουν την οποιαδήποτε θεραπεία θέλουν να πραγματοποιήσουν με ξεκούραστες και ποιοτικές διακοπές με πλήρες privacy εάν το επιθυμούν.

Όπως θα περίμενε κανείς, οι πελάτες του ξενοδοχείου θα ήταν μόνο γένους θυληκού. Τα στοιχεία, όμως, δείχνουν ότι και ο αντρικός πλυθησμός καταλήγει σε αισθητικές θεραπείες. Στο σύνολο των 11,5 εκατ. θεραπειών οι γυναίκες με σχεδόν 10,5 εκατ. θεραπείες αντιπροσωπεύουν το 91% του συνόλου και οι άνδρες με 1 εκατ. θεραπείες το 9% αντίστοιχα.

Ακολουθεί ένα αντιπροσωπευτικό διάγραμμα της συνολικής ανάπτυξης των θεραπειών.



Η ηλικιακή κατανομή των ατόμων (των δύο φύλλων) που καταφεύγουν σε αισθητικές θεραπείες αποτελεί επίσης ένα ακόμη ενδιαφέρον στοιχείο. Το 47% του συνόλου των θεραπειών αντιπροσωπεύεται από τα άτομα που ανήκουν στην ηλικιακή ομάδα των 35-50 ετών. Η ηλικιακή ομάδα των 19-34 ετών και αυτή των 51-60 ετών αντιστοιχούν η καθεμία στο 24% του συνόλου. Τα άτομα ηλικίας άνω των 65 ετών αντιπροσωπεύουν το 5% ενώ τέλος, το 1% του συνόλου αντιπροσωπεύεται από άτομα νεότερα των 18 ετών.

Στοιχεία από την πρόσφατη έρευνα οικογενειακών προϋπολογισμών του 2004-2005 δείχνουν ότι για κάθε ποσοστιαία μονάδα αύξησης του συνολικού εισοδήματος των ελληνικών νοικοκυριών, οι δαπάνες τουρισμού –αναψυχής αυξάνονται πάνω από μία ποσοστιαία μονάδα, κατά 1,6%. Κατά συνέπεια, με τη διαρκή αύξηση του ελληνικού και του παγκόσμιου βιοτικού επιπέδου, ο εγχώριος και δυνητικά ο εισαγόμενος τουρισμός θα αποκτά όλο και μεγαλύτερο ειδικό βάρος στη ελληνική οικονομία.

Στην Ελλάδα η συντριπτική πλειοψηφία τουριστικών ταξιδιών αφορά στον εσωτερικό τουρισμό, με ποσοστό 90,2% των Ελλήνων να προτιμούν διακοπές στο εσωτερικό της χώρας. Συνεπώς, εκτός από τους αλλοδαπούς που θα επισκέπτονται το ξενοδοχείο, μετά από συμβόλαιο από ξένα πρακτορεία αλλά και από μόνοι τους, θα βασιστεί πολύ και στους Έλληνες τουρίστες που θα «στηρίξουν» τη μονάδα κυρίως

τους νεκρούς μήνες. Αυτή θα είναι μία πολύ σημαντική προσπάθεια μείωσης της εποχικότητας.

Η αναλογία ανάμεσα στις 2 κατηγορίες θεραπειών( η οποία όπως αναφέρθηκε προηγουμένως είναι 81% μη επεμβατικές έναντι 19% επεμβατικές) ανά ηλικία παρουσιάζει τις επεμβατικές θεραπείες να είναι πιο δημοφιλείς σε ηλικίες μέχρι 35 ετών. Αντίθετα, από τα 35 χρόνια και πάνω, η προτίμηση στρέφεται περισσότερο στις μη επεμβατικές θεραπείες με τη μεγαλύτερη διαφορά να παρατηρείται στις ηλικίες 51-64 ετών όπου το 84% των θεραπειών αποτελούν οι μη επεμβατικές άνω οι επεμβατικές μόλις το 19%.

Από την ανάπτυξη του συνολικού αριθμού των θεραπειών κατά 4,5 φορές τα τελευταία χρόνια, εμφανίζεται καθαρά η τάση του σημερινού ανθρώπου να ασχολείται όλο και περισσότερο με την εμφάνισή του. Την ανάπτυξη αυτή οδηγεί η αλματώδης άνοδος των μη επεμβατικών των μη επεμβατικών θεραπειών με ναυαρχίδα το ΒΟΤΟΧ το οποίο πλέον η πιο προσοδοφόρα θεραπεία.

Περνώντας στην ανάπτυξη ανά θεραπεία και παρατηρώντας τις επεμβατικές βλέπουμε ότι με σημαντική άνοδο παρουσιάζεται η ρινοπλαστική, η ανόρθωση στήθους και η κοιλιοπλαστική άνω τα 2 τελευταία χρόνια σημαντική ζήτηση παρουσιάζει και η αυξητική των χειλιών χωρίς τη χρήση ενέσιμων υλικών. Ερχόμενοι στις μη επεμβατικές, πέραν του ΒΟΤΟΧ που έχει 50 πλασιάζει τις θεραπείες, σημαντικά έχουν αναπτυχθεί τόσο το resurfacing με laser όσο και η χρήση εμφυτευμάτων και ειδικά υαλουρονικού οξέος.

Όσον αφορά τις ηλικίες που επισκέπτονται τον ιατρό για αισθητικούς λόγους, το μεγαλύτερο ποσοστό κατέχει φυσικά η ηλικιακή ομάδα 35-50 ετών με σχεδόν τα μισά περιστατικά του συνόλου. Ως προς τις θεραπείες, στις ηλικίες έως 34 ετών πρώτη είναι η αποτρίχωση με laser ενώ από 35 ετών και πάνω πρώτη θεραπεία είναι το ΒΟΤΟΧ. Απομονώνοντας τις επεμβατικές, έως τα 18 πρώτη είναι η ρινοπλαστική, από 19-34 πρώτη η αύξηση στήθους, από 35-50 πρώτη η λιποαναρρόφηση και από 51 και πάνω πρώτη είναι η βλεφαροπλαστική.

Τέλος, δε θα ήταν σωστό να παραλείψουμε να τονίσουμε τη δυναμική ανάπτυξης που παρουσιάζει το ανδρικό κοινό στο περιβάλλον αυτό. Το 9% που αντιπροσωπεύει σήμερα είναι εξαιρετικά χαμηλό ανά αναλογιστούμε τους υπόλοιπους τομείς στους οποίους οι άνδρες επενδύουν στην εμφάνισή τους. Άρα λοιπόν, η

επικέντρωση στο στόχο της ανάπτυξης του κοινού αυτού θα μπορούσε δυνητικά να αποφέρει πολύπλευρα και σημαντικά οφέλη.

Για τους παραπάνω λόγους, γίνεται σαφές το βάρος που θα δοθεί στο τμήμα των ιατρικών-αισθητικών θεραπειών που θα λαμβάνουν χώρα εντός της ξενοδοχειακής μονάδας καθώς και του ιατρικού προσωπικού που θα εργαστεί στο ξενοδοχείο αλλά και τους εξωτερικούς συνεργάτες – ιατρούς.

Η Κρήτη εκτιμάται ότι με τις καλές κλιματολογικές συνθήκες και τον πολιτισμό της, μπορεί να αναπτύξει και αυτό το κομμάτι του τουρισμού, καθώς ο επισκέπτης μπορεί να συνδυάσει στο νησί τις διακοπές του με κάποιες ιατρικές πράξεις, κυρίως αισθητικού χαρακτήρα.

Στο νέο νομοσχέδιο του υπουργείου Τουριστικής Ανάπτυξης, σε συνεργασία με το υπουργείο Υγείας προτείνονται, για πρώτη φορά, να συμπεριληφθούν δράσεις και νομικές πρόνοιες, έτσι ώστε να διευκολυνθεί και η ανάπτυξη υπηρεσιών ιατρικού τουρισμού, που θα εκμεταλλεύονται και τις υπηρεσίες του τομέα της ψυχικής υγείας (χρόνιων προβλημάτων ύπνου, ανορεξίας, γεροντικές άνοιες κ.λ.π.), πλαστικής χειρουργικής και νεφροπαθών σε κλινικές και νοσοκομεία εγκατεστημένα σε τουριστικές περιοχές.

Οι ιατρικές υπηρεσίες υγείας που θα παρέχονται, θα πρέπει να έχουν ένα χαμηλό κόστος, συγκριτικά με την βόρεια Ευρώπη", ενώ σημειώνεται ότι "μελέτες, που έχουν γίνει στο παρελθόν, συνηγορούν στο γεγονός ότι το 29% του παγκόσμιου πληθυσμού χρειάζεται υπηρεσίες υγείας στις διακοπές του". Ακόμη, συμπλήρωσε ότι "το ποσοστό του παγκόσμιου πληθυσμού, που χρειάζεται υπηρεσίες υγείας στις διακοπές του και μπορεί να ταξιδεύει, φθάνει το 50%".

### **3.3 ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΑ ΕΤΗΣΙΑ ΕΣΟΔΑ – ΕΞΟΔΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ**

#### **3.3.1 ΕΤΗΣΙΑ ΕΣΟΔΑ**

Τα έσοδα του ξενοδοχείου θα προέρχονται από κατά κύριο λόγο από τα δωμάτια, το τμήμα του Food & Beverage, αλλά και από το spa, γυμναστήριο και τις επεμβάσεις. Το ξενοδοχείο εκτός από τους μόνιμους πελάτες του θα προσελκύει πελάτες και από τη γύρω περιοχή, οι οποίοι θα θέλουν να επισκέπτονται το θεματικό εστιατόριο ή ακόμα και τον εξειδικευμένο χώρο του spa.

Η πληρότητα των δωματίων που αναμένεται τον πρώτο χρόνο λειτουργίας του ξενοδοχείου παρατίθεται στον παρακάτω πίνακα και στηρίζεται καθαρά σε υποθέσεις. Το ξενοδοχείο θα συνεργάζεται και με πρακτορεία αλλά θα δέχεται κρατήσεις και από το internet για individual πελάτες. Για το πρώτο έτος λειτουργίας του το ξενοδοχείο θα λειτουργήσει όλο το χρόνο, για να κρίνει έπειτα ποιος μήνας έχει τη μικρότερη πληρότητα και αυτός να παραμένει ο μήνας όπου το ξενοδοχείο είτε θα μείνει κλειστό είτε θα υπολειπουργήσει έτσι ώστε να τα έξοδα λειτουργίας και συντήρησης να μην υπερσχύουν των εσόδων.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 3.5: ΠΛΗΡΟΤΗΤΕΣ ΜΟΝΑΔΑΣ**

<b>ΜΗΝΑΣ</b>	<b>ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ</b>
<b>ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ</b>	40%
<b>ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ</b>	45%
<b>ΜΑΡΤΙΟΣ</b>	45%
<b>ΑΠΡΙΛΙΟΣ</b>	45%
<b>ΜΑΪΟΣ</b>	70%
<b>ΙΟΥΝΙΟΣ</b>	75%
<b>ΙΟΥΛΙΟΣ</b>	85%
<b>ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ</b>	90%
<b>ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ</b>	75%
<b>ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ</b>	60%
<b>ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ</b>	50%
<b>ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ</b>	40%

Στον παρακάτω πίνακα δίνονται οι τιμές των δωματίων ανάλογα με τους μήνες. Ως High season θεωρούνται οι μήνες Ιούνιος έως και Αύγουστος αλλά και ο Δεκέμβριος λόγω των Χριστουγέννων. Κατά τη διάρκεια του ορθόδοξου Πάσχα οι τιμές θα είναι υψηλότερες από τις υπόλοιπες ημέρες του μήνα, λόγω της αυξημένης κίνησης από Έλληνες τουρίστες. Παρακάτω δίδεται ο πίνακας με τις τιμές των δωματίων σε € ανά τον μήνα.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 3.6: ΤΙΜΕΣ ΔΩΜΑΤΙΩΝ**

Τύπος δωματιού/Μήνα	1 <sup>ος</sup>	2 <sup>ος</sup>	3 <sup>ος</sup>	4 <sup>ος</sup>	5 <sup>ος</sup>	6 <sup>ος</sup>	7 <sup>ος</sup>	8 <sup>ος</sup>	9 <sup>ος</sup>	10 <sup>ος</sup>	11 <sup>ος</sup>	12 <sup>ος</sup>

Μονόκλινο	100	95	95	95	100	110	110	110	95	95	95	110
Δίκλινο	150	160	160	160	170	200	250	260	190	160	160	200
Τρίκλινο	180	175	175	175	185	230	290	300	220	175	175	230
Superior	200	200	200	200	240	240	280	290	250	200	200	240
Suite	350	300	300	300	350	400	420	450	350	300	300	350
Villa	450	480	400	400	450	500	700	700	350	400	400	450

Τα έσοδα σύμφωνα με τις παραπάνω τιμές αλλά και πληρότητες, αναλυτικά για κάθε μήνα φαίνονται στον παρακάτω πίνακα.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 3.7: ΕΣΟΔΑ ΑΝΑ ΜΗΝΑ**

ΜΗΝΑΣ	ΕΣΟΔΑ (€)
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	528.240
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	594.270
ΜΑΡΤΙΟΣ	546.682
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	558.320
ΜΑΪΟΣ	924.420
ΙΟΥΝΙΟΣ	1.034.100
ΙΟΥΛΙΟΣ	1.089.495
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	1.341.054
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	915.450
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	652.320
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	561.720
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	549.360
ΣΥΝΟΛΟ	<b>8.669.743</b>

Όσον αφορά το τμήμα του Food & Beverage τα έσοδα θα προέρχονται από το θεματικό εστιατόριο, το μπαρ αλλά και τα ποτά που θα σερβίρονται στο εστιατόριο των

πελατών, μιας και το πρωινό και δείπνο θα περιλαμβάνονται σχεδόν πάντα στην τιμή του δωματίου. Η τιμή, κατά άτομο, στο θεματικό εστιατόριο θα είναι περίπου της τάξεως των 40 €, ενώ για τους πελάτες που δεν έχουν πληρώσει στη τιμή του δωματίου το δείπνο, αυτό θα ανέρχεται στα 20€ ανά άτομο. Στα έσοδα του μπαρ, συμπεριλαμβάνονται και οι εισπράξεις από το μεσημεριανό-lunch, που θα σερβίρεται στο τμήμα αυτό. Στα έσοδα του τμήματος, δεν θα υπολογίζεται το πρωινό καθώς αυτό θα περιλαμβάνεται στην τιμή του δωματίου.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 3.8: ΕΣΟΔΑ F&B**

<b>ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ</b>	
TOTALCOVERS	64.800
AVERAGE CHECK(€)	20€
FOOD REVENUES(€)	972.000
<b>ΘΕΜΑΤΙΚΟ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ</b>	
TOTAL COVERS	18.000
AVERAGE CHECK	40€
FOOD REVENUES	720.000
ΣΥΝΟΛΟ FOOD REVENUES	1.692.000
<b>BAR</b>	
NUMBER OF GUESTS	54.000
AVERAGE CHECK(€)	10€
BEVERAGE REVENUES(€)	540.000
<b>TOTAL FOOD&amp;BEVERAGE REVENUES (€)</b>	<b>2.237.140</b>

Συνολικά, τα έσοδα του ξενοδοχείου θα συμπεριλαμβάνουν τα έσοδα από τα δωμάτια, το τμήμα του food & beverage, αλλά και τα ενοίκια από τα μαγαζιά που θα νοικιάζονται σε ιδιώτες επαγγελματίες, καθώς και τα έσοδα από το τμήμα του spa. Τα έσοδα από το τμήμα του spa, ανέρχονται στο 10% περίπου των εσόδων της υπόλοιπης ξενοδοχειακής μονάδας. Τα καταστήματα που θα υπάρχουν στη ξενοδοχειακή μονάδα, θα είναι mini market, κομμωτήριο και κοσμηματοπωλείο. Στον τελευταίο πίνακα του κεφαλαίου δίδονται τα έσοδα του πρώτου έτους λειτουργίας της ξενοδοχειακής μονάδας.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 3.9: ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΣΟΔΑ**

<b>ΕΣΟΔΑ</b>	<b>€</b>
ΔΩΜΑΤΙΑ	8.669.743
FOOD & BEVERAGE	2.237.140
ΕΝΟΙΚΙΑ	45.000
SPA	1.582.430
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>12.534.313</b>

### 3.3.2 ΕΞΟΔΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Τα έξοδα που θα αφορούν στη διαφήμιση για την προώθηση των υπηρεσιών της μονάδας αλλά και τη δημιουργία μπροσούρων και ιστοσελίδας, θα ανέρχονται στα 20.000 € ετησίως.



**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup>**  
**ΕΙΣΡΟΕΣ ΥΛΙΚΩΝ**

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

## 4. ΕΙΣΡΟΕΣ ΥΛΙΚΩΝ

### 4.1 ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ

#### 4.1.1 ΕΝΕΡΓΕΙΑ

Στην Κρήτη υφίσταται από ετών έλλειμμα μεταξύ προσφοράς ηλεκτρικής ενέργειας και ζήτησης, με αποτέλεσμα συχνές διακοπές κατά τις περιόδους αιχμής ζήτησης οι οποίες συμπίπτουν με την αιχμή της τουριστικής περιόδου, ενώ επηρεάζεται σημαντικά και η ανάπτυξη του τόπου, με όλα τα δυσμενή επακόλουθα. Επιβάλλεται ως εκ τούτου το ενεργειακό πρόβλημα να αντιμετωπισθεί με ένα ενιαίο ορθολογικό σχεδιασμό, ο οποίος να προβλέπει άμεσες, μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες λύσεις

Το ενεργειακό πρόβλημα τη Κρήτης είναι ένα μακροχρόνιο πρόβλημα το οποίο επηρεάζει σημαντικά την ανάπτυξη του τόπου που ακόμα και σήμερα λειτουργικά οριακά έως ελλειμματικά με τους τρεις σταθμούς παραγωγής με συμβατικά καύσιμα και την αιολική ενέργεια που καλύπτει περίπου το 10% της κατανάλωσης Η.Ε. της Κρήτης.

Οι όποιοι προγραμματισμοί έχουν γίνει μέχρι σήμερα, δυστυχώς δεν ήταν αξιόπιστοι στην υλοποίησή τους.

Πιστεύουμε ότι μια ολοκληρωμένη περιφερειακή και τοπική ενεργειακή πολιτική θα πρέπει να στοχεύει στην ικανοποίηση των μακροχρόνιων ενεργειακών αναγκών της Κρήτης στις παρακάτω κατευθύνσεις:

1. Άμεση ολοκλήρωση του ΑΗΣ στον Αθρινόλακο με τα αναγκαία δίκτυα μεταφοράς
2. Άμεση απεμπλοκή από τη ΡΑΕ των διαδικασιών για το νέο σταθμό στην Κορακιά, που θα πρέπει να λειτουργήσει με τη χρήση καυσίμου ντίζελ (και με δυνατότητα αργότερα για φυσικό αέριο χωρίς να συνδέεται άμεσα με αυτό) και με πρόβλεψη για ανάπτυξη σταθμού με δυνατότητα 400-800MW.
3. Στη μείωση της εξάρτησης της περιοχής από τα συμβατά καύσιμα μέσω της ανάπτυξης των ΑΠΕ με την αξιοποίηση του ενδογενούς ενεργειακού δυναμικού και των τοπικών φυσικών πόρων.
4. Στη λήψη μέτρων εξοικονόμησης ενέργειας στα κτίρια, τη βιομηχανία, τις μεταφορές και τη γεωργία.
5. Στη μείωση της εξάρτησης του ενεργειακού συστήματος της Κρήτης από τον ηλεκτροπαραγωγικό σταθμό της ΔΕΗ στην Ξυλοκαμάρα Χανίων δεδομένου ότι αυτός βρίσκεται εντός του πολεοδομικού συγκροτήματος Χανίων.

6. Στην τόνωση των ιδιωτικών, δημόσιων και μεικτών επενδύσεων στην δυτική Κρήτη στον ενεργειακό τομέα.
7. Στην περαιτέρω εναρμόνιση του θεσμικού πλαισίου, στον τομέα της παραγωγής και της διάθεσης ενέργειας καθώς και στον τομέα εξοικονόμησης και προώθησης ΑΠΕ, σύμφωνα με τις υπάρχουσες οδηγίες της Ε.Ε.
8. Με τα σημερινά τεχνολογικά δεδομένα, η προοπτική διασύνδεσης του ενεργειακού δικτύου της Κρήτης με αυτό της Ηπειρωτικής Χώρας με υποθαλάσσιο καλώδιο πρέπει άμεσα να εξετασθεί.

#### 4.1.2 ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΛΥΜΑΤΩΝ

Η Κρήτη είναι μία προνομιούχος, από πλευράς κάλλους, περιοχή της ανατολικής Μεσογείου. Η προστασία του φυσικού περιβάλλοντός της (θαλάσσιου, επιφανειακού, υπόγειων νερών κλπ.) και κατ' επέκταση η προστασία της υγείας των κατοίκων και των εκατοντάδων χιλιάδων τουριστών οι οποίοι την επισκέπτονται και διαμένουν σε αυτήν. Επιβάλλεται ως εκ τούτου τα Έργα «Συλλογής, Μεταφοράς, Επεξεργασίας και Διάθεσης των Λυμάτων» στην Κρήτη να αντιμετωπισθούν ως ένα «Μεγάλο Εθνικό Έργο» και να καταστρωθεί ένα ενιαίο σχέδιο εξασφάλισης οικονομικών πόρων για την ολοκλήρωσή τους. Εξάλλου η λειτουργία τους επιβάλλεται από τις Κοινοτικές Οδηγίες και την Εθνική Νομοθεσία.

Σκοπός των έργων συλλογής, μεταφοράς, επεξεργασίας και διάθεσης λυμάτων είναι η περιβαλλοντικά ασφαλής διαχείριση των λυμάτων της Κρήτης και η κάλυψη των νομοθετικών απαιτήσεων της Ευρωπαϊκής Οδηγίας 91 / 271 και της Κ.Υ.Α. 5673 / 400 / 14-031997, σχετικά με την επεξεργασία αστικών λυμάτων.

Η ολοκλήρωση της κατασκευής και η εύρυθμη λειτουργία των έργων είναι αναγκαία για την προστασία της υγείας των κατοίκων και των εκατοντάδων χιλιάδων τουριστών, κυρίως πολιτών της Ευρωπαϊκής Ένωσης ( Ε.Ε. ), που επισκέπτονται την περιοχή και διαμένουν σε αυτήν. Επίσης για την προστασία των νερών των υπόγειων υδροφορέων από τη ρύπανση και μόλυνσή τους από λύματα, τα οποία διαφορετικά διατίθενται ακατέργαστα υπεδάφια. Από τους υδροφορείς αυτούς συχνά αντλούνται νερά για πόσιμη χρήση, ιδίως από το ασβεστολιθικό υδροφόρο σύστημα των Λευκών Ορέων. Τέλος είναι απαραίτητα για την προστασία του θαλάσσιου περιβάλλοντος και των αμμωδών παραλιών της περιοχής και κατ' επέκταση την προστασία της υγείας των

λουομένων ( εντοπιών και τουριστών ), οι οποίοι κατακλύζουν τις ακτές κατά τη θερινή περίοδο. Σημειώνεται ότι η Οδηγία 91 / 271 της Ε.Ε. θέτει ως καταληκτική ημερομηνία ολοκλήρωσης των έργων την 31-12-2005. Πέραν της ημερομηνίας αυτής εκτιμάται ότι θα γίνουν έλεγχοι της ποιότητας των νερών με τη βοήθεια και επεξεργασία δορυφορικών εικόνων, στις οποίες οι θαλάσσιες περιοχές με ρύπανση θα απεικονίζονται με κόκκινο χρώμα ( δείκτες ρύπανσης : διαφορετική θερμοκρασία νερού. Περιεκτικότητα σε υγιή χλωροφύλλη ). Στις περιπτώσεις αυτές θα επιβάλλονται κυρώσεις υπό μορφή δυσμενών ταξιδιωτικών οδηγιών ή και προσφυγών στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο.

Η συγκεκριμένη ξενοδοχειακή μονάδα βρίσκεται σε κατοικημένη και σύγχρονα δομημένη από πλευράς υποδομών περιοχή (περιοχή Λιμένας Χερσονήσου) και έτσι δεν υπάρχει κανένα πρόβλημα σχετικά με την σύνδεση της για ενέργεια στο δίκτυο της ΔΕΗ. Πέραν τούτου για την αντιμετώπιση τυχόν ανωμαλιών (διακοπές κ.λπ.) στην παροχή ηλεκτρικής ενέργειας, η μονάδα θα προμηθευτεί μια γεννήτρια παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας, αυτόνομη η οποία θα λειτουργεί με πετρέλαιο.

Ακόμη θα ερευνηθεί η τοποθέτηση εγκαταστάσεων για λήψη ηλεκτρικής ενέργειας από Α.Π.Ε. (Φ/Β). Ο χρόνος ηλιοφάνειας στην Κρήτη είναι ο μεγαλύτερος στην χώρα μας ανά έτος και έτσι με την χρήση και αξιοποίηση της σύγχρονης τεχνολογίας θα έχουμε την δυνατότητα κάλυψης των αναγκών της μονάδας σε ηλεκτρική ενέργεια από ενέργεια η οποία θα παράγεται από τον ήλιο.

#### 4.1.3 ΎΔΡΕΥΣΗ

Όσον αφορά την ύδρευση, η περίπτωση ανόρυξης ιδιωτικής γεώτρησης δεν ενδείκνυται αφενός για νομικούς λόγους και αφετέρου λόγω ακαταλληλότητας νερού (υφάλμυρο). Η μονάδα θα συνδεθεί με το υπάρχον δίκτυο ύδρευσης του δήμου χερσονήσου. Για εξασφάλιση καλύτερης ποιότητας νερού πόσιμου θα χρησιμοποιηθούν ειδικά φίλτρα για περαιτέρω επεξεργασία του νερού του δήμου.

Με βάση τα παραπάνω συμπεραίνεται ότι η ολοκλήρωση των έργων συλλογής, μεταφοράς, επεξεργασίας και διάθεσης λυμάτων είναι στρατηγικής σημασίας για την οικονομία της Κρήτης. Τούτο διότι αφενός θα διασφαλιστούν οι υφιστάμενες επενδύσεις σε τουριστικές κλίνες και παράλληλες τουριστικές δραστηριότητες ύψους εκατοντάδων

εκατομμυρίων Ευρώ, αφετέρου δε θα δημιουργηθούν κατάλληλες συνθήκες για την περαιτέρω τουριστική ανάπτυξη και την προσέλκυση τουριστών υψηλής εισοδηματικής τάξης.

Τέλος, παρατίθεται ο πίνακας με το κόστος κατασκευής και εγκατάστασης των έργων κοινής ωφέλειας.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 4.1: ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΕΡΓΩΝ ΚΟΙΝΗΣ ΩΦΕΛΕΙΑΣ**

Έργα σύνδεσης μονάδας με δίκτυο ΔΕΗ-υποσταθμός	35.000,00 €
Έργα σύνδεσης μονάδας με δίκτυο ΟΤΕ	8.000,00 €
Έργα υδροδότησης μονάδας και δεξαμενών αποθήκευσης νερού	200.000,00€
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>243.000,00€</b>

Το ξενοδοχείο σαν πρώτες ύλες χρησιμοποιεί το νερό, το ρεύμα, το τηλέφωνο έξοδα δηλαδή κοινής ωφέλειας. Στον λογαριασμό του νερού συμπεριλαμβάνονται και τα έξοδα της αποχέτευσης. Στον πίνακα, λοιπόν, που ακολουθεί φαίνονται τα προαναφερθέντα έξοδα.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 4.2: ΕΞΟΔΑ ΚΟΙΝΗΣ ΩΦΕΛΕΙΑΣ**

<b>ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ</b>	<b>€</b>
ΔΕΗ	45.000
ΟΤΕ	10.000
ΝΕΡΟ	30.000
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>85.000</b>

#### 4.2 ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ

Σημαντικό θέμα για τη σωστή λειτουργία τόσο της ξενοδοχειακής μονάδας όσο και του τμήματος spa-αισθητικής ιατρικής αποτελούν οι προμηθευτές. Πάνω από όλα στόχος πρέπει να είναι η ελαχιστοποίηση του κόστους, η ελαχιστοποίηση του κινδύνου

όσον αφορά την αξιοπιστία των προμηθευτών και τέλος η καλλιέργεια σχέσεων με τους τελευταίους.

Η επιλογή των προμηθευτών κρίνεται, συνεπώς, μία κρίσιμη εργασία η οποία δεν πρέπει να γίνει μόνο στο ξεκίνημα της εταιρείας. Αντίθετα, πρέπει συνεχώς να ελέγχονται οι προμηθευτές και η πορεία της συνεργασίας τους με το ξενοδοχείο και ανάλογα να συνεχίζεται ή όχι η «σχέση» αυτή.

Λόγω του ότι η περιοχή της Κρήτης ζει πλέον από τον τουρισμό, υπάρχουν άφθονοι προμηθευτές που μπορούν να συνεργαστούν με τον πλέον επαγγελματικό τρόπο με τις μονάδες της περιοχής. Και φυσικά, αν επεκταθούμε και στην υπόλοιπη Ελλάδα, ένας παραπάνω λόγος ύπαρξης έμπιστων προμηθευτών. Συνεπώς, η συγκεκριμένη ξενοδοχειακή μονάδα θα επιλέξει πρωτίστως τοπικούς προμηθευτές και εκεί που θα κριθεί ίσως αναγκαίο θα χρησιμοποιήσει προμηθευτές και από την Αθήνα ή άλλες περιοχές. Το κόστος θα είναι σαφώς μειωμένο σε περίπτωση τοπικών προμηθευτών σε σχέση με άλλους από την υπόλοιπη χώρα καθώς δεν θα περιλαμβάνονται τα μεταφορικά έξοδα, τα οποία λόγω του ότι η Κρήτη είναι νησί θα είναι υψηλότερα. Όταν, όμως, υπάρχει περίπτωση να μην επιτυγχάνεται η επιθυμητή ποιότητα προϊόντων τότε θα επιλεγθούν άλλοι προμηθευτές από Αθήνα με μεγαλύτερη, ίσως, εμπειρία ή ακόμα φάσμα προμηθειών. Επιθυμητή είναι η ισορροπημένη αυτή «σχέση» κόστους και ποιότητας, και αν ποτέ δεν επιτυγχάνεται η άριστη ποιότητα τότε το κόστος δεν θα λαμβάνεται υπόψη. Μία σίγουρη στρατηγική προμηθειών που θα ακολουθήσει το ξενοδοχείο είναι αυτή της ύπαρξης παραπάνω από έναν προμηθευτή για τα προϊόντα εκείνα που είναι πρώτης ανάγκης. Αυτό, φυσικά, σε περίπτωση που μία συνεργασία χαλάσει σε περίοδο λειτουργίας της μονάδας κάποια συνεργασία με προμηθευτή με αποτέλεσμα να μείνει εκτεθειμένο το ξενοδοχείο.

Η ξενοδοχειακή μονάδα θέλοντας να διατηρήσει την υψηλή ποιότητα σε όλα τα επίπεδά της θα λειτουργεί σύμφωνα με τις προδιαγραφές των συστημάτων ISO και HACCP και θα απαιτεί με τη σειρά της όλοι οι προμηθευτές να ακολουθούν τις προδιαγραφές αυτές. Ο οργανισμός του ISO, International Organization for Standardization, παρέχει πιστοποιήσεις ποιότητας σε προϊόντα, υλικά, υπηρεσίες και συστήματα με συνεργάτες σε ολόκληρο τον κόσμο. Από την άλλη το HACCP, Hazard Analysis Critical Control Point, αποτελεί σύστημα διασφάλισης ποιότητας και υγιεινής στους χώρους που αφορούν στην κουζίνα και γενικότερα στον κλάδο των τροφίμων.

Βασικές προμήθειες της ξενοδοχειακής μονάδας, θεωρούνται αυτές του τμήματος Food and Beverage. Τα υλικά που χρησιμοποιούνται, από τον εξοπλισμό μέχρι και τα αναλώσιμα ποτά και φαγητά φαίνονται στον παρακάτω πίνακα. Το άθροισμα των δαπανών αυτών θα περάσουν αυτόματα στα γενικά έξοδα της μονάδας.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 4.3: ΕΞΟΔΑ F&B**

Food & Beverage		€
Αντικατάσταση Καταλόγων		2.000
Αντικατάσταση εξοπλισμού china		2.000
Αντικατάσταση εξοπλισμού silver		3.000
Έξοδα Bar Αναλώσιμα		5.000
Food Cost		880.000
Beverage Cost		250.000
<b>TOTAL EXPENSES F&amp;B</b>		<b>1.142.000</b>

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5<sup>ο</sup>**  
**ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ-ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ**

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ



## 5. ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ - ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

### 5.1 ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ

#### 5.1.1 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΠΟΘΕΣΙΑΣ-ΚΡΗΤΗΣ

Η Κρήτη έχει μία σημαντική ιστορική και πολιτιστική διαδρομή από την περίοδο του Μινωϊκού Πολιτισμού μέχρι σήμερα. Οι πλούσιοι φυσικοί και πολιτιστικοί πόροι της Νήσου σε συνδυασμό με τις ευνοϊκές κλιματολογικές συνθήκες που επικρατούν, αποτέλεσαν ιστορικά τη βάση της ανάπτυξης της οικονομίας της, με περισσότερο ανεπτυγμένους σήμερα τον πρωτογενή τομέα και τον τριτογενή, κυρίως λόγω τουρισμού.

Ο τριτογενής τομέας της οικονομίας της Κρήτης αναπτύσσεται ταχύτατα λόγω κυρίως της ραγδαίας τουριστικής ανάπτυξής της. Η Νήσος με πληθυσμό 601.131 κατοίκων (Ε.Σ.Υ.Ε., 2001) έναντι 10.964.020 κατοίκων της Ελλάδας (ποσοστό 5,5%), διαθέτει 185.560 κλίνες (Ε.Ο.Τ. Κρήτης, 2003) σε ξενοδοχεία και επιπλωμένα διαμερίσματα και οι διανυκτερεύσεις σε αυτά πλησιάζουν το 25% όλης της χώρας. Η Κρήτη μέσω των αεροδρομίων Ηρακλείου και Χανίων είναι συνδεδεμένη αεροπορικώς με όλες τις χώρες της Ευρώπης και οι αφίξεις τουριστών με πτήσεις Charters ανήλθαν το έτος 2003 σε 2.502.500 (Ε.Ο.Τ. Κρήτης, 2003) έναντι 7.485.171 όλης της Ελλάδας (ποσοστό 33,5%). Η Κρήτη επομένως είναι μία μικρή Ευρωπαϊκή Ένωση στην οποία για οκτώ μήνες το έτος συμβιώνουν πολίτες όλων των λαών της.

Για τη διασύνδεση των πόλεων της βόρειας ζώνης της Κρήτης από Κίσαμο μέχρι Σητεία, των λιμένων και των αεροδρομίων της, άρχισε από τη δεκαετία του 1970 η κατασκευή του Βόρειου Οδικού Άξονα Κρήτης, Β.Ο.Α.Κ., ο οποίος αποτέλεσε αργότερα τμήμα του πρωτεύοντος διευρωπαϊκού οδικού δικτύου. Μέσα στα πλαίσια του εγκεκριμένου Περιφερειακού Πλαισίου Χωροταξικού Σχεδιασμού Ανάπτυξης της Κρήτης (ΦΕΚ Β 1486/10-10-2003) αποφασίσθηκε η λειτουργική αναβάθμισή του σε αυτοκινητόδρομο. Επιβάλλεται η ολοκλήρωση του Β.Ο.Α.Κ. στα τμήματα που δεν έχει κατασκευασθεί, η σύνδεσή του με τις πόλεις, τα αεροδρόμια και λιμάνια, όπου δεν έχει γίνει. Επίσης επιβάλλεται η ταχεία προώθηση εκπόνησης των μελετών αναβάθμισης του Β.Ο.Α.Κ. σε αυτοκινητόδρομο, η σύνδεσή του με το διευρωπαϊκό οδικό δίκτυο (Λιμένες

Καστελλίου-Καλαμάτας) και ο προγραμματισμός χρηματοδότησης και κατασκευής των σχετικών έργων.

Η τοποθεσία που επιλέχθηκε από τους επενδυτές για την δημιουργία της ξενοδοχειακής μονάδας βρίσκεται στη θέση Δράπανο Χερσονήσου. Η τυπική αξία του οικοπέδου ανέρχεται στα 2.500.000 ευρώ. Το συγκεκριμένο οικόπεδο είναι παραθαλάσσιο με 340 μέτρα πρόσοψη στη παραλία, και διαθέτει δύο στον αριθμό ιδιωτικές παραλίες. Θεωρείται αυτή τη στιγμή από τα τελευταία πλέον καλά οικόπεδα της Χερσονήσου, διότι βρίσκεται «κατάλληλα» μακριά από το θόρυβο του κέντρου αλλά και η θέα που έχει είναι καταπληκτική καθώς βλέπει όλο τον κόλπο της Χερσονήσου από την δυτική πλευρά, και από την ανατολική μέχρι και τα Μάλλια.

Η μορφολογία της Κρήτης χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη τριών βασικών ζωνών: την ζώνη με υψόμετρο 400 μ. και άνω (υψηλή ή ορεινή), τη ζώνη από 200-400 μ. (μέση) και την χαμηλή ζώνη που αφορά τις περιοχές που εκτείνονται από την επιφάνεια της θάλασσας έως τα 200 μ. υψόμετρο. Οι δύο πρώτες ζώνες καταλαμβάνουν σχεδόν τα 3/5 της νήσου και αποτελούν μια συνεχή οροσειρά από τα δυτικά προς τα ανατολικά, διακοπτόμενη από μικρές κοιλάδες και φαράγγια. Η οροσειρά αυτή έχει έξι κορυφές που ξεπερνούν τα 2.000 μ. Ο πληθυσμός του νομού Ηρακλείου για το έτος 2006 ανέρχεται στους 297.000 κατοίκους σύμφωνα με τα στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Εταιρείας, αποτελεί δηλαδή και το μεγαλύτερο νομό της νήσου και ακολουθούν ο νομός Χανίων, Ρεθύμνου και Λασιθίου.

Ο Δήμος Χερσονήσου έχει οριοθετηθεί με απόφαση Νομάρχη, και τα όρια του αποτυπώνονται στο απόσπασμα χάρτου Γ.Υ.Σ. (1:5000). Στα συνημμένα αποσπάσματα χαρτών της περιοχής φαίνονται τόσο η θέση των γύρω οικισμών όσο και η θέση του γηπέδου στο οποίο θα κατασκευαστεί η Ξενοδοχειακή Μονάδα.

Το εν λόγω γήπεδο βρίσκεται εκτός σχεδίου πόλεως, εκτός ορίων οικισμού και εκτός εγκεκριμένου ΓΠΣ. Απέχει περί τα 3km από τα όρια της πόλης της Χερσονήσου, και περίπου 30 km από το Ηράκλειο.

Η πρόσβαση σε αυτό είναι εύκολη δεδομένου ότι γίνεται μέσω ασφαλτοστρωμένου δρόμου (είναι χαρακτηρισμένος ως αγροτικός) ελάχιστου πλάτους 5,5m που διέρχεται μπροστά από το εν λόγω οικόπεδο και συνδέει την παλιά Εθνική Οδό Ηρακλείου – Αγίου Νικολάου. Από τον δρόμο αυτό εξυπηρετούνται και οι

υφιστάμενες ξενοδοχειακές μονάδες (STAR BEACH, NANA BEACH, μουσείο Λυχνοστάτης κλπ).

Η επιλογή της συγκεκριμένης περιοχής θεωρείται ότι είναι από τις καλύτερες. Οι κλιματολογικές συνθήκες στο νησί της Κρήτης είναι άριστες, και ακόμα και τους χειμερινούς μήνες είναι δυνατή η λειτουργία της ξενοδοχειακής μονάδας, μιας που η ηλιοφάνεια είναι το κυριότερο χαρακτηριστικό της. Πέραν τούτου, η Κρήτη και συγκεκριμένα η Χερσόνησος είναι μία αυστηρά τουριστική περιοχή και όσον αφορά τα εφόδια, πρώτες ύλες δεν στερείται σε τίποτε από άλλες μεγαλουπόλεις. Θετικό κρίνεται ακόμα και το ότι η αποδοχή των της μονάδας από τους κατοίκους θα είναι θετική καθώς βρίσκεται σε ένα σημείο όπου δεν ενοχλεί σπίτια κατοικημένα και συνορεύει μόνο με άλλες ξενοδοχειακές μονάδες. Σαν αποτέλεσμα της παρακάτω περιβαλλοντικής μελέτης κρίνεται η καλύτερη επιλογή και στο συγκεκριμένο οικόπεδο εξετάστηκαν διάφορες λύσεις (αρχιτεκτονικής διαμόρφωσης κλπ). Επιλέχθηκε η παρούσα γιατί ήταν η καλύτερα προσαρμοσμένη στο φυσικό περιβάλλον και το ανάγλυφο του εδάφους και η επεμβάσεις που θα γίνουν δεν αλλοιώνουν τα περιβάλλον, απεναντίας βελτιώνεται το τοπίο με την φύτευση και τα λοιπά έργα που θα πραγματοποιηθούν.

Η Περιφέρεια της Κρήτης περιλαμβάνει τους νομούς Ηρακλείου, Λασιθίου, Ρεθύμνου και Χανίων. Η περιφέρεια αυτή διαθέτει το 6ο ψηλότερο προϊόν ανά κάτοικο (11.526 ευρώ) και το δεύτερο χαμηλότερο ποσοστό ανεργίας (6,7% το 2001 και 7,7% το 2002). Όσον αφορά στους κοινωνικούς δείκτες το 2001 διέθετε ένα από τους υψηλότερους αριθμούς μαθητών δημοτικού ανά 1000 κατοίκους (66) και μαθητών γυμνασίου-λυκείου ανά 1000 κατοίκους (71). Τέλος η περιφέρεια είχε το δεύτερο ψηλότερο ρυθμό φυσικής αύξησης του πληθυσμού (1,25 άτομα ανά 1000 κατοίκους έναντι -0,25 άτομα για το σύνολο της χώρας).

### 5.1.2 ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ-ΑΕΠ

Και στους τέσσερις νομούς της η συγκέντρωση της απασχόλησης στους κλάδους της γεωργίας και των ξενοδοχείων-εστιατορίων είναι μεγαλύτερη από τους αντίστοιχους εθνικούς μέσους όρους. Η περιφέρεια Κρήτης είναι η πέμπτη σε μέγεθος πληθυσμού περιφέρεια της χώρας και η ενδέκατη σε αριθμό ανέργων. Έχει τα χαμηλότερα ποσοστά ανεργίας για το σύνολο των ανέργων(5,2%) αλλά και για τις επιμέρους κατηγορίες των ανδρών 2,7% και των γυναικών 8,5%.

Αντιμετωπίζει επίσης ένα από τα χαμηλότερα ποσοστά μακροχρόνιας ανεργίας στο σύνολο των ανέργων (47,8%). Συνεπώς η θέση της Κρήτης σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΣΥΕ είναι σαφώς καλύτερη αναφορικά με το πρόβλημα της ανεργίας συγκριτικά με το μέσο όρο της χώρας και τις υπόλοιπες περιφέρειες.

Η Περιφέρεια της Κρήτης να παράγει το 5,3 % του συνολικού ΑΕΠ της χώρας. Το κατά κεφαλήν περιφερειακό προϊόν ανήλθε σε 13,5 χιλ € το 2003 (12,3 χιλ € το 2002) και κατατάσσεται με βάση το κριτήριο αυτό 8η (6η το 2002) στο σύνολο των 13 περιφερειών, παράγοντας το 97 % του μέσου όρου της χώρας δηλαδή έχασε δύο θέσεις το 2003 σε σχέση με το 2002. Βελτίωση της οικονομίας της, με κριτήριο το κατά κεφαλήν προϊόν, αφού το έτος 1986, ανέρχονταν στο 57 % του μέσου κατά κεφαλή ΑΕΠ της Ευρωπαϊκής Ένωσης και το 2003 σύμφωνα με την Eurostat της αναλογεί ΑΕΠ κατά κάτοικο ίσο με 78 % του μέσου της ΕΕ-25.

Το Περιφερειακό κατά κεφαλήν προϊόν της Κρήτης σε μονάδες αγοραστικής δύναμης ανέρχεται στο 70,7 % της Ε.Ε.-25 μετά τη διεύρυνση, (το 75% είναι το όριο για τις περιοχές του «στόχου 1»). Η μέση ετήσια αύξηση του Κρητικού Α.Ε.Π. (σε σταθερές τιμές) είναι της τάξης του 3,6 % ρυθμός που επιταχύνεται προοδευτικά φθάνοντας στο 4,12 % για το διάστημα 2000/2001. Επιπρόσθετα ο μέσος ρυθμός αύξησης του κατά κεφαλήν Α.Π.Π. είναι της τάξεως του 1,9%. Παρ' όλα αυτά στην Κρήτη παρατηρείται:

- Όξυνση των ενδοπεριφερειακών προβλημάτων ανισόρροπης ανάπτυξης χωρικά και ως προς τους τομείς οικονομικών δραστηριοτήτων.
- Επιδείνωση των περιβαλλοντικών προβλημάτων και της ποιότητας ζωής.
- Υστέρηση στην (αναγκαία και επιβεβλημένη) άνοδο της ποιότητας στις δραστηριότητες και υπηρεσίες που είναι αναπόφευκτο να επιδράσουν αρνητικά και στην μέχρι τώρα αυξητική πορεία του ΑΕΠ.

Το ποσοστό ανεργίας για τις γυναίκες είναι 7,3%, ενώ οι νέοι άνεργοι καταλαμβάνουν το 20,7% των ανέργων, σε αντιστοιχία με την χώρα όπου τα ποσοστά είναι 15,9% και 32,3%. Το ποσοστό μακροχρόνιας ανεργίας για την Κρήτη ανέρχεται στο 49,7%, ενώ για την χώρα στο 57,1%. Η έντονη κυκλικότητα και εποχικότητα των βασικών δραστηριοτήτων της τοπικής οικονομίας απαιτούν αυξημένη πολυειδίκευση με στόχο την αύξηση της κινητικότητας του εργατικού δυναμικού.

Οι διοικητικές, εκπαιδευτικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, καθώς και οι υπηρεσίες μεταφορών είναι συγκεντρωμένες κυρίως στα μεγάλα αστικά κέντρα. Λόγω του νησιωτικού χαρακτήρα της τοπικής οικονομίας και του εξαγωγικού προσανατολισμού έχουν αναπτυχθεί ισχυρότατες εταιρίες μεταφορών και ναυτιλιακές εταιρίες (7,6% του συνολικού κύκλου εργασιών της οικονομικής δραστηριότητας της Περιφέρειας).

Στη δεκαετία του 1980 δημιουργήθηκαν στην Κρήτη πανεπιστημιακά, πολυτεχνικά και τεχνολογικά εκπαιδευτικά ιδρύματα, καθώς επίσης και σημαντικά ερευνητικά κέντρα (ΙΤΕ, Ι.ΘΑ.ΒΙ.Κ., κ.λ.π.). Οι ερευνητικές δραστηριότητες είναι συγκεντρωμένες κυρίως στο Ηράκλειο και σε μικρότερη κλίμακα στα Χανιά και στο Ρέθυμνο.

Η συμμετοχή της Κρήτης στους βασικούς δείκτες ερευνητικής δραστηριότητας είναι αρκετά υψηλότερη από εκείνη των άλλων Περιφερειών της χώρας. Η Περιφέρεια Κρήτης κατέχει τη δεύτερη θέση στην κατάταξη των Περιφερειών με βάση την ποσοστιαία κατανομή των ερευνητικών ιδρυμάτων στην Ελλάδα με 14%.

Τα ερευνητικά ιδρύματα έχουν αναπτύξει συνεργασίες με βιομηχανίες εκτός Κρήτης, αλλά ο προσανατολισμός στην τοπική οικονομία παραμένει ακόμα σε χαμηλά επίπεδα. Επιπρόσθετα, έχει επιτευχθεί ικανοποιητικό επίπεδο συνέργειας, μεταξύ του συνόλου των ερευνητικών και πανεπιστημιακών ιδρυμάτων της Περιφέρειας. Οι υποδομές που έχουν δημιουργηθεί στα πλαίσια του Τεχνολογικού Πάρκου Ηρακλείου, δεν έχουν αξιοποιηθεί επαρκώς, αφού η προσέλκυση επιχειρήσεων είναι μικρής κλίμακας. Στον τομέα των υπηρεσιών υγείας έχει αναπτυχθεί σημαντική ερευνητική δραστηριότητα σε διεπιστημονική βάση, με την ανάπτυξη συστημάτων τηλεϊατρικής που μπορεί να έχει σημαντική συμβολή στην αποτελεσματική διαχείριση και αξιοποίηση των υποδομών υγείας.

### **5.1.3 ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΕΡΙΟΧΗΣ ΤΗΣ ΚΡΗΤΗΣ**

Ο τουρισμός στην Κρήτη είναι ο πιο δυναμικά αναπτυσσόμενος κλάδος. Το ΑΕΠ του τομέα σημειώνει συνεχή αύξηση και η αύξηση του ΑΕΠ του τουρισμού για την Κρήτη είναι μεγαλύτερη από εκείνη της χώρας. Αυξημένη είναι και η απασχόληση στον

τουρισμό (στα ξενοδοχεία και εστιατόρια της Κρήτης απασχολείται το 8,5% του ενεργού πληθυσμού) με ποσοστό διπλάσιο σχεδόν του αντίστοιχου της χώρας.

Επίσης προκύπτει ότι το Περιφερειακό ακαθάριστο προϊόν της Κρήτης αυξάνεται διαχρονικά με περίπου σταθερό ρυθμό, παρ' όλα αυτά, όμως, ο ρυθμός αύξησής του υπολείπεται του ΑΕΠ της χώρας. Έτσι, με κατά κεφαλήν Περιφερειακό προϊόν 13,5 χιλ. ευρώ το 2003 κατατάσσεται με βάση το κριτήριο αυτό 8η (6η το 2002).

Το 23,9% των επιχειρήσεων του δείγματος της έρευνας έχει στο παρελθόν υποβάλει πρόταση χρηματοδότησης μέσω ενός από τα προγράμματα των ΚΠΣ, ενώ από τις προτάσεις που υποβλήθηκαν εγκρίθηκαν οι περισσότερες (67,6%), απορρίφθηκε μόλις το 2,8%, ενώ για ένα ποσοστό της τάξης του 29,6% αναμένονται τα αποτελέσματα. Τα ποσοστά εγκεκριμένων αιτήσεων των Κρητικών ΜΜΕ στην «Κοινωνία της Πληροφορίας» (ΚτΠ) και στο Πρόγραμμα «Δικτυωθείτε» εμφανίζονται υψηλά για το διάστημα 2000 - 2005 κατατάσσοντάς την έτσι ως τρίτη Περιφέρεια σε απόλυτο αριθμό εγκεκριμένων επιχειρήσεων.

- ü Ισχυρά σημεία της επιχειρηματικότητας στην Κρήτη χαρακτηρίζονται:
- ü Ο σχετικά υψηλός βαθμός ενσωμάτωσης των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών.
- ü Υψηλό ποσοστό των επιχειρήσεων που έχουν πραγματοποιήσει δαπάνες μάρκετινγκ.
- ü Πολύ καλό επίπεδο της πιστοληπτικής ικανότητας των Κρητικών επιχειρήσεων.
- ü Σχετικά χαμηλός βαθμός συνολικής ασυνέπειας (3,44%) κατατάσσοντας την Περιφέρεια στην δεύτερη χαμηλότερη θέση στη χώρα.
- ü Ικανοποιητικός λόγος επιχειρήσεων ανά κάτοικο που την κατατάσσει στην 6η θέση ως προς τις επιδόσεις των Περιφερειών της χώρας.
- ü Θετικότερο δημογραφικό ισοζύγιο (λόγος του αριθμού των διαγραφών υφισταμένων επιχειρήσεων προς τον αριθμό εγγραφών νέων επιχειρήσεων).

Μετά από την 20ετή εμπειρία Αναπτυξιακού Σχεδιασμού στην Κρήτη έγινε σαφής η αναγκαιότητα αντιμετώπισης της προγραμματικής Περιφέρειας της Κρήτης ως νησιωτική περιφέρεια και ως ορεινή περιοχή. Τα ιδιαίτερα αυτά χαρακτηριστικά της Κρήτης δεν πρέπει να τα αντιμετωπίσουμε παθητικά ως μειονεκτήματα (γεωγραφική απομόνωση, προσβασιμότητα στην κεντρική Ελλάδα και Ευρώπη, μικρό μέγεθος αγοράς και οικονομίας, δύσβατη μορφολογία στο εσωτερικό του νησιού κ.λ.π.) αλλά ως

ευκαιρίες για την ανάπτυξη της Κρήτης (αυτόνομο χωρικά σύστημα με ποικιλία περιβάλλοντος και μορφολογίας στο εσωτερικό του νησιού : ορεινός – ημιορεινός – παράκτιος – πεδινός χώρος, και πλήθος ιστορικών μνημείων του πολυπολιτισμικού παρελθόντος, ισχυροποίηση, σταθεροποίηση και ανάπτυξη της εξωστρεφούς και διεθνοποιημένης Κρητικής οικονομίας, αξιοποίηση της γεωπολιτικής θέσης στην Ανατολική Λεκάνη της Μεσογείου που προϋποθέτει την ανάπτυξη του τομέα των μεταφορών, κ.λ.π.).

Οι προμηθευτές θα είναι ντόπιοι αλλά και όπου κριθεί αναγκαίο και εκτός Κρήτης. Η συνεργασία με την ιδιωτική κλινική του Ηρακλείου θεωρείται η καλύτερη λύση καθώς οι γιατροί που εργάζονται εκεί είναι από τους καλύτερους. Το εργατικό δυναμικό του ξενοδοχείου θα αποτελείται από έμπειρα άτομα καθώς το επιβάλλει και το κύρος που θα πρέπει αυτό να έχει. Η ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών είναι το άλφα και το ωμέγα.

Η ξενοδοχειακή μονάδα θα βρίσκεται μόλις 26 χλμ από το Ηράκλειο, από όπου συνήθως θα προέρχεται και το εργατικό δυναμικό του ξενοδοχείου. Για τον λόγο αυτό θα πρέπει να παρέχει στους υπαλλήλους του τη μεταφορά από και προς το σπίτι τους με λεωφορεία της επιχείρησης. Για αυτούς που ζουν στη Χερσόνησο, αυτό θα είναι πιο εύκολο καθώς το ξενοδοχείο απέχει μόλις 1600 μέτρα από τον κέντρο της. Πέραν τούτων, η συγκεκριμένη περιοχή είναι εύκολα προσβάσιμη και από λοιπά μέσα συγκοινωνίας γεγονός που δεν επιτρέπει στον καθένα να μην μπορεί να επισκεφθεί το ξενοδοχείο. Για την μεταφορά, τώρα, των πελατών προς την ιδιωτική κλινική, όπου θα πραγματοποιούν τις θεραπείες τους το ξενοδοχείο θα έχει στην κατοχή του 3 αυτοκίνητα και η απόσταση αυτή είναι 29 χλμ. Λόγω, όμως, του καινούργιου οδικού δικτύου της εθνικής οδού Ηρακλείου-Λασιθίου οι αποστάσεις με το Ηράκλειο θα είναι μειωμένες κατά πολύ σε χρόνο.

Όλα τα στοιχεία που έχουν δημοσιευτεί κατά καιρούς δείχνουν ότι η Κρήτη αποτελεί έναν από τους βασικότερους προορισμούς για διακοπές αναψυχής. Οι μήνες που συγκεντρώνουν τους περισσότερους τουρίστες είναι αυτοί του καλοκαιριού, και όπως οι περισσότερες περιοχές στην Ελλάδα έτσι και η Κρήτη έρχεται να αντιμετωπίσει το πρόβλημα της εποχικότητας. Πέραν τούτου, οι νομοί του Ηρακλείου και του Ρεθύμνου αποτελούν προορισμούς των περισσότερων εύπορων νοικοκυριών, μαζί με την Πελοπόννησο, τη Κεφαλλονιά, τη Θεσπρωτία και τη Ροδόπη.



## 5.2 ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

### 5.2.1 ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΠΟΘΕΣΙΑΣ

Σημαντικό κρίνεται και το θέμα των περιβαλλοντικών που επιπτώσεων λόγω της ανέγερσης της μονάδας. Η Κρήτη όπως είναι γνωστό αποτελείται από περιοχές με πλούσια βλάστηση αλλά και από περιοχές με πιο φτωχή. Οι πρώτες βρίσκονται κυρίως στα βουνά σε υψηλά υψόμετρα, ενώ αντιθέτως οι δεύτερες βρίσκονται κοντά σε θάλασσα. Το συγκεκριμένο οικόπεδο είναι παραθαλάσσιο, όπως προαναφέραμε, και συνεπώς είναι χωρίς πλούσια βλάστηση ( δέντρα, φυτά, κτλ).

Στην περιοχή του έργου, δεν αναπτύσσονται δάση και δασικές εκτάσεις. Δεν υπάρχει φυσικός υδροβιότοπος, ο οποίος να εμπίπτει στο καθεστώς προστασίας της Σύμβασης RAMSAR (ΦΕΚ 350/A/20-11-74), ούτε έχουν καταγραφεί και οριοθετηθεί περιοχές σημαντικές προς την προστασία και διαχείριση στα πλαίσια του Προγράμματος «ΦΥΣΗ 2000» (NATURA 2000, οδηγία 92/43/ΕΟΚ). Επίσης δεν υπάρχουν ποτάμια ή λίμνες.

Δεν υπάρχουν περιοχές χαρακτηρισμένες ως δρυμός αισθητικό δάσος ή μνημείο ιδιαίτερου φυσικού κάλους ή προστατευόμενοι φυσικοί σχηματισμοί. Τέλος, δεν υπάρχουν αρχαιολογικές περιοχές, μεγάλα τεχνικά έργα και βιομηχανικές εγκαταστάσεις.

Στην ευρύτερη περιοχή της μονάδας δεν υπάρχουν ουσιαστικές πηγές ρύπανσης. Η περιοχή χαρακτηρίζεται ως τουριστική και απουσιάζει το βιομηχανικό και βιοτεχνικό στοιχείο και η κατάσταση περιβάλλοντος χαρακτηρίζεται ως πολύ καλή.

Στην καλή κατάσταση του περιβάλλοντος θα συμβάλλει και η νέα μονάδα με την κατασκευή και συντήρηση ενός μοναδικού χώρου αναψυχής με γκαζόν, λουλούδια, φοίνικες, ευκαλύπτους κλπ.

Εντός του οικοπέδου δεν υπάρχουν πηγές και γεωτρήσεις και η μονάδα θα καλύπτει τις ανάγκες της σε νερό ύδρευσης και μέρος των αναγκών άρδευσης (χλοοτάπητας) από το δημοτικό δίκτυο ενώ τις υπόλοιπες ανάγκες σε άρδευση (χώροι πρασίνου, καλλωπιστικά φυτά κλπ) με την επεξεργασμένη εκροή της Εγκατάστασης Επεξεργασίας Λυμάτων.

Η περιοχή της μονάδας διαθέτει τα βασικά έργα υποδομής. Η οδική σύνδεση της μονάδας με τις πλησιέστερες πόλεις (Λιμένας Χερσονήσου, Μάλλια, Ηράκλειο) και



οικισμούς (Κάτω Γούβες, Χερσόνησος) γίνεται μέσω της εθνικής οδού Ηρακλείου – Αγίου Νικολάου καθώς και των διαφόρων επαρχιακών οδών.

Η εξυπηρέτηση της μονάδας ακτοποικικά γίνεται μέσω των πλησιέστερων λιμένων (Λιμένα Χερσονήσου και Ηρακλείου) οι οποίοι διαθέτουν την κατάλληλη υποδομή ενώ η αεροπορική εξυπηρέτηση γίνεται μέσω του αεροδρομίου Ηρακλείου.

Η τουριστική ανάπτυξη της περιοχής είναι έντονη και υπάρχει πλήθος τουριστικών εγκαταστάσεων αλλά και εστιατορίων, ταβερνών. Συγκεκριμένα η Χερσόνησος είναι ο πλέον πρώτος τουριστικός προορισμό στο νομό Ηρακλείου.

Στην περιοχή υπάρχει δίκτυο διανομής ηλεκτρικής ενέργειας της ΔΕΗ και τηλεφωνικό δίκτυο του ΟΤΕ από τα οποία θα εξυπηρετείται η μονάδα.

#### 5.2.2 ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΠΕΡΙΟΧΗΣ

Τα είδη των φυσικών οικοσυστημάτων που αναπτύσσονται στην Κρήτη μπορούν να ενταχθούν σε οκτώ κατηγορίες :

- ∅ Η παραλιακή ζώνη που είναι μια στενή λωρίδα γης η οποία αρχίζει εκεί που τελειώνει το χειμέριο κύμα και έχει πλάτος το πολύ 10μ. στις βραχώδεις ακτές και μέχρι 50μ. στις αμμώδεις ακτές.
- ∅ Η πεδινή ζώνη η οποία αρχίζει από το τέλος της αμμουδιάς μέχρι το υψόμετρο 300μ. και περιλαμβάνει όλες τις πεδινές παραλιακές και λοφώδεις εκτάσεις.
- ∅ Η ημιορεινή ζώνη η οποία αρχίζει από υψόμετρο 300μ. μέχρι το υψόμετρο 800μ.
- ∅ Η ορεινή ζώνη από το υψόμετρο 800μ. μέχρι το υψόμετρο 1.800μ.
- ∅ Η υπαλπική ζώνη από υψόμετρο 1.800 - 2.200μ.
- ∅ Η αλπική ζώνη από υψόμετρο 2.200μ. και πάνω.
- ∅ Τα φαράγγια, ορθοπλαγιές και τα κάστρα.
- ∅ Οι υγράτοποι (λίμνες, ποτάμια, δέλτα ποταμών).

Η πλούσια χλωρίδα της Κρήτης αποδεικνύεται και από το γεγονός ότι σήμερα υπολογίζεται ότι στην Ευρώπη υπάρχουν περί τα 12.000 είδη φυτών, στην Ελλάδα περί τα 6.000 είδη και στην Κρήτη περί τα 1.700 είδη φυτών από τα οποία το 10% περίπου είναι ενδημικά (Κυπριωτάκης εισήγηση σε ημερίδα Natura 2000). Ο Γ. Σφήκας υπολογίζει τον αριθμό των ενδημικών φυτών της Κρήτης σε 210 και ότι είναι το 44% των ενδημικών του Αιγαίου.

Σήμερα η σημασία της χλωρίδας, της φυσικής βλάστησης και γενικά των φυτών είναι τεράστια, πρωταρχικής και καθοριστικής σημασίας, αφού τα φυτά είναι οι μόνοι αυτότροφοι οργανισμοί, παράγουν από ανόργανα στοιχεία οργανική ουσία, είναι η βάση της τροφικής αλυσίδας και χωρίς τα φυτά η ζωή στη γη είναι αδύνατη.

Εντός του οικοπέδου και στην εγγύτερη περιοχή του, τα κυριότερα είδη της χλωρίδας είναι κυρίως χαρουπόδεντρα και ελαιόδεντρα.

Εντός των πλησιέστερων οικισμών διακρίνονται πεύκα, ευκάλυπτοι, αλμυρίκια, κυρίως μεμονωμένα. Ιδιαίτερη είναι η παρουσία της πικροδάφνης καθώς και των οπωροφόρων δέντρων πορτοκαλιάς, λεμονιάς κλπ.

Στην εκτός σχεδίου περιοχή στην οποία ανήκει το γήπεδο της μονάδας τα κυριότερα είδη που απαντώνται είναι η ελιά, κυρίως σε οργανωμένες καλλιέργειες, τα αλμυρίκια ως μεμονωμένα στελέχη, και σε μικρές συστάδες καθώς και διάφοροι χαμηλοί θάμνοι μεμονωμένοι.

Οι οικοκλιματικές συνθήκες της Κρήτης είναι μεν ευνοϊκές για την ανάπτυξη της πανίδας (ζωοκοινότητας), ιδιαίτερα στα αρθρόποδα, τα έντομα, τα αραχνοειδή και τα μαλάκια (σαλιγκάρια), όμως λόγω της αλόγιστης εκμετάλλευσης των οικοσυστημάτων από τον άνθρωπο, της σημαντικής υποβάθμισης της φυτικής βλάστησης και της έλλειψης δασών, ο αριθμός των ζώων στις ανώτερες τάξεις, πτηνά και θηλαστικά, είναι περιορισμένος. Οι μεγάλες γεωλογικές αναστατώσεις που έγιναν πριν από εκατομμύρια χρόνια, μείοκαινο, πλειόκαινο και ιδιαίτερα κατά την περίοδο του πλειστόκαινου, που χαρακτηρίστηκε με μεγάλες διαδοχικές ψυχρές και θερμές περιόδους, εξάπλωση και υποχώρηση παγετώνων είχαν μεγάλες αλλαγές στο κλίμα, στη χλωρίδα και έμμεσα στην πανίδα.

Η υπό μελέτη περιοχή δεν έχει δάση καθόλου η δε φυσική βλάστηση στις δασικές και χορτολιβαδικές εκτάσεις (βοσκότοποι) είναι πολύ περιορισμένη με συνέπεια ο αριθμός των ζώων των θηλαστικών να είναι μικρός. Από πλευράς ζωικού βασιλείου

δεν υπάρχουν στην περιοχή της επένδυσης βιότοποι ή χώροι πολλαπλασιασμού ζώων ή πτηνών.

Η πληθυσμιακή ισορροπία των άλλοτε ευρέως διαδεδομένων ειδών της πανίδας της περιοχής σήμερα έχει διαταραχθεί.

Τα κύρια αίτια της μείωσης ή εξαφάνισης των διάφορων ειδών είναι η παράνομη θήρευση και η τουριστική ανάπτυξη της περιοχής. Στην ευρύτερη περιοχή δεν υπάρχουν σπάνια ή προστατευόμενα είδη. Τα κυριότερα είδη της πανίδας που υπάρχουν ακόμα στην ευρύτερη περιοχή είναι είδη πτηνών και ζώων της ελληνικής υπαίθρου, όπως τσίχλες, μπεκάτσες, κοτσίφια, σπουργίτια κλπ. Επίσης συναντώνται λαγοί, κουνάβια κλπ κυρίως στα ορεινά.

### 5.2.3 ΚΛΙΜΑΤΙΚΑ-ΒΙΟΚΛΙΜΑΤΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

Τα υδρομετεωρολογικά και υδροκλιματολογικά δεδομένα της περιοχής μελέτης που περιλαμβάνουν μέσες μηνιαίες τιμές θερμοκρασίας, βροχόπτωσης, υγρασίας, ηλιοφάνειας, ταχύτητας ανέμων και εξατμισοδιαπνοής, βασισμένες στον μετεωρολογικό σταθμό της ΕΜΥ του Ηρακλείου καθώς και στο βροχομετρικό σταθμό της Φοινικιάς του ΥΠ.ΓΕ

Από την μελέτη των στοιχείων αυτών προκύπτει ότι ο νομός Ηρακλείου όπως εξάλλου και η Κρήτη γενικότερα, ανήκει κλιματολογικά στην χερσαία Μεσογειακή ζώνη, όπου το κλίμα είναι εύκρατο, θαλάσσιο, με μικρό ετήσιο θερμομετρικό εύρος, ελάχιστη σχετική υγρασία του αέρα και εξαιρετική διαύγεια ατμόσφαιρας.

Σύμφωνα με τον EMBERGER ο χειμώνας χαρακτηρίζεται θερμός.

#### ΘΕΡΜΟΚΡΑΣΙΑ

Η μέση θερμοκρασία κυμαίνεται μεταξύ 12,1<sup>o</sup> C τον Ιανουάριο και 26,1<sup>o</sup>C τον Ιούνιο. Η μέση ελάχιστη κυμαίνεται από 9,0 C τον Ιανουάριο σε 21,72 C τον Αύγουστο, ενώ η μέση μέγιστη κυμαίνεται από 15,3 C τον Ιανουάριο σε 28,7 τον Ιούλιο. Η ελάχιστη παρατηρηθείσα θερμοκρασία τα τελευταία χρόνια παρουσιάζεται τον Ιανουάριο (0,2<sup>o</sup> C ) ενώ η μέγιστη τον Σεπτέμβριο (39,5<sup>o</sup> C ).

#### ΣΧΕΤΙΚΗ ΥΓΡΑΣΙΑ

Η σχετική υγρασία του αέρα κυμαίνεται από 56,4% τον Ιούνιο έως 67,7% τον Δεκέμβριο.

### ΗΛΙΟΦΑΝΕΙΑ

Η μέση μηνιαία ηλιοφάνεια σε ώρες είναι η εξής :

**ΠΙΝΑΚΑΣ 5.1: ΗΛΙΟΦΑΝΕΙΑ ΑΝΑ ΜΗΝΑ**

Ιανουάριος	104,4 ώρες	Ιούλιος	381,1 ώρες
Φεβρουάριος	128,0 ώρες	Αύγουστος	351,6 ώρες
Μάρτιος	172,6 ώρες	Σεπτέμβριος	280,9 ώρες
Απρίλιος	220,0 ώρες	Οκτώβριος	193,2 ώρες
Μάιος	316,1 ώρες	Νοέμβριος	170,6 ώρες
Ιούνιος	349,3 ώρες	Δεκέμβριος	125,5 ώρες

Ο μέσος ετήσιος αριθμός ωρών ηλιοφάνειας είναι 2.793,4 (h). Η μέση ημερήσια ηλιοφάνεια κατά έτος είναι 7,6 ώρες (h).

### ΑΝΕΜΟΙ

Ο άνεμος προσδιορίζεται με την ένταση ή ταχύτητα του και με την διεύθυνση του.

Ο προσδιορισμός της ταχύτητας και διεύθυνσης του ανέμου γίνεται εμπειρικά με την κλίμακα Beaufort ή με εξειδικευμένα όργανα. Η κλίμακα έχει το πλεονέκτημα έναντι των οργάνων ότι εκτιμά τα αποτελέσματα του ανέμου σε μεγάλη σχετικά έκταση γύρω από τον παρατηρητή.

Όπως προκύπτει από τους πίνακες που επισυνάπτονται, στην ευρύτερη περιοχή επικρατούν με μεγαλύτερη συχνότητα οι βορειοδυτικοί και ακολουθούν οι βόρειοι και οι νότιοι άνεμοι. Συγκεκριμένα οι πνέοντες άνεμοι είναι ΒΔ 28,7%, Β 17,0% και Ν 14,4% ενώ σημαντικό ποσοστό κατέχει και η άπνοια (18,3%).

Είναι σημαντικό και αξίζει να σημειωθεί ότι τους μήνες από Απρίλιο μέχρι και Οκτώβριο πνέουν Β.Δ. και Β. άνεμοι που μεταφέρουν τη θαλάσσια αύρα και δημιουργούν κλιματολογικές συνθήκες για αναψυχή.

Αντίθετα τους χειμερινούς μήνες, από Νοέμβριο μέχρι Μάρτιο επικρατούν κυρίως οι νότιοι νοτιοδυτικοί άνεμοι.

Από τη συνεκτίμηση των παραπάνω κλιματολογικών στοιχείων προκύπτει ότι η θέση του γηπέδου, ο νομός Ηρακλείου και η Κρήτη γενικότερα, έχουν θαυμάσιες κλιματολογικές συνθήκες και προσφέρονται για τουρισμό.

#### 5.2.4 ΓΕΩΛΟΓΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

Στην ευρύτερη περιοχή της μονάδας οι γεωλογικοί σχηματισμοί προέρχονται από ηπειρωτικές αποθέσεις, που περιλαμβάνουν ποτάμια και λιμναία ιζήματα, όπως κροκαλοπαγή, ψαμμίτες, άργιλοι, λιγνίτες, ασβεστολιθικά λατυποπαγή και συγκολλημένοι χάλικες ποικίλης σύνθεσης, άμμοι άργιλοι και μάργες υφάλμυρης και θαλασσινής φύσεως.

Υδρογεωλογικά οι προσχώσεις της περιοχής είναι σχηματισμός υδροπερατός, ενώ οι υποκείμενες αυτών μάργες θεωρούνται σχηματισμός στεγανός.

Το ανάγλυφο του γηπέδου είναι ομαλό με ελαφρά κλίση (περίπου 12,5%) στο μεγαλύτερο μέρος του, από νότο προς βορρά.

#### 5.2.5 ΣΕΙΣΜΙΚΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΧΗΣ

Αποτέλεσμα της εφελκυστικής τεκτονικής που ισχύει μέχρι σήμερα εκτός από τη δημιουργία ρηγμάτων με διευθύνσεις Β-Ν και Α-Δ είναι και η έντονη σεισμική δραστηριότητα που χαρακτηρίζει την ευρύτερη περιοχή.

Οι σεισμοί μεγέθους  $M_s > 4.5$  που έχουν καταγραφεί έως το 1993 με επίκεντρα στην ευρύτερη περιοχή του Νομού Ηρακλείου, παρουσιάζονται στο Σχέδιο 4. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι ένα δίκτυο 10 σειсмоγράφων που εγκαταστάθηκε και λειτούργησε στο Ηράκλειο μεταξύ Σεπτεμβρίου και Δεκεμβρίου 1995 κατέγραψε 700 περίπου σεισμικά επεισόδια μεγέθους από 0.5 έως 4.5 με εστιακά βάθη από 1 έως 75 χιλιόμετρα.

Σύμφωνα με το νέο σεισμικό κανονισμό η Κρήτη κατατάσσεται από άποψη σεισμικής δραστηριότητας στην κατηγορία III σε σύνολο τεσσάρων για όλη τη χώρα ενώ τα εδάφη κατατάσσονται σε τέσσερις κατηγορίες από απόψεως σεισμικής επικινδυνότητας: (α) μικρής, (β) μέτριας, (γ) μεγάλης και (δ) εξαιρετικής σεισμικής επικινδυνότητας. Οι σχηματισμοί της περιοχής μελέτης με βάση την κατάταξη αυτή, την τεκτονική τους δομή και τις φυσικομηχανικές τους ιδιότητες υπάγονται στην κατηγορία (β).

### 5.2.6 ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΥΠΟΔΟΜΕΣ

Σε μικρή απόσταση από την μονάδα υπάρχουν όλα τα απαιτούμενα έργα υποδομής.

**Οδικό δίκτυο.** Η κατάσταση των δρόμων είναι αρκετά καλή. Η ξενοδοχειακή Μονάδα είναι σε επαφή με την παλιά εθνική οδό Ηρακλείου – Αγίου Νικολάου, οπότε είναι εύκολη η πρόσβαση στον ΒΟΑΚ. Οι αφίξεις και αναχωρήσεις των επισκεπτών θα πραγματοποιούνται από το αεροδρόμιο και το λιμάνι της πόλης του Ηρακλείου που βρίσκεται σε απόσταση 27 Km.

**Ηλεκτροδότηση.** Η ευρύτερη περιοχή ηλεκτροδοτείται από το δίκτυο της ΔΕΗ.

**Δίκτυο Τηλεφώνου.** Εξυπηρέτηση από τον ΟΤΕ και ιδιωτικές εταιρείες παροχής υπηρεσιών.

**Ύδρευση.** Η ύδρευση πραγματοποιηθεί από το δημοτικό δίκτυο του Δήμου Χερσονήσου (επισυνάπτεται σχετική βεβαίωση)

**Αποχέτευση.** Στον Δήμο Χερσονήσου υπάρχει κεντρικό δίκτυο αποχέτευσης και Εγκατάσταση Επεξεργασίας Λυμάτων. Εναλλακτικά η ξενοδοχειακή μονάδα μπορεί να συνδεθεί με αυτό, και τα λύματα οδηγούνται στον Βιολογικό Σταθμό της Χερσονήσου για επεξεργασία και διάθεση.

### ΧΡΗΣΗ ΝΕΡΟΥ

Η αναμενόμενη κατανάλωση νερού θα ανέρχεται σε 220 m<sup>3</sup> ημερησίως και θα καλύπτεται από το δίκτυο ύδρευσης του Δήμου Χερσονήσου. Επισυνάπτεται βεβαίωση. Οι απαιτήσεις της μονάδας σε νερό είναι :

$$400\text{κλίνες} \times 500 \text{ lt/κλίνη/day} = 200 \text{ m}^3/\text{day}.$$

Το κτίριο υδροδοτείται από το δημοτικό δίκτυο Λιμένα Χερσονήσου. Η απαιτούμενη πίεση εξασφαλίζεται με χρήση κατάλληλου αντλητικού πιεστικού συγκροτήματος.

### ΧΡΗΣΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

Το ξενοδοχείο θα χρησιμοποιεί ηλεκτρική ενέργεια και υγραέριο στην κουζίνα και για την παραγωγή ζεστού νερού χρήσης (συμπληρωματικά με τα ηλιακά) για την κάλυψη των ενεργειακών του αναγκών. Η αναμενόμενη ετήσια κατανάλωση σε

ηλεκτρική ενέργεια ανέρχεται σε 1.600.000 kWh, ενώ η κατανάλωση υγραερίου εκτιμάται σε 50.000 kg ετησίως.

Το κτίριο θα καλύπτεται ενεργειακά από δίκτυο μέσης τάσης μέσω ιδιωτικού υποσταθμού υποβιβασμού τάσεως με δύο μετασχηματιστές 630 kVA (20.000 / 400 Volt). Οι ανάγκες εφεδρικής ισχύος καλύπτονται από Η/Ζ της επιχείρησης τοποθετημένο έτσι ώστε να ελαχιστοποιούνται οι επιπτώσεις από την λειτουργία του (καυσαέρια, θόρυβος).

Η παραγωγή ζεστού νερού χρήσεως γίνεται με σύστημα Λεβήτων- Πλακοειδών εναλλακτικών συνολικής ισχύος 450.000 kcal /hr. Θα κατασκευαστεί δίκτυο διανομής υγραερίου, με χρήση υπόγειας δεξαμενής κατάλληλης χωρητικότητας τοποθετημένης στον περιβάλλοντα χώρο.

Στις μηχανολογικές εγκαταστάσεις θα γίνουν όλες οι απαραίτητες προβλέψεις έτσι ώστε αυτές να είναι συμβατές με χρήση συστημάτων εξοικονόμησης ενέργειας όπως κλιματισμός με γεωθερμία, υδρόψυκτα συστήματα ψυκτικών θαλάμων κλπ.

#### 5.2.7 **ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΩΝ ΕΠΙΠΤΩΣΕΩΝ**

Η δημιουργία μιας νέας ξενοδοχειακής μονάδας στην περιοχή δεν θα επηρεάσει αρνητικά την αισθητική φυσιογνωμία της περιοχής, δεδομένου ότι η επίδραση είναι κατά κύριο λόγο οπτική με την αλλοίωση της εικόνας της περιοχής. Τα κτίρια θα είναι χαμηλού ύψους και εναρμονισμένα με το περιβάλλον

Δεν φαίνεται να υπάρχει άμεση επίδραση στην χλωρίδα. Σημειώνεται εδώ ότι η κατασκευή της ξενοδοχειακής μονάδας θα επιφέρει μια τεχνητή αλλαγή στην μορφή του πρασίνου αφού η δημιουργία κήπων στον ακάλυπτο χώρο της μονάδας είναι δεδομένη.

Οι κήποι αυτοί θα αποτελούνται κατά κύριο λόγο από φυτά ανθεκτικά σε περιβάλλον κοντά στην θάλασσα. Αποτελούνται από γκαζόν τύπου Ουγκάντα ή μείγμα Ουγκάντα και λόλιουμ.

Θα γίνουν εκτεταμένες φυτεύσεις με είδη που συναντάμε στην ευρύτερη περιοχή. Θα χρησιμοποιηθούν επίσης επίσης: ακακία, λεύκα, γαζία, αγγελική, ευώνυμο, ιβίσκοι, τούγια, αγιόκλημα, γιούκα, κάκτοι, γεράνια, μωπόρα, συνεραρίες.

Τα είδη αυτά των φυτών χρησιμοποιούνται κατά κύριο λόγο από τις περισσότερες ξενοδοχειακές μονάδες όποτε σιγά δημιουργούν ένα νέο δεδομένο για την χλωρίδα της περιοχής.

Προστατευόμενα φυτά δεν υπάρχουν στην περιοχή της επένδυσης. Στην έκταση που θα ανεγερθούν τα συγκροτήματα δεν υπάρχει το θαλασσινό κρινάκι (παγκρητιομαριτίμα). Η πρωτογενής επίπτωση στην μορφή του περιβάλλοντος κατά την φάση της κατασκευής λόγω της μικρής διάρκειας εκτέλεσης των έργων (χειμερινή περίοδος) δεν αποτελεί πρόβλημα.

Όπως προαναφέρθηκε το μέγεθος της μονάδας σε σχέση με την περιοχή και τις υφιστάμενες ήδη μονάδες είναι τέτοιο που μόνο αθροιστικές επιπτώσεις μπορούν να εξετασθούν.

Οι 400 κλίνες δεν αποτελούν μέγεθος που επηρεάζει την οικονομία, δίνει όμως μια ένδειξη του τρόπου ανάπτυξης της περιοχής τον όσον αφορά τουριστικό τομέα αφού η διαρκής αύξηση των κλινών τείνει να καθορίσει πλέον μονοσήμαντα την οικονομία της περιοχής με δραστηριότητες που εξαρτώνται αποκλειστικά σχεδόν από τον τουρισμό.

Προφανώς αυτό επηρεάζει και τις χρήσεις γης που κατά κύριο λόγο στη ζώνη της επένδυσης οδηγούνται αποκλειστικά σε αυτή την κατεύθυνση σε βάρος της γεωργίας των κηπευτικών και της ανθοκομίας. Το φαινόμενο είναι γενικό και δεν θεωρείται ότι επηρεάζεται από την συγκεκριμένη επένδυση.

Η επίπτωση στο ανθρωπογενές περιβάλλον και εδώ για τους ίδιους λόγους που προαναφέρθηκαν θεωρείται αθροιστική. Η επαφή του τοπικού πληθυσμού με τους ξένους τουρίστες η επίδραση της νοοτροπίας και του τρόπου ζωής είναι ήδη εμφανής. Η εισροή επίσης ανθρώπων από άλλα μέρη της Ελλάδας για την κάλυψη των δημιουργούμενων θέσεων εργασίας λειτουργεί προς την κατεύθυνση αυτή.

Η αύξηση του πληθυσμού αυξάνει τις συγκοινωνιακές απαιτήσεις καθώς επίσης και τα απαιτούμενα έργα υποδομής. Νέοι δρόμοι- ενεργειακή κάλυψη- αποχέτευση - διάθεση λυμάτων. Ένα σημείο που επίσης πρέπει να τονισθεί είναι ότι όλα τα παραπάνω εμφανίζονται εποχιακά κατά κύριο λόγο το διάστημα Απρίλιο – Οκτώβριο. Τους υπόλοιπους μήνες βρισκόμαστε σε εντελώς αντίθετο σημείο με σημαντική μείωση του πληθυσμού και των οικονομικών δραστηριοτήτων.

Στο παραπάνω ανθρωπογενές περιβάλλον η επίπτωση από την συγκεκριμένη Μονάδα μόνο ως αθροιστική αλλά σε ελάχιστο ποσοστό μπορεί να θεωρηθεί.



Το μέγεθος της επένδυσης είναι τέτοιο που θα καλυφθεί από την υποδομή των δικτύων πόλης της περιοχής.

Τα υγρά απόβλητα της μονάδας υπολογίζονται:

**ΠΙΝΑΚΑΣ 5.2: ΥΓΡΑ ΑΠΟΒΛΗΤΑ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ**

Εξυπηρετούμενος πληθυσμός	400 κλίνες	100 άτομα θαλασ/πείας
Ειδική Παροχή	500 lt/κλίνη/day	160 lt/ άτομο/day
Ειδικό φορτίο BOD <sub>5</sub>	125 gr/κλίνη.ημέρα	περιλαμβάνεται θαλασ/πεία
Ολικός ημερήσιος όγκος λυμάτων	160m <sup>3</sup> /day	16m <sup>3</sup> /day
<b>Σύνολο</b>		<b>176 m<sup>3</sup>/day</b>

Μέσω κατάλληλου αποχετευτικού δικτύου οδηγούνται στην Εγκατάσταση Επεξεργασίας Λυμάτων της Μονάδας.

Το νερό που παράγεται με την επεξεργασία των λυμάτων, στο σύστημα βιολογικού καθαρισμού που περιγράφηκε, συνολικού ημερήσιου όγκου 176 m<sup>3</sup>, συγκεντρώνεται στη δεξαμενή επεξεργασμένου νερού της μονάδας βιολογικού καθαρισμού, ενεργού όγκου 200 m<sup>3</sup>, και Από εκεί διατίθεται για άρδευση με κατάκλιση δένδρων και φυτών εντός του χώρου πρασίνου του Ιδρύματος.

Το πεδίο διάθεσης ευρίσκεται σε υψομετρική διαφορά Από την θάλασσα περίπου 70 m και περισσότερο από 50 m από τον υδροφόρο ορίζοντα.

Όλες οι περιοχές διάθεσης θα είναι περιφραγμένες με φυσικό ή τεχνικό τρόπο και θα υπάρχουν σημάνσεις ότι το νερό δεν είναι πόσιμο. Γίνεται σαφές ότι απαγορεύεται η χρήση του στο πότισμα με τεχνητή βροχή.

Η διανομή του επεξεργασμένου νερού προς το πεδίο διάθεσης, θα γίνεται με σύστημα από βάνες που θα είναι τοποθετημένες στο δίκτυο μεταφοράς του, από τη μονάδα βιολογικού καθαρισμού στους χώρους διάθεσης.

Το σύνολο της παραγόμενης ποσότητας επεξεργασμένου νερού θα διατίθεται με ελεγχόμενη κατάκλιση στο πεδίο διάθεσης ώστε το νερό να μην υπερχειλίζει. Στο πεδίο διάθεσης θα φυτευτούν υδροχαρή δένδρα, θάμνοι και εποχιακά φυτά. Τα τμήματα αυτά θα περιφραχθούν κατάλληλα ώστε να μην είναι προσπελάσιμα στο κοινό, θα έχουν προειδοποιητικές πινακίδες και θα τροφοδοτούνται με ιδιαίτερο σύστημα σωληνώσεων και λήψεις ιδιαίτερου χρωματισμού εάν απαιτηθεί.

Εναλλακτικά θα υπάρχει η δυνατότητα σύνδεσης του ξενοδοχείου με το κεντρικό δίκτυο αποχέτευσης του Δήμου Χερσονήσου. Τα αστικά λύματα, μέσω κατάλληλου αποχετευτικού δικτύου, οδηγούνται στον υφιστάμενο Βιολογικό Καθαρισμό, προς επεξεργασία και διάθεση.

Τα αέρια απόβλητα της μονάδας είναι τα καυσαέρια των καυστήρων από την καύση του υγραερίου, τα καυσαέρια από την καύση του πετρελαίου της γεννήτριας, τα καυσαέρια των αυτοκινήτων στον ανοικτό χώρο στάθμευσης καθώς και οι οσμές του μαγειρείου.

Τα συστατικά των καυσαερίων από την καύση του πετρελαίου είναι  $H_2O$ ,  $CO_2$ ,  $CO$ ,  $NO_x$ ,  $SO_2$ , άκαυστοι υδρογονάνθρακες και αιθάλη.

Τα συστατικά των καυσαερίων από καύση βενζίνης θα είναι:  $H_2O$ ,  $CO_2$ ,  $NO_x$ ,  $SO_2$ , βενζοπυρένια, άκαυστοι ελαφροί υδρογονάνθρακες και μόλυβδος. Τα συστατικά των καυσαερίων από την καύση υγραερίου είναι:  $H_2O$  και  $CO_2$ . Ο όγκος των καυσαερίων από την καύση υδρογονανθράκων εκτιμάται σε  $10 Nm^3/kg$  καυσίμου.

Τα αέρια που προέρχονται από τα μαγειρεία θα οδηγούνται μέσω συστήματος απαγωγής αερίων (χοάνη, φίλτρα, αεραγωγός, εξαεριστήρας) στην οροφή του κεντρικού κτιρίου, ούτως ώστε λόγω του ύψους να μην επηρεάζουν τα δωμάτια των πελατών και τους γύρω χώρους.

Η γεννήτρια θα βρίσκεται στο υπόγειο του κεντρικού κτιρίου και μέσω σωλήνα απαγωγής καυσαερίων, τα καυσαέρια θα οδηγούνται στην οροφή του κεντρικού κτιρίου.

Από τις καύσεις στα λεβητοστάσια δεν θα υπάρχει πρόβλημα αέριας ρύπανσης, γιατί οι ποσότητες των καυσαερίων είναι μικρές η δε διασπορά των ρύπων είναι έντονη κατά την θερινή περίοδο. Η μορφολογία της περιοχής δεν επιτρέπει τις θερμοκρασιακές αναστροφές.

Η αποθήκευση των απορριμμάτων, μέχρι την αποκομιδή τους, θα γίνεται σε ειδικό ψυγείο και με τον τρόπο αυτό ελαχιστοποιούνται οι οσμές. Η λειτουργία του βιολογικού σταθμού θα γίνεται με συνεχή επίβλεψη ειδικευμένου προσωπικού ώστε να μην δημιουργούνται αέρια που προκαλούν ανεπιθύμητες οσμές.

Το σύστημα χλωρίωσης των πισίνων θα γίνεται με ρυθμιζόμενους χλωριωτές στερεού χλωρίου ώστε να μην γίνεται υπερχλωρίωση με αποτέλεσμα την ελάχιστη εκπομπή αερίου χλωρίου στο περιβάλλον.

Οι μόνες πηγές παροχής καυσαερίων είναι αυτές της παραγωγής ζεστού νερού (λέβητας) και του μαγειρείου. Όλες οι εγκαταστάσεις γίνονται σύμφωνα με τους κανονισμούς. Οι απαγωγοί αέριων εκτείνονται 1,1 m από το υψηλότερο σημείο του κτιρίου και τοποθετούνται όπου απαιτείται όλα τα κατάλληλα φίλτρα κατακράτησης.

Η εγκατάσταση της γεννήτριας λειτουργεί αποσπασματικά και δεν αποτελεί πηγή ρύπων.

Τα στερεά απόβλητα της μονάδας έχουν την σύσταση και την ποιότητα των οικιακών αποβλήτων με αυξημένη ίσως την ποσότητα του χαρτιού και του γυαλιού. Όσον αφορά την παραγόμενη ποσότητα αυτή μπορεί να υπολογιστεί χρησιμοποιώντας τον σταθερό δείκτη 1,5 kg/ άτομο και ημέρα (για τουριστικές εγκαταστάσεις).

Η ποσότητα των παραγόμενων στερεών αποβλήτων στην περίπτωση αυτή, ανέρχεται σε 600 kg/ ημέρα. Αν συνυπολογιστεί και η παραγόμενη ποσότητα από το προσωπικό, τότε η συνολική ποσότητα στερεών αποβλήτων της μονάδας υπολογίζεται περίπου στα 650 kg/ ημέρα.

Τα στερεά απόβλητα της μονάδας, συγκεντρώνονται σε ειδικούς κάδους, απομακρύνονται από τις προκαθορισμένες θέσεις συγκέντρωσης με οχήματα της Δημοτικής αρχής και οδηγούνται στον ΧΥΤΑ του Δήμου Χερσονήσου.

Η μορφή και ο τρόπος χρήσης των ξενοδοχειακών καταλυμάτων αποκλείει την οποιαδήποτε μορφής ηχορύπανσης. Σύμφωνα με το πρόγραμμα λειτουργίας του ξενοδοχείου τηρούνται αυστηρά οι ώρες κοινής ησυχίας ενώ γενικότερα το επίπεδο των θορύβων δεν ξεπερνά τα ανεκτά όρια.

Όλες οι βασικές υποδομές της επέκτασης καλύπτονται από τις εγκαταστάσεις του υφιστάμενου συγκροτήματος το οποίο φέρει όλες τις απαραίτητες ηχομειωτικές διατάξεις έτσι, ώστε να εξασφαλίζεται η χαμηλή στάθμη θορύβου. Συγκεκριμένα:

Πρωτογενείς πηγές θορύβου της εγκατάστασης θα είναι οι λέβητες, τα κλιματιστικά μηχανήματα, οι αντλίες νερού, οι εξαεριστήρες των μαγειρείων και τα μηχανήματα του βιολογικού καθαρισμού.

Δευτερογενή αιτία αύξησης θορύβου θεωρείται η κίνηση των οχημάτων κατά την είσοδο και έξοδο στο χώρο στάθμευσης.

Τα αναμενόμενα επίπεδα θορύβου κατά την λειτουργία της μονάδας, μετά τα μέτρα προστασίας, που θα ληφθούν, κατά την επιλογή των μηχανημάτων (λιγότερο

θορυβώδη, ηχομονωτικές καμπίνες κλπ), θα πληρούν τους όρους του ΠΔ της 6/10/78 ΦΕΚ 538/Δ. και της τροποποίησης του (ΦΕΚ 61Δ της 28/01/88).

Δηλαδή η στάθμη του θορύβου θα είναι μικρότερη των 35 dB στους χώρους παραμονής των πελατών και των 50dB στα όρια του οικοπέδου της μονάδας. Πρέπει να σημειωθεί ότι οι θορυβώδεις εγκαταστάσεις (μηχανοστάσιο, κεντρικός κλιματισμός, βιολογικός) θα είναι υπόγειες με αποτέλεσμα να υπάρχει σημαντική μείωση του επιπέδου θορύβου.

Όπως προαναφέραμε οι μηχανολογικές εγκαταστάσεις θα τοποθετηθούν πάνω σε αντικραδασμικές βάσεις και θα φέρουν κατάλληλα ηχομονωτικά συστήματα. Επίσης θα χρησιμοποιηθούν οικοδομικά ηχομονωτικά υλικά στους χώρους που θα τοποθετηθούν.

#### **5.2.8 ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΩΝ ΕΠΙΠΤΩΣΕΩΝ ΦΥΤΕΥΣΕΙΣ – ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΠΡΑΣΙΝΟΥ**

Στη μονάδα θα υπάρχουν μεγάλα δέντρα (πχ ακακίες Κων/πολης) σε συνδυασμό με μικρά (πχ λεύκες), στο χώρο της εισόδου, στα όρια του οικοπέδου, κατά μήκος του βασικότερου δρόμου, και στα όρια των αθλητικών εγκαταστάσεων. Επίσης θα τοποθετηθούν φοίνικες σε θέσεις κοντά στους κοινόχρηστους χώρους (υποδοχή, εστιατόριο, πισίνα κλπ). Θάμνοι μεγάλοι (πχ λιγούστρο, πικροδάφνη) και μικροί (πχ κωδωνιάστρα) θα χρησιμοποιηθούν για την οριοθέτηση δρομίσκων και μονοπατιών, καθώς και τη συμπλήρωση των περιμετρικών φυτεύσεων.

Ανθοκομικά φυτά (πχ τριανταφυλλίες) σε συνδυασμό με χλοοτάπητα, θα χρησιμοποιηθούν σε παρτέρια κοντά στην είσοδο, στην υποδοχή, στο εστιατόριο και γενικά στους κοινόχρηστους χώρους. Τέλος αναρριχητικά φυτά (πχ κισσός) θα χρησιμοποιηθούν σε πέργκολες, σε περιφράξεις και για την κάλυψη τοίχων.

Η συντήρηση των αποκατασταθέντων χώρων θα αφορά την διατήρηση των κήπων σε καλή κατάσταση και την καθαριότητα των διαμορφωθέντων χώρων (πλατείες, δρόμοι, πεζόδρομοι κλπ). Πριν την έναρξη της τουριστικής περιόδου θα καθαρίζονται, κλαδεύονται, οργώνονται και λιπαίνονται όλα τα φυτά των κήπων.

Επίσης κατά την τουριστική περίοδο θα γίνονται όλες οι απαραίτητες καλλιεργητικές φροντίδες όπως κλάδεμα, αρδεύσεις, καθαρισμοί ξηρών φύλλων, λιπάνσεις, ψεκασμοί και κούρεμα γκαζόν για να διατηρούνται οι κήποι υγιείς και

καθαροί. Έτσι θα κλαδεύονται και θα καθαρίζονται τα ξηρά φύλλα των δέντρων και θα κουρεύονται ανελλιπώς τα φυτά μπορντούρας όπως αγγελικές και θάμνοι για να διατηρείται το κατάλληλο σχήμα.

Οι ψεκασμοί για την καταπολέμηση των μυκητολογικών ασθενειών και των εντόμων θα γίνονται ώρες που δεν θα κυκλοφορούν πελάτες στους υπαίθριους χώρους του ξενοδοχείου. Η άρδευση θα είναι αυτόματη και θα χρησιμοποιείται τόσο νερό του δικτύου όσο και η επεξεργασμένη εκροή από το βιολογικό καθαρισμό, μέσω χωριστικού δικτύου άρδευσης. Με την επεξεργασμένη εκροή θα αρδεύονται οι μη προσβάσιμοι κήποι και χώροι πρασίνου ενώ από το δημοτικό δίκτυο θα αρδεύονται το γκαζόν και οι υπόλοιποι χώροι. Το κούρεμα του χλοοτάπητα θα γίνεται ώρες που οι πελάτες εγκαταλείπουν την πισίνα, για την αποφυγή οχλήσεων από το θόρυβο. Τα υπολείμματα του γκαζόν ως και τα άλλα φυτικά υπολείμματα θα αναμιγνύονται με φυτικό υλικό και χόμα για την δημιουργία λιπάσματος.

### **ΑΕΡΙΑ ΑΠΟΒΛΗΤΑ**

Τα αέρια απόβλητα της μονάδας είναι τα καυσαέρια των καυστήρων από την καύση του υγραερίου, τα καυσαέρια από την καύση του πετρελαίου της γεννήτριας, τα καυσαέρια των αυτοκινήτων στον ανοικτό χώρο στάθμευσης καθώς και οι οσμές του μαγειρείου.

Η επίδραση στον αέρα από τα καυσαέρια θα αντιμετωπιστεί κυρίως με την επιλογή ως καυσίμου του υγραερίου αντί του πετρελαίου και με την διάθεση των καυσαερίων σε υψηλή στάθμη και την τοποθέτηση όπου απαιτείται όλα τα κατάλληλα φίλτρα κατακράτησης (πχ μαγειρεία)..

Απαιτείται η τακτική συντήρηση καθώς και η παρακολούθηση της λειτουργίας των συστημάτων καύσης σε τακτά χρονικά διαστήματα, όπως επιβάλει του ΠΔ 1180/81, που περιλαμβάνει μέτρηση του καπνού με την κλίμακα Ringelmann που δεν πρέπει να υπερβαίνει τον 1 βαθμό, και το ποσοστό του παραγόμενου CO και CO<sub>2</sub> ; ώστε να μην γίνεται ατελή καύση.

### **ΥΓΡΑ ΑΠΟΒΛΗΤΑ**

Τα παραγόμενα λύματα από τη λειτουργία του ξενοδοχείου θα είναι κυρίως αστικά λύματα τα οποία θα οδηγούνται στην Εγκατάσταση Επεξεργασίας Λυμάτων για περαιτέρω επεξεργασία.

Η επεξεργασμένη εκροή θα χρησιμοποιείται για την άρδευση πρασίνου και καλλωπιστικών φυτών σε μη προσβάσιμους χώρους (περίφραξη φυσική ή με πλέγμα) και με κατάλληλη σήμανση.

Σημαντική παράμετρος αποτελεί συστηματική συντήρηση και παρακολούθηση της καλής λειτουργίας του βιολογικού καθαρισμού έτσι ώστε η εκροή να είναι πάντα εντός των προδιαγραφών.

### **ΣΤΕΡΕΑ ΑΠΟΒΛΗΤΑ**

Τα στερεά απορρίμματα από τα μαγειρεία (υπολείμματα φαγητών, συσκευασίες κλπ) θα συγκεντρώνονται σε ειδικό ψυκτικό θάλαμο και στην συνέχεια θα απομακρύνονται με οχήματα αποκομιδής του Δήμου Χερσονήσου.

Τα υπόλοιπα στερεά απορρίμματα (από πελάτες και προσωπικό), θα συγκεντρώνονται σε κάδους, που θα τοποθετηθούν σε κατάλληλα σημεία εντός του οικοπέδου, για την ευκολότερη αποκομιδή τους από τα οχήματα του Δήμου.

Η ιλύς του βιολογικού καθαρισμού θα απομακρύνεται στο τέλος της σεζόν, με βυτιοφότο όχημα και θα οδηγείται στις εγκαταστάσεις του βιολογικού καθαρισμού Χερσονήσου για περαιτέρω επεξεργασία και διάθεση.

### **ΘΟΡΥΒΟΣ**

Κατά το σχεδιασμό της μονάδας θα ληφθεί σοβαρά υπόψη η σωστή χωροταξικά τοποθέτηση των πηγών θορύβου, έτσι ώστε οι θόρυβοι να προκαλούν την μικρότερη δυνατή όχληση στην ξενοδοχειακή μονάδα.

Τα διαμερίσματα και οι κοινόχρηστοι χώροι θα είναι επαρκώς ηχομονωμένοι. Οι χώροι στους οποίους παράγονται θόρυβοι (πχ μηχανοστάσιο, βιολογικός, αντλιοστάσιο) θα ηχομονωθούν με φύλλα πετροβάμβακα. Όλοι οι κινητήρες θα εδράζονται σε αντικραδρασμικές βάσεις, όπως και οι εξωτερικές μονάδες των κλιματιστικών για την απορρόφηση των κραδασμών. Η στάθμη θορύβου θα είναι μικρότερη των 35 dB στους χώρους παραμονής των πελατών, και των 50 dB στα όρια του οικοπέδου της μονάδας.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6<sup>ο</sup>**

### **ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ-ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ**

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

## 6. ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ-ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

### 6.1 ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑ-ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ

Το ξενοδοχειακό συγκρότημα, όπως έχει ήδη αναφερθεί, θα βρίσκεται στη περιοχή Δράπανο Χερσονήσου, συνολικής έκτασης 39.847,81 m<sup>2</sup> θα αποτελέσει συγκρότημα κλασικού τύπου 5\* και δυναμικότητας 400 κλινών. Σύμφωνα με την προεπιλεγμένη στρατηγική της μονάδας στόχος της είναι να μπορέσει να καλύψει την ζήτηση της περιοχής και να συμβάλει με αυτό τον τρόπο στη προσφορά του τουριστικού προϊόντος. Αναφορικά με τη γεωγραφική κατανομή του συνόλου των ξενοδοχειακών κλινών της χώρας, με βάση τα στοιχεία του 2004 επί συνόλου 668.271 κλινών, στην περιφέρεια της Κρήτης λειτουργούσαν 140.502 κλίνες (μερίδιο 21%). Όσον αφορά την κατανομή κατά κατηγορία, στην περιφέρεια της Κρήτης βρίσκονται οι περισσότερες κλίνες Πολυτελείας (5\*) για το 2004 (15.833 - μερίδιο 30,5% επί του συνόλου των κλινών Πολυτελείας).

Η λειτουργία του δεν θα είναι εποχιακή, αντίθετα θα λειτουργεί όλο το χρόνο γεγονός που θα οδηγήσει στη μείωση της εποχικότητας αλλά και στη μείωση ποσοστού ανεργίας στην περιοχή.

Για την ανάλυση των μηχανολογικών και της απαιτούμενης τεχνολογίας που θα χρησιμοποιηθεί από το ξενοδοχείο σωστό θα ήταν να γίνει μία σωστή περιγραφή της ξενοδοχειακής μονάδας.

Η συνολική επιφάνεια ανέρχεται στα 12.000 τετραγωνικά μέτρα και 6.000 τ.μ. που θα είναι το υπόγειο της μονάδας, συνολική έκταση 50 στρέμματα.

#### ✓ Περιγραφή κτιρίων

#### ● Ισόγειο

Στο κεντρικό κτίριο του ξενοδοχείου όλοι οι χώροι θα είναι κλιματιζόμενοι. Εκεί θα βρίσκεται το lobby και reception, τα γραφεία των προϊσταμένων, το λογιστήριο, ειδικός χώρος αποσκευών, το σαλόνι, το κεντρικό bar με βεράντα, καταστήματα, λουτρά πελατών που θα συμπεριλαμβάνουν και λουτρά αναπήρων, το κεντρικό εστιατόριο με την κουζίνα, βοηθητικούς χώρους, κλιμακοστάσια, ασανσέρ. Επίσης στο ισόγειο του κεντρικού κτιρίου θα βρίσκεται και το θεματικό εστιατόριο με σκεπαστή



βεράντα. Στον εξωτερικό χώρο θα βρίσκεται και η κεντρική πισίνα του ξενοδοχείου 800 τ.μ. με διαμορφωμένο περιβάλλοντα χώρο για ομπρέλες και ξαπλώστρες.

#### ● Υπόγειο

Στο υπόγειο του κεντρικού κτιρίου θα βρίσκονται λουτρά πελατών, κεντρικές αποθήκες τροφίμων, θάλαμοι συντήρησης και κατάψυξης τροφίμων, χώροι αποθηκάρου. Θα υπάρχει ακόμα μηχανοστάσιο, υπόσταθμος της ΔΕΗ, ψυκτικές μονάδες, κεντρικό αντλιοστάσιο ζεστού και κρύου νερού, χώροι αφαλάτωσης, εστιατόριο προσωπικού, αποθήκη συντηρητού και λοιποί βοηθητικοί χώροι.

#### ● SPA

Στο χώρο του spa θα βρίσκεται η υποδοχή των πελατών-reception, η κεντρική πισίνα θαλασσοθεραπείας με χώρους υγιεινής, ντουζ, WC, αποδητήρια, τα γραφεία των γυμναστών και των ιατρών, αίθουσα γυμναστηρίου, αίθουσα χαλάρωσης, σάουνα, χαμάμ. Θα υπάρχουν, επίσης, 4 δωμάτια μασάζ, θάλαμοι αναζωογόνησης, χώροι περιποίησης προσώπου, Jacuzzi. Σε παραπλήσιο χώρο θα βρίσκονται και 2 εξειδικευμένοι χώροι ανάρρωσης πελατών που έχουν έρθει από το νοσοκομείο και έχουν πραγματοποιήσει επεμβατικές θεραπείες.

#### ✓ Συγκρότημα διόροφων βιλών

Η συγκεκριμένη μονάδα θα εμπεριέχει 6 διόροφες βίλες. Στο ισόγειο των βιλών θα βρίσκεται το καθιστικό, μικρή κουζίνα και έξωθεν θα υπάρχει βεράντα με ιδιωτική πισίνα. Στον επάνω όροφο θα βρίσκεται το υπνοδωμάτιο με μεγάλο λουτρό, υδρομασάζ και dressing room. Στο υπόγειο θα υπάρχει μικρή θερμαινόμενη πισίνα, μικρό γυμναστήριο, χαμάμ και σάουνα.

#### ✓ Συγκρότημα σουιτών

Οι σουίτες του ξενοδοχείου θα είναι 12 στον αριθμό. Θα είναι σε ισόγειο και θα αποτελούνται από καθιστικό, λουτρό, υπνοδωμάτιο, dressing room, μεγάλη βεράντα και ιδιωτική πισίνα.

#### ✓ Συγκροτήματα διόροφων κτιρίων

Θα υπάρχουν 4 συγκροτήματα διόροφων κτιρίων. Στο ισόγειο θα βρίσκονται 90 δωμάτια με εξωτερικές sharing pools, διαδρόμους, ασανσέρ, office. Τα 4 δωμάτια εξ αυτών θα είναι ειδικά διαμορφωμένα για άτομα με ειδικές ανάγκες. Στο υπόγειο θα βρίσκονται βοηθητικοί χώροι, αποθήκες επίπλων, ιματισμού, πλυντήρια, στεγνωτήρια, αποθήκες υλικού, αποδυτήρια, λουτρά προσωπικού, αίθουσα συνεδρίων- πολλαπλών χρήσεων 500 ατόμων, παιδικός σταθμός, αποδυτήρια λούμενων πισίνας- παραλίας. Στον όροφο θα βρίσκονται, ακόμα, 90 δωμάτια, office, ασανσέρ, κλιμακοστάσιο και λινοθήκες.

Τέλος ο περιβάλλον χώρος περιλαμβάνει δενδροφυτεύσεις, παιδικές χαρές, χώροι άθλησης (γήπεδο τένις), υπαίθριο θέατρο και δύο κοινόχρηστες πισίνες. Όλα τα δωμάτια έχουν θέα προς την θάλασσα. Επίσης, θα παρέχονται υπηρεσίες, όπως:

- § Συνεδριακό κέντρο χωρητικότητας 500 ατόμων, με προοπτική δημιουργίας μικρότερων αιθουσών ακόμα και για εκδηλώσεις
- § Παιδική χαρά
- § Διάφορα καταστήματα
- § Ελικοδρόμιο για τους VIP
- § Παρατηρητήριο
- § Χώρος στάθμευσης αυτοκινήτων

Τα κτίρια είναι συνδεδεμένα με πεζόδρομους όπου θα είναι δυνατή και η διέλευση house car για την εξυπηρέτηση των πελατών και θα είναι δυνατή η χρήση τους για περιπάτους από τους πελάτες.

Για την εξυπηρέτηση της ξενοδοχειακής μονάδας θα υπάρχουν κατάλληλοι χώροι στάθμευσης αυτοκινήτων και λεωφορείων, βιολογικός καθαρισμός καθώς και όλες οι απαραίτητες υποδομές για την σωστή λειτουργία της μονάδας.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 6.1: ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ**

Συνολικό Εμβαδόν Οικοπέδου	39.847,81 m <sup>2</sup>
Καλυπτόμενη επιφάνεια (μέγιστο 20% 7.969,56m <sup>2</sup> )	5.985,85 m <sup>2</sup>
Χώρος πρασίνου	21.150 m <sup>2</sup>
Κλίνες (σύνολο)	400 κλίνες
Δίκλινα	156
ΑΜΚ	10
Βίλες	10
Πισίνα	410 m <sup>2</sup>
Αδόμητο τμήμα	33.861,96m <sup>2</sup>

Γενικά, η διάταξη των κτισμάτων, της πισίνας και των χώρων για τις διάφορες δραστηριότητες, είναι τέτοια που αφήνει ικανούς ελεύθερους χώρους πρασίνου και κυκλοφορίας.

Οι αθλητικές εγκαταστάσεις που υπάρχουν υπεραρκούν για την κάλυψη των αναγκών της μονάδας. Οι χώροι εκτόνωσης και οι πισίνες δίνουν την δυνατότητα της ελεύθερης διακίνησης και απόλαυσης των χώρων.

Τέλος, όλες οι κεντρικές εγκαταστάσεις υποστήριξης των λειτουργιών του ξενοδοχείου (μαγειρεία κλπ) είναι δομημένες με τέτοιο τρόπο ώστε να εξασφαλίζουν την ελάχιστη δυνατή όχληση των ενοίκων του ξενοδοχείου αλλά και των κτιρίων που γειτνιάζουν με αυτό (συστήματα απαγωγής οσμών, ηχομόνωση κινητήρων κλπ).

Τα δωμάτια θα προσφέρουν ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών όπως:

- Jacuzzi
- Internet
- LCD τηλεόραση
- mini bar
- ηλεκτρονικό χρηματοκιβώτιο
- τηλέφωνο με απευθείας γραμμή και voice mail
- mini dress room
- αυτόματο κλιματισμό
- πλήρη ηχομόνωση
- ραδιόφωνο

Γειτονικά του οικοπέδου βρίσκονται ομοειδείς επιχειρήσεις που αποτελούν και την κύρια δραστηριότητα της περιοχής αφού όπως είναι γνωστό ο Λιμένας Χερσονήσου αποτελεί μια από τις πλέον τουριστικές περιοχές του νομού Ηρακλείου.

Στο χώρο της Ξενοδοχειακής Μονάδας υπάρχει πισίνα, συνολικής επιφάνειας 410 m<sup>2</sup>.

Η πισίνα θα λειτουργεί σύμφωνα με τους κανονισμούς με χρήση κατάλληλων αντλιών και φίλτρων ώστε να εξασφαλίζεται η πλήρης ανακυκλοφορία του νερού όπως απαιτείται. Συγκεκριμένα, ανακυκλοφορία θα γίνεται κάθε τέσσερις ώρες με νερό από το δίκτυο ύδρευσης, και ακολουθείται χλωρίωση και αμμοδιύλιση για την επεξεργασία του νερού.

Κατά την φάση των κατασκευών της μονάδας λόγω των μικρών κλίσεων του δυτικού μέρους του οικοπέδου δεν θα λάβουν χώρα άξιες λόγου επεμβάσεις στο περιβάλλον πλην της αναβάθμισης των ακάλυπτων χώρων σε χώρους πρασίνου και του τονισμού των υψομετρικών διαφορών με την δημιουργία λοφίσκων.

Τα υλικά των εκσκαφών από την κατασκευή των νέων κτιρίων θα χρησιμοποιηθούν κυρίως για τις επιχωματώσεις και τα περισσεύματα θα μεταφερθούν σε κατάλληλο χώρο απόθεσης αδρανών.

Κατά την φάση της κατασκευής των κτιρίων δεν θα απαιτηθούν θορυβώδεις εργασίες όπως π.χ. εκβραχισμοί λόγω της γαιώδους φύσεως του εδάφους. Δεν θα απαιτηθεί επίσης νέα οδός προσπέλασης στον χώρο που θα κατασκευαστεί η μονάδα διότι θα χρησιμοποιηθεί η υπάρχουσα οδική υποδομή.

## 6.2 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Η επιλογή της τεχνολογίας με έγινε με βάση τη στρατηγική που θα ακολουθήσει το ξενοδοχείο, με βάση τη προστασία του περιβάλλοντος που αναφέρθηκε στο προηγούμενο κεφάλαιο, και φυσικά τις νέες τάσεις. Μέσα στη συγκεκριμένα ξενοδοχειακή μονάδα η τεχνολογία που θα χρησιμοποιηθεί αφορά κατά κύριο λόγο στα πληροφοριακά συστήματα που θα χρησιμοποιεί η πρώτη. Λόγω της κατηγορίας μίας τέτοιας μονάδας, του αριθμού των δωματίων αλλά και των προϊόντων που θα προσφέρει, το ξενοδοχείο θα χρησιμοποιεί το σύστημα κρατήσεων FIDELIO. Ένα σύστημα άκρως εξυπηρετικό και εύχρηστο για τον οποιοδήποτε και έχει την ικανότητα να συμπεριλαμβάνει όλες τις ενέργειες της reception και αυτόματα αυτές να στέλνονται στο λογιστήριο για τις περαιτέρω αναλύσεις των λογαριασμών. Τεχνολογία, ακόμα, θα

χρησιμοποιηθεί στο εσωτερικό των δωματίων με ηλεκτρονικές κάρτες-κλειδιά, με ηλεκτρονικά safe.

Η τεχνολογία που θα χρησιμοποιηθεί στο τμήμα του spa, θα είναι μηχανήματα αισθητικής ιατρικής, προηγμένης τεχνολογίας, και θα αγοραστούν εξ' ολοκλήρου από την εταιρεία και θα περιλαμβάνονται στον πάγιο εξοπλισμό της. Οι προμηθευτές των μηχανημάτων θα είναι από Αθήνα, καθώς τέτοια μηχανήματα δεν υπάρχουν στην αγορά Ηρακλείου. Το κόστος των μηχανημάτων αυτών είναι πάρα πολύ μεγάλο και το κόστος συντήρησης τους κυμαίνεται στο 25% των γενικών εξόδων της μονάδας. Όπως και τα υπόλοιπα μηχανήματα που θα κάνει χρήση το ξενοδοχείο, έτσι και αυτά του κέντρου spa δεν έχουν βλαβερές επιπτώσεις στο περιβάλλον.

### 6.3 ΕΡΓΑ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΧΩΡΟΥ

Η κατασκευή του περιβάλλοντος χώρου θα γίνει με προσοχή, όπως προαναφέρθηκε, με σκοπό τη καλύτερευση του ήδη υπάρχοντος και όχι επιβλαβή χρήση του. Στον μηχανολογικό εξοπλισμό θα συμπεριληφθούν και τα έργα που θα γίνουν για τη δημιουργία του περιβάλλοντος χώρου. Αυτά θα περιλαμβάνουν τις ασφαλτοστρώσεις και τα χωματουργικά έργα των δρόμων εντός της μονάδας, τις φυτεύσεις, τη διαμόρφωση της παραλίας, των γηπέδων και άλλα τα οποία φαίνονται αναλυτικά στο παρακάτω πίνακα.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 6.2: ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΧΩΡΟΥ**

<b>ΕΡΓΑ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΧΩΡΟΥ</b>	
<b>Νέες εγκαταστάσεις ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΧΩΡΟΥ</b>	
1.Περίφραξη μονάδας	140.000,00 €
2.Χώρος στάθμευσης οχημάτων	80.000,00 €
3.Κολυμβητική δεξαμενή	450.000,00 €
4.Πλακοστρώσεις πεζοδρόμων-αιθρίων κλπ	160.000,00 €
5.Φυτεύσεις	100.000,00 €
6.Τοιχοποιία αντιστήριξης και δημιουργίας επιπέδων, διακοσμητικά κλπ	90.000,00 €
7.Διαμόρφωση παραλίας	135.000,00 €
8.Γήπεδα αθλοπαιδιών	70.000,00 €
9.Παιδική χαρά	15.000,00 €
10.Χωματουργικά έργα δρόμων	60.000,00€
11.Ασφαλτοστρώσεις	210.000,00€
12.Έργα βιολογικού καθαρισμού	140.000,00 €
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>1.650.000,00€</b>

#### 6.4 ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

Στον παρακάτω πίνακα αναφέρεται ο μηχανολογικός εξοπλισμός και το κόστος κατασκευής του ή εγκατάστασής του.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 6.3: ΚΟΣΤΟΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ**

<b>ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΙΔΙΚΟΥ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ</b>	
1. Τηλεφωνικό κέντρο, τηλεφωνικές συσκευές	140.000 €
2. Εγκαταστάσεις μουσικής (κεντρικό συγκρότημα)-ηχεία δωματίων	120.000 €
3. Εγκατάσταση κλιματισμού-θερμάνσεως	380.000 €
4. Εγκατάσταση ηλιακών θερμοσιφώνων	130.000 €
5. Εγκατάσταση πυρασφαλείας (πυρανίχνευση-πυρόσβεση)	160.000 €
6. Εγκατάσταση αντικεραυνικής προστασίας	50.000 €
7. Εγκατάσταση κλιβάνων καύσεως απορριμάτων ή και ψυγεία απορριμάτων	35.000 €
8. Μηχανολογικές-υδραυλικές, ηλεκτρικές εγκαταστάσεις, βιολογικού καθαρισμού	60.000 €
9. Ηλεκτρομηχανολογική-υδραυλική εγκατάσταση άντλησης	25.000 €
10. Μηχανολογικές-υδραυλικές και ηλεκτρικές εγκαταστάσεις κολυμβητικής δεξαμενής	80.000 €
11. Ηλεκτρική και υδραυλική εγκατάσταση περιβάλλοντος χώρου	125.000 €
12. Εγκατάσταση ανελκυστήρος	90.000€
13. Εγκατάσταση αποχέτευσης	140.000€
14. Έργα γεώτρησης και αντλιοστασίου μονάδας	45.000€
15. Εξοπλισμός πλυντηρίου και σιδερωτηρίου	100.000€
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>1.680.000€</b>

Οι αποφάσεις, που καλείται να πάρει ο ξενοδόχος, όταν θέλει να φτιάξει ένα Spa μέσα στις εγκαταστάσεις του, είναι πολλές και περίπλοκες. Εξαρτώνται από το πόσο χώρο διαθέτει, πόσα χρήματα σε ποιά περιοχή βρίσκεται το ξενοδοχείο του, σε ποιούς πελάτες απευθύνεται, αν θέλει να προσελκύσει και πελάτες εκτός ξενοδοχείου κ.λπ. Ανάλογα με όλα αυτά, θα πρέπει να αποφασίσει τι θα περιλαμβάνει το Spa, τι εξοπλισμό θα πάρει, ποιές θεραπείες θα διαλέξει, ποιά καλλυντικά, ποιά θα είναι η κατάλληλη διακόσμηση και ποιές θα είναι οι τιμές. Η κατασκευή, συνεπώς, του spa είναι μία διαδικασία εντελώς *taylor made*.

Στον πίνακα που ακολουθεί, δίνονται τα κόστη για την αγορά του εξοπλισμού του τμήματος spa, εγκατάσταση ορισμένων μηχανημάτων. Το κόστος κατασκευή της πισίνας που βρίσκεται στο συγκεκριμένο τμήμα, καθώς και οι υδραυλικές εγκαταστάσεις

και εργασίες που χρειάζονται, περιέχονται συγκεντρωτικά στον παραπάνω πίνακα με τον ειδικό μηχανολογικό εξοπλισμό.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 6.4: ΚΟΣΤΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ SPA**

<b>ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ SPA</b>		€
<b>Μηχανολογικός εξοπλισμός</b>		1.100.000

Το ξενοδοχείο για να καλύψει τόσο τις ανάγκες των υπαλλήλων του αλλά και τις ανάγκες των πελατών του, θα έχει στη κατοχή του 3 μεταφορικά μέσα. Για τη μεταφορά των υπαλλήλων του, οι οποίοι οι περισσότεροι θα μένουν στο Ηράκλειο, θα έχει ένα λεωφορείο, που θα έχει συγκεκριμένο δρομολόγιο καθημερινά. Επίσης, θα έχει και 2 αυτοκίνητα για τη μεταφορά των πελατών προς και από τον αερολιμένα αλλά και το νοσοκομείο του Ηρακλείου, όπου θα πραγματοποιούν τις επεμβάσεις τους. Το κόστος των μεταφορικών αυτών μέσων φαίνεται στο παρακάτω πίνακα.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 6.5: ΚΟΣΤΟΣ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΩΝ ΜΕΣΩΝ**

<b>ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ</b>		€
<b>Κόστος μεταφορικών μέσων</b>		140.000

Τέλος, στο συνεδριακό κέντρο το οποίο θα βρίσκεται στο κεντρικό κτίριο στο υπόγειο θα χρειαστεί εξοπλισμός μηχανολογικός, όπως κάμερες, υπολογιστές κ.λπ. Παρακάτω δίδεται το κόστος εξοπλισμού του συνεδριακού κέντρου, χωρητικότητας 500 ατόμων.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 6.6: ΚΟΣΤΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ**

<b>ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ</b>		€
<b>Τεχνολογία/Εξοπλισμός</b>		40.000

Στον παρακάτω πίνακα υπολογίζονται όλα τα έξοδα του μηχανολογικού εξοπλισμού που αναλύθηκαν νωρίτερα στο παρόν κεφάλαιο, συμπεριλαμβανομένων και τα έξοδα του μηχανικού.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 6.7: ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ**

<b>ΚΟΣΤΟΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ</b>	<b>€</b>
Έργα περιβάλλοντος χώρου	1.650.000
Ειδικός μηχανολογικός εξοπλισμός	1.680.000
Εξοπλισμός sra	1.100.000
Εξοπλισμός συνεδριακού κέντρου	40.000
Μεταφορικά μέσα	140.000
Έξοδα μηχανικού	100.000
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>4.710.000</b>

Στον τελευταίο πίνακα περιγράφεται το κόστος κατασκευής των κτιρίων της ξενοδοχειακής μονάδας.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 6.8: ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΤΙΡΙΑΚΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ**

<b>ΕΙΔΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ</b>	<b>ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ</b>	<b>ΠΟΣΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΤΙΜΗ ΜΟΝΑΔΑΣ</b>	<b>ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ</b>
<b>Εκσκαφές</b>	m <sup>3</sup>	8800	25,00 €	220.000,00 €
<b>Άοπλα σκυροδέματα</b>	m <sup>3</sup>	3000	210,00 €	630.000,00 €
<b>Οπλισμένα σκυροδέματα</b>	m <sup>3</sup>	13000	310,00 €	4.030.000,00 €



<b>Οπτολινθοδομές μπατικές</b>	m <sup>2</sup>	25500	15,00 €	382.500,00 €
<b>Οπτολινθοδομές δρομικές</b>	m <sup>2</sup>			
<b>Οπτολινθοδομές ψαθωτές</b>				
<b>Κουφώματα ξύλινα</b>	m <sup>2</sup>			200.000,00 €
<b>Κουφώματα αλουμινίου</b>	m <sup>2</sup>			48.000,00 €
<b>Κουφώματα σιδηρά</b>	m ή m <sup>2</sup>			20.000,00 €
<b>Κιγκλιδώματα</b>	m <sup>2</sup>			110.000,00 €
<b>Επενδύσεις θερμο-ηχομονωτικών υλικών</b>	m <sup>2</sup>			180.000,00 €
<b>Επενδύσεις-επαλήψεις κατά της υγρασίας</b>	m <sup>2</sup>			35.000,00 €
<b>Ξυλουργικά-ντουλάπες-ερμάρια</b>	m <sup>2</sup>			56.000,00 €
<b>Επιχρίσματα χονδρά</b>	m <sup>2</sup>	58500	15,00 €	877.500,00 €
<b>Επιχρίσματα ψιλά</b>	m <sup>2</sup>			
<b>Δάπεδα ξύλινα</b>	m <sup>2</sup>			50.000,00 €
<b>Δάπεδα μωσαϊκών</b>	m <sup>2</sup>			

<b>Δάπεδα μαρμάρινα</b>	m <sup>2</sup>			60.000,00 €
<b>Δάπεδα με πλακάκι</b>	m <sup>2</sup>			320.000,00 €
<b>Δάπεδα με πλάκες εσωτερικά</b>	m <sup>2</sup>			45.000,00 €
<b>Δάπεδα μοκέτας</b>	m <sup>2</sup>			50.000,00 €
<b>Επενδύσεις λουτρών με πλακίδια</b>	m <sup>2</sup>			480.000,00 €
<b>Ορθομαρμαρώσεις</b>	m <sup>2</sup>			140.000,00 €
<b>Μαρμάρινες ποδιές-φιλέτα</b>	m <sup>2</sup>			80.000,00 €
<b>Ψευδοροφές</b>	m <sup>2</sup>			120.000,00 €
<b>Γύψινα ταβανιών</b>	m <sup>2</sup>			73.000,00 €
<b>Χρωματισμοί κόλλας(ταβάνια)</b>	m <sup>2</sup>			80.000,00 €
<b>Χρωματισμοί με πλαστικό</b>	m <sup>2</sup>			180.000,00 €
<b>Ελαιοχρωματισμοί</b>	m <sup>2</sup>			300.000,00 €
<b>Χρωματισμό λουτρού</b>	m <sup>2</sup>			85.000,00 €
<b>Χρωματισμοί εξωτερικών επιφανειών</b>	m <sup>2</sup>			130.000,00 €

<b>Επικαλύψεις με ειδικά επιχρίσματα</b>	m <sup>2</sup>			75.000,00 €
<b>Ειδικές επενδύσεις</b>	m <sup>2</sup>			270.000,00 €
<b>Χρωματισμοί σιδηρών επιφανειών</b>	m <sup>2</sup>			45.000,00 €
<b>Υαλοπίνακες</b>	m <sup>2</sup>			740.000,00 €
<b>Καθρέπτες</b>	m <sup>2</sup>			22.000,00 €
<b>Σετ λουτρού</b>	m <sup>2</sup>			140.000,00 €
<b>Συνήθης υδραυλική εγκατάσταση 1 δωματίου</b>	m <sup>2</sup>			300.000,00 €
<b>Συνήθης ηλεκτρική εγκατάσταση 1 δωματίου</b>	m <sup>2</sup>			200.000,00 €
<b>Συνήθης υδραυλική εγκατάσταση υπολοίπων χώρων</b>	m <sup>2</sup>			120.000,00 €
<b>Αξία οικοπέδου</b>	m <sup>2</sup>	39.847,81		2.500.000,00€
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>				<b>13.637.000,00€</b>

Μετά από τη κατασκευή των κτιρίων ακολουθεί ο προϋπολογισμός του εξοπλισμού των εγκαταστάσεων, τα δωμάτια, τα εστιατόρια, bar, τον εξοπλισμό του συνεδριακού κέντρου και του spa. Μέσα στα ποσά αυτά συμπεριλαμβάνονται τα έπιπλα των δωματίων, των κοινόχρηστων χώρων, του συνεδριακού κέντρου, ο διακοσμητικός εξοπλισμός του τμήματος spa, ο ιματισμός δωματίων, η επίπλωση των λουτρών κ.τλ. Ακολουθεί ο πίνακας με το συγκεντρωτικό αυτόν εξοπλισμό.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 6.9: ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΠΙΠΛΩΣΗΣ ΚΤΙΡΙΑΚΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ**

<b>Επίπλωση-εξοπλισμός-διακόσμηση</b>	<b>€</b>
α.Επίπλωση/εξοπλισμός/διακόσμηση υπνοδωματίων	800.000 €
β.Επίπλωση/διακόσμηση χώρων υποδομής	250.000 €
γ.Εξοπλισμός μαγειρείου	520.000 €
δ.Εξοπλισμός/επίπλωση εστιατορίου	130.000 €
ε.Εξοπλισμός/διακόσμηση bar	80.000 €
στ.Επίπλωση/εξοπλισμός/διακόσμηση λοιπών χώρων, χαρτοπαιγνίων, γραφείων κλπ	18.000 €
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>1.798.000</b>

Εκτός από τα υλικά που χρησιμοποιήθηκαν για την κατασκευή των κτιριακών εγκαταστάσεων, χρησιμοποιήθηκαν επίσης για τη διαμόρφωση του περιβάλλοντα χώρου, όπως ασφαλτοστρώσεις, διαμόρφωση διαδρόμων, γηπέδων, φυτεύσεων κ.τλ. Ο ακόλουθος πίνακας δείχνει το κόστος κατασκευής του περιβάλλοντα χώρου.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 6.10: ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΧΩΡΟΥ**

<b>ΈΡΓΑ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΧΩΡΟΥ</b>	<b>€</b>
<b>Νέες εγκαταστάσεις ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΧΩΡΟΥ</b>	
1.Περίφραξη μονάδας	140.000,00 €
2.Χώρος στάθμευσης οχημάτων	80.000,00 €
3.Κολυμβητική δεξαμενή	450.000,00 €
4.Πλακοστρώσεις πεζοδρόμων-αιθρίων κλπ	160.000,00 €
5.Φυτεύσεις	100.000,00 €
6.Τοιχοποιία αντιστήριξης και δημιουργίας επιπέδων, διακοσμητικά κλπ	90.000,00 €
7.Διαμόρφωση παραλίας	135.000,00 €
8.Γήπεδα αθλοπαιδιών	70.000,00 €
9.Παιδική χαρά	15.000,00 €
10.Χωματουργικά έργα δρόμων	60.000,00€
11.Ασφαλτοστρώσεις	210.000,00€
12.Έργα βιολογικού καθαρισμού	140.000,00 €
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>1.650.000,00€</b>

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7<sup>ο</sup>**

### **ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ**

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

## 7. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ-ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

### 7.1 ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ

Στην πυραμίδα του οργανογράμματος, θα βρίσκεται το διοικητικό συμβούλιο, με τον πρόεδρό του και τα διευθύνοντα στελέχη. Θα υπάρχει ο γενικός διευθυντής, ο οποίος θα είναι υπόλογος στον διοικητικό συμβούλιο για όλες τις ενέργειες των υπολοίπων διευθυντών και θα είναι ο κύριος μεσάζοντάς τους. Κάτω από τον γενικό διευθυντή θα βρίσκονται οι διευθυντές πωλήσεων, marketing, human resources, οικονομικών και ο διευθυντής spa. Ο διευθυντής πωλήσεων θα έχει την επιμέρους βοήθεια από τον front office manager και την reception. Οι υποδιευθυντές των τμημάτων θα είναι υπεύθυνοι για πιο πολλά και εξειδικευμένα πράγματα για τα οποία πάντα θα πρέπει να έχουν την έγκριση του υφισταμένου τους.

Κύριο διευθυντικό στέλεχος αποτελεί ο διευθυντής του τμήματος marketing, ο οποίος θα πρέπει συνεχώς με τη σωστή διαφήμιση και τις απαραίτητες δημόσιες σχέσεις να προβάλλει το ξενοδοχείο και τις ιδιαίτερες υπηρεσίες που προσφέρει. Θα είναι ουσιαστικά εκείνος που θα ασχολείται με τις δημόσιες σχέσεις του ξενοδοχείου. Θα πρέπει να κρίνει συνεχώς ποιός είναι ο σωστός τρόπος διαφήμισης του ξενοδοχείου, και στην πρώτη φάση δημιουργίας της μονάδας να καταλήξει στην καλύτερη επιλογή prospectus-μπροσούρας αλλά και του καταλληλότερου site στο διαδίκτυο. Θα πρέπει, ακόμα, να επιλέξει τα σωστά μέσα επικοινωνίας μέσα από τα οποία θα διαφημιστεί το ξενοδοχείο. Είναι σίγουρο ότι το word of mouth, αν δεν έχει σωστό υπόβαθρο δεν μπορεί να λειτουργήσει από μόνο του σαν «όπλο» διαφήμισης.

Ο διευθυντής οικονομικών θα είναι υπεύθυνος για την οικονομική πορεία της εταιρείας. Στην διεύθυνσή του θα υπάγονται τα τμήματα του λογιστηρίου και των προμηθειών. Το λογιστήριο θα ασχολείται με τη μισθοδοσία, με την κοστολόγηση και τις γενικότερες χρηματοοικονομικές πληροφορίες, ενώ το τμήμα προμηθειών θα ασχολείται αποκλειστικά με την σωστή επιλογή πρωτίστως των προμηθευτών και την περαιτέρω αποτελεσματική συνεργασία τους. Ο συγκεκριμένος διευθυντής θα πρέπει συνεχώς να μελετάει τα οικονομικά στοιχεία της μονάδας και να τα αναλύει για να δίνει τις πλέον κατάλληλες συμβουλές στους άλλους διευθυντές να κάνουν πράξη τις στρατηγικές τους. Είναι, εκείνος, που μπορεί να δώσει το «πράσινο φως» για πολλές ενέργειες που θα θέλει η εταιρεία να προβεί σε οποιαδήποτε στιγμή.

Ο διευθυντής του τμήματος human resource θα είναι υπεύθυνος για τη σωστή λειτουργία του ξενοδοχείου βάσει της σωστής συνεργασίας και δουλειάς των υπαλλήλων του. Θα είναι εκείνος που θα καταφεύγει στις προσλήψεις και γενικότερα στις οποιοσδήποτε ανακατατάξεις του υπαλληλικού προσωπικού.

Θα υπάρχουν ακόμα και κάποιοι υπεύθυνοι τμημάτων, οι οποίοι θα είναι υπόλογοι στον h/r manager που θα εκτελεί και καθήκοντα διοικητικού διευθυντή. Θα υπάρχουν, λοιπόν, οι προϊστάμενοι των τμημάτων housecleaning, συντήρησης και food & beverage.

Η υπεύθυνη της καθαριότητας, η προϊσταμένη όπως λέγεται στον ξενοδοχειακό κλάδο, έρχεται να συντονίσει τις εργασίες των καμαριέρων καθώς και την καθαριότητα τόσο των δωματίων αλλά και των κοινόχρηστων χώρων. Σε συνεργασία με την υποδοχή, καθημερινά θα φτιάχνει το πλάνο των δωματίων κατά σειρά προτεραιότητας καθαρίσματος, ανάλογα με τις αφίξεις και αναχωρήσεις. Έρχεται, επίσης, να συνεργαστεί και με τον τμήμα συντήρησης για τις οποιοσδήποτε ζημιές και προβλήματα που προκύπτουν σε δωμάτια και κοινόχρηστους χώρους.

Το τμήμα συντήρησης αναλαμβάνει εξ' ολοκλήρου τη σωστή λειτουργία των μηχανημάτων, την ανάλογη συντήρησή τους, καθαρισμούς πισίνας, και διόρθωση ζημιών. Σημαντικός, επίσης, είναι και ο ρόλος των κηπουρών που έρχονται να συντηρούν τη μεγάλη έκταση των κήπων, γκαζόν, κτλ., που υπάρχει στο ξενοδοχείο. Ο περιβάλλον χώρος πρέπει πάντα να μένει καθαρός και αυτό θα γίνεται από το αντίστοιχο προσωπικό.

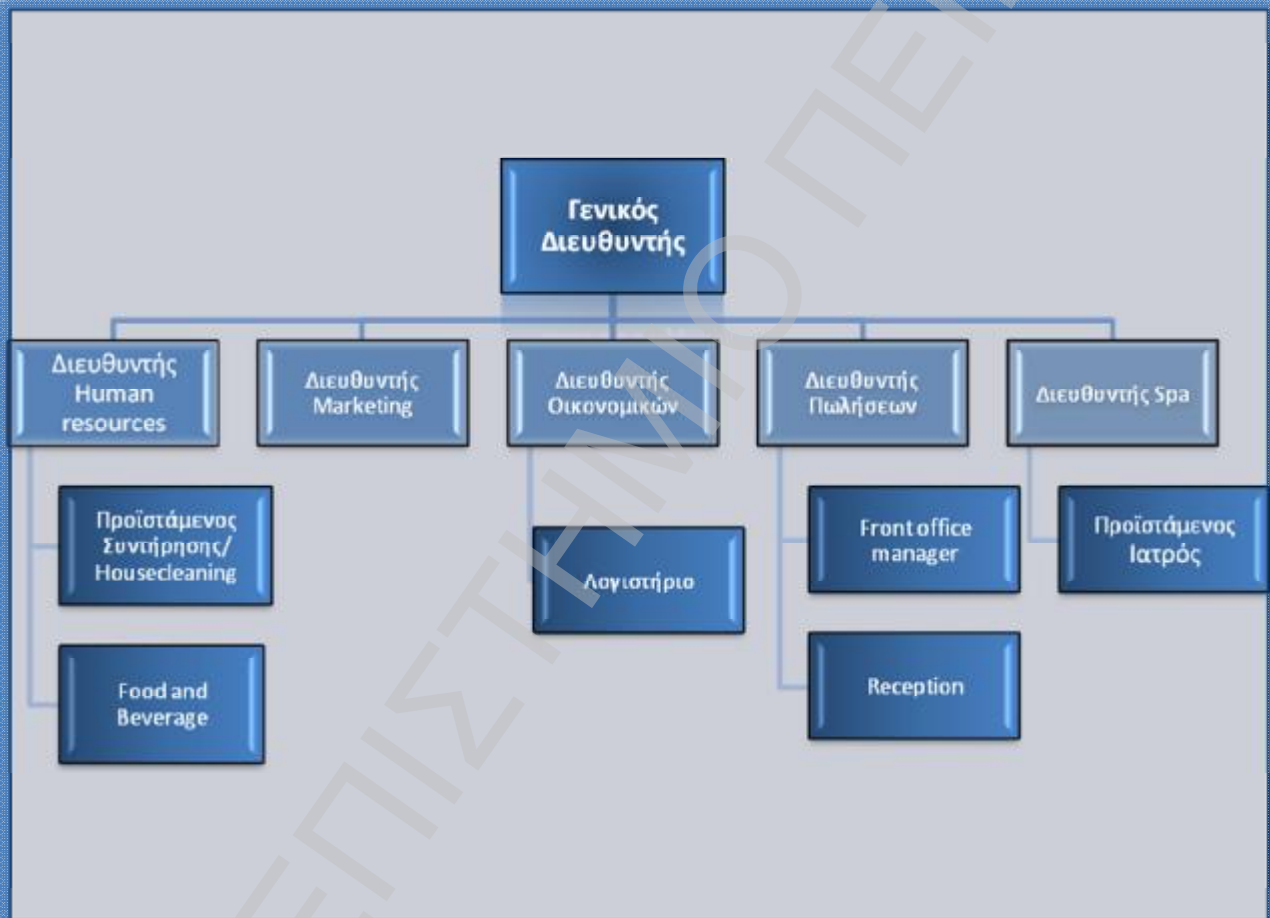
Λόγω του ειδικού και εξειδικευμένου τμήματος spa και αισθητικών επεμβάσεων απαραίτητη κρίνεται και η ύπαρξη ενός διευθυντή που θα είναι ο υπεύθυνός του. Ο συγκεκριμένος διευθυντής θα πρέπει να καταλήγει στη σωστή λειτουργία του τμήματος του αλλά και τη σωστή συνεργασία του με το ξενοδοχείο. Θα πρέπει να γνωρίζει τους στόχους της ξενοδοχειακής μονάδας και να προσπαθεί βάσει αυτών να μην ξεφεύγει και να έρχεται σε αντίθεση με τον υπεύθυνο τμημάτων του ξενοδοχείου. Επίσης, υφιστάμενοί του θα είναι ο προϊστάμενος του ιατρικού προσωπικού, το οποίο θα αποτελείται από έναν πλαστικό χειρουργό, έναν αισθητικό και έναν δερματολόγο. Αναγκαία κρίνεται και η ύπαρξη αυτών των γιατρών και ανάλογη και η βοήθειά τους για την σωστότερη λειτουργία του τμήματος ιατρικής αισθητικής, γι' αυτό το ξενοδοχείο θα συνεργάζεται με τον πλέον κατάλληλο νοσοκομείο του Ηρακλείου.

Ο καλύτερος manager δεν είναι αυτό που τα ξέρει όλα, αλλά αυτός που ξέρει να επιλέγει τους συνεργάτες του. Το ίδιο ισχύει και στην περίπτωση των ξενοδόχων με τα Spa. Η δουλειά που ξέρει να κάνει ένας ξενοδόχος, δηλαδή να πουλάει δωμάτια, δεν έχει καμία σχέση με την οργάνωση και λειτουργία ενός τέτοιου κέντρου. Αυτό που χρειάζεται, λοιπόν, ο ξενοδόχος για να προχωρήσει σε μία επένδυση που θα είναι αποδοτική, είναι να επιλέξει ένα εξειδικευμένο σύμβουλο, ο οποίος θα κάνει τη μελέτη του χώρου, θα διαλέξει με βάση τις ανάγκες του συγκεκριμένου ξενοδοχείου εξοπλισμό, θα φτιάξει τα menu των θαλασσοθεραπειών και τα πρωτόκολλά τους, θα υπολογίσει ακριβώς το κόστος τους, θα επιλέξει το κατάλληλα εκπαιδευμένο προσωπικό, θα παρέχει τα καλλυντικά και τελικά θα προσφέρει τις καλύτερες δυνατές υπηρεσίες στον πελάτη.

Στόχος του γενικού διευθυντή θα είναι η σωστή συνεργασία όλων των τμημάτων μεταξύ τους. Βασική κρίνεται και η επικοινωνία των τμημάτων μεταξύ τους αλλά και η επικοινωνία από τους υφισταμένους προς τους προϊσταμένους και αντίστροφα. Οι πληροφορίες πρέπει να φτάνουν από τα υψηλόβαθμα στελέχη προς τα χαμηλόβαθμα και αντίστροφα αναλλοίωτες για αυτόν τον λόγο κάτω από τον γενικό διευθυντή υπάρχουν άλλοι 5 υπεύθυνοι τμημάτων. Θα μπορούσαν, φυσικά, να υπάρχουν και άλλοι όμως αυτό θα δημιουργούσε έναν κίνδυνο αλλοίωσης των πληροφοριών και μία γενικότερη σύγχυση στην επικοινωνία.

Για την καλύτερη επίτευξη των στόχων της εταιρείας, ο γενικός διευθυντής θα πρέπει να προβεί στην open door policy. Το γραφείο του θα πρέπει πάντα να μένει ανοιχτό τόσο στους προϊσταμένους τμημάτων όσο και στους υπόλοιπους εργαζομένους. Η επικοινωνία πρέπει να είναι το κλειδί της επιτυχίας. Βασικό κρίνεται και το feedback που θα γίνεται. Μία φορά την εβδομάδα κρίνεται αναγκαία η πραγματοποίηση συμβουλίου με τους διευθυντές, στο οποίο θα γίνεται ο απολογισμός της εβδομάδος και ο σχολιασμός των λανθασμένων κινήσεων και εύρεση λύσεων σε πιθανά προβλήματα. Επίσης, θα γίνεται συζήτηση και σχολιασμός των ερωτηματολογίων που θα δίνονται στους πελάτες, τα οποία τυχόν θα περιέχουν παράπονα και συνεπώς θα βοηθάει το διοικητικό προσωπικό στις ανάλογες ενέργειες για εξάλειψη των προβλημάτων. Η διαχείριση των παραπόνων κρίνεται βασική εργασία καθώς ο σωστός χειρισμός ενός απογοητευμένου πελάτη μπορεί να τον οδηγήσει στην επανεπίσκεψή του στο ξενοδοχείο αλλά και να τον αποτρέψει από την κακή διαφήμιση που τυχόν να έκανε.



**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 7.1: ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**

## 7.2 ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

Στα γενικά έξοδα του ξενοδοχείου θα συμπεριλαμβάνονται πρώτα από όλα οι μισθοί του υπαλληλικού προσωπικού αλλά και του διοικητικού. Στον παρακάτω πίνακα δίνονται αναλυτικά τα άτομα του προσωπικού και οι αντίστοιχοι μισθοί τους. Στην πρώτη στήλη είναι η περιγραφή της ειδίκευσης του κάθε υπαλλήλου, στη δεύτερη ο αριθμός των υπαλλήλων στην συγκεκριμένη θέση και στην τελευταία στήλη ο μισθός. Οι μισθοί ανταποκρίνονται στον μηνιαίο μισθό των υπαλλήλων. Ο αριθμός αυτός των εργαζομένων παραμένει σχεδόν ίδιος όλο το χρόνο, με μία μικρή αλλαγή τους μήνες μειωμένης κίνησης και αυτό θα αφορά όχι το διοικητικό προσωπικό αλλά το υπόλοιπο εργατικό δυναμικό.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 7.1: ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ**

<b>ΕΡΓΑΤΙΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ</b>	<b>ΑΡΙΘΜΟΣ</b>
<b>ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ</b>	
ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ	1
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ	1
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ MARKETING	1
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	1
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ HUMAN RESOURCES	1
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ SPA	1
FRONT OFFICE MANAGER	1
ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΙΑΤΡΟΣ	1
ΛΟΓΙΣΤΗΣ	2
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ</b>	<b>10</b>
<b>ΕΡΓΑΤΙΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ</b>	<b>6</b>
RECEPTION	
ΚΑΜΑΡΙΕΡΕΣ	28
ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ	3
ΑΠΟΘΗΚΑΡΙΟΣ	1
ΚΗΠΟΥΡΟΙ	3
ΓΚΡΟΥΜ	4
ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ	33
ΘΕΜΑΤΙΚΟ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ	14
ΟΔΗΓΟΙ	3
SPA	13
BAR	8
ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΗ ΟΡΟΦΩΝ	1
METR/SOUS METR	4
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ</b>	<b>132</b>

Στον επόμενο πίνακα δίνονται τα έξοδα συντήρησης των παγίων στοιχείων, τα οποία περιλαμβάνουν τα έξοδα συντήρησης ηλεκτρολογικού και υδραυλικού εξοπλισμού, πυρασφάλεια, ασανσέρ, εξοπλισμού κουζίνας και κλιματισμού.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 7.2: ΕΞΟΔΑ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ**

<b>ΕΙΔΗ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ- ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ</b>		<b>€</b>
Ηλεκτρολογικός εξοπλισμός		35.000
Υδραυλικός εξοπλισμός		20.000
Πυρασφάλεια		4.000
Ασανσέρ		2.500
Εξοπλισμός κουζίνας		6.000
Κλιματισμός		3.000
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>70.500</b>

Μέσα στα γενικά έξοδα της μονάδας πρέπει να συμπεριληφθούν και τα έξοδα συντήρησης των παγίων στοιχείων. Αυτά αφορούν έξοδα συντήρησης των κτιρίων, των μεταφορικών μέσων, τα οποία θα είναι ένα λεωφορείο που θα μεταφέρει το προσωπικό αλλά και 2 αυτοκίνητα για τη μεταφορά των πελατών, των μηχανημάτων και όλων των επίπλων και του λοιπού εξοπλισμού. Αναλυτικά, λοιπόν, τα έξοδα συντήρησης των παγίων στοιχείων φαίνονται στον ακόλουθο πίνακα.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 7.3: ΕΞΟΔΑ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ**

<b>ΕΞΟΔΑ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ</b>		<b>€</b>
Κτίρια		25.000
Μηχανήματα		40.000
Μεταφορικά μέσα		5.000
Έπιπλα/Λοιπός εξοπλισμός		45.000
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>115.000</b>

Ο μηχανολογικός εξοπλισμός που χρησιμοποιήθηκε στο τμήμα του spa είναι υψηλών προδιαγραφών και το κόστος απόκτησης τους είναι πολύ υψηλό. Συνεπώς και

το κόστος συντήρησης των μηχανημάτων ανά το χρόνο είναι πολύ υψηλό. Παρακάτω, υπολογίζεται το κόστος συντήρησης ανά μήνα και ανά χρόνο των μηχανημάτων αυτών.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 7.4: ΕΞΟΔΑ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ SPA**

<b>ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ SPA</b>	
ΜΗΝΑΣ	11.000
ΧΡΟΝΟΣ	132.000

Στον τελευταίο πίνακα δίνονται σε σύνολο όλα τα γενικά έξοδα της μονάδας. Εκτός των παραπάνω προστίθενται και οι αποσβέσεις, οι δόσεις δανείου, τα έξοδα καθαρισμού, στα οποία περιλαμβάνονται και τα αναλώσιμα, έξοδα διαφήμισης, τα ασφάλιστρα, και τα έξοδα διοίκησης, τα οποία είναι τα απρόσμενα έξοδα της διοίκησης όπως τα ταξίδια, τηλέφωνα, επαγγελματικά ραντεβού, κτλ., ένα 5% του κύκλου εργασιών. Τα χρηματοοικονομικά έξοδα είναι οι τόκοι που πληρώνει η εταιρεία από το δάνειο που έχει πάρει. Οι αποσβέσεις το πρώτο χρόνο δε θα είναι πολύ μεγάλες σε σχέση με τα επόμενα χρόνια, από τη στιγμή που η εταιρεία θα λειτουργεί ήδη μόνο ένα έτος. Τα ποσοστά των αποσβέσεων είναι 6% για τα κτίρια, 12% για τα μηχανήματα, 15% για τα μεταφορικά μέσα και 20% για το λοιπό εξοπλισμό. Όλα τα παρακάτω ποσά έχουν υπολογιστεί χονδρικά καθώς σε πραγματικές συνθήκες θα μπορούσαν να αλλάξουν πολλά, και φυσικά για τον υπολογισμό ακόμη και των αποσβέσεων, για παράδειγμα, δεν υπάρχουν ούτε πραγματικά τιμολόγια. Τέλος η εταιρεία θα έχει να πληρώνει το χρόνο φόρο ακίνητης περιουσίας, ο οποίος είναι η μισή αξία του οικοπέδου επί τον φορολογικό συντελεστή ακίνητης περιουσίας που είναι 1%. Ακολουθεί, συνεπώς, ο πίνακας των γενικών εξόδων της εταιρείας για το πρώτο έτος λειτουργίας της μονάδας.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 7.5: ΣΥΝΟΛΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΕΞΟΔΩΝ**

<b>ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ</b>	<b>€</b>
Χρηματοοικονομικά έξοδα	303.291
Αποσβέσεις	950.000
Ασφάλιστρα	50.000
Έξοδα συντήρησης παγίων στοιχείων	115.000
Έξοδα συντήρησης	70.500
Έξοδα συντήρησης μηχανολογικού εξοπλισμού sra	132.000
Έξοδα διοίκησης	418.451
Έξοδα καθαρισμού	30.000
Φόρος ακίνητης περιουσίας	12.500
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>2.081.742</b>

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8<sup>ο</sup>**  
**ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ**

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

## 8. ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ

### 8.1 ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΧΗΣ ΣΕ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥΣ ΠΟΡΟΥΣ

Ο ξενοδοχειακός κλάδος αντιμετωπίζει προκλήσεις που σχετίζονται με τη συρρίκνωση του εργατικού δυναμικού. Παρατηρείται συρρίκνωση του εργατικού δυναμικού κυρίως λόγω δυσμενών δημογραφικών εξελίξεων. Η στασιμότητα του πληθυσμού, η αναστροφή της ηλικιακής πυραμίδας και η μείωση του αριθμού των εργαζομένων στον πληθυσμό έχουν συμβάλει στη μείωση του διαθέσιμου εργατικού δυναμικού. Το αυξανόμενο κόστος ασφάλισης και επιδομάτων οδηγούν σε αύξηση του κόστους πρόσληψης και διατήρησης του προσωπικού, οδηγώντας τις εταιρείες σε ακόμα πιο επιλεκτική πολιτική προσλήψεων. Η περιοριστική μεταναστευτική πολιτική, ιδιαίτερα μετά την 11<sup>η</sup> Σεπτεμβρίου, δυσχεραίνει την εύρεση προσωπικού από το εξωτερικό. Οι επιπτώσεις είναι ιδιαίτερα αισθητές αναφορικά με το λιγότερο έμπειρο προσωπικό καθώς και αυτό που κάνει τις λιγότερο εξειδικευμένες εργασίες.

#### ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ – ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ

Στην περιοχή του Ηρακλείου η κύρια απασχόληση του πληθυσμού, είναι κυρίως στον δευτερογενή και τριτογενή τομέα (μεταποίηση και παροχή υπηρεσίας). Βασικός παράγοντας οικονομίας της περιοχής είναι ο τουρισμός, ο οποίος αναπτύχθηκε τα τελευταία χρόνια αλματωδώς περιορίζοντας αισθητά άλλους παράγοντες όπως η γεωργία, ανθοκομία που υπάρχουν ακόμα παράλληλα με τις δραστηριότητες που έχουν σχέση με τον τουρισμό αλλά σε σαφώς μικρότερα μεγέθη.

#### ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Η περιοχή παρουσιάζει έντονο τουριστικό ενδιαφέρον. Αποτελεί σημαντικό τουριστικό προορισμό. Στην περιοχή αναπτύσσονται και λειτουργούν μεγάλες τουριστικές εγκαταστάσεις υψηλών προδιαγραφών.

Σημαντικό είναι επίσης το γεγονός ότι οι επιχειρηματίες της περιοχής αρχίζουν πλέον να προσανατολίζονται και σε νέες μορφές τουρισμού για την προσέλκυση επισκεπτών όλο τον χρόνο, εκμεταλλευόμενοι την εύκολη πρόσβαση τόσο στην πόλη του Ηρακλείου όσο και στον Άγιο Νικόλαο, Ελούντα κλπ.

### ΑΡΧΑΙΟΛΟΓΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Στην περιοχή μελέτης δεν υπάρχουν σημαντικά αρχαιολογικά ευρήματα. Αρχαιολογικές περιοχές υπάρχουν σε απόσταση μεγαλύτερη 1km.

Ο χώρος στον οποίο θα εγκατασταθεί η μονάδα βρίσκεται έχει όλες τις απαραίτητες από την αρχαιολογική υπηρεσία εγκρίσεις.

### ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΟΙ ΟΙΚΙΣΜΟΙ

Σε απόσταση περίπου 1000 m υπάρχουν παραδοσιακοί οικισμοί και διατηρητέα κτίρια (οικισμός Κουτουλουφάρι) που αποτελούν σημαντικό τουριστικό προορισμό.

## **8.2 ΕΡΓΑΤΙΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ- ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ**

Η εκπαίδευση στον τομέα του τουρισμού έχει αναπτυχθεί πολύ τα τελευταία χρόνια μιας και ο τουρισμός πλέον χαρακτηρίζεται η «βαριά» βιομηχανία της Ελλάδας. Η απόδειξη της κατανόησης της βαρύτητας αυτής, φαίνεται και από τη δημιουργία ξεχωριστού υπουργείου από την ελληνική κυβέρνηση, το οποίο πλέον θεωρείται από τα σημαντικότερα υπουργεία και συνεργάζεται με όλους τους τουριστικούς φορείς της Ελλάδας.

Στον ελληνικό χώρο, και κυρίως στις πλέον τουριστικές περιοχές, όπως Κρήτη και Ρόδος, υπάρχουν σχολές τουριστικών επαγγελμάτων. Τα άτομα που αποφοιτούν τέτοιες σχολές είναι εξειδικευμένα και πλέον έμπειρα να αντιμετωπίσουν τόσο τον ξένο όσο και τον πλέον απαιτητικό Έλληνα πελάτη. Στη περιοχή της Χερσονήσου, ιδρύθηκε το 2005 η σχολή τουριστικών επαγγελμάτων σε συνεργασία με το πανεπιστήμιο Trinity του εξωτερικού, από το οποίο βγαίνουν και ανώτερα διοικητικά στελέχη.

Συνεπώς, όσον αφορά το διοικητικό προσωπικό, διευθυντές και λογιστές, θα προέρχονται από ανώτατες σχολές με πτυχία διοίκησης επιχειρήσεων, οικονομικών και λογιστικής αντίστοιχα. Βασική προϋπόθεση αποτελεί, για τα διευθυντικά στελέχη, η εμπειρία και η προϋπηρεσία μιας και σε μία τέτοια μονάδα με ανώτερης ποιότητα προσφερόμενες υπηρεσίες, δεν θα ήταν φρόνιμο να είναι άπειροι και ανειδίκευτοι.

Τα υπόλοιπα στελέχη, και συγκεκριμένα οι προϊστάμενοι τμημάτων, εκείνοι που είναι ακριβώς κάτω από τα διευθυντικά στελέχη, θα είναι και εκείνοι απόφοιτοι τριτοβάθμιας εκπαίδευσης και όχι απαραίτητα μεγάλη εμπειρία. Απλά, η επιλογή πρέπει



να γίνει με πολύ προσοχή και πάνω από όλα ο υπάλληλος να δείχνει ότι πραγματικά ενδιαφέρεται.

Το υπόλοιπο εργατικό δυναμικό που αφορά στο τμήμα food & beverage πρέπει να είναι και εκείνο εξειδικευμένο. Οι μετρ, σου-μετρ, σεβιτόροι, barmen, θα πρέπει να ξέρουν να περιποιούνται σωστά τον πελάτη καθώς το προϊόν που θα προσφέρουν είναι υψηλής ποιότητας, και έτσι πρέπει να είναι και οι προσφερόμενες υπηρεσίες. Στην κουζίνα, οι σεφ, θα είναι απόφοιτοι σχολής μαγείρων και συγκεκριμένα ο σεφ του θεματικού εστιατορίου θα πρέπει να έχει περισσότερα προσόντα από τον σεφ του κανονικού εστιατορίου καθώς ο πρώτος θα πρέπει να προσφέρει μία μεγαλύτερη «γκάμα» γεύσεων, μεσογειακών και όχι μόνο. Δεν αποκλείεται, συνεπώς, να είναι ξένος μάγειρας, ή ακόμα να έχει προϋπηρεσία στο εξωτερικό.

Η υποδοχή του ξενοδοχείου θα είναι το άλφα και το ωμέγα. Είναι τα πρώτα άτομα που βλέπουν κατά την άφιξη και τα τελευταία κατά την αναχώρησή τους από το ξενοδοχείο οι πελάτες. Θα πρέπει συνεπώς, να είναι πολύ ευγενικά, άκρως εξυπηρετικά και να μιλάνε φυσικά τουλάχιστον 3 ξένες γλώσσες.

Βασικό εργατικό δυναμικό, θεωρείται, και αυτό που θα επανδρώσει το τμήμα του spa. Κατά κύριο λόγο θα είναι γυναίκες αισθητικοί και μασέρ. Ευνόητο είναι οι συγκεκριμένοι υπάλληλοι να έχουν τελειώσει την ανάλογη σχολή. Υπεύθυνος όλων των αισθητικών, θα είναι ένας-μία αισθητικός με πανεπιστημιακή εκπαίδευση. Θα υπάρχει, επίσης, και ένας δερματολόγος, ο οποίος θα είναι υπεύθυνος για όλα τα προσφερόμενα προϊόντα, αλλά να έχει και ένα παραπάνω λόγο μιας και τέτοιου είδους προϊόντα που αφορούν το δέρμα και το πρόσωπο, χρήζουν παραπάνω φροντίδας. Τέλος, ο πλαστικός ιατρός θα βρίσκεται σε συνεργασία με το νοσοκομείο με το οποίο θα συνεργάζεται το ξενοδοχείο. Θα έρχεται σε επαφή με τον υπεύθυνο ιατρό, που θα είναι ο δερματολόγος, και θα κλείνει τα ραντεβού με τους πελάτες.

Το υπόλοιπο εργατικό προσωπικό που θα δουλεύει στο τμήμα της καθαριότητας, στη κουζίνα και στα δωμάτια, θα είναι άτομα και κυρίως γυναίκες χωρίς απαραίτητη εκπαίδευση. Η εργασία τους, όμως κρίνεται ιδιαίτερα δύσκολη, μιας που το ξενοδοχείο δεν θα είναι monoblock, θα έχει πολλά κτίρια και μεγάλο περιβάλλοντα χώρο. Σε αυτή την κατηγορία, συνήθως, η καταγωγή των γυναικών είναι τις περισσότερες φορές δεν είναι ελληνική, είναι όμως γυναίκες χαμηλού μορφωτικού επιπέδου που ψάχνουν εργασία απελπισμένα. Σύμφωνα με τη συλλογική σύμβαση εργασίας, επίδομα ανθυγιεινής εργασίας θα παίρνει ο λαντζέρης, σε ένα ποσοστό της τάξεως του 5% επί

του βασικού του μισθού. Τέλος, το τμήμα συντήρησης, οι κηπουροί και οι οδηγοί θα είναι κυρίως ανδρικού γένους και θα έχουν τελειώσει κάποια ανάλογη σχολή.

Βασική προϋπόθεση της σωστής λειτουργίας του ξενοδοχείου, αποτελεί η εναρμόνιση και η καλή και αποτελεσματική συνεργασία όλων αυτών των ατόμων. Η δημιουργία μίας τέτοιας ξενοδοχειακής θα συνεισφέρει στην τοπική κοινωνία της Χερσονήσου και αυτό γιατί θα δώσει εργασία σε πολλούς ανθρώπους που την έχουν ανάγκη αλλά και το αξίζουν καθώς θα συνεισφέρει και στο εθνικό προϊόν.

Οι 400 κλίνες δεν αποτελούν μέγεθος που επηρεάζει την οικονομία, δίνει όμως μια ένδειξη του τρόπου ανάπτυξης της περιοχής τον όσον αφορά τουριστικό τομέα αφού η διαρκής αύξηση των κλινών τείνει να καθορίσει πλέον μονοσήμαντα την οικονομία της περιοχής με δραστηριότητες που εξαρτώνται αποκλειστικά σχεδόν από τον τουρισμό. Η επίπτωση στο ανθρωπογενές περιβάλλον θεωρείται αθροιστική. Η επαφή του τοπικού πληθυσμού με τους ξένους τουρίστες η επίδραση της νοοτροπίας και του τρόπου ζωής είναι ήδη εμφανής. Η εισροή επίσης ανθρώπων από άλλα μέρη της Ελλάδας για την κάλυψη των δημιουργούμενων θέσεων εργασίας λειτουργεί προς την κατεύθυνση αυτή. Η αύξηση του πληθυσμού αυξάνει τις συγκοινωνιακές απαιτήσεις καθώς επίσης και τα απαιτούμενα έργα υποδομής. Νέοι δρόμοι- ενεργειακή κάλυψη- αποχέτευση - διάθεση λυμάτων.

Κλείνοντας, η οργανωσιακή κουλτούρα θα μπορούσε να προσδιοριστεί ως εξής: ένα σύνολο υποθέσεων από τα μέλη ενός οργανισμού. Αυτές οι υποθέσεις χρησιμοποιούνται για την αναγνώριση του τί είναι σημαντικό και του πώς γίνονται τα πράγματα σε μία συγκεκριμένη επιχείρηση. Όταν αυτές οι υποθέσεις συγκεκριμενοποιηθούν, τότε επιτυγχάνονται και υιοθετούνται κοινοί κανόνες συμπεριφοράς, έτσι ώστε οι άνθρωποι να ξέρουν πώς πρέπει να πράττουν σε διάφορες καταστάσεις.

Το μάντζιμεντ του ξενοδοχείου θα δίνει μεγάλη σημασία και βαρύτητα στην εκπαίδευση του προσωπικού και θα επιδιώκει το εργατικό του δυναμικό να αποτελείται από ειδικευμένα άτομα και πάνω από όλα να διακατέχονται από «δίψα για δουλειά».

### 8.2.1 ΕΡΓΑΤΙΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ-ΜΙΣΘΟΙ

Παρακάτω, ακολουθούν αναλυτικοί πίνακες με τον εργατικό προσωπικό ανά τμήμα και αναλυτικά τις θέσεις των εργαζομένων στο ανάλογο τμήμα. Το σύνολο του προσωπικού συμπεριλαμβανομένων και των διευθυντών ανέρχεται στα 132 άτομα. Το προσωπικό αυτό, λόγω του ότι το ξενοδοχείο θα λειτουργεί όλο το χρόνο, θα είναι μόνιμο, και σε περιόδους αυξημένης κίνησης θα προσλαμβάνει εποχιακό προσωπικό για την κάλυψη όλων των αναγκών της ξενοδοχειακής μονάδας.

Τα παρακάτω ποσά συμπεριλαμβάνουν το καθαρό μισθό των υπαλλήλων, πλην των ποσοστών των επιδομάτων, παρά μόνο αυτό της προϋπηρεσίας. Τα ποσοστά εργοδοτικών εισφορών για τα απλά επαγγέλματα του ΙΚΑ είναι της τάξεως του 13,45% και του ΤΑΞΥ της τάξεως του 8%. Για τα βαρέα επαγγέλματα, που αφορούν τους μάγειρες, λατζέριδες, καμαριέρες, γκρουμ και σερβιτόρων, για το ΙΚΑ είναι 16,90% και για το ΤΑΞΥ πάλι της τάξεως του 8%. Επίσης, η οικογενειακή κατάσταση των εργαζομένων δε μπορεί να προβλεφθεί από τώρα, που κυμαίνεται σε επιδόματα της τάξεως του 10%, συνεπώς και οι μισθοί έχουν υπολογιστεί σε ένα μέσο όρο και αύξησης λόγω επιδομάτων αλλά και κρατήσεων από τις εργοδοτικές εισφορές. Τέλος, ο υπολογισμός του μισθού έγινε για 22 μέρες το μήνα, χωρίς τα Σαββατοκύριακα, τα οποία θεωρούνται ως παραπάνω εργασία και μαζί με τυχόν υπερωρίες θα πληρώνονται στον εργαζόμενο.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 8.1: ΜΙΣΘΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΙΚΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ**

<b>ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ</b>	<b>ΑΡΙΘΜΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ</b>	<b>ΜΙΣΘΟΣ(€)</b>
<b>ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ</b>	1	3.000
<b>Δ/ΝΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ</b>	1	2.500
<b>Δ/ΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ</b>	1	2.500
<b>Δ/ΝΤΗΣ SPA</b>	1	2.500
<b>Δ/ΝΤΗΣ Η/Ρ</b>	1	2.500
<b>Δ/ΝΤΗΣ MARKETING</b>	1	2.200
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>6</b>	<b>15.200</b>

ΠΙΝΑΚΑΣ 8.2: ΜΙΣΘΟΙ ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΩΝ ΤΩΝ ΤΜΗΜΑΤΩΝ

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΤΜΗΜΑΤΩΝ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ	ΜΙΣΘΟΙ(€)
FRONT OFFICE MANAGER	1	1.300
ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΗ ΟΡΟΦΩΝ	1	1.100
ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ	1	1.000
ΛΟΓΙΣΤΗΣ	2	1.200
ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ F&B		
METR	2	1.300
SOUS METR	2	1.100
ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΙΑΤΡΟΣ	1	2.000
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>10</b>	<b>12.600</b>

ΠΙΝΑΚΑΣ 8.3: ΜΙΣΘΟΙ ΤΜΗΜΑΤΟΣ F&amp;B

ΤΜΗΜΑ F&B	ΑΡΙΘΜΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ	ΜΙΣΘΟΙ(€)
<b>ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ</b>		
ΣΕΡΒΙΤΟΡΟΙ	8	950
ΒΟΗΘΟΙ ΣΕΡΒΙΤΟΡΩΝ	10	900
ΣΕΦ	1	2.500
ΜΑΓΕΙΡΕΣ/ΒΟΗΘΟΙ	4	850
ΜΠΟΥΦΕΤΖΗΣ	4	850
ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΗΣ	2	850
ΛΑΝΤΖΑ	4	780
<b>ΘΕΜΑΤΙΚΟ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ</b>		
ΣΕΡΒΙΤΟΡΟΙ	4	950
ΒΟΗΘΟΙ ΣΕΡΒΙΤΟΡΩΝ	4	900
ΣΕΦ	1	2.500
ΜΑΓΕΙΡΕΣ/ΒΟΗΘΟΙ	3	850
ΛΑΝΤΖΑ	2	780
BAR		
BARMEN	2	950
ΣΕΡΒΙΤΟΡΟΙ	6	900
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>55</b>	<b>49.630</b>

**ΠΙΝΑΚΑΣ 8.4: ΜΙΣΘΟΙ ΤΜΗΜΑΤΟΣ FRONT OFFICE**

RECEPTION	ΑΡΙΘΜΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ	ΜΙΣΘΟΙ(€)
<b>ΠΡΩΙΝΗ ΒΑΡΔΙΑ</b>	4	1.000
<b>ΝΥΧΤΕΡΙΝΗ ΒΑΡΔΙΑ</b>	2	900
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>6</b>	<b>5.800</b>

**ΠΙΝΑΚΑΣ 8.5: ΜΙΣΘΟΙ ΛΟΙΠΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ**

ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ	ΜΙΣΘΟΙ(€)
<b>ΚΑΜΑΡΙΕΡΕΣ</b>	28	850
<b>ΚΗΠΟΥΡΟΙ</b>	3	780
<b>ΣΥΝΤΗΡΗΤΕΣ</b>	2	850
<b>ΓΚΡΟΥΜ</b>	4	800
<b>ΟΔΗΓΟΙ</b>	3	900
<b>ΑΠΟΘΗΚΑΡΙΟΣ</b>	1	850
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>41</b>	<b>34.590</b>

**ΠΙΝΑΚΑΣ 8.6: ΜΙΣΘΟΙ ΤΜΗΜΑΤΟΣ SPA**

SPA	ΑΡΙΘΜΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ	ΜΙΣΘΟΙ(€)
<b>ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΟΣ</b>	1	1.600
<b>ΑΙΣΘΗΤΙΚΟΙ</b>	5	1.300
<b>ΜΑΣΕΡ</b>	3	900
<b>RECEPTION</b>	2	800
<b>ΓΥΜΝΑΣΤΗΣ</b>	2	1.000
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>13</b>	<b>14.400</b>

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9<sup>ο</sup>**

### **ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ**

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

## 9. ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ

### 9.1 ΣΤΑΔΙΑ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

#### 9.1.1 ΣΥΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ

Η ομάδα εκτελέσεως του έργου αποτελεί βασικό παράγοντα για την αποτελεσματική εκτέλεση του προγράμματος του έργου. Η ομαδικότητα στο χώρο εργασίας είναι δυνατό να εξυπηρετεί στρατηγικές επιλογές κατά τη διαδικασία εκτέλεσης ενός έργου και να λειτουργεί ως μεθοδευμένη διαδικασία ανάπτυξης πολιτικών για τη λήψη αποφάσεων. Για την αποτελεσματική λειτουργία της ομάδας έργου απαιτείται η εναρμονισμένη σχέση νοοτροπιών, ενεργειών και προθέσεων όλου του δυναμικού της επιχείρησης έτσι ώστε να εξασφαλίζεται συνεχώς η αναγκαία ευελιξία, το μέσο δηλαδή για την επίτευξη της απαιτούμενης προσαρμοστικότητας. Η επιλογή της ομάδας έργου και η ομαδική προσέγγιση στην εκτέλεση ενός έργου αποτελεί το σημαντικότερο ορόσημο για την επιχείρηση που υλοποιεί το έργο. Η σύσταση της ομάδας θα γίνει από τον επενδυτή, ο οποίος θα καθορίσει την ομάδα αυτή και η τελευταία θα είναι υπεύθυνη για τις εργασίες που πρέπει να γίνουν κατά τη διάρκεια εκτελέσεως του έργου. Οι επιτελείς αυτοί, θα είναι στελέχη τοπικής προέλευσης καθώς θα γνωρίζουν καλύτερα τα δεδομένα της Ελλάδας, τη γραφειοκρατία που απαιτείται και θα έχουν σχέσεις καλές με τους απαραίτητους τοπικούς προμηθευτές.

Η ομάδα αυτή, θα αποτελείται από τον ιδιοκτήτη της εταιρείας, τον γενικό διευθυντή, τον μηχανικό, τον αρχιτέκτονα και τον εργολάβο. Οι δύο τελευταίοι δύο θα είναι οι αρμόδιοι για την εκτέλεση των έργων στη μονάδα, ο γενικός διευθυντής θα ξεκινάει τη σύσταση του προσωπικού για την ξενοδοχειακή μονάδα και ο ιδιοκτήτης θα επιβλέπει τις εργασίες όλων. Ο γενικός διευθυντής, εάν κρίνει απαραίτητο, θα προβεί και στη ανάλογη εκπαίδευση ατόμων πριν την λειτουργία της μονάδας έτσι ώστε το προσωπικό να είναι πλήρως εκπαιδευμένο από τη πρώτη κιόλας μέρα λειτουργίας της.

Ο γενικός διευθυντής θα χρειαστεί στο ξεκίνημά του τη βοήθεια από έναν οικονομολόγο και έναν υπεύθυνο μάρκετινγκ, οι οποίοι θα τον πληροφορούν για αποτελεσματικότερες κινήσεις κατά τη διάρκεια του έργου. Ο οικονομολόγος θα είναι υπεύθυνος και για την κοστολόγηση και ο υπεύθυνος μάρκετινγκ θα κάνει τις πρώτες ενέργειες για τη διαφήμιση της μονάδας. Τα άτομα αυτά της ομάδας, θα παραμείνουν

μετά την περάτωση των έργων και θα αποτελέσουν τον πυρήνα λειτουργίας της επιχείρησης.

Ο υπεύθυνος της ομάδας εκτελέσεως δεν είναι άλλος από τον Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου, το οποίο θα αποτελείται από τους μετόχους της επιχείρησης η οποία θα είναι ανώνυμη εταιρεία, και καθ' όλη τη διάρκεια κατασκευής της μονάδας θα πληροφορούνται για την πορεία των έργων.

### **9.1.2 ΣΥΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΚΑΙ ΝΟΜΙΚΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ**

Απαραίτητα θεωρείται η σύσταση της εταιρείας που θα πραγματοποιήσει την επένδυση. Σε πρώτο στάδιο θα υπογραφεί μεταξύ των συνεταίρων συμφωνία για την ίδρυση της εταιρείας. Η ύπαρξη νομικού συμβούλου θεωρείται απαραίτητη καθώς σε αυτό το στάδιο τα συμβόλαια αγοράς οικοπέδων, σύστασης εταιρείας και υποβολές στοιχείων σε αρμόδιες αρχές κάνουν τη χρήση νομικής βοήθειας επιτακτική.

Η εταιρεία που θα δημιουργηθεί θα αποτελεί Ανώνυμη Εταιρεία. Το διοικητικό συμβούλιο θα αποτελείται από τους μετόχους της, οι οποίοι θα είναι όλοι ελληνικής καταγωγής, συνεπώς η εταιρεία θα είναι εξ ολοκλήρου ελληνικών συμφερόντων. Οι μέτοχοι της εταιρείας προέρχονται από τον χώρο του τουρισμού και συνεπώς έχουν και την ανάλογη εμπειρία αλλά και τις ανάλογες διασυνδέσεις και δεσμούς με τον χώρο.

Το Διοικητικό Συμβούλιο σε συνεργασία με τον νομικό σύμβουλο της εταιρείας θα καταθέσει τα απαραίτητα έγγραφα στις αρχές για τη σύσταση της εταιρείας, τις χρηματοδοτικές διευθετήσεις, την υποχρεωτική δημοσίευση για τη σύσταση της εταιρείας και άλλα απαραίτητα έγγραφα.

### **9.1.3 ΛΗΨΗ ΑΔΕΙΩΝ**

Στο στάδιο αυτό, αφού έχει δημιουργηθεί η ομάδα εκτελέσεως του έργου και έχουν γίνει οι κατάλληλες ενέργειες για τη σύσταση της εταιρείας, ο νομικός σύμβουλος μαζί με την επιτελική ομάδα καταθέτουν τις άδειες στις αρμόδιες αρχές.



Πρώτα από όλες τις άδειες κατατίθεται στον ΕΟΤ η έγκριση καταλληλότητας οικοπέδου, η προέγκριση χωροθέτησης και η έγκριση αρχιτεκτονικών σχεδίων. Μετά την έγκριση των αδειών αυτών κατατίθεται στο Υπουργείο Ανάπτυξης η αίτηση υπαγωγής στον αναπτυξιακό νομό, με σκοπό την επιδότηση μέρους της δαπάνης του έργου από το κράτος. Η συγκεκριμένη ξενοδοχειακή μονάδα, βρίσκεται στη περιοχή Δ1 και ανήκει στη κατηγορία 4 των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και η επιδότηση ανέρχεται σε ένα ποσοστό της τάξεως του 35%. Στο τελικό, όμως, αυτό ποσοστό προστίθεται ένα ακόμα 5% για το λόγο ότι πρόκειται για ίδρυση ξενοδοχειακής μονάδας 5\*.

Με σκοπό την ανατροπή της σημερινής εικόνας, το υπουργείο Τουριστικής Ανάπτυξης δημιούργησε το νέο θεσμικό πλαίσιο για την ανάπτυξη του ιαματικού τουρισμού. Βασικός στόχος του νέου αυτού πλαισίου, η προσέλκυση επενδύσεων για τουριστικές εγκαταστάσεις υψηλού επιπέδου, οι οποίες όχι μόνο θα προσφέρουν υπηρεσίες λουτροθεραπείας, αλλά ολοκληρωμένες υπηρεσίες ιαματικού τουρισμού και αναζωογόνησης σε συνδυασμό με εξειδικευμένες υπηρεσίες φυσικής αποκατάστασης και κέντρα αποκατάστασης υγείας.

Στη συνέχεια ακολουθεί η έγκριση περιβαλλοντικών όρων από τη νομαρχία καθώς και η έγκριση από την αρχαιολογική. Στο τελευταίο στάδιο κατατίθεται η αίτηση στη πολεοδομία για έκδοση άδειας οικοδομής. Μετά, λοιπόν, από όλες αυτές τις ενέργειες, οι οποίες θα χρειαστούν κάποιο χρονικό διάστημα, το έργο είναι σε θέση να ξεκινήσει.

#### **9.1.4 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ**

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, η χρηματοδότηση θα γίνει σε ένα ποσοστό με επιδότηση από το κράτος, καθώς η συγκεκριμένη ξενοδοχειακή μονάδα, εντάσσεται στον νέο Αναπτυξιακό Νόμο και είναι επιδοτούμενη. Το ποσοστό επιδότησης θα φτάσει το ύψος του 40%, ενώ οι υπόλοιπες δαπάνες θα εξοφληθούν από την εταιρεία.

Το Διοικητικό Συμβούλιο θα αποφασίσει ανάλογα με το κόστος κατασκευής του έργου πώς θα χρηματοδοτήσει την επένδυση. Εκτός, λοιπόν, από την επιδότηση θα πάρει δάνειο, το οποίο ανάλογα πάλι από το κόστος θα ξεχρεώνει ανά το χρόνο ένα ποσό. Λόγω της σύστασης του Διοικητικού Συμβουλίου και των μετόχων, οι οποίοι όπως

προαναφέρθηκε θα προέρχονται από τον τουριστικό κλάδο και θα είναι επιφανείς επαγγελματίες, θα μετέχουν στη χρηματοδότηση της επένδυσης με ίδια κεφάλαια.

#### 9.1.5 ΠΡΟΚΑΤΑΡΤΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ

Κατά τη διάρκεια κατασκευής του έργου πραγματοποιήθηκαν αρκετές δαπάνες, όπως και στο προκαταρκτικό στάδιο. Αφορούν τις αμοιβές του νομικού συμβούλου κατά τη διάρκεια σύστασης της εταιρείας, αλλά και όλων των άλλων υπηρεσιών που χρειάστηκε η βοήθειά του. Οι οικοδομικές άδειες στη πολεοδομία αλλά και οι αμοιβές των αρχιτεκτόνων αλλά και των μηχανολόγων και τέλος λοιπά έξοδα της προπαρασκευαστικής περιόδου. Το σύνολο των αμοιβών αυτών ανέρχεται στα 235.000 €.

#### 9.2 ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ

Στον παρακάτω διάγραμμα Gantt δίδονται αναλυτικά οι δραστηριότητες από την αρχή των έργων μέχρι και το τέλος και πόσο θα διαρκέσουν. Το χρονοδιάγραμμα έχει μελετηθεί από την ομάδα εκτέλεσης του έργου και κύριος στόχος είναι όλες οι ενέργειες αυτές να γίνουν μέσα στον υπολογιζόμενο χρόνο και το ξενοδοχείο να τεθεί σε λειτουργία ακριβώς όπως είχε αρχικά προβλεφθεί.

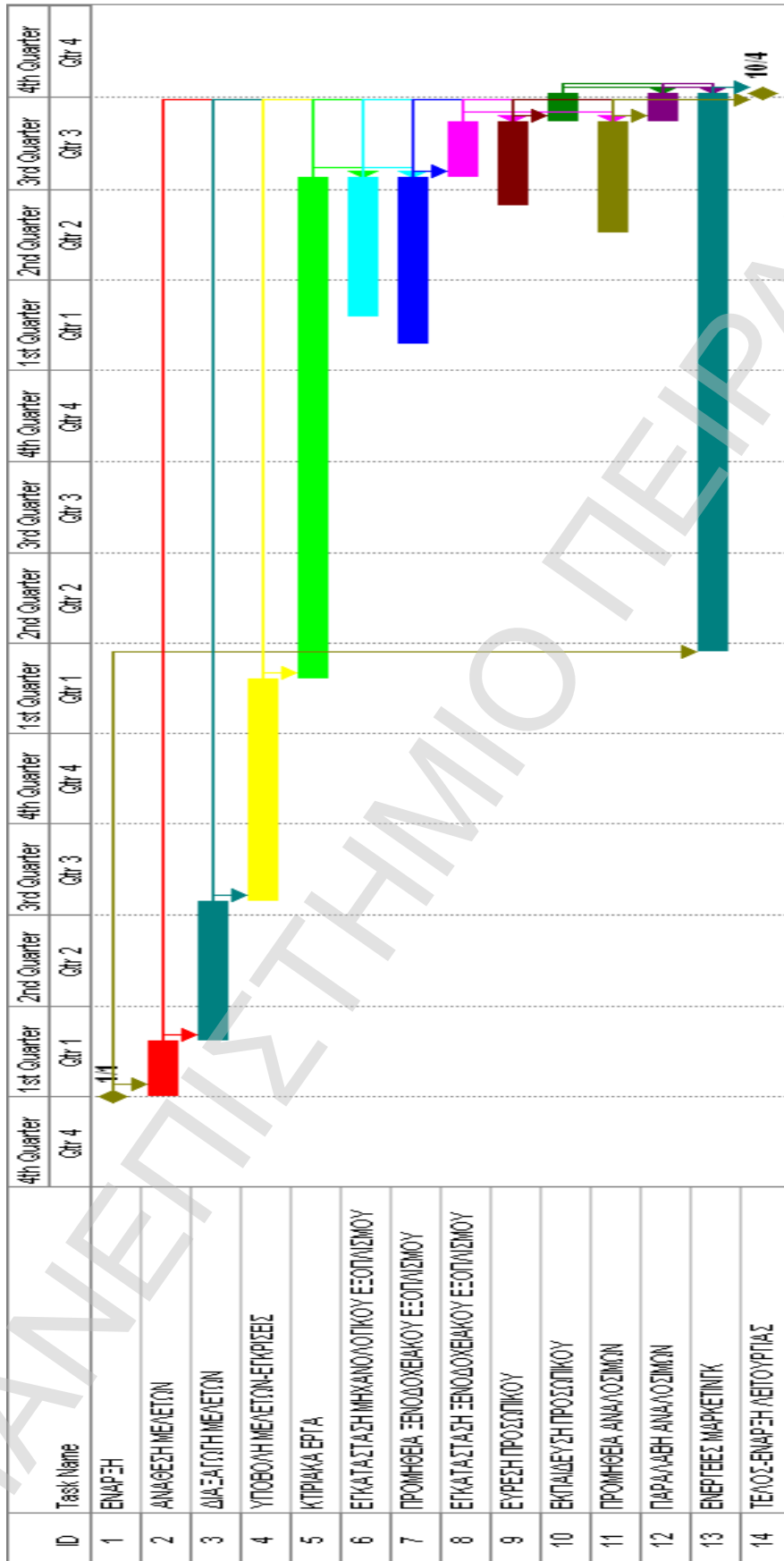
Ακολουθεί ο πίνακας με τις εργασίες, τη διάρκειά τους, αλλά και τις προηγούμενες εργασίες που απαιτούνται. Η τελευταία στήλη δείχνει τις εργασίες που προηγούνται, για παράδειγμα η διεξαγωγή των μελετών θα γίνει αφού πρώτα έχει γίνει η ανάθεσή τους. Επίσης, ως final εννοούμε final to final σχέση, για παράδειγμα η προμήθεια ξενοδοχειακού εξοπλισμού πρέπει να τελειώσει μαζί με τα κτιριακά έργα και την εγκατάσταση μηχανολογικού εξοπλισμού.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 9.1: ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΕΡΓΑΣΙΩΝ**

<b>A/A</b>	<b>ΕΡΓΑΣΙΑ</b>	<b>ΔΙΑΡΚΕΙΑ</b>	<b>ΠΡΟΚΑΤΟΧΟΙ</b>
1	ΕΝΑΡΞΗ	0 mons	
2	ΑΝΑΘΕΣΗ ΜΕΛΕΤΩΝ	2 mons	1
3	ΔΙΕΞΑΓΩΓΗ ΜΕΛΕΤΩΝ	5 months	2
4	ΥΠΟΒΟΛΗ ΜΕΛΕΤΩΝ-ΕΓΚΡΙΣΕΙΣ	8 months	3
5	ΚΤΙΡΙΑΚΑ ΕΡΓΑ	18 months	4
6	ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	5 months	5FF, 4
7	ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	6 months	5FF,6FF,4
8	ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	2 months	7
9	ΕΥΡΕΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	3 months	8FF
10	ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	1 month	9
11	ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΑΝΑΛΩΣΙΜΩΝ	4 months	8FF
12	ΠΑΡΑΛΑΒΗ ΑΝΑΛΩΣΙΜΩΝ	1 month	11,10FF
13	ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	20 months	10FF,12FF,1
14	ΤΕΛΟΣ-ΕΝΑΡΞΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΜΟΝΑΔΑΣ	0 months	2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13

Ακολουθεί αναλυτικά το διάγραμμα Gantt, αναλυτικά με την κάθε εργασία ξεκινώντας από την έναρξή τους έως και το τέλος τους. Ο βέλτιστος προγραμματισμός ενός έργου είναι δυνατόν να μας οδηγήσει στην επίτευξη συγκεκριμένων αποτελεσμάτων και οφελών. Ενδεικτικά αποτελέσματα του βέλτιστου προγραμματισμού μπορούν να είναι τα ακόλουθα:

- § μείωση του κόστους του έργου
- § μείωση του χρόνου εκτέλεσης του έργου
- § ορθολογισμός, καταμερισμός και συνδυασμός των απαιτούμενων για την ολοκλήρωση του έργου πόρων.
- § βελτιωμένο επίπεδο ποιότητας του έργου από το αρχικά προδιαγραφές.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 9.1: ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ GANTT

Τέλος, μετά το χρονοδιάγραμμα εκτελέσεως του έργου αλλά και τις ενέργειες σύστασης της εταιρείας, ο ομάδα εκτελέσεως του έργου πρέπει να υπολογίσει και κάποιες παραμέτρους αρνητικές και τις αντίστοιχες λύσεις αυτών για να μη βρεθεί σε δυσχερή κατάσταση. Ο πίνακας που ακολουθεί δείχνει τέτοιου είδους προβλήματα και πιθανές λύσεις αυτών.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 9.2: ΑΙΤΙΕΣ ΚΑΙ ΠΙΘΑΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ**

<b>Αιτίες</b>	<b>Πιθανές λύσεις</b>
<b>Απρόβλεπτες τεχνικές δυσκολίες</b>	Καλύτερη πρόβλεψη, συνεργασία με ειδικούς
<b>Διαφωνίες ανάμεσα σε διάφορα τμήματα</b>	Συμμετοχή των σχετικών τμημάτων σε όλα τα στάδια του έργου
<b>Δυσχέρειες στη διαδικασία της παραγωγής</b>	Συμμετοχή του τμήματος παραγωγής από τα αρχικά στάδια
<b>Ανεπαρκείς πόροι για την ολοκλήρωση του έργου</b>	Καλύτερος προϋπολογισμός των εξόδων και προγραμματισμός εναλλακτικών ενεργειών σε περίπτωση ανάγκης Απόκτηση πρόσβασης σε εξωτερική χρηματοδότηση
<b>Ο ανταγωνιστής αντιγράφει την ιδέα</b>	Βελτίωση της πολιτικής σχετικά με τα πνευματικά δικαιώματα
<b>Μικρή αγοραστική ζήτηση</b>	Καλύτερη έρευνα αγοράς Συμμετοχή καταναλωτών στην πορεία του έργου
<b>Προστριβές ανάμεσα σε μέλη της ομάδας</b>	Μεγαλύτερη προσοχή στη σύσταση της ομάδας και την ανάπτυξη ομαδικού πνεύματος
<b>Κακή εκτίμηση του ανταγωνισμού</b>	Καλύτερη αξιολόγηση του ανταγωνισμού πριν και κατά την υλοποίηση του έργου
<b>Προβλήματα στην ποιότητα</b>	Επίλυση του προβλήματος από το στάδιο της ανάπτυξης του έργου
<b>Έλλειψη παρακολούθησης και συνέχειας</b>	Διατηρήστε το ενδιαφέρον των εμπλεκόμενων μερών
<b>Δεν έχει επιλυθεί το κυριότερο τεχνικό πρόβλημα</b>	Βελτιώστε τον προγραμματισμό του έργου και τη διαβούλευση
<b>Ασυμφωνία ως προς τους στόχους</b>	Επίτευξη συμφωνίας στα αρχικά στάδια
<b>Η ομάδα εργασίας δεν έχει κατανοήσει με σαφήνεια τους στόχους και τις δράσεις του έργου</b>	Εξασφαλίστε την ενημέρωση της ομάδας και τη συμμετοχή της στη λήψη αποφάσεων
<b>Σημαντική υπέρβαση των εξόδων</b>	Βελτιώστε τον προϋπολογισμό του κόστους και τα συστήματα ελέγχου
<b>Αδυναμία επίτευξης ενός σημαντικού ορόσημου</b>	Προσπαθήστε να αντιμετωπίσετε τα θέματα που χαρακτηρίζονται από μεγάλη αβεβαιότητα όσο το δυνατόν νωρίτερα
<b>Καίριοι πόροι ή διευκολύνσεις δεν είναι διαθέσιμοι τη στιγμή που χρειάζονται</b>	Βελτιώστε τον προγραμματισμό ή /και τη χρήση εξωτερικών πόρων
<b>Συγκρούσεις ανάμεσα στο σύμβουλο διαχείρισης έργου και τα υφιστάμενα διευθυντικά στελέχη του</b>	Βεβαιωθείτε ότι ο σύμβουλος διαχείρισης έργου έχει επαρκή εξουσιοδότηση ή ικανότητες διαπροσωπικής επικοινωνίας ώστε να λειτουργεί αποτελεσματικά

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10<sup>ο</sup>**

### **ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ**

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

## 10. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

### 10.1 ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Στο κεφάλαιο αυτό θα παρατεθούν συνολικά όλοι οι πίνακες των περασμένων κεφαλαίων αλλά και ο συνολικός προϋπολογισμός του έργου.

Στο πρώτο πίνακα που ακολουθεί φαίνεται το κόστος των κτιριακών εγκαταστάσεων. Μέσα σε αυτά συμπεριλαμβάνονται η κατασκευή του κεντρικού κτιρίου αλλά και των βιλών που θα υπάρχουν στη μονάδα. Τα ποσά που εμφανίζονται για τις εργασίες συμπεριλαμβάνουν και τις αμοιβές των εργολάβων, ηλεκτρολόγων, υδραυλικών αλλά και του κάθε ειδικού της ανάλογης εργασίας. Ακολουθεί, συνεπώς, ο προϋπολογισμός των κτιριακών εγκαταστάσεων.

Αφού έχει ήδη παρατεθεί στο κεφάλαιο 6 ο προϋπολογισμός των κτιριακών εγκαταστάσεων, ακολουθεί συγκεντρωτικά το συνολικό κόστος της επένδυσης. Στο συνολικό κόστος αυτό θα συμπεριληφθούν οι πίνακες των κεφαλαίων εισροές υλικών, μηχανολογικού εξοπλισμού, έργα του περιβάλλοντα χώρου και το κόστος εργασιών και παροχής υπηρεσιών πριν και κατά τη διάρκεια εκτελέσεως του έργου.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.1: ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΔΑΠΑΝΩΝ	€
Κόστος κατασκευής κτιρίων	11.137.000€
Κόστος κατασκευής περιβάλλοντα χώρου	1.650.000€
Κόστος οικοπέδου	2.500.000€
Κόστος μηχανολογικού εξοπλισμού	4.710.000€
Δαπάνες κοινής ωφέλειας	243.000€
Εξοπλισμός εγκαταστάσεων	1.798.000€
Δαπάνες εκτέλεσης επενδυτικού σχεδίου	235.000€
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>22.273.000€</b>



## 10.2 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Το χρηματοδοτικό σχήμα, όπως αναφέρθηκε και στο προηγούμενο κεφάλαιο, έχει οριστεί από το σύνολο των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου. Μετά από εξέταση και του συνολικού κόστους επένδυσης αλλά και των εναλλακτικών σχεδίων χρηματοδότησης κατέληξε το συμβούλιο στο άριστο χρηματοδοτικό σχήμα.

Το κόστος επένδυσης ανέρχεται στα 22.273.000 €, ένα αρκετά μεγάλο ποσό, το οποίο δεν δύναται να χρηματοδοτηθεί μόνο από ίδια κεφάλαια. Επιπλέον, η δημιουργία μίας τέτοιας ξενοδοχειακής εγκατάστασης μπορεί να υπαχθεί μέσα στον Αναπτυξιακό Νόμο και γι' αυτό το λόγο έγιναν και τα κατάλληλα έγγραφα τα οποία εστάλησαν στο Υπουργείο Ανάπτυξης και στον ΕΟΤ για να γίνει η έγκρισή τους. Λόγω, βέβαια, της επιδότησης μέρους του επενδυτικού έργου, από το νόμο ορίζεται ότι η εταιρεία υποχρεούται να κατέχει κεφάλαιο της τάξεως του 25%. Συνεπώς, η χρηματοδότηση θα ακολουθήσει το εξής πρόγραμμα. Η επένδυση θα υπαχθεί στον Αναπτυξιακό και επιδοτηθεί στο 40% περίπου του συνολικού κόστους επένδυσης, τα ίδια κεφάλαια θα ανέρχονται στο 30% και το υπόλοιπο 30% θα χρηματοδοτηθεί με δάνεια από Εμπορική Τράπεζα. Στο συνολικό κόστος επένδυσης δεν περιλαμβάνεται η αξία του οικοπέδου.

Ο ακόλουθος πίνακας δείχνει τα ποσά της επιχορήγησης, της ίδιας συμμετοχής και του δανεισμού επί του συνολικού κόστους επένδυσης.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.2: ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑ**

<b>ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑ</b>	
Επιχορήγηση 40%	7.929.200€
Ίδια κεφάλαια 30%	5.946.900€
Δανεισμός 30%	5.946.900€
<b>Σύνολο</b>	<b>19.773.000€</b>

Η εταιρεία θα πάρει δάνειο από Εμπορική Τράπεζα και λόγω του μεγάλου ποσού δανεισμού πρέπει να υπολογίσει τα χρηματοοικονομικά της έξοδα, για να είναι σίγουρη ότι θα μπορεί να ανταπεξέλθει στις υποχρεώσεις της. Το ποσό του δανεισμού είναι 6.105.900€ και ανά το χρόνο θα πληρώνει τόκους σύμφωνα με το Euribor, το spread

της τράπεζας που είναι η προμήθεια και την εισφορά, 3,5%, 1,5% και 0,60% περίπου αντίστοιχα, σύνολο δηλαδή 5,10% περίπου. Το δάνειο που θα πάρει θα είναι 17 ετών με 2 χρόνια περίοδο χάριτος, από τα οποία τα 2 πρώτα χρόνια θα πληρώνει 5,10% του ποσού δανεισμού και τα υπόλοιπα 15 ένα ποσό κάθε χρόνο που φαίνεται αναλυτικά στο παρακάτω πίνακα.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.3: ΤΟΚΟΙ ΔΑΝΕΙΟΥ ΑΝΑ ΕΤΟΣ**

<b>ΈΤΗ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ</b>	<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΣΕ €</b>	<b>ΤΟΚΟΙ ΣΕ €</b>
<b>1ο Έτος</b>		303.291,00
<b>2ο Έτος</b>		303.291,00
<b>3ο Έτος</b>	396.460,00	303.291,00
<b>4ο Έτος</b>	396.460,00	303.291,90
<b>5ο Έτος</b>	396.460,00	283.072,44
<b>6ο Έτος</b>	396.460,00	262.852,98
<b>7ο Έτος</b>	396.460,00	242.633,52
<b>8ο Έτος</b>	396.460,00	222.414,06
<b>9ο Έτος</b>	396.460,00	202.194,60
<b>10ο Έτος</b>	396.460,00	181.957,14
<b>11ο Έτος</b>	396.460,00	161.755,68
<b>12ο Έτος</b>	396.460,00	141.536,22
<b>13ο Έτος</b>	396.460,00	121.316,76
<b>14ο Έτος</b>	396.460,00	101.097,30
<b>15ο Έτος</b>	396.460,00	80.877,84
<b>16ο Έτος</b>	396.460,00	60.685,38
<b>17ο Έτος</b>	396.460,00	40.438,92

### 10.3 ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Η εκτίμηση του κόστους παραγωγής βασίζεται στην εφικτή κανονική δυναμικότητα της ξενοδοχειακής μονάδας, η οποία επιτυγχάνεται υπό κανονικές

συνθήκες εργασίας. Τα στοιχεία του κόστους παραγωγής συμπεριλαμβάνουν τους μισθούς των υπαλλήλων, τα έξοδα κοινής ωφέλειας (ΔΕΗ, ΟΤΕ, νερό), τα χρηματοοικονομικά έξοδα που είναι οι τόκοι που πληρώνει η εταιρεία για το δάνειο, τα ασφάλιστρα, τα έξοδα συντήρησης παγίων στοιχείων, όπως τη συντήρηση των κτιρίων, των επίπλων, των μεταφορικών μέσων και του λοιπού εξοπλισμού. Επίσης, το κόστος συντήρησης / ενέργειας, το κόστος συντήρησης του μηχανολογικού εξοπλισμού του spa, τα έξοδα καθαρισμού του ιματισμού, τα έξοδα διαφήμισης, που αφορούν τις μπροσούρες, την ιστοσελίδα, τις καταχωρήσεις σε περιοδικά, τα έξοδα του τμήματος Food & Beverage και τέλος τα διοικητικά έξοδα τα οποία είναι τα απρόβλεπτα έξοδα της εταιρείας.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.4: ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ**

<b>ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ</b>	<b>€</b>
<b>Μισθοί προσωπικού</b>	990.400
<b>Έξοδα κοινής ωφέλειας</b>	85.000
<b>Χρηματοοικονομικά έξοδα</b>	303.291
<b>Αποσβέσεις</b>	950.000
<b>Ασφάλιστρα</b>	50.000
<b>Έξοδα συντήρησης παγίων στοιχείων</b>	115.000
<b>Έξοδα συντήρησης/ Ενέργειας</b>	70.500
<b>Έξοδα συντήρησης μηχανολογικού εξοπλισμού spa</b>	132.000
<b>Έξοδα διαφήμισης</b>	30.000
<b>Έξοδα F&amp;B</b>	1.995.160
<b>Έξοδα διοίκησης</b>	418.451
<b>Έξοδα καθαρισμού</b>	30.000
<b>Φόρος ακίνητης περιουσίας</b>	12.500
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>5.180.000</b>

## 10.4 ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

### 10.4.1 ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ

Πριν ξεκινήσει η χρηματοοικονομική ανάλυση της επένδυσης κρίνεται απαραίτητο να παραθέσουμε τόσο μία κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως όσο και μία πρόβλεψη των εσόδων και εξόδων της ξενοδοχειακής μονάδας για τα πρώτα 5 έτη λειτουργίας της. Μέσα από την κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως θα παρατεθούν τα καθαρά κέρδη της επιχείρησης και συνεπώς να αξιολογηθεί και η κερδοφορία της εταιρείας. Η 5ετής πρόβλεψη των εσόδων και των εξόδων θα χρησιμεύσει στον υπολογισμό των καθαρών ταμιακών ροών που θα χρησιμοποιηθούν για τον υπολογισμό της Καθαρής Παρούσας Αξίας αλλά και για την περίοδο επανείσπραξης του κόστους κεφαλαίου. Ακολουθεί η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως της εταιρείας και η 5ετής πρόβλεψη των εσόδων.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.5: ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ**

<b>ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ</b>		€
<b>ΠΩΛΗΣΕΙΣ</b>		12.534.313
<b>Μείον: ΈΞΟΔΑ</b>		
Μισθοί προσωπικού		990.400
Έξοδα κοινής ωφέλειας		85.000
Ασφάλιστρα		50.000
Έξοδα συντήρησης παγίων στοιχείων		115.000
Έξοδα συντήρησης/ Ενέργειας		70.500
Έξοδα συντήρησης μηχανολογικού εξοπλισμού spa		132.000
Έξοδα διαφήμισης		30.000
Έξοδα F&B		1.995.160
Έξοδα διοίκησης		418.451
Έξοδα καθαρισμού		30.000
Φόρος ακίνητης περιουσίας		12.500
<b>ΚΕΡΔΗ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ</b>		8.614.484
Μείον: Χρηματοοικονομικά έξοδα		303.291
Αποσβέσεις		950.000
<b>ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ</b>		7.361.193
Μείον: ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ		1.840.298
<b>ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ</b>		<b>5.520.895</b>

Για τον υπολογισμό των εσόδων έχει γίνει πρόβλεψη για τα 5 πρώτα έτη ως εξής: μία σταθερή αύξηση των εσόδων κατά ένα σταθερό ποσοστό της τάξεως του 10% επί των εσόδων του πρώτου έτους. Η αύξηση αυτή οφείλεται, από τη μία, στην αύξηση της πληρότητας καθώς το ξενοδοχείο θα έχει ήδη αρχίσει να αποκτά φήμη και η στρατηγική του ξενοδοχείου θα προσανατολιστεί κυρίως στο τομέα αυτό. Τους χειμερινούς, ακόμα μήνες, θα γίνει προσπάθεια προώθησης και του θεματικού εστιατορίου, το οποίο θα προσελκύει και κατοίκους της γύρω περιοχής. Τέλος, το κέντρο θαλασσοθεραπείας, θα αποκτά όλο και περισσότερη πελατεία σύμφωνα και με τα δεδομένα της αγοράς. Δεδομένων, λοιπόν, των παραπάνω η αύξηση κατά το ποσοστό του 10% θεωρείται λογική αύξηση με την πάροδο των χρόνων.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.6: 5<sup>ΕΤΗΣ</sup> ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΕΣΟΔΩΝ**

<b>ΕΣΟΔΑ(€)/ΕΤΟΣ</b>	<b>1ο</b>	<b>2ο</b>	<b>3ο</b>	<b>4ο</b>	<b>5ο</b>
<b>ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΔΩΜΑΤΙΑ</b>	8.669.743	9.536.717	10.490.389	11.539.428	12.693.371
<b>ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ F&amp;B</b>	2.237.140	2.460.854	2.706.939	2.977.633	3.275.397
<b>ΕΝΟΙΚΙΑ</b>	45.000	49.500	54.450	59.895	65.885
<b>ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ SPA</b>	1.582.430	1.740.673	1.914.740	2.106.214	2.316.836
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ</b>	12.534.313	13.787.744	15.166.519	16.683.171	18.351.488

Για τον υπολογισμό των εξόδων έγινε πρόβλεψη αύξησής τους κατά 10% τα πρώτα χρόνια. Το πρώτο έτος, τα έξοδα δε θα είναι πολλά καθώς το ξενοδοχείο δε θα έχει πολλές αποσβέσεις, οι οποίες ανά το χρόνο θα αυξάνονται με τη φυσιολογική φθορά των παγίων στοιχείων. Οι πολύ καλές συμφωνίες με τους προμηθευτές, οδηγεί την επιχείρηση στη μείωση των εξόδων της. Οι συμφωνίες αυτές είναι καλύτερες από άλλα ξενοδοχεία που δουλεύουν εποχιακά καθώς, η συγκεκριμένη ξενοδοχειακή μονάδα θα προμηθεύεται προϊόντα καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου, γεγονός που συμφέρει τους προμηθευτές και για το λόγο αυτό προσφέρουν προϊόντα σε ευνοϊκότερες τιμές. Η πρόβλεψη βασίστηκε στη μείωση των εξόδων κατά το ποσοστό του 5% επί των εξόδων του πρώτου έτους, μία αισιόδοξη πρόβλεψη που οφείλεται στην υπόθεση ότι το ξενοδοχειακό συγκρότημα θα λειτουργεί με στρατηγική. Η στρατηγική αυτή θα είναι προσανατολισμένη στη μείωση του κόστους, χωρίς όμως αυτό να επηρεάζει την ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών.

Όπως φαίνεται και από την ανάλυση των εσόδων και εξόδων, συγκεκριμένα για το πρώτο έτος λειτουργίας της μονάδας, η εταιρεία δεν χρειάζεται να πάρει δάνειο για την κάλυψη του κεφαλαίου κίνησης καθώς μπορεί να καλύψει τα λειτουργικά της κόστη. Το κεφάλαιο κίνησης κυμαίνεται γύρω στο 20% του συνολικού κόστους της μονάδας, δηλαδή 646.684€ ένα ποσό για να καλύπτει τα έξοδά της.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.7: 5<sup>ΕΤΗΣ</sup> ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΕΞΟΔΩΝ**

ΕΞΟΔΑ(€)/ΕΤΟΣ	1ο	2ο	3ο	4ο	5ο
<b>ΕΞΟΔΑ</b>	3.170.921,00	3012374,95	2861756,203	2718668,392	2582734,973
<b>ΦΟΡΟΣ ΑΚΙΝΗΤΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ</b>	12.500	12.500	12.500	12.500	12.500
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ</b>	3.233.421,00	3.074.874,95	2.924.256,20	2.781.168,39	2.645.234,97

Αφού, λοιπόν, έχουν υπολογιστεί τα έσοδα και τα έξοδα υπολογίζονται και οι καθαρές ταμειακές ροές, που είναι οι ταμειακές εισροές μείον τις ταμειακές εκροές. Οι ταμειακές εισροές περιλαμβάνουν τα διάφορα οφέλη που προσδοκούνται από την επένδυση, και οι ταμειακές εκροές οποιαδήποτε εκροή-έξοδο που ενδεχομένως να γίνει κατά τη διάρκεια ζωής της επένδυσης. Στις ταμειακές εκροές δεν συμπεριλαμβάνονται τα χρηματοοικονομικά έξοδα. Ακολουθεί ο αντίστοιχος πίνακας με τις Καθαρές ταμειακές ροές υπολογισμένες πάντα σε ευρώ.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.8: ΚΑΘΑΡΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ**

ΕΤΟΣ	ΚΑΘΑΡΗ ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ(€)
1	9.300.892,00
2	10.237.231,20
3	11.267.204,32
4	12.400.174,75
5	13.646.442,23

#### 10.4.2 ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗΣ ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Με τη μέθοδο επανείσπραξης του κόστους της επένδυσης φαίνεται ο αριθμός των ετών που απαιτούνται για να επανεισπραχθεί το κόστος της επένδυσης. Επειδή, οι καθαρές ταμειακές ροές είναι άνισες θα υπολογιστεί η αθροιστική καθαρή ταμειακή ροή, η οποία θα μας δείξει και το έτος επιστροφής του κεφαλαίου.

Σημειώνεται ότι για το υπολογισμό της ΚΠΑ, του IRR αλλά και της περιόδου επανείσπραξης σαν κόστος επένδυσης χρησιμοποιείται το *κόστος μειωμένο κατά το ποσοστό της επιχορήγησης και την αξία του οικοπέδου*. Συνεπώς για την υπόλοιπη χρηματοοικονομική ανάλυση δεν χρησιμοποιείται το 22.273.000 ευρώ αλλά το 11.893.000 ευρώ.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.9: ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΗ ΚΑΘΑΡΗ ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ**

ΕΤΗ	ΚΑΘΑΡΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ(€)	ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΗ ΚΑΘΑΡΗ ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ(€)
0		
1	7.291.813,00	7.291.813,00
2	8.804.244,30	16.096.057,30
3	10.429.068,73	26.525.126,03
4	12.179.468,10	38.704.594,13
5	14.069.845,29	52.774.439,42

Σύμφωνα με τον παραπάνω πίνακα και το κόστος επένδυσης που ανέρχεται στα 22.273.000€, η μέγιστη περίοδος επανείσπραξης του προαναφερθέντος κόστους είναι 2 χρόνια, περίπου δηλαδή 1 χρόνος και 4 μήνες.

#### 10.4.3 ΑΝΑΛΥΣΗ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ

Οι σχέσεις μεταξύ του ύψους επενδυτικών δαπανών και του όγκου δραστηριότητας που απαιτείται για την πραγματοποίηση κερδών αναφέρονται ως ανάλυση του νεκρού σημείου. Η ανάλυση του νεκρού σημείου είναι μία μέθοδος προσδιορισμού του σημείου στο οποίο οι πωλήσεις θα καλύπτουν απλά και μόνο το κόστος, δηλαδή η επιχείρηση μπορεί να ελέγξει το επίπεδο πωλήσεων όπου τα έσοδα και τα έξοδα είναι ίσα. Το σημείο, δηλαδή, στο οποίο η επιχείρηση δεν έχει ούτε κέρδη

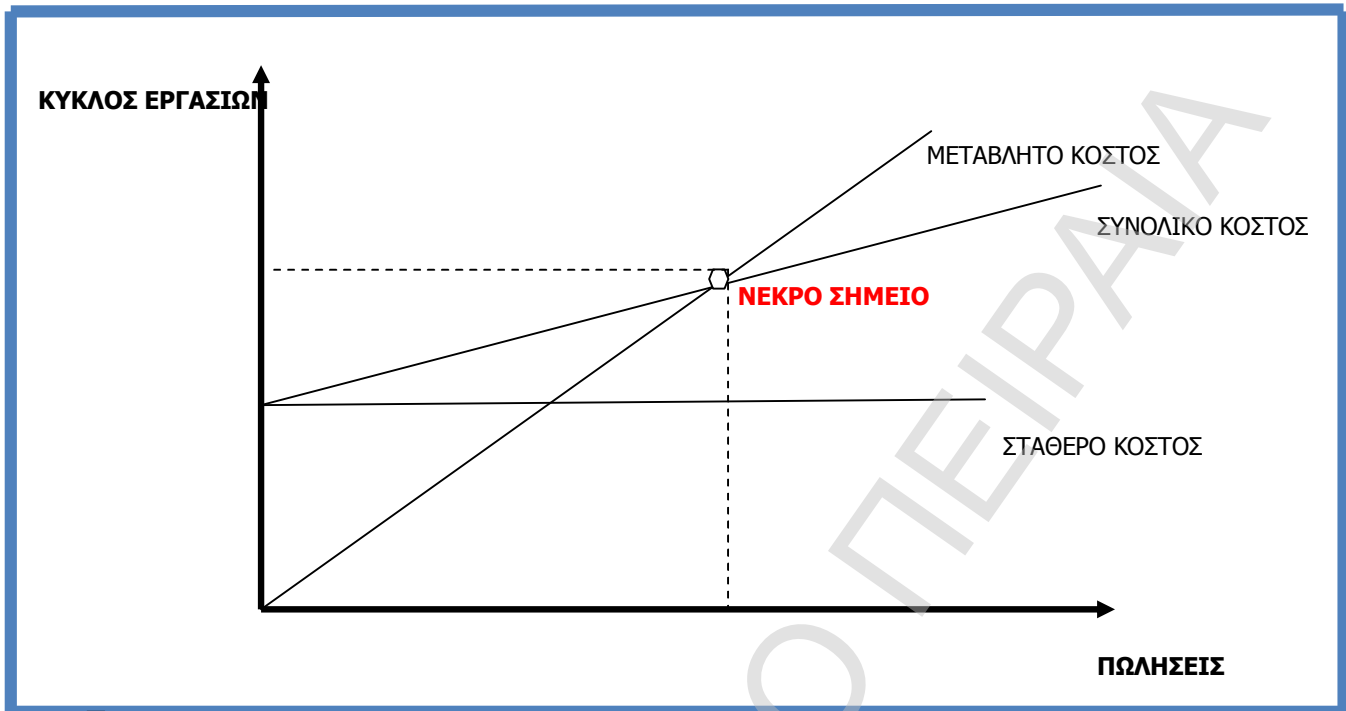
ούτε ζημιές. Αρχικά για τον υπολογισμό του νεκρού σημείου πρέπει να υπολογιστούν τα κόστη και να διαχωριστούν σε σταθερά και μεταβλητά. Εάν όλες οι δαπάνες ήταν μεταβλητές, το θέμα του νεκρού σημείου δε θα υπήρχε. Επειδή, όμως, το επίπεδο του συνολικού κόστους μπορεί να επηρεαστεί σημαντικά από το ύψος των παγίων επενδύσεων που πραγματοποιεί η επιχείρηση, το σταθερό κόστος που συνεπάγονται οι επενδύσεις αυτές θα προκαλέσει ζημιές στην επιχείρηση, εκτός και αν επιτευχθεί ένα ικανοποιητικό επίπεδο πωλήσεων. Ακολουθεί ο ανάλογος πίνακας.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.10: ΚΑΘΑΡΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΚΕΡΔΗ**

Έτη	Πωλήσεις(€)	Μεταβλητό Κόστος(€)	Περιθώριο(€)	Σταθερό Κόστος(€)	Λειτουργικά Κέρδη(€)
1ο	12.534.313	5.180.000	7.354.313	62.500	7.291.813
2ο	13.787.744	4.921.000	8.866.744	62.500	8.804.244
3ο	15.166.519	4.674.950	10.491.569	62.500	10.429.069
4ο	16.683.171	4.441.203	12.241.968	62.500	12.179.468
5ο	18.351.488	4.219.142	14.132.345	62.500	14.069.845
6ο	18.535.003	8.438.285	10.096.718	62.500	10.034.218
7ο	18.627.678	18.732.992	-105.315	62.500	-167.815
8ο	18.813.954	18.751.454	62.500	62.500	0
9ο	19.002.094	18.938.969	63.125	62.500	625
10ο	19.952.199	19.128.358	823.840	62.500	761.340

Από τον παραπάνω πίνακα φαίνεται ότι η επιχείρηση για τα πρώτα 5 έτη λειτουργεί με θετικά λειτουργικά κέρδη. Το σημείο στο οποίο οι πωλήσεις της επιχείρησης καλύπτουν μόνο το κόστος της θα είναι σε ένα μελλοντικό σημείο και όπως φαίνεται από τον παραπάνω πίνακα θα είναι το 8<sup>ο</sup> έτος, όπου οι πωλήσεις της θα καλύπτουν απλά και μόνο το κόστος. Κατ' αυτό τον τρόπο σε μία μελλοντική χρονική στιγμή η εταιρεία θα παρουσιάζει μηδενικά λειτουργικά κέρδη. Στο παρακάτω διάγραμμα φαίνεται σε υποθετικό επίπεδο το νεκρό σημείο, η λευκή κουκίδα, όπου η καμπύλη του συνολικού κόστους τέμνεται με αυτήν των συνολικών εσόδων. Κάτω από το σημείο αυτό θα υφίσταται ζημιές και μετά από το σημείο αυτό αρχίζει να πραγματοποιεί κέρδη.



**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 10.1: ΑΝΑΛΥΣΗ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ****10.4.4 ΑΠΛΟΣ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ - ΜΕΘΟΔΟΣ ΚΑΘΑΡΗΣ ΠΑΡΟΥΣΑΣ ΑΞΙΑΣ**

Με τη μέθοδο της καθαρής παρούσας αξίας φαίνεται εάν η πρόταση της επένδυσης γίνεται αποδεκτή. Η πρόταση του επενδυτικού σχεδίου θα γίνει αποδεκτή εάν το άθροισμα των Παρουσών Αξιών όλων των Καθαρών Ταμειακών Ροών είναι τουλάχιστον ίσο ή μεγαλύτερο από το κόστος της επένδυσης. Συγκεκριμένα αν η ΚΠΑ είναι μεγαλύτερη ή ίση του μηδενός.

Σημειώνεται ότι για τον υπολογισμό του κόστους κεφαλαίου είναι απαραίτητο να διευκρινιστεί ότι το σύνολο του ενεργητικού-παθητικού ανέρχεται περίπου στα 25.000.000 ευρώ με αναλογία ίδια κεφάλαια προς σύνολο παθητικού 0,3. Συνεπώς τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας ανέρχονται σε 7.500.000 ευρώ.

Η μέθοδος που ακολουθείται για τον υπολογισμό της ΚΠΑ, βασίζεται στον υπολογισμό του κόστους κεφαλαίου με τη μέθοδο του weighted average cost of capital ( $r_{wacc}$ ). Ο τύπος είναι ο εξής:

$r_{wacc} = (\text{Ίδια κεφάλαια} / \text{Σύνολο παθητικού}) * ROE + (\text{Δάνεια} / \text{Σύνολο παθητικού}) * \text{κόστος δανεισμού}$ . Όπου:

- ROE= Καθαρά κέρδη/ Ίδια κεφάλαια. Στη συγκεκριμένη περίπτωση ο συντελεστής ROE=0,73.
- Κόστος δανεισμού=5,1%
- Ίδια κεφάλαια προς σύνολο παθητικού=0,3
- Δανεισμός προς σύνολο παθητικού=0,7

Επομένως, σύμφωνα με τον παραπάνω τύπο το κόστος κεφαλαίου με το οποίο θα υπολογιστεί η ΚΠΑ, ο απλός συντελεστής απόδοσης της επένδυσης είναι :

Απλός συντελεστής απόδοσης= 25%

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.11: ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΠΑ**

ΕΤΗ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΣΗΣ	ΚΑΘΑΡΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ	ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΜΕΝΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ	ΚΠΑ
0	0	-11.893.000	-11.893.000	
1	1,25	7.291.813,00	5.833.450,40	
2	1,5625	8.804.244,30	5.634.716,35	
3	1,953125	10.429.068,73	5.339.683,19	
4	2,44140625	12.179.468,10	4.988.710,13	
5	3,051757813	14.069.845,29	4.610.406,90	<b>14.513.966,98</b>

Από το παραπάνω πίνακα η καθαρή παρούσα αξία της επένδυσης είναι αρκετά θετική, γεγονός που υποδεικνύει ότι η επένδυση είναι εφικτό να πραγματοποιηθεί.

ΚΠΑ= 14.513.966,98 €

Τέλος, κρίνεται απαραίτητο να σημειωθεί ότι το κόστος κεφαλαίου είναι ιδιαίτερα υψηλό και οφείλεται στα υποθετικά νούμερα υπολογισμού του συνόλου ενεργητικού-παθητικού, αλλά και από την άλλη είναι τόσο υψηλή καθώς πρόκειται για ένα μεγάλο επενδυτικό σχέδιο. Περαιτέρω, ο υπολογισμός του κόστους κεφαλαίου θα μπορούσε να γίνει λαμβάνοντας ως δεδομένη την εξίσωση:

$$R = r_f + \beta (r_m - r_f), \text{ όπου:}$$

- $r_m$ = η απόδοση της αγοράς
- $r_f$ = το επιτόκιο ενός δανείου χωρίς κίνδυνο
- $\beta$ = η ανταπόκριση ενός κεφαλαίου στη διακύμανση της αγοράς.

Λόγω, όμως, ελλειπών στοιχείων των ανωτέρω ο υπολογισμός του κόστους κεφαλαίου έγινε με τον προαναφερθέντα τρόπο.

#### 10.4.5 ΜΕΘΟΔΟΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗ ΑΠΟΔΟΣΗΣ

Με τη μέθοδο εσωτερικού συντελεστή απόδοσης φαίνεται η συνολική αποδοτικότητα της επένδυσης, το συντελεστή προεξόφλησης που εξισώνει το κόστος της επένδυσης με τη παρούσα αξία των μελλοντικών καθαρών ταμειακών ροών.

Έχοντας υπολογιστεί, λοιπόν, ο συντελεστής προεξόφλησης που μας δίνει ΚΠΑ θετική, υπολογίζουμε και έναν συντελεστή μεγαλύτερο από τον πρώτο που θα δώσει αρνητική ΚΠΑ. Ο συντελεστής προεξόφλησης για ΚΠΑ $\geq 0$  είναι 25%, έτσι με δοκιμές, μία αύξηση της τάξεως του 0,30 μας δίνει συντελεστή προεξόφλησης 1,72 και αρνητική ΚΠΑ. Ανάμεσα, συνεπώς, σε 1,40 και 1,71 το  $r$  που μηδενίζει την ΚΠΑ είναι 1,715, δηλαδή υπολογίζεται ότι ο  $i_r$  θα είναι περίπου 0,41. Για να βρεθεί το  $i_r$  χρησιμοποιήθηκε ο εξής τύπος:

$$i_r = i_1 + [(NPV_1 / NPV_1 - NPV_2) * (i_2 - i_1)], \text{ όπου}$$

$i_1$ =συντελεστής που δίνει την ΚΠΑ θετική

$i_2$ =συντελεστής που δίνει αρνητική ΚΠΑ

Υπο φυσιολογικές συνθήκες, το IRR θα είναι κατά μεγαλύτερο από τον απλό συντελεστή απόδοσης καθώς η ΚΠΑ είναι πολύ θετική και ο συντελεστής απόδοσης είναι και αυτός ήδη πολύ υψηλός. Το γεγονός αυτό συνεπάγεται ότι ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης θα είναι ακόμα πιο υψηλός, για να μπορέσει έτσι να μηδενίσει την ΚΠΑ του επενδυτικού σχεδίου. Παρ' όλα αυτά, η θεωρία μας δείχνει ότι ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης θα είναι πάντα μεγαλύτερος του απλού συντελεστή απόδοσης όταν η ΚΠΑ μίας επένδυσης είναι θετική. Σύμφωνα, λοιπόν, με τις παραπάνω παραδοχές και με τον συντελεστή προεξόφλησης να είναι ήδη υψηλός, αποδεχόμαστε ότι ο IRR=0,715

Παρατίθεται και ο πίνακας που δείχνει το συντελεστή που δείχνει αρνητική ΚΠΑ και το  $r$  που μηδενίζει την ΚΠΑ.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.12: ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗ ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΜΕ ΑΡΝΗΤΙΚΗ ΚΠΑ**

ΕΤΗ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΣΗΣ	ΚΑΘΑΡΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ	ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΜΕΝΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ	ΚΠΑ
0	0	-11.893.000	-11.893.000	
1	1,72	7.291.813,00	4.264.218,13	
2	2,9241	8.804.244,30	3.010.924,49	
3	5,000211	10.429.068,73	2.085.725,73	
4	8,55036081	12.179.468,10	1.424.439,08	
5	14,62111699	14.069.845,29	962.296,20	-145.396,37

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.13: ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗ ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΜΕ ΜΗΔΕΝΙΚΗ ΚΠΑ**

ΕΤΗ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΣΗΣ(€)	ΚΑΘΑΡΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ(€)	ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΜΕΝΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ(€)	ΚΠΑ(€)
0	0	-11.893.000	-11.893.000	
1	1,7145	7.291.813,00	4.253.025,96	
2	2,93951025	8.804.244,30	2.995.139,85	
3	5,039790324	10.429.068,73	2.069.345,76	
4	8,64072051	12.179.468,10	1.409.543,11	
5	14,81451531	14.069.845,29	949.733,76	0

#### 10.4.6 ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑΣ

Η καθαρή παρούσα αξία μίας επένδυσης εξαρτάται από παράγοντες όπως οι πωλήσεις, τα κόστη κ.τλ.. Αν οι παράγοντες αυτοί είναι ευνοϊκοί, τότε το επίπεδο των κερδών θα είναι υψηλό. Αντίθετα, αν τα αποτελέσματα είναι δυσμενή τότε το επίπεδο τους θα είναι χαμηλό. Αναγνωρίζοντας τις αιτιώδεις αυτές σχέσεις, οι επιχειρήσεις υπολογίζουν συχνά την ΚΠΑ μίας επένδυσης κάτω από εναλλακτικές υποθέσεις για να διαπιστώσουν πόσο ευαίσθητη είναι η παράμετρος αυτή κάτω από μεταβαλλόμενες συνθήκες. Η τεχνική αυτή ονομάζεται ανάλυση ευαισθησίας.

Στην παρούσα ενότητα θα εφαρμοστούν δύο σενάρια κατά τα οποία θα εξεταστούν οι εξής περιπτώσεις:

- Μείωση των πωλήσεων κατά ένα ποσοστό της τάξεως του 20% για το πρώτο έτος, κατά ένα ποσοστό 5% για το δεύτερο και για τα υπόλοιπα χρόνια κατά 1%.
- Αύξηση των εξόδων κατά ένα σταθερό ποσοστό της τάξεως του 10%

● **ΣΕΝΑΡΙΟ 1<sup>ο</sup>**

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.14: 5<sup>ΕΤΗΣ</sup> ΜΕΙΩΣΗ ΤΩΝ ΕΣΟΔΩΝ**

ΕΣΟΔΑ(€)/ΕΤΟΣ	1ο	2ο	3ο	4ο	5ο
<b>ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΔΩΜΑΤΙΑ(€)</b>	6.935.794	6.589.004	6.654.894	6.721.443	6.788.658
<b>ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ F&amp;B(€)</b>	1.789.712	1.807.609	1.825.685	1.843.942	1.862.381
<b>ΕΝΟΙΚΙΑ(€)</b>	36.000	39.600	43.560	47.916	52.708
<b>ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΣΡΑ(€)</b>	1.265.944	1.392.538	1.406.464	1.420.528	1.434.734
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ(€)</b>	10.027.450	9.828.752	9.930.603	10.033.830	10.138.481

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.15: ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΠΑ ΜΕΤΑ ΤΗ ΜΕΙΩΣΗ ΤΩΝ ΕΣΟΔΩΝ**

ΕΤΗ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΣΗΣ	ΚΑΘΑΡΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ	ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΜΕΝΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ	ΚΠΑ
0	0	-11.893.000	-11.893.000	
1	1,25	4.784.950,00	3.827.960,00	
2	1,5625	4.845.251,82	3.100.961,16	
3	1,953125	5.193.153,34	2.658.894,51	
4	2,44140625	5.530.127,27	2.265.140,13	
5	3,051757813	5.856.838,13	1.919.168,72	<b>1.879.124,52</b>

Σύμφωνα με το σενάριο ένα η ΚΠΑ είναι μεν θετική αλλά κατά πολύ μικρότερη από την δεδομένη ΚΠΑ του επενδυτικού έργου. Αυτό δείχνει ότι η επιχείρηση έχει περιθώριο να οδηγηθεί σε μείωση των πωλήσεών της από τα δωμάτια και να μην της επιφέρει αυτό ζημιές. Μία τέτοια μείωση που μπορεί να οφείλεται στον αυξημένο

ανταγωνισμό και στην αβεβαιότητα της αγοράς δε θα έχει σοβαρές επιπτώσεις στα κέρδη της επιχείρησης.

Η μείωση βασίζεται, κυρίως, στην αλλαγή της πληρότητας των δωματίων, η οποία θα επιφέρει και αλλαγές και στο τμήμα του F&B αλλά και στο τμήμα sra, οι οποίες δε θα είναι οι αναμενόμενες όπως έχουν υπολογιστεί και στο τρίτο κεφάλαιο. Μέσα από το πίνακα φαίνεται ότι η μεταβλητή της πληρότητας που επηρεάζει άμεσα τα έσοδα της ξενοδοχειακής μονάδας είναι αρκετά ευαίσθητη. Ουσιαστική, όμως, διαφορά στα έσοδα της επιχείρησης δε θα επιφέρει ώστε να έχει ζημιές από το πρώτο χρόνο λειτουργίας και η μέγιστη περίοδος επανείσπραξης του κεφαλαίου θα είναι 3 χρόνια.

### ● ΣΕΝΑΡΙΟ 2<sup>ο</sup>

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.16: 5<sup>ΕΤΗΣ</sup> ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΕΞΟΔΩΝ**

ΕΞΟΔΑ(€)/ΕΤΟΣ	1ο	2ο	3ο	4ο	5ο
<b>ΕΞΟΔΑ</b>	4.144.000,00	4972800	5967360	7160832	8592998
<b>ΦΟΡΟΣ ΑΚΙΝΗΤΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ</b>	12.500	12.500	12.500	12.500	12.500
<b>ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ</b>	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ</b>	4.206.500,00	5.035.300,00	6.029.860,00	7.223.332,00	8.655.498,40

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.17: ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΠΑ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΕΞΟΔΩΝ**

ΕΤΗ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΣΗΣ	ΚΑΘΑΡΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ	ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΜΕΝΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ	ΚΠΑ
0	0	-11.893.000	-11.893.000	
1	1,25	8.327.813,00	6.662.250,40	
2	1,5625	8.752.444,30	5.601.564,35	
3	1,953125	9.136.658,73	4.677.969,27	
4	2,44140625	9.459.838,60	3.874.749,89	
5	3,051757813	9.695.989,26	3.177.181,76	<b>12.100.715,68</b>

Στο σενάριο δύο, η ΚΠΑ του επενδυτικού σχεδίου είναι λιγότερο θετική από την ήδη υπάρχουσα ΚΠΑ. Λόγω του ότι το ποσό αυτό είναι κατά λίγο μικρότερο θεωρούμε ότι τα έξοδα ως μεταβλητή δεν είναι τόσο ευαίσθητη όσο είναι τα έσοδα. Η αύξηση , συνεπώς που προβλέφθηκε στα έξοδα κατά 10% κάθε χρόνο, η οποία είναι μία λογική αύξηση λόγω και της φθοράς των παγίων αλλά και συντήρησης εξοπλισμού, δεν

επιφέρει δυσμενή αποτελέσματα στην επιχείρηση. Σύμφωνα με τα παραπάνω, καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι η επιχείρηση δεν είναι πολύ ευαίσθητη στις αβεβαιότητες, παρ' όλα αυτά πρέπει συνεχώς να κάνει στρατηγικό σχεδιασμό και πρόβλεψη συνεχή ανά έτος για να καταλήγει τελικά στις πιο αποδοτικές για εκείνη αποφάσεις.

## 10.5 ΕΘΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

Στην Ελλάδα, η βιομηχανία του τουρισμού συνεισφέρει τα μέγιστα στην εθνική οικονομία. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε. προκύπτει ότι:

- § Το σύνολο της προστιθέμενης αξίας που προσδιορίζεται αμέσως και εμμέσως από την τουριστική ζήτηση, κυμαίνεται στο επίπεδο 18-20% του ΑΕΠ. Είναι σημαντικό επίσης να τονισθεί ότι την δεκαετία 1980-1990 ο τουρισμός συνεισέφερε κατά 53% στην αύξηση του ΑΕΠ, έναντι μόνο 4,6% της βιομηχανίας.
- § Στον τουριστικό κλάδο πραγματοποιείται το 16% των επενδύσεων, ενώ η απασχόληση στην τουριστική οικονομία ανέρχεται πάνω από 700.000 άτομα.
- § Το συνάλλαγμα που αποκτάται από τον τουρισμό είναι της τάξης των 9 δις δολαρίων, 2,5 φορές μεγαλύτερο από τις βιομηχανικές εξαγωγές και 1,8 φορές μεγαλύτερο από το σύνολο των εξαγωγών.
- § Έχει αποδειχθεί ότι ο τουρισμός έχει προκαλέσει σχεδόν το σύνολο της βελτίωσης της κατανομής του περιφερειακού εισοδήματος που συντελέσθηκε κατά τα τελευταία 20-30 έτη, συμβάλλοντας στη συγκράτηση του πληθυσμού στην ύπαιθρο, στην πολιτισμική επικοινωνία και στην άμβλυση των διαφορών.

Γενικότερα, όσον αφορά τον τουριστικό κλάδο μπορεί να αναφερθεί ότι βελτιώθηκε σημαντικά η αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων το 2004 σε σχέση με τα δύο προηγούμενα έτη.

Σύμφωνα με τη χρηματοοικονομική ανάλυση η επένδυση κρίνεται σκόπιμη να γίνει. Πρόκειται για μία μονάδα, η οποία σύμφωνα με την προαναφερθείσα ανάλυση θα κοστίσει 22.273.000 ευρώ. Είναι ένα πάρα πολύ μεγάλο ποσό το οποίο, όμως, κρίνεται αναγκαίο για την ανέγερση μίας τέτοιας ξενοδοχειακής μονάδας. Η συμβολή του

κράτους γίνεται παρέχοντάς της επιδότηση της τάξεως του 40%, και εκείνη με τη σειρά της θα ασκεί επιρροή σε πολλά επίπεδα.

Το ξενοδοχειακό συγκρότημα θα λειτουργεί όλο το χρόνο, προσπαθώντας να μειώσει την εποχικότητα και συμβάλλοντας έτσι στην προσπάθεια εξάλειψής της. Έχοντας μεγάλο αριθμό προσωπικού θα δημιουργήσει πολλές θέσεις εργασίας, συμβάλλοντας έτσι στη μείωση της ανεργίας. Στο παρακάτω διάγραμμα φαίνεται και η απασχόληση στο κλάδο των ξενοδοχείων-εστιατορίων, και το σύνολο αυτής σε όλους τους κλάδους από το 2000 έως και το 2005.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.18: ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΩΝ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ/ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ</b>	272.119	275.682	286.885	291.675	279.168	303.168
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΚΛΑΔΩΝ</b>	4.343.614	4.312.214	4.398.240	4.506.240	4.533.758	4.625.343

Ο αριθμός αυτός δεν είναι μικρός σε σχέση με την απασχόληση στους υπόλοιπους κλάδους. Οι θέσεις, λοιπόν, που θα προσφέρει η ξενοδοχειακή αυτή μονάδα είναι ένας καλός αριθμός για την περιοχή του Ηρακλείου. Επειδή, όμως, ο κλάδος λειτουργεί σαν κύκλος μόνο και μόνο η έναρξη των έργων στη μονάδα θα δημιουργήσει θέσεις εργασίας. Σε όλα τα στάδια του επενδυτικού σχεδίου η μονάδα θα απασχολεί εργαζόμενους. Ακόμα, θα ωφελήσει και τους προμηθευτές της παρέχοντας τους συμβόλαια συνεργασίας.

Το ξενοδοχείο, εκτός από εσωτερικούς τουρισμό θα έχει και από το εξωτερικό, τόσο από την Ευρώπη όσο και εκτός αυτής. Το συνάλλαγμα, συνεπώς, των πελατών θα επηρεάσει ως ένα βαθμό και αυτό στο εμπορικό ισοζύγιο. Αυτό γιατί, πρόκειται για μία μεγάλη μονάδα, η οποία θα συνεισφέρει στον τουρισμό και αυτός με τη σειρά του θα συνεισφέρει στο εμπορικό ισοζύγιο. Όπως, φαίνεται και στο παρακάτω πίνακα του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών του Δεκεμβρίου του 2006 το πλεόνασμα του ισοζυγίου των υπηρεσιών περιορίστηκε ελαφρά, καθώς η άνοδος των καθαρών εισπράξεων από ταξιδιωτικές υπηρεσίες κατά 604 εκατ. ευρώ υπεραντισταθμίστηκε από τη μείωση των καθαρών εισπράξεων από μεταφορικές υπηρεσίες κατά 300 εκατ. ευρώ και από την αύξηση των καθαρών πληρωμών για "λοιπές" υπηρεσίες κατά 444 εκατ.



ευρώ. (Ειδικότερα οι εισπράξεις από ταξιδιωτικές υπηρεσίες αυξήθηκαν κατά 551 εκατ. ευρώ ή 5,1%, ενώ οι αντίστοιχες πληρωμές μειώθηκαν κατά 53 εκατ. ευρώ ή 2,2%.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 10.19: ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΤΡΕΧΟΥΣΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ**

	Ιανουάριος - Δεκέμβριος			Δεκέμβριος			
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	
<b>I</b>	<b>ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΤΡΕΧΟΥΣΩΝ ΣΥΝ/ΓΩΝ (I.A + I.B + I.Γ + I.Δ)</b>	<b>-10.717,1</b>	<b>-14.637,5</b>	<b>-23.640,3</b>	<b>-1.842,4</b>	<b>-2.521,0</b>	<b>-2.815,2</b>
<b>I.A</b>	<b>ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ (I.A.1 - I.A.2)</b>	<b>-25.435,8</b>	<b>-27.558,9</b>	<b>-35.286,3</b>	<b>-2.389,0</b>	<b>-2.841,3</b>	<b>-3.225,3</b>
	ΙΣΟΖΥΓΙΟ καυσίμων	-4.511,1	-6.629,2	-8.761,3	-339,7	-976,7	-779,2
	ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ χωρίς καύσιμα	-20.924,7	-20.929,7	-26.525,0	-2.049,3	-1.864,6	-2.446,1
	ΙΣΟΖΥΓΙΟ πλοίων	39,1	-952,1	-3.390,5	-253,7	-194,4	-421,6
	ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ χωρίς καύσιμα και πλοία	-20.963,8	-19.977,6	-23.134,5	-1.795,6	-1.670,2	-2.024,5
<b>I.A.1</b>	<b>Εξαγωγές αγαθών</b>	<b>12.653,3</b>	<b>14.200,9</b>	<b>16.154,3</b>	<b>1.237,0</b>	<b>1.328,8</b>	<b>1.244,3</b>
	Καύσιμα	1.544,7	2.257,7	2.939,8	143,6	162,6	161,3
	Πλοία (εισπράξεις)	1.194,9	1.373,1	1.631,8	122,8	61,3	73,5
	Λοιπά αγαθά	9.913,7	10.570,1	11.582,7	970,6	1.104,9	1.009,5
<b>I.A.2</b>	<b>Εισαγωγές αγαθών</b>	<b>38.089,0</b>	<b>41.759,8</b>	<b>51.440,6</b>	<b>3.626,0</b>	<b>4.170,1</b>	<b>4.469,6</b>
	Καύσιμα	6.055,8	8.886,9	11.701,1	483,3	1.139,3	940,5
	Πλοία (πληρωμές)	1.155,8	2.325,2	5.022,3	376,5	255,7	495,1
	Λοιπά αγαθά	30.877,4	30.547,7	34.717,2	2.766,2	2.775,1	3.034,0
<b>I.B</b>	<b>ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (I.B.1 - I.B.2)</b>	<b>15.467,0</b>	<b>15.497,1</b>	<b>15.356,5</b>	<b>655,6</b>	<b>602,8</b>	<b>434,8</b>
<b>I.B.1</b>	<b>Εισπράξεις</b>	<b>26.742,5</b>	<b>27.359,5</b>	<b>28.393,5</b>	<b>1.726,8</b>	<b>1.763,7</b>	<b>1.644,3</b>
	<b>Ταξιδιωτικό</b>	<b>10.347,8</b>	<b>10.835,5</b>	<b>11.386,1</b>	<b>228,8</b>	<b>230,0</b>	<b>200,6</b>
	Μεταφορές	13.307,0	13.871,4	14.324,7	1.212,3	1.279,6	1.130,5
	Λοιπές υπηρεσίες	3.087,7	2.652,6	2.682,7	285,7	254,1	313,3
<b>I.B.2</b>	<b>Πληρωμές</b>	<b>11.275,5</b>	<b>11.862,4</b>	<b>13.036,9</b>	<b>1.071,2</b>	<b>1.160,9</b>	<b>1.209,5</b>
	Ταξιδιωτικό	2.310,4	2.445,7	2.392,7	231,9	240,0	255,9
	Μεταφορές	5.728,2	6.237,7	6.991,3	497,6	637,0	613,7
	Λοιπές υπηρεσίες	3.236,9	3.179,0	3.652,9	341,8	283,9	339,9

Ο τουρισμός λειτουργεί σαν φαύλος κύκλος, ανοίγει για παράδειγμα ένα ξενοδοχείο και αυτό επηρεάζει την οικονομία της περιοχής και συνεπώς και ολόκληρης της χώρας. Η συγκεκριμένη ξενοδοχειακή μονάδα θα ωφελήσει σε πολύ μεγάλο βαθμό τη τοπική κοινωνία, η οποία εξαρτάται κατά κύριο λόγο από την πελατεία των ξενοδοχείων. Το πιο σημαντικό είναι ότι τους χειμερινούς μήνες από τη στιγμή που θα λειτουργεί δε θα οδηγήσει πολλούς επαγγελματίες να κλείσουν τις επιχειρήσεις τους.

Με την πελατεία, όμως, του ξενοδοχείου δε θα χρειαστεί γεγονός που τους ωφελεί σε μεγάλο βαθμό.

Η γενικότερη καλή εικόνα ενός ξενοδοχείου επιφέρει θεμιτά αποτελέσματα στην εθνική οικονομία. Η προσπάθεια, συνεπώς, δημιουργίας μίας τέτοιας μονάδας από τη στιγμή που θα λειτουργεί σωστά και φυσικά ποιοτικά, μόνο ευμενή αποτελέσματα θα δημιουργήσει στη «βαριά» βιομηχανία της Ελλάδος και κατ' επέκταση σε όλη την οικονομία της τελευταίας.

Είναι γεγονός ότι ο τομέας του τουρισμού συνιστά έναν από τους βασικότερους στρατηγικούς παράγοντες ανάπτυξης της χώρας μας. Στο πλαίσιο αυτό ο ρόλος της τοπικής αυτοδιοίκησης είναι σημαντικός διότι το τοπικό περιβάλλον, φυσικό και ανθρωπογενές, παίζει ιδιαίτερα καθοριστικό ρόλο στην τουριστική εξέλιξη μιας περιοχής. Ταυτόχρονα είναι κοινή πεποίθηση ότι η όποια αναπτυξιακή διαδικασία πρέπει να γίνεται στο πλαίσιο της αειφορίας. Επιτρέπει δε, τη διαχείριση όλων των πόρων με τέτοιο τρόπο ώστε να ανταποκρίνεται στις οικονομικές, κοινωνικές και αισθητικές ανάγκες.

Ο ελληνικός τουρισμός, συνεπώς, αποτελεί ένα τομέα που συνεισφέρει πολλαπλά στην οικονομία σε εθνικό, περιφερειακό και τοπικό επίπεδο. Ο πλούσιος εθνικός φυσικός και πολιτισμικός πλούτος, η ποικιλία, το ευχάριστο κλίμα και η φιλοξενία αποτελούν σημαντικά πλεονεκτήματα που εξηγούν εν μέρει την μέχρι τώρα τουριστική ανάπτυξη αλλά και αναδεικνύουν τα σημαντικά περιθώρια περαιτέρω ανάπτυξης του τουρισμού στη χώρα μας.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

### ● ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Τουρισμός, Οικονομικές Προσεγγίσεις. *Στέλιος Βαρβαρέσος*. 2000

- Τουρισμός. Έννοιες, Μεγέθη, Δομές. *Στέλιος Βαρβαρέσος*. 2000
- Έρευνες για τον τουρισμό στην Ελλάδα και την Κύπρο. *Βασιλική Γαλάνη-Μουτάφη*. 2003
- Στρατηγικό Μάνατζμεντ. *Νικόλαος Β. Γεωργόπουλος*. 2004
- Οικονομοτεχνικές μελέτες. *Σωτήρης Κ. Καρβούνης*. 2000
- Εισαγωγή στο Μάρκετινγκ. *Πέτρος Μάλλιαρης*. 2001
- Μαρτάκης Ν. (Μάρτιος 2005), Σεμινάριο Διακεκριμένων Ομιλητών, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Εφαρμογές Τουριστικής Πολιτικής (Μάρκετινγκ, Προβολή, Εκπαίδευση).
- Κοινωνικοοικονομική Αξιολόγηση Επενδύσεων. *Γεώργιος Ι. Μέργος*. 2003
- Νιάρχος, Αρχές Χρηματοοικονομικής Ανάλυσης.
- Εισαγωγή στη Χρηματοοικονομική Λογιστική. *Χρήστου Β. Ναούμ*. 1994
- Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος (2006), Guide to the Greek Hotels, Αθήνα.
- Εφαρμογές στην Κοστολόγηση. *Ιωάννης Πάγγιος*. 2004
- Exploring the evolution of tourism resorts. *Παπαθεοδώρου Ανδρέας*. 2004
- Σύνδεσμος Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων (2003), Ελληνικός Τουρισμός 2010: Στρατηγική και Στόχοι, Αθήνα.
- Σύνδεσμος Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων (2003), Τουρισμός και Απασχόληση, Αθήνα.
- Εισαγωγή στη Χρηματοοικονομική Διοικητική. *Φιλλιπάτος και Αθανασόπουλος*. 1985

● ΞΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Diacogiannis G.P., Financial Management: A Modelling Approach Using Spreadsheets
- The Persistence of the sun and sand tourism model. *Aguilo Eugeni, Alegre Joaquin, Sard Maria*. 2005
- Marketing Management. *Philip Kotler*. 2000, Tenth Edition
- Marketing for Hospitality and Tourism. *Philip Kotler, John Bowen, James Makens*. 1999, Second Edition
- Διεθνής Οικονομική. *Paul Krugman, Maurice Obstfeld*. 2002
- Tourism competitiveness: Price and Quality. *M. Mangion, R. Durbarry, R. Sinclair*. 2005
- Fundamentals of Corporate Finance. *McGraw-Hill*. 2004, Fourth Edition
- Οικονομική του Περιβάλλοντος και των Φυσικών Πόρων. *Tom Tietenberg*. 2002
- Βασικές αρχές χρηματοοικονομικής διαχείρισης και πολιτικής. *J. fred Weston, Eugene F. Brigham*. 1986
- Concepts in Strategic Mangement and Business Policy. *Thomas L. Wheelen, J. David Hunger*. 2006, Tenth Edition

#### ● ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

- Τουρισμός και Οικονομία, Τεύχος 322. «Ποιές τάσεις θα καθορίσουν τον τουρισμό την επόμενη δεκαετία», Νέλλη Καψή.
- Eurobank Research, Οικονομία και Αγορές, Τεύχος 8. «Η σημασία της ποιότητας για την ανταγωνιστικότητα της ελληνικής τουριστικής αγοράς»
- Eurobank Research, Οικονομία και Αγορές, Τεύχος 7. « Ο ελληνικός τουρισμός στα πλαίσια του διεθνούς ανταγωνισμού», Θ. Σαμπανιώτης
- Ο μαγικός κόσμος των spa, by The Tourism Report, Τεύχος 35. « Οι τάσεις στην αγορά των spa»
- The Tourism Report, Τεύχος 35. « Η πολυτέλεια ως μία αξέχαστη εμπειρία», Μαρία Βαφειάδη

- Ελληνική Δημοκρατία Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, « Εξελίξεις και προοπτικές της ελληνικής οικονομίας», Οκτώβριος 2005
- Χενία Εκθέσεις – Συνέδρια, «Η πορεία το 2005 και ο Επενδυτικός προσανατολισμός το 2006», Ιανουάριος 2006
- Επιμελητήριο Ηρακλείου, Βήματα στην Ανάπτυξη, Τεύχος 47 « Αξιολόγηση τουριστικών επιχειρήσεων σε Περιφερειακό επίπεδο», Κων/νος Ζοπουνίδης, Χρυσοβαλάντης Γαγάνης

#### ● ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ ΣΤΟ INTERNET

[www.Statistics.gr](http://www.Statistics.gr), Εθνική Στατιστική Υπηρεσία

[www.Google.com](http://www.Google.com)

[www.in.gr](http://www.in.gr)

[www.kerdos.gr](http://www.kerdos.gr), Εφημερίδα

[www.naftemporiki.gr](http://www.naftemporiki.gr), Οικονομική εφημερίδα

[www.crete.gov.gr](http://www.crete.gov.gr), Περιφέρεια της Κρήτης

[www.crete-region.gr](http://www.crete-region.gr), Περιφέρεια της Κρήτης

[www.traveldailynews.gr](http://www.traveldailynews.gr), Ημερήσια ηλεκτρονική εφημερίδα του τουρισμού

[www.bankofgreece.gr](http://www.bankofgreece.gr), Τράπεζα της Ελλάδος

[www.ste.edu.gr](http://www.ste.edu.gr), Σχολή Τουριστικών Επαγγελματιών

[www.icap.gr](http://www.icap.gr), Εταιρεία Οικονομικών, Εκδόσεων και Συμβούλων

[www.jbrhellas.gr](http://www.jbrhellas.gr), Εταιρεία συμβούλων

[www.spamagazine.com](http://www.spamagazine.com), Healthy Travel and Renewal

[www.mnec.gr](http://www.mnec.gr), Υπουργείο Οικονομικών

[www.ypes.gr](http://www.ypes.gr), Υπουργείο Εσωτερικών και Δημόσιας Διοίκησης

[www.portal.tee.gr](http://www.portal.tee.gr), Τεχνικό επιμελητήριο Ελλάδος

[www.wttc.org](http://www.wttc.org), World travel and tourism council

[www.world-tourism.org](http://www.world-tourism.org), World tourism organization

[www.haccp.org](http://www.haccp.org), Hazard Analysis and Critical Control Point

[www.iso.org](http://www.iso.org), International Standards Organization

[www.el.wikipedia.org](http://www.el.wikipedia.org), Ελληνική Εγκυκλοπαίδεια

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ