

**ΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ ΓΙΑ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ  
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ ΟΡΕΙΝΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ ΣΤΟ ΝΟΜΟ  
ΔΡΑΜΑΣ**

**Διπλωματική Εργασία  
της  
Μαρίας Γιαννίκη**

**Υποβλήθηκε στο Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών  
Διοίκησης Τουριστικών Επιχειρήσεων του Τμήματος  
Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του  
Πανεπιστημίου Πειραιώς**

**2004**

**Αφιερώνεται στην αδερφή μου και στη μητέρα μου...**

**Στη Μάγδα και στη Κωνσταντίνα**

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Σύνοψη της Μελέτης Σκοπιμότητας.....</b>	<b>1</b>
1.1 Σύνοψη του Ιστορικού και της Ιδέας του Προγράμματος .....	1
1.2 Σύνοψη Ανάλυσης της Αγοράς και Δυναμικότητας της Μονάδας.....	2
1.2.1 Σύνοψη Ανάλυσης της Αγοράς.....	2
1.2.2 Σύνοψη Ανάλυσης της Δυναμικότητας της Μονάδας.....	3
1.3 Πρώτες Ύλεις και Άλλα Εφόδια.....	5
1.4 Μηχανολογία και Τεχνολογία.....	6
1.5 Οργάνωση και Γενικά Έξοδα.....	7
1.6 Ανθρώπινοι Πόροι.....	8
1.7 Τοποθεσία, Χώρος Εγκατάστασης, Περιβάλλον.....	9
1.8 Χρονοδιάγραμμα Εκτέλεσης του Επενδυτικού Σχεδίου .....	10
1.9 Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση της Αγοράς .....	11
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Ιστορικό του Επιχειρηματικού Σχεδίου .....</b>	<b>13</b>
2.1 Βασικά Στοιχεία του Προγράμματος .....	13
2.2 Υποστηρικτές του Προγράμματος .....	15
2.3 Ιστορικό του Προγράμματος .....	16
2.4 Μελέτη Σκοπιμότητας .....	16
2.5 Κόστος Εκπόνησης της Μελέτης και Σχετικών Ερευνών .....	17
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Αξιολόγηση της Αγοράς .....</b>	<b>19</b>
3.1 Η διεθνής Τουριστική Αγορά .....	19
3.1.1 Τάσεις στην Παγκόσμια Τουριστική Αγορά.....	20
3.1.2 Τάσεις στις Προτιμήσεις των Τουριστών.....	21
3.1.3 Ευρωπαϊκή Αγορά.....	22
3.1.4 Κριτήρια Προτίμησης Τουριστικού Προορισμού.....	23
3.1.5 Ο Ελληνικός Τουρισμός Σήμερα.....	23
3.1.5.1 Κατανομή του Τουριστικού Προϊόντος στην Ελλάδα.....	23
3.1.5.2 Τύποι και Διάρκεια Διακοπών στην Ελλάδα.....	25
3.1.5.3 Τύποι Διαμονής.....	25
3.1.5.4 Περίοδος Επισκέψεων στην Ελλάδα.....	26

3.1.5.5 Προφίλ του Ευρωπαίου Επισκέπτη στην Ελλάδα.....	26
3.1.5.6 Η Σημασία του Τουρισμού για την Ελληνική Οικονομία.....	27
3.1.5.7 Απολογισμός 2001 – 2002.....	28
3.1.5.8 Πρόβλεψη Ζήτησης Ελληνικού Τουριστικού Προϊόντος.....	30
3.1.6 Εναλλακτικές Μορφές Τουρισμού.....	33
3.1.7 Αγροτουρισμός.....	34
3.1.8 Ο Χειμερινός Τουρισμός στην Ελλάδα.....	36
3.1.8.1 Εγκαταστάσεις – Υποδομές Χειμερινού Τουρισμού στην Ελλάδα Χιονοδρομικά Κέντρα.....	37
3.1.8.2 Τουριστική Κίνηση στους Νομούς που υπάρχουν Χιονοδρομικά Κέντρα.....	39
3.1.9 Ο Νομός Δράμας.....	42
3.1.10 Ο Δήμος Νευροκοπίου.....	43
3.1.10.1 Φυσικά Τοπία.....	43
3.1.10.2 Πληθυσμιακά Χαρακτηριστικά.....	44
3.1.10.3 Οικονομία – Απασχόληση.....	44
3.1.10.4 Επενδύσεις.....	44
3.1.10.5 Ο Τουριστικός Κλάδος.....	45
3.1.10.6 Δίκτυο Κυκλοφορίας και Μεταφορών.....	46
3.1.11 Το Όρος Φαλακρό.....	47
3.1.11.1 Χιονοδρομικό Κέντρο Φαλακρού.....	47
3.2 Στρατηγική του Επενδυτικού Σχεδίου.....	49
3.2.1 Περιγραφή του Επενδυτικού Σχεδίου – Παρεχόμενες Υπηρεσίες .....	49
3.2.2 Γεωγραφική Περιοχή.....	49
3.2.3 Πελάτης – Στόχος και Ανάγκες του Καταναλωτή.....	51
3.2.3.1 Εσωτερικοί Μεμονωμένοι Πελάτες.....	51
3.2.3.2 Εξωτερικοί Μεμονωμένοι Πελάτες.....	52
3.2.3.3 Τουριστικά Γραφεία.....	53
3.2.3.4 Εταιρείες – Ταξίδια Κινήτρων.....	53
3.2.4 Βασική Στρατηγική του Επενδυτικού Σχεδίου.....	54
3.2.5 Μερίδιο Αγοράς.....	54
3.2.6 Μείγμα Μάρκετινγκ και Τιμολογιακή Πολιτική.....	56
3.2.7 Ανάλυση Εσόδων.....	57
3.3 Ανάλυση Ανταγωνιστών.....	62

3.3.1 Γενικές Πληροφορίες για τους Ανταγωνιστές.....	62
3.3.2 Άμεσοι Ανταγωνιστές.....	63
3.4 Προβολή – Διαφήμιση του Επενδυτικού Σχεδίου.....	64
3.5 Κόστος Προβολής – Προώθησης.....	65
3.6 Συμπεράσματα.....	65
3.6.1 Ευκαιρίες και Απειλές.....	66
3.6.1.1 Ευκαιρίες.....	66
3.6.1.2 Απειλές.....	67
3.6.2 Δυνατά και Αδύνατα Σημεία της Μονάδας.....	68
3.6.2.1 Δυνατά Σημεία.....	68
3.6.2.2 Αδύνατα Σημεία.....	69
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Πρώτες Ύλες και Άλλα Εφόδια.....</b>	<b>70</b>
4.1 Χαρακτηριστικά των Πρώτων Υλών και των άλλων Εφοδίων.....	70
4.2 Επιλογή και Περιγραφή των Πρώτων Υλών.....	71
4.3 Μάρκετινγκ και Πρόγραμμα Προμηθειών.....	72
4.3.1 Κριτήρια Επιλογής Προμηθευτών.....	73
4.3.2 Πρόγραμμα Προμηθειών.....	73
4.3.3 Διαδικασία Ελέγχου.....	74
4.4 Κόστος Πρώτων Υλών και Άλλων Εφοδίων.....	76
4.4.1 Κόστος Ενέργειας.....	76
4.4.2 Κόστος Τροφίμων και Ποτών.....	76
4.4.3 Κόστος Γραφικής Ύλης και Λοιπων Αναλώσιμων.....	77
4.4.4 Κόστος Υλικών Συντήρησης και Καθαριότητας.....	77
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: Μηχανολογία και Τεχνολογία.....</b>	<b>78</b>
5.1 Δυναμικότητα της Μονάδας.....	78
5.2 Επιλογή της Τεχνολογίας.....	78
5.3 Περιγραφή Κτιριακών Εγκαταστάσεων.....	79
5.4 Εργασίες Κατασκευής Κτιριακών Εγκαταστάσεων.....	80
5.5 Εξοπλισμός της Μονάδας και Παρεχόμενες Υπηρεσίες.....	83
5.6 Κόστος Κατασκευής και Εξοπλισμού της Μονάδας.....	87

<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: Οργάνωση της Μονάδας και Γενικά Έξοδα.....</b>	<b>89</b>
6.1 Οργάνωση και Λειτουργία της Μονάδας.....	89
6.1.1 Οργανόγραμμα.....	89
6.1.2 Διαχείριση – Λήψη Αποφάσεων.....	91
6.2 Γενικά Έξοδα.....	92
6.2.1 Λειτουργικά Έξοδα.....	92
6.2.2.1 Έξοδα Προσωπικού.....	93
6.2.1.2 Έξοδα Τροφίμων και Ποτών.....	93
6.2.1.3 Έξοδα για Καύσιμα – Ηλεκτρικό – Νερό.....	94
6.2.1.4 Γραφική Ύλη και Λοιπά Αναλώσιμα.....	94
6.2.1.5 Τηλεπικοινωνίες – Ταχυδρομικά.....	95
6.2.1.6 Έξοδα Συντήρησης – Καθαριότητας.....	95
6.2.1.7 Προμήθειες Τουριστικών Γραφείων.....	96
6.2.1.8 Έξοδα Προώθησης.....	96
6.2.1.9 Λοιπά Γενικά Έξοδα.....	96
 <b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: Ανθρώπινοι Πόροι.....</b>	<b>98</b>
7.1 Κατηγορίες Προσωπικού.....	98
7.1.1 Διευθυντικό Προσωπικό.....	99
7.1.2 Ξενοδοχειακό Προσωπικό.....	99
7.1.3 Τεχνικό Προσωπικό.....	101
7.2 Δαπάνες Μισθοδοσίας.....	101
7.3 Άριστο Πρόγραμμα Μισθοδοσίας.....	102
 <b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: Τοποθεσία, Χώρος Εγκατάστασης, Περιβάλλον.....</b>	<b>103</b>
8.1 Τοποθεσία.....	103
8.1.1 Κριτήρια Επιλογής.....	103
8.2 Επιλογή Οικοπέδου.....	116
8.2.1 Χαρακτηριστικά Οικοπέδου.....	116
8.3 Δίκτυα Κοινής Ωφέλειας.....	118
8.3.1 Ύδρευση .....	118
8.3.2 Αποχέτευση.....	118
8.3.3 Απορρίμματα.....	118
8.3.4 Ηλεκτρική Ενέργεια.....	118

8.4 Περιβαλλοντικές Επιπτώσεις.....	119
8.4.1 Γενικά.....	119
8.4.2 Χρήση Νερού και Ενέργειας.....	119
8.4.3 Απόβλητα.....	120
8.4.3.1 Υγρά Απόβλητα.....	120
8.4.3.2 Στερεά Απορρίμματα.....	120
8.4.4 Θόρυβος.....	121
8.5 Επιπτώσεις στη Φυσιογνωμία της Περιοχής.....	121
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: Προγραμματισμός και Προϋπολογισμός Εκτελέσεως του Έργου.....</b>	<b>123</b>
9.1 Γενικές Πληροφορίες.....	123
9.2 Φάσεις του Επενδυτικού Σχεδίου.....	124
9.3 Χρονοδιάγραμμα Υλοποίησης της Δράσης.....	124
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10: Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση της Επένδυσης.....</b>	<b>125</b>
10.1 Κόστος Επένδυσης.....	125
10.2 Χρηματοδότηση και Κεφαλαιακή Διάρθρωση του Επενδυτικού Σχεδίου.....	126
10.3 Ανάλυση Κόστους Παραγωγής.....	128
10.4 Προϋπολογιστικές Καταστάσεις Αποτελεσμάτων Χρήσης.....	130
10.5 Προϋπολογιστικές Καταστάσεις Ταμειακών Ροών.....	131
10.6 Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση.....	132
10.6.1 Εναλλακτική Τοποθέτηση Μετοχικού Κεφαλαίου.....	132
10.6.2 Επανείσπραξη Μετοχικού Κεφαλαίου.....	133
10.6.3 Αξιολόγηση της Επένδυσης με τη Μέθοδο Κ.Π.Α.....	136
10.7 Αξιολόγηση της Επένδυσης από Κοινωνικής Απόψης.....	137
<b>Παράρτημα Κεφαλαίων.....</b>	<b>139</b>
I. Παράρτημα Κεφαλαίου 3.....	139
II. Παράρτημα Κεφαλαίου 6.....	143
III. Παράρτημα Κεφαλαίου 7.....	145
IV. Παράρτημα Κεφαλαίου 8.....	147
V. Παράρτημα Κεφαλαίου 9.....	150

<b>Βιβλιογραφία.....</b>	<b>152</b>
--------------------------	------------

## ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Επιθυμώ να εκφράσω τις ευχαριστίες μου στον καθηγητή Σωτήρη Κ. Καρβούνη, για την επιστημονική συνεργασία και την βοήθεια που μου προσέφερε πάντα πρόθυμα. Τον ευχαριστώ ακόμα γιατί με τη διδασκαλία του με παρακίνησε να ασχοληθώ με το συγκεκριμένο θέμα διπλωματικής εργασίας. Η γνώση που απέσπασα από την εκπόνηση της διπλωματικής μου εργασίας θεωρώ ότι είναι σημαντικό εφόδιο για την περαιτέρω πορεία μου σε επαγγελματικό πλέον επίπεδο.

Επίσης θα ήθελα να ευχαριστήσω την οικογενεία μου για την συμπαράσταση που μου έδειξε καθ' όλη την διάρκεια των σπουδών μου. Ιδιαίτερα δε, ευχαριστώ τον πατέρα μου Γιώργο και τον αδερφό μου Δημήτρη Γιαννίκη των οποίων οι γνώσεις και οι συμβουλές βοήθησαν σημαντικά κατά την εκπόνηση της διπλωματικής μου εργασίας.

Παράλληλα, θα ήθελα να εκφράσω τις ευχαριστίες μου στον Τεχνολόγο Μηχανικό Χαράλαμπο Καμπιώτη, ο οποίος με βοήθησε κατά την διάρκεια της συγγραφής της μελέτης με τη γνώση και την εμπειρία του.

Τέλος, ευχαριστώ τους φίλους μου γιατί χωρίς την ηθική τους συμπαράσταση κατά την διάρκεια εκπόνησης της διπλωματικής μου εργασίας, το έργο μου θα ήταν πολύ πιο δύσκολο.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Σύνοψη της Μελέτης Σκοπιμότητας

## 1.1 Σύνοψη του Ιστορικού και της Ιδέας του Προγράμματος

- Το επενδυτικό σχέδιο αφορά την δημιουργία ενός ξενοδοχείου μεικτού τύπου 4\* αστέρων, στο νομό Δράμας, στον Δήμο Νευροκοπίου και συγκεκριμένα στον οικισμό του Γρανίτη.
- Ο ορεινός όγκος του νομού Δράμας προσφέρεται για παροχή υπηρεσιών ορεινού τουρισμού καθώς τόσο οι κλιματολογικές όσο και οι μορφολογικές συνθήκες είναι ιδιαίτερα ευνοϊκές.
- Ο υποστηρικτής του σχεδίου είναι ο Δημήτρης Γιαννίκης, ο οποίος κατάγεται από το νομό Δράμας και αποφάσισε κατόπιν επίσκεψής του στο νομό να εκμεταλλευτεί το θετικό για επενδύσεις κλίμα που επικρατεί στην περιοχή.
- Συγκεκριμένα στον νομό Δράμας την τελευταία επταετία έχουν πραγματοποιηθεί πολλά επενδυτικά προγράμματα στα πλαίσια της περιφερειακής ανάπτυξης. Ταυτόχρονα, για επενδύσεις μικρού σχετικά μεγέθους δραστηριοποιείται η Αναπτυξιακή Εταιρεία Δράμας που συστάθηκε το 1996 για την διαχείριση και υλοποίηση των κοινοτικών προγραμμάτων "Leader".
- Η ιδέα για την πραγματοποίηση της επένδυσης είναι άμεσα συναρτώμενη από το καθεστώς κρατικών επιδοτήσεων που ισχύει για το νομό Δράμας.
- Συγκεκριμένα, τίθεται σε εφαρμογή ο αναπτυξιακός νόμος 3105/2003 σύμφωνα με τον οποίο το εξεταζόμενο επενδυτικό πρόγραμμα επιδοτείται κατά 30% στο κόστος κατασκευής και κατά 30% στους τόκους των δανείων.
- Η υπό μελέτη ξενοδοχειακή μονάδα προβλέπεται να ονομαστεί «Λίθος» και έχει ως αποστολή την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών εστίασης και σίτισης στον τομέα του ορεινού τουρισμού.
- Η στρατηγική που ακολουθείται από την υπό μελέτη μονάδα είναι αυτή της διαφοροποίησης, δημιουργώντας μία ξενοδοχειακή μονάδα ορεινού τουρισμού χωρίς προηγούμενο στο νομό Δράμας.

- Στόχος της υπό εξέταση μονάδας είναι η προσέλκυση τουριστών στο νομό Δράμας και όχι τόσο η απόσπαση μεριδίου αγοράς από τους τοπικούς ανταγωνιστές.
- Το κόστος των μελετών και των υπηρεσιών υποστήριξης είναι συνολικά 137.000 ευρώ.

## **1.2 Σύνοψη Ανάλυσης της Αγοράς και Δυναμικότητας της Μονάδας**

### **1.2.1 Σύνοψη Ανάλυσης της Αγοράς**

- Οι σύγχρονες τάσεις στην παγκόσμια τουριστική αγορά καταδεικνύουν μία στροφή σε τουριστικές εμπειρίες πιο εξατομικευμένες και αυθεντικές από ότι στο παρελθόν. Η τουριστική ζήτηση γίνεται όλο και πιο απαιτητική ενώ προσανατολίζεται ταυτόχρονα σε διακοπές που περιλαμβάνουν γνωριμία με τη φύση, την κουλτούρα και τον πολιτισμό των προορισμών.
- Συγκεκριμένα, υπάρχει μία τάση στις προτιμήσεις των τουριστών διεθνώς για διακοπές που συνδυάζουν πολλαπλότητα δραστηριοτήτων, που είναι ανέξαρτητες από καιρικές συνθήκες, ενώ παρατηρείται και μία ανάπτυξη στις εναλλακτικές μορφές τουρισμού.
- Η ελληνική τουριστική αγορά είναι ιδιαίτερα δημοφιλής διεθνώς αλλά παρόλα αυτά η φήμη της περιορίζεται στο θερινό τουριστικό προϊόν που αυτή προσφέρει. Η εποχικότητα που χαρακτηρίζει την ελληνική τουριστική αγορά επιφέρει και την άνιση κατανομή του τουριστικού προϊόντος, με αποτέλεσμα να παρατηρείται τουριστική ανάπτυξη σε παραθαλάσσιες κυρίως περιοχές, ενώ αντίθετα η ηπειρωτική Ελλάδα παραμένει τουριστικά αναξιοποίητη, παρόλο που διαθέτει τις προδιαγραφές από κλιματολογικής και μορφολογικής άποψης για την ανάπτυξη άλλων μορφών τουρισμού όπως ο χειμερινός τουρισμός, ο αγροτουρισμός κ.λπ.
- Προβλέπεται ανοδική πορεία του ελληνικού τουρισμού για τα επόμενα χρόνια λόγω των Ολυμπιακών Αγώνων, που θα πραγματοποιηθούν στην Αθήνα τον Αύγουστο του 2004, και του θετικού για την χώρα μας κλίματος που αναμένεται να δημιουργήσουν. Η έντονη προβολή της Ελλάδας κατά το 2004 αναμένεται να αποφέρει θετικά αποτελέσματα και για τα επόμενα χρόνια.

- Η ανάπτυξη των εναλλακτικών μορφών τουρισμού στην παγκόσμια τουριστική αγορά δεν συναντάται με τους ίδιους τουλάχιστον ρυθμούς στην εγχώρια τουριστική αγορά. Ο χειμερινός τουρισμός στην Ελλάδα αντιμετωπίζει σημαντικά προβλήματα όπως η έλλειψη υποδομών και η απόστασή της από τις κυριότερες χώρες προέλευσης τουριστών ορεινού τουρισμού.
- Τα χιονοδρομικά κέντρα που υπάρχουν στην Ελλάδα είναι 19 και την μεγαλύτερη τουριστική κίνηση παρουσιάζουν αυτά που βρίσκονται πλησιέστερα στα μεγάλα αστικά κέντρα (χιονοδρομικό κέντρο Παρνασσού).
- Το χιονοδρομικό κέντρο Φαλακρού στην Δράμα βρίσκεται σε υψόμετρο 1.720 μέτρων και αποτελεί το βορειότερο χιονοδρομικό κέντρο στην Ελλάδα. Με την ολοκλήρωση της πρώτης φάσης του επενδυτικού προγράμματος το χιονοδρομικό κέντρο Φαλακρού αποτελεί πλέον ένα από τα πιο σύγχρονα και άρτια εξοπλισμένα χιονοδρομικά κέντρα στην Ελλάδα.
- Γενικότερα στο νομό Δράμας παρατηρείται μία αύξηση στον αριθμό των επενδυτικών προγραμμάτων τόσο από δημόσιες όσο και από ιδιωτικές πρωτοβουλίες για την αντιμετώπιση του προβλήματος της ανεργίας που αντιμετωπίζουν οι κάτοικοι του νομού.
- Ο ορεινός όγκος του νομού Δράμας μόλις τα τελευταία χρόνια άρχισε να αξιοποιείται τουριστικά. Επιπρόσθετα οι υφιστάμενες ξενοδοχειακές μονάδες οι οποίες προσανατολίζονται στον ορεινό τουρισμό χαρακτηρίζονται από το μικρό μέγεθος.

### 1.2.2 Σύνοψη Ανάλυσης της Δυναμικότητας της Μονάδας

- Η εξεταζόμενη ξενοδοχειακή μονάδα θα ανήκει στην Α' κατηγορία και θα είναι δυναμικότητας 100 κλινών.
- Στην ξενοδοχειακή μονάδα θα περιλαμβάνεται εστιατόριο 70 θέσεων, καφετέρια, αίθουσα πολλαπλών χρήσεων για την διοργάνωση συνεδρίων μικρού μεγέθους και όλων των ειδών κοινωνικών εκδηλώσεων, εσωτερική και εξωτερική πισίνα, γυμναστήριο και τζακούζι.
- Το μείγμα τουριστικών υπηρεσιών που περιγράφονται παραπάνω είναι αυτό που φαίνεται να μεγιστοποιεί την ικανοποίηση του πελάτη στον οποίο το ξενοδοχείο στοχεύει. Ο πελάτης στόχος είναι Έλληνας, ηλικίας από 25 έως 55 ετών, καλής οικονομικής κατάστασης.

- Ταυτόχρονα γίνεται μία περαιτέρω κατηγοριοποίηση του πελάτη στόχου και προκύπτουν οι ακόλουθες ομάδες πελατών στόχων:

1. Εσωτερικοί μεμονωμένοι πελάτες.
2. Εξωτερικοί μεμονωμένοι πελάτες.
3. Ταξιδιωτικά γραφεία που διοργανώνουν εκδρομές στην ελληνική ύπαιθρο.
4. Εταιρείες που διοργανώνουν για το προσωπικό τους ταξίδια κινήτρων.
5. Αθλητικά σωματεία.

- Η πληρότητα της μονάδας ξεκινά βάσει συντηρητικών σεναρίων από 42% κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της. Η μονάδα θέτει ως στόχο μέχρι το 2008 να έχει φτάσει σε ποσοστό πληρότητας 51%, με μέση αύξηση ετησίως 2% περίπου.

- Η τιμολογιακή πολιτική της μονάδας ακολουθεί τις κατευθυντήριες γραμμές που δίνονται από την στρατηγική της διαφοροποίησης και επηρεάζεται από παραμέτρους όπως ο πληθωρισμός, τα επίπεδα ζήτησης, η πορεία του κλάδου και τα περιθώρια κέρδους που επιθυμούν οι μέτοχοι. Οι τιμές των δωματίων της μονάδας προβλέπεται να παίρνουν μία αύξηση της τάξεως του 5% ετησίως. Το ίδιο ποσοστό προβλέπεται και για την αύξηση των τιμών του εστιατορίου και της καφετέριας. Όσον αφορά την τιμή του εισητηρίου της λέσχης αυτό παίρνει αύξηση 50 λέπτα ετησίως, ενώ η μέση πρόσοδος ανά άτομο για την λέσχη αυξάνεται μόνο τον πρώτο χρόνο κατά 10% και στην συνέχεια σταθεροποιείται στο 5% για τα επόμενα χρόνια της μελέτης.

- Τα κέντρα εσόδων της ξενοδοχειακής μονάδας είναι, με σειρά σπουδαιότητας και σύμφωνα με την ποσοστιαία κατανομή λειτουργικών εσόδων, τα ακόλουθα:

1. Δωμάτια
2. Εστιατόριο
3. Καφετέρια
4. Εκδηλώσεις
5. Λέσχη
6. Άλλα έσοδα

- Η μονάδα αντιλαμβάνεται ως άμεσους ανταγωνιστές της ξενοδοχειακές μονάδες οι οποίες προσφέρουν περίπου το ίδιο μείγμα τουριστικών

υπηρεσιών, η πλειοψηφία των οποίων βρίσκεται σε άλλους νομούς της Ελλάδας.

- Η προβολή και διαφήμιση της μονάδας θα γίνει μέσα από περιοδικά, εφημερίδες, από το διαδίκτυο, καθώς και μέσω της συμμετοχής της ξενοδοχειακής μονάδας σε διεθνείς εκθέσεις τουριστικού ενδιαφέροντος. Σημαντικό ρόλο αναμένεται να παίξουν και οι δημόσιες σχέσεις του επιχειρηματία στον νομό Δράμας.
- Το κόστος προβολής και προώθησης της μονάδας υπολογίζεται για τον πρώτο χρόνο στα 90.000 ευρώ, τον δεύτερο χρόνο 70.000 ευρώ, ενώ για τα υπόλοιπα χρόνια προβλέπεται σταθεροποίηση του κόστους διαφήμισης στα 60.000 ευρώ.

### **1.3 Πρώτες Ύλες και Άλλα Εφόδια**

- Ως πρώτες ύλες της εξεταζόμενης ξενοδοχειακής μονάδας αναγνωρίζουμε τις ακόλουθες κατηγορίες:
  1. Τρόφιμα και ποτά
  2. Καύσιμα – ηλεκτρικό – νερό
  3. Γραφική ύλη και λοιπά αναλώσιμα
  4. Εφόδια σύντηρησης και καθαριότητας
- Η επιλογή των πρώτων υλών που αφορούν σε ευπαθή και αναλώσιμα προϊόντα γίνεται βάσει συγκεκριμένων ποιοτικών κριτηρίων.
- Προβλέπεται ορθολογικός σχεδιασμός του προγράμματος προμηθειών ο οποίος θα βασίζεται στους ακόλουθους άξονες:
  1. Παραγγελίες σωστού όγκου και συχνότητας.
  2. Ορθολογική διαχείριση των υλικών.
  3. Επιλογή κατάλληλων προμηθευτών.
  4. Διαδικασία ελέγχου.
- Οι προμηθευτές των ευπαθών προϊόντων προβλέπεται να είναι τοπικοί παραγωγοί από το νομό Δράμας, κατόπιν συμφωνίας με τη μονάδα.
- Η επιλογή των προμηθευτών θα γίνεται βάσει συγκεκριμένων κριτηρίων που αφορούν στην αξιοπιστία και συνέπεια που αυτοί διαθέτουν, στην

ποιότητα των πρώτων υλών που προσφέρουν, καθώς και στην δυνατότητα τους να αντιδρούν σε απρόσμενες μεταβολές της ζήτησης.

- Η διαπραγματευτική δύναμη της μονάδας είναι υψηλή αφού υπάρχει στην περιοχή μεγάλος αριθμός προμηθευτών και επομένως υψηλός μεταξύ τους ανταγωνισμός.
- Το κόστος των πρώτων υλών αποτελεί μεταβλητό κόστος και για αυτό είναι ανάλογο των εσόδων της μονάδας ή τμημάτων αυτής.
- Συγκεκριμένα, το κόστος της ενέργειας υπολογίζεται στο 7% των συνολικών εσόδων της μονάδας.
- Το κόστος τροφίμων και ποτών ισούται με το άθροισμα του κόστους τροφίμων και ποτών του κάθε επισιτιστικού τμήματος ξεχωριστά, εφόσον ισχύουν διαφορετικά περιθώρια κέρδους για καθένα από αυτά. Συγκεκριμένα το κόστος τροφίμων και ποτών για το εστιατόριο, την καφετέρια και την αίθουσα εκδηλώσεων είναι 40%, 25% και 35% αντίστοιχα.
- Το κόστος γραφικής ύλης υπολογίζεται ως συνάρτηση των συνολικών ετήσιων εσόδων και αντιστοιχεί σε ένα ποσοστό της τάξεως του 1,5%.
- Αντίστοιχα και το κόστος υλικών συντήρησης αντιστοιχεί στο 1% των συνολικών εσόδων της μονάδας.
- Στόχος της μονάδας, όσον αφορά το κομμάτι της προμήθειας πρώτων υλών, είναι η διατήρηση των ποιότητας των παρεχόμενων από αυτήν υπηρεσιών σε υψηλά επίπεδα.

#### **1.4 Μηχανολογία και Τεχνολογία**

- Η επιλογή της τεχνολογίας και των ηλεκτρομηχανολογικών εγκαταστάσεων έγινε σύμφωνα με τους ελληνικούς κανονισμούς (Διαρκής Ερμηνευτικός Κώδικας Πολεοδομικής Νομοθεσίας του Τεχνικού Ινστιτούτου Ελλάδας, Τόμος Γ2, σελ.6818) και σε περίπτωση μη υπάρξεως ελληνικών, σύμφωνα με διεθνείς αναγνωρισμένους κανονισμούς.
- Όλες οι ηλεκτρομηχανολογικές εγκαταστάσεις είναι σύμφωνες με τα τεχνικά χαρακτηριστικά που απαιτούνται από τον Ελληνικό Οργανισμό Τουρισμού για την αξιολόγησή του ως ξενοδοχειακή μονάδα τεσσάρων αστέρων.

- Η εξεταζόμενη ξενοδοχειακή μονάδα ανήκει σύμφωνα με τις τεχνικές προδιαγραφές που θέτει ο ΕΟΤ στην Α΄ κατηγορία (4\*) και θεωρείται μικρή εφόσον η δυναμικότητα της δεν ξεπερνά τις 100 κλίνες. Ανήκει δε, στην κατηγορία ξενοδοχείων μεικτού τύπου.
- Το κτίριο αποτελείται από τρεις ορόφους: υπόγειο, ισόγειο και α΄ όροφος
- Ο εξοπλισμός της ξενοδοχειακής μονάδας είναι σύμφωνος με τις τεχνικές και λειτουργικές προδιαγραφές που ισχύουν για ξενοδοχεία τεσσάρων αστέρων, μεικτού τύπου.
- Το κατασκευαστικό και εξοπλιστικό κόστος διαμορφώνεται στο ποσό των 3.033.000 ευρώ. Στο ποσό αυτό περιλαμβάνονται τα εργολαβικά οφέλη και οι διάφορες εκπτώσεις.

### **1.5 Οργάνωση και Γενικά Έξοδα**

- Σύμφωνα με το οργανόγραμμα της ξενοδοχειακής μονάδας «Λίθος» στην κορυφή της οργανωσιακής δομής βρίσκεται το Διοικητικό Συμβούλιο, ακολουθεί ο Γενικός Διευθυντής ο οποίος είναι υπεύθυνος για την εύρυθμη λειτουργία των επιμέρους τμημάτων που είναι:
  1. Οικονομικές Υπηρεσίες
  2. Υποδοχή – Όροφοι
  3. Κουζίνα
  4. Εστιατόριο – Καφετέρια – Λέσχη
  5. Τεχνικό τμήμα
- Η λήψη των αποφάσεων γίνεται από το Διοικητικό Συμβούλιο της μονάδας το οποίο συνεδριάζει ανά τακτά χρονικά διαστήματα.
- Τα λειτουργικά έξοδα της μονάδας χωρίζονται στις παρακάτω κατηγορίες και αναφέρονται ανάλογα με την θέση που καταλαμβάνουν στην ποσοστιαία κατανομή των λειτουργικών εξόδων:
  1. Έξοδα Προσωπικού
  2. Έξοδα Τροφίμων – Ποτών
  3. Έξοδα Προώθησης
  4. Καύσιμα – Ηλεκτρικό – Νερό
  5. Προμήθειες Τουριστικών Γραφείων

6. Γραφική Ύλη και Λοιπά Αναλώσιμα
7. Τηλεπικοινωνίες – Ταχυδρομικά
8. Έξοδα Συντήρησης – Καθαριότητας
9. Λοιπά Γενικά Έξοδα

- Τα γενικά έξοδα της μονάδας προκύπτουν από τον επιμερισμό των λειτουργικών εξόδων σε άμεσα (κόστος πωληθέντων) και έμμεσα κόστη (γενικά έξοδα). Τα γενικά έξοδα στην παρούσα μελέτη επιμερίζονται σε έξοδα διοικητικής λειτουργίας και έξοδα λειτουργίας διαθέσεως.
- Σύμφωνα με τον μερισμό των λειτουργικών εξόδων για το έτος 2004 προκύπτει ότι 73,91% αυτών επιβαρύνει απευθείας κάποιο από τα κέντρα κόστους και αποτελεί το κόστος πωληθέντων.
- Επίσης προκύπτει ότι το υπόλοιπο 24,09% αποτελεί γενικά έξοδα. Συγκεκριμένα το 12,11% αφορά σε έξοδα διοικητικής λειτουργίας, ενώ το 13,97% αφορά σε έξοδα λειτουργίας διαθέσεως.

## **1.6 Ανθρώπινοι Πόροι**

- Η στελέχωση της μονάδας γίνεται σύμφωνα με την αποστολή της, τις στρατηγικές που αυτή ακολουθεί καθώς και τους στόχους που θέτει. Επίσης λαμβάνονται υπόψη οι πληρότητες που προβλέπεται να παρουσιάσει, καθώς και οι πρακτικές που ακολουθεί ο κλάδος.
- Το προσωπικό της ξενοδοχειακής μονάδας «Λίθος» χωρίζεται σε τρεις επιμέρους κατηγορίες: το διευθυντικό, το ξενοδοχειακό και το τεχνικό προσωπικό.
- Λόγω των μεταβολών της ζήτησης κατά τους μήνες υψηλής τουριστικής κίνησης είναι απαραίτητη η απασχόληση και έκτακτου προσωπικού, γεγονός που καθιστά αναγκαίο τον διαχωρισμό μεταξύ μόνιμων και έκτακτων υπαλλήλων.
- Η ξενοδοχειακή μονάδα προβλέπεται να στελεχωθεί από εξειδικευμένο και έμπειρο προσωπικό το οποίο κατά το μεγαλύτερο μέρος του διαμένει μόνιμα στην ευρύτερη περιοχή του νομού Δράμας.

- Οι δαπάνες μισθοδοσίας των εργαζόμενων στην μονάδα καθορίζονται βάσει της συλλογικής σύμβασης εργασίας ξενοδοχοϋπαλλήλων όπως αυτή ισχύει μετά την τελευταία τροποποίηση της 21<sup>ης</sup> Μαΐου του 2002.
- Για τον υπολογισμό του κόστους του απαιτούμενου ανθρώπινου δυναμικού για την λειτουργία της ξενοδοχειακής μονάδας «Λίθος» έχουν ληφθεί υπόψη οι ετήσιες άδειες και άδειες ασθενείας, η κοινωνική ασφάλιση (ΙΚΑ και ΤΑΞΥ), το κόστος σίτισης, τα διάφορα επιδόματα κ.λπ.

### **1.7 Τοποθεσία, Χώρος Εγκατάστασης, Περιβάλλον**

- Η επιλογή της τοποθεσίας εγκατάστασης της μονάδας δικαιολογείται από τις ακόλουθες παραμέτρους:
  1. Επενδυτικά κίνητρα στο νομό Δράμας.
  2. Καλή γνώση της περιοχής από τον επιχειρηματία.
  3. Βελτίωση των υφιστάμενων τουριστικών υποδομών και δημιουργία νέων στο νομό Δράμας.
  4. Επάρκεια ανθρώπινου δυναμικού για την στελέχωση της μονάδας.
  5. Ύπαρξη των κατάλληλων κλιματολογικών και μορφολογικών συνθηκών για δημιουργία ξενοδοχείου ορεινού τουρισμού.
  6. Δυνατότητα επίσκεψης υδάτινων και δασικών οικοσυστημάτων μοναδικών στην Ελλάδα.
- Επιπρόσθετα το οικόπεδο ανέγερσης της ξενοδοχειακής μονάδας πληροί τις παρακάτω προϋποθέσεις:
  1. Δυνατότητα σύνδεσης με όλα τα δίκτυα κοινής ωφέλειας.
  2. Βρίσκεται στο διατηρητέο οικισμό του Γρανίτη, σε ένα περιβάλλον εξαιρετικής ομορφιάς.
  3. Απέχει από την πόλη της Δράμας μόλις 30 χλμ. και από το χιονοδρομικό κέντρο Φαλακρού 17 χλμ.
  4. Το οδικό δίκτυο που ενώνει την πόλη της Δράμας με τον οικισμό του Γρανίτη και στην συνέχεια με το χιονοδρομικό κέντρο Φαλακρού βρίσκεται σε άριστη κατάσταση.
  5. Ύπαρξη, σε κοντινές αποστάσεις, κέντρου υγείας, αθλητικών εγκαταστάσεων κλπ.

- Η ξενοδοχειακή μονάδα δεν επιβαρύνει το φυσικό περιβάλλον της περιοχής, και ταυτόχρονα δεν αλλοιώνει το παραδοσιακό χρώμα της τοπικής αρχιτεκτονικής.

## **1.8 Χρονοδιάγραμμα Εκτελέσεως του Επενδυτικού Προγράμματος**

- Οι εργασίες εκτελέσεως του επενδυτικού προγράμματος χωρίζονται σε τρεις κύριες φάσεις: την προεπενδυτική, την κατασκευαστική και την εξοπλιστική φάση.
  - Το έργο στην συνέχεια χωρίζεται σε επιμέρους φάσεις οι οποίες είναι:
    1. Αγορά οικοπέδου
    2. Μελέτες – Υπηρεσίες υποστήριξης
    3. Έργα υποδομής
    4. Κτιριακές εγκαταστάσεις – Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου
    5. Μηχανολογικός εξοπλισμός – Λοιπός εξοπλισμός
  - Η κατασκευαστική και εξοπλιστική φάση προβλέπεται να ανατεθεί εξολοκλήρου σε κατασκευαστική εταιρεία.
  - Η εκτέλεση του έργου αναμένεται να διαρκέσει συνολικά 22 μήνες.
  - Το κόστος επένδυσης το οποίο προκύπτει από τις τρεις κύριες φάσεις και των απρόβλεπτων κτιριακών, υποδομής και περιβάλλοντος χώρου ανέρχεται στα 3.200.000 ευρώ.

## **1.9 Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση της Επένδυσης**

- Το συνολικό κόστος επένδυσης περιλαμβάνει εκτός από τις τρεις κύριες φάσεις (προεπενδυτική, κατασκευαστική, εξοπλιστική) και των απρόβλεπτων κτιριακών, υποδομής και περιβάλλοντος χώρου, το αρχικό κεφάλαιο κίνησης το οποίο ανέρχεται σε 150.000 ευρώ. Το συνολικό κόστος επένδυσης επομένως ισούται με 3.350.000 ευρώ.
- Λόγω της επιδότησης από τον αναπτυξιακό νόμο 3105/2003 ο οποίος αφορά στις «Ενισχύσεις ιδιωτικών επενδύσεων για την οικονομική και

περιφερειακή ανάπτυξη της χώρας και άλλες διατάξεις» για την υπό μελέτη επένδυση προβλέπονται οι εξής επιχορηγήσεις και επιδοτήσεις:

3.□.□ Ποσοστό επιχορήγησης της επένδυσης της τάξεως του 30%.

2. Ποσοστό επιδότησης των τόκων των δανείων της τάξεως του 30%.

- Προϋπόθεση του αναπτυξιακού νόμου είναι και η συμμετοχή του επενδυτή με ίδια κεφάλαια κατά 40% του κόστους επένδυσης.

- Το χρηματοδοτικό σχήμα που προκύπτει έχει ως εξής: Μετοχικό κεφάλαιο 40%, επιδότηση 30% και τραπεζικός δανεισμός 30%.

- Για την πραγματοποίηση της επένδυσης προβλέπεται η λήψη δύο δανείων:

1. Μακροπρόθεσμο δάνειο διάρκειας 10 ετών, ύψους 855.000 ευρώ, με μειωμένο επιτόκιο κατά 30%, δηλαδή από 6,3% κατόπιν επιδότησης το επιτόκιο που προκύπτει είναι 4,41%.

2. Βραχυπρόθεσμο δάνειο διάρκειας 3 ετών, ύψους 150.000 ευρώ, για την κάλυψη του αρχικού κεφαλαίου κίνησης. Κατόπιν επιδότησης και το εν λόγω επιτόκιο μειώνεται από 9% σε 6,3%.

- Η μέθοδος υπολογισμού των αποσβέσεων είναι σταθερή κατά την διάρκεια των ετών που εξετάζονται στην μελέτη.

- Οι προϋπολογιστικές καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης για τα έτη 2004 – 2013 δείχνουν αρνητικά αποτελέσματα μόνο για τον πρώτο χρόνο, ενώ από τον επόμενο χρόνο τα αποτελέσματα αρχίζουν να είναι θετικά με εντυπωσιακούς ρυθμούς αύξησης. Η σταθεροποίηση των ρυθμών αύξησης των αποτελεσμάτων αρχίζει μετά το 2008 με τάσεις περαιτέρω σταθεροποίησης κατά την πάροδο των χρόνων.

- Ο φόρος εισοδήματος υπολογίζεται από το 2007, δηλαδή από την χρονική εκείνη στιγμή κατά την οποία τα αποτελέσματα της μονάδας έχουν καλύψει το έλλειμα που παρουσίασε η μονάδα κατά το πρώτο έτος λειτουργίας της.

- Στις προϋπολογιστικές καταστάσεις ταμειακών ροών για τα έτη 2004 – 2013 παρατηρούμε ότι τα αρνητικά καθαρά αποτελέσματα της πρώτης χρονιάς καλύπτονται επαρκώς από το βραχυπρόθεσμο δανεισμό για την κάλυψη του αρχικού κεφαλαίου κίνησης. Οι ρυθμοί αύξησης των καθαρών ταμειακών ροών σταθεροποιούνται μετά το 2010 (στο 5,40% περίπου) γεγονός που καταδεικνύει ότι η μονάδα τείνει στην ωρίμανση.

- Από το 2009 και μετά η μονάδα θέτει ως στόχο την σταθεροποίηση της πορείας της και την αύξηση των πωλήσεων της κατά 5% ετησίως.
- Η αξιολόγηση της επένδυσης βάσει της μεθόδου της επανείσπραξης του κεφαλαίου δείχνει ότι η περίοδος επανείσπραξης του μετοχικού κεφαλαίου είναι έξι χρόνια και οκτώ μήνες, διάστημα ικανοποιητικό αφού η μονάδα κατά το συγκεκριμένο διάστημα παρόλο που τείνει στην ωρίμανση είναι ακόμη στη φάση της ανάπτυξης, γεγονός που σημαίνει ότι υπάρχει μεγάλο περιθώριο κερδοφορίας και μακροπρόθεσμα.
- Η αξιολόγηση της επένδυσης με τη μέθοδο της καθαρής παρούσας αξίας επίσης έδειξε ότι η επένδυση γίνεται αποδεκτή με καθαρά παρούσα αξία κατά τον δέκατο χρόνο λειτουργίας της θετική (432.140 ευρώ).
- Τέλος η αξιολόγηση της επένδυσης από κοινωνικής και εθνικής απόψεως είναι ιδιαίτερα θετική αφού η εξεταζόμενη ξενοδοχειακή μονάδα θα προσφέρει 27 θέσεις εργασίας για να καλύψει τις ανάγκες της σε μόνιμο προσωπικό και άλλες 17 θέσεις εργασίας για να καλύψει τις ανάγκες της σε έκτακτο προσωπικό. Θα λειτουργήσει επίσης θετικά ως προς την γενικότερη τουριστική και οικονομική ανάπτυξη της περιοχής ευελπιστώντας ότι και άλλοι επενδυτές θα ακολουθήσουν το παράδειγμα για την υλοποίηση επενδύσεων στο νομό. Ταυτόχρονα δεν επιβαρύνεται το φυσικό και πολιτιστικό περιβάλλον αλλά αντίθετα προασπίζεται και προστατεύεται.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Ιστορικό του Επιχειρηματικού Σχεδίου

### 2.1 Βασικά Στοιχεία του Προγράμματος

- Η ιδέα μελέτης για την πιθανότητα δημιουργίας ξενοδοχειακής μονάδας στον ορεινό όγκο του νομού Δράμας προέκυψε από την επίσκεψη του επιχειρηματία Δημήτρη Γιαννίκη στην γενέτειρά του Περούσα Δράμας. Εκεί διαπιστώθηκε η ταχεία ανάπτυξη του ορεινού τουρισμού του νομού η οποία εκδηλώνεται με την δημιουργία καταλυμάτων σε δήμους που καταλαμβάνουν μεγάλο κομμάτι του ορεινού όγκου του Φαλακρού όπως ο δήμος Κ. Νευροκοπίου και ο δήμος Παρανεστίου.

- Το τουριστικό προϊόν που προσφέρεται στον νομό είναι αυτό του αγροτουρισμού, του περιηγητικού τουρισμού, καθώς και του τουρισμού χειμερινών αθλημάτων όπως σκι, ορειβασία, καγιάκ, ράφτινγκ. Αξιοσημείωτο είναι ότι ο νομός Δράμας διαθέτει τις προϋποθέσεις ικανοποίησης των αναγκών των ατόμων που προτιμούν τα παραπάνω είδη τουρισμού. Το τελευταίο αιτιολογείται από τις μορφολογικές, κλιματολογικές και εδαφολογικές συνθήκες του νομού. Σκοπός της μελέτης είναι η αναζήτηση των κατάλληλων μεθόδων και κινήσεων για τη δημιουργία μιας επικερδούς τουριστικής επιχείρησης η οποία θα συντελέσει στην περαιτέρω αναβάθμιση και οικονομική ανάπτυξη του νομού.

- Η δυναμικότητα της μονάδας θα προκύψει από την ανάλυση της ζήτησως η οποία θα γίνει στο κεφάλαιο 3 ενώ ο ακριβής τόπος εγκατάστασης της θα διερευνηθεί στο κεφάλαιο 8 της μελέτης.

- Υπολογίζεται βάσει στατιστικών στοιχείων, συνεντεύξεων και προϋπαρχόντων πρωτογενών ερευνών αγοράς ότι η μονάδα θα απευθύνεται σε Έλληνες κυρίως αφού οι τελευταίοι αποτελούν την πλειοψηφία των πελατών των χειμερινών καταλυμάτων ορεινού τουρισμού.

- Στον νομό Δράμας υπάρχει μεγάλη ανάγκη επενδύσεων για την αντιμετώπιση μεταξύ άλλων και του προβλήματος της ανεργίας. Η Αναπτυξιακή Εταιρεία Δράμας (ΑΝ.Ε.Δ) συστάθηκε το Φεβρουάριο του 1996 προκειμένου για τις ανάγκες διαχείρισης και υλοποίησης της Κοινοτικής

Πρωτοβουλίας Leader II. Η ΑΝ.Ε.Δ., ως ομάδα τοπικής δράσης υπέγραψε με το Υπουργείο Γεωργίας προγραμματική σύμβαση για την υλοποίηση και διαχείριση της Κοινοτικής Πρωτοβουλίας Leader II στο νομό Δράμας. Σήμερα δραστηριοποιείται στον νομό το πρόγραμμα “Leader+” (2002 – 2006). Το συγκεκριμένο πρόγραμμα αφορά επενδύσεις μικρού μεγέθους (μέχρι και 440.000 ευρώ), αλλά δίνει έναυσμα στην δημιουργία και ανάπτυξη της τοπικής οικονομίας και απασχόλησης.

- Σύμφωνα με τον Αναπτυξιακό νόμο 2601/98, ΦΕΚ 81/Α/15.4.98 (όπως συμπληρώθηκε και τροποποιήθηκε με τους Ν.2941/2001 ΦΕΚ 201 τομ.Α΄, Ν. 3049/2002 ΦΕΚ 212/Α/10.9.02 & Ν.3105/2003 ΦΕΚ 29/Α/10/10.2.2003) για τις «Ενισχύσεις ιδιωτικών επενδύσεων για την οικονομική και περιφερειακή ανάπτυξη της χώρας και άλλες διατάξεις», είναι δυνατή η παροχή ενισχύσεων για επενδύσεις σε τουριστικές επιχειρήσεις. Η εξεταζόμενη επένδυση υπάγεται στον παραπάνω αναπτυξιακό νόμο καθώς πληροί τις ακόλουθες προϋποθέσεις:

1. Πρόκειται για νέο φορέα επενδυτικής δραστηριότητας καθώς η σύσταση της εταιρείας γίνεται προκειμένου για την κατασκευή και λειτουργία της ξενοδοχειακής μονάδας.

2. Για τις επενδύσεις ή και προγράμματα χρηματοδοτικής μίσθωσης εξοπλισμού των νέων φορέων παρέχονται όλα τα είδη ενισχύσεων που προβλέπει ο Ν. 1601/98 εναλλακτικά ως εξής:

- Επιχορήγηση και επιδότηση τόκων ή και χρηματοδοτικής μίσθωσης
- Φορολογική απαλλαγή και επιδότηση τόκων

3. Η συγκεκριμένη επένδυση αφορά στην ίδρυση ξενοδοχειακής μονάδας Α΄τάξης

4. Η τοποθεσία πραγματοποίησης της επένδυσης (διαμέρισμα Κ. Νευροκοπίου Δράμας) υπάγεται σε περιοχή εφαρμογής των ενισχύσεων και μάλιστα στην περιοχή Δ΄ εφόσον ανήκει στην παραμεθόρια ζώνη (20 χλμ. από τα σύνορα στο ηπειρωτικό κομμάτι της χώρας) . Το τελευταίο σημαίνει ότι η επένδυση δικαιούται το μεγαλύτερο δυνατό ποσοστό επιχορήγησης από τον Ν.2601/98 όπως αναλύεται εκτενέστερα στο Κεφ.10 της παρούσας μελέτης.

5. Η συγκεκριμένη επένδυση ξεπερνά το ελάχιστο ύψος επένδυσης το οποίο καθορίζεται σύμφωνα με τον Ν. 2601/98 στα 450.000 ευρώ για τις περιοχές κινήτρων Δ΄.

- Σύμφωνα με στοιχεία από τον Εθνικό Οργανισμό Τουρισμού που θα αναλυθούν διεξοδικά στο κεφάλαιο 3 ο αριθμός των τουριστών στον νομό Δράμας το 2000 ήταν 60.895 άτομα.
- Επίσης σύμφωνα με την ίδια πηγή το σύνολο των αλλοδαπών και ημεδαπών τουριστών τους μήνες Νοέμβριο, Δεκέμβριο, Ιανουάριο, Φεβρουάριο, Μάρτιο στην Ελλάδα κατά το 2000 ήταν 6.077.915 άτομα.
- Στον συγκεκριμένο κλάδο, δηλαδή στον τουριστικό φαίνεται ότι δίνονται σημαντικά κίνητρα επενδύσεων, ιδιαίτερα σε παραμεθόριες περιοχές όπως η Δράμα. Είναι βέβαια σημαντικό να διευκρινιστεί ότι η δανειοδότηση από τράπεζα, που πιθανόν θα χρειαστεί, θα γίνει βάσει κριτηρίων όπως η ελκυστικότητα της επένδυσης καθώς και η δανειοληπτική ικανότητα του επιχειρηματία.

## **2.2 Υποστηρικτές του Προγράμματος**

Την υποστήριξη του προγράμματος ανέλαβε προσωπικά ο επιχειρηματίας Δημήτρης Γιαννίκης στέλεχος στην εταιρεία επενδύσεων «Εμπορική Κεφαλαίου». Η φήμη του στον συγκεκριμένο χώρο χαρακτηρίζεται ως ιδιαίτερα καλή. Ταυτόχρονα διαθέτει μεγάλη εμπειρία στην διοίκηση επιχειρήσεων καθώς έχει εργαστεί μεταξύ άλλων στο παρελθόν στην μεγάλη ελεγκτική εταιρεία “Arthur Andersen” και στην ασφαλιστική εταιρεία “Nordstern Colonia” του Όμιλου Ασπίς.

Επιπρόσθετα πρέπει να τονιστεί η καλή πιστοληπτική του ικανότητα καθώς και το ιδιαίτερο ενδιαφέρον που δείχνει για την συγκεκριμένη επένδυση λόγω συναισθηματικών λόγων.

### **2.3 Ιστορικό του Προγράμματος**

Το ενδιαφέρον του επιχειρηματία εκδηλώθηκε κατά την τελευταία του επίσκεψη, τον Ιούλιο του 2002 στην κοινότητα της Πετρούσας του νομού Δράμας από όπου και κατάγεται.

Η απόφαση για την διεξαγωγή σχετικής μελέτης σκοπιμότητας πάρθηκε τον Σεπτέμβριο του 2002 κατόπιν συζητήσεως με την μελετήτρια Γιαννίκη Μαρία. Η μελέτη ανατέθηκε στην τελευταία με χρόνο παραδόσεως τον Απρίλιο του 2003.

Μελέτες και σχετικές έρευνες για τον ορεινό τουρισμό του νομού Δράμας έχουν εκπονηθεί κυρίως από τις αρμόδιες αρχές τοπικής αυτοδιοίκησης και είναι προσβάσιμες στο διαδίκτυο στην ιστοσελίδα του νομού Δράμας [www.dramanet.gr](http://www.dramanet.gr).

Επίσης είναι διαθέσιμα αρκετά ενημερωτικά φυλλάδια τα οποία διανέμονται από την Αναπτυξιακή Εταιρεία Δράμας.

Πρέπει να τονιστεί ότι στο παρελθόν δεν έχει εκπονηθεί παρόμοια μελετη τουριστικού ενδιαφέροντος στην οποία η μελετήτρια να έχει πρόσβαση.

Το παραπάνω δικαιολογείται στο κεφάλαιο 3 της μελέτης από την έως τώρα πηγή εισοδήματος του νομού η οποία δεν είναι ο τουρισμός.

Παρόλα αυτά είναι διαθέσιμα στοιχεία για πιο ανεπτυγμένους τουριστικά προορισμούς στην ορεινή Ελλάδα γενικότερα από τον Εθνικό Οργανισμό Τουρισμού και τα οποία θα χρησιμοποιηθούν στην συνέχεια τόσο για την ύπαρξη σημείου αναφοράς όσο και σημείου σύγκρισης.

### **2.4 Μελέτη Σκοπιμότητας**

Την μελέτη σκοπιμότητας εκπόνησε η Γιαννίκη Μαρία, απόφοιτος του τμήματος Διεθνών και Ευρωπαϊκών Σπουδών του Παντείου Πανεπιστημίου και νυν φοιτήτρια του μεταπτυχιακού τμήματος Διοίκησης Τουριστικών

Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιά, για λογαριασμό του επιχειρηματία Δημήτρη Γιαννίκη.

## **2.5 Κόστος Εκπόνησεως της Μελέτης και Σχετικών Ερευνών**

Από την Ελληνική Νομοθεσία είναι απαιτούμενες κάποιες διαδικασίες για την δημιουργία ξενοδοχειακών μονάδων ανεξάρτητα από τον τρόπο χρηματοδότησης (αναπτυξιακός νόμος ή ίδια κεφάλαια). Συνοπτικά αναφέρονται :

- Προέγκριση «χωροθέτησης» της εγκατάστασης και «έγκριση περιβαλλοντικών όρων» από το Υπουργείο Περιβάλλοντος Χωροταξίας και Δημοσίων Έργων
- Έγκριση καταλληλότητας οικοπέδου και αρχιτεκτονικής μελέτης σύμφωνα με το Π.Δ.43/2002 « Κατάταξη των κύριων ξενοδοχειακών καταλυμάτων σε κατηγορίες αστέρων και τεχνικές προδιαγραφές αυτών». Οι εν λόγω εγκρίσεις χορηγούνται από τις Διευθύνσεις Τουρισμού των Περιφερειών της χώρας.
- Οικοδομική άδεια για ανέγερση της εγκατάστασης από τα κατά τόπους Γραφεία Πολεοδομίας.
- Ειδικό σήμα λειτουργίας που χορηγείται από τις Διευθύνσεις Τουρισμού των Περιφερειών της χώρας.

Παρακάτω αναλύονται εκτενέστερα οι απαραίτητες για την ίδρυση της εξεταζόμενης ξενοδοχειακής μονάδας μελέτες και έρευνες καθώς και το κόστος τους:

- Η εκπόνηση της μελέτης και η συμπλήρωση του φακέλου στοίχισε 4.000 €.
- Αναγκαία υπήρξε και η πρόσληψη αρχιτέκτονα ειδικευμένου στην κατασκευή καταλυμάτων ορεινού τουρισμού ως ειδικού συμβούλου για τα κόστη και τον χρόνο κατασκευής της εξεταζόμενης ξενοδοχειακής μονάδας. Παράλληλα ήταν απαραίτητη και η παρουσία ομάδας ειδικών συνεργατών προκειμένου για την επίβλεψη, την τεχνική υποστήριξη και τις

επιμετρήσεις του έργου. Το κόστος πρόσληψης των παραπάνω ειδικών συνεργατών ανήλθε στα 100.000 € συνολικά.

- Η μελέτη και έκδοση της οικοδομικής άδειας στοίχισε 25.000 €.
- Οι προκαταρτικές έρευνες (προέγκριση χωροθέτησης, μελέτη περιβαντολογικών επιπτώσεων) για την καταλληλότητα του οικοπέδου εγκαταστάσεως της μονάδας κόστισαν 2.000 €.
- Διάφορα άλλα προεπενδυτικά έξοδα τα οποία περιλαμβάνουν την δημοπράτηση του έργου, σύσταση εταιρείας και έξοδα για πρωτογενή έρευνα (επίσκεψη και παραμονή σε ανταγωνιστικά ξενοδοχεία) στοίχισαν συνολικά 6.000 €.

Το συνολικό ποσό έχει ως φαίνεται στον πίνακα 1 του παρόντος κεφαλαίου.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 2.1: Κόστος Μελετών και Υπηρεσιών Υποστήριξης**  
(ποσά σε ευρώ)

<b>Α/Α</b>	<b>ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ</b>
1	Κόστος Εκπόνησης Μελέτης Σκοπιμότητας	4.000
2	Τεχνική Υποστήριξη και Επίβλεψη – Επιμετρήσεις	100.000
3	Αρχιτεκτονική Μελέτη – Καταλληλότητα Οικοπέδου	25.000
4	Προέγκριση Χωροθέτησης (ΜΠΕ)	2.000
5	Άλλη	6.000
	<b>Σύνολο</b>	<b>137.000</b>

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Αξιολόγηση της Αγοράς

### 3.1 Η διεθνής τουριστική αγορά

Βάσει στοιχείων και εκτιμήσεων μεγάλων διεθνών οργανισμών όπως ο Παγκόσμιος Οργανισμός Τουρισμού (WTO) και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή Τουρισμού (ETC), κατά το έτος 2002 σημειώθηκε γενική άνοδος του διεθνούς τουρισμού έναντι του 2001 η οποία υπολογίζεται ποσοστιαία σε 3,1%, ενώ οι αφίξεις παγκοσμίως άγγιξαν τα 715 εκατομμύρια.

Το τελευταίο σημαίνει ότι οι αρνητικές επιπτώσεις στον τουρισμό από το τρομοκρατικό χτύπημα της 11<sup>ης</sup> Σεπτεμβρίου στις Η.Π.Α έχουν μερικώς απορροφηθεί, ενώ αναστέλλεται η αδράνεια στις μετακινήσεις που είχε παρατηρηθεί τον πρώτο καιρό. Παράλληλα όμως, διατηρούνται οι αρνητικές συνέπειες από την οικονομική ύφεση την οποία διέρχονται οι ευρωπαϊκές οικονομίες αλλά και άλλες σημαντικές διεθνείς αγορές όπως η Ιαπωνία και οι Η.Π.Α.

Σημαντικό είναι πάντως να αναφερθεί ότι παρόλα αυτά διατηρήθηκε μια σταθερή αύξηση στην τουριστική κίνηση των ευρωπαϊκών χωρών η οποία υπολογίζεται ότι έφθασε το 2 έως 3%. Ειδικότερα δε, οι χώρες της νότιας Ευρώπης διατηρούν το μερίδιό τους στην αγορά το οποίο φθάνει το 20%.

Όσον αφορά την Ελλάδα η μικρή μείωση των αφίξεων που παρατηρήθηκε το 2002 φαίνεται να οφείλεται στην μείωση της ζήτησης από την σουηδική και την γερμανική αγορά. Το παραπάνω δεν συνοδεύεται όμως από αντίστοιχη μείωση των εισπράξεων από τον διεθνή τουρισμό. Αντίθετα οι εισπράξεις φαίνεται να αυξήθηκαν ελαφρώς (1%) σύμφωνα με στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος.

### 3.1.1 Τάσεις στην παγκόσμια τουριστική αγορά

Σύμφωνα με εκτιμήσεις του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού, του Συνδέσμου Τουρισμού Ασίας και Ειρηνικού καθώς και της “Travel Industry Association” των Η.Π.Α, οι τάσεις στην διεθνή τουριστική αγορά θα έχουν τα παρακάτω χαρακτηριστικά:

- Επιτάχυνση του ετήσιου ρυθμού ανόδου του διεθνούς τουρισμού το 2004, με αύξηση 3 έως 4% περίπου.
- Αύξηση του εξερχόμενου από τις Η.Π.Α τουρισμού κατά 4% το 2003 και κατά 6% το 2004.
- Αυξανόμενη τάση εμφάνισης τουριστών με χώρα προέλευσης την Κίνα.
- Συνεχιζόμενες και πιθανότατα ενισχυμένες απαιτήσεις ασφαλείας.
- Συντομότερες και συχνότερες παραδοσιακές διακοπές.
- Ενίσχυση των κοντινών με την χώρα προέλευσης προορισμών έναντι των μακρινών.
- Συνέχιση και αύξηση της τάσης για όλο και μεγαλύτερη προτίμηση των καταναλωτών στις αεροπορικές εταιρείες «χαμηλού κόστους» έναντι των παραδοσιακών αερογραμμών και των εταιρειών “charter”.
- Διατήρηση της τάσης για κρατήσεις της «τελευταίας στιγμής».
- Αύξηση της χρήσης του διαδικτύου ως μέσο ενημέρωσης για τον τουριστικό προορισμό αλλά και για σχεδιασμό των διακοπών και κρατήσεις δωματίων, εισιτηρίων κ.λπ.
- Αύξηση των τμηματικά πακετοποιημένων και εξατομικευμένων διακοπών.
- Αυξημένη ζήτηση για αυθεντικές εμπειρίες, γνωριμία με την φύση και την κουλτούρα και πολιτισμό των προορισμών.
- Αυξητική τάση της εμφάνισης τουριστών με ηλικία άνω των 45 ετών από δυτικές χώρες προέλευσης αλλά και από την Ιαπωνία.
- Διεύρυνση του χάσματος μεταξύ της όλο και απαιτητικότερης τουριστικής ζήτησης και της τουριστικής προσφοράς όσον αφορά αρκετούς τουριστικούς προορισμούς.

### 3.1.2 Τάσεις στις προτιμήσεις των τουριστών

Οι αρχές του 21<sup>ου</sup> αιώνα βρίσκουν τον τουρίστα πιο συνειδητοποιημένο και ενημερωμένο και την τουριστική βιομηχανία σε μετάβαση. Φαίνεται από τις τάσεις που ανιχνεύονται στις συμπεριφορές των τουριστών παγκοσμίως ότι μια νέα, πιο εξατομικευμένη μορφή τουρισμού προτιμάται έναντι του μαζικού τουρισμού.

Πραγματοποιείται συγκεκριμένα μια ανακατάταξη όσον αφορά τις προτεραιότητες και τα κριτήρια τα οποία θέτει ο σύγχρονος επισκέπτης. Επιδιώκει πιο «προσωπικές» εμπειρίες από τα ταξίδια του, αναζητά την ηρεμία και την επαφή με την φύση, την επιστροφή στις οικογενειακές αξίες, την γνωριμία με τα ήθη και τα έθιμα κάθε προορισμού. Φαίνεται ότι έχει αρχίσει να περνά η εποχή των τεράστιων ξενοδοχειακών συγκροτημάτων τα οποία «φυλάκιζαν» τον επισκέπτη στο εσωτερικό τους προσφέροντας έναν τεχνητό παράδεισο.

Συγκεκριμένα αναμένεται σύμφωνα πάντα με τις διεθνείς τουριστικές τάσεις να υπάρχει μια αλλαγή ή εξέλιξη σε καθιερωμένα τουριστικά μοντέλα, η οποία θα αφορά:

- Στροφή από τους καθιερωμένους τουριστικούς προορισμούς σε νέους, ανερχόμενους προορισμούς.
- Επιδίωξη απόκτησης πραγματικής τουριστικής εμπειρίας έναντι τυποποιημένων δραστηριοτήτων.
- Περαιτέρω ανάπτυξη των εξειδικευμένων αγορών έναντι του μοντέλου μαζικού τουρισμού.
- Διαφοροποίηση του επισκέπτη από παθητικό πελάτη του τουριστικού προϊόντος σε εμπλεκόμενο στον σχεδιασμό του πακέτου διακοπών του.
- Πέρασμα από τον εποχικό τουρισμό σε τουρισμό ανεξάρτητο με τις καιρικές συνθήκες του προορισμού.
- Πολλαπλότητα προσφερόμενων δραστηριοτήτων οι οποίες να καλλιεργούν το πνεύμα και το σώμα του επισκέπτη.

### 3.1.3 Ευρωπαϊκή αγορά

Σύμφωνα με στοιχεία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, ένας στους δύο Ευρωπαίους (53%) κατά μέσο όρο, φεύγει από το σπίτι του για διακοπές. Το παραπάνω αφορά τόσο τα ταξίδια που πραγματοποιούνται εκτός των συνόρων κάθε χώρας, όσο και εντός των συνόρων. Οι βορειότερες χώρες, και ειδικότερα οι σκανδιναβικές καθώς και η Ολλανδία, είναι πρώτες στην πραγματοποίηση ταξιδιών, σε αντίθεση με τις νοτιότερες χώρες των οποίων οι κάτοικοι τείνουν να ταξιδεύουν λιγότερο. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η Ελλάδα. Μόνο ένας στους τέσσερις Έλληνες φαίνεται να πραγματοποιήσαν ταξίδια κατά το 1999 σε αντίθεση με τους Δανούς των οποίων το ποσοστό αυτών που ταξίδεψαν φτάνει στο 70%. Πρέπει να σημειωθεί παρόλα αυτά ότι τα παραπάνω βασίζονται σε επίσημα στοιχεία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και μπορεί να μην συνυπολογίζονται μη καταγεγραμμένες μετακινήσεις.

Οι λόγοι που αποτρέπουν κατά κύριο λόγο τον Ευρωπαίο τουρίστα από το να μετακινηθεί είναι βασικά οικονομικοί λόγοι (47%), προσωπικοί ή οικονομικοί λόγοι (24%), επαγγελματικοί λόγοι και λόγοι υγείας (17% και 16% αντίστοιχα).

Οι χώρες οι οποίες φαίνεται να έχουν την μεγαλύτερη τάση να παρουσιάζουν εσωτερικό τουρισμό είναι οι χώρες της νότιας Ευρώπης. Αναλυτικότερα, οι Έλληνες, οι Ισπανοί, οι Ιταλοί, οι Πορτογάλοι και οι Γάλλοι τείνουν να παραμένουν εντός των συνόρων της χώρας τους, σε μεγάλο ποσοστό, όσον αφορά πάντα τις τουριστικές τους συνήθειες. Την παραπάνω τάση παρουσιάζουν επίσης και οι Φιλανδοί.

Όσον αφορά τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες, πρώτη επιλογή αποτελεί η έξοδος τους από τα σύνορα με προορισμό έναν άλλο ευρωπαϊκό προορισμό. Το τελευταίο ισχύει ιδιαίτερα για την Γερμανία, το Βέλγιο και το Λουξεμβούργο.

### 3.1.4 Κριτήρια προτίμησης τουριστικού προορισμού

Σύμφωνα πάντα με στοιχεία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, τα κριτήρια με τα οποία οι Ευρωπαίοι επιλέγουν τον προορισμό των διακοπών τους με σειρά σπουδαιότητας έχουν ως εξής:

1. Τοπίο – Φυσική ομορφιά
2. Κλιματολογικές συνθήκες
3. Κόστος ταξιδιού
4. Κόστος διαμονής
5. Πολιτισμός – Κουλτούρα
6. Περιβάλλον
7. Δυνατότητα απόλυτης αλλαγής από τα τετριμμένα
8. Φαγητό και Ποτό
9. Κόστος διαβίωσης
10. Δυνατότητα κοινωνικών επαφών
11. Ψυχαγωγία
12. Επίσκεψη σε φίλους ή συγγενείς
13. Ασφάλεια
14. Αθλητισμός – Αθλητικές διοργανώσεις
15. Πρόσβαση – Απόσταση από την χώρα προέλευσης
16. Δυνατότητα δραστηριοτήτων για παιδιά
17. Η γλώσσα
18. Άλλα

### 3.1.5 Ο Ελληνικός Τουρισμός Σήμερα

#### 3.1.5.1 Κατανομή του Τουριστικού Προϊόντος στην Ελλάδα

Η Ελλάδα ως τουριστικός προορισμός των Ευρωπαίων κυρίως, θεωρείται ιδιαίτερα δημοφιλής. Παρατηρείται παρόλα αυτά μια άνιση κατανομή του τουριστικού προϊόντος στην ελληνική περιφέρεια γεγονός που

απορρέει από την πολύ μεγαλύτερη ανάπτυξη των παραθαλάσσιων περιοχών ως καλοκαιρινά θέρετρα παροχής «ήλιου και θάλασσας».

Συγκεκριμένα η ανάπτυξη του τουρισμού στις ορεινές περιοχές της χώρας, όπως στην περιφέρεια της Ανατολικής Μακεδονίας, της Δυτικής Μακεδονίας και της Θράκης είναι ιδιαίτερα χαμηλή.

Αντίθετα οι νησιωτικές περιοχές, όπως οι Κυκλάδες, τα Δωδεκάνησα, η Κρήτη, το Ιόνιο αποτελούν δυναμικούς πόλους έλξης τουριστών.

Ανισότητες στην κατανομή των ξενοδοχείων παρατηρούνται όμως και στο εσωτερικό των εκάστοτε περιφερειών. Για παράδειγμα στην Κεντρική Μακεδονία στην παράκτια ζώνη την οποία αποτελούν περιοχές όπως η Χαλκιδική, η Πιερία, η Θεσσαλονίκη, βρίσκονται πολλές ξενοδοχειακές μονάδες σε αντίθεση με την υπόλοιπη περιοχή.

Βάσει στοιχείων του Εθνικού Οργανισμού Τουρισμού η ξενοδοχειακή δυναμικότητα της χώρας επιμερίζεται στις εκάστοτε περιφέρειες ως εξής:

- Στην Στερεά Ελλάδα συγκεντρώνεται το 7% των ξενοδοχείων της Ελλάδας, από τα οποία το 82% είναι χαμηλών κατηγοριών, ενώ το 77% είναι ξενοδοχεία κλασσικού τύπου. Ιδιαίτερα δε, στην περιοχή της Αθήνας και Αττικής βρίσκεται το 3% του ξενοδοχειακού δυναμικού εκ των οποίων μόλις το 3% είναι πρώτης κατηγορίας ενώ το 14% είναι πολυτελείας.
  - Στα Δωδεκάνησα συγκεντρώνεται το 12% των ξενοδοχείων της χώρας. Το 17% από αυτά ανήκουν στην πρώτη κατηγορία ενώ το 10% είναι πολυτελείας.
  - Στις Κυκλάδες βρίσκεται το 11% των ξενοδοχείων της ελληνικής επικράτειας εκ των οποίων το 63% είναι οικογενειακού χαρακτήρα και το 13% πολυτελείας.
  - Στα Ιόνια Νησιά υπάρχει το 9% των ελληνικών ξενοδοχείων. Το 10% είναι πρώτης κατηγορίας και το 8% πολυτελείας.
  - Στην Κρήτη βρίσκεται το 16% των ξενοδοχειακών μονάδων της χώρας. Από αυτά το 23% κατατάσσονται στην πρώτη κατηγορία και 27% στην κατηγορία πολυτελείας.
  - Στην Μακεδονία υπάρχει το 14% των ξενοδοχείων. Η πλειοψηφία τους όπως προαναφέρθηκε βρίσκεται στην Χαλκιδική, στην Πιερία και την Θεσσαλονίκη.

- Στην περιφέρεια της Πελοποννήσου συγκεντρώνεται το 8% των ξενοδοχείων. Το 11% αυτών είναι πρώτης κατηγορίας ενώ το 8% πολυτελείας.
- Στην Θεσσαλία βρίσκεται το 11% των μονάδων εκ των οποίων το 11% και το 8% είναι πρώτης κατηγορίας και πολυτελείας αντίστοιχα.
- Στην Ήπειρο υπάρχει το 2% των ξενοδοχείων.
- Στην Θράκη βρίσκεται το 1% των ξενοδοχείων της χώρας.
- Στο Β. Αιγαίο συγκεντρώνεται το 5% των ξενοδοχείων.

### 3.1.5.2 Τύποι και διάρκεια διακοπών στην Ελλάδα

Όπως άλλωστε είναι γνωστό η συντριπτική πλειοψηφία των εσόδων από τον τουρισμό στην Ελλάδα προέρχεται από τον θερινό τουρισμό. Το τελευταίο σημαίνει ότι οι περισσότεροι επισκέπτες από το εξωτερικό επιλέγουν την Ελλάδα κατά τους θερινούς μήνες κυρίως και με σκοπό να απολαύσουν τον ήλιο και την θάλασσα.

Συγκεκριμένα, σύμφωνα με το IPK (International European Commission) το ποσοστό των ταξιδιών στην Ελλάδα που ανήκει σε αυτόν τον τύπο διακοπών αγγίζει το 70%, ενώ ο δεύτερος πιο δημοφιλής τύπος διακοπών φαίνεται να είναι ο περιηγητικός τουρισμός με ποσοστό 10%, και ακολουθούν οι διακοπές αναζωογόνησης στην επαρχία ή σε πόλεις με ποσοστό από 6% αντιστοίχως. Όσον αφορά την διάρκεια της διαμονής των τουριστών στα ελληνικά θέρετρα παρατηρείται μια τάση για διακοπές μεγαλύτερες σε διάρκεια από βδομάδα, με μέσο όρο περίπου 11,5 νύχτες ανά τουρίστα. Αξιοσημείωτο είναι ότι μόνο ένα 3% των επισκέψεων στην Ελλάδα διαρκεί από μία έως και τρεις νύχτες.

### 3.1.5.3 Τύποι διαμονής

Ο πιο δημοφιλής τύπος διαμονής των ξένων επισκεπτών στην Ελλάδα είναι η διαμονή σε ξενοδοχειακές εγκαταστάσεις με ποσοστό 64% έναντι των άλλων τύπων διαμονής που μπορεί να είναι ενοικιαζόμενα δωμάτια, camping, κρουαζιερόπλοια ή και διαμονή σε σπίτια φίλων ή συγγενών. Τα αντίστοιχα

ποσοστά διαμονής σε ξενοδοχεία της Ιταλίας, της Ισπανίας και της Τουρκίας που αποτελούν και τους κυριότερους ανταγωνιστές της είναι 62%, 55% και 69% αντιστοίχως.

Όσον αφορά την κατηγορία των ξενοδοχείων που προτιμούνται σε ποσοστά αυτή απεικονίζεται ως εξής: από το 64% των επισκεπτών στην Ελλάδα που διαμένουν σε ξενοδοχειακές εγκαταστάσεις, το 25% αφορά ξενοδοχεία πρώτης κατηγορίας ή και πολυτελείας, το 29% αφορά ξενοδοχεία μεσαίας κατηγορίας και το 10% οικονομικά ξενοδοχεία.

#### 3.1.5.4 Περίοδος επισκέψεων στην Ελλάδα

Όπως άλλωστε προαναφέρθηκε, η Ελλάδα είναι ένας τουριστικός προορισμός ο οποίος είναι ακόμα σαφώς προσανατολισμένος στον θερινό τουρισμό, γεγονός που της προσδίδει έντονη εποχικότητα. Ενδεικτικά είναι τα στοιχεία όσο από το ΙPK όσο και από τον ΕΟΤ τα οποία εμφανίζουν το 60% περίπου του όγκου των ταξιδιών στην Ελλάδα να πραγματοποιούνται κατά την περίοδο Ιουνίου – Σεπτεμβρίου.

Η τουριστική δραστηριότητα στην χώρα μας φαίνεται να είναι χαμηλότερη κατά το πρώτο και τελευταίο τρίμηνο του χρόνου από την αντίστοιχη των σημαντικότερων ανταγωνιστών της. Είναι επομένως φανερό ότι η Ελλάδα αντιμετωπίζει μεγαλύτερο πρόβλημα εποχικότητας από ότι άλλοι μεσογειακοί τουριστικοί προορισμοί.

#### 3.1.5.5 Προφίλ του Ευρωπαίου επισκέπτη στην Ελλάδα

Από τα στοιχεία του ΙPK φαίνεται ότι οι κυριότερες χώρες προέλευσης τουριστών στην Ελλάδα το 2000 είναι κατά σειρά σπουδαιότητας η Γερμανία, η Μεγάλη Βρετανία, η Σουηδία και η Ιταλία. Οι παραπάνω χώρες προέλευσης επισκεπτών στην Ελλάδα αποτέλεσαν παραπάνω από το μισό του όγκου της τουριστικής κίνησης την ίδια χρονιά, γεγονός που φαίνεται να επαναλαμβάνεται κατά τα τελευταία χρόνια. Ακολουθούν η Ολλανδία, η Γαλλία

και η Αυστρία ενώ η Ρωσία παρουσιάζεται ως η σημαντικότερη χώρα προέλευσης τουριστών όσο αφορά την Ανατολική Ευρώπη.

Από τις παραπάνω χώρες προέλευσης οι Σουηδοί εμφανίζονται να ξοδεύουν περισσότερα χρήματα κατά την διάρκεια της διαμονής τους στην Ελλάδα. Οι Γερμανοί αν και δεν ξοδεύουν ατομικά συγκριτικά με τους Σουηδούς τα ίδια χρηματικά ποσά ωστόσο το 25% των εσόδων από τον ευρωπαϊκό τουρισμό προέρχονται από αυτούς.

Ο μέσος όρος ηλικίας του επισκέπτη στην Ελλάδα είναι 40,3 χρόνια γεγονός που αποδεικνύει ότι η Ελλάδα είναι χώρα υποδοχής επισκεπτών μέσης ηλικίας δηλαδή από 30 έως και 44 χρόνων.

Συγκεκριμένα οι «γηραιότεροι» επισκέπτες στην Ελλάδα είναι οι Γάλλοι με μέσο όρο ηλικίας 44,7 χρόνων και οι Γερμανοί με μέσο όρο ηλικίας 44,6 χρόνων. Αντίθετα οι επισκέπτες από την Ιταλία φαίνεται να είμαι οι νεότεροι με μέσο όρο ηλικίας 33,9 χρόνων.

Αξιοσημείωτο επίσης είναι ότι ένα μεγάλο ποσοστό των Ευρωπαίων το 72% των τουριστών στην χώρα μας ταξίδεψαν χωρίς παιδιά. Προφανώς η Ελλάδα ως τουριστικός προορισμός τείνει να είναι στην συνείδηση των επισκεπτών της προορισμός για ζευγάρια περισσότερο και όχι τόσο για οικογένειες.

Αναφορικά με την οικονομική κατάσταση των επισκεπτών στην χώρα μας, αυτοί ανήκουν κυρίως στην μεσαία τάξη αλλά και στην ανώτερη τάξη όσον αφορά τουλάχιστον το ετήσιο εισόδημα τους.

Άλλα ενδιαφέροντα στοιχεία για την συμπεριφορά των Ευρωπαίων επισκεπτών στην Ελλάδα είναι ότι:

- το 93% αυτών προγραμματίζουν και κλείνουν από πριν το ταξίδι τους
- το 82% χρησιμοποιεί ως μέσο μεταφοράς για μετάβαση στην Ελλάδα το αεροπλάνο
- το 39% είναι μετρίου μορφωτικού επιπέδου ενώ το 37% είναι πανεπιστημιακού επιπέδου.

### 3.1.5.6 Η Σημασία του Τουρισμού για την Ελληνική Οικονομία

Με βάση τα πρόσφατα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, βελτιωμένη εμφανίζεται η εικόνα που αφορά τις εισπράξεις από τον τουρισμό

κατά το έτος 2002. Αντίστοιχα αυξημένη εμφανίζεται και η σημασία της τουριστικής κίνησης στην ελληνική οικονομία.

Συγκεκριμένα, σημαντική καθίσταται η συμβολή των εισπράξεων από τον τουρισμό κατά το εξάμηνο Ιανουαρίου – Ιουλίου στην άνοδο του πλεονάσματος του ισοζυγίου των υπηρεσιών, αντισταθμίζοντας έτσι την αύξηση του ελλείμματος του ισοζυγίου των τρεχουσών συναλλαγών, που έφθασε τα 4.952 εκ. ευρώ.

Αναλυτικότερα, οι τουριστικές εισπράξεις άγγιξαν τα 5.769,6 εκ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 1% έναντι της ίδιας περιόδου του 2001, ενώ το έλλειμμα του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών αυξήθηκε κατά 13,64%. Αντίστοιχα οι εισπράξεις από τον τουρισμό αυξήθηκαν κατά 5,35% τον Ιούλιο του 2002, έναντι του ίδιου μήνα του προηγούμενου έτους.

### 3.1.5.7 Απολογισμός 2001 – 2002

Η Ελλάδα καταλαμβάνει την 15<sup>η</sup> θέση στην κατάταξη των χωρών υποδοχής αλλοδαπών τουριστών κατά το έτος 2001, σύμφωνα πάντα με τα προσωρινά στοιχεία της ΕΣΥΕ καθώς και στοιχεία του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού.

Σημειώθηκε δε αύξηση στο σύνολο των αφίξεων αλλοδαπών κατά το διάστημα Ιανουαρίου – Δεκεμβρίου 2001 σε σχέση με τον προηγούμενο χρόνο, η οποία έφτασε το 7,16%. Συγκεκριμένα το σύνολο των αφίξεων έφτασε το 2001 τις 14.033.378.

Αναλυτικότερα οι αεροπορικές αφίξεις αλλοδαπών το 2001 ήταν αυξημένες κατά 2,88% έναντι του 2000 και αποτέλεσαν το 79,83% του συνόλου των αφίξεων.

Επιπρόσθετα, στις διανυκτερεύσεις αλλοδαπών και ημεδαπών τουριστών στις ξενοδοχειακές μονάδες σημειώθηκε μικρή αύξηση της τάξεως του 0,43% έναντι του 2000. Οι Έλληνες εξακολουθούν να αποτελούν σημαντικό μέρος της ζήτησης, δεδομένου ότι πραγματοποίησαν 14.983.243 από τις συνολικά 61.576.209 διανυκτερεύσεις κατά το 2001.

Οι εισπράξεις από τουριστικές υπηρεσίες έφτασαν τα 10.248 εκ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 1,9%, έναντι του 2000, σύμφωνα με τα στοιχεία

της Τράπεζας της Ελλάδας. Σύμφωνα με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Τουρισμού, η Ελλάδα κατατάσσεται στην 10<sup>η</sup> θέση διεθνώς από πλευράς τουριστικών εισπράξεων.

Το ενεργό ξενοδοχειακό δυναμικό της Ελλάδας είναι σήμερα 601.034 κλίνες σε 8.209 ξενοδοχειακές μονάδες. Υπάρχουν ακόμη 30.643 θέσεις κατασκήνωσης και 949 οικίσκοι σε 351 κάμπινγκ, τα οποία έχουν την δυνατότητα να φιλοξενήσουν άλλα 94.776 άτομα.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που υπάρχουν έως τώρα για το έτος 2002 διαπιστώνεται μείωση των αφίξεων από χώρες προέλευσης όπως η Γερμανία και η Σουηδία η οποία φτάνει μέχρι και 10%. Η μείωση αυτή αφορά όλους τους ελληνικούς προορισμούς όπως συνάγεται από τον αριθμό των πτήσεων «charter» στα κυριότερα αεροδρόμια της χώρας. Η παραπάνω τάση προέρχεται κυρίως από την οικονομική συγκυρία των δύο αυτών χωρών.

Όσον αφορά τις υπόλοιπες χώρες προέλευσης τουριστών και βάση των στοιχείων που είναι διαθέσιμα μέχρι αυτήν την στιγμή, η κίνηση από το Ηνωμένο Βασίλειο αναμένεται να διατηρηθεί στα ίδια υψηλά επίπεδα με αυτά του 2001, σημειώνοντας και μικρή αύξηση της τάξεως του 1,3 έως και 1,7. Αντίθετα οι αγορές των Η.Π.Α και του Ισραήλ, όσον αφορά την τουριστική τους κίνηση στην Ελλάδα, φαίνεται από τα έως τώρα στοιχεία να έχουν σημειώσει σημαντική μείωση. Μείωση, αλλά μικρότερη, αναμένεται να σημειωθεί και όσον αφορά τις χώρες προέλευσης τουριστών Γαλλία, Ελβετία και Αυστρία. Στις υπόλοιπες αγορές η κίνηση διατηρείται στα ίδια περίπου επίπεδα, ενώ μικρή αύξηση εκτιμάται ότι παρουσιάζουν οι τουρίστες προερχόμενοι από την Ιταλία και την Ολλανδία.

Σημαντικό είναι να τονιστεί ότι μέρος της μείωσης της κίνησης των αλλοδαπών τουριστών καλύπτεται από τον εσωτερικό τουρισμό, ωστόσο δεν υπάρχουν ακόμα διαθέσιμα συγκεντρωτικά στοιχεία ώστε να εκτιμηθεί η ακριβής έκταση αυτής της κάλυψης.

### 3.1.5.8 Πρόβλεψη Ζήτησης Ελληνικού Τουριστικού Προϊόντος

- **Προβλέψεις για το 2004**

Η σημαντικότερη για την Ελλάδα διεξαγωγή των Ολυμπιακών Αγώνων στην Αθήνα το καλοκαίρι του 2004 θα σηματοδοτήσει την πορεία του τουρισμού κατά την συγκεκριμένη χρονιά. Εκτός από την Αθήνα, η οποία ως προορισμός αναμένεται να δεχτεί και τους περισσότερους επισκέπτες, και άλλες μεγάλες ελληνικές πόλεις στις οποίες θα φιλοξενηθεί μέρος της διεξαγωγής των αθλημάτων προσδοκείται να γεμίσουν την συγκεκριμένη περίοδο. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αποτελούν οι πόλεις της Θεσ/κης, της Πάτρας, του Βόλου και του Ηρακλείου.

Θα πρέπει βέβαια να ληφθεί υπόψη ότι η διάρκεια των Αγώνων είναι σχετικά μικρή (13 Αυγούστου – 30 Σεπτεμβρίου), καθώς και η χαμηλή αναλογία των κατασκευαζόμενων σχετικών με τον τουρισμό έργων υποδομής και τουριστικών εγκαταστάσεων σε σχέση με τα αθλητικά έργα.

Είναι πολύ δύσκολο να γίνει από τώρα μια ασφαλής πρόβλεψη όσον αφορά τον αριθμό των πρόσθετων επισκεπτών στην Ελλάδα κατά την διάρκεια των Αγώνων, δηλαδή πέραν αυτών που θα έρθουν για διακοπές παραθερισμού.

Η πρόσθετη αυτή ζήτηση θα προέλθει από τις ακόλουθες κύριες ομάδες :

- Θεατές και φίλαθλοι
- Αθλητές, παράγοντες, προπονητές, συνοδοί, κριτές
- Δημοσιογράφοι και τεχνικοί των μέσων ενημέρωσης
- Επιχειρηματίες και επαγγελματίες
- Συγγενείς θεατών
- Συγγενείς αθλητών
- Αλλοδαποί εθελοντές

Τα ήδη υπάρχοντα καταλύματα και τουριστικές επιχειρήσεις δεν επαρκούν για να καλύψουν την τεράστια ζήτηση που θα παρουσιαστεί κατά το συγκεκριμένο διάστημα των Αγώνων. Ως τρόπο αντιμετώπισης του

προβλήματος της αυξημένης ζήτησης οι αρμόδιοι για την διοργάνωση των Αγώνων σκοπεύουν να χρησιμοποιήσουν ως καταλύματα για τους επισκέπτες κρουαζιερόπλοια και ιδιωτικές κατοικίες.

Γεγονός βεβαίως είναι ότι είναι επιθυμητή η παράταση της διαμονής των επισκεπτών που ανήκουν στις παραπάνω κατηγορίες, προκειμένου για την επίσκεψή τους και σε άλλους μη – ολυμπιακούς ελληνικούς προορισμούς.

Σύμφωνα με προβλέψεις του Ε.Ο.Τ, εφόσον δεν υπάρξουν δυσμενείς εξελίξεις στην παγκόσμια σκηνή, οι αφίξεις αλλοδαπών τουριστών στην Ελλάδα κατά το 2004 αναμένεται να φτάσουν τα 15 εκατομμύρια.

Οι Ολυμπιακοί Αγώνες στην Αθήνα το 2004 θα έχουν αδιαμφισβήτητα θετικά αποτελέσματα για τον ελληνικό τουρισμό. Ενδεικτικά αναφέρονται όχι μόνο η αύξηση του αριθμού των αφίξεων και των διανυκτερεύσεων, αλλά και η άνοδος του επαγγελματικού και του συνεδριακού τουρισμού, ιδιαίτερα το δωδεκάμηνο που προηγείται των Αγώνων, καθώς και η αναβάθμιση και ο εκσυγχρονισμός των ελληνικών ξενοδοχειακών μονάδων.

Είναι αναγκαία η διαχείριση της συγκεκριμένης κρίσιμης για τον ελληνικό τουρισμό περιόδου, προκειμένου να μην παρουσιαστούν προβλήματα οργανωτικά ή άλλα κατά την περίοδο διεξαγωγής των Αγώνων, αλλά και για να υπάρξουν ωφέλειες στο σύνολο των περιφερειών της χώρας μελλοντικά.

- **Προβλέψεις για το 2005**

Το 2005 παρέχεται στην Ελλάδα η δυνατότητα να αναδείξει μια αναβαθμισμένη εικόνα της κυρίως λόγω των Ολυμπιακών Αγώνων. Όσον αφορά την εικόνα της ως τουριστικό προορισμό, η Ελλάδα θα έχει την ευκαιρία να προβληθεί σε νέες αγορές και να βελτιώσει την ελκυστικότητα και αναγνωρισσιμότητα της στον διεθνή ανταγωνισμό.

Παράλληλα, θετική επίδραση αναμένεται να έχει και η αποπεράτωση όλων των μεγάλων έργων που είναι αυτήν την στιγμή υπό κατασκευή. Έργα όπως η ζεύξη Ρίου – Αντίρριου, η Εγνατία, η Αττική Οδός, η βελτίωση και ο εκσυγχρονισμός των μεταφορικών μέσων, αλλά και άλλα έργα τουριστικής υποδομής όπως η δημιουργία συνεδριακού κέντρου στην Αθήνα, το πάρκο

της Αναβύσσου θα είναι καθοριστικά για την πορεία του ελληνικού τουρισμού κατά τα επόμενα χρόνια.

Οι παραπάνω υποδομές θα αναβαθμίσουν την προσπελασιμότητα των ελληνικών τουριστικών προορισμών, ακόμα και αυτών που δεν είναι ακόμα ιδιαίτερα ανεπτυγμένοι, αφού παράλληλα θα διευκολύνουν και την γενικότερη πρόσβαση στο εσωτερικό της χώρας. Οι προγραμματισμένες σημαντικές επενδύσεις που προαναφέρθηκαν θα εμπλουτίσουν το ελληνικό τουριστικό προϊόν αναβαθμίζοντας ποιοτικά την προσφορά προκειμένου για την προσέλκυση ευρύτερα τουριστικά ρεύματα. Κατά αυτόν τον τρόπο αναμένεται η Ελλάδα να μπορέσει να αντιμετωπίσει τον όλο και αυξανόμενο ανταγωνισμό στον τουριστικό τομέα.

Συμπερασματικά οι εκτιμήσεις του Ε.Ο.Τ θέλουν το μεταολυμπιακό έτος 2005 να συνεχίζεται η ανοδική πορεία του τουρισμού, με μια μικρή μείωση σε σχέση με το 2004, όπως έχει άλλωστε παρατηρηθεί και στις άλλες χώρες διοργανώτριες Ολυμπιακών Αγώνων. Ταυτόχρονα ενδέχεται να υπάρξουν κάποιες αλλαγές όσον αφορά τις χώρες προέλευσης των τουριστών και τους προτιμώμενους στο εσωτερικό της χώρας προορισμούς. Αναμένεται δε, η αύξηση των επαναλαμβανόμενων στην Ελλάδα επισκεπτών, καθώς και η διεύρυνση ορισμένων αγορών αλλά και η κατάκτηση νέων όπως ο αθλητικός τουρισμός, ο συνεδριακός τουρισμός, ο αγροτουρισμός κ.α.

Η έντονη προβολή της Ελλάδας κατά το 2004 αναμένεται ότι θα ενισχύσει την ζήτηση για τα αμέσως επόμενα χρόνια. Θα πρέπει παρόλα αυτά να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή έτσι ώστε η συγκεκριμένη υπερέκθεση της χώρας να μην αποβεί εις βάρος της μεγεθύνοντας τις αδυναμίες της. Η διαπιστωμένη ανθεκτικότητα του τουρισμού σε διεθνείς κρίσεις, η ελκυστικότητα των ελληνικών τουριστικών προορισμών και οι Ολυμπιακοί Αγώνες του 2004 επιτρέπουν ωστόσο την συγκρατημένη αισιοδοξία για την μεσοπρόθεσμη πορεία του τουρισμού στην Ελλάδα.

### 3.1.6 Εναλλακτικές Μορφές Τουρισμού

Η ανάπτυξη του μαζικού και οργανωμένου τουρισμού, τόσο στις χώρες υποδοχής όσο και στις χώρες προέλευσης των τουριστών, ήρθε σε αντίθεση με τα αρχέγονα και βαθύτερα κίνητρα των τουριστών, με αποτέλεσμα την ανάπτυξη κάποιων ειδικών και εναλλακτικών μορφών τουρισμού. Εννοιολογικά οι ειδικές μορφές τουρισμού, προσδιορίζονται από τα επιμέρους ειδικά κίνητρα που ωθούν τα άτομα στην τουριστική μετακίνηση, ενώ οι εναλλακτικές μορφές, οι οποίες αποτελούν τμήμα των ειδικών μορφών, ερμηνεύονται από τα κίνητρα των ατόμων που σχετίζονται με τον τρόπο οργάνωσης του ταξιδιού και τον προσανατολισμό της τουριστικής κατανάλωσης σε περιβαλλοντικά προϊόντα.

Ουσιαστικά, η ομάδα κινήτρων που προσδιορίζει τον τύπο του ταξιδιού και την καταναλωτική συμπεριφορά του τουρίστα καθορίζει και την επιλογή μίας ή περισσότερων ειδικών ή εναλλακτικών μορφών τουρισμού. Ο συσχετισμός μεταξύ των τουριστικών προϊόντων του τόπου υποδοχής, καθώς και της τουριστικής οργάνωσης των ζωνών προέλευσης, της τμηματοποίησης της πελατείας και του προφίλ των τουριστών, αποδεικνύεται απαραίτητη όσον αφορά την ανάπτυξη και την εμπορικοποίηση αυτών των μορφών.

Έτσι έχουμε τις εξής ειδικές και εναλλακτικές μορφές τουρισμού:

1. Κοινωνικός τουρισμός
2. Αγροτουρισμός
3. Αθλητικός τουρισμός
4. Περιηγητικός τουρισμός
5. Οικολογικός τουρισμός
6. Ιαματικός τουρισμός
7. Πολιτιστικός τουρισμός
8. Θρησκευτικός τουρισμός
9. Συνεδριακός τουρισμός
10. Επαγγελματικός τουρισμός
11. Χειμερινός τουρισμός

### 3.1.7 Αγροτουρισμός

Αγροτουρισμός είναι οι διάφορες τουριστικές δραστηριότητες μικρής κλίμακας, οικογενειακής ή συνεταιριστικής μορφής, που αναπτύσσονται σε αγροτικό χώρο από ανθρώπους οι οποίοι απασχολούνται στην γεωργία. Βασικός στόχος της ανάπτυξης του αγροτουρισμού είναι να δώσει εναλλακτικές λύσεις στην απασχόληση των γεωργών και να βελτιώσει το εισόδημά τους.

Ο ρόλος του τουρισμού και ειδικότερα των εναλλακτικών μορφών του, θεωρείται ιδιαίτερα σημαντικός για την οικονομία της ελληνικής υπαίθρου. Ο αγροτικός τουρισμός παρέχει σημαντικές δυνατότητες για την ανασυγκρότηση των αγροτικών περιοχών της χώρας, συμβάλλοντας στη διαφοροποίηση των πηγών εισοδήματος και της απασχόλησης. Παράλληλα, αξιοποιεί τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της ελληνικής υπαίθρου, δημιουργεί νέες ευκαιρίες για την προώθηση και προβολή της αγροτικής παραγωγής κάθε περιοχής και συμβάλλει στην διαφοροποίηση του ελληνικού τουριστικού προϊόντος, καθόσον ανταποκρίνεται στις τάσεις της σύγχρονης τουριστικής αγοράς.

Συγκεκριμένα ο αγροτουρισμός είναι μια μορφή τουρισμού που παρέχει στον επισκέπτη την ευκαιρία να κάνει τις διακοπές του σε ένα ήσυχο περιβάλλον, κοντά στην φύση και κοντά στους απλούς ανθρώπους του χωριού που είναι ακόμα δεμένοι με τη γη και την παράδοση, γνωρίζοντας παράλληλα τα ήθη και τα έθιμα της ελληνικής υπαίθρου.

Ο αγροτουρισμός αναπτύσσεται με γοργούς ρυθμούς τόσο στο σύνολο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, όσο και στην Ελλάδα. Το τελευταίο οφείλεται κυρίως στην εφαρμοζόμενη πολιτική στον τομέα του τουρισμού που ακολουθεί η Ε.Ε και τα κράτη – μέλη της, αλλά και στην προτίμηση των ανθρώπων να κάνουν τις διακοπές τους στην ύπαιθρο. Οι γεωργοί διαθέτουν ντόπια γεωργικά και κτηνοτροφικά προϊόντα στους επισκέπτες τα οποία σε μερικές περιπτώσεις μπορούν να τα μαζέψουν και οι ίδιοι από τον λαχανόκηπο ή από τα δέντρα. Ταυτόχρονα, οι αγρότισσες αξιοποιώντας τα προϊόντα της ντόπιας παραγωγής φτιάχνουν διάφορα παραδοσιακά τοπικά παρασκευάσματα, όπως μαρμελάδες, γλυκά κουταλιού, ζυμαρικά, τυριά κ.α τα οποία μπορούν οι

επισκέπτες να γευτούν στις διακοπές τους, αλλά και να τα αγοράσουν για το σπίτι τους.

Με τον αγροτουρισμό επιδιώκονται η διαφύλαξη, η προβολή και η αξιοποίηση της πολιτιστικής κληρονομιάς κάθε τόπου μέσα από διάφορες πολιτιστικές εκδηλώσεις στις οποίες ο επισκέπτης μπορεί να συμμετάσχει. Υποστηρίζει τη συνέχιση της τοπικής λαϊκής τέχνης μέσα από την δυνατότητα πώλησης παραδοσιακών χειροτεχνημάτων διάφορων ειδών όπως υφαντά, ξυλόγλυπτα, κεραμικά κ.α. Το σχετικό πρόγραμμα του Υπουργείου Γεωργίας προωθεί την ανάπτυξη του αγροτουρισμού στις ορεινές, μειονεκτικές περιοχές που έχουν την βασική υποδομή και τις δυνατότητες τουριστικής ανάπτυξης, δίνοντας οικονομικές ενισχύσεις σε γεωργούς για την πραγματοποίηση αγροτουριστικών, αγροβιοτεχνικών δραστηριοτήτων στην γεωργική τους εκμετάλλευση.

Μέσα από το πρόγραμμα του αγροτουρισμού καταβάλλεται προσπάθεια για την οργάνωση και λειτουργία σειράς δραστηριοτήτων στην Κοινότητα ή στην ευρύτερη περιοχή της. Οι δραστηριότητες αυτές επιβάλλεται να παρέχουν στον επισκέπτη άνετη διανομή, αναψυχή, ξεκούραση, δυνατότητες για άθληση, για χόμπι κ.ά. και αφορούν σε:

- Ενοικιαζόμενα επιπλωμένα δωμάτια ή διαμερίσματα.
- Εστιατόρια οικογενειακής μορφής με τοπική παραδοσιακή κουζίνα.
- Χώροι για άθληση.
- Χώροι αναψυχής σε περιοχές φυσικού κάλους.
- Πολιτιστικές εκδηλώσεις.
- Εργαστήρια παραγωγής ειδών λαϊκής τέχνης με χαρακτηριστικά της τοπικής παράδοσης ή ειδών διατροφής που αξιοποιούν τα ντόπια προϊόντα.

Οι αγρότες και οι αγρότισσες που πραγματοποιούν αγροτουριστικές δραστηριότητες παρακολουθούν υποχρεωτικά εκπαιδεύσεις επαγγελματικής κατάρτισης σε τομείς ανάλογους με την απασχόλησή τους, ώστε να αποκτήσουν επαγγελματική ικανότητα για να παρέχουν στους τουρίστες καλές υπηρεσίες και προϊόντα ποιότητας.

Οι στόχοι του προγράμματος του αγροτικού τουρισμού είναι:

- Η συμπλήρωση και βελτίωση του γεωργικού εισοδήματος.
- Η βελτίωση των συνθηκών της διαβίωσης και της εργασίας του αγροτικού πληθυσμού.
- Η συγκράτηση του εργατικού πληθυσμού στον τόπο διαμονής του.

- Η βελτίωση και η διάθεση των τοπικών γεωργικών και των βιοτεχνικών προϊόντων.

- Η προστασία του περιβάλλοντος.

- Η διατήρηση, η προβολή και η αξιοποίηση της αρχιτεκτονικής και πολιτιστικής κληρονομιάς κάθε περιοχής.

Η ανάπτυξη του αγροτουρισμού που όλο και περισσότερη ζήτηση φαίνεται να έχει στην αγορά του εσωτερικού και του εξωτερικού.

### **3.1.8 Χειμερινός Τουρισμός στην Ελλάδα**

Η Ελλάδα είναι γνωστή σαν θερινός τουριστικός προορισμός όπως προαναφέρθηκε. Η μορφολογία του εδάφους της, το κλίμα της και οι πολλές φυσικές ομορφιές της παρόλα αυτά προσφέρουν την δυνατότητα και για χειμερινό τουρισμό υψηλής ποιότητας. Το μεγαλύτερο μέρος της χώρας εξάλλου είναι ορεινό και προσφέρεται και για χειμερινά αθλήματα αφού οι χιονοπτώσεις σε πολλές περιοχές επιτρέπουν την ανάπτυξη και λειτουργία χιονοδρομικών κέντρων 4 περίπου μήνες τον χρόνο.

Η Ελλάδα ωστόσο, υστερεί στον χειμερινό τουρισμό σε σχέση με τις ανταγωνίστριες χώρες. Ενδιαφέρον ως προς αυτό παρουσιάζει η μελέτη του Ινστιτούτου Τουριστικών Ερευνών και Προβλέψεων (ΙΤΕΠ) σύμφωνα με την οποία ο εισερχόμενος χειμερινός τουρισμός στην Ελλάδα αντιστοιχεί μόλις στο 9% του συνολικού ετήσιου τουρισμού, όταν ο μέσος όρος στις ανταγωνίστριες χώρες είναι 25%.

Είναι χαρακτηριστικό για παράδειγμα ότι στην Τουρκία ο χειμερινός τουρισμός αντιστοιχεί στο 21% του συνολικού τουρισμού ενώ στην Κύπρο στο 19%. Ένα άλλο στοιχείο που πρέπει να προβληματίσει έντονα τους τουριστικούς παράγοντες είναι πως όλες οι ανταγωνίστριες χώρες δηλαδή η Ιταλία, η Ισπανία, η Πορτογαλία, η Γαλλία παρουσίασαν αύξηση του χειμερινού τουρισμού στο διάστημα 1975 – 1998, ενώ στην Ελλάδα παρατηρήθηκε μείωση 38,2%.

Οι λόγοι της εντυπωσιακής υστέρησης της χώρας μας στον χειμερινό τουρισμό έχουν τις εξής βασικές ερμηνείες:

- Την έλλειψη βασικών υποδομών όπως δρόμοι, αεροδρόμια κλπ σε σχέση με τις ανταγωνίστριες χώρες.

- Την έλλειψη ειδικών υποδομών όπως συνεδριακά κέντρα κλπ .
- Την απόσταση της Ελλάδας από τις κυριότερες χώρες προσέλευσης τουρισμού και δη χειμερινού, γεγονός που καθιστά μεγαλύτερο το κόστος μετακίνησης των τουριστών.
- Η αποξένωση από διάφορες περιοχές προέλευσης τουριστών όπως η Ωκεανία και οι Η.Π.Α.

Η έντονη εποχικότητα του ελληνικού τουρισμού έχει αρνητικές επιπτώσεις στην αποδοτικότητα των επενδυμένων κεφαλαίων, στην απασχόληση και το περιβάλλον σύμφωνα πάντα με την έρευνα του ΙΤΕΠ.

#### 3.1.8.1 Εγκαταστάσεις – Υποδομές Χειμερινού Τουρισμού στην Ελλάδα Χιονοδρομικά Κέντρα

Στην Ελλάδα απαριθμούνται 19 συνολικά χιονοδρομικά κέντρα. Όπως φαίνεται και από τον πίνακα 3.1 του παρόντος κεφαλαίου, στην περιφέρεια Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, η οποία και μας ενδιαφέρει, συναντάμε 3 οργανωμένα χιονοδρομικά κέντρα στους νομούς Δράμας, Καβάλας και Σερρών.

Επιπρόσθετα μπορεί κανείς να παρατηρήσει από τον παρακάτω πίνακα ότι το μεγαλύτερο μέρος του συνόλου των χιονοδρομικών κέντρων της Ελλάδας βρίσκεται στην Βόρεια και Κεντρική Ελλάδα, λόγω της μορφολογίας του εδάφους αλλά κυρίως λόγω των κλιματολογικών συνθηκών.

Παρακάτω δίνεται ένας κατάλογος όλων των χιονοδρομικών κέντρων που λειτουργούν σήμερα στην Ελλάδα σύμφωνα με στοιχεία του Ε.Ο.Τ.

**Πίνακας 3.1: Χιονοδρομικά κέντρα στην ελληνική επικράτεια**

<b>ΝΟΜΟΣ</b>	<b>ΒΟΥΝΟ</b>	<b>ΠΕΡΙΟΧΗ</b>
<b>Ανατολική Μακεδονία και Θράκη</b>		
Δράμας	Φαλακρό	Αγιο Πνεύμα
Καβάλας	Παγγαίο	Κοιλάδα Ορφέα
Σερρών	Βροντούς	Λαϊλιάς
<b>Κεντρική και Δυτική Μακεδονία</b>		
Γρεβενών	Βασιλίτσα	Διάσελο Βασιλίτσας
Ημαθίας	Βέρμιο	Τρία Πέντε Πηγάδια
Ημαθίας	Βέρμιο	Σέλι
Καστοριάς	Βέρνο (Βίτσι)	Οξυά
Πέλλας	Βόρας (Καϊμακτσαλάν)	Βόρας (Καϊμακτσαλάν)
Φλώρινας	Βέρνο (Βίτσι)	Βίγλα
<b>Ήπειρος</b>		
Ιωαννίνων	Πίνδος	Προφήτης Ηλίας
Ιωαννίνων	Πίνδος	Καρακόλι
<b>Θεσσαλία</b>		
Λάρισας	Όλυμπος	Βρυσοπούλες
Μαγνησίας	Πήλιο	Αγριολεύκες
Τρικάλων	Κοζιάκας	Περτουλιώτικα Λιβάδια
<b>Στερεά Ελλάδα</b>		
Βοιωτίας	Παρνασσός	Γεροντόβραχος
Ευρυτανίας	Τυμφρηστός (Βελούχι)	Διαβολότοπος
Φθιώτιδας	Παρνασσός	Κελλάρια Φτερολάκκα
<b>Πελοπόννησος</b>		
Αρκαδίας	Μέναλο	Οροπέδιο Οστρακίνας
Αχαΐας	Χελμός (Αροάνια)	Βαθιά Λάκκα

Πηγή: [www.gnto.gr](http://www.gnto.gr)

### 3.1.8.2 Τουριστική κίνηση στους νομούς που υπάρχουν χιονοδρομικά κέντρα

Ενδιαφέρον παρουσιάζουν τα στοιχεία του Ε.Ο.Τ, τα οποία αφορούν στην τουριστική κίνηση των νομών όπου λειτουργούν χιονοδρομικά κέντρα.

Εύκολα συμπεραίνει κανείς ότι ειδικά στους νομούς που είναι αμιγώς ορεινοί ή τουλάχιστον δεν βρέχονται από θάλασσα δεν υπάρχει αξιόλογη κίνηση από πλευράς αλλοδαπών τουριστών. Αντίθετα φαίνεται ότι στους νομούς αυτούς η συντριπτική εισροή επισκεπτών προέρχεται από την εγχώρια τουριστική αγορά.

Το παραπάνω οφείλεται κυρίως στα προβλήματα υποδομών που παρουσιάζει η χώρα μας και τα οποία προαναφέρθηκαν.

Επίσης σημαντικό είναι και το γεγονός ότι το μέγεθος των ξενοδοχειακών μονάδων στα ελληνικά ορεινά θέρετρα είναι σχετικά μικρό, αφού η συντριπτική πλειοψηφία τους αφορά σε οικογενειακού χαρακτήρα επιχειρήσεις οι οποίες λειτουργούν με 10 – 20 δωμάτια, γεγονός που δεν επιτρέπει εύκολα την ανάπτυξη οργανωμένου εισερχόμενου τουρισμού.

Από τα παραπάνω μπορεί κανείς να συμπεράνει ότι στην Ελλάδα οι ξενοδοχειακές μονάδες που εξειδικεύονται στον χειμερινό τουρισμό θέτουν ως πελάτη – στόχο κυρίως τον Έλληνα επισκέπτη. Το συγκεκριμένο κομμάτι όμως θα αναλυθεί περαιτέρω παρακάτω.

Μελετώντας τους πίνακες 3.2 και 3.3 που αφορούν στους αλλοδαπούς και ημεδαπούς επισκέπτες αντίστοιχα μπορεί κανείς να συμπεράνει τα ακόλουθα:

- Οι νομοί που δεν βρέχονται από θάλασσα και για αυτό το λόγο προσφέρονται αποκλειστικά για χειμερινό τουρισμό φαίνεται να έχουν επισκέπτες ως επί τω πλείστον από την εγχώρια τουριστική αγορά.

- Οι νομοί που παρουσιάζουν την μεγαλύτερη τουριστική κίνηση, όσον αφορά τους ημεδαπούς τουρίστες, είναι αυτοί της Στερεάς Ελλάδας, ο νομός Αχαΐας καθώς και ο νομός Μαγνησίας. Ο κυριότερος λόγος φαίνεται να είναι το γεγονός ότι οι προαναφερθείσες περιοχές βρίσκονται κοντά σε μεγάλα αστικά κέντρα και κυρίως κοντά στην Αθήνα, η οποία φαίνεται να είναι και η βασική αγορά στην οποία απευθύνονται τα παραπάνω θέρετρα.

**Πίνακας 3.2: Σύνολο αλλοδαπών τουριστών**

Περιφέρεια	ΕΤΟΣ						ΜΕΤΑΒΟΛΗ			
	Νομός	1996	1997	1998	1999	2000	97/96	98/97	99/98	00/99
ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ ΚΑΙ ΘΡΑΚΗ	Δράμας	5.640	5.765	5.099	5.214	7.663	28,78%	2,84%	-9,46%	25,12%
	Καβάλας	398.593	434.033	374.884	392.353	410.027	8,89%	-13,63%	4,66%	4,50%
	Ξερρών	10.679	15.553	16.541	13.242	11.203	45,63%	6,35%	-19,94%	-16,76%
ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΚΑΙ ΔΥΤΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ	Γρεβενών	614	1.321	907	961	2.005	115,15%	-31,34%	5,95%	108,64%
	Ημαθίας	10.178	12.684	10.162	11.230	14.085	24,60%	-19,88%	10,51%	25,42%
	Καστοριάς	14.641	30.344	32.779	25.326	22.845	107,25%	8,02%	-22,74%	-9,80%
	Πέλλας	5.067	5.364	4.228	5.769	5.177	5,86%	-21,18%	36,45%	-10,26%
	Φλώρινας	4.479	4.659	5.722	5.571	7.008	4,02%	22,82%	-2,64%	25,79%
ΗΠΕΙΡΟΣ	Ιωαννίνων	48.249	57.914	64.648	52.429	53.931	20,03%	11,63%	-18,90%	2,86%
ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ	Λάρισας	34.467	39.446	29.098	34.601	48.064	14,45%	-26,23%	18,91%	38,91%
	Μαγνησίας	392.853	426.578	463.019	449.194	476.322	8,58%	8,54%	-2,99%	6,04%
	Τρικάλων	90.401	103.786	127.084	110.946	113.075	14,81%	22,45%	-12,70%	1,92%
ΣΤΕΡΕΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ	Βοιωτίας	26.914	26.792	30.478	22.444	24.055	-0,45%	13,76%	-26,36%	7,04%
	Ευρυτανίας	319	1.175	2.258	1.362	2.502	268,34%	92,17%	-39,68%	83,70%
	Φθιώτιδας	59.385	35.120	33.357	25.764	25.185	-40,86%	-5,02%	-22,76%	-2,25%
ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ	Αρκαδίας	10.865	12.802	19.450	19.480	18.175	17,83%	51,93%	0,15%	-6,70%
	Αχαΐας	158.812	199.747	205.882	212.550	294.809	25,78%	3,07%	3,24%	38,70%

Πηγή: Δελτίο Τουριστικής Κίνησης, ΕΟΤ

**Πίνακας 3.3: Σύνολο ημεδαπών τουριστών στους νομούς που λειτουργούν χιον/κά κέντρα**

Περιφέρεια	ΕΤΟΣ						ΜΕΤΑΒΟΛΗ			
	Νομός	1996	1997	1998	1999	2000	97/96	98/97	99/98	00/99
ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ ΚΑΙ ΘΡΑΚΗ	Δράμας	54.528	54.777	49.690	55.507	53.203	0,46%	-9,29%	11,71%	-4,10%
	Καβάλας	306.195	324.375	338.681	384.298	382.100	5,94%	4,41%	13,47%	-0,57%
	Ξερρών	84.549	91.072	96.438	104.470	121.185	7,72%	5,89%	8,33%	16,00%
ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΚΑΙ ΔΥΤΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ	Γρεβενών	18.276	18.316	17.537	26.319	31.512	0,22%	-4,25%	50,08%	19,73%
	Ημαθίας	64.232	73.137	69.664	85.515	74.448	13,86%	-4,75%	22,75%	-12,94%
	Καστοριάς	105.134	109.948	110.008	108.224	115.698	4,58%	0,05%	-1,62%	6,91%
	Πέλλας	49.542	54.067	46.236	52.326	55.612	9,13%	-14,48%	13,17%	6,28%
	Φλώρινας	95.041	87.882	86.327	74.464	77.745	-7,53%	-1,77%	-13,74%	4,41%
ΗΠΕΙΡΟΣ	Ιωαννίνων	313.059	348.952	324.289	396.403	423.843	11,47%	-7,07%	22,24%	6,92%
ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ	Λάρισας	284.125	222.669	238.952	248.313	222.048	-21,63%	7,31%	3,92%	-10,58%
	Μαγνησίας	559.631	598.231	615.996	612.517	582.698	6,90%	2,97%	-0,56%	-4,87%
	Τρικάλων	105.770	145.590	146.101	141.063	155.757	37,65%	0,35%	-3,45%	10,42%
ΣΤΕΡΕΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ	Βοιωτίας	52.889	57.875	60.315	57.350	47.815	9,43%	4,22%	-4,92%	-16,63%
	Ευρυτανίας	105.517	111.912	115.467	108.433	122.485	6,06%	3,18%	-6,09%	12,96%
	Φθιώτιδας	252.405	248.848	251.695	227.429	231.602	-1,41%	1,14%	-9,64%	1,83%
ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ	Αρκαδίας	134.081	139.708	146.327	136.184	145.125	4,20%	4,74%	-6,93%	6,57%
	Αχαΐας	286.708	295.156	319.042	329.346	364.823	2,95%	8,09%	3,23%	10,77%

Πηγή: Δελτίο Τουριστικής Κίνησης, ΕΟΤ.

### 3.1.9 Ο Νομός Δράμας

Ο νομός Δράμας καταλαμβάνει το Β.Α τμήμα της Ανατολικής Μακεδονίας, ανήκει διοικητικά στην περιφέρεια Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης και αποτελεί τμήμα του διευρυμένου διαμερίσματος Καβάλας-Ξάνθης- Δράμας.

Στα βόρεια συνορεύει με τη Βουλγαρία, ανατολικά με τον νομό Ξάνθης, νότια με τον νομό Καβάλας και στα δυτικά με τον νομό Σερρών. Το φυσικό ανάγλυφο του νομού χαρακτηρίζεται από έντονη ορεινή μορφολογία ενώ η συνολική επιφάνειά του είναι 3.466 Km<sup>2</sup>, που αποτελεί το 36,3% της έκτασης της Ανατολικής Μακεδονίας. Από την επιφάνεια αυτή οι ορεινές εκτάσεις καλύπτουν περίπου 2.200 Km<sup>2</sup> (63,51%), οι ημιορεινές 880 Km<sup>2</sup> (25,30%) και μόνο 400 Km<sup>2</sup> (11,55%) είναι πεδινές, οι οποίες περιορίζονται στο τρίγωνο Δράμας – Προσοτσάνης – Καλαμπακίου. Το 16% της έκτασης είναι γεωργική γη, το 43% βοσκοτόπια, το 37% δάση και το υπόλοιπο οικισμοί, άγονες εκτάσεις και ύδατα.

Η ποικιλότητα της μορφολογίας του εδάφους, καθώς και η μεγάλη υψομετρική διαφορά των 2.000 περίπου μέτρων ανάμεσα στις πεδιάδες και τις ψηλότερες κορυφές του Φαλακρού, έχουν ως αποτέλεσμα τη δημιουργία ποικίλων κλιματικών συνθηκών. Πασίγνωστο π.χ. είναι το Κ. Νευροκόπι, όπου κάθε χρόνο σημειώνονται οι χαμηλότερες θερμοκρασίες στην Ελληνική επικράτεια.

Γενικά στο νομό, οι χαμηλότερες τιμές της μέσης θερμοκρασίας εμφανίζονται τον Δεκέμβριο και τον Ιανουάριο (4,4° C), ενώ οι υψηλότερες τιμές τον Ιούλιο (26,6° C) και τον Αύγουστο (25,8° C). Η μέση ετήσια τιμή βροχόπτωσης φτάνει τα 522 χιλιοστά με αποτέλεσμα την παρουσία 86,3 βροχερών ημερών στο έτος. Οι χιονοπτώσεις στο οροπέδιο της πόλης της Δράμας είναι σπάνιες (3,6 ημέρες ανά έτος), όμως στο κάτω Νευροκόπι το χιόνι πέφτει πυκνό και καλύπτει το έδαφος από τον Δεκέμβριο ως το Μάρτιο. Η υγρασία παίρνει υψηλές τιμές σε όλη την διάρκεια του έτους (67,4%), με αποτέλεσμα την συχνή εμφάνιση πάχνης, ιδιαίτερα κατά τους μήνες Οκτώβριο, Νοέμβριο και Δεκέμβριο.

### 3.1.10 Ο Δήμος Νευροκοπίου

Ο δήμος Νευροκοπίου καταλαμβάνει ολόκληρη την λεκάνη του Νευροκοπίου, όπου εντοπίζεται και ο μεγαλύτερος αριθμός των οικισμών και ένα μεγάλο μέρος της λεκάνης του Νέστου ποταμού. Πρόκειται για τον μεγαλύτερο σε έκταση δήμο του νομού Δράμας (873.552 στρέμματα), όπου η κυριαρχία του ορεινού ανάγλυφου είναι χαρακτηριστική και το οποίο διαμορφώνεται από τους μεγαλύτερους ορεινούς όγκους του Ορβήλου και της Δυτικής Ροδόπης, που χωρίζουν τον δήμο από την Βουλγαρία και το Φαλακρό όρος προς τα νότια.

Συνορεύει βόρεια με τη Βουλγαρία, προς την οποία υπάρχει και η οδική έξοδος μέσω του οικισμού Εξοχή, νότια με το δήμο Προσοτσάνης και Δράμας, ανατολικά με την κοινότητα Σιδηρονέρου και δυτικά με τον νομό Σερρών. Είναι απομονωμένη περιοχή περιβαλλόμενη από τις μεγάλες οροσειρές του Ορβήλου, της Ροδόπης, του Φαλακρού και του Μενοικίου και διασχίζεται στα ανατολικά από τον ποταμό Νέστο. Οι περισσότεροι οικισμοί του έχουν υψόμετρο πάνω από 500 μ., με εξαίρεση τους οικισμούς που βρίσκονται περί το Νέστο, όπου εκεί τα υψόμετρα είναι χαμηλότερα.

Το υψόμετρο στο Δήμο Νευροκοπίου κυμαίνεται από 350 m. – 2.212 m. Γενικά το ανάγλυφο της περιοχής χαρακτηρίζεται από έντονη ορεινή μορφολογία της οποίας το 85% περίπου καταλαμβάνουν τα δάση με τους βοσκοτόπους (ορεινές περιοχές) και μόνο το 12% περίπου καλλιεργείται (πεδινές – ημιορεινές περιοχές).

#### 3.1.10.1 Φυσικά Τοπία

- Κορυφές όρους Φαλακρό
- Κορυφές όρους Ορβηλος
- Θέση «Σκοτόστρα» περιοχής Μαγούλας
- Τεχνητή λίμνη Λευκογείων
- Τεχνητή λίμνη Νέστου στην περιοχή του οικισμού Ποταμών

### 3.1.10.2 Πληθυσμιακά χαρακτηριστικά

Ο συνολικός πληθυσμός του Δήμου Κ. Νευροκοπίου σύμφωνα με την απογραφή του 1991 ήταν 8.394 άτομα και αποτελεί τον τέταρτο πολυπληθέστερο δήμο του νομού. Στην απογραφή του 1961 είχε 18.000 κατοίκους, ενώ ο πληθυσμός σήμερα υπολογίζεται γύρω στους 6.500 κατοίκους.

### 3.1.10.3 Οικονομία – Απασχόληση

Σύμφωνα με τα στοιχεία της τελευταίας απογραφής (1991), ο οικονομικά ενεργός πληθυσμός του Δήμου Κ.Νευροκοπίου ανέρχεται σε 3.157 άτομα από τα οποία οι απασχολούμενοι είναι 2.871 και οι άνεργοι 286 άτομα (ποσοστό 9%). Από τους απασχολούμενους 1.424 άτομα ασχολούνται με τον πρωτογενή τομέα (ποσοστό 49,6%), 514 άτομα στον δευτερογενή τομέα (ποσοστό 17,9%) και 703 άτομα στον τριτογενή τομέα (ποσοστό 24,5%).

Παράλληλα η κρίση του κλάδου του ετοίμου ενδύματος – φασόν, που αποτέλεσε μια σημαντική δραστηριότητα, οδήγησε αφενός στο κλείσιμο των μεταποιητικών μονάδων της περιοχής, αφετέρου στην μείωση της απασχόλησης του γυναικείου πληθυσμού.

### 3.1.10.4 Επενδύσεις

Οι ιδιωτικές επενδύσεις που πραγματοποιήθηκαν στην περιοχή του Δήμου Κ. Νευροκοπίου, από το 1995 και μετά και χρηματοδοτήθηκαν από τους αναπτυξιακούς νόμους 1892/90-2601/98 ανέρχονται σε 6, με ύψος των επενδύσεων 652 εκ. δρχ., και ύψος της επιχορήγησης 284 εκ. δρχ. Από αυτές οι δύο αφορούσαν τον πρωτογενή τομέα (εκτροφή βοοειδών), δύο την επεξεργασία του μαρμάρου, μία την παραγωγή αδρανών υλικών από κινητή μονάδα, και μια την επέκταση – εκσυγχρονισμό μονάδας γεωργικών προϊόντων. Από τον κανονισμό 866 βρίσκεται σε εξέλιξη μονάδα παστεριωμένου γάλακτος και γιαούρτης στο Οχυρό, προϋπολογισμού 370 εκ. δρχ.

Παρά την προβληματικότητά της η περιοχή δεν βοηθήθηκε ουσιαστικά από τους αναπτυξιακούς νόμους, καθώς τα παρεχόμενα κίνητρα σε σχέση με άλλες περιοχές, αλλά και τα ισχύοντα στο Νομό, ελάχιστα αποτελέσματα κατάφεραν να έχουν και οδήγησαν στην ανυπαρξία μεταποιητικών επιχειρήσεων που θα μπορούσαν να στηρίξουν την οικονομία της περιοχής και να απορροφήσουν την υπάρχουσα ανεργία.

Οι επενδύσεις που εντάχθηκαν στην κοινοτική πρωτοβουλία LEADER II του Νομού Δράμας, και υλοποιούνται στην περιοχή, αφορούν στο Μέτρο του Αγροτουρισμού, την δημιουργία ξενοδοχείων τύπου επιπλωμένων διαμεσμάτων ή την κατασκευή τουριστικών καταλυμάτων. Πραγματοποιούνται στα δημοτικά διαμερίσματα, Κ. Νευροκοπίου, Γρανίτη, Βώλακα, Μικρομηλιάς και είναι συνολικού προϋπολογισμού 260 εκ. δρχ.

Σε ότι αφορά τις δημόσιες επενδύσεις της τελευταίας τετραετίας μπορούμε να διακρίνουμε αυτές που πραγματοποιήθηκαν στην περιοχή με φορέα υλοποίησης τη Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση Δράμας από Εθνικούς πόρους (ΣΑΝΑ 029/1) και αφορούσαν παρεμβάσεις σε έργα επαρχιακής ή κοινοτικής οδοποιίας, ύδρευσης, αποχέτευσης, ή και μεγαλύτερης εμβέλειας όπως η κατασκευή δρόμων στο Χιονοδρομικό Κέντρο Φαλακρού, η ηλεκτροδότηση του Χ.Κ., η αποπεράτωση Διοικητηρίου Επαρχείου Κ. Νευροκοπίου κλπ.

### 3.1.10.5 Ο Τουριστικός κλάδος

Ο Βώλακας είναι περισσότερο τουριστικά αναπτυγμένος με ξενοδοχειακή μονάδα 24 κλινών και πολιτιστικούς συλλόγους για την αναβίωση παλαιών εθίμων και διατήρηση της πολιτιστικής κληρονομιάς. Το χιονοδρομικό του κέντρο δεν έχει ξεκαθαρισμένο φορέα διαχείρισης.

Στο Δήμο υπάρχουν: α) δύο ξενοδοχειακές επιχειρήσεις στο Κ. Νευροκόπι, β) ένας ξενώνας στη Μικρομηλιά, γ) δύο ξενοδοχειακές μονάδες (πρόγραμμα Leader) στο Βώλακα και στο Γρανίτη, δ) καταφύγιο στο χιονοδρομικό κέντρο Φαλακρού, δυναμικότητας 75 κλινών. Τελικά μπορούμε με ασφάλεια να πούμε ότι ολόκληρη η περί το Νέστο περιοχή συγκεντρώνει

τις περισσότερες προϋποθέσεις για την ανάπτυξη δραστηριοτήτων οικότουρισμού.

Επίσης σήμερα λειτουργούν στο σύνολο του Δήμου: Ψησταριές – Ταβέρνες 4, Ψητοπωλεία – Σνακ μπαρ 2, Πισσαρίες 5, Καφενεία 45, Καφετέριες 12, Αναψυκτήρια 2. Σε γενικές γραμμές οι επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών και τα εμπορικά καταστήματα, συνολικού αριθμού 277, εξυπηρετούν ικανοποιητικά τις ανάγκες των μόνιμων αλλά και των εποχικών κατοίκων του Δήμου.

### 3.1.10.6 Δίκτυο κυκλοφορίας και μεταφορών

Ο οδικός άξονας που συνδέει το Κάτω Νευροκόπι με τη Δράμα είναι ο κάθετος άξονας Δράμας – Προσοτσάνης – Νευροκοπίου – Εξοχής – Βουλγαρίας. Διακλάδωση του ίδιου άξονα οδηγεί στον οικισμό Βώλακα και στο χιονοδρομικό κέντρο Φαλακρού. Ο οδικός άξονας αυτός ολοκληρώθηκε το 2002. Ο ανατολικός επαρχιακός οδικός άξονας Νευροκοπίου-Ποταμού-Μικρομηλιά, συνολικού μήκους 38 χλμ., έχει 11 χλμ. Ταυτόχρονα ολοκληρώθηκε και ο άξονας Βώλακα – Μικροκλεισούρας. Με το νομό Σερρών, το Νευροκόπι συνδέεται μέσω του οδικού άξονα που διέρχεται από την Κάτω Βροντού. Γενικώς υπάρχει πρόβλημα εσωτερικού δικτύου μεταφορών των οικισμών. Ο Βώλακας, που αποτελεί ένα από τους κύριους οικισμούς του Δήμου Δράμας, συνδέεται δύσκολα σήμερα με τον ανατολικότερο οικισμό του Δήμου που είναι η Μικρομηλιά, με δρόμο που βρίσκεται υπό βελτίωση.

Το οικιστικό δίκτυο περιλαμβάνει 19 οικισμούς από τους οποίους:

- Ένας οικισμός έχει πληθυσμό 2158 κατ. (το Κάτω Νευροκόπι) που αποτελεί το 25,71% του συνολικού πληθυσμού του Δήμου
- Ένας οικισμός έχει πληθυσμό μεταξύ 1000 και 2000 κατ. (ο Βώλακας με 1090 κατ) που αποτελεί το 12,99% του συνολικού πληθυσμού του Δήμου
- Τέσσερις οικισμοί έχουν πληθυσμό μεταξύ 500 και 999 κατ. Με συνολικό πληθυσμό 2693 κατ. Και αποτελούν το 32,08% του συνολικού πληθυσμού του Δήμου

- Επτά οικισμοί έχουν πληθυσμό μεταξύ 200 και 499 κατοίκων με συνολικό πληθυσμός 2005 κατοίκους και αποτελούν το 23,89 % του συνολικού πληθυσμού του Δήμου
- Τρεις οικισμοί έχουν πληθυσμό μεταξύ 100 και 199 κατοίκους με συνολικό πληθυσμό 371 κατοίκους και αποτελούν το 4% του συνολικού πληθυσμού του Δήμου και τέλος
- Τρεις οικισμοί έχουν πληθυσμό μεταξύ 1 και 99 κατοίκων με συνολικό πληθυσμό 112 κατοίκους και αποτελούν το 1,33% του συνολικού πληθυσμού του Δήμου.

### 3.1.11 Το Όρος Φαλακρό

Το Φαλακρό Όρος είναι ένα από τα ομορφότερα και υψηλότερα βουνά της Ανατολικής Μακεδονίας. Βρίσκεται στο ΒΔ τμήμα του νομού Δράμας σε απόσταση 46χλμ. από το κέντρο της πόλης της Δράμας.

Το σύμπλεγμα βουνοκορφών με υψηλότερη κορυφή αυτή του «Προφήτη Ηλία» (2.232 μ.), καταλαμβάνει μια συνολική έκταση 600 τετραγωνικών χιλιομέτρων.

Το Φαλακρό εκτός από τις δυνατότητες χιονοδρομίας παρουσιάζει μεγάλο ενδιαφέρον για διαδρομές με οχήματα 4Χ4, πεζοπορία, ορειβασία, ορειβατικό σκι, αναρρίχηση, ποδήλατο βουνού, αεραθλητισμό, παρακολούθηση πουλιών και περιήγηση.

#### 3.1.11.1 Χιονοδρομικό Κέντρο Φαλακρού

Σε υψόμετρο 1.720 μέτρα (Άγιο Πνεύμα) βρίσκεται το χιονοδρομικό κέντρο Φαλακρού. Πρόκειται για το βορειότερο χιονοδρομικό κέντρο της Ελλάδος γεγονός το οποίο σημαίνει ότι οι κλιματολογικές συνθήκες το ευνοούν ώστε να έχει την μακρύτερη χιονοδρομική περίοδο στην Ελλάδα.

Η πρόσβαση στο χιονοδρομικό κέντρο εξασφαλίζεται από ένα άριστα ασφαλτοστρωμένο οδικό δίκτυο, το οποίο έχει διαπλατυνθεί πρόσφατα, με

προστατευτικές μπάρες ασφαλείας κατά μήκος της διαδρομής, η οποία διαρκεί 45 λεπτά περίπου από την πόλη της Δράμας.

Οι αλπικές πλαγιές του Φαλακρού αποτελούν ιδανικές φυσικές πίστες κάθε βαθμού δυσκολίας, ικανοποιώντας τόσο τους αρχάριους όσο και τους πιο απαιτητικούς χιονοδρόμους.

Στο χιονοδρομικό κέντρο λειτουργούν:

- Σχολές σκι και καταστήματα από όπου μπορεί κανείς να νοικιάσει τον απαραίτητο εξοπλισμό.
- Εστιατόριο – καφετέρια συνολικής χωρητικότητας 250 ατόμων.
- Ξενώνας με δυνατότητα φιλοξενίας 70 ατόμων.

Επίσης το χιονοδρομικό κέντρο διαθέτει:

- Χώρο στάθμευσης αυτοκινήτων 600 θέσεων
- Ιατρείο πλήρως εξοπλισμένο
- Κάλυψη κινητής τηλεφωνίας

Σήμερα στο χιονοδρομικό κέντρο Φαλακρού με την ολοκλήρωση της πρώτης φάσης του επενδυτικού προγράμματος λειτουργούν συνολικά οκτώ αναβατήρες, ενώ κατά την περίοδο 2002-2003 εγκαινιάστηκε και ο τετραθέσιος εναέριος αναβατήρας (καρέκλα) διαδρομής 1.400 μ. Που θα εξυπηρετεί 2.000 άτομα ανά ώρα.

Εκτός από τους αναβατήρες λειτουργούν 3 baby lift με διαδρομές από 120 – 200 μ. Ιδανικές για παιδιά και αρχάριους. Με τους παραπάνω αναβατήρες οι λάτρεις του σκι έχουν πρόσβαση σε πίστες συνολικής διαδρομής 7 χλμ.

## **3.2 Στρατηγική του Επενδυτικού Σχεδίου**

### **3.2.1 Περιγραφή του Επενδυτικού Σχεδίου – Παρεχόμενες Υπηρεσίες**

Η εν λόγω ξενοδοχειακή μονάδα θα ανήκει στην Α' κατηγορία και θα είναι δυναμικότητας 100 κλινών. Περιλαμβάνει 30 δίκλινα και 10 διαμερίσματα ικανά για την φιλοξενία 4 έως 5 ατόμων. Τα διαμερίσματα έχουν την μορφή μεζονέτας με εσωτερική σκάλα που οδηγεί σε τύπου σοφίτα κρεβατοκάμαρα. Όλα τα δωμάτια έχουν τζάκι, δορυφορική τηλεόραση, κλιματισμό και mini bar.

Η μονάδα περιλαμβάνει εστιατόριο 70 θέσεων στο οποίο μπορεί ο επισκέπτης να απολαύσει τις τοπικές συνταγές αλλά και ευρωπαϊκή κουζίνα, καφενείο – καφετέρια, πισίνα εξωτερική και εσωτερική θερμαινόμενη για τους χειμερινούς μήνες, τζακούζι και γυμναστήριο . Επίσης η μονάδα περιλαμβάνει και αίθουσα πολλαπλών χρήσεων ικανή για την διοργάνωση συνεδρίων μικρής κλίμακας, και άλλων κοινωνικών εκδηλώσεων. Δίπλα στον χώρο της πισίνας υπάρχει κήπος με δυνατότητα κατασκευής υπαίθριου bar. Επίσης στον περιβάλλοντα χώρο του ξενοδοχείου προβλέπεται η δημιουργία πάρκου, παιδικής χαράς και γηπέδου καλαθοσφαίρισης.

Η αναλυτική περιγραφή των χώρων γίνεται σε επόμενο κεφάλαιο (Κεφάλαιο 5).

### **3.2.2 Γεωγραφική Περιοχή**

Η ξενοδοχειακή μονάδα θα κατασκευαστεί στον νομό Δράμας, στον Δήμο Νευροκοπίου και συγκεκριμένα στον οικισμό του Γρανίτη. Ως κυριότεροι λόγοι για την συγκεκριμένη επιλογή τοποθεσίας λειτουργίας του επενδυτικού σχεδίου αναφέρονται οι εξής:

1. Καλή γνώση της περιοχής από τον επιχειρηματία.
2. Επενδυτικά κίνητρα από την πολιτεία.
3. Ιδιόκτητο οικόπεδο στην εν λόγω περιοχή, το οποίο πληρεί όλες τις πολεοδομικές προϋποθέσεις.
4. Εύκολη πρόσβαση στο χιονοδρομικό κέντρο της περιοχής.
5. Φυσικό περιβάλλον εξαιρετικού κάλλους.

6. Δυνατότητα για την οργάνωση αλλά και την παρακολούθηση πλήθους πολιτιστικών, αθλητικών και άλλων δραστηριοτήτων.
7. Καλές δημόσιες σχέσεις του επιχειρηματία με τους υπόλοιπους επιχειρηματίες της περιοχής και τους προμηθευτές της μονάδας.
8. Δυνατότητα στελέχωσης της μονάδας τόσο από μόνιμο και εξειδικευμένο προσωπικό όσο και από εποχικούς υπαλλήλους, λόγω της εύκολης πρόσβασης στην πόλη της Δράμας.
9. Ενδιαφέρον για την παροχή τουριστικών υπηρεσιών ορεινού τουρισμού στην περιοχή από τουριστικά γραφεία τόσο στο εσωτερικό της χώρας όσο και στο εξωτερικό.
10. Γενικότερη τάση των καταναλωτών τουριστικών προϊόντων μεμονωμένων και μη, εταιρειών, αθλητικών σωματείων, σχολείων για διακοπές προσανατολισμένες στον αθλητισμό (χειμερινό ή μη), τον αγροτουρισμό και την περιήγηση.
11. Τέλος, δυνατότητα δημιουργίας μιας ξενοδοχειακής μονάδας ικανής να παρέχει ποιοτικές υπηρεσίες στους επισκέπτες που θα την προτιμήσουν προκειμένου για μια ταξιδιωτική εμπειρία ανεξάρτητη από καιρικές συνθήκες.

Η τοποθεσία, το οικόπεδο και ο περιβάλλον χώρος θα αναλυθούν εκτενέστερα στο Κεφάλαιο 8.

Όσον αφορά την γεωγραφική περιοχή η οποία θα λειτουργεί ως πηγή πελατών για την ξενοδοχειακή μονάδα αυτή μετά από την έρευνα που προηγήθηκε στα υπόλοιπα χειμερινά θέρετρα του νομού Δράμας, αλλά και των υπόλοιπων ανταγωνιστικών νομών στην Ελλάδα, προκύπτουν τα ακόλουθα συμπεράσματα:

- Οι κάτοικοι του ίδιου του νομού Δράμας και κυρίως αυτοί που ζουν στην πόλη της Δράμας θα αποτελέσουν μεγάλο κομμάτι των μεμονωμένων πελατών. Το μεγαλύτερο ποσοστό αυτών αναμένεται να είναι εξωτερικοί πελάτες των συμπληρωματικών υπηρεσιών που θα παρέχει η μονάδα. Από έρευνα οι υπηρεσίες αυτές είναι το εστιατόριο, η καφετέρια, αίθουσα για συνεστιάσεις, η πισίνα και το γυμναστήριο (Λέσχη).
- Οι κάτοικοι των γειτονικών με την Δράμα νομών, παραδείγματα των οποίων αποτελούν ο νομός Καβάλας, ο νομός Ξάνθης και ο νομός Σερρών.
- Γενικότερα οι κάτοικοι των μεγάλων αστικών κέντρων όπως η Θεσσαλονίκη και η Αθήνα.

- Κάτοικοι εξωτερικού και κυρίως κρατών της Ευρωπαϊκής Ένωσης.  
Οι τρόποι προώθησης του τουριστικού προϊόντος θα αναλυθούν παρακάτω.

### 3.2.3 Πελάτης – Στόχος και Ανάγκες του Καταναλωτή

Έρευνες αγοράς που προηγήθηκαν της συγκεκριμένης μελέτης δίνουν μια σαφή εικόνα για τις σημαντικότερες τάσεις στον τουριστικό κλάδο στην Ελλάδα, αλλά και διεθνώς. Λαμβάνοντας υπόψη τις προαναφερθείσες μελέτες στο κεφάλαιο που αφορά τις τάσεις στις προτιμήσεις και ανάγκες του σύγχρονου καταναλωτή καταλήξαμε σε ένα συνδυασμό παρεχόμενων τουριστικών υπηρεσιών και πελάτη – στόχου.

Αναλυτικότερα, το υπό μελέτη ξενοδοχείο απευθύνεται στις παρακάτω ομάδες πελατών:

- Εσωτερικούς μεμονωμένους πελάτες
- Εξωτερικούς μεμονωμένους πελάτες
- Ταξιδιωτικά γραφεία που διοργανώνουν εκδρομές στην ελληνική ύπαιθρο
- Εταιρείες που διοργανώνουν για το προσωπικό τους ταξίδια κινήτρων
- Αθλητικά σωματεία που επιθυμούν να κάνουν την προετοιμασία τους κατά τους θερινούς μήνες.

Λόγω της διαφορετικότητας και ανομοιογένειας των παραπάνω ομάδων πελατών θεωρούμε σκόπιμο να τους αναλύσουμε ξεχωριστά.

#### 3.2.3.1 Εσωτερικοί μεμονωμένοι πελάτες

Πρόκειται για την ομάδα πελατών που αφορά στα περισσότερα ξενοδοχεία ορεινού τουρισμού στην ελληνική ύπαιθρο και για αυτό καθίσταται ιδιαίτερα σημαντική η διαφήμιση του ξενοδοχείου και η ανάπτυξη καλής φήμης έτσι ώστε να λειτουργήσει και η δια στόματος διαφήμιση.

Όσον αφορά την διαφήμιση, αυτή αναμένεται να γίνει μέσω καταχώρησης του ξενοδοχείου σε τουριστικούς καταλόγους και περιοδικά, αλλά και

μέσω της ιστοσελίδας που διατηρεί η νομαρχία της Δράμας (dramanet.gr) σε μια προσπάθεια να προωθήσει τις τοπικές επιχειρήσεις.

Το προφίλ του μεμονωμένου εσωτερικού πελάτη είναι αυτό του μέσου Έλληνα που επιζητά εξορμήσεις στην ύπαιθρο προκειμένου για την αναψυχή του και πιο συγκεκριμένα:

- Η μονάδα απευθύνεται σε άτομα όλων των ηλικιών που έχουν την διάθεση είτε να γνωρίσουν από κοντά την φυσική ομορφιά του τόπου, είτε να επιδοθούν στις δραστηριότητες που η περιοχή προσφέρει, είτε να χαλαρώσουν και να ξεκουραστούν.
- Η μονάδα απευθύνεται σε άτομα που βρίσκονται σε μια ικανοποιητική οικονομική κατάσταση και για τα οποία το κόστος της διαμονής δεν αποτελεί κύριο παράγοντα επιλογής καταλύματος.
- Απευθύνεται σε συνειδητοποιημένους πελάτες, με καλή εμπειρία από την διαμονή τους σε αντίστοιχες μονάδες σε άλλους νομούς, τα οποία δίνουν προτεραιότητα στην ποιότητα των παρεχόμενων σε αυτά υπηρεσίες.

### 3.2.3.2 Εξωτερικοί μεμονωμένοι πελάτες

Εξωτερικοί μεμονωμένοι πελάτες είναι κυρίως οι κάτοικοι του νομού Δράμας καθώς και οι περαστικοί από τον οικισμό του Γρανίτη οι οποίοι επιθυμούν να γευματίσουν στο εστιατόριο ή να πιουν τον καφέ ή το ποτό τους στην καφετέρια του ξενοδοχείου. Είναι επίσης δυνατή η οργάνωση διάφορων συνεστιάσεων στον κατάλληλα διαμορφωμένο χώρο που διαθέτει η μονάδα κατόπιν συνεννοήσεως με την διεύθυνση. Επίσης προβλέπεται η δυνατότητα εγγραφής εξωτερικών πελατών ως μέλη στην λέσχη της μονάδας οι οποίοι θα έχουν την δυνατότητα να χρησιμοποιούν μερικές από τις εγκαταστάσεις του ξενοδοχείου όπως τις πισίνες, το γυμναστήριο, το τζακούζι κλπ.

### 3.2.3.3 Τουριστικά γραφεία

Τα τουριστικά γραφεία λειτουργούν και ως πελάτες αλλά και ως μέσο διανομής και προώθησης του τουριστικού προϊόντος της μονάδας. Στην συγκεκριμένη παράγραφο θα αναλυθούν ως πελάτες.

Η επιλογή των τουριστικών γραφείων με τα οποία θα συνεργάζεται η μονάδα θα γίνει βάσει της φερεγγυότητας και της αξιοπιστίας που αυτά διαθέτουν. Επίσης σημαντική είναι και η εμβέλεια των υπηρεσιών τους. Επιθυμητά είναι τα τουριστικά γραφεία που αναλαμβάνουν την προώθηση ταξιδιών ειδικού ενδιαφέροντος και είναι εξειδικευμένα στο συγκεκριμένο τουριστικό προϊόν.

Παράλληλα είναι δυνατή και η συνεργασία με τουριστικά γραφεία μεγάλων πιστωτικών καρτών όπως είναι η κάρτα “Diner’s” του τραπεζικού ομίλου “Citibank” η οποία προωθεί πακέτα διακοπών σε συγκεκριμένες ξενοδοχειακές μονάδες ανά την Ελλάδα αλλά και ανά τον κόσμο. Στα πλαίσια της συνεργασίας με τα ξενοδοχεία η αποπληρωμή της διαμονής από τον πελάτη γίνεται μέσω της συγκεκριμένης πιστωτικής κάρτας με διάφορες διευκολύνσεις, όπως εξόφληση σε άτοκες δόσεις και μεγάλο ποσοστό έκπτωσης στην τιμή των δωματίων. Αυτό που είναι ιδιαίτερα σημαντικό είναι ότι μέσω του περιοδικού που αποστέλλεται δωρεάν κάθε μήνα σε όλους τους συνδρομητές της κάρτας “Diner’s” γίνεται σημαντική διαφήμιση για τα ξενοδοχεία που πραγματοποιούν την προαναφερθείσα συνεργασία.

### 3.2.3.4 Εταιρείες – Ταξίδια Κινήτρων

Κατά την τελευταία πενταετία έχει καθιερωθεί και στον ελληνικό επιχειρηματικό κόσμο η πραγματοποίηση ταξιδιών κινήτρων για τα στελέχη και τους υπαλλήλους. Είναι βασικός στόχος της μονάδας η πραγματοποίηση επαφών και η διατήρηση καλών δημόσιων σχέσεων τόσο με μεγάλες εγχώριες εταιρείες που πραγματοποιούν τέτοιου είδους ταξίδια, όσο και με εταιρείες που λειτουργούν ως μεσάζοντες για την διοργάνωση τέτοιων ταξιδιών ( π.χ. scoutway).

### **3.2.4 Βασική Στρατηγική του Επενδυτικού Σχεδίου**

Ο νομός της Δράμας φαίνεται να αποτελεί μια νέα σχετικά αγορά όσον αφορά την τουριστική δραστηριότητα η οποία μόλις άρχισε να αναπτύσσεται. Επιπρόσθετα το προϊόν που θα παρέχεται από την συγκεκριμένη μονάδα είναι κάτι νέο για τον νομό της Δράμας. Η υπό μελέτη ξενοδοχειακή μονάδα προβλέπεται να ονομάζεται «Λίθος». Η επιλογή του ονόματος πραγματοποιήθηκε εμπνευσμένη από το βασικό υλικό κατασκευής του ξενοδοχείου που θα αποτελεί η πέτρα.

Το «Λίθος» είναι το μόνο ξενοδοχείο στον νομό το οποίο παρέχει υπηρεσίες υψηλών ποιοτικών προτύπων παρέχοντας την δυνατότητα στον επισκέπτη να απολαύσει το παρθένο φυσικό περιβάλλον της περιοχής, να επιδοθεί σε αθλήματα ορεινού τουρισμού και παράλληλα να έχει όλες τις παροχές και την άνεση που προσφέρει ένα ξενοδοχείο Α' κατηγορίας. Η μονάδα λοιπόν θα ακολουθήσει ως βασική στρατηγική την διαφοροποίηση της σε σχέση με τα υπόλοιπα ξενοδοχειακά καταλύματα στην περιοχή ακολουθώντας τα πρότυπα άλλων πιο ανεπτυγμένων τουριστικά χειμερινών προορισμών στην Ελλάδα.

Το κόστος διαμονής αναμένεται να είναι υψηλότερο από ότι στα υπόλοιπα ξενοδοχεία της περιοχής λόγω των υψηλών ποιοτικών προδιαγραφών τις οποίες θα πληροί. Η τιμολογιακή πολιτική και το εύρος του παρεχόμενου προϊόντος θα αναλυθεί παρακάτω αναλυτικά.

### **3.2.5 Μερίδιο Αγοράς - Πληρότητα**

Η εξεταζόμενη ξενοδοχειακή μονάδα δεν στοχεύει στην γρήγορη και πρόχειρη επίτευξη ικανοποιητικής πληρότητας. Βασικός στρατηγικός στόχος είναι η προσέλκυση στην περιοχή επισκεπτών οι οποίοι επιθυμούν μια εναλλακτική εμπειρία από αυτή που τους παρέχονταν μέχρι σήμερα. Θεωρούμε λοιπόν ότι δεν υπάρχει στην περιοχή άλλος άμεσος ανταγωνιστής όσον αφορά την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών παρά το ξενοδοχείο Γρανίτης το οποίο όπως αναλύεται και στο κεφάλαιο που αφορά τους ανταγωνιστές είναι το μόνο που προσεγγίζει την αγορά – στόχο που αφορά και το «Λίθος».

Αρχικά αναμένεται να απορροφηθεί ένα ποσοστό της τάξεως του 16% (το ποσοστό αυτό υπολογίζεται πάνω στις συνολικές διανυκτερεύσεις του νομού για το έτος 2000) από την ήδη υπάρχουσα τουριστική αγορά στον νομό. Κυρίως όμως θα επηρεάσει τις τουριστικές επιχειρήσεις που ακολουθούν παρόμοια με το υπό εξέταση ξενοδοχείο. Σκοπός της διοίκησης δεν είναι να απορροφήσει μερίδιο από τους υπόλοιπους επιχειρηματίες του νομού αλλά να διευρύνει την τοπική τουριστική αγορά προσελκύοντας επισκέπτες που συνήθιζαν να παραθερίζουν σε άλλους νομούς ή ακόμα και στο εξωτερικό προκειμένου για τις χειμερινές τους εξορμήσεις αλλά και για να απολαύσουν στιγμές χαλάρωσης καθ' όλη την διάρκεια του χρόνου.

Ο ανταγωνισμός που θα δημιουργηθεί μετά την απαρχή της λειτουργίας του ξενοδοχείου αναμένεται να ευνοήσει όλους τους επιχειρηματίες του νομού που ασχολούνται με τον τουρισμό, καθώς η δημιουργία ανάλογης μονάδας σε άλλους ορεινούς τουριστικούς προορισμούς όπως για παράδειγμα η Λίμνη Πλαστήρα και το ξενοδοχείο «Ναϊάδες» στο Νεοχώρι Καρδίτσας, αποτέλεσε αφορμή για πλήθος επισκεπτών να γνωρίσουν την ευρύτερη περιοχή.

Η προβλεπόμενη πληρότητα της νέας αυτής μονάδας για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της, βάσει συντηρητικών σεναρίων, θα κυμανθεί λίγο υψηλότερα (42%) από τον μέσο όρο του νομού ο οποίος είναι 41,7 % για το 2000 σύμφωνα με τα τελευταία στατιστικά στοιχεία του Ε.Ο.Τ. Αναμένεται παρόλα αυτά αύξηση του ποσοστού πληρότητας κατά 3% για τον επόμενο χρόνο και 2% ετησίως κατά τα επόμενα χρόνια λειτουργίας της μονάδας, για να φτάσει το 2008 στο 51% (Πίνακας 3.4).

Όσον αφορά την πληρότητα του εστιατορίου από τον πίνακα 3.6 παρατηρούμε ότι το εστιατόριο της μονάδας «Λίθος» είναι δυναμικότητας 70 θέσεων αλλά ημερησίως η δυναμικότητα του είναι 140 άτομα αφού αυτό θα λειτουργεί μεσημέρι και βράδυ. Βάσει συντηρητικών προβλέψεων η πληρότητα του εστιατορίου ξεκινά με 22,32% το 2004 και καταλήγει να σταθεροποιείται στο 25,02% κατά τα έτη 2007, 2008.

### 3.2.6 Μείγμα Μάρκετινγκ και Τιμολογιακή Πολιτική

Η τιμολογιακή πολιτική της μονάδας «Λίθος» ακολουθεί τις κατευθυντήριες γραμμές που δίνονται από την βασική στρατηγική του επενδυτικού σχεδίου. Η βασική στρατηγική που ακολουθείται είναι αυτή της διαφοροποίησης ενώ η στρατηγική του μάρκετινγκ της μονάδας προσανατολίζεται προς την επέκταση της αγοράς.

Αναλυτικότερα όπως προαναφέρθηκε στις παραγράφους 3.2.4 και 3.2.5 του παρόντος κεφαλαίου, στόχος της μονάδας δεν είναι η απορρόφηση μεριδίου από τους ανταγωνιστές στον νομό αλλά η επέκταση της τοπικής τουριστικής αγοράς.

Επίσης βάσει της έρευνας της εγχώριας και διεθνούς τάσης στον τουριστικό κλάδο η επιχείρηση θεωρεί ότι για το πακέτο τουριστικών υπηρεσιών που προσφέρει υπάρχει ζήτηση από την ομάδα πελατών στην οποία στοχεύει. Σκοπός της μονάδας είναι να αποκομίσει όσο το δυνατόν περισσότερα οφέλη από το μείγμα προϊόντος που αυτή προσφέρει. Τα οφέλη που προσδοκά η μονάδα να αποκομίσει μπορούν να μεταφραστούν είτε σε χρηματικούς όρους, είτε σε ποσοστό μακροπρόθεσμης επιβίωσης και ανάπτυξης.

Το μείγμα του παρεχόμενου από την μονάδα τουριστικού προϊόντος είναι τέτοιο έτσι ώστε να δίνεται η δυνατότητα στον πελάτη να επιλέξει εάν επιθυμεί να το «αγοράσει» ολόκληρο ή κάποιο μέρος αυτού. Επίσης με αυτήν την ικανότητα διάσπασης του προϊόντος (παροχή διάφορων υπηρεσιών) είναι δυνατή η προσέλκυση και άλλων ομάδων – πελατών αυξάνοντας κατά αυτόν τον τρόπο τον κύκλο εργασιών της μονάδας με πολύ λίγα επιπρόσθετα έξοδα αφού η μονάδα ως ξενοδοχείο Α κατηγορίας είναι υποχρεωμένη από τις τεχνικές προδιαγραφές που δίδονται από τον ΕΟΤ να προσφέρει ένα συγκεκριμένο μείγμα υπηρεσιών ούτως ή άλλως.

Αναλυτικά για την τιμολογιακή πολιτική που η υπό μελέτη ξενοδοχειακή μονάδα ακολουθεί έχουν ληφθεί υπόψη οι ακόλουθες παράμετροι:

- Οι προβλέψεις της αγοράς για την ζήτηση του συγκεκριμένου τουριστικού προϊόντος.
- Η τιμολογιακή πολιτική που ακολουθούν ανταγωνιστικές ξενοδοχειακές μονάδες σε πιο ανεπτυγμένες τουριστικά ορεινές περιοχές της Ελλάδος.

- Οι προοπτικές εξέλιξης του πληθωρισμού.
- Τα περιθώρια κέρδους που επιθυμούν οι μέτοχοι της εταιρείας.
- Το επίπεδο των τιμών να είναι ανάλογο της ποιότητας των παρεχόμενων από την μονάδα υπηρεσιών.

Οι αποφάσεις για την τιμολογιακή πολιτική της μονάδας λαμβάνονται από το Διοικητικό Συμβούλιο, όπως αναλύεται και σε παρακάτω κεφάλαιο (Κεφάλαιο 6).

Η διοίκηση της ξενοδοχειακής μονάδας «Λίθος» επιλέγει μια στρατηγική υψηλότερων τιμών σε σχέση με τα υπόλοιπα καταλύματα του νομού, δίνοντας περισσότερη έμφαση στην ικανοποίηση του πελάτη από την ποιότητα των παρεχόμενων σε αυτόν τουριστικών υπηρεσιών.

Ο καθορισμός της τιμολογιακής πολιτικής στην συγκεκριμένη μελέτη αφορά στις επίσημες τιμές που δίνει το ξενοδοχείο βάσει της βαθμίδας στην οποία βρίσκεται κατά ΕΟΤ (Α' Κατηγορίας).

Επίσης δίνονται δύο τιμές ετησίως, σε ότι αφορά τις τιμές δωματίων λόγω της χαμηλότερης ζήτησης που παρουσιάζουν τα ορεινά τουριστικά καταλύματα κατά τους θερινούς κυρίως μήνες.

Έτσι, ως περίοδος υψηλής τουριστικής ζήτησης ορίζεται η περίοδος από την 1<sup>η</sup> Οκτωβρίου μέχρι την 30<sup>η</sup> Απριλίου, ενώ ως περίοδος χαμηλής ζήτησης ορίζεται η περίοδος από την 1<sup>η</sup> Μαΐου μέχρι την 30<sup>η</sup> Σεπτεμβρίου.

Στον πίνακα 3 του παρόντος κεφαλαίου αναγράφονται αναλυτικά οι επίσημες τιμές ανά κατηγορία δωματίου (μονόκλινο, δίκλινο, τρίκλινο, τετράκλινο) και ανά περίοδο τουριστικής ζήτησης. Στις τιμές των δωματίων υπολογίζεται και μία ετήσια αύξηση της τάξεως του 5%. Το συγκεκριμένο ποσοστό αύξησης θεωρείται από την διοίκηση λογικό δεδομένου του ποσοστού πληθωρισμού των τιμών αλλά και της πορείας του κλάδου.

### **3.2.7 Ανάλυση Εσόδων**

Η ξενοδοχειακή μονάδα «Λίθος» έχει πολλαπλά κέντρα εσόδων τα οποία σύμφωνα με τον πίνακα 10.10 του παρόντος κεφαλαίου είναι τα ακόλουθα:

- Έσοδα Δωματίων

- Έσοδα Εστιατορίου
- Έσοδα Καφετέριας
- Έσοδα Εκδηλώσεων
- Έσοδα Λέσχης
- Λοιπά Έσοδα

Παρακάτω αναλύεται ξεχωριστά καθεμία από τις κατηγορίες λειτουργικών εσόδων.

- **Έσοδα Δωματίων**

Τα έσοδα δωματίων στην παρούσα μελέτη υπολογίζονται λαμβάνοντας υπόψη τις ακόλουθες μεταβλητές: την δυναμικότητα της μονάδας, την πληρότητα που αυτή υπολογίζεται ότι θα παρουσιάσει κι επομένως το σύνολο των προβλεπόμενων διανυκτερεύσεων, τους μήνες λειτουργίας της μονάδας και την μέση τιμή ανά διανυκτέρευση.

Προκειμένου για την εύρεση της μέσης τιμής ανά διανυκτέρευση κρίθηκε σκόπιμο να ληφθεί υπόψη η ζήτηση των παραπάνω κατηγοριών δωματίων. Η πρακτική του κλάδου καταδεικνύει μία σαφή προτίμηση του πελάτη – στόχου στα δίκλινα δωμάτια. Ακολουθεί σε προτιμήσεις η κατηγορία του τετράκλινου δωματίου αφού είναι γεγονός ότι οι περισσότερες οικογένειες στην Ελλάδα είναι τετραμελείς, αλλά και γιατί το τετράκλινο δωμάτιο (μεζονέτα στην συγκεκριμένη μονάδα) αποτελεί εύκολη λύση για παρέες που επιθυμούν να μοιραστούν τον ίδιο χώρο. Ως τρίτη κατηγορία σε προτιμήσεις θεωρείται αυτή του τρίκλινου δωματίου και ως τελευταία η κατηγορία του μονόκλινου αφού δεν συνηθίζεται, όπως σε ξενοδοχεία πόλης, η διαμονή ενός και μόνου ατόμου ανά δωμάτιο.

Αναλυτικά, σύμφωνα με τον πίνακα 3.6 για την διαμόρφωση της μέσης τιμής ανά διανυκτέρευση υιοθετείται ένας συντελεστής βαρύτητας ανά κατηγορία δωματίου. Ο συντελεστής βαρύτητας παραμένει σταθερός αφενός και στις δύο περιόδους ζήτησης αλλά αφετέρου και για τα υπόλοιπα χρόνια που εξετάζονται στην παρούσα μελέτη. Κατά αυτόν τον τρόπο προκύπτουν η μέση τιμή δωματίου και ο μέσος όρος ατόμων ανά δωμάτιο. Συνακόλουθα διαιρώντας τα παραπάνω προκύπτει και η μέση τιμή ανά διανυκτέρευση η

οποία είναι απαραίτητη για την εύρεση των εσόδων από πωλήσεις δωματίων που ακολουθεί παρακάτω.

Τα έσοδα από τα δωμάτια προκύπτουν από την εκτιμώμενη πληρότητα σε διανυκτερεύσεις (πίνακας 3.5) επί την μέση τιμή δωματίου (πίνακας 3.6) για κάθε έτος ξεχωριστά. Πρέπει να σημειωθεί ότι τον πρώτο χρόνο λειτουργίας του το ξενοδοχείο θα λειτουργήσει από τον πέμπτο μήνα του έτους και για αυτό η δυναμικότητά του παρουσιάζεται μειωμένη κατά των αριθμό των διανυκτερεύσεων τεσσάρων μηνών.

Στον πίνακα 3.11 του παρόντος κεφαλαίου προκύπτουν τα έσοδα δωματίων και η πορεία τους διαχρονικά (για τα έτη 2004 – 2008). Επίσης στον πίνακα 3.12 προκύπτει η ποσοστιαία αύξηση των εσόδων από τα δωμάτια. Παρατηρείται μία πολύ μεγάλη αύξηση των εσόδων δωματίων από το 2004 που αποτελεί και τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της μονάδας, η οποία όμως δικαιολογείται λόγω του γεγονότος ότι από το 2005 η μονάδα ξεκινά να λειτουργεί σε δωδεκάμηνη βάση. Επίσης πρέπει να συνυπολογιστεί το γεγονός ότι κατά τα έτη που ακολουθούν το 2004 περιλαμβάνεται ολόκληρη η περίοδος υψηλής ζήτησης οπότε και οι τιμές είναι υψηλότερες.

Στον πίνακα 3.12 του παρόντος κεφαλαίου παρατηρούμε ότι η κατηγορία των λειτουργικών εσόδων που αφορά τα έσοδα από δωμάτια συνεισφέρουν το μεγαλύτερο ποσοστό, σε σχέση με τις υπόλοιπες πηγές εσόδων της μονάδας, στο σύνολο των εσόδων. Συγκεκριμένα, το ποσοστό συνεισφοράς των εσόδων δωματίων για την μονάδα «Λίθος» ξεκινά από 45,30% το 2004 και καταλήγει στο 48,90% το 2008.

#### ▪ **Έσοδα Εστιατορίου**

Τα έσοδα εστιατορίου προκύπτουν από τον πίνακα 3.7 του παρόντος κεφαλαίου. Το εστιατόριο θα είναι ανοιχτό και το μεσημέρι και το βράδυ και για αυτό η ημερήσια δυναμικότητα του διπλασιάζεται και φτάνει στα 140 άτομα ημερησίως. Οι πελάτες για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας αναμένεται να είναι κυρίως εσωτερικοί πελάτες αλλά θα υπάρχει και ένα ποσοστό εξωτερικών πελατών. Βάσει συντηρητικών σεναρίων θεωρούμε ότι για κάθε διανυκτέρευση του έτους 2004 θα αντιστοιχεί και ένα γεύμα την ημέρα και ότι μέχρι το τέλος της χρονιάς θα επισκεφτούν το εστιατόριο της μονάδας άλλο ένα 50% των συνολικών διανυκτερεύσεων. Για το 2005 προβλέπεται μία αύξηση της

τάξεως του 55% στην επισκεψιμότητα του εστιατορίου, η οποία δικαιολογείται από τους περισσότερους μήνες λειτουργίας, την αύξηση του ποσοστού πληρότητας της μονάδας και την δημιουργία της φήμης που θα έχει προηγηθεί τον προηγούμενο χρόνο. Για τα επόμενα χρόνια προβλέπεται μία αύξηση των πελατών της τάξεως του 10% και μία σταθεροποίηση σε αυτό το ποσοστό.

Η μέση πρόσοδος ανά πελάτη υπολογίζεται γύρω στα 15 ευρώ, ενώ διαχρονικά το ποσό αυτό αυξάνεται κατά 5% ετησίως.

Το σύνολο των εσόδων του εστιατορίου και η πορεία τους διαχρονικά παρουσιάζονται στον πίνακα 3.11 του παραρτήματος του κεφαλαίου, ενώ στον πίνακα 3.12 που αφορά στην ποσοστιαία κατανομή των λειτουργικών εσόδων της μονάδας παρατηρούμε ότι τα έσοδα εστιατορίου καταλαμβάνουν την δεύτερη θέση μετά τα έσοδα δωματίων.

#### ▪ **Έσοδα Καφετέριας**

Τα έσοδα της καφετέριας της μονάδας αναμένεται να προέρχονται τόσο από εσωτερικούς όσο και από εξωτερικούς πελάτες. Στην προκειμένη μελέτη (πίνακας 3.8) υπολογίζεται ότι τον πρώτο χρόνο λειτουργίας θα επισκεφτούν την καφετέρια της μονάδας 20.000 άτομα εκ των οποίων, χονδρικά, τα 11.000 αποτελούν εσωτερικούς πελάτες, και τα υπόλοιπα 9.000 εξωτερικούς πελάτες. Τον επόμενο χρόνο όμως αναμένεται αύξηση κατά 55% για τους ίδιους λόγους που αναφέρθηκαν και στην παράγραφο που αφορούσε τα έσοδα εστιατορίου. Η αύξηση θα αφορά κυρίως τους εξωτερικούς πελάτες. Ακολούθως, για το 2006 πραγματοποιείται μία αύξηση της επισκεψιμότητας στην καφετέρια κατά 10% και σταθεροποιείται και για τα υπόλοιπα χρόνια (2007 – 2008).

Η μέση πρόσοδος ανά πελάτη υπολογίζεται στα πέντε ευρώ για το 2004, ενώ για τα υπόλοιπα έτη υπολογίζεται μία αύξηση της τάξεως του 5% ανά έτος.

Στον πίνακα 3.11 του παραρτήματος του παρόντος κεφαλαίου αναγράφονται τα έσοδα της καφετέριας και η πορεία τους διαχρονικά, ενώ στον πίνακα 3.12 προκύπτει το ποσοστό που καταλαμβάνει η συγκεκριμένη πηγή εσόδων στο σύνολο των λειτουργικών εσόδων. Σύμφωνα με τον πίνακα

3.12 τα έσοδα εστιατορίου καταλαμβάνουν την τρίτη θέση μετά τα έσοδα δωματίων και τα έσοδα εστιατορίου.

- **Έσοδα Λέσχης**

Τα έσοδα της λέσχης προκύπτουν αποκλειστικά από εξωτερικούς πελάτες και κυρίως κάτοικους της περιοχής οι οποίοι επιθυμούν να κάνουν χρήση του γυμναστηρίου και των πισινών της ξενοδοχειακής μονάδας. Σύμφωνα με προβλέψεις κατά τον πρώτο χρόνο αναμένεται να κάνουν χρήση αυτής της υπηρεσίας που παρέχει το ξενοδοχείο «Λίθος», 3.500 άτομα, ενώ για τον επόμενο χρόνο αναμένεται αύξηση των πελατών αυτής της κατηγορίας κατά 55%. Για το 2006 αναμένεται αύξηση 10% και για τα υπόλοιπα χρόνια που μελετώνται αναμένεται σταθεροποίηση των επισκέψεων (πίνακας 6).

Η τιμή του για την χρήση των εγκαταστάσεων ξεκινά με τρία ευρώ ανά άτομο το 2004 και παίρνει αύξηση (πενήντα λεπτά) το 2005, παραμένει σταθερό για το 2006 και ξαναπαίρνει αύξηση το 2007 (πενήντα λεπτά). Οι παραπάνω τιμές κυμαίνονται στα ίδια περίπου επίπεδα με αντίστοιχες εγκαταστάσεις (πισίνες), που λειτουργούν στον κοντινό Δήμο Προσοτσάνης.

Στον πίνακα 3.11 φαίνεται η διαχρονική πορεία της συγκεκριμένης κατηγορίας εσόδων, ενώ στον πίνακα 3.12 παρουσιάζονται οι παραπάνω αριθμοί ως ποσοστά στην ποσοστιαία κατανομή των λειτουργικών εσόδων.

- **Έσοδα Εκδηλώσεων**

Τα έσοδα εκδηλώσεων περιλαμβάνουν τα έσοδα από διάφορων ειδών συνεστιάσεις και κοινωνικές εκδηλώσεις αλλά και έσοδα από συνέδρια μικρού μεγέθους. Προβλέπεται ότι ο μέσος όρος τέτοιων εκδηλώσεων στο ξενοδοχείο «Λίθος» για το 2004 και το 2005, θα είναι ίσος με δύο εκδηλώσεις τον μήνα. Από το 2005 προβλέπεται αύξηση της τάξης του 25% καθώς αναμένεται τόσο να αρχίσουν να αποδίδουν οι δημόσιες σχέσεις της διοίκησης, όσο και να αυξάνεται η φήμη και αξιοπιστία της συγκεκριμένης υπηρεσίας που παρέχει η μονάδα. Κατά τα επόμενα χρόνια (2006 – 2008) προβλέπεται μία σταθεροποίηση του αριθμού των εκδηλώσεων (πίνακας 3.10).

Η μέση πρόσοδος ανά άτομο υπολογίζεται στα επίπεδα που συναντώνται στην αγορά (τιμές που δίνουν ανταγωνιστικές μονάδες σε άλλους νομούς) . Στην μέση πρόσοδο ανά άτομο υπολογίζεται ανά ποσοστό

αύξησης της τάξεως του 5% ετησίως. Στον πίνακα 3.11 παρατηρούμε την πορεία των εσόδων από εκδηλώσεις ενώ στον πίνακα 3.12 που αφορά στην ποσοστιαία κατανομή των λειτουργικών εσόδων παρατηρούμε ότι αποτελεί σημαντική πηγή εσόδων αφού ακολουθεί τέταρτη μετά τα έσοδα της καφετέριας.

- **Λοιπά Έσοδα**

Η κατηγορία των λοιπών εσόδων αφορά τα έσοδα που προκύπτουν από μεσιτείες της μονάδας για ενοικίαση αυτοκινήτου, από την πώληση ψιλικών ειδών, από τηλέφωνα και επικοινωνίες κλπ.

Για την εύρεση των λοιπών εσόδων υιοθετείται η παραδοχή ότι αυτά είναι ίσα με ένα ποσοστό της τάξεως του 2% των εσόδων δωματίων. Η πορεία της συγκεκριμένης κατηγορίας εσόδων φαίνεται στον πίνακα 3.11, ενώ η ποσοστιαία συμβολή τους στο σύνολο των συνολικών εσόδων της μονάδας στον πίνακα 3.12 του παρόντος κεφαλαίου.

### **3.3 Ανάλυση των ανταγωνιστών**

#### **3.3.1 Γενικές πληροφορίες για τους ανταγωνιστές**

Ανταγωνιστές θεωρεί η συγκεκριμένη επιχείρηση το σύνολο των ξενοδοχειακών μονάδων Α' Κατηγορίας που προσφέρονται κυρίως για χειμερινό τουρισμό. Ιδιαίτερα όμως θα την απασχολήσουν οι κινήσεις και ενέργειες άμεσων ανταγωνιστών της. Ως άμεσους ανταγωνιστές η επιχείρηση αντιλαμβάνεται όλες εκείνες τις μονάδες που λειτουργούν στην κεντρική και βόρεια Ελλάδα και προσανατολίζονται στον χειμερινό και περιηγητικό τουρισμό. Επίσης ένα ακόμα κριτήριο είναι και η ποιότητα των παρεχόμενων από τα ξενοδοχεία υπηρεσιών, το εύρος και το μίγμα τουριστικού προϊόντος. Ένα άλλο κριτήριο για την θεώρηση των ανταγωνιστών μας σε άμεσους είναι και η στρατηγική η οποία ακολουθείται από την εκάστοτε ανταγωνιστική επιχείρηση καθώς και το πελατολόγιο στο οποίο στοχεύει.

Στην ευρύτερη ορεινή περιοχή του νομού Δράμας λειτουργούν ξενώνες και ξενοδοχεία μικρής δυναμικότητας.

Παρακάτω δίδεται ένας κατάλογος των μονάδων αυτών εκ των οποίων μόνο το ξενοδοχείο «Γρανίτης» θεωρείται ως άμεσος ανταγωνιστής.

▪ **Μονοπάτι Ε6**

Το ξενοδοχείο βρίσκεται στον Βώλακα και διαθέτει 9 δίκλινα δωμάτια με ατομικό λουτρό και τηλεόραση. Το ξενοδοχείο διαθέτει εστιατόριο και κήπο όπου προσφέρεται πρωινό. Απέχει από την Δράμα οδικώς 36 χλμ.

▪ **Γρανίτης**

Το ξενοδοχείο βρίσκεται στο κέντρο του οικισμού του Γρανίτη και διαθέτει 12 δωμάτια-σουίτες οι οποίες παρέχουν όλες τις ανέσεις. Η μονάδα ακολουθεί την τοπική αρχιτεκτονική παράδοση κτισμένη από πέτρα και ξύλο. Διαθέτει ακόμα εστιατόριο, βεράντες, σαλόνι με τζάκι, μπαρ και κήπο. Θεωρείται το ποιοτικότερο ξενοδοχείο ορεινού τουρισμού στον νομό. Απέχει από τη Δράμα οδικώς 31 χλμ.

▪ **Όρβηλος**

Το ξενοδοχείο βρίσκεται στην είσοδο της πόλης του Κ.Νευροκοπίου. Έχει την δυνατότητα φιλοξενίας 24 ατόμων στα 10 δωμάτια του. Διαθέτει επίσης εστιατόριο και καφετέρια. Απέχει από την Δράμα οδικώς 42 χλμ.

▪ **Το κυνηγετικό στέκι**

Η συγκεκριμένη μονάδα βρίσκεται στον μικρό οικισμό της Μικρομηλιάς. Προσφέρει 4 άνετα δωμάτια με δυνατότητα φιλοξενίας 8 ατόμων. Στο εστιατόριο-ψησταριά του καταλύματος ο επισκέπτης έχει την δυνατότητα να δοκιμάσει μεταξύ άλλων και το τοπικό κυνήγι. Το ξενοδοχείο απέχει 80 χλμ από την Δράμα.

### **3.3.2 Άμεσοι Ανταγωνιστές**

Παρακάτω δίδεται ένας κατάλογος ορισμένων από τα ξενοδοχεία τα οποία αποτέλεσαν πρότυπο για τον επιχειρηματία όταν αποφάσισε την πραγματοποίηση του επενδυτικού σχεδίου. Στο προσεχές μέλλον αναμένεται να θεωρεί τα παρακάτω ξενοδοχεία ως ανταγωνιστικά.

- Αίγες Μέλαθρον (Βέροια)
- Hotel Βέρμιον (Νάουσα)
- Granitis Hotel (Δράμα)
- Hotel Portaria (Πήλιο)

- Αρχοντικό Χατζηγάκη (Περτούλι Τρικάλων)
- Princess Lanassa (Ιωάννινα)
- Ναϊάδες (Καρδίτσα – Λίμνη Πλαστήρα)
- Ξενώνας Λόγγα (Καστοριά)
- Καστοριά Hotel (Καστοριά)

### **3.4 Προβολή – Διαφήμιση του επενδυτικού σχεδίου**

Οι τρόποι προβολής και προώθησης των παρεχόμενων υπηρεσιών από την ξενοδοχειακή μονάδα «Λίθος» ακολουθούν τις κατευθυντήριες γραμμές που οι ίδιοι πελάτες – στόχοι υποδεικνύουν.

Όπως αναλύθηκε και στην παράγραφο 3.2.3 του παρόντος κεφαλαίου που αφορά στον πελάτη – στόχο οι τρόποι προβολής είναι ανάλογοι των αναγκών των καταναλωτών – πελατών. Είναι σημαντικό για την μονάδα να προσεγγίσει τους πελάτες στόχους μέσα από δρόμους στους οποίους θα έχει πρόσβαση ο πελάτης στόχος.

Εφόσον ο πελάτης – στόχος είναι κυρίως Έλληνας, κάτοικος μεγάλης πόλης, ηλικίας από 25 μέχρι 55 ετών και σχετικά υψηλής εισοδηματικής κλίμακας η μονάδα διαφημίζεται σε ανάλογα περιοδικά με αυτού του τύπου αναγνωστικό κοινό, σε εφημερίδες γενικού ενδιαφέροντος, σε ιστοσελίδες που έχουν μεγάλη επισκεψιμότητα, μέσα από διεθνείς εκθέσεις τουριστικού ενδιαφέροντος.

Είναι επίσης δυνατή, όπως προαναφέρθηκε στην παράγραφο 3.2.3 του παρόντος κεφαλαίου, η συνεργασία με εταιρείες διοργάνωσης ταξιδιών κινήτρων, ή η συνεργασία με ομίλους πιστωτικών καρτών για την γνωστοποίηση τυχών προσφορών από την πλευρά της μονάδας, την καταχώρηση στο περιοδικό που αποστέλλει η εκάστοτε πιστωτική στους πελάτες της, και για την προώθηση της μονάδας κατά τις περιόδους μειωμένης κίνησης.

Ταυτόχρονα σημαντικές είναι και οι δημόσιες σχέσεις του επιχειρηματία με τους τοπικούς φορείς του νομού Δράμας, οι οποίες αποτέλεσαν και έναν από τους λόγους επιλογής της συγκεκριμένης τοποθεσίας (Κεφάλαιο 8). Οι δημόσιες σχέσεις θα φάνουν ιδιαίτερα χρήσιμες ειδικότερα όσον αφορά το

κομμάτι των εξωτερικών πελατών τους οποίους κατά κύριο λόγο θα αποτελούν κάτοικοι του ίδιου του νομού της Δράμας.

### **3.5 Κόστος Προβολής – Προώθησης**

Η προβολή της ξενοδοχειακής μονάδας «Λίθος» σχεδιάζεται να ξεκινήσει πριν από την απαρχή της λειτουργίας της. Τα κόστος της προβολής και της διαφήμισης του ξενοδοχείου παρόλα αυτά θα περαστεί ως λειτουργικό έξοδο κατά τα έτη λειτουργίας. Σύμφωνα με τον πίνακα 1 του κεφαλαίου 6, που αφορά τα λειτουργικά έξοδα της μονάδας, παρατηρούμε ότι κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της μονάδας υπολογίζεται η εκροή 90.000 ευρώ για την προβολή και προώθησή της. Κατά τα επόμενα έτη που εξετάζονται στην παρούσα μελέτη το ποσό αυτό μειώνεται σταδιακά για να σταθεροποιηθεί στις 60.000 ευρώ ετησίως από το 2006. Η διοίκηση θεωρεί ότι μετά τα δύο πρώτα χρόνια λειτουργίας του η μονάδα θα έχει αρχίσει ήδη να γίνεται γνωστή τόσο στον νομό Δράμας, όσο και σε πανελλήνιο επίπεδο. Για αυτό τον λόγο σταθεροποιεί τα έξοδα προβολής βασιζόμενη και στην πρόβλεψη ότι θα αρχίσει να λειτουργεί και η δια στόματος διαφήμιση αφού η επιχείρηση θεωρεί ότι η καλύτερη διαφήμιση της μονάδας είναι η ποιότητα των υπηρεσιών που η ίδια παρέχει.

### **3.6 Συμπεράσματα**

Τα συμπεράσματα της ανάλυσης του εξωτερικού περιβάλλοντος που προηγήθηκαν στην παράγραφο 3.1 του παρόντος κεφαλαίου και τις υποπαραγράφους της, που αφορούσαν τις τάσεις στην διεθνή, ευρωπαϊκή και εγχώρια τουριστική αγορά, τις προτιμήσεις των ευρωπαίων τουριστών, τις υπάρχουσες τουριστικές δομές στην Ελλάδα, τους ρυθμούς ανάπτυξης συγκεκριμένα του νομού Δράμας τόσο τουριστικά όσο και γενικότερα οικονομικά, τον υπάρχοντα ανταγωνισμό, ανακύπτουν από την εύρεση ευκαιριών και απειλών για το συγκεκριμένο επενδυτικό σχέδιο.

Ταυτόχρονα από τις παραγράφους του παρόντος κεφαλαίου που αφορούν στο εσωτερικό περιβάλλον της ξενοδοχειακής μονάδας «Λίθος»

προκύπτουν συμπεράσματα που αναδεικνύουν τις δυνάμεις και τις αδυναμίες του επενδυτικού σχεδίου.

Παρακάτω γίνεται μία αναφορά στον κατάλογο των ευκαιριών – απειλών και των δυνατοτήτων – αδυναμιών που προκύπτουν.

### **3.6.1 Ευκαιρίες και Απειλές**

#### 3.6.1.1 Ευκαιρίες

- Αναπτυξιακή πολιτική στην Ελλάδα που ευνοεί τις νέες επιχειρήσεις και ειδικά αυτές που βρίσκονται σε παραμεθόριες περιοχές. Δίνονται οικονομικά και φορολογικά κίνητρα, επιδοτήσεις και επιχορηγήσεις, για την δημιουργία νέων επενδύσεων σε όλη την ελληνική παραμεθόριο.
- Ειδικότερα για τον νομό Δράμας και για τις τουριστικές επιχειρήσεις βάσει του αναπτυξιακού νόμου Ν.3105/2003 παρέχονται κίνητρα επιδότησης της επένδυσης κατά 30% και παράλληλης επιδότησης των τόκων κατά το ίδιο ποσοστό.
- Παράλληλη περιφερειακή ανάπτυξη από άλλα επενδυτικά προγράμματα του Υπουργείου Γεωργίας σε συνεργασία με τα κοινοτικά πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης (προγράμματα “Leader”).
- Βελτίωση των μεταφορών και ειδικότερα των επαρχιακών δικτύων στον νομό Δράμας.
- Βελτίωση της προσβασιμότητας στον νομό λόγω της μελλοντικής αποπεράτωσης της Εγνατίας οδού.
- Ανάπτυξη των εναλλακτικών μορφών τουρισμού τόσο παγκοσμίως, όσο και στην Ελλάδα.
- Στροφή των προτιμήσεων των τουριστών στις μικρότερες και πιο «προσωπικές» ξενοδοχειακές μονάδες.
- Έλλειψη αξιόλογου ανταγωνισμού στον νομό Δράμας.
- Δυνατότητα εκμετάλλευσης της ανάγκης των Ελλήνων πελατών για χώρους διοργάνωσης συνεστιάσεων ή άλλων εκδηλώσεων.
- Ανακαίνιση και βελτίωση του χιονοδρομικού κέντρου Φαλακρού και εύκολη πρόσβαση σε αυτό από την πόλη της Δράμας.

- Φυσικό περιβάλλον ανεκμετάλλευτο τουριστικά, παρθένο, με ποικιλία τοπίων, δυνατότητα πολλών δραστηριοτήτων σε έναν νομό «ανεξερεύνητο» από την πλειοψηφία των Ελλήνων τουριστών.
- Καθιέρωση των χειμερινών διακοπών για ένα μεγάλο ποσοστό του πελάτη στόχου.

### 3.6.1.2 Απειλές

- Το τουριστικό προϊόν της Ελλάδας χαρακτηρίζεται από έντονη εποχικότητα. Η μονάδα δεν προσβλέπει σε μεγάλο ποσοστό πελατών της από το εξωτερικό.
- Έλλειψη υποδομών, σε όλη την ορεινή ελληνική επικράτεια, ικανών να στηρίξουν την εξαγωγή του ελληνικού χειμερινού τουριστικού προϊόντος και στο εξωτερικό.
- Έντονος ανταγωνισμός από γειτονικές βαλκανικές χώρες στο κόστος διαμονής σε παρόμοια ανταγωνιστικά χειμερινά καταλύματα. Για παράδειγμα η Βουλγαρία αποτελεί έναν χειμερινό προορισμό πολύ πιο φθηνό για τους ξένους τουρίστες αλλά πολλές φορές και για τους Έλληνες ειδικά αυτούς που κατοικούν στην Βόρεια Ελλάδα.
- Ανταγωνισμός στα θέματα της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών στον τομέα του χειμερινού τουρισμού από χώρες με παράδοση σε αυτόν τον κλάδο, όπως η Αυστρία, η Γαλλία, η Ιταλία και η Ελβετία.
- Ο νομός Δράμας είναι μία καινούργια τουριστική αγορά χειμερινού τουρισμού και αγροτουρισμού και ταυτόχρονα απομακρυσμένη από την Αθήνα. Έχει να αντιμετωπίσει άλλους νομούς περισσότερο ανεπτυγμένους τουριστικά και με ευκολότερη πρόσβαση από τα μεγάλα αστικά κέντρα (Αράχωβα, Καρπενήσι, Καλάβρυτα, Πήλιο, Βασιλίτσα).
- Μεγάλο ποσοστό ανεργίας στον νομό Δράμας, γεγονός που δεν βοηθά στην βελτίωση του επιπέδου διαβίωσης. Το παραπάνω μπορεί να αποτελέσει απειλή για την επισκεψιμότητα από τους εξωτερικούς πελάτες οι οποίοι θα είναι κυρίως κάτοικοι του νομού.
- Γενικότερη οικονομική ύφεση και στενότητα πόρων σε όλη την ελληνική επικράτεια.

- Μικρή διάρκεια χειμερινών διακοπών από τους ημεδαπούς τουρίστες (δύο με τέσσερις μέρες περίπου)

### **3.6.2 Δυνατά και Αδύναμα Σημεία της Μονάδας**

#### 3.6.2.1 Δυνατά Σημεία

- Η τοποθεσία εγκατάστασης στον Γρανίτη Δράμας βρίσκεται ακριβώς στην μέση της απόστασης μεταξύ του χιονοδρομικού κέντρου του Φαλακρού και της πόλης της Δράμας. Ο οικισμός του Γρανίτη έχει κριθεί ως διατηρητέος ενώ το φυσικό περιβάλλον είναι εξαιρετικής ομορφιάς.
- Το μείγμα προϊόντος είναι ανάλογο με αυτό που οι ομάδες στόχος τείνουν να προτιμούν κατά τις χειμερινές εξορμήσεις τους.
- Το μόνιμο προσωπικό είναι κατά την πλειοψηφία του εξειδικευμένο, ενώ ταυτόχρονα υπάρχει μεγάλη διαθεσιμότητα στον νομό και για έκτακτο προσωπικό. Η μονάδα θα απασχολεί τον κατάλληλο αριθμό εργαζομένων για κάθε τμήμα έτσι ώστε να μην υπάρχει έλλειψη ή υπερεπάρκεια προσωπικού.
- Το σύνολο του προσωπικού της μονάδας θα προέρχεται από τον νομό με σκοπό όχι μόνο να βοηθήσει στην μείωση της ανεργίας στην περιοχή της Δράμας, αλλά και να γίνει αποδεκτό και γνωστό από το σύνολο των κατοίκων της.
- Ο επιχειρηματίας έχει πολύ καλή γνώση της περιοχής και διατηρεί πολύ καλές δημόσιες σχέσεις με τους τοπικούς φορείς.
- Υπάρχει μεγάλη διαθεσιμότητα προμηθευτών πρώτων υλών και αναλώσιμων από τους παραγωγούς της περιοχής, με αποτέλεσμα να μειώνεται η δύναμη των προμηθευτών και ο βαθμός εξάρτησης από αυτούς.
- Γίνεται ορθολογική διαχείριση των πρώτων υλών και αντίστοιχος έλεγχος μέσα από το ειδικό μηχανογραφημένο πρόγραμμα αποθήκης και τα εξειδικευμένα άτομα που ασχολούνται με τον συγκεκριμένο τομέα.
- Η διανομή του προϊόντος της μονάδας προβλέπεται να γίνει μέσα από διάφορα κανάλια. Οι συνεργασίες με τους τουριστικούς πράκτορες και τις εταιρείες διοργάνωσης ταξιδιών κινήτρων δύναται να αποφέρει μακροπρό-

θεσμο σημαντική βοήθεια στην καταπολέμηση της εποχικότητας που διέπει τον συγκεκριμένο τουριστικό κλάδο του ορεινού τουρισμού.

- Το μείγμα των τουριστικών υπηρεσιών που θα προσφέρει η ξενοδοχειακή μονάδα «Λίθος» αποτελεί κάτι μοναδικό και πρωτόγνωρο για τον νομό Δράμας.

#### **3.6.2.2 Αδύνατα Σημεία της Μονάδας**

- Δεν είναι εύκολη η πρόβλεψη της ζήτησης για τις υπηρεσίες που προσφέρει το ξενοδοχείο «Λίθος».
- Το κόστος της επένδυσης είναι ιδιαίτερα υψηλό παρόλο το ποσοστό επιδότησης από τον αναπτυξιακό νόμο 3105/2003 γεγονός που αυξάνει τον χρόνο επιστροφής των κεφαλαίων. Παράλληλα αυξάνεται ο κίνδυνος μακροχρόνιας δέσμευσης κεφαλαίων τα οποία θα μπορούσαν μελλοντικά να επενδυθούν στην κεφαλαιαγορά με καλύτερο συντελεστή απόδοσης.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Πρώτες Ύλες και Άλλα Εφόδια**

Το κεφάλαιο αυτό διαπραγματεύεται τη διαδικασία επιλογής των πρώτων υλών και την περιγραφή αυτών και των άλλων εισροών που απαιτούνται για την παροχή των υπηρεσιών που προβλέπονται κατά την λειτουργία της ξενοδοχειακής μονάδας «Λίθος». Επίσης στο κεφάλαιο 4 καθορίζεται το πρόγραμμα προμήθειας και ο υπολογισμός του κόστους των πρώτων υλών.

### **4.1. Χαρακτηριστικά των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων**

Οι πρώτες ύλες και εφόδια που είναι απαραίτητα για την λειτουργία της εξεταζόμενης ξενοδοχειακής μονάδας μπορούν να κατηγοριοποιηθούν ως εξής:

- Πρώτες ύλες εστιατορίου – καφετέριας : τρόφιμα –ποτά
- Πρώτες ύλες συντήρησης – καθαριότητας των χώρων του ξενοδοχείου
- Γραφικές ύλες – εφόδια λογιστηρίου & γραφείων διοίκησης
- Ενέργεια: καύσιμα, ηλεκτρικό, νερό.

Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι οι πρώτες ύλες του εστιατορίου και της καφετέριας αποτελούν αναλώσιμα και ευπαθή υλικά και για αυτόν τον λόγο είναι αναγκαίος ο ορθολογικός σχεδιασμός του προγράμματος προμήθειας για την αποφυγή λαθών που μπορεί να κοστίσουν στην μονάδα τόσο σε κόστος αγοράς πρώτων υλών, όσο και σε κόστος εργασίας. Η υπερπρομήθεια ή η υποπρομήθεια πρώτων υλών μπορούν εξίσου να βλάψουν την μονάδα αφού επηρεάζουν το κόστος των επισιτιστικών τμημάτων και αντικατοπτρίζουν την ποιότητα των παρεχόμενων από αυτά υπηρεσιών.

## 4.2 Επιλογή και περιγραφή των πρώτων υλών

Η επιλογή των αναγκαίων για την λειτουργία της μονάδας πρώτων υλών γίνεται από το τμήμα που η καθεμία από αυτές ανήκει.

Συγκεκριμένα αναφορικά με την απαιτούμενη για την λειτουργία του ξενοδοχείου ενέργεια και όπως αναλύεται στο Κεφ 5. που αφορά στον ηλεκτρομηχανολογικό εξοπλισμό, κατά την κατασκευή της μονάδας τηρούνται οι τεχνικές προδιαγραφές και επιπρόσθετα χρησιμοποιούνται τα πιο σύγχρονα υλικά και τεχνολογίες προκειμένου για την εξοικονόμηση του κόστους αλλά και για μια φιλική προς το περιβάλλον διαχείριση της ενέργειας. Σε επόμενο κεφάλαιο (Κεφάλαιο 8) αναφέρονται, σύμφωνα με τις τεχνικές προδιαγραφές, οι πρϋπολογιζόμενες ποσότητες ενέργειας, βάσει της δυναμικότητας της μονάδας, καθώς επίσης και η δυνατότητα παροχής στην περιοχή των παραπάνω ποσοτήτων. Υπεύθυνος για την ορθολογική διαχείριση της ενέργειας (καύσιμα, ηλεκτρικό, νερό) είναι, βάσει οργανογράμματος (Κεφ.6), ο υπεύθυνος συντήρησης των ηλεκτρομηχανολογικών εγκαταστάσεων (συντηρητής). Επίσης το ίδιο άτομο είναι αρμόδιο και για την αγορά των απαραίτητων εφοδίων για την συντήρηση των ηλεκτρομηχανολογικών εγκαταστάσεων.

Για την επιλογή και προμήθεια γραφικών πρώτων υλών απαραίτητων για την λειτουργία του γραφείου της διοικήσεως, του λογιστηρίου και της ρεσεψιόν αρμόδιος είναι ο υπεύθυνος λογιστηρίου.

Αναφορικά με την επιλογή και προμήθεια των εφοδίων για την καθαριότητα των εσωτερικών χώρων του ξενοδοχείου αρμόδια είναι σύμφωνα με το οργανόγραμμα η προϊσταμένη ορόφων .

Όσον αφορά την προμήθεια και επιλογή των τροφίμων αρμόδιος είναι ο αρχιμάγειρας ο οποίος είναι υπεύθυνος για την διατήρηση της ομοιογένειας, της ποιότητας και του κόστους για την παρασκευή των γευμάτων καθ'όλη την διάρκεια της ημέρας. Παράλληλα είναι υπεύθυνος και για την προμήθεια των κρασιών και των άλλων ποτών που αναγράφονται στον κατάλογο του εστιατορίου.

Η καφετέρια προμηθεύεται τις πρώτες ύλες που χρειάζεται για την λειτουργία της (καφέ, ζάχαρη, γάλα, σοκολάτα, γλυκά, ποτά κ.λπ.) μέσω

παραγγελιών που κάνει ο μπουφетζής Α' και σε συνεργασία με τον αρχιμάγειρα.

Η επιλογή των πρώτων υλών που αφορούν σε ευπαθή και αναλώσιμα προϊόντα γίνεται βάσει συγκεκριμένων κριτηρίων όσον αφορά την ποιότητα τους από συγκεκριμένους προμηθευτές στον οικισμό του Γρανίτη και στην πόλη της Δράμας κατόπιν συμφωνίας που έχει γίνει μεταξύ αυτών και του ξενοδοχείου.

### **4.3 Μαρκετινγκ και Πρόγραμμα Προμηθειών**

Βασικοί στόχοι του μάρκετινγκ προμηθειών είναι:

- Η ελαχιστοποίηση του κόστους, η οποία επιτυγχάνεται μέσω της ορθολογικής διαχείρισης των υλικών, της επιλογής κατάλληλων προμηθευτών καθώς και με παραγγελίες σωστού όγκου και συχνότητας. Προκειμένου για την εξασφάλιση της μέγιστης απόδοσης των κεφαλαίων κίνησης είναι απαραίτητη η συνεργασία της αποθήκης με τα επισιτιστικά τμήματα, το λογιστήριο και το τεχνικό τμήμα. Μέσω της αποτελεσματικής αποθήκευσης και διακίνησης των πρώτων υλών και κατόπιν του κατάλληλου σχεδιασμού είναι εφικτή η ισορροπία μεταξύ της διαθεσιμότητας των πρώτων υλών και των αναγκών της μονάδας.
- Η ελαχιστοποίηση του κινδύνου, η οποία επιτυγχάνεται μέσω της αξιοπιστίας των προμηθευτών. Στην περίπτωση της εξεταζόμενης μονάδας υπάρχουν όλες οι υποδομές για την παροχή των αναγκαίων για την λειτουργία του ξενοδοχείου μορφών ενέργειας, όπως αναλύεται εκτενέστερα και σε παρακάτω κεφάλαιο (κεφάλαιο 8). Παράλληλα προβλέπονται και συνεργασίες με συνεργεία συντήρησης των ηλεκτρομηχανολογικών εγκαταστάσεων από την πόλη της Δράμας βάσει συμφωνίας που έγινε με τον κατασκευαστή. Επίσης αναφορικά με την προμήθεια σε τρόφιμα και ποτά έχουν γίνει προσφορές από τοπικό αγροτικό συνεταιρισμό, από κτηνοτροφικό συνεταιρισμό, από super market και κάβα στην πόλη της Δράμας, εταιρεία καφέ, των οποίων η αξιοπιστία είναι αποδεδειγμένη μέσα από την πολύχρονη εμπειρία τους στον χώρο και τις συστάσεις που αυτές φέρουν.

- Η καλλιέργεια σχέσεων με τους προμηθευτές, η οποία επιτυγχάνεται μέσα από σχέσεις αμοιβαίας εμπιστοσύνης. Όπως αναφέρεται και στο κεφ. 8 ένας από τους λόγους κατασκευής του ξενοδοχείου στην περιοχή του Γρανίτη στην Δράμα είναι και οι καλές δημόσιες σχέσεις του επιχειρηματία με τους τοπικούς παράγοντες, καθώς και η γνώση της οικονομίας της περιοχής. Είναι σημαντικό επίσης ότι η διαπραγματευτική ισχύς της μονάδας είναι υψηλή αφού υπάρχουν στην περιοχή αρκετοί προμηθευτές και επομένως υψηλός ανταγωνισμός.

#### **4.3.1 Κριτήρια Επιλογής των Προμηθευτών**

Οι προμηθευτές των πρώτων υλών της εξεταζόμενης ξενοδοχειακής μονάδας επιλέγονται βάσει των παρακάτω κριτηρίων:

- Συμμόρφωση με τα ποιοτικά κριτήρια που η ξενοδοχειακή μονάδα θέτει. Οι παραγγελίες εκτελούνται στην ώρα τους, στην ποσότητα και στην ποιότητα που έχει προσυμφωνηθεί.
- Ανταγωνιστικές τιμές και σωστή τιμολόγηση.
- Ικανότητα να αντιδρούν σε απρόσμενες μεταβολές της ζήτησης.
- Δυνατότητα συνεχούς βελτίωσης των παρεχόμενων από αυτούς προϊόντων και υπηρεσιών.

#### **4.3.2 Πρόγραμμα Προμηθειών**

Οι προμήθειες σε αναλώσιμα υλικά που αφορούν στα τμήματα συντήρησης, καθαριότητας και λογιστηρίου γίνονται μηνιαίως και τα τιμολόγια καταθέτονται στο λογιστήριο προκειμένου να περάσουν στα γενικά έξοδα. Επιπλέον οι έκτακτες προμήθειες των συγκεκριμένων εφοδίων πρέπει να δικαιολογούνται από τους υπεύθυνους των εν λόγω τμημάτων, ενώ παράλληλα ελέγχεται η σκοπιμότητά τους από τον Γενικό Διευθυντή. Στόχος είναι η διατήρηση του κόστους αυτών των εφοδίων σε χαμηλά επίπεδα.

Οι προμήθειες των ευπαθών υλικών που αποτελούν τις πρώτες ύλες του εστιατορίου και τις καφετέριες πραγματοποιούνται καθημερινά όταν

χρειάζεται βάσει της πληρότητας του ξενοδοχείου, των τυχόν προγραμματισμένων εκδηλώσεων και των προβλέψεων που έχει κάνει ο αρχιμάγειρας όσον αφορά τους εξωτερικούς πελάτες. Σημαντικό είναι να επιτυγχάνεται η αποτελεσματικότερη διαχείριση των πρώτων υλών και αυτό επιτυγχάνεται στην μονάδα με τον προσανατολισμό της κουζίνας σε τοπικά και εποχιακά προϊόντα και στην δημιουργία πιάτων που αξιοποιούν όλα τα επιμέρους κομμάτια της πρώτης ύλης. Στόχος είναι η διατήρηση της ποιότητας των παρεχόμενων από τα επισιτιστικά τμήματα υπηρεσιών και η συντήρηση του κόστους σε ελεγχόμενα από την διοίκηση επίπεδα.

Για όλες τις πρώτες ύλες και τα απαιτούμενα για την λειτουργία του ξενοδοχείου εφόδια υπεύθυνος είναι ο αποθηκάριος ο οποίος διενεργεί και τις απαιτούμενες αγορές. Υπάρχει μηχανογραφημένο πρόγραμμα προμηθειών το οποίο παρακολουθείται από το λογιστήριο. Κατά αυτόν τον τρόπο με κάθε αγορά πρώτων υλών, το τιμολόγιο χρεώνεται στην αποθήκη, ενώ πιστώνεται με την αντίστοιχη μεταφορά της ποσότητας των πρώτων υλών που αντιστοιχεί στα επιμέρους τμήματα.

#### **4.3.3 Διαδικασία ελέγχου**

Από την παραλαβή των πρώτων υλών από τον προμηθευτή, την αποθήκευση τους στις αποθήκες της μονάδας και την διαχείρισή τους, μέχρι την παρασκευή των μενού και την πώληση αυτών στους πελάτες, προβλέπεται έλεγχος προκειμένου για την επίτευξη των στόχων της επιχείρησης. Υπεύθυνη για τον έλεγχο είναι η διοίκηση και οι τεχνικές ελέγχου που θα ακολουθηθούν είναι οι εξής:

- Καθιέρωση προτύπων

Καθορίζονται ποιοτικά πρότυπα για τον ορισμό του βαθμού αριστείας των πρώτων υλών, των τελικών προϊόντων, και συνεπώς, της εργασίας. Επίσης καθορίζονται ποσοτικά πρότυπα, τα οποία ορίζονται ως τα μέτρα του βάρους, της αρίθμησης ή του όγκου που χρησιμοποιούνται για συγκρίσεις και αξιολογήσεις. Για παράδειγμα το μέγεθος της μερίδας κάθε είδους που σερβίρεται πρέπει να είναι προσδιορισμένο. Επίσης στο μπαρ η διοίκηση καθορίζει ποσοτικά πρότυπα για κάθε μεζούρα αλκόολ που σερβίρει. Τα

ποσοτικά πρότυπα εξυπηρετούν και τον έλεγχο της εργασίας αφού είναι χρήσιμο για την διοίκηση να γνωρίζει τον αριθμό των τραπεζιών που μπορεί να εξυπηρετήσει ένας υπάλληλος σε μία δεδομένη χρονική περίοδο. Τέλος αναγκαίος είναι ο καθορισμός κοστολογικών προτύπων, δηλαδή το κόστος εκείνο των αγαθών ή των υπηρεσιών που η διοίκηση προσδιορίζει, αποδέχεται και εγκρίνει.

- Καθιέρωση διαδικασιών

Οι διαδικασίες που καθορίζονται από την διεύθυνση της μονάδας είναι οι μέθοδοι που χρησιμοποιούνται για την ετοιμασία των προϊόντων ή την εκτέλεση των εργασιών. Οι πρότυπες διαδικασίες είναι αυτές που έχουν καθιερωθεί ως σωστές μέθοδοι ή τεχνικές για την καθημερινή λειτουργία. Ο αποτελεσματικός έλεγχος του κόστους των επισιτιστικών τμημάτων, αλλά και η επίτευξη της ικανοποίησης του πελάτη προϋποθέτει την καθιέρωση προτύπων διαδικασιών σε κάθε φάση της λειτουργίας.

- Εκπαίδευση

Είναι σημαντικό το ανθρώπινο δυναμικό της μονάδας όχι μόνο να γνωρίζει τα πρότυπα και τις διαδικασίες που προβλέπονται από την διεύθυνση, αλλά και να μπορεί να τα ακολουθήσει στην πράξη. Για αυτόν τον λόγο προβλέπεται η εκπαίδευση υπαλλήλων από τους υπεύθυνους των τμημάτων προκειμένου να επιτυγχάνεται η μεγιστοποίηση της αποδοτικότητας τους.

- Παρακολούθηση και διόρθωση των ενεργειών των υπαλλήλων και πειθάρχησης τους στα πρότυπα.

- Λήψη αρχείων και αναφορών.

Τέτοιες αναφορές αποτελούν οι καταστάσεις εσόδων και εξόδων κλπ, οι οποίες μπορούν να συντάσσονται εβδομαδιαίως, μηνιαίως, ετησίως για την διεξαγωγή συμπερασμάτων από την διεύθυνση.

- Σύνταξη και παρακολούθηση προϋπολογισμού.

## **4.4 Κόστος Πρώτων Υλών και άλλων Εφοδίων**

### **4.4.1 Κόστος Ενέργειας**

Το κόστος της απαιτούμενης για την λειτουργία του ξενοδοχείου ενέργειας υπολογίζεται ως συνάρτηση των συνολικών εσόδων κάθε έτους. Υπολογίζεται ότι το 7% των συνολικών εσόδων της μονάδας ετησίως θα αφορούν στο κόστος της ενέργειας (Πίνακας 4.1). Το ποσοστό παραμένει σταθερό κατά τα επόμενα χρόνια (2004 – 2008).

### **4.4.2 Κόστος Τροφίμων και Ποτών**

Το ξενοδοχείο «Λίθος» ακολουθώντας την βασική στρατηγική του επιδιώκει την μεγιστοποίηση της ικανοποίησης των πελάτων του. Βάσει των ίδιων κατευθυντήριων γραμμών θα λειτουργεί και το ομώνυμο εστιατόριο το οποίο δίνει προτεραιότητα στην ποιότητα των παρεχόμενων από αυτό υπηρεσιών.

Το κόστος για την αγορά των αναγκαίων πρώτων υλών για την λειτουργία των επισιτιστικών τμημάτων υπολογίζεται ξεχωριστά για καθένα από αυτά και αποτελεί συνάρτηση των εσόδων που το καθένα από αυτά συνεισφέρουν. Συνεπώς, το κόστος τροφίμων και ποτών για την ξενοδοχειακή μονάδα «Λίθος» θα ισούται με το άθροισμα του κόστους πρώτων υλών εστιατορίου, του κόστους πρώτων υλών της καφετέριας και του αντίστοιχου κόστους της αίθουσας εκδηλώσεων, όπου:

- Για το εστιατόριο ισχύει ότι το κόστος τροφίμων και ποτών είναι ίσο με το 40% επί των προβλεπόμενων εσόδων εστιατορίου.
- Για την καφετέρια ισχύει ότι το κόστος τροφίμων – ποτών είναι ίσο με το 25% επί των προβλεπόμενων εσόδων της καφετέριας.
- Για την αίθουσα εκδηλώσεων ισχύει ότι το κόστος των τροφίμων και ποτών κυμαίνεται στο 35% επί των προβλεπόμενων εσόδων της αίθουσας εκδηλώσεων.

Τα προαναφερθέντα ποσοστά θεωρούνται σταθερά για τα έτη 2004 –2008, ενώ η πορεία του κόστους των τροφίμων – ποτών διαχρονικά απεικονίζεται στον πίνακα 4.1 του παρόντος κεφαλαίου.

#### 4.4.3 Κόστος Γραφικής Ύλης και Λοιπών Αναλώσιμων

Το κόστος της γραφικής ύλης και των λοιπών αναλώσιμων υπολογίζεται ως συνάρτηση των συνολικών ετήσιων εσόδων και αντιστοιχεί σε ένα ποσοστό της τάξεως του 1,5%. Το ποσοστό αυτό παραμένει σταθερό για τα έτη 2004 – 2008. Η πορεία του κόστους γραφικής ύλης και λοιπών αναλώσιμων διαχρονικά απεικονίζεται στον πίνακα 4.1 του παρόντος κεφαλαίου.

#### 4.4.4 Κόστος Υλικών Συντήρησης και Καθαριότητας

Το κόστος των υλικών συντήρησης και καθαριότητας υπολογίζεται επίσης ως συνάρτηση των προβλεπόμενων συνολικών εσόδων και αντιστοιχεί στο 1% αυτών. Το ποσοστό παραμένει σταθερό και η πορεία του συγκεκριμένου κόστους στα έτη 2004 –2008 απεικονίζεται στον πίνακα 4.1 του παρόντος κεφαλαίου.

**Πίνακας 4.1: Κόστος Πρώτων Υλών ανά Κατηγορία**

<b>Περιγραφή</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Εξοδα Τροφίμων -Ποτών	137.400	224.123	264.683	277.917	291.813
Καύσιμα - Ηλεκτρικό - Νερό	51.987	90.813	103.276	111.097	118.755
Γραφική Ύλη & Λοιπά Αναλώσιμα	11.140	19.460	22.131	23.807	25.447
Εξοδα Συντήρησης - Καθαριότητας	7.427	12.973	14.754	15.871	16.965
<b>Σύνολο</b>	<b>207.954</b>	<b>347.370</b>	<b>404.844</b>	<b>428.692</b>	<b>452.980</b>

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: Μηχανολογία και Τεχνολογία**

### **5.1 Δυναμικότητα της Μονάδας**

Από το Κεφάλαιο 2 ορίστηκε ότι η ξενοδοχειακή μονάδα έχει ως στρατηγικό στόχο την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών σε ένα περιβάλλον μεγάλου φυσικού κάλλους.

Η μονάδα απευθύνεται κυρίως σε Έλληνες από όλες τις περιοχές της Ελλάδας και ιδιαίτερα σε αυτούς που κατοικούν στα μεγάλα αστικά κέντρα της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης αλλά και σε εξωτερικούς πελάτες της τοπικής κοινωνίας.

Από την έρευνα της τουριστικής αγοράς φάνηκε ότι υπάρχει ανάγκη κατασκευής ξενοδοχειακής μονάδας υψηλών προδιαγραφών στην ευρύτερη περιοχή της Δράμας. Επίσης ορίστηκε ότι η δυναμικότητα του ξενοδοχείου θα αντιστοιχεί σε 100 κλίνες ημερησίως.

Στρατηγικός στόχος της μονάδας είναι η παροχή υπηρεσιών φιλοξενίας, σίτισης και ψυχαγωγίας υψηλών ποιοτικών δεδομένων. Για αυτό το λόγο ο επενδυτής προσανατολίστηκε στην δημιουργία ενός ξενοδοχείου 4\* (τεσσάρων αστέρων) δηλαδή Α' Κατηγορίας.

Τα κατασκευαστικά και εξοπλιστικά πρότυπα που ακολουθούνται παρακάτω κρίθηκε σκόπιμο να συμφωνούν με το γενικότερο υψηλό επίπεδο ποιότητας που διατρέχει όλο το εν λόγω επενδυτικό σχέδιο.

### **5.2 Επιλογή της Τεχνολογίας**

Η επιλογή της τεχνολογίας και των ηλεκτρομηχανολογικών έγινε σύμφωνα με τους ελληνικούς κανονισμούς (Διαρκής Ερμηνευτικός Κώδικας Πολεοδομικής Νομοθεσίας του Τεχνικού Ινστιτούτου Ελλάδας, Τόμος Γ2, σελ.6818) και σε περίπτωση μη υπάρξεως ελληνικών, σύμφωνα με διεθνείς αναγνωρισμένους κανονισμούς (ASHRAE, DIN, VDE, BS κ.α)

Ενδεικτικά οι παραπάνω κανονισμοί ακολουθήθηκαν για την εγκατάσταση:

- Θέρμανσης
- Κλιματισμού
- Εξαερισμού
- Πυρόσβεσης (σύμφωνα με πυροσβεστικές διατάξεις 2 και 3)
- Υδραυλικά- Αποχετεύσεις
- Κολυμβητικές δεξαμενές (σύμφωνα με ΦΕΚ 87 \ 24.1.73 )
- Ηλεκτρολογική εγκατάσταση
- Τηλεφωνική εγκατάσταση
- Ανελκυστήρες
- Ποιότητα πόσιμου νερού

Οι παραπάνω ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις είναι σύμφωνες με τα τεχνικά χαρακτηριστικά που απαιτούνται από τον Ελληνικό Οργανισμό Τουρισμού για την αξιολόγησή της ως ξενοδοχειακή μονάδα τεσσάρων αστέρων. Παράλληλα, δεν επιβαρύνεται το φυσικό περιβάλλον και η τοπική παραδοσιακή αισθητική.

### **5.3 Περιγραφή Κτιριακών εγκαταστάσεων**

Η εξεταζόμενη ξενοδοχειακή μονάδα ανήκει σύμφωνα με τις τεχνικές προδιαγραφές που θέτει ο ΕΟΤ στην Α΄ κατηγορία (4\*) και θεωρείται μικρή εφόσον η δυναμικότητα της δεν ξεπερνά τις 100 κλίνες. Ανήκει δε, στην κατηγορία ξενοδοχείων μικτού τύπου.

Το κτίριο αποτελείται από τρεις ορόφους (υπόγειο, ισόγειο και α΄ όροφος) και έχει σχήμα ανεστραμμένου Γ με τη μικρή πλευρά που βρίσκεται νότια στην πρόσοψη και την μεγαλύτερη πτέρυγα ανατολικά.

- Στο υπόγειο της μεγάλης πτέρυγας (500τ.μ) βρίσκονται οι βοηθητικοί χώροι: αποθήκες, λινοθήκες, πλυντήρια, κοινόχρηστα W.C., λεβητοστάσια, μηχανολογικός εξοπλισμός και ο χώρος του γυμναστηρίου, ενώ στο υπόγειο της μικρής (320τ.μ) και κάτω από το χώρο της υποδοχής βρίσκεται η αίθουσα πολλαπλών χρήσεων και εσωτερική πισίνα διαστάσεων 10Χ5μ.
- Το ισόγειο (1100τ.μ) περιλαμβάνει τους κοινόχρηστους χώρους: είσοδο, ρεσεψιόν, χώρο υποδοχής, γραφείο διευθυντή, λογιστήριο, και κατάστημα

πώλησης εφημερίδων, περιοδικών, τοπικών προϊόντων, στην μικρή πτέρυγα, και εστιατόριο και 10 διαμερίσματα (μεζονέτες) στην μεγάλη πτέρυγα (τετράκλινα).

- Στον α΄ όροφο (800τ.μ) βρίσκονται μία καφετέρια και τα 30 δίκλινα δωμάτια.
- Στον περιβάλλοντα χώρο και στην εσωτερική πλευρά του ξενοδοχείου βρίσκονται μια κολυμβητική δεξαμενή 20X7μ., ένα γήπεδο καλαθόσφαιρισης, μία παιδική χαρά και μικρό πάρκο. Στην εξωτερική πλευρά και δίπλα στην μικρή πτέρυγα βρίσκεται χώρος στάθμευσης 70 θέσεων.

#### **5.4 Εργασίες Κατασκευής Κτιριακών Εγκαταστάσεων**

Οι εργασίες κατασκευής των κτιριακών εγκαταστάσεων θα ανατεθούν κατόπιν δημοπράτησης του έργου στην κατασκευαστική εταιρεία «Τεχνική Α.Ε». Τα αρχιτεκτονικά και κατασκευαστικά πρότυπα που προβλέπεται να ακολουθηθούν είναι σύμφωνα με τις τεχνικές προδιαγραφές ξενοδοχείων μικτού τύπου, όπως αυτά δίνονται από τον Διαρκή Ερμηνευτικό Κώδικα Πολεοδομικής Νομοθεσίας του Τεχνικού Ινστιτούτου Ελλάδας (Τόμος Γ2- 2<sup>ος</sup>, σελ. 6819) .

Παρακάτω αναφέρεται το σύνολο των εργασιών που αφορούν στο κομμάτι των έργων υποδομής και των έργων κατασκευής του κτιρίου και των βοηθητικών του χώρων. Ο κατάλογος των εργασιών έχει ως εξής:

##### **1. Εκσκαφές**

Θα γίνει γενική εκσκαφή για την θεμελίωση του κτιρίου μέχρι το επίπεδο έδρασης. Το έδαφος με βάση μικρή τομή που έγινε προβλέπεται από βραχώδες μέχρι ημιβραχώδες. Η μεγαλύτερη ποσότητα των προϊόντων εκσκαφών θα απομακρυνθεί από το οικόπεδο. Η επίχωση των θεμελίων και τοιχίων θα γίνει με προϊόντα εκσκαφής. Στις τιμές λαμβάνονται υπόψη οι δυσκολίες λόγω του επικλινούς και της σκληρότητας του εδάφους.

##### **2. Σκελετός του κτιρίου από σκυρόδεμα**

Ο σκελετός του κτιρίου θα γίνει με υλικά : σκυρόδεμα c16 και σίδηρος s400. Το μπετόν θα έρθει από το πλησιέστερο παρασκευαστήριο που είναι στην Δράμα (απόσταση 31 χλμ.) και αυτό επιβαρύνει το κόστος ανά κυβικό.

Στα τοιχεία του υπογείου και το δάπεδο θα χρησιμοποιηθεί πρόσμεικτο στεγανωτικής μάζης στο σκυρόδεμα. Στις εξωτερικές κατακόρυφες επιφάνειες των στοιχείων του σκελετού θα τοποθετηθεί μονωτικό.

### 3. Τοιχοποιίες

Οι εξωτερικές τοιχοποιίες θα γίνουν με διπλό τοίχο (τούβλο, μόνωση, τούβλο) ενώ οι ενδιάμεσες των εγκαταστάσεων θα γίνουν επίσης με διπλό τούβλο για λόγους ηχομόνωσης.

### 4. Μονώσεις

Πάνω στην πλάκα του ορόφου και κάτω από την στέγη τοποθετείται μονωτικό το οποίο και προστατεύεται ενώ κάτω από τα κεραμίδια τοποθετείται για στεγάνωση ασφαλτόπανο. Γενικά μονώνονται όλες οι εξωτερικές επιφάνειες οριζόντιες και κατακόρυφες.

### 5. Επιχρίσματα

Θα γίνουν ασβεστοκονιάματα σε τρεις στρώσεις τριπτά σε όλες τις επιφάνειες των τοίχων και σε αυτές που πρόκειται να επενδυθούν με πλακάκι το οποίο θα τοποθετηθεί στο σοβά με κόλλα. Στις εξωτερικές επιφάνειες που επιχρίζονται στη δεύτερη στρώση χρησιμοποιείται περλίτης για θερμομόνωση. Όλα τα επιχρίσματα θα είναι πεταχτά ακατέργαστα και οι γωνίες θα είναι στρογγυλεμένες.

### 6. Στέγη

Πάνω στη πλάκα του ορόφου εδράζονται τα ξύλινα ζευκτά, οι τεγίδες, οι επιτεγίδες, το πέτσωμα, το ασφαλτόπανο και τα κεραμίδια. Περιμετρικά της στέγης τοποθετούνται λούκια και από εκεί τα όμβρια νερά με κατακόρυφες υδροροές οδηγούνται στο αποχετευτικό δίκτυο.

### 7. Κουφώματα

Όλα τα κουφώματα θα είναι από ξύλο «όρεγκον» και τα παντζούρια θα είναι με διπλούς θερμομονωτικούς υαλοπίνακες.

### 8. Κάγκελα

Στους εξώστες και ημιυπαίθριους χώρους θα κατασκευαστούν χαμηλά στηθαία από μπετόν και ξύλινα κάγκελα, ενώ στο τοιχείο της περίφραξης θα τοποθετηθούν σιδερένια κάγκελα.

#### 9. Επενδύσεις τοίχων

Οι τοίχοι των λουτρών και των κουζινών επενδύονται με πλακάκια ψηφίδας. Οι εξωτερικοί τοίχοι είναι από πέτρα και δεν υπάρχει αρμολόγημα ενώ οι γωνίες των όψεων είναι επενδυμένες με γυαλί.

#### 10. Δάπεδα

Στους κοινόχρηστους χώρους προβλέπεται η τοποθέτηση πέτρας (λεία - πορόλιθος). Στα δωμάτια θα τοποθετηθεί μαδέρι ενώ στα μπάνια και στις κουζίνες κεραμικό πλακάκι.

#### 11. Ψευδοροφές

Πάνω από τα μπάνια τοποθετούνται ψευδοροφές σε ύψος 2,20 μέτρα από οροκτές ίνες.

#### 12. Ντουλάπια

Σε κάθε δωμάτιο αλλά και στα διαμερίσματα τοποθετούνται ντουλάπες με διαστάσεις 1,20 X 0,60 X 2,20

#### 13. Χρωματισμοί

Τα εξωτερικά τοιχώματα βάφονται με τσιμεντόχρωμα σε υποκίτρινη όχρα ενώ τα πλαίσια των κουφωμάτων σε λευκό. Τα ξύλινα στοιχεία δεν βάφονται απλά γίνεται επάλειψη με ειδικό λάδι και βερνίκι «παλείσανδρο». Επίσης με ειδικό βερνίκι επαλείφεται και ο σχιστόλιθος. Εσωτερικά τα χρώματα γίνονται πλαστικά επί τοίχου σε απαλές αποχρώσεις. Σε κοινόχρηστους χώρους όπως το εστιατόριο, ο χώρος υποδοχής και η καφετέρια καθώς και στο εσωτερικό ορισμένες επιφάνειες των διαμερισμάτων προβλέπεται από τον διακοσμητή η κάλυψη με στενάρι σχιστόλιθου σε ορισμένους τοίχους, και με ξύλο (σκούρα καρυδιά) στα ταβάνια.

#### 14. Τζάκια

Θα κατασκευαστούν χτιστά τζάκια στην καφετέρια, στο εστιατόριο και στα διαμερίσματα από πέτρα και παραδοσιακά υλικά διακόσμησης.

#### 15. Λουτρά - Κουζίνες

Στα λουτρά τοποθετούνται τα προβλεπόμενα είδη υγιεινής : νιπτήρας (χτιστός), κάθισμα, μπανιέρα. Οι τοίχοι στα λουτρά είναι από πλακάκι ψηφίδα. Οι κουζίνες είναι προκατασκευασμένα έπιπλα τύπου μίνι μπαρ που περιλαμβάνουν ηλεκτρική κουζίνα, ψυγείο, νιπτήρα, απορροφητήρα και ντουλάπια. Στις κουζίνες και τα λουτρά υπάρχει συνεχώς παροχή ζεστού νερού από τον ηλιακό θερμοσίφωνα ή το μπόιλερ. Επίσης για την κουζίνα του

εστιατορίου και της καφετέριας προβλέπεται ο εξοπλισμός της με όλο τον απαραίτητο επαγγελματικό εξοπλισμό.

#### 16. Θέρμανση

Θα κατασκευαστεί σύστημα αυτόνομης θέρμανσης για τα δωμάτια και ξεχωριστό σύστημα θέρμανσης για τους κοινόχρηστους χώρους.

#### 17. Διαμόρφωση όψεων

Οι όψεις διαμορφώθηκαν ώστε να προκύπτει ένα σύγχρονης τεχνολογίας και παραδοσιακής μορφής κτίριο. Το ξενοδοχείο έχει σχεδιαστεί σύμφωνα με τους ειδικούς περιορισμούς διαμόρφωσης των όψεων και χρήσης των προβλεπόμενων υλικών που ισχύουν.

### **5.5 Εξοπλισμός Ξενοδοχειακής Μονάδας και Παρεχόμενες Υπηρεσίες**

Το κτίσιμο και ο εξοπλισμός της ξενοδοχειακής μονάδας έγινε σύμφωνα με τα κριτήρια που τίθενται από τον « Διαρκή Ερμηνευτικό Κώδικα Τεχνικών Προδιαγραφών », έκδοση Τεχνικού Ινστιτούτου Ελλάδας, Τόμος Γ2, ο οποίος αφορά στις τεχνικές προδιαγραφές ξενοδοχείων. Συγκεκριμένα για την υπό μελέτη ξενοδοχειακή μονάδα η οποία ανήκει στην κατηγορία ξενοδοχείων μεικτού τύπου, περιοχής II των τεχνικών προδιαγραφών (ξενοδοχείο παραθερισμού) και το οποίο ανήκει στην κατηγορία 4\* προβλέπονται οι εξής τεχνικές και λειτουργικές προδιαγραφές :

#### **1. Κτίριο**

- Χώρος Α΄ βοηθειών και εξοπλισμός.
- Χώρος στάθμευσης ανοικτός σε απόσταση 50 μέτρων από την κεντρική είσοδο της μονάδας.
- Χώρος στάθμευσης τουριστικών λεωφορείων.
- Προσπέλαση των ατόμων με ειδικές ικανότητες στους κοινόχρηστους χώρους του ξενοδοχείου και διαμόρφωση δωματίων (βάσει των ισχυουσών τεχνικών προδιαγραφών).
- Κλιματισμός σε όλους τους κοινόχρηστους χώρους και σε όλα τα δωμάτια.
- Θέρμανση σε όλους τους χώρους.

- Παροχή ζεστού νερού 24 ώρες την ημέρα.
- Επαρκής φωτισμός όλων των εσωτερικών και εξωτερικών χώρων.

## **2. Υποδοχή**

- Υπηρεσία μεταφοράς αποσκευών από την είσοδο στα δωμάτια.
- Θυρίδες φύλαξης τιμαλφών για το 100% των δωματίων στην ρεσεψιόν.
- Εφαρμογή των πιο ενημερωμένων νέων τεχνολογιών που αφορούν σε Η\Υ (προγράμματα κρατήσεων, κίνησης πελατών, εκδοσης τιμολογίων κ.λπ).
- Θυρωρός 24 \ 24 ώρες.
- Φύλλο παρατηρήσεων και κουτί.
- Πληροφοριακό υλικό – φυλλάδια για την ευρύτερη περιοχή.

## **3. Διαμέρισμα**

- Έπιπλο τουαλέτας με καθρέφτη και φωτιστικό.
- Διπλό κρεβάτι από καρυδιά.
- Δύο κομοδίνα.
- Σκαμνί αποσκευών.
- Δύο πολυθρόνες και τραπεζάκι από καρυδιά.
- Δύο μικροί τάπητες από μαλλί (ο ένας στο καθιστικό και ο άλλος κοντά στο κρεβάτι).
- Κουρτίνες
- Κατάλογος υπηρεσιών του ξενοδοχείου.
- Εντομοαπωθητικές συσκευές.
- Καλάθι απορριμάτων στο δωμάτιο
- Κουδούνι κινδύνου δίπλα στο κρεβάτι.
- Δορυφορική τηλεόραση.
- Mini bar.
- Απαραίτητα για ράψιμο.
- Φάκελος αλληλογραφίας.
- Αυτόνομη ρύθμιση θερμοκρασίας δωματίου.

#### **4. Λουτρό**

- Αντιολοσθητική μπανιέρα.
- Ζεστό νερό 24 \ 24 ώρες.
- Μπουρνούζι λουτρού.
- Πετσέτες προσώπου.
- Τάπητας λουτρού.
- Δοχείο απορριμάτων με σακούλα και κάλυμμα.
- Στεγνωτήρας μαλλιών.
- Σαμπουάν και κρέμα μαλλιών.
- Σαπούνι χεριών.
- Βαμβάκι.
- Σακούλες υγιεινής.
- Καλύμματα κεφαλής μπάνιου.

#### **5. Χώροι συγκεντρώσεων – Εκδηλώσεων**

- Αίθουσα πολλαπλών χρήσεων η οποία θα προορίζεται για συνέδρια, διαλέξεις, συνεστιάσεις, χορούς, δεξιώσεις κ.λπ.

#### **6. Εστίαση**

- Εστιατόριο δυναμικότητας 70 ατόμων.
- Καφετέρια δυναμικότητας 80 ατόμων.
- Πρωϊνός μπουφές.
- Διάρκεια σερβιρίσματος πρωϊνού 4 ώρες (07:00 – 11:00).
- Υπηρεσία δωματίου για όλα τα γεύματα της ημέρας από τις 08:00 μέχρι τις 23:00.
- Εξοπλισμός εστίασης παιδιών.
- Τραπεζομάνηλα υφασμάτινα σε όλα τα γεύματα.

## **7. Διασκέδαση – Άθληση – Αναψυχή**

- Αίθουσα ψυχαγωγίας – παιχνιδιών.
- Πισίνα ανοικτή.
- Πισίνα κλειστή θερμαινόμενη.
- Σάουνα.
- Κέντρο αναζωογόνησης το οποίο περιλαμβάνει υδρομασάζ, χαμάμ, μασάζ (σιάτσου, μυοχαλαρωτικό, αδυνατίσματος), υπηρεσίες περιποίησης προσώπου και σώματος.
- Πλήρες γυμναστήριο (step machine, ηλεκτρονικός διάδρομος, ποδήλατο, κωπηλατοεργόμετρο), πάγκοι, αλτήρες.
- Παιδική χαρά.
- Γήπεδο μπάσκετ.
- Νυκτερινός φωτισμός γηπέδου.
- Διοργάνωση πολιτιστικών - ψυχαγωγικών δραστηριοτήτων σε συνεργασία με τους πολιτιστικούς συλλόγους της περιοχής.
- “Snack bar” στον περιβάλλοντα χώρο της ανοικτής πισίνας για τους θερινούς μήνες.

## **8. Καταστήματα**

- Κατάστημα εφημερίδων – περιοδικών, καπνοπωλείο, φωτογραφικά είδη, αγροτουριστικά τοπικά προϊόντα.
- Συνεργασία με γραφείο ενοικιάσεως αυτοκινήτων στην πόλη της Δράμας.

## **9. Πυρασφάλεια – Ασφάλεια Πελατών και Προσωπικού**

- Οπτικοί συναγερμοί για κωφούς.
- Αναγόμωση πυροσβεστήρων.
- Φυλλάδιο σε κάθε δωμάτιο με οδηγίες σε περίπτωση πυρκαγιάς.
- Κλειδαριές στα παράθυρα.

## **10. Άλλες υπηρεσίες**

- Μίνι λεωφορείο για σύνδεση με το χιονοδρομικό κέντρο του Φαλακρού.
- Αφύπνιση.

## **11. Συντήρηση – Καθαριότητα**

- Αλλαγή ιματισμού καθημερινά.
- Αλλαγή πετσετών λουτρού καθημερινά.
- Καθημερινή καθαριότητα κοινόχρηστων χώρων, δωματίων και υπαίθριων χώρων.
- Αποθήκευση και διαχείριση απορριμμάτων.
- Προβλέπεται η συνεργασία με τα συνεργεία κατασκευής και εξοπλισμού του ξενοδοχείου και κατά την διάρκεια της λειτουργίας του προκειμένου για την συντήρησή του.

### **5.6 Κόστος Κατασκευής και Εξοπλισμού της Μονάδας**

Το κόστος κατασκευής και εξοπλισμού της μονάδας διαμορφώνεται στο ποσό των 3.033.000 ευρώ. Στο συγκεκριμένο ποσό περιλαμβάνονται τα εργολαβικά οφέλη καθώς και οι διάφορες εκπτώσεις. Πρέπει να σημειωθεί ότι το κόστος της ξενοδοχειακής μονάδας «Λίθος» είναι σύμφωνο με το συμβατικό κόστος τουριστικών εγκαταστάσεων όπως αυτό δίνεται από το πρακτικό της Επιτροπής Διπλωματούχων Μηχανικών του Ε.Ο.Τ.

Η διαμορφωση του κόστους ανά φάση απεικονίζεται στον πίνακα 5.1 του παρόντος κεφαλαίου.

**Πίνακας 5.1: Κατασκευαστικό και Εξοπλιστικό Κόστος**

<b>Α/Α</b>	<b>ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ</b>
1	Εργα υποδομής	100.000
2	Κτιριακές εγκαταστάσεις	2.500.000
3	Εργα περιβάλλοντος χώρου	100.000
4	Μηχανολογικός εξοπλισμός	100.000
5	Λοιπός εξοπλισμός	200.000
		3.000.000
	Απρόβλεπτα	33.000
	<b>Σύνολο</b>	<b>3.033.000</b>

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: Οργάνωση της Μονάδας και Γενικά Έξοδα**

Στο παρόν κεφάλαιο γίνεται μία παρουσίαση του τρόπου οργάνωσης της ξενοδοχειακής μονάδας «Λίθος». Η οργανωσιακή δομή της επιχείρησης απεικονίζεται στο οργανόγραμμα που παρατίθεται παρακάτω και είναι ανάλογη με το μέγεθος της μονάδας και σύμφωνη με την πρακτική του ξενοδοχειακού κλάδου. Παράλληλα και μέσα από την τμηματοποίηση των λειτουργιών της μονάδας θα προκύψουν και τα κέντρα κόστους της επιχείρησης. Στην συνέχεια καταγράφονται όλα τα προβλεπόμενα λειτουργικά έξοδα της ξενοδοχειακής μονάδας και τέλος γίνεται ο επιμερισμός τους σε άμεσα (κόστος πωληθέντων) και έμμεσα κόστη (γενικά έξοδα).

### **6.1 Οργάνωση και Λειτουργία της Μονάδας**

#### **6.1.1 Οργανόγραμμα**

Στο οργανόγραμμα που παρατίθεται στο παρόν κεφάλαιο απεικονίζεται ο τρόπος με τον οποίο η υπό μελέτη ξενοδοχειακή μονάδα θα οργανωθεί προκειμένου να προκύψουν τα κέντρα κόστους και στην συνέχεια τα λειτουργικά και τα γενικά έξοδα.

Το συγκεκριμένο οργανόγραμμα παρουσιάζει την οργανωσιακή δομή της μονάδας όπως αυτή προκύπτει από την δυναμικότητά της, τον αριθμό του προσωπικού που θα απασχολεί καθώς και από τα πρότυπα του ξενοδοχειακού κλάδου.

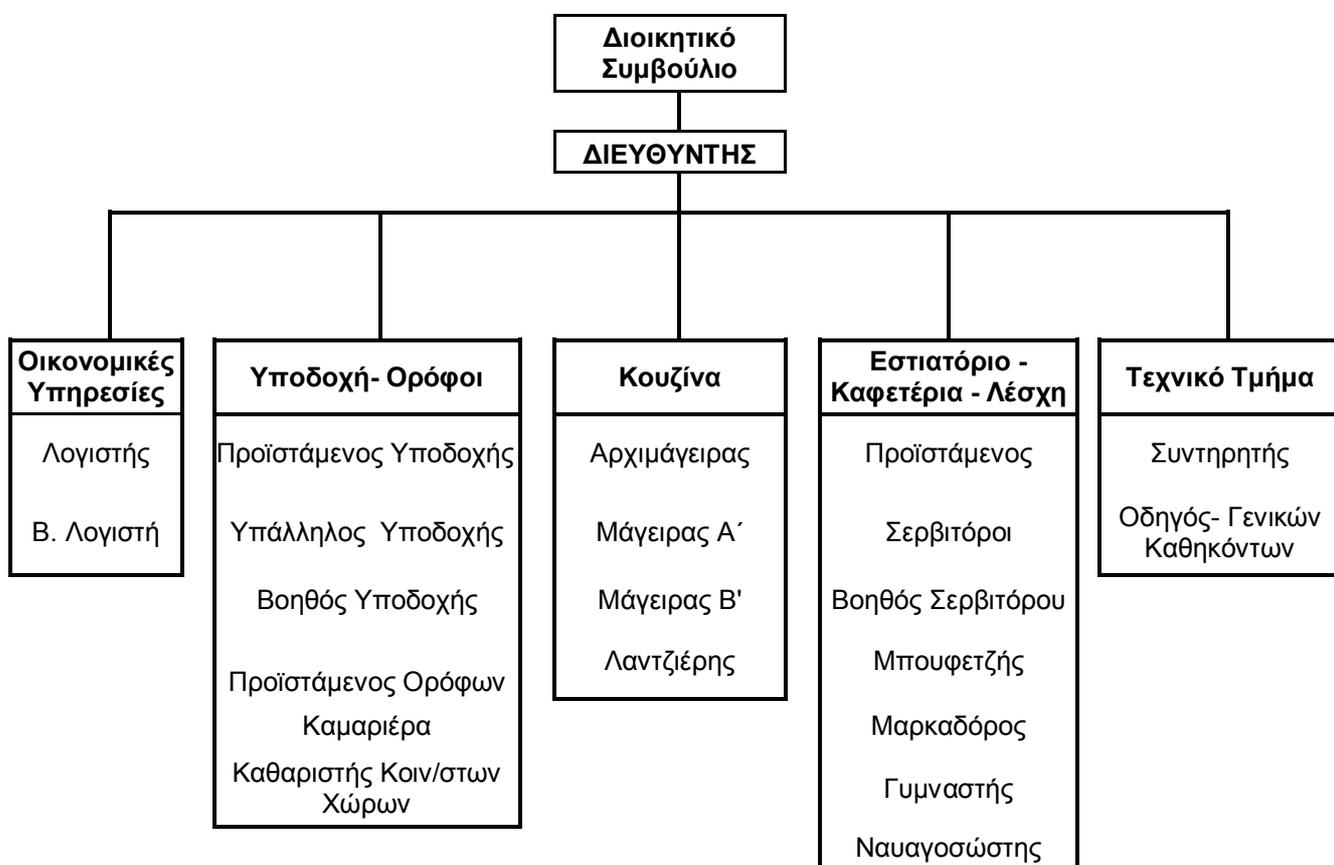
Πρόκειται για ένα κατακόρυφο οργανωτικό διάγραμμα στο οποίο η οργανωτική δομή παρουσιάζεται υπό την μορφή πυραμίδας. Οι γραμμές των εντολών προχωρούν από την κορυφή προς την βάση. Σε κάθε τμήμα αναγράφονται με σειρά ιεραρχίας οι χαρακτηρισμοί των θέσεων. Έτσι στο τμήμα των οικονομικών υπηρεσιών υπεύθυνος είναι ο λογιστής, στο τμήμα υποδοχής – ορόφων υπεύθυνοι είναι αντίστοιχα ο προϊστάμενος υποδοχής και η προϊσταμένη ορόφων. Στο τμήμα που αφορά στην κουζίνα υπεύθυνος είναι ο αρχιμάγειρας, στο τμήμα εστιατορίου - καφετέριας – λέσχης υπεύθυνος

είναι ο προϊστάμενος εστιατορίου και για το τεχνικό τμήμα υπεύθυνος είναι ο συντηρητής κτιρίων και ηλεκτρομηχανολογικών εγκαταστάσεων.

Στόχος της διοίκησης είναι η ύπαρξη μιας απλής οργανωσιακής δομής που να επιτρέπει στους υπαλλήλους την αμεσότητα με τον Γενικό Διευθυντή ο οποίος θα έχει την ευθύνη για όλα τα επιμέρους τμήματα και θα λογοδοτεί στο Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρείας.

Το προτεινόμενο για την μονάδα «Λίθος» οργανόγραμμα έχει παραστατικά την ακόλουθη μορφή:

### Οργανόγραμμα Ξενοδοχειακής Μονάδας «Λίθος»



### 6.1.2 Διαχείριση - Λήψη Αποφάσεων

Η λήψη των αποφάσεων στην μονάδα «Λίθος» θα γίνεται από το Δ.Σ της επιχείρησης στο οποίο θα συμμετέχουν σύμφωνα με το καταστατικό της πέντε άτομα. Τα σταθερά μέλη του Δ.Σ πρόκειται να είναι ο ιδιοκτήτης και ο γενικός διευθυντής, ενώ τα υπόλοιπα μέλη ορίζονται από τον ιδιοκτήτη της ξενοδοχειακής μονάδας. Η θητεία του Δ.Σ θα είναι διάρκειας ενός έτους ενώ προβλέπεται να συνέρχεται σε συνεδρίαση του Δ.Σ δύο φορές τον χρόνο τουλάχιστον.

Κάποια από τα σημαντικότερα θέματα τα οποία θα είναι υπό την δικαιοδοσία του συμβουλίου θα είναι η έγκριση του προϋπολογισμού κατόπιν εισήγησης του Γενικού Διευθυντή, η τιμολογιακή πολιτική και γενικότερα η πολιτική μάρκετινγκ της μονάδας, οι στόχοι και η ακολουθούμενη στρατηγική, ο έλεγχος των εξόδων και της εύρυθμης λειτουργίας των επιμέρους τμημάτων και θέματα προσωπικού κ.ο.κ.

Ο Γενικός Διευθυντής έχει την ευθύνη της εφαρμογής στην πράξη όλων των αποφάσεων που απορρέουν από τις συνεδριάσεις του Δ.Σ. Η διοίκηση παρόλα αυτά θεωρεί σημαντικό να ενημερώνει το σύνολο του προσωπικού για τις αποφάσεις της είτε μέσω του Γενικού Διευθυντή απευθείας, είτε μέσω των προϊσταμένων των επιμέρους τμημάτων. Επίσης προβλέπεται σύγκληση συμβουλίου όλων των εργαζομένων στην επιχείρηση μία φορά τον χρόνο τουλάχιστον στο οποίο θα παρίσταται και το Δ.Σ. Άτυπα συμβούλια προβλέπονται και για το κάθε τμήμα ξεχωριστά των οποίων η συχνότητα εξαρτάται από τους προϊστάμενους και τον Γενικό Διευθυντή.

Τα άτυπα συμβούλια μεταξύ των εργαζομένων θεωρούνται σημαντικά γιατί ένας από τους στόχους της διοίκησης είναι και η επίτευξη της επικοινωνίας με όλους τους εργαζόμενους προκειμένου για την γνωστοποίηση και κατανόηση των στόχων της μονάδας, αλλά και για την αντιμετώπιση τυχόν προβλημάτων που μπορεί οι ίδιοι οι εργαζόμενοι να έχουν. Η δημιουργία ενός κλίματος κοινής πορείας διοίκησης και προσωπικού προς την επίτευξη των στόχων αποτελεί για την μονάδα σημαντικό παράγοντα για την περαιτέρω εύρυθμη και επικερδή λειτουργία της.

## 6.2 Γενικά Έξοδα

Ως γενικά έξοδα θεωρούνται όλα εκείνα τα κόστη τα οποία δεν μπορούν να επιβαρύνουν απευθείας κάποιο κέντρο κόστους. Στην παρούσα μελέτη τα γενικά έξοδα αναλύονται σε δύο κατηγορίες οι οποίες είναι το κόστος διοικητικής λειτουργίας και το κόστος διαθέσεως και τα οποία προκύπτουν ως ποσοστό των επιμέρους λειτουργικών εξόδων της μονάδας. Αντίστοιχα στο κόστος πωληθέντων υπολογίζεται το ποσοστό των λειτουργικών εξόδων το οποίο θεωρείται ότι επιβαρύνει απ' ευθείας τα κέντρα κόστους όπως αυτά παρουσιάστηκαν παραπάνω στο οργανόγραμμα.

Προκειμένου για την εύρεση του κόστους πωληθέντων και των γενικών εξόδων είναι απαραίτητη μία σαφής εικόνα των λειτουργικών εξόδων της μονάδας κατά τα εξεταζόμενα έτη 2004 – 2008.

### 6.2.1 Λειτουργικά Έξοδα

Τα προβλεπόμενα λειτουργικά έξοδα της μονάδας «Λίθος» για τα έτη 2004 – 2008 χωρίζονται, σύμφωνα με τον πίνακα 1 του παρόντος κεφαλαίου στις εξής κατηγορίες :

- Έξοδα Προσωπικού
- Έξοδα Τροφίμων – Ποτών
- Καύσιμα – Ηλεκτρικό - Νερό
- Γραφική Ύλη και Λοιπά Αναλώσιμα
- Τηλεπικοινωνίες – Ταχυδρομικά
- Έξοδα Συντήρησης – Καθαριότητας
- Προμήθειες Τουριστικών Γραφείων
- Λοιπά Γενικά Έξοδα

Επειδή το παρεχόμενο από την μονάδα τουριστικό προϊόν είναι σύνθετο και περιέχει ένα πακέτο υπηρεσιών κρίθηκε σκόπιμο προκειμένου για την εύρεση του κόστους πωληθέντων και των γενικών εξόδων να δημιουργηθεί ένας πίνακας μερισμού των λειτουργικών εξόδων στις προαναφερθείσες κατηγορίες (Πίνακας 6.3 του παρόντος κεφαλαίου). Παρακάτω περιγράφεται

αναλυτικά η συγκεκριμένη διαδικασία για κάθε μία από τις παραπάνω κατηγορίες λειτουργικών εξόδων.

#### 6.2.1.1 Έξοδα Προσωπικού

Όπως αναλύεται και στο κεφάλαιο 7 της παρούσας μελέτης τα έξοδα προσωπικού περιλαμβάνουν το σύνολο των εξόδων του μόνιμου και του έκτακτου προσωπικού, όπως αυτά προκύπτουν από την συλλογική σύμβαση εργασίας ξενοδοχοϋπαλλήλων και σύμφωνα με την δυναμικότητα και το οργανόγραμμα της μονάδας. Σύμφωνα με τον πίνακα 6.2 του παρόντος κεφαλαίου το ποσοστό των εξόδων προσωπικού στο σύνολο των λειτουργικών εξόδων κυμαίνεται για τα έτη 2004 - 2008 από 52,34% μέχρι και 53,47% (μέσος όρος ίσος με 52,34%) .

Σύμφωνα με τον πίνακα 6.3 του παρόντος κεφαλαίου το κόστος του ξενοδοχειακού προσωπικού επιβαρύνει απ' ευθείας τα κέντρα κόστους της μονάδας και για αυτό θεωρείται στο σύνολό του ως κόστος πωληθέντων.

Αντίθετα για το λοιπό προσωπικό (διοικητικό και τεχνικό) υιοθετείται η παραδοχή ότι το 40% βαρύνει το κόστος πωληθέντων ενώ το υπόλοιπο 60% το κόστος διοικητικής λειτουργίας και λειτουργίας διαθέσεως (γενικά έξοδα).

Για το σύνολο των εξόδων του προσωπικού προκύπτει ότι το 88,76% βαρύνει το κόστος πωληθέντων ενώ το 11,24% τα γενικά έξοδα.

#### 6.2.1.2 Έξοδα Τροφίμων και Ποτών

Όπως αναλύθηκε και στο κεφάλαιο 4 της μελέτης τα τρόφιμα και ποτά αποτελούν πρώτη ύλη για τρία κέντρα κόστους της μονάδας : το εστιατόριο, την καφετέρια και την λέσχη. Επειδή ακριβώς επιβαρύνουν απ'ευθείας τα παραπάνω κέντρα κόστους χρεώνονται στο σύνολό τους στο κόστος πωληθέντων. Από τον πίνακα 6.2 του παρόντος κεφαλαίου διακρίνουμε ότι ο μέσος όρος του ποσοστού των εξόδων τροφίμων και ποτών στο σύνολο των λειτουργικών εξόδων είναι ίσος με 22,60%.

### 6.2.1.3 Έξοδα για Καύσιμα – Ηλεκτρικό – Νερό

Συνήθως η παραπάνω κατηγορία εξόδων θεωρείται ως γενικό έξοδο. Παρόλα αυτά επειδή η υπό μελέτη επένδυση αφορά επιχείρηση παροχής υπηρεσιών και συγκεκριμένα παροχής τουριστικού καταλύματος, θεωρούμε ότι και η θέρμανση, τα ξύλα για το τζάκι, το ηλεκτρικό και το ζεστό νερό, οι πισίνες αποτελούν μέρος του παρεχόμενου πακέτου υπηρεσιών. Για αυτόν τον λόγο μέρος (60%) των συγκεκριμένων εξόδων επιβαρύνει το κόστος πωληθέντων. Αντίστοιχα το 40% επιβαρύνει τα γενικά έξοδα και συγκεκριμένα το κόστος διοικητικής λειτουργίας.

Από τον πίνακα 6.2 παρατηρούμε ότι το ποσοστό που καταλαμβάνουν τα έξοδα για ενέργεια στο σύνολο των λειτουργικών εξόδων κυμαίνεται από 7,45% το 2004 μέχρι και 9,68% το 2008 (μέσος όρος 8,96%). Παρατηρούμε επίσης ότι υπάρχει μία τάση σταθεροποίησης κατά τα τρία τελευταία χρόνια (2006 – 2008).

### 6.2.1.4 Γραφική Ύλη και Λοιπά Αναλώσιμα

Η συγκεκριμένη κατηγορία λειτουργικών εξόδων αναλύθηκε εκτενώς στο κεφάλαιο 4 της παρούσας μελέτης. Επίσης, για τα έξοδα που προκύπτουν από την γραφική ύλη και τα λοιπά αναλώσιμα ισχύει ότι εμπίπτουν στην κατηγορία των γενικών εξόδων. Ωστόσο στη συγκεκριμένη επένδυση κάποιο ποσοστό των εξόδων (10%) χρεώνεται και στο κόστος πωληθέντων γιατί χρησιμοποιείται άμεσα από τον πελάτη. Έτσι, το υπόλοιπο 90% επιβαρύνει τα γενικά έξοδα και συγκεκριμένα το 70% επιβαρύνει τα έξοδα διοικητικής λειτουργίας και το υπόλοιπο 20% τα έξοδα λειτουργίας διαθέσεως.

Τέλος, στην ποσοστιαία κατανομή των λειτουργικών εξόδων (Πίνακας 6.2) της μονάδας η συγκεκριμένη κατηγορία εξόδων καταλαμβάνει από 1,60% το 2004 μέχρι και 2,08% το 2008 (μέσος όρος ίσος με 1,98%) με μία τάση σταθεροποίησης κατά τα τρία τελευταία χρόνια.

#### 6.2.1.5 Τηλεπικοινωνίες – Ταχυδρομικά

Για τον προσδιορισμό της συγκεκριμένης κατηγορίας εξόδων θεωρούμε ότι αυτή είναι ανάλογη με την πληρότητα της μονάδας. Επιπρόσθετα υιοθετείται η παραδοχή ότι η δαπάνη για ταχυδρομικά – τηλεπικοινωνίες ισούται με ένα ευρώ ανά διανυκτέρευση. Έτσι το σύνολο των εξόδων διαχρονικά (2004 –2008) θα είναι ίσο με τον προβλεπόμενο αριθμό των διανυκτερεύσεων. Το ποσοστό που καταλαμβάνει στο σύνολο των λειτουργικών εξόδων είναι κατά μέσο όρο 1,53% (Πίνακας 6.2 του παρόντος κεφαλαίου).

Όσον αφορά τον επιμερισμό αυτής της κατηγορίας εξόδων σε κόστος πωληθέντων και γενικά έξοδα παρατηρούμε από τον πίνακα 6.3 του παρόντος κεφαλαίου ότι το 40% επιβαρύνει το κόστος πωληθέντων, αφού μέρος των εξόδων δημιουργείται από τους πελάτες, και το υπόλοιπο 60% τα γενικά έξοδα (40% επιβαρύνει το κόστος διοικητικής λειτουργίας και 20% το κόστος λειτουργίας διαθέσεως).

#### 6.2.1.6 Έξοδα Συντήρησης – Καθαριότητας

Τα έξοδα συντήρησης και καθαριότητας, όπως αναλύθηκαν και σε προηγούμενο κεφάλαιο (βλέπε Κεφάλαιο 4) καταλαμβάνουν κατά μέσο όρο για τα έτη 2004 –2008 το 1,28% (Πίνακας 6.2).

Επειδή η καθαριότητα και συντήρηση των δωματίων και γενικότερα της μονάδας ως σύνολο αποτελεί μέρος του πακέτου υπηρεσιών που η τελευταία προσφέρει, θεωρούμε ότι το 80% της συγκεκριμένης κατηγορίας εξόδων επιβαρύνει το κόστος πωληθέντων, ενώ το υπόλοιπο 20% τα γενικά έξοδα και συγκεκριμένα το κόστος διοικητικής λειτουργίας (Πίνακας 6.3).

#### 6.2.1.7 Προμήθειες Τουριστικών Γραφείων

Για την κατηγορία λειτουργικών εξόδων που αφορά τις προμήθειες των τουριστικών γραφείων με τα οποία η μονάδα θα συνεργάζεται υιοθετείται η παραδοχή ότι αυτά θα είναι ίσα με ένα πόσοστο 5% επί των εσόδων δωματίων. Ο μέσος όρος των εξόδων για τις προμήθειες τουριστικών γραφείων διαχρονικά είναι ίσος με 3,05% (Πίνακας 6.2).

Στην συγκεκριμένη μελέτη θεωρούμε ότι το 70% επιβαρύνει το κόστος πωληθέντων ενώ το υπόλοιπο 30% τα γενικά έξοδα και συγκεκριμένα τα έξοδα λειτουργίας διαθέσεως.

#### 6.2.1.8 Έξοδα Προώθησης

Τα έξοδα προώθησης αναμένεται να είναι υψηλότερα για το πρώτο έτος λειτουργίας 2004 αφού η διοίκηση επιθυμεί να γίνει ευρέως γνωστή στο χώρο. Μετά το δεύτερο χρόνο λειτουργίας και από το 2006 τα έξοδα σταθεροποιούνται. Τα παραπάνω έξοδα ενδεικτικά αφορούν σε κινήσεις που θα κάνει η επιχείρηση προκειμένου να διαφημίσει το προϊόν της μέσω καταχώρησης σε περιοδικά, εφημερίδες και ιστοσελίδες στο διαδίκτυο καθώς και με συμμετοχές της σε εκθέσεις του τουριστικού κλάδου. Ο μέσος όρος της συγκεκριμένης κατηγορίας λειτουργικών εξόδων είναι 7,03% επί του συνόλου.

Τα έξοδα προώθησης δεν επιβαρύνουν άμεσα κάποιο κέντρο κόστους και για αυτό θεωρούνται γενικά έξοδα. Στην συγκεκριμένη μελέτη ειδικότερα το 90% αυτών επιβαρύνει τα έξοδα λειτουργίας διαθέσεως και το 10% τα έξοδα διοικητικής λειτουργίας (Πίνακας 6.3).

#### 6.2.1.9 Λοιπά Γενικά Έξοδα

Στην κατηγορία των λοιπών γενικών εξόδων περιλαμβάνονται όλα εκείνα τα γενικά έξοδα όπως για παράδειγμα η διάθεση των αποβλήτων, διάφορα εφόδια γραφείων, διάφορα δημοτικά τέλη κ.λπ.

Τα λοιπά γενικά έξοδα υπολογίζεται ως ποσοστό (1%) επί του συνόλου των εσόδων της μονάδας. Ο μέσος όρος των λοιπών γενικών εξόδων στο σύνολο των λειτουργικών εξόδων διαχρονικά είναι 1,28%.

Τα λοιπά γενικά έξοδα δεν επιβαρύνουν απευθείας κάποιο κέντρο κόστους και για αυτό θεωρούνται στο σύνολό τους γενικά έξοδα και συγκεκριμένα επιμερίζονται σύμφωνα με τον πίνακα 6.3, 50% στα διοικητικά έξοδα και 50% στα έξοδα λειτουργίας διαθέσεως.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: Ανθρώπινοι Πόροι**

Στο παρόν κεφάλαιο επιχειρείται η ανάλυση των ανθρώπινων πόρων της ξενοδοχειακής μονάδας «Λίθος». Στο συγκεκριμένο επενδυτικό σχέδιο δίνεται μεγάλη σημασία στον ανθρώπινο παράγοντα που θα στελεχώσει το ξενοδοχείο και οι σημαντικότεροι λόγοι είναι οι εξής:

- Το επενδυτικό σχέδιο αφορά στην παροχή τουριστικών υπηρεσιών γεγονός που καθιστά αναγκαία την ύπαρξη ενός εξειδικευμένου και ευχαριστημένου προσωπικού. Η διοίκηση θεωρεί ότι η ικανοποίηση του πελάτη διέρχεται πρώτα από τον ικανοποιημένο υπάλληλο.
- Η επιχείρηση είναι εντάσεως εργασίας, γεγονός που καταδεικνύει το μέγεθος της επένδυσης που κάνει στον παράγοντα άνθρωπο.

Παρακάτω αναφέρεται το διευθυντικό, το ξενοδοχειακό και το τεχνικό προσωπικό έτσι όπως προκύπτει από το οργανόγραμμα της μονάδας «Λίθος», και λαμβάνεται επίσης υπόψη και το μέγεθος, η δυναμικότητα και η προβλεπόμενη για τα έτη 2004 –2008 πληρότητά της.

Παράλληλα γίνεται μια αναλυτική παρουσίαση της μισθοδοσίας όλων των κατηγοριών προσωπικού για να προκύψει τέλος το συνολικό ετήσιο κόστος του.

### **7.1 Κατηγορίες Προσωπικού**

Το προσωπικό της ξενοδοχειακής μονάδας «Λίθος» χωρίζεται σε τρεις επιμέρους κατηγορίες: το διευθυντικό προσωπικό, το ξενοδοχειακό προσωπικό και το τεχνικό προσωπικό. Ταυτόχρονα γίνεται και ο διαχωρισμός των μόνιμων από τους έκτακτους υπαλλήλους. Το συγκεκριμένο κόστος εργασίας θεωρείται μεταβλητό αφού είναι άμεσο συναρτώμενο με το μέγεθος της ζήτησης που θα προκύψει κατά την διάρκεια λειτουργίας της μονάδας. Οι προβλέψεις για τον αριθμό των έκτακτων υπαλλήλων συνδέονται άμεσα με τις αντίστοιχες προβλέψεις πληρότητας της μονάδας.

Οι έκτακτοι υπάλληλοι υπολογίζεται ότι θα απασχολούνται στην μονάδα συνολικά τέσσερις μήνες τον χρόνο. Στο διάστημα αυτό περιλαμβάνονται οι χειμερινοί μήνες υψηλής κίνησης, οι γιορτές, τα τριήμερα

και τα Σαββατοκύριακα. Ποσοστό των έκτακτων υπαλλήλων απορροφούνται και κατά την διοργάνωση στο ξενοδοχείο εκδηλώσεων ή συνεστιάσεων.

Έκτακτο προσωπικό υπάρχει μόνο για την κατηγορία ξενοδοχειακού προσωπικού. Ο αριθμός των εργαζομένων στις υπόλοιπες δύο κατηγορίες (διευθυντικό και τεχνικό προσωπικό) θεωρείται σταθερός και ανεξάρτητος από την πληρότητα της μονάδας.

### **7.1.1 Διευθυντικό Προσωπικό**

Το διευθυντικό προσωπικό περιλαμβάνει τον διευθυντή της μονάδας, και το προσωπικό του τμήματος των οικονομικών υπηρεσιών (λογιστής, βοηθός λογιστή).

Ο διευθυντής της μονάδας «Λίθος» διαθέτει προϋπηρεσία σε ομοειδείς επιχειρήσεις 15 χρόνια και είναι απόφοιτος του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Μέχρι πρόσφατα εργάζονταν ως διευθυντής ξενοδοχειακής μονάδας στις Σέρρες. Μένει με την οικογένεια του στην πόλη της Δράμας.

Ο λογιστής της μονάδας έχει προϋπηρεσία 10 χρόνια και μέχρι πρόσφατα εργάζονταν ως λογιστής κεντρικού ξενοδοχείου στην πόλη της Καβάλας και ζει μόνιμα στην πόλη της Δράμας.

Ο βοηθός λογιστή έχει προϋπηρεσία δύο χρόνια στο λογιστικό τμήμα μεγάλης αλυσίδας “super market” στην πόλη της Δράμας. Είναι απόφοιτος του Τ.Ε.Ι Λογιστικής της Χαλκίδας και μένει μόνιμα στο Κ. Νευροκόπι.

### **7.1.2 Ξενοδοχειακό Προσωπικό**

Το ξενοδοχειακό προσωπικό της μονάδας αφορά στους υπαλλήλους που υπάγονται στα εξής τμήματα:

- Υποδοχή – Όροφοι
- Κουζίνα
- Εστιατόριο – Καφετέρια – Λέσχη

Το σύνολο του ξενοδοχειακού προσωπικού είναι 39 άτομα εκ των οποίων οι 22 είναι μόνιμοι υπάλληλοι και οι 17 έκτακτοι υπάλληλοι. Από τους παραπάνω αριθμούς των έκτακτων και μόνιμων υπαλλήλων γίνεται σαφές ότι σε ορισμένες περιόδους του χρόνου η πληρότητα της μονάδας τόσο σε κλίνες όσο και σε τραπεζοκαθίσματα στο εστιατόριο και στην καφετέρια σχεδόν διπλασιάζεται. Οι έκτακτοι υπάλληλοι όπως προαναφέρθηκε και παραπάνω χρησιμοποιούνται από την μονάδα για τα χρονικά διαστήματα μεγάλης κίνησης στο ξενοδοχείο αλλά λειτουργούν επίσης επικουρικά προς τους μόνιμους υπαλλήλους και για να καλύψουν τυχόν απρόβλεπτη μεγαλύτερη ζήτηση σε κάποιο από τα τμήματα της μονάδας. Στόχος της διοίκησης της μονάδας είναι να υπάρχει σχετική ευελιξία στις δαπάνες του προσωπικού χωρίς ταυτόχρονα να ζημιώνεται και ο απώτερος σκοπός της που είναι η παροχή ποιοτικών υπηρεσιών.

Στον πίνακα 7.1 του παραρτήματος του παρόντος κεφαλαίου φαίνονται αναλυτικά οι υπάλληλοι της μονάδας ανά χαρακτηρισμό και ανά κατηγορία. Επίσης στον πίνακα 7.1 αναγράφονται και τα χρόνια προϋπηρεσίας του κάθε υπαλλήλου. Αντίστοιχα στον πίνακα 7.2 φαίνονται τα παραπάνω στοιχεία που αφορούν τους έκτακτους υπαλλήλους. Είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι το 70% των υπαλλήλων στην κατηγορία του ξενοδοχειακού προσωπικού είναι απόφοιτοι σχολών τουριστικών επαγγελμάτων. Επίσης η προϋπηρεσία τους αφορά σε εμπειρία σε ομοειδείς επιχειρήσεις κατά το παρελθόν.

Ειδικότερα για το έκτακτο προσωπικό της μονάδας ισχύει ότι ο μέσος όρος ηλικίας και ο βαθμός εξειδίκευσης είναι χαμηλότερος. Περίπου το 50% αυτών είναι φοιτητές ή εργαζόμενοι σε άλλου είδους επιχειρήσεις.

Για την αντιμετώπιση του προβλήματος έλλειψης εξειδίκευσης αλλά και για την επίτευξη της ομοιογένειας των υπηρεσιών προβλέπεται να γίνει ένα σεμινάριο πριν την έναρξη λειτουργίας του ξενοδοχείου. Μελλοντικά είναι πιθανόν να γίνονται κάθε χρόνο σεμινάρια για τους υπαλλήλους του ξενοδοχείου προκειμένου να ακολουθούν τις εξελίξεις του επαγγέλματός τους.

Τέλος, είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι το σύνολο του προσωπικού μένει είτε στην πόλη της Δράμας, είτε στον δήμο Κ. Νευροκοπίου είτε στους γύρω δήμους του νομού.

### 7.1.3 Τεχνικό Προσωπικό

Το τεχνικό προσωπικό αποτελεί ουσιαστικά το τεχνικό τμήμα σύμφωνα με το οργανόγραμμα της μονάδας. Πρόκειται για τον συντηρητή του κτιρίου και των ηλεκτρομηχανολογικών εγκαταστάσεων της μονάδας και για τον οδηγό και υπάλληλο γενικών καθηκόντων. Και οι δύο διαθέτουν αρκετά χρόνια προϋπηρεσίας σε ανάλογη εργασία. Ο συντηρητής διαθέτει δίπλωμα πρακτικού μηχανικού Β΄ τάξεως ενώ ο οδηγός διαθέτει επαγγελματικό δίπλωμα οδήγησης.

### 7.2 Δαπάνες Μισθοδοσίας

Οι δαπάνες μισθοδοσίας των εργαζόμενων στην μονάδα καθορίζονται βάσει της συλλογικής σύμβασης εργασίας ξενοδοχοϋπαλλήλων όπως αυτή ισχύει μετά την τελευταία τροποποίηση της 21<sup>ης</sup> Μαΐου του 2002. Για τον υπολογισμό του κόστους του απαιτούμενου ανθρώπινου δυναμικού για την λειτουργία της ξενοδοχειακής μονάδας «Λίθος» έχουν ληφθεί υπόψη:

- Οι ετήσιες άδειες και άδειες ασθενείας.
- Η κοινωνική ασφάλιση που στην περίπτωση της συγκεκριμένης υπό μελέτη επιχείρησης αφορά στο ΙΚΑ (βαρέα και κανονικά ένσημα ανάλογα με την θέση εργασίας) και στο ταμείο των ξενοδοχοϋπαλλήλων (ΤΑΞΥ).
- Το κόστος σίτισης, τα διάφορα επιδόματα (πτυχίο, επίδομα στολής, επίδομα γάμου, επίδομα τέκνων, επίδομα εποχιακού, ανθυγιεινό επίδομα, επίδομα προϋπηρεσίας κ.λπ) ανά κατηγορία μισθωτού.

Οι πίνακες 7.1 και 7.2 του παρόντος κεφαλαίου αποτελούν μια αναλυτική κατάσταση μισθοδοσίας του κάθε υπαλλήλου στην ξενοδοχειακή μονάδα «Λίθος» ανά κατηγορία και ανά θέση. Ανάλογα με τα έτη προϋπηρεσίας, την κατηγορία στην οποία υπάγεται (κατάταξη σύμφωνη με την συλλογική σύμβαση εργασίας) και τα επιδόματα τα οποία δικαιούται, προκύπτει ο μικτός μηνιαίος μισθός κάθε εργαζόμενου ξεχωριστά. Στην συνέχεια στον μικτό μηνιαίο μισθό κάθε υπαλλήλου προστίθενται οι εργοδοτικές εισφορές δηλαδή το ΙΚΑ και το ΤΑΞΥ τα οποία προκύπτουν ως

ποσοστό του μικτού μηνιαίου μισθού του εκάστοτε υπάλληλου. Για το ΙΚΑ αυτό το ποσοστό είναι 22,86% και 25,01% (για τα κανονικά και τα βαρέα ένσημα αντίστοιχα), ενώ το ποσοστό του ΤΑΞΥ που πληρώνει ο εργοδότης είναι της τάξεως του 6%.

### **7.3 Άριστο Πρόγραμμα Μισθοδοσίας**

Στον πίνακα 7.3 του παρόντος κεφαλαίου παρουσιάζονται οι δαπάνες μισθοδοσίας έτσι όπως διαμορφώνονται διαχρονικά κατά τα έτη 2004 –2008. Όπως προαναφέρθηκε για την διαμόρφωση των μισθολογικών καταστάσεων του πρώτου έτους (8 μήνες) λειτουργίας (2004), η μελετήτρια βασίστηκε στις ισχύουσες συλλογικές συμβάσεις. Για τα επόμενα έτη υπολογίζεται μία ποσοστιαία αύξηση της τάξεως του 5% καθώς αναμένεται οι εργαζόμενοι να ανεβαίνουν κλίμακα, όπως επίσης αυξάνονται και τα χρόνια προϋπηρεσίας. Στο ποσοστό αυτό συμπεριλαμβάνεται και η υποχρεωτική από το νόμο αύξηση. Επίσης στα επόμενα χρόνια υπολογίζονται οι ετήσιες δαπάνες για 12 μήνες και όχι για 8 μήνες όπως ισχύει το 2004 λόγω της έναρξης της λειτουργίας της μονάδας από τον Μάιο του 2004.

Από τον πίνακα 6.2 προκύπτει η ποσοστιαία κατανομή των εξόδων προσωπικού στο σύνολο των λειτουργικών εξόδων της μονάδας. Όπως φαίνεται και από τον πίνακα αυτόν το ποσοστό των εξόδων προσωπικού κυμαίνεται από 52,34% μέχρι και 53,47%, ποσοστό σύνηθες για τον ξενοδοχειακό κλάδο.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: Τοποθεσία, Χώρος Εγκατάστασης, Περιβάλλον**

Στο Κεφ.8 γίνεται μία ανάλυση της τοποθεσίας κατασκευής και λειτουργίας της ξενοδοχειακής μονάδας «Λίθος». Συγκεκριμένα, αναφέρονται οι λόγοι επιλογής της συγκεκριμένης τοποθεσίας, γίνεται μια περιγραφή των υποδομών της περιοχής και αναφέρονται τα τουριστικά θέλγητρα του νομού. Όλοι οι παραπάνω παράγοντες συντελούν στην επιλογή της συγκεκριμένης τοποθεσίας για την κατασκευή της συγκεκριμένης μονάδας.

### **8.1 Τοποθεσία**

#### **8.1.1 Κριτήρια επιλογής**

Η επιλογή της περιοχής στην οποία πρόκειται να πραγματοποιηθεί το εν λόγω επενδυτικό σχέδιο βασίστηκε σε μια σειρά παραγόντων προκειμένου να εντοπισθεί η ορθολογικότερη λύση.

Καταρχάς, όπως αναφέρεται και στο ιστορικό του προγράμματος (Κεφ 2) ο νομός Δράμας υπάγεται στα κοινοτικά προγράμματα Leader προκειμένου για την χορήγηση κινήτρων για επενδύσεις στην περιοχή.

Επιπρόσθετα, σημαντικό παράγοντα επιλογής της ευρύτερης περιοχής του νομού Δράμας αποτέλεσε και το γεγονός ότι το συγκεκριμένο οικόπεδο αξίας 30.000 ευρώ, στο οποίο και θα πραγματοποιηθεί η ανέγερση της ξενοδοχειακής μονάδας, είναι ιδιόκτητο και ανήκει στην οικογένεια του επιχειρηματία Δημήτρη Γιαννίκη το οποίο ο επιχειρηματίας εκχωρεί στην εταιρεία.

Όσον αφορά την τουριστική αγορά στον νομό συμπεραίνει κανείς ότι μόλις την τελευταία πενταετία άρχισαν να αναπτύσσονται κάποιες ξενοδοχειακές μονάδες έξω από την πόλη της Δράμας οι οποίες σύμφωνα με στοιχεία της Αναπτυξιακής Εταιρείας Δράμας υπάγονται στο πρόγραμμα "Leader". Αξιοσημείωτο είναι ότι οι παραπάνω μονάδες προσφέρουν τη δυνατότητα επίσκεψης και διαμονής στον ορεινό όγκο του νομού όχι μόνο

στους επισκέπτες εκτός νομού αλλά και στους ίδιους τους κατοίκους του νομού όπως αναλύθηκε εκτενέστερα και στο κεφάλαιο 3. Επίσης από την έρευνα αγοράς που προηγήθηκε προκύπτει ότι ο τουριστικός κλάδος στην περιοχή κάθε άλλο παρά κορεσμένος είναι αφού το τουριστικό προϊόν το οποίο θα προσφέρει το ξενοδοχείο «Λίθος» βρίσκεται στη φάση της ανάπτυξης, σε αντίθεση με άλλους χειμερινούς τουριστικούς προορισμούς όπως το Καρπενήσι, το Πήλιο και ο Παρνασσός.

Αναφορικά με τον δήμο Νευροκοπίου στον οποίο βρίσκεται το οικόπεδο κατασκευής της μονάδας αξιοσημείωτο είναι ότι παρουσιάζει σημαντικά συγκριτικά πλεονεκτήματα έναντι των άλλων εναλλακτικών περιοχών ανέγερσης ξενοδοχείου όπως ο δήμος Παρανεστίου και είναι οι ακόλουθοι:

- Εύκολη πρόσβαση από την πόλη της Δράμας αφού απέχει από αυτήν οδικώς μόλις 30 χλμ., ενώ παράλληλα το οδικό δίκτυο είναι σε άριστη κατάσταση.
- Κατάλληλες κλιματολογικές συνθήκες για την κατασκευή ξενοδοχείου ορεινού τουρισμού.
- Επαρκή δίκτυα υποδομών ύδρευσης, ηλεκτροδότησης και αποχέτευσης.
- Γειτνίαση με οικισμούς όπως ο Βώλακας, το Νευροκόπι, η Προσοτσάνη από τους οποίους είναι δυνατή η εκροή εργατικού δυναμικού αλλά και πρώτων υλών για την λειτουργία της μονάδας.
- Δυνατότητα εύκολης μεταφοράς των υλικών προκειμένου για τη κατασκευή του ξενοδοχείου.
- Ο οικισμός του Γρανίτη αποτελεί τέλος τον πλησιέστερο στο χιονοδρομικό κέντρο του Φαλακρου οικισμό διευκολύνοντας όσους επιθυμούν να επιδοθούν στα χειμερινά αθλήματα.

Αναλυτικότερα και σύμφωνα με τα στοιχεία που δίνονται από τον Δήμο Νευροκοπίου και την ιστοσελίδα της Νομαρχίας Δράμας [www.dramanet.gr](http://www.dramanet.gr) όσον αφορά τα κριτήρια επιλογής τοποθεσίας ισχύουν τα εξής:

- **Κλιματολογικές συνθήκες**

Στον Δήμο Νευροκοπίου παρατηρούνται κάθε χειμώνα οι χαμηλότερες θερμοκρασίες της χώρας που φθάνουν μέχρι και τους μείον είκοσι βαθμούς

Κελσίου, ενώ παράλληλα το χιονοδρομικό κέντρο είναι κατάλληλο για λειτουργία από πλευράς ποιότητας χιονιού περίπου τέσσερις με πέντε μήνες το χρόνο (από τον Δεκέβριο ως τον Απρίλιο).

Το κλίμα του νομού χαρακτηρίζεται ως μεταβατικό, από μεσογειακό στις πεδινές περιοχές, προς μεσευρωπαϊκό με ηπειρωτικό τόνο στις ορεινές περιοχές. Γενικά ο χειμώνας είναι ψυχρός και βροχερός, ενώ το καλοκαίρι θερμό και ξηρό.

#### ▪ **Ενέργεια**

Στην περιοχή έχουν πραγματοποιηθεί πολλά έργα για την δυνατότητα ικανοποιητικής προμήθειας ενεργειακών πόρων όπως ο ηλεκτρισμός και το νερό. Συγκεκριμένα με το υδροηλεκτρικό φράγμα Θησαυρού αλλά και το πιο νέο φράγμα της Πλατανόβρυσης υπερκαλύπτονται οι ανάγκες του νομού σε ηλεκτρισμό. Επίσης ικανοποιητικό είναι και το δίκτυο ηλεκτροδότησης στον Δήμο Νευροκοπίου και συγκεκριμένα στον οικισμό του Γρανίτη.

#### ▪ **Νερό Ύδρευσης**

Η ορεινή ως επί το πλείστον μορφολογία, η πετρογραφική σύσταση και ο κατακερματισμός των οικισμών σε όλη την έκταση του δήμου προκαλούν σημαντικά προβλήματα στις συνθήκες ύδρευσης και στη συνολική διαχείριση του νερού του δήμου. Συγκεκριμένα:

Από τα 17 δημοτικά διαμερίσματα του δήμου συμπεριλαμβανομένης και της κωμόπολης του Νευροκοπίου, τα επτά (Οχυρό, Δασωτό, Χρυσοκεφάλου, Αχλαδέα, Εξοχή, Κάτω Βροντούς, Μικροκλεισούρας) διαθέτουν υπερεπάρκεια νερού, όπου όμως παρατηρείται και μια υπερκατανάλωση νερού, που σημαίνει ότι απαιτείται αυστηρός έλεγχος στις καταναλώσεις, για να υπάρξουν μακροχρόνιες λύσεις επάρκειας. Ένα διαμέρισμα (Νευροκόπι) έχει επάρκεια νερού για όλες τις χρήσεις. Κάποια άλλα, ενώ διαθέτουν σημαντικές ποσότητες, διάφορα γεγονότα (τεχνικά προβλήματα) δημιουργούν φαινόμενα ανεπάρκειας νερού κατά διαστήματα, όπως η παλαιότητα του δικτύου (Βαθύτοπος, Λευκόγεια), ή η παλαιότητα και οι διαρροές της δεξαμενής (Κατάφυτο, Περιθώριο). Τέλος πέντε διαμερίσματα (Γρανίτης, Βώλακας, Μικρομηλιά, Ποταμοί και Παγονέριο) δεν διαθέτουν τις απαιτούμενες ποσότητες από τις υπάρχουσες πηγές και εμφανίζουν διαρκή ανεπάρκεια

κατά τους θερινούς μήνες. Θετικό για την εξεταζόμενη ξενοδοχειακή μονάδα είναι το γεγονός της ύπαρξης στον χώρο του οικοπέδου γεώτρησης για τις έως τώρα χρήσεις του οικοπέδου και η οποία θα λειτουργεί συμπληρωματικά και κατά την διάρκεια λειτουργίας του ξενοδοχείου.

#### ▪ **Μεταφορές – Τηλεπικοινωνίες**

Όσον αφορά την αερομεταφορά ο νομός Δράμας εξυπηρετείται από το αεροδρόμιο της Χρυσούπολης στον νομό της Καβάλας, το οποίο απέχει από τον οικισμό του Γρανίτη 86 χλμ.

Επίσης ο σταθμός του τρένου βρίσκεται στο κέντρο της Δράμας η οποία απέχει 31 χλμ.

Η απόσταση από τα μεγάλα αστικά κέντρα της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης είναι 715 και 150 χλμ αντίστοιχα.

Το χιονοδρομικό κέντρο απέχει μόλις 17 χλμ.

Λόγω των μικρών ή μεγάλων χιλιομετρικών αποστάσεων που πρέπει να διανύσει κανείς προκειμένου για την επίσκεψή του στην περιοχή που θα βρίσκεται η μονάδα είναι απαραίτητη η μελέτη των οδικών δικτύων.

Όπως προαναφέρθηκε και στο Κεφάλαιο 3 που αφορά την έρευνα αγοράς, στον Δήμο Νευροκοπίου υπάρχουν οι απαραίτητες υποδομές στο τηλεπικοινωνιακό και μεταφορικό οδικό δίκτυο. Συγκεκριμένα, πρόσφατα (2001) πραγματοποιήθηκε η διαπλάτυνση και η εκ νέου ασφαλτόστρωση του δρόμου που συνδέει τον οικισμό του Βώλακα με το χιονοδρομικό κέντρο του Φαλακρού.

Η σύνδεση με την πόλη της Δράμας είναι σχετικά εύκολη αφού από το κέντρο και για 27 χλμ ακολουθεί κανείς το κεντρικό οδικό δίκτυο. Στην συνέχεια και προκειμένου για την πρόσβαση στον οικισμό του Γρανίτη και ακολούθως για το χιονοδρομικό κέντρο πρέπει κανείς να ακολουθήσει το επαρχιακό δίκτυο. Στο επαρχιακό δίκτυο ο δρόμος είναι στενότερος αλλά ασφαλτοστρωμένος και μέχρι το χιονοδρομικό κέντρο είναι άλλα 19 χλμ. Κατά τους χειμερινούς μήνες λόγω κλιματολογικών συνθηκών πρέπει κανείς να οδηγεί με προσοχή αλλά παρόλα αυτά ο δρόμος παραμένει πάντα ανοιχτός. Γενικώς τα τελευταία χρόνια έχουν πραγματοποιηθεί πολλά δημόσια έργα στον νομό όπως:

- Διαπλάτυνση και ασφαλτόστρωση τμημάτων του επαρχιακού δρόμου

Κ. Νευροκοπίου – Ποταμών.

- Βελτίωση επαρχιακού δρόμου Κ.Νευροκοπίου – Κ.Βροντούς.
- Βελτίωση επαρχιακής οδού προς Βώλακα από διασταύρωση Δράμας – Νευροκοπίου.
- Βελτίωση επαρχιακής Βαθύτοπου – Κατάφυτου μέχρι διασταύρωση Κ. Νευροκοπίου – Περιθωρίου.
- Ασφαλτόστρωση επαρχιακών δρόμων Βώλακα - Μικροκλεισούρας-Ποταμών.

Είναι προφανές ότι ο επισκέπτης στον νομό Δράμας θα έχει εύκολη πρόσβαση τόσο στην περιοχή όπου θα λειτουργεί η εν λόγω ξενοδοχειακή μονάδα αλλά και σε όλες τις υπόλοιπες περιοχές του νομού οι οποίες παρουσιάζουν εξαιρετικό ενδιαφέρον αλλά και στο χιονοδρομικό κέντρο του Φαλακρού.

Το τηλεπικοινωνιακό δίκτυο είναι επαρκές. Οι τηλεφωνικές συνδέσεις είναι ψηφιακές ενώ ταυτόχρονα εξυπηρετούνται πλέον και όλες οι εταιρείες κινητής τηλεφωνίας.

#### ▪ **Αποχέτευση**

Σε γενικές γραμμές τα υπάρχοντα δίκτυα αποχέτευσης των δημοτικών διαμερισμάτων, του Δήμου, καλύπτουν το 95 % των οικισμών. Απαιτείται πάντως και επέκταση τους, αλλά και αντικατάσταση των παλαιών τμημάτων τους.

#### ▪ **Διαχείριση απορριμμάτων**

Η συλλογή των απορριμμάτων της έδρας του Δήμου γίνεται καθημερινά από απορριμματοφόρο του Δήμου, ενώ τα υπόλοιπα Δ.Δ. εξυπηρετούνται μία φορά την εβδομάδα, πλην του δημοτικού διαμερίσματος του Βώλακα, το οποίο εξυπηρετείται από δικό του απορριμματοφόρο όχημα, με τακτικότητα 4 φορές την εβδομάδα. Όπως φαίνεται η συχνότητα αποκομιδής των σκουπιδιών για τα λοιπά δημοτικά διαμερίσματα είναι πολύ μικρή. Είναι υπό συζήτηση πάντως η αναδιοργάνωση της αποκομιδής από τον Δήμο καθώς και η προμήθεια ενός απορριμματοφόρου ακόμα.

- **Περίθαλψη**

Το κτίριο του Κέντρου Υγείας, του Κ. Νευροκοπίου, είναι σχετικά νέο και καλοσυντηρημένο. Ελλείψεις σε εξοπλισμό και ιατροφαρμακευτικό υλικό δεν παρατηρούνται. Σημειώνεται πάντως η έλλειψη ειδικοτήτων στο ιατρικό προσωπικό (παιδιάτρου, καρδιολόγου και χειρουργού).

Όσον αφορά την αμέσως κατώτερη βαθμίδα του Ε.Σ.Υ., τα αγροτικά ιατρεία, το Κέντρο Υγείας Κ. Νευροκοπίου, εξυπηρετεί έξι (6) Δημοτικά Διαμερίσματα του Δήμου του και την Κοινότητα του Σιδηρονέρου. Τονίζεται ότι τα εν λόγω αγροτικά ιατρεία, εξυπηρετούν με επάρκεια τους κατοίκους της περιοχής του Δήμου Κ. Νευροκοπίου και της Κοινότητας Σιδηρονέρου έως τον βαθμό και τον σκοπό για τον οποίο δημιουργήθηκαν από το Υπουργείο Υγείας, δηλαδή την χορήγηση φαρμάκων και πρώτων βοηθειών.

Για σοβαρά προβλήματα υγείας μπορεί κανείς να απευθυνθεί στο Νομαρχιακό νοσοκομείο Δράμας το οποίο βρίσκεται μέσα στην πόλη της Δράμας.

- **Αθλητικές Εγκαταστάσεις**

Όλα τα δημοτικά διαμερίσματα του Δήμου Νευροκοπίου διαθέτουν γήπεδα ποδοσφαίρου. Στην έδρα του Δήμου, λειτουργεί κλειστό γυμναστήριο. Στο Δήμο υπάρχουν επίσης αρκετά σχολικά γήπεδα. Στο Δήμο δραστηριοποιούνται 12 αθλητικά σωματεία από τα οποία τα οχτώ (8) είναι ποδοσφαιρικά σωματεία, ένα (1) σωματείο στίβου, ένα (1) σωματείο πάλης και δύο (2) σωματεία χιονοδρομίας. Οι παραπάνω αθλητικές εγκαταστάσεις μπορούν να χρησιμοποιηθούν από αθλητικά σωματεία που ενδεχομένως θα επισκεφτούν το ξενοδοχείο κατά τους καλοκαιρινούς μήνες για προετοιμασία.

- **Εργατικό δυναμικό – Απασχόληση**

Στον νομό της Δράμας παρατηρείται μεγάλο πρόβλημα απασχόλησης όπως άλλωστε προαναφέρθηκε και στο κεφάλαιο 3 για την έρευνα αγοράς. Σημαντικό είναι ότι ο νομός Δράμας διαθέτει Τ.Ε.Ι και ότι μεγάλο μέρος του νεαρού κυρίως πληθυσμού καταφεύγει σε γειτονικούς νομούς για εύρεση εργασίας. Κατά τις δύο τελευταίες δεκαετίες το ποσοστό ανεργίας έχει ανέβει σημαντικά από 5,4% το 1981 στο 10,75% το 1998 που είναι και η τελευταία

χρονιά που έχουμε διαθέσιμα στοιχεία (πίνακας 8.1 παρόντος κεφαλαίου). Ταυτόχρονα παρατηρείται και μία μετάβαση του εργατικού δυναμικού από τον πρωτογενή στον δευτερογενή και τριτογενή τομέα παραγωγής (πίνακας 8.2 παρόντος κεφαλαίου) ενώ αναλυτικότερη διάρθρωση του εργατικού δυναμικού ανά κλάδο δίνεται σε πίνακα (πίνακας 8.3 παρόντος κεφαλαίου).

Θετικό στοιχείο αποτελεί το γεγονός ότι η ηλικιακή διάρθρωση του πληθυσμού έχει αρχίσει να είναι πιο ενθαρρυντική όσον αφορά το πρόβλημα της γήρανσης του πληθυσμού στον Δήμο (πίνακας 8.5 παρόντος κεφαλαίου).

Είναι επίσης σημαντικό το γεγονός ότι ο οικισμός του Γρανίτη είναι εύκολα προσβάσιμος στην πόλη της Δράμας η οποία απαριθμεί 42.500 κατοίκους. Η πλειοψηφία του μόνιμου εργατικού δυναμικού θα προέρχεται από τον νομό Δράμας.

#### ▪ **Κίνητρα**

Βάσει του αναπτυξιακού νόμου 2601/98 και με την τελευταία τροποποίησή του (Ν.3105/2003), ο οποίος αφορά στις «ενισχύσεις ιδιωτικών επενδύσεων για την οικονομική και περιφερειακή ανάπτυξη της χώρας και άλλες διατάξεις» δίδονται κίνητρα για την ανάπτυξη του τουρισμού σε παραμεθόριες περιοχές. Ο νόμος αυτός, όπως προαναφέρθηκε σε προηγούμενα κεφάλαια επιχορηγεί τον επιχειρηματία για το κόστος κατασκευής της μονάδας και επιδοτεί το ποσό των τόκων των μεσομακροπρόθεσμων δανείων του κατά 30%.

Παράλληλα, για επενδύσεις μικρού ή μεσαίου μεγέθους που αφορούν κυρίως στον αγροτουρισμό πραγματοποιούνται τα τελευταία χρόνια μια σειρά από προγράμματα επιδοτούμενα από την Ευρωπαϊκή Ένωση και από το Ελληνικό Δημόσιο που αφορούν τα προγράμματα “Leader I”, “Leader II”, “Leader Plus” από το Υπουργείο Γεωργίας.

Συγκεκριμένα στην παραπάνω κοινοτική πρωτοβουλία εντάχθηκαν και υλοποιούνται μία επένδυση δημιουργίας βιοτεχνικής μονάδας παραδοσιακών λευκών ειδών στο Κ.Νευροκόπι προϋπολογισμού 56 εκατ.δρχ., οκτώ επενδύσεις συνολικού ύψους 277 εκατ.δρχ. στο Μέτρο Γεωργία/Δράσεις τύπου Καν. (ΕΟΚ) 866/90 (Συσκευαστήρια-Διαλογητήρια πατάτας κλπ), μία επένδυση δημιουργίας ταβέρνας ύψους 30 εκατ.δρχ., μία επένδυση αξιοποίησης της δασικής παραγωγής ύψους 76,15 εκατ.δρχ., μία επένδυση

παραγωγής ειδών διατροφής (τυποποίηση καφέ) ύψους 32,67 εκατ.δρχ., μία επένδυση εξοπλισμού και οικίσκου επιχείρησης ενοικιάσεως ειδών σκι στο Φαλακρό ύψους 21,71 εκατ.δρχ., τέσσερις επενδύσεις δημιουργίας ή εκσυγχρονισμού μικρών βιοτεχνιών κατασκευής γεωργικών μηχανημάτων ύψους 105 εκατ.δρχ., και τέλος δημιουργία εκθεσιακού χώρου στον Βώλακα. Επίσης από το Υπουργείο Γεωργίας (ΣΑΕ 081) κατασκευάσθηκαν τα έργα:

"Κατασκευή Αρδευτικού Δικτύου Κ.Νευροκοπίου-Λευκογείων", προϋπολογισμού 4,2 δις δρχ. και ολοκληρώνεται το "Φράγμα Καταφύτου" 1 δις δρχ. Από το Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας (Κοινοτική Πρωτοβουλία INTERREG II) εκτελείται το έργο "Βελτίωση Ε.Ο. Νο57 Δράμα - Κ.Νευροκόπι - Εξοχή Βελτίωση της οδού Κ.Νευροκοπίου-Εξοχής" προϋπολογισμού 2 δις ενώ στη ΣΑΕ 031/2 ήταν ενταγμένο και ολοκληρώθηκε το έργο "Βελτίωση Ε.Ο. Νο 57 Δράμας-Κ.Νευροκοπίου-Εξοχής" προϋπολογισμού 700 εκ δρχ.

Από το Ειδικό Αναπτυξιακό Πρόγραμμα Τοπικής Αυτοδιοίκησης (ΕΑΠΤΑ 2) εκτελέσθηκαν έργα συνολικού προϋπολογισμού 500 εκ δρχ. που αφορούσαν την οδοποιία, ύδρευση, αποχέτευση, διαχείριση απορριμμάτων της περιοχής.

Τέλος στον πίνακα 4 του παρόντος κεφαλαίου φαίνεται η οικοδομική δραστηριότητα για κτιριακές εγκαταστάσεις που δημιουργούν προϋποθέσεις για απασχόληση ή στοχεύουν στην βελτίωση της ποιότητας ζωής των κατοίκων της περιοχής Νευροκοπίου. Πρόκειται για υπηρεσίες του τριτογενή τομέα, εργατικές κατοικίες, υποδομές για την παιδεία, αθλητικές εγκαταστάσεις.

Στόχος της Αναπτυξιακής εταιρείας Δράμας και της Τοπικής Αυτοδιοίκησης είναι να απορροφηθούν σε θέσεις εργασίας οι νέοι του Δήμου. Επίσης σημαντικό είναι να σταματήσει η εσωτερική μετανάστευση από τον νομό Δράμας προς μεγάλα αστικά κέντρα για να προληφθεί η περαιτέρω εγκατάληψη της υπαίθρου. Αντίθετα σκοπός τους είναι η ανάπτυξη και η δημιουργία επενδυτικών ευκαιριών στον Δήμο καθώς και η βελτίωση του βιοτικού επιπέδου στα επιμέρους διαμερίσματα.

#### ▪ Πολιτιστικές Εκδηλώσεις

Η προσπάθεια καταγραφής των λαϊκών δρώμενων του Νομού και της περιοχής ειδικότερα επικεντρώνεται κυρίως στα ήθη και έθιμα του ντόπιου

πληθυσμού που στο Δήμο εστιάζονται στο δημοτικό διαμέρισμα του Βώλακα. Παρέχουν δε πλήθος συμβολισμών οι οποίοι έχουν σκοπό την επιδίωξη της ευημερίας των ανθρώπων, την καρποφορία της γης, τη γονιμότητα των κοπαδιών και την αποτροπή του κακού. Αποτελούν μικροτελετές της λαϊκής λατρείας:

- Τα δρώμενα του Δωδεκαήμερου
- Τα έθιμα της περιόδου της Αποκριάς
- Τις εθιμικές εκδηλώσεις κατά την πασχαλινή περίοδο
- Τις εθιμικές κούνιες
- Τις δημοτελείς θυσίες
- Τις λατρευτικές και άλλες προσφορές
- Τις εθιμικές πυρές
- Τη μαγεία της βροχής
- Τη μαντική

Κατά την διάρκεια του έτους πραγματοποιούνται στον νομό Δράμας πολλές εκδηλώσεις που συνδέονται με τον πολιτισμό και α την ιστορία της περιοχής. Οι κυριότερες από αυτές είναι:

- Τοπικά δρώμενα – μεταμφιέσεις του Δωδεκαήμερου στο Μοναστηράκι, στον Ξηροπόταμο, στην Πετρούσα, στους Πύργους, στον Βώλακα, στην Καλή Βρύση (6 έως 8 Ιανουαρίου).
- Κουρμπάνι στο Καλαμπάκι (18 Ιανουαρίου).
- Καρναβάλι Χωριστής (Καθαρά Δευτέρα).
- Επέτειος μάχης Οχυρών Λίσσε, στο Οχυρό (6 Απριλίου).
- Ιπποδρομίες Δοξάτου (2 Μαΐου).
- Αναστενάρια – πυροβασίες Μαυρολεύκης (21 Μαΐου).
- Ελευθέρια δήμου Δράμας (τέλη Ιουνίου).
- Αντάμωμα Σαρακατσαναίων στο Δασικό Χωριό της Ελατιάς (20 Ιουλίου).
- Ακρίτεια Κάτω Νευροκοπίου (25-27 Ιουλίου).
- Φεστιβάλ ταινιών μικρού μήκους (μέσα Σεπτεμβρίου).
- Ημέρες πατάτας στο Κάτω Νευροκόπι (τέλος Οκτωβρίου).

- **Αρχαιολογικοί Χώροι**

Αρχαιολογικοί χώροι εντοπίζονται στην περιοχή δημοτικού διαμερίσματος Ποταμών-Παγονερίου (ευρήματα ρωμαϊκής εποχής, ευρήματα εποχής χαλκού) και στη λεκάνη του Βώλακα (ευρήματα παλαιολιθικής εποχής). Δεν υπάρχει καθεστώς προστασίας, πέρα από τον χαρακτηρισμό της περιοχής και ούτε διενέργεια αρχαιολογικής ανασκαφής μετά την πρώτη επίσκεψη της περιοχής 1979.

- **Ιστορικοί τόποι**

Κτίρια-μάρτυρες του ρόλου της περιοχής κατά την διάρκεια του Β΄ Παγκόσμιου πολέμου αποτελούν τα κτίρια των στρατώνων και φυλακίων της περιοχής στη Βροντού, Δασωτό, Βώλακα, Κατάφυτο, Περιθώρι. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει το οχυρό «Λισσέ» στο δημοτικό διαμέρισμα του Οχυρού. Αποτελεί ιστορικό μνημείο της ελληνικής αντίστασης κατά των Γερμανών τον Απρίλιο του 1941. Μέσα στο μνημείο υπάρχει αίθουσα με έκθεση όπλων και λοιπού πολεμικού υλικού της εποχής του 1940 και οπτικοακουστικό σύστημα απεικόνισης της γνωστής μάχης της 6ης Απριλίου 1941.

Άλλα οχυρά επίσης της γραμμής Μεταξά βρίσκονται στη θέση Μπαρδίσεβα στο δημοτικό διαμέρισμα του Βώλακα.

- **Παραδοσιακοί οικισμοί**

Στο Δήμο Νευροκοπίου υπάρχουν δύο οικισμοί που έχουν χαρακτηριστεί ως παραδοσιακοί: ο οικισμός του Παγονερίου και του Περιθωρίου. Δυστυχώς το καθεστώς προστασίας είναι ανύπαρκτο και οι κίνδυνοι κατάρρευσης και εξαφάνισης αυτού του οικιστικού πλούτου, καθημερινοί.

- **Παραδοσιακά και διατηρητέα κτίρια**

Σημαντικό ενδιαφέρον παρουσιάζουν οι μεταβυζαντινές εκκλησίες του λεκανοπεδίου με χρονολογία κατασκευής από το 1830 έως το 1870 και με εξαιρετικό πλούτο αγιογραφιών και άλλων εκκλησιαστικών κειμηλίων, λαϊκής αγιογραφίας όσο επί το πλείστον. Αυτές βρίσκονται στο Δασωτό, Κ. Βροντού, Περιθώρι, Λευκόγεια, Παγονέρι, Βώλακα, Ακρινό, Βαθύτοπο, Κ. Νευροκόπι, Εξοχή, Γρανίτη, Οχυρό, Λιβαδάκι.

- **Υδάτινα Οικοσυστήματα**

Ένας από τους παράγοντες που συνθέτουν την φυσιογνωμία του νομού Δράμας είναι το νερό. Το υδάτινο στοιχείο έχει έντονη παρουσία σε όλη την περιοχή σχηματίζοντας υδάτινα οικοσυστήματα που συμβάλλουν καθοριστικά στο τοπίο και και στο φυσικό περιβάλλον του νομού. Το νομό Δράμας διασχίζει ο ποταμός Νέστος, ο οποίος με τις λίμνες και τα ρέματα του, παίζει σημαντικό ρόλο στο ορεινό τοπίο της περιοχής. Πολλοί οι παραπόταμοι και τα ρέματα που συλλέγουν τα νερά στο έδαφος του νομού και χύνονται στον Νέστο. Στην οροσειρά της Κεντρικής Ροδόπης και από δυτικά χύνονται ο Δεσπάτης, ο Μουσδέλης, το Μεγάλο Ρέμα, το Διαβολόρεμα και το Αρκουδόρεμα. Τα ποτάμια αυτά με τα ρεμάτά τους δημιουργούν υδάτινους σχηματισμούς (καταρράκτες Φρακτού, Στραβορέματος, κ.α) εξαιρετικής και σπάνιας ομορφιάς. Συγκεκριμένα το Στραβόρεμα βρίσκεται 7 χλμ. ανατολικά του δασικού χωριού της Ελατιάς και αποτελεί ένα από τα πιο όμορφα φυσικά τοπία της περιοχής. Στην περιοχή υπάρχουν εγκαταστάσεις υπαίθριας αναψυχής.

- **Πηγές**

Στη θέση **Θερμά Παρανεστίου** υπάρχουν οι ομώνυμες πηγές με θερμά ιαματικά νερά. Ήδη έχει αρχίσει η αξιοποίησή τους από το δήμο Παρανεστίου και σύντομά θα αποτελέσουν μια σύγχρονη λουτρόπολη.

**Πηγές Αγίας Βαρβάρας:** οι πηγές αυτές βρίσκονται μέσα στην πόλη της Δράμας και μαζί με τον ευρύτερο διαμορφωμένο χώρο πρασίνου έχουν δημιουργηθεί μικρές λίμνες και ποτάμια που διατρέχουν όλη την πόλη δίνοντάς της ένα ιδιαίτερο από αισθητική άποψη χρώμα.

**Πηγές Μυλοπόταμου:** οι πηγές Μυλοπόταμου βρίσκονται στη περιοχή Κεφαλόβρυσο 1 χλμ. βορειοδυτικά του οικισμού Μυλοπόταμος. Υπάρχουν τρεις κύριες πηγές, ενώ κατά μήκος του ποταμού βρίσκονται και άλλες μικρότερες. Η περιοχή θεωρείται υγρότοπος και βιότοπος σημαντικών ψαριών και του ενδημικού είδους αμμόχελου και για αυτό έχει ενταχθεί στο δίκτυο για τις ειδικές ζώνες προστασίας «ΦΥΣΗ 2000». Η παραποτάμια περιοχή χρησιμοποιείται για περίπατο, κυνήγι και λιγότερο για ψάρεμα, ενώ έχουν κατασκευαστεί και κάποια έργα αναψυχής.

**Πηγές Κεφαλαρίου:** οι πηγές Κεφαλαρίου ή Βοϊράνης βρίσκονται ενδιάμεσα από τους οικισμούς Άνω και Κάτω Κεφαλάρι και αναβλύζουν κατά μήκος μιας ζώνης 1200 μέτρων σχηματίζοντας το ρέμα Βοϊράνης. Η περιοχή των πηγών αποτελεί ένα σύνθετο τοπίο με κυρίαρχο στοιχείο το νερό και κατά δεύτερο λόγο την παρόχθια άγρια βλάστηση. Θεωρείται δε, τόπος προστασίας της ορνιθοπανίδας και των σπάνιων απειλούμενων ψαριών για αυτό έχει ενταχθεί και αυτή στο δίκτυο για τις ειδικές ζώνες προστασίας «ΦΥΣΗ 2000». Κοντά στις πηγές υπάρχει ιχθυοτροφείο πέστροφας, ενώ ο χώρος γύρω από την γέφυρα του Άνω Κεφαλαρίου έχει διαμορφωθεί για αναψυχή διαθέτοντας πάρκο, αναψυκτήριο, ταβέρνες.

**Πηγές – Σπήλαιο Αγγίτη (Μααρά):** οι πηγές Αγγίτη ή παλαιότερα Μααρά, βρίσκονται σε υψόμετρο 123 μέτρων και αποτελούν την έξοδο και εμφάνιση του υπόγειου ποταμού που διασχίζει το σπήλαιο Αγγίτη. Η προϊστορία του σπηλαίου αρχίζει πριν 30.000 χρόνια και έχουν ανακαλυφθεί λίθινα εργαλεία και οστά προϊστορικών ζώων (ρινόκερου, μαμούθ, μεγάκερου κ.α). Στην κορυφή πάνω από τις πηγές υπάρχουν οχυρωματικά ερείπια τα οποία όμως δεν είναι ακόμα επισκέψιμα και τα οποία χρονολογούνται από το τέλος της αρχαιότητας. Παρόλα αυτά σήμερα στο σπήλαιο έχουν γίνει έργα τουριστικής αξιοποίησης και είναι επισκέψιμα τα πρώτα 500 μέτρα. Το σπήλαιο έχει εξερευνηθεί σε μήκος 4,5 χλμ. ενώ το υποθετικό του μήκος εκτιμάται σε πάνω από 12 χλμ. Μέσα στο σπήλαιο η μέση θερμοκρασία του νερού είναι 11,5 βαθμοί Κελσίου και του αέρα 12,5 βαθμοί Κελσίου. Κατά μήκος του σπηλαίου υπάρχουν πλατώματα και αίθουσες πλάτους 25 μέτρων, σε εναλλαγή με στενόματα πλάτους μέχρι και ενός μέτρου. Χαρακτηριστικά του σπηλαίου είναι το υπόγειο ποτάμι και οι σταλακτίτες με ποικιλία χρωμάτων, σχημάτων και μεγεθών (υπάρχουν και ελάχιστοι σταλαγμίτες). Ο εξωτερικός χώρος των πηγών έχει διαμορφωθεί κατάλληλα για την υποδοχή επισκεπτών (είσοδος, πληροφορίες, υπαίθρια αναψυχή, εστιατόριο κ.α), ενώ ο ποταμός Αγγίτης κυριαρχεί στο τοπίο με την πλούσια παράχθια βλάστηση. Οι πηγές και το σπήλαιο Αγγίτη βρίσκονται δίπλα στον οικισμό Πηγές και απέχουν από την πόλη της Δράμας 23 χλμ.

#### ▪ Τα δασικά οικοσυστήματα

Στον νομό Δράμας συναντώνται όλες σχεδόν οι μορφές δασών που μπορούν να απαντηθούν στον ελλαδικό χώρο. Η χλωρίδα της περιοχής είναι πολύ πλούσια σε φυτικά είδη (πάνω από 1000) και περιλαμβάνει πολλά ενδημικά της βαλκανικής χερσονήσου αλλά και σπάνια έως και μοναδικά για την Ελλάδα φυτά. Αυτό οφείλεται στη θέση και στη γεωμορφολογία του νομού, στο κλίμα και στο έδαφος αλλά και στην γεωιστορία της περιοχής που ανάγεται στην εποχή των παγετώνων. Τα παρακάτω δασικά οικοσυστήματα αναλύονται διεξοδικότερα λόγω του έντονου ενδιαφέροντος που προσφέρουν στον επισκέπτη.

**Δάσος Ελατιάς:** στην περιοχή της Ελατιάς βρίσκονται τα μοναδικά στην χώρα μας δάση ερυθροελάτης και σημούδας. Χαρακτηρίζεται από το πρωτόγνωρο, για τα ελληνικά δεδομένα τοπίο (παραπέμπει σε αντίστοιχο μεσοευρωπαϊκό) που σχηματίζουν τα δάση της ερυθροελάτης. Η περιοχή εκτείνεται κατά μήκος της ελληνοβουλγαρικής μεθορίου και στην θέση «Κούτρα» (72 χλμ. από την Δράμα) υπάρχει το Δασικό Χωριό Ελατιάς. Αυτό αποτελείται από εντυπωσιακά πέτρινα κτίρια τα οποία η δασική υπηρεσία χρησιμοποιεί εκτός των άλλων σκοπών και για φιλοξενία επισκεπτών.

**Δάσος Φρακτού:** το δάσος του Φρακτού βρίσκεται στο βοριοανατολικό άκρο του νομού Δράμας, κάτω από την υψηλότερη κορυφή της Κεντρικής Ροδόπης (1953 μ.). Στο Φρακτό υπάρχει και το παρθένο δάσος που είναι το μοναδικό της χώρας και θεωρείται το σπουδαιότερο στο είδος του στην Ευρώπη. Το παρθένο δάσος έχει έκταση 11.000 στρέμματα και έχει κηρυχθεί διατηρητέο μνημείο της φύσης, λόγω της μεγάλης φυτογεωγραφικής, οικολογικής και ιστορικής του αξίας.

Από αισθητικής άποψης το δάσος Φρακτού αποτελεί ένα από τα ομορφότερα δάση. Η επίσκεψη σε αυτό μπορεί να γίνει μετά από σχετική άδεια του Δασαρχείου Δράμας.

**Δάσος Μενοίκιου Όρους:** το φυσικό περιβάλλον του Μενοίκιου χαρακτηρίζεται από τα υπεραιώνobia δένδρα καστανιάς, από τα δάση οξυάς, και ελάτης υψηλότερα, καθώς και από ορεινά υποαλπικά λιβάδια με πλούσια πτώδη βλάστηση στις κορυφές του.

### ▪ **Το όρος Φαλακρό**

Το Φαλακρό όρος δεν είναι μόνο το Χιονοδρομικό κέντρο και ο ασφαλτοστρωμένος δρόμος που καταλήγει εκεί. Είναι ένα συγκλονιστικό σύμπλεγμα προικισμένο με εκατομμύρια αγριολούλουδα την άνοιξη και τεράστιους όγκους χιονιού τον χειμώνα, με μαγευτικά δασικά χρώματα το φθινόπωρο και με ανελέητες γυμνές κορυφές το καλοκαίρι. Είναι μια διαρκής πρόκληση για τον πεζοπόρο, τον ορειβάτη, τον χιονοδρόμο, τον φυσιοδίφη, το φωτογράφο, τον άνθρωπο της περιπέτειας αλλά και τον απλό εραστή της φύσης.

Το Φαλακρό ανήκει στην κατηγορία των βουνών που είναι «φιλικά» προς τον επισκέπτη αφού είναι εύκολα προσβάσιμο μέχρι και στο υψόμετρο των 1.800 μέτρων. Παρά την ονομασία του το Φαλακρό δεν είναι τόσο γυμνό όσο θα περίμενε κανείς. Το 35% της συνολικής του έκτασης καλύπτεται με υψηλά δάση, το 45% με χορτολίβαδα και μόνο του 20% με θάμνους, φρύγανα και βραχώδη γυμνά εδάφη.

Στο Φαλακρό θα συναντήσει κανείς πυκνά μεικτά δάση οξυάς και πεύκης, μαυρόπευκα, ενώ στα χαμηλότερα υψόμετρα δρύες, καστανιές φλαμουριές, σφενδάμια και κέδρους. Εκείνο όμως που χαρακτηρίζει το Φαλακρό είναι η ποικιλία των αγριολούλουδων τα οποία καλύπτουν κάθε άνοιξη μεγάλο μέρος των πλαγιών του.

## **8.2 Επιλογή Οικοπέδου**

### **8.2.1 Χαρακτηριστικά Οικοπέδου**

Το γήπεδο ανέγερσης της εξεταζόμενης ξενοδοχειακής μονάδας έχει εγκριθεί για την συγκεκριμένη χρήση από τον ΕΟΤ. Το παραπάνω σημαίνει ότι η θέση πληροί όλες τις τεχνικές προδιαγραφές καταλληλότητας προκειμένου για την κατασκευή στο συγκεκριμένο οικόπεδο ξενοδοχειακής μονάδας 4\*. Έχουν προσκομιθεί στον ΕΟΤ τα παρακάτω δικαιολογητικά:

- Προέγκριση χωροθέτησης από το αρμόδια Δ/νση ΠΕ.ΧΩ.
- Γενικό Τοπογραφικό.
- Τοπογραφικό διάγραμμα.
- Φωτογραφίες.

- Υπεύθυνη δήλωση του αιτούντα.
- Τεχνική έκθεση.
- Λοιπές βεβαιώσεις – έγγραφα από συναρμόδιους φορείς.
- Πρόσθετα στοιχεία.
- Γραμμάτιο κατάθεσης στο ταμείο του ΕΟΤ.

Η άδεια καταλληλότητας του οικοπέδου ισχύει για δύο χρόνια.

Το οικόπεδο υπάγεται διοικητικά στον Δήμο Νευροκοπίου και βρίσκεται ανατολικά του οικισμού του Γρανίτη επί της επαρχιακής οδού Γρανίτη – Βώλακα σε απόσταση 1 χλμ. από το κέντρο του οικισμού, εντός ενιαίου γηπέδου συνολικής επιφάνειας 8.000 τ.μ.

Σύμφωνα με το Π.Δ περί «κανονισμού χρήσεων γης και όρων – περιορισμών δόμησης για την περιοχή Γρανίτη» ισχύουν τα εξής:

- Επιτρέπονται οι χρήσεις τουριστικών – ξενοδοχειακών εγκαταστάσεων
- Για τουριστικές – ξενοδοχειακές εγκαταστάσεις ισχύουν τα ακόλουθα:
  - Ελάχιστο εμβαδό αρτιότητας των γηπέδων ορίζεται σε 10.000 τ.μ.
  - Κατα παρέκλιση του προηγούμενου εδαφίου θεωρούνται άρτια και οικοδομήσιμα τα γήπεδα τα οποία κατα τη δημοσίευση του Π.Δ, έχουν εμβαδό 4.000 τ.μ.
  - Μέγιστο ποσοστό κάλυψης ορίζεται το 25% της επιφάνειας του γηπέδου.
  - Συντελεστής δόμησης ορίζεται 0,45.
  - Μέγιστο επιτρεπόμενο ύψος κτιρίων είναι 25μ.
  - Ελάχιστη απόσταση κτιρίων από τα πλάγια όρια του γηπέδου ορίζεται σε 15μ.
- Επιτρέπεται η ανέγερση περισσοτέρων του ενός κτισμάτων μέσα στο γήπεδο.
- Επιτρέπεται η δημιουργία νέων κύριων και βοηθητικών καταλυμάτων με ελάχιστη δυναμικότητα 100 κλινών.
- Επιτρέπεται και ενθαρρύνεται η δημιουργία ή προσθήκη εγκαταστάσεων συμπλήρωσης των παρεχόμενων εξυπηρετήσεων και γενικά εγκαταστάσεων αναβάθμισης και εμπλουτισμού της τουριστικής προσφοράς (αίθουσες συνεδρίων, κολυμβητήρια, κέντρα εστίασης και αναψυχής κλπ.).

Η ξενοδοχειακή μονάδα συνορεύει με δασική έκταση και έχει μέτωπο στην επαρχιακή οδό Γρανίτη – Βώλακα. Ο δρόμος προσπέλασης είναι ένας

παράπλευρος ασφαλτοστρωμένος δρόμος (πλάτους 6,5 μέτρων) που αποτελεί μέρος της επαρχιακής οδού.

### **8.3. Δίκτυα κοινής ωφέλειας**

#### **8.3.1. Ύδρευση**

Το υφιστάμενο σύστημα ύδρευσης του Δήμου Κ. Νευροκοπίου βασίζεται στην εκμετάλλευση των πηγαίων υδάτων. Υπάρχει δεξαμενή αποθήκευσης νερού στον οικισμό του Γρανίτη και το νερό μεταφέρεται μέσω αγωγού Φ250. Η ηλικία του δικτύου είναι περίπου 35 χρόνων και οι αγωγοί αμιάντου έχουν αντικατασταθεί πλέον από πλαστικούς. Όπως έχει προαναφερθεί, θετικό για την εξεταζόμενη ξενοδοχειακή μονάδα είναι το γεγονός της ύπαρξης στον χώρο του οικοπέδου γεώτρησης για τις έως τώρα χρήσεις του οικοπέδου και η οποία θα λειτουργεί συμπληρωματικά και κατά την διάρκεια λειτουργίας του ξενοδοχείου. Για την καταλληλότητα του νερού γεώτρησης έχει χορηγηθεί σχετική άδεια από το Χημείο του Κράτους.

#### **8.3.2. Αποχέτευση**

Υπάρχει το αποχετευτικό δίκτυο με το οποίο προβλέπεται να συνδεθεί και η ξενοδοχειακή μονάδα.

#### **8.3.3. Απορρίματα**

Υπάρχει χώρος διαθέσεως των απορριμάτων στο Δήμο (όπου περιλαμβάνονται τα απορρίματα και της εν λόγω μονάδας).

#### **8.3.4. Ηλεκτρική ενέργεια**

Από το υδροηλεκτρικό φράγμα Θησαυρού καλύπτονται οι ανάγκες της μονάδας η οποία θα διαθέτει δικό της υποσταθμό της ΔΕΗ. Η μεταφορά ηλεκτρικής ενέργειας γίνεται με δίκτυα υψηλής τάσης 15 KV. Το δίκτυο καταλήγει σε σταθμό μετασχηματιστών 66 KV/ISKV από όπου γραμμές μέσης

τάσης 15 KV ξεκινούν για τα χωριά του Δήμου όπου βρίσκεται και η μονάδα. Σύμφωνα με βεβαιώσεις είναι εφικτή η παροχή ηλεκτρικού ρεύματος η οποία αντιστοιχεί σε 1,5 KW\ άτομο ημερησίως, τεχνική προδιαγραφή που αφορά στα ξενοδοχεία 4\*.

## **8.4 ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΕΣ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ**

### **8.4.1. Γενικά**

Η ξενοδοχειακή μονάδα θα είναι δυναμικότητας 100 κλινών και θα διαθέτει χώρο συνεστιάσεων 200 ατόμων, ενώ θα καλύπτει έκταση 1500 τ.μ.

Η υπό μελέτη κτιριακή εγκατάσταση της μονάδας θα υπακούει στα επιτρεπόμενα όρια περι κάλυψης, δόμησης και ύψους σύμφωνα με τους όρους δόμησης της πολεοδομίας.

Η προβλεπόμενη αρχιτεκτονική μελέτη του κτιρίου έχει σαν στόχο την αρμονική ένταξη της μονάδας, την μή διατάραξη της ισορροπίας του περιβάλλοντος και την εναρμόνισή του με το τοπίο.

### **8.4.2. Χρήση νερού και ενέργειας**

Οι ανάγκες της μονάδας σε νερό, σύμφωνα με την τάξη και τις Τεχνικές Προδιαγραφές του ΕΟΤ, υπολογίζονται για την μονάδα σε 450 λίτρα νερού ανά άτομο ημερησίως και για τους χώρους πρασίνου υπολογίζονται σε 4 κ.μ νερού ανά στρέμμα ημερησίως.

Με βάση τα παραπάνω απαιτούνται για την περίπτωση που το ξενοδοχείο έχει πληρότητα 100% και ταυτόχρονα διεξάγεται συνέδριο ή συνεστίαση 200 ατόμων, τα οποία δεν διαμένουν στο ξενοχείο, οι παρακάτω ποσότητες νερού:

- Για την μονάδα  
100 άτομα X 450 λίτρα νερού \ ημέρα = 45 κ.μ νερού \ ημέρα
- Συνεδροι – εξωτερικοί πελάτες  
200 άτομα X 450 λίτρα νερού \ ημέρα =90 κ.μ νερού \ ημέρα
- Περιβάλλον χώρος

8 στρέμματα X 4 κ.μ νερού \ ημέρα = 32 κ.μ νερού \ ημέρα

Συνολικά δηλαδή απαιτούνται 135 κ.μ νερού \ ημέρα για την κάλυψη των αναγκών υδροδότησης των ατόμων της μονάδας και 32 κ.μ. για την κάλυψη των αναγκών άρδευσης των φυτών και δέντρων αυτής.

Σύμφωνα με σχετικές βεβαιώσεις, οι ανάγκες υδροδότησης της μονάδος καλύπτονται από τον Δήμο Νευροκοπίου.

### **8.4.3 Απόβλητα**

Η λειτουργία της μονάδας δεν επιβαρύνει την ατμόσφαιρα με σκόνη, σωματίδια και επικίνδυνους ρύπους.

Κατά την φάση κατασκευής των κτιριακών εγκαταστάσεων και ιδιαίτερα κατά τις χωματουργικές εργασίες αυτών θα ληφθούν όλα τα απαραίτητα μέτρα για την ελαχιστοποίηση της σκόνης με την διαβροχή των μετώπων εκσκαφών κλπ.

#### **8.4.3.1 Υγρά Απόβλητα**

Τα υγρά απόβλητα της μονάδας αντιστοιχούν στην ποσότητα του νερού που καταναλώνεται σε αυτήν τα οποία όπως προαναφέρθηκε είναι 235 κ.μ. σε περίπτωση που το ξενοδοχείο έχει πληρότητα και διεξάγεται συνέδριο ή συνεστίαση 200 ατόμων τα οποία δεν διαμένουν στην μονάδα.

Όπως αναφέρθηκε στο κεφ.8.3.2 προβλέπεται να συνδεθεί το ήδη υπάρχον αποχετευτικό δίκτυο του Δήμου Νευροκοπίου με την ξενοδοχειακή μονάδα.

#### **8.4.3.2 Στερεά απορρίμματα**

Για την περίπτωση που το ξενοδοχείο έχει πληρότητα και διεξάγεται συνέδριο ή συνεστίαση 200 ατόμων τα οποία δεν διαμένουν στην μονάδα παράγονται:

0,5 κιλά \ άτομο \ ημέρα X ( 200 + 100) = 150 κιλά στερεών αποβλήτων ημερησίως. Σύμφωνα με σχετική βεβαίωση, τα στερεά απορρίμματα της μονάδας συλλέγονται από απορριματοφόρα οχήματα του Δήμου Νευροκοπίου και απορρίπτονται στην χωματερή.

#### **8.4.4 Θόρυβος**

Τα επίπεδο θορύβου κατά την λειτουργία της μονάδας είναι εντός των ορίων της κείμενης νομοθεσίας περί θορύβου δηλαδή μικρότερο των 35 Db εντός των χώρων διαμονής των πελατών της μονάδας και των 50 Db στα όρια του γηπέδου αυτής.

### **8.5 Επιπτώσεις στη φυσιογνωμία της περιοχής**

Οι επιπτώσεις στην φυσιογνωμία της περιοχής από την εν λόγω ξενοδοχειακή μονάδα αναμένονται ιδιαίτερα θετικές αφού η συγκεκριμένη επένδυση αναμένεται να αποτελέσει πόλο έλξης για τουρίστες ανώτερης οικονομικής βαθμίδας οπότε γενικά θα υπάρξουν και θετικές οικονομικές επιπτώσεις στην περιοχή.

Οι κτιριακές εγκαταστάσεις είναι σύμφωνες με το τοπικό παραδοσιακό αρχιτεκτονικό σχέδιο (πέτρινοι τοίχοι, κεραμοσκεπές, ξύλινα κουφώματα κλπ).

Οι ελεύθεροι χώροι της μονάδας θα καλύπτονται από γκαζόν, καλλωπιστικά φυτά, θάμνους και δέντρα σε συνδυασμό μεταξύ τους, έτσι ώστε το συνολικό αποτέλεσμα να αναβαθμίζει αισθητικά την περιοχή.

Υπάρχει χώρος στάθμευσης για 70 αυτοκίνητα το οποίο περιβάλλεται από συστοιχίες δέντρων.

Επισημαίνεται ότι η παρούσα μελέτη έγινε με την παραδοχή ότι η ξεν/κή μονάδα παρουσιάζει πληρότητα 100% και ταυτόχρονα διεξάγεται συνεδριο 200 συνέδρων οι οποίοι δεν διαμένουν στην μονάδα.

Στην πραγματικότητα η μονάδα παρουσιάζει πληρότητα 100% μερικούς μήνες την περίοδο του χειμώνα και της άνοιξης ( μέσα Δεκεμβρίου – μέσα Απριλίου) καθώς αυτήν την περίοδο υπάρχει τουριστική κίνηση λόγω του χιονοδρομικού κέντρου ενώ παράλληλα διεξάγονται και αρκετά συνέδρια.

Οι τυχόν επιπτώσεις στο περιβάλλον που ενδέχεται να προκύψουν από τη λειτουργία της μονάδας αντιμετωπίζονται επαρκώς και δεν δημιουργείται κανένα πρόβλημα αισθητικής υποβάθμισης του περιβάλλοντος ή ρύπανσης αυτού.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: Προγραμματισμός και Προϋπολογισμός Εκτελέσεως του Έργου**

Στο παρόν κεφάλαιο παρουσιάζεται το χρονοδιάγραμμα εκτελέσεως του έργου το οποίο και αποτελεί την βάση για την παρακολούθηση της πραγματοποίησης του επενδυτικού σχεδίου. Επίσης ασχολείται και με τον προϋπολογισμό του έργου προκειμένου να υπάρχει συντονισμός μεταξύ των επιμέρους κατασκευαστικών και εξοπλιστικών φάσεων και των χρηματικών εισροών και εκροών.

### **9.1 Γενικές πληροφορίες**

- Το κόστος της επένδυσης υπολογίζεται στα 3.200.000 ευρώ.
- Το έργο χωρίζεται σε τρεις κύριες φάσεις: την προεπενδυτική, την κατασκευαστική και την εξοπλιστική φάση .
- Η τεχνική εταιρεία θα αναλάβει τόσο την κατασκευή όσο και τον μηχανολογικό εξοπλισμό της μονάδας, καθώς και την διαμόρφωση του περιβάλλοντος χώρου.
- Η έκπτωση που προσφέρεται από τον εργολάβο είναι του ποσοστού 15% επί του συνολικού κατασκευαστικού κόστους .
- Τα εργολαβικά οφέλη είναι της τάξεως του 18%.
- Το έργο παραδίδεται από τον εργολάβο το αργότερο τον Απρίλιο του 2004.
  - Η τεχνική εταιρεία «Τεχνική Α.Ε» έχει πολύχρονη εμπειρία στην κατασκευή ξενοδοχειακών καταλυμάτων.

Είναι αναγκαίο να σημειωθεί ότι τόσο η έκπτωση που προσφέρεται από τον εργολάβο όσο και τα εργολαβικά οφέλη έχουν συνυπολογιστεί στο κατασκευαστικό και εξοπλιστικό κόστος και δεν αναλύονται περαιτέρω για λόγους ευκολίας.

## 9.2 Φάσεις Επενδυτικού Σχεδίου

Το έργο χωρίζεται σε επιμέρους φάσεις προκειμένου για την σαφέστερη εικόνα των δαπανών που αυτές προϋποθέτουν. Σύμφωνα με τον πίνακα 9.1 του παρόντος κεφαλαίου διακρίνουμε τις ακόλουθες φάσεις:

- Αγορά Οικοπέδου
- Μελέτες – Υπηρεσίες Υποστήριξης
- Έργα Υποδομής
- Κτιριακές εγκαταστάσεις – Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου
- Μηχανολογικός Εξοπλισμός Παραγωγής – Λοιπός Εξοπλισμός

## 9.3 Χρονοδιάγραμμα Υλοποίησης της δράσης

Όπως φαίνεται και από τον πίνακα 9.2 του παρόντος κεφαλαίου η εκτέλεση του έργου θα διαρκέσει συνολικά 22 μήνες. Αναλυτικότερα ο πίνακας 2 αφορά το χρονοδιάγραμμα υλοποίησης του επενδυτικού σχεδίου. Στον συγκεκριμένο πίνακα περιγράφονται όλες οι φάσεις και οι επιμέρους εργασίες που εμπεριέχονται σε αυτές. Ταυτόχρονα οι παραπάνω εργασίες τοποθετούνται χρονικά στα πλαίσια υλοποίησης του έργου.

Στον πίνακα 9.2 περιγράφονται και τα χρηματικά ποσά που πρέπει να απελευθερωθούν κατά τα συγκεκριμένα διαστήματα.

Είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι το μεγαλύτερο μέρος της χρηματικής εκροής παρατηρείται κατά τον δεύτερο χρόνο (2003). Λόγω της ιδιαιτερότητας της επένδυσης και του μεγάλου ποσοστού (30%) που επιδοτεί το κράτος κρίνεται σκόπιμο η αρχική εκροή να είναι από την ίδια συμμετοχή (40%) του επιχειρηματία. Στην συνέχεια και μόλις κατατεθούν τα τιμολόγια των εργασιών (κατασκευαστική φάση) και των αγορών (εξοπλιστική φάση) αναμένεται να αρχίσει και η επιδότηση από τον Ν.3105/2003.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10: Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση της Επένδυσης

### 10.1 Κόστος επένδυσης

Το συνολικό κόστος επένδυσης είναι το άθροισμα του κόστους μελετών, του κόστους κατασκευής, του κόστους εξοπλισμού και του κεφαλαίου κίνησης. Από τον πίνακα 10.1 του παρόντος κεφαλαίου διαπιστώνουμε ότι το συνολικό κόστος επένδυσης ισούται με 3.350.000 ευρώ (προσθέτοντας και το αρχικό κεφάλαιο κίνησης). Αναλυτική αναφορά για το κόστος της κατασκευής και του εξοπλισμού της ξενοδοχειακής μελέτης γίνεται στο κεφάλαιο 5 της παρούσας μελέτης, ενώ αντίστοιχα για το κόστος μελετών αναλυτική αναφορά γίνεται στο κεφάλαιο 2.

Το κεφάλαιο κίνησης θα ισούται με 150.000 ευρώ, ποσό το οποίο αντιστοιχεί στο 15% του κόστους λειτουργίας για το έτος 2005 (είναι το πρώτο έτος κατά το οποίο το ξενοδοχείο λειτουργεί σε δωδεκάμηνη βάση).

**Πίνακας 10.1: Συνολικό Κόστος Επένδυσης**

<b>Α/Α</b>	<b>ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ</b>
1	Μελέτες - Υπηρεσίες Υποστήριξης	137.000 €
2	Αγορά Οικοπέδου	30.000 €
3	Έργα Υποδομής	100.000 €
4	Κτιριακές εγκαταστάσεις - Διαμόρφωση Περιβάλλοντος Χώρου	2.600.000 €
5	Μηχανολογικός Εξοπλισμός Παραγωγής - Λοιπός Εξοπλισμός	300.000 €
6	Απρόβλεπτα	33.000 €
7	Κεφάλαιο Κίνησης	150.000 €
	<b>Σύνολο</b>	<b>3.350.000 €</b>

## 10.2 Χρηματοδότηση και Κεφαλαιακή Διάρθρωση του Επενδυτικού Σχεδίου

Όπως προαναφέρθηκε και στο κεφάλαιο 2 της παρούσας μελέτης, ένας από τους λόγους για την πρωτοβουλία κατασκευής της ξενοδοχειακής μονάδας «Λίθος» από τον επενδυτή, είναι και η κρατική επιχορήγηση που προβλέπεται από τον αναπτυξιακό νόμο 2601/98 (Ν. 3105/2003, ΦΕΚ 29/Α/2003 η τελευταία τροποποίησή του).

Σύμφωνα με τον παραπάνω αναπτυξιακό νόμο που αφορά στις «Ενισχύσεις ιδιωτικών επενδύσεων για την οικονομική και περιφερειακή ανάπτυξη της χώρας και άλλες διατάξεις» για την υπό μελέτη επένδυση προβλέπονται οι εξής επιχορηγήσεις και επιδοτήσεις:

- Ποσοστό επιχορήγησης της επένδυσης της τάξεως του 30%.
- Ποσοστό επιδότησης των τόκων των δανείων της τάξεως του 30%.

Η εν λόγω επένδυση πληροί τις προϋποθέσεις που θέτει ο νόμος 3105/2003 μεταξύ άλλων και την προϋπόθεση τα ίδια κεφάλαια να είναι της τάξεως του 40% τουλάχιστον του συνολικού κόστους επένδυσης.

Στον πίνακα 10.2 του παρόντος κεφαλαίου περιγράφεται αναλυτικά το χρηματοδοτικό σχήμα της υπο μελέτη επένδυσης.

**Πίνακας 10.2: Χρηματοδοτικό Σχήμα (ποσά σε ευρώ)**

	<b>Ποσό</b>	<b>%</b>
Μετοχικό Κεφάλαιο	1.340.000	40%
Επιδότηση	1.005.000	30%
Τραπεζικός Δανεισμός	1.005.000	30%
<b>Σύνολο</b>	<b>3.350.000</b>	<b>100%</b>

Στον τραπεζικό δανεισμό περιλαμβάνεται τόσο το μακροπρόθεσμο δάνειο (για το κατασκευαστικό κομμάτι της επένδυσης), όσο και το βραχυπρόθεσμο δάνειο (για το αρχικό κεφάλαιο κίνησης).

Και για τις δύο μορφές δανείων προβλέπεται επιδότηση των τόκων κατά 30%. Για αυτό το λόγο στους πίνακες 10.3 και 10.4 υπολογίζονται οι τόκοι των δανείων βάσει του μειωμένου κατά 30% επιτοκίου. Έτσι για το μακροπρόθεσμο δάνειο διάρκειας δέκα χρόνων, το επιτόκιο βάσει του οποίου υπολογίζονται οι δόσεις του δανείου, μειώνεται από 6,3% σε 4,41% (Πίνακας 10.3), ενώ για το βραχυπρόθεσμο δάνειο διάρκειας τριών χρόνων το επιτόκιο μειώνεται από 9% σε 6,3%. Οι δόσεις των δανείων παραμένουν σταθερές κατά την πάροδο των χρόνων και είναι ετήσιες. Το σύστημα εξυπηρητήσεως του χρέους που ακολουθείται δηλαδή, είναι αυτό των ίσων χρεολυτικών δόσεων συν βαθμιαία μείωση του τόκου. Η πορεία των τόκων και των χρεολυσίων έχει όπως φαίνεται στους πίνακες 10.3 και 10.4.

**Πίνακας 10.3: Υπολογισμός Τόκων και Χρεολυσίων Μακροπρόθεσμου Δανείου** (ποσά σε ευρώ)

		<b>ΔΑΝΕΙΟ</b>	<b>ΕΠΙΤΟΚΙΟ</b>	<b>ΕΤΗ</b>	<b>ΔΟΣΗ</b>
	<b>ΠΟΣΟ</b>	<b>855.000</b>	<b>4,41%</b>	<b>10</b>	<b>107.576</b>
<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>ΔΟΣΗ</b>	<b>ΤΟΚΟΣ</b>	<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ</b>	<b>ΣΥΝ. ΤΟΚΟΙ</b>	<b>ΣΥΝ.ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ</b>
<b>1</b>	107.576	37.706	69.871	37.706	69.871
<b>2</b>	107.576	34.624	72.952	72.330	142.823
<b>3</b>	107.576	31.407	76.169	103.737	218.992
<b>4</b>	107.576	28.048	79.528	131.785	298.520
<b>5</b>	107.576	24.541	83.036	156.325	381.556
<b>6</b>	107.576	20.879	86.697	177.204	468.253
<b>7</b>	107.576	17.056	90.521	194.260	558.774
<b>8</b>	107.576	13.064	94.513	207.323	653.287
<b>9</b>	107.576	8.896	98.681	216.219	751.967
<b>10</b>	107.576	4.544	103.033	220.763	855.000

**Πίνακας 10.4: Υπολογισμός Τόκων και Χρεολυσίων Βραχυπρόθεσμου Δανείου (ποσά σε ευρώ)**

		<b>ΔΑΝΕΙΟ</b>	<b>ΕΠΙΤΟΚΙΟ</b>	<b>ΕΤΗ</b>	<b>ΔΟΣΗ</b>
	<b>ΠΟΣΟ</b>	<b>150.000</b>	<b>6,30%</b>	<b>3</b>	<b>56.428</b>
<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>ΔΟΣΗ</b>	<b>ΤΟΚΟΣ</b>	<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ</b>	<b>ΣΥΝ. ΤΟΚΟΙ</b>	<b>ΣΥΝ.ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ</b>
<b>1</b>	56.428	9.450	46.978	9.450	46.978
<b>2</b>	56.428	6.490	49.938	15.940	96.916
<b>3</b>	56.428	3.344	53.084	19.285	150.000

### 10.3 Ανάλυση Κόστους Παραγωγής

Στο κόστος παραγωγής ή λειτουργίας, εφόσον πρόκειται για επιχείρηση παροχής υπηρεσιών, περιλαμβάνεται το κόστος πωληθέντων και τα γενικά έξοδα δηλαδή τα έξοδα διοικητικής λειτουργίας και τα έξοδα λειτουργίας διαθέσεως (Πίνακας 3, Κεφαλαίου 6). Επίσης στο κόστος παραγωγής περιλαμβάνονται οι αποσβέσεις και το κόστος χρηματοδότησεως.

Το κόστος χρηματοδότησεως αποτελούν οι τόκοι των βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων δανείων όπως αυτοί παρουσιάστηκαν στους πίνακες 10.3 και 10.4 του παρόντος κεφαλαίου.

Όσον αφορά τις αποσβέσεις η μέθοδος υπολογισμού τους είναι σταθερή κατά την διάρκεια των ετών που εξετάζονται στην παρούσα μελέτη. Κατά το πρώτο έτος υπολογίζονται οι αποσβέσεις για οκτώ μήνες (αφού το ξενοδοχείο ξεκινά να λειτουργεί από τον Μάιο του 2004) και όχι για ολόκληρο το έτος.

Η ανάλυση των ετήσιων αποσβέσεων έχει όπως φαίνεται στον πίνακα 10.5 του παρόντος κεφαλαίου.

**Πίνακας 10.5: Ανάλυση Ετήσιων Αποσβέσεων (ποσά σε ευρώ)**

Περιγραφή	Κόστος Κτήσης	%	2004	2005	2006	2007	2008
Εξοδα Εγκατάστασης	137.000	20%	27.400	27.400	27.400	27.400	27.400
Πάγια							
-Οικόπεδο	30.000	0%	0	0	0	0	0
-Κτίρια	2.833.000	5%	94.433	141.650	141.650	141.650	141.650
-Έπιπλα & Σκεύη	200.000	20%	26.667	40.000	40.000	40.000	40.000
<b>Σύνολο Παγίων</b>	<b>3.063.000</b>		<b>121.100</b>	<b>181.650</b>	<b>181.650</b>	<b>181.650</b>	<b>181.650</b>
<b>Σύνολο Αποσβέσεων</b>			<b>148.500</b>	<b>209.050</b>	<b>209.050</b>	<b>209.050</b>	<b>209.050</b>

Στον πίνακα 10.6 του παρόντος κεφαλαίου παρουσιάζεται το συνολικό κόστος παραγωγής, όπως αυτό προκύπτει από τα επιμέρους κόστη που αναλύθηκαν παραπάνω.

**Πίνακας 10.6: Συνολικό Κόστος Παραγωγής (ποσά σε ευρώ)**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΚΟΣΤΟΥΣ	2004	2005	2006	2007	2008
Κόστος Πωλήσεων	515.492	759.758	819.230	862.129	906.359
Κόστος Διοικητικής Λειτουργίας	84.480	124.510	134.257	141.287	148.536
Κόστος Λειτουργίας Διαθέσεως	97.449	143.627	154.870	162.979	171.341
Ετήσιες Αποσβέσεις	115.725	229.946	337.272	392.928	428.385
Τόκοι Δανείων	47.156	41.115	34.751	28.048	24.541
<b>Συνολικό Κόστος Παραγωγής</b>	<b>860.302</b>	<b>1.298.956</b>	<b>1.480.380</b>	<b>1.587.371</b>	<b>1.679.162</b>

#### 10.4 Προϋπολογιστικές Καταστάσεις Αποτελεσμάτων Χρήσης

Οι προϋπολογιστικές καταστάσεις χρήσης για τα εξεταζόμενα έτη 2004 – 2008 δίνονται από τον πίνακα 10.7 του παρόντος κεφαλαίου.

Παρατηρούμε ότι το πρώτο έτος λειτουργίας τα αποτελέσματα είναι αρνητικά ενώ κατά τα υπόλοιπα έτη ακολουθεί μία αύξηση της οποίας ο ρυθμός όσο περνούν τα χρόνια μειώνεται (Πίνακας 8). Το τελευταίο σημαίνει βεβαίως ότι η επιχείρηση τείνει στην ωρίμανση.

**Πίνακας 10.7: Προϋπολογιστικές Καταστάσεις Αποτελεσμάτων Χρήσης 2004 – 2008 (ποσά σε ευρώ)**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2004	2005	2006	2007	2008
Κύκλος Εργασιών (Πωλήσεις)	742.671	1.297.335	1.475.378	1.587.107	1.696.495
<b>Μείον:</b> Κόστος Πωλήσεων	515.492	759.758	819.230	862.129	906.359
Μικτά αποτ/τα (κέρδη) εκμ/σεως	227.179	537.577	656.148	724.978	790.136
<b>Μείον:</b> Κόστος Διοικητικής Λειτουργίας	84.480	124.510	134.257	141.287	148.536
<b>Μείον:</b> Κόστος Λειτουργίας Διαθέσεως	97.449	143.627	154.870	162.979	171.341
Αποτελέσματα προ Φόρων, Τόκων, Αποσβέσεων	45.250	269.440	367.020	420.713	470.260
<b>Μείον:</b> Τόκοι μακροπρόθεσμου	37.706	34.624	31.407	28.048	24.541
<b>Μείον:</b> Τόκοι βραχυπρόθεσμου	9.450	6.490	3.344	0	0
<b>Μείον:</b> Αποσβέσεις	148.500	209.050	209.050	209.050	209.050
Αποτελέσματα προ Φόρων	-150.406	19.275	123.219	183.615	236.669
Φόρος Εισοδήματος (35%)				61.496	82.834
<b>Καθαρά Αποτελέσματα</b>	<b>-150.406</b>	<b>19.275</b>	<b>123.219</b>	<b>122.119</b>	<b>153.835</b>

**Πίνακας 10.8: Ετήσια Αύξηση Αποτελεσμάτων προ Φόρων**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ				2006 - 2007	2007 - 2008
Ετήσια Αύξηση Αποτ/των προ Φόρων				49,02%	28,89%

## 10.5 Προϋπολογιστικές Καταστάσεις Ταμειακών Ροών (2004 –2008)

Οι προϋπολογιστικές καταστάσεις ταμειακών ροών δίνονται από τον πίνακα 10.9 του παρόντος κεφαλαίου. Παρατηρούμε ότι το βραχυπρόθεσμο δάνειο που παίρνει η επιχείρηση του αρχικού κεφαλαίου κίνησης καλύπτει τα αρνητικά καθαρά αποτελέσματα του πρώτου έτους λειτουργίας 2004 (Πίνακας 10.8 παρόντος κεφαλαίου) και δίνει θετικές καθαρές ταμειακές ροές για όλα τα εξεταζόμενα έτη (2004 –2008).

Το ποσοστό αύξησης των καθαρών ταμειακών ροών προκύπτει από τον πίνακα 10.10 του παρόντος κεφαλαίου. Αντίστοιχα με τα καθαρά αποτελέσματα (Πίνακας 10.8) παρατηρούμε ότι ο ρυθμός αύξησης μειώνεται με την πάροδο των εξεταζόμενων ετών.

**Πίνακας 10.9: Κατάσταση Ταμειακών Ροών (2004-2008)** (ποσά σε ευρώ)

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2004	2005	2006	2007	2008
Αποτελέσματα προ Φόρων, Τόκων και Αποσβέσεων	45.250	269.440	367.020	420.713	470.260
Συν: Βραχυπρόθεσμο Δάνειο	150.000				
Σύνολο Εισροών	195.250	269.440	367.020	420.713	470.260
Μείον: Τόκοι Μακροπρόθεσμου	37.706	34.624	31.407	28.048	24.541
Μείον: Τόκοι Βραχυπρόθεσμου	9.450	6.490	3.344	0	0
Αποτελέσματα προ Φόρων, και Αποσβέσεων	148.094	228.325	332.269	392.665	445.719
Μείον: Χρεολύσιο Μακροπρόθεσμου	69.871	72.952	76.169	79.528	83.036
Μείον: Χρεολύσιο Βραχυπρόθεσμου	46.978	49.938	53.084	0	0
Αποτελέσματα προ Φόρων	31.245	105.435	203.016	313.137	362.683
Μείον: Φόρος Εισοδήματος	0	0	0	61.496	82.834
<b>Καθαρή Ταμειακή Ροή</b>	<b>31.245</b>	<b>105.435</b>	<b>203.016</b>	<b>251.641</b>	<b>279.849</b>

**Πίνακας 10.10: Ετήσια Αύξηση Καθαρών Ταμειακών Ροών**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ		2004 - 2005	2005 - 2006	2006 - 2007	2007 - 2008
Ετήσια Αύξηση Καθαρών Ταμειακών Ροών		237,44%	92,55%	23,95%	11,21%

## 10.6 Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση

### 10.6.1 Εναλλακτική Τοποθέτηση Μετοχικού Κεφαλαίου

Το μετοχικό κεφάλαιο ισούται σύμφωνα με τον πίνακα 10.2 του παρόντος κεφαλαίου που αφορά στο χρηματοδοτικό σχήμα της επένδυσης με 1.340.000 ευρώ. Εάν ο επενδυτής τοποθετούσε το παραπάνω κεφάλαιο σε “repos” επένδυση που θεωρείται χαμηλού κινδύνου, η απόδοση της επένδυσης θα είχε ως φαίνεται στον πίνακα 10.11 του παρόντος κεφαλαίου.

**Πίνακας 10.11: Απόδοση του Μετοχικού Κεφαλαίου τοποθετημένου σε “Repos”**

Περιγραφή	1ο έτος	2ο έτος	3ο έτος	4ο έτος	5ο έτος	Σύνολο
Κεφάλαιο	1.340.000	1.380.200	1.421.606	1.464.254	1.508.182	
Απόδοση σε repos	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	
Απόδοση ανα έτος	40.200	41.406	42.648	43.928	45.245	213.427

Από τους πίνακες 10.7 και 10.9 του παρόντος κεφαλαίου που αφορούν στις προϋπολογιστικές καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης και ταμειακών ροών αντίστοιχα, διαπιστώνουμε ότι η επένδυση αρχίζει να αποδίδει μετά τον δεύτερο χρόνο λειτουργίας της και τότε ουσιαστικά αρχίζει να αποφέρει κέρδη.

Παρόλα αυτά διαπιστώνουμε ότι με την χρησιμοποίηση του βραχυπρόθεσμου δανείου ως αρχικό κεφάλαιο κίνησης, η επίχειρηση ακόμα και τα πρώτα χρόνια λειτουργεί αξιοπρεπώς, διατηρώντας τα κεφάλαιά της και ακολουθώντας έντονα ανοδική πορεία.

Εάν χρησιμοποιούσαμε την μέθοδο επανείσπραξης κεφαλαίων είναι προφανές ότι τα χρόνια που αναλύονται στην παρούσα μελέτη (2004 –2008) δεν θα ήταν αρκετά για να διαπιστώσουμε σε ποιο έτος θα έπαιρνε ο επενδυτής τα χρήματα του πίσω.

Σύμφωνα με τον πίνακα 10.12 του παρόντος κεφαλαίου η απόδοση της επένδυσης μέσα από τα καθαρές ταμειακές ροές της επένδυσης έχει ως εξής:

**Πίνακας 10.12: Επανείσπραξη της Επένδυσης (ποσά σε ευρώ)**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2004	2005	2006	2007	2008	Σύνολο
Καθαρή Ταμειακή Ροή	31.245	105.435	203.016	251.641	279.849	871.186

Από τον πίνακα 10.12 του παρόντος κεφαλαίου διαπιστώνουμε ότι η υπό μελέτη επένδυση έχει πολύ μεγαλύτερη απόδοση από την αντίστοιχη τοποθέτηση του μετοχικού κεφαλαίου σε “geros” (πίνακας 10.11 παρόντος κεφαλαίου). Το ρίσκο ασφαλώς είναι μεγαλύτερο αλλά υπάρχουν διάφορες μεταβλητές που κάνουν την επένδυση ελκυστική:

- Το χαμηλό επιτόκιο δανεισμού που επικρατεί στην αγορά και η περαιτέρω μείωση κατά 30% λόγω της επιδότησης του νόμου 3105/2003.
- Η επιδότηση της επένδυσης κατά 30% (Ν. 3105/2003).
- Το χαμηλό επιτόκιο καταθέσεων που επικρατεί στην αγορά.

#### 10.6.2 Επανείσπραξη του Μετοχικού Κεφαλαίου

Σύμφωνα με τον πίνακα 10.12 είναι προφανές ότι οι εκτιμήσεις για πέντε χρόνια λειτουργίας δεν είναι αρκετές για να αξιολογηθεί η επένδυση επαρκώς.

Για αυτόν τον λόγο κρίνεται αναγκαίο να γίνουν εκτιμήσεις για την πορεία της επένδυσης για ακόμα πέντε χρόνια (2009 –2013).

Για τον προϋπολογισμό των λογιστικών καταστάσεων 2009 – 2013 υιοθετούνται οι ακόλουθες παραδοχές:

- Θεωρούμε ότι το μικτό περιθώριο κέρδους παραμένει σταθερό από το 2008 και μέχρι το 2013 (πίνακας 10.13)
- Κατά την ίδια περίοδο παραμένει σταθερός και ο λόγος μεταξύ του κόστους διοικητικής λειτουργίας και κύκλου εργασιών καθώς και ο αντίστοιχος λόγος που αφορά το κόστος διαθέσεως(πίνακας 10.13).
- Κατά τα έτη 2009 – 2013 θεωρούμε ότι σταθεροποιείται η πορεία της ξενοδοχειακής μονάδας και για αυτό υπολογίζουμε μία αύξηση στον κύκλο εργασιών κατά 5% ετησίως (πίνακας 10.14).

**Πίνακας 10.13: Μικτό Περιθώριο Κέρδους (2004 – 2008)**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2004	2005	2006	2007	2008
Κόστος Πωλήσεων/Πωλήσεις	69,41%	58,56%	55,53%	54,32%	53,43%
Κόστος Διοικ. Λειπ/ Πωλήσεις	11,38%	9,60%	9,10%	8,90%	8,76%
Κόστος Διαθέσεως/Πωλήσεις	13,12%	11,07%	10,50%	10,27%	10,10%

**Πίνακας 10.14: Προϋπολογιστικές Καταστάσεις Αποτελεσμάτων Χρήσης (2009 –2013)**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2009	2010	2011	2012	2013
Κύκλος Εργασιών (Πωλήσεις)	1.781.320	1.870.386	1.963.905	2.062.100	2.165.205
<b>Μείον:</b> Κόστος Πωλήσεων	944.099	991.304	1.040.870	1.092.913	1.147.559
Μικτα Αποτ/τα (κέρδη) εκμ/σεως	837.220	879.081	923.035	969.187	1.017.646
<b>Μείον:</b> Κόστος Διοικητικής Λειτουργίας	154.975	162.724	170.860	179.403	188.373
<b>Μείον:</b> Κόστος Λειτουργίας Διαθέσεως	178.132	187.039	196.391	206.210	216.521
Αποτελέσματα προ Φορων, Τόκων, Αποσβέσεων	504.113	529.319	555.785	583.574	612.753
<b>Μείον:</b> Τόκοι Μακροπρόθεσμου	20.879	17.056	13.064	8.896	4.544
<b>Μείον:</b> Αποσβέσεις	154.983	141.650	141.650	141.650	141.650
Αποτελέσματα προ Φόρων	328.251	370.613	401.071	433.028	466.559
Φόρος Εισοδήματος (35%)	114.888	129.715	140.375	151.560	163.296
<b>Καθαρά Αποτελέσματα</b>	<b>213.363</b>	<b>240.899</b>	<b>260.696</b>	<b>281.468</b>	<b>303.263</b>

Από τους παραπάνω πίνακες 10.13 και 10.14 προκύπτει και ο πίνακας 10.15 που αφορά τις προϋπολογιστικές καταστάσεις καθαρών ταμειακών ροών.

**Πίνακας 10.15: Προϋπολογιστικές Καταστάσεις Ταμειακών Ροών  
(2009 – 2013)**

<b>ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Αποτελέσματα προ Φορων, Τόκων, Αποσβέσεων	504.113	529.319	555.785	583.574	612.753
<b>Μείον:</b> Τόκοι Μακροπρόθεσμου	20.879	17.056	13.064	8.896	4.544
Αποτελέσματα προ Φορων και Αποσβέσεων	483.234	512.263	542.721	574.678	608.209
<b>Μείον:</b> Χρεολύσιο Μακροπρόθεσμου	86.697	90.521	94.513	98.681	103.033
Αποτελέσματα προ Φόρων	396.537	421.742	448.208	475.997	505.176
<b>Μείον:</b> Φόρος Εισοδήματος	114.888	129.715	140.375	151.560	163.296
<b>Καθαρή Ταμειακή Ροή</b>	<b>281.649</b>	<b>292.028</b>	<b>307.833</b>	<b>324.437</b>	<b>341.880</b>

Η επανείσπραξη του μετοχικού κεφαλαίου που σύμφωνα με τον πίνακα 10.2 που αφορά το χρηματοδοτικό σχήμα είναι 1.340.000 ευρώ προκύπτει από τον πίνακα 10.16 που ακολουθεί.

**Πίνακας 10.16: Επανείσπραξη Κεφαλαίου με την Μέθοδο της Δεξιόστροφης Αθροιστικής Σειράς Καθαρών Ταμειακών Ροών**

<b>Έτη</b>	<b>Καθαρή Ταμειακή Ροή</b>	<b>Αθροιστική Κ.Τ.Ρ</b>
2004	31.245	31.245
2005	105.435	136.680
2006	203.016	339.696
2007	251.641	591.337
2008	279.849	871.186
2009	281.649	1.152.835
2010	292.028	1.444.863
2011	307.833	1.752.696
2012	324.437	2.077.133
2013	341.880	2.419.013

Από τον πίνακα 10.16 προκύπτει ότι επανείσπραξη του μετοχικού κεφαλαίου (1.340.000 ευρώ) θα πραγματοποιηθεί μεταξύ έκτου και έβδομου χρόνου

(2009 – 2010). Συγκεκριμένα η περίοδος επανείσπραξης του μετοχικού κεφαλαίου είναι έξι χρόνια και οκτώ μήνες.

### 10.6.3 Αξιολόγηση της Επένδυσης με τη Μέθοδο της Καθαρής Παρούσας Αξίας

Η μέθοδος της καθαρής παρούσας αξίας αποτελεί έναν αξιόπιστο οδηγό όσον αφορά τη αξιολόγηση της επένδυσης. Συγκριτικά με την μέθοδο επανείσπραξης του κεφαλαίου επένδυσης έχει σημαντικά πλεονεκτήματα τα οποία είναι τα ακόλουθα:

- Λαμβάνεται υπόψη η διαχρονική αξία του χρήματος.
- Λαμβάνεται υπόψη το κόστος χρηματοδότησης.
- Οι παρούσες αξίες διέπονται από την ιδιότητα της προσθετικότητας.
- Λαμβάνεται υπόψη ο κίνδυνος.

Ως συντελεστής προεξόφλησης χρησιμοποιείται το 5% αφού η επένδυση πρέπει να έχει απόδοση τουλάχιστον μεγαλύτερη από 4,41% που είναι το επιτόκιο δανεισμού.

Αν προεξοφληθούν οι ταμειακές ροές κάθε χρόνου (2004 –2013) στο χρόνο μηδέν και ληφθεί υπόψη και η υπολειμματική αξία των παγίων στοιχείων στο τέλος του προγράμματος τότε θα προκύψει:

$$\text{Παρούσα Αξία} = \frac{31.245}{1,05} + \frac{105.435}{(1,05)^2} + \frac{203.016}{(1,05)^3} + \frac{251.641}{(1,05)^4} + \frac{279.849}{(1,05)^5} + \frac{281.649}{(1,05)^6} + \frac{292.028}{(1,05)^7} + \frac{307.833}{(1,05)^8} + \frac{324.437}{(1,05)^9} + \frac{341.880}{(1,05)^{10}}$$

$$\text{Παρούσα Αξία} = 1.772.140$$

$$\text{Καθαρά Παρούσα Αξία} = 1.772.140 - 1.340.000 = 432.140$$

Σύμφωνα με το κριτήριο της Καθαρής Παρούσας Αξίας η επένδυση κρίνεται συμφέρουσα εφόσον το αποτέλεσμα που προκύπτει είναι μεγαλύτερο του μηδενός (432.140 ευρώ).

## 10.7 Αξιολόγηση της Επένδυσης από Εθνικής και Κοινωνικής Απόψεως

Η υπό μελέτη ξενοδοχειακή μονάδα θα συμβάλλει σημαντικά στην οικονομία του νομού Δράμας αφού θα προσφέρει 27 θέσεις εργασίας για να καλύψει τις ανάγκες της σε μόνιμο προσωπικό και άλλες 17 θέσεις εργασίας για να καλύψει τις ανάγκες της σε έκτακτο προσωπικό. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι το 2008 θα καταβάλλει ετησίως για έξοδα προσωπικού 636.192 ευρώ για αμοιβές εργαζομένων.

Παράλληλα, η δημιουργία της ξενοδοχειακής μονάδας στον ορεινό όγκο του νομού Δράμας αναμένεται να συμβάλλει στην ανάπτυξη της ευρύτερης περιοχής καθώς θα λειτουργήσει ανασταλτικά ως προς την εγκατάλειψη και ερήμωση των διατηρητέων οικισμών.

Επίσης η αύξηση του τουριστικού ενδιαφέροντος για την συγκεκριμένη περιοχή θα λειτουργήσει ως έναυσμα για την προσέλκυση και άλλων επενδύσεων με αποτέλεσμα την γενικότερη ανάπτυξη του νομού.

Οι εκτιμήσεις που έγιναν στο παρόν κεφάλαιο στηρίχτηκαν στο συντηρητικότερο σενάριο προκειμένου να είναι όσο το δυνατόν πιο ρεαλιστικές. Η πληρότητα της μονάδας ξεκινά από τον μέσο όρο που παρουσιάζει ο νομός και αυξάνεται με αργούς αλλά σταθερούς ρυθμούς. Το ίδιο ισχύει και για τα υπόλοιπα κέντρα εσόδων (εστιατόριο, καφετέρια, λέσχη). Η ξενοδοχειακή μονάδα όπως ήταν αναμενόμενο είναι εντάσεως εργασίας και για αυτό περίπου το μισό των εξόδων διοχετεύεται στις αμοιβές των εργαζομένων.

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις που έγιναν για τα έτη 2004 – 2013 η ξενοδοχειακή μονάδα «Λίθος» αναμένεται να έχει μια πολύ ικανοποιητική πορεία. Τα αρνητικά αποτελέσματα που παρουσιάζονται κατά τον πρώτο χρόνο αντιμετωπίζονται αποτελεσματικά με το βραχυπρόθεσμο δάνειο για την κάλυψη των αναγκών σε αρχικό κεφάλαιο κίνησης. Τον δεύτερο χρόνο παρατηρείται μια ραγδιαία αύξηση των αποτελεσμάτων και των καθαρών ταμειακών ροών γεγονός που αποδίδεται τόσο στο γεγονός ότι το ξενοδοχείο λειτουργεί και τους 12 μήνες (έναντι των 8 μηνών που λειτουργεί το 2004), όσο και στο γεγονός ότι αναμένεται πλέον να αρχίσει να αποδίδει έμπρακτα η προβολή της μονάδας. Από τον τρίτο χρόνο λειτουργίας και μετά αναμένεται η μείωση του ρυθμού αύξησης των αποτελεσμάτων και των ταμειακών ροών

εφόσον η επιχείρηση αρχίζει να σταθεροποιείται σε ικανοποιητικά για τον κλάδο επίπεδα. Κατά την τελευταία πενταετία υιοθετείται η παραδοχή ότι η αύξηση του κύκλου εργασιών παραμένει σε χαμηλά επίπεδα (5%) και παρόλα αυτά η επένδυση εμφανίζει κερδοφορία. Τον δέκατο χρόνο αναμένεται και η ομαλή αποπληρωμή του μακροπρόθεσμου δανείου.

Γενικώς η εικόνα που παρουσιάζει η εξεταζόμενη ξενοδοχειακή μονάδα είναι αυτή μιας υγιούς επιχείρησης. Ταυτόχρονα, από την αξιολόγηση της επένδυσης προκύπτει ότι αποτελεί μία συμφέρουσα τοποθέτηση των χρημάτων του επενδυτή, αφού και οι δύο μέθοδοι που χρησιμοποιήθηκαν στην παρούσα μελέτη δίνουν θετικά αποτελέσματα.

Είναι γεγονός ότι το συνολικό κόστος της επένδυσης αποτελεί ένα αρκετά μεγάλο ποσό το οποίο καλύπτεται σε μεγάλο ποσοστό από την επιδότηση του νόμου 3105/2003. Ο συγκεκριμένος αναπτυξιακός νόμος προσφέρει στον επενδυτή την ευκαιρία δημιουργίας μίας ξενοδοχειακής μονάδας υψηλών ποιοτικών προδιαγραφών με χαμηλό σχετικά κίνδυνο, ενώ παράλληλα βοηθά την ορεινή περιοχή του νομού Δράμας στην πορεία της προς την οικονομική ανάπτυξη και την αντιμετώπιση της ανεργίας.

Εξίσου σημαντικό είναι και το γεγονός ότι η εξεταζόμενη ξενοδοχειακή μονάδα δεν επηρεάζει αρνητικά το περιβάλλον, αφού δεν παράγονται άξιοι λόγου ρυπαντές. Αντίθετα προάγει την πολιτιστική κληρονομιά του τόπου δημιουργώντας ένα ξενοδοχείο άψογα εναρμονισμένο με την τοπική, παραδοσιακή αρχιτεκτονική.

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

### Ι.Παράρτημα Κεφαλαίου 3

Πίνακας 3.4: Επίσημες Τιμές Δωματίων (ποσά σε ευρώ)

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2004	2005	2006	2007	2008
<b>ΠΕΡΙΟΔΟΣ 1/10 - 30/4</b>					
Μονόκλινο	65	68	72	75	79
Δίκλινο	100	105	110	116	122
Τρίκλινο	125	131	138	145	153
Τετράκλινο	155	163	171	180	189
<b>ΠΕΡΙΟΔΟΣ 1/5 - 30/9</b>					
Μονόκλινο	39	41	43	46	47
Δίκλινο	60	63	66	70	73
Τρίκλινο	75	79	83	88	91
Τετράκλινο	93	98	102	109	113
<b>ποσοστό αύξησης</b>		5%	5%	5%	5%

Πίνακας 3.5: Πληρότητα δωματίων

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Αριθμός Δωματίων</b>	40	40	40	40	40
<b>Αριθμός Κλινών</b>	100	100	100	100	100
<b>Συνολική Δυναμικότητα (100%)</b>	24.333	36.500	36.500	36.500	36.500
<b>Εκτιμώμενη Πληρότητα (σε %)</b>	42%	45%	47%	49%	51%
<b>Εκτιμώμενη Πληρότητα (σε διανυκτερεύσεις)</b>	10.220	16.425	17.155	17.885	18.615

Πίνακας 3.6: Διαμόρφωση Μέσης Τιμής ανα Διανυκτέρευση

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	Συντελεστής Βαρύτητας	2004	2005	2006	2007	2008
<b>ΠΕΡΙΟΔΟΣ 1/10 - 30/4</b>						
Μονόκλινο	5%	3,25	3,40	3,60	3,75	3,95
Δίκλινο	50%	50,00	52,50	55,00	58,00	61,00
Τρίκλινο	15%	18,75	19,65	20,70	21,75	22,95
Τετράκλινο	30%	46,50	48,90	51,30	54,00	56,70
<b>Σύνολα - Μέση Τιμή</b>	<b>100%</b>	<b>118,50</b>	<b>124,45</b>	<b>130,60</b>	<b>137,50</b>	<b>144,60</b>
<b>ΠΕΡΙΟΔΟΣ 1/5 - 30/9</b>						
Μονόκλινο	5%	1,95	2,05	2,15	2,30	2,35
Δίκλινο	50%	30,00	31,50	33,00	35,00	36,50
Τρίκλινο	15%	11,25	11,85	12,45	13,20	13,65
Τετράκλινο	30%	27,90	29,40	30,60	32,70	33,90
<b>Σύνολα - Μέση Τιμή</b>	<b>100%</b>	<b>71,10</b>	<b>74,80</b>	<b>78,20</b>	<b>83,20</b>	<b>86,40</b>
Μήνες Λειτουργίας		8	12	12	12	12
<b>Μέση Ετήσια Τιμή Δωματίου</b>		<b>88,88</b>	<b>103,76</b>	<b>108,77</b>	<b>114,88</b>	<b>120,35</b>
<b>Μέσος Όρος Ατόμων / Δωμάτιο</b>		<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>
<b>Μέση Ετήσια Τιμή ανά Διανυκτέρευση</b>		<b>32,92</b>	<b>38,43</b>	<b>40,29</b>	<b>42,55</b>	<b>44,57</b>

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.7:Ανάλυση Εσόδων Εστιατορίου (ποσά σε ευρώ)

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2004	2005	2006	2007	2008
Αριθμός Επισκέψεων	15.000	23.250	25.575	25.575	25.575
Μέσο Έσοδο / Επισκέπτη	15,00	15,75	16,54	17,36	18,23
ποσοστό αύξησης		5%	5%	5%	5%
<b>Έσοδο περιόδου</b>	<b>225.000</b>	<b>366.188</b>	<b>422.947</b>	<b>444.094</b>	<b>466.299</b>
Δυναμικότητα δύο γευμάτων	140	140	140	140	140
<b>Προκύψασα πληρότητα</b>	<b>22,32%</b>	<b>22,75%</b>	<b>25,02%</b>	<b>25,02%</b>	<b>25,02%</b>

**Πίνακας 3.8: Ανάλυση Εσόδων Καφετέριας (ποσά σε ευρώ)**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2004	2005	2006	2007	2008
Αριθμός Επισκέψεων	20.000	31.000	34.100	34.100	34.100
Μέσο Έσοδο / Επισκέπτη	5,00	5,25	5,51	5,79	6,08
ποσοστό αύξησης		5%	5%	5%	5%
<b>Έσοδο περιόδου</b>	<b>100.000</b>	<b>162.750</b>	<b>187.976</b>	<b>197.375</b>	<b>207.244</b>

**Πίνακας 3.9: Ανάλυση Εσόδων Λέσχης (ποσά σε ευρώ)**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2004	2005	2006	2007	2008
Αριθμός Εισιτηρίων	3.500	5.425	5.968	5.968	5.968
Τιμή Εισιτηρίου	3,00	3,50	3,50	4,00	4,00
Ποσοστό αύξησης της τιμής		16,5%	0%	14,5%	0%
<b>Έσοδο περιόδου</b>	<b>10.500</b>	<b>18.960</b>	<b>20.856</b>	<b>23.881</b>	<b>23.881</b>

**Πίνακας 3.10: Ανάλυση Εσόδων Εκδηλώσεων (ποσά σε ευρώ)**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2004	2005	2006	2007	2008
Δυναμικότητα (άτομα)	200	200	200	200	200
Αριθμός Εκδηλώσεων	16	24	30	30	30
Τιμή κατ άτομο	20,00	22,00	23,10	24,26	25,47
Ποσοστό αύξησης		10%	5%	5%	5%
<b>Έσοδο περιόδου</b>	<b>64.000</b>	<b>105.600</b>	<b>138.600</b>	<b>145.530</b>	<b>152.807</b>

**Πίνακας 3.11: Ανάλυση Λειτουργικών Εσόδων (ποσά σε ευρώ)**

<b>ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Εσοδα Δωματίων	336.442	631.213	691.175	761.007	829.671
Εσοδα Εστιατορίου	225.000	366.188	422.947	444.094	466.299
Εσοδα Καφετέριας	100.000	162.750	187.976	197.375	207.244
Εσοδα Λέσχης	10.500	18.960	20.856	23.881	23.881
Εσοδα Εκδηλώσεων	64.000	105.600	138.600	145.530	152.807
Άλλα Έσοδα	6.729	12.624	13.824	15.220	16.593
<b>Σύνολο</b>	<b>742.671</b>	<b>1.297.335</b>	<b>1.475.378</b>	<b>1.587.107</b>	<b>1.696.495</b>
<b>Ετήσια αύξηση</b>		<b>74,69%</b>	<b>13,72%</b>	<b>7,57%</b>	<b>6,89%</b>

**Πίνακας 3.12: Ποσοστιαία Κατανομή Λειτουργικών Εσόδων (ποσά σε ευρώ)**

<b>ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Εσοδα Δωματίων	45,30%	48,65%	46,85%	47,95%	48,90%
Εσοδα Εστιατορίου	30,30%	28,23%	28,67%	27,98%	27,49%
Εσοδα Καφετέριας	13,46%	12,54%	12,74%	12,44%	12,22%
Εσοδα Λέσχης	1,41%	1,46%	1,41%	1,50%	1,41%
Εσοδα Εκδηλώσεων	8,62%	8,14%	9,39%	9,17%	9,01%
Άλλα Έσοδα	0,91%	0,97%	0,94%	0,96%	0,98%
<b>Σύνολο</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

## II.Παράρτημα με Πίνακες Κεφαλαίου 6

**ΠΙΝΑΚΑΣ 6.1: Προβλεπόμενα Λειτουργικά Έξοδα 2004-2008** (ποσά σε ευρώ)

Περιγραφή	2004	2005	2006	2007	2008
Έξοδα Προσωπικού	364.999	549.566	577.045	605.897	636.192
Έξοδα Τροφίμων -Ποτών	137.400	224.123	264.683	277.917	291.813
Καύσιμα - Ηλεκτρικό - Νερό	51.987	90.813	103.276	111.097	118.755
Γραφική Ύλη & Λοιπά Αναλώσιμα	11.140	19.460	22.131	23.807	25.447
Τηλεπικοινωνίες - Ταχυδρομικά	10.220	16.425	17.155	17.885	18.615
Έξοδα Συντήρησης - Καθαριότητας	7.427	12.973	14.754	15.871	16.965
Προμήθειες Τουριστικών Γραφείων	16.822	31.561	34.559	38.050	41.484
Έξοδα Προώθησης	90.000	70.000	60.000	60.000	60.000
Λοιπά Γενικά Έξοδα	7.427	12.973	14.754	15.871	16.965
<b>Σύνολο</b>	<b>697.422</b>	<b>1.027.895</b>	<b>1.108.356</b>	<b>1.166.395</b>	<b>1.226.235</b>
Ετήσια Αύξηση		47%	8%	5%	5%

**ΠΙΝΑΚΑΣ 6.2: Ποσοστιαία Κατανομή Λειτουργικών Εξόδων**

Περιγραφή	2004	2005	2006	2007	2008	Μ.Ο
Έξοδα Προσωπικού	52,34%	53,47%	52,06%	51,95%	51,88%	52,34%
Έξοδα Τροφίμων -Ποτών	19,70%	21,80%	23,88%	23,83%	23,80%	22,60%
Καύσιμα - Ηλεκτρικό - Νερό	7,45%	8,83%	9,32%	9,52%	9,68%	8,96%
Λοιπά Αναλώσιμα	1,60%	1,89%	2,00%	2,04%	2,08%	1,92%
Τηλεπικοινωνίες - Ταχυδρομικά	1,47%	1,60%	1,55%	1,53%	1,52%	1,53%
Έξοδα Συντήρησης - Καθαριότητας	1,06%	1,26%	1,33%	1,36%	1,38%	1,28%
Προμήθειες Τουριστικών Γραφείων	2,41%	3,07%	3,12%	3,26%	3,38%	3,05%
Έξοδα Προώθησης	12,90%	6,81%	5,41%	5,14%	4,89%	7,03%
Λοιπά Γενικά Έξοδα	1,06%	1,26%	1,33%	1,36%	1,38%	1,28%
<b>Σύνολο</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

**Πίνακας 6.3: Μερισμός Λειτουργικών Εξόδων Έτους 2004** (ποσά σε ευρώ)

Περιγραφή	Κόστος Πωληθέντων		Έξοδα Διοικητικής Λειτουργίας		Έξοδα Λειτουργίας Διαθέσεως		Ποσό
	Σύνολο	%	Ποσό	%	Ποσό	%	
Εξοδα Ξεν/κού Προσωπικού	296.635	100,00%	296.635	0,00%	0	0,00%	0
Εξοδα Λοιπού Προσωπικού	68.364	40,00%	27.346	55,00%	37.600	5,00%	3.418
Σύνολο Εξόδων Προσωπικού	364.999	88,76%	323.981	10,30%	37.600	0,94%	3.418
Εξοδα Τροφίμων - Ποτών	137.400	100,00%	137.400	0,00%	0	0,00%	0
Καύσιμα - Ηλεκτρικό - Νερό	51.987	60,00%	31.192	40,00%	20.795	0,00%	0
Γραφική Ύλη & Λοιπά Αναλώσιμα	11.140	10,00%	1.114	70,00%	7.798	20,00%	2.228
Τηλεπικοινωνίες - Ταχυδρομικά	10.220	40,00%	4.088	40,00%	4.088	20,00%	2.044
Εξοδα Συντήρησης - Καθαριότητας	7.427	80,00%	5.941	20,00%	1.485	0,00%	0
Προμήθειες Τουριστικών Γραφείων	16.822	70,00%	11.775	0,00%	0	30,00%	5.047
Εξοδα Προώθησης	90.000	0,00%	0	10,00%	9.000	90,00%	81.000
Λοιπά Γενικά Έξοδα	7.427	0,00%	0	50,00%	3.713	50,00%	3.713
<b>Σύνολο</b>	<b>697.422</b>	<b>73,91%</b>	<b>515.492</b>	<b>12,11%</b>	<b>84.480</b>	<b>13,97%</b>	<b>97.450</b>

### III. Παράρτημα με Πίνακες Κεφαλαίου 7

Πίνακας 7.1 : Δαπάνες Μόνιμου Προσωπικού ανά Κατηγορία (ποσά σε ευρώ)

A/A	Κατηγορία Προσωπικού	Μικτός Μηνιαίος Μισθός		Εργοδοτικές Εισφορές			Μηνιαίο κόστος
		ΕΤΗ	ΠΟΣΟ	ΙΚΑ	ΤΑΞΥ	ΣΥΝΟΛΟ	ΣΥΝΟΛΟ
	<b>ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ</b>						
1	Διευθυντής	15	2.000,00	457,20	120,00	577,20	2.577,20
2	Λογιστής	10	1.200,00	274,32	72,00	346,32	1.546,32
3	Βοηθός Λογιστή	2	800,00	182,88	48,00	230,88	1.030,88
	<b>Σύνολο Διοικητικού (3)</b>		<b>4.000,00</b>	<b>914,40</b>	<b>240,00</b>	<b>1.154,40</b>	<b>5.154,40</b>
	<b>ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟ</b>						
4	Προϊστάμενος Υποδοχής	8	975,79	223,07	58,55	281,62	1.257,41
5	Υπάλληλος Υποδοχής	3	882,32	201,70	52,94	254,64	1.136,96
6	Προϊστάμενος Υπνοδωματίων	5	891,97	203,90	53,52	257,42	1.149,39
7	Καμαριέρα	0	802,11	200,61	48,13	248,74	1.050,85
8	Καμαριέρα	10	912,56	228,23	54,75	282,98	1.195,54
9	Καθαριστής Κοιν. Χώρων	0	827,30	189,12	49,64	238,76	1.066,06
10	Καθαριστής Κοιν. Χώρων	0	827,30	189,12	49,64	238,76	1.066,06
11	Αρχιμάγειρας	12	992,77	248,29	59,57	307,86	1.300,63
12	Μάγειρας Α'	4	882,71	220,77	52,96	273,73	1.156,44
13	Μπουφειτζής	5	823,21	188,19	49,39	237,58	1.060,79
14	Λαντζιέρης	2	743,87	170,05	44,63	214,68	958,55
15	Λαντζιέρης	10	873,62	199,71	52,42	252,13	1.125,75
16	Προϊστάμενος Εστιατορίου - Καφετέριας	5	960,73	219,62	57,64	277,26	1.237,99
17	Μαρκαδόρος	7	746,65	170,68	44,80	215,48	962,13
18	Σερβιτόρος	2	793,54	181,40	47,61	229,01	1.022,55
19	Σερβιτόρος	4	802,04	183,35	48,12	231,47	1.033,51
20	Σερβιτόρος	5	873,63	199,71	52,42	252,13	1.125,76
21	Σερβιτόρος	7	882,89	201,83	52,97	254,80	1.137,69
22	Βοηθός Σερβιτόρος	0	769,51	175,91	46,17	222,08	991,59
23	Βοηθός Σερβιτόρος	2	778,00	177,85	46,68	224,53	1.002,53
24	Βοηθός Σερβιτόρος	2	778,00	177,85	46,68	224,53	1.002,53
25	Γυμναστής	3	848,72	194,02	0,00	194,02	1.042,74
	<b>Σύνολο Ξενοδοχειακού (22)</b>		<b>18.669,24</b>	<b>4.344,98</b>	<b>1.069,23</b>	<b>5.414,21</b>	<b>24.083,45</b>
	<b>ΤΕΧΝΙΚΟ</b>						
26	Συντηρητής Κτιρίου	12	1.061,58	242,68	63,69	306,37	1.367,95
27	Οδηγός - Γενικών Καθηκόντων	15	833,20	190,47	49,99	240,46	1.073,66
	<b>Σύνολο Τεχνικού (2)</b>		<b>1.894,78</b>	<b>433,15</b>	<b>113,68</b>	<b>546,83</b>	<b>2.441,61</b>
	<b>Γενικό Σύνολο</b>		<b>24.564,02</b>	<b>5.692,53</b>	<b>1.422,91</b>	<b>7.115,44</b>	<b>31.679,46</b>

**Πίνακας 7.2: Δαπάνες Έκτακτου Προσωπικού ανά Κατηγορία / ανά έτος**  
(ποσά σε ευρώ)

Α/Α	Κατηγορία Προσωπικού	Μικτές	Εργοδοτικές				ΣΥΝΟΛΟ	ΣΥΝΟΛΟ
		Αποδοχές*	ΠΟΣΟ	ΙΚΑ	ΤΑΞΥ	ΣΥΝΟΛΟ		
		ΕΤΗ						
	<b>ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟ</b>							
1	Βοηθός Υποδοχής	2	3.438,92	786,14	206,34	992,48	4.431,40	
2	Καμαριέρα	3	3.779,44	945,24	226,77	1.172,01	4.951,45	
3	Καμαριέρα	0	3.462,80	866,05	207,77	1.073,82	4.536,62	
4	Καθαριστής Κοιν. Χώρων	0	3.554,32	812,52	213,26	1.025,78	4.580,10	
5	Μάγειρας Β'	2	3.683,68	921,29	221,02	1.142,31	4.825,99	
6	Μπουφειτζής	2	3.512,28	802,91	210,74	1.013,65	4.525,93	
7	Λαντζιέρης	2	3.346,24	764,95	200,77	965,72	4.311,96	
8	Μαρκαδόρος	2	3.174,16	725,61	190,45	916,06	4.090,22	
9	Σερβιτόρος	10	3.864,28	883,37	231,86	1.115,23	4.979,51	
10	Σερβιτόρος	14	3.944,64	901,74	236,68	1.138,42	5.083,06	
11	Σερβιτόρος	5	3.763,92	860,43	225,84	1.086,27	4.850,19	
12	Σερβιτόρος	6	3.784,04	865,03	227,04	1.092,07	4.876,11	
13	Σερβιτόρος	20	4.065,00	929,26	243,90	1.173,16	5.238,16	
14	Σερβιτόρος	4	3.743,92	855,86	224,64	1.080,50	4.824,42	
15	Σερβιτόρος	1	3.680,56	841,38	220,83	1.062,21	4.742,77	
16	Σερβιτόρος	0	3.663,56	837,49	219,81	1.057,30	4.720,86	
17	Ναυαγοσώστης	2	3.512,28	802,91	0,00	802,91	4.315,19	
	<b>Σύνολο</b>		<b>61.974,04</b>	<b>14.402,18</b>	<b>3.507,72</b>	<b>17.909,90</b>	<b>79.883,94</b>	

\* Υποθεση εργασίας: Η συνολική ετήσια απασχόληση των εκτάκτων θα είναι 4 μήνες

**Πίνακας 7.3: Έξοδα Προσωπικού (2004 –2008) (ποσά σε ευρώ)**

Περιγραφή	2004	2005	2006	2007	2008
Έξοδα Προσωπικού	364.999	549.566	577.045	605.897	636.192

#### IV. Παράρτημα με Πίνακες Κεφαλαίου 8

Πίνακας 8.1: Ποσοστό Ανεργίας στον νομό Δράμας

Έτος	Ανεργοί	Απασχολούμενοι	Ενεργός Πληθυσμός	ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΝΕΡΓΙΑΣ
1961	2.825	60.279	63.104	4,48%
1971	1.088	31.784	32.872	3,31%
1981	1.928	33.803	35.731	5,40%
1991	3.492	32.313	35.805	9,75%
1992	4.249	33.976	38.225	11,12%
1993	5.005	35.109	40.114	12,48%
1995	2.310	29.624	31.934	7,23%
1996	2.543	30.485	33.028	7,70%
1997	3.327	30.694	34.021	9,78%
1998	4.046	34.264	38.310	10,56%

Πηγές: ICAP, Οι Νομοί της Ελλάδας

Πίνακας 8.2: Απασχόληση ανά τομέα Ν. Δράμας

Τομέας	1981	1991
Δευτερογενή Τομέα	9.576	10.898
Πρωτογενή Τομέα	14.538	7.536
Τριτογενή Τομέα	9.689	13.879
ΣΥΝΟΛΟ	33.803	32.313

Πηγές: ICAP, Οι Νομοί της Ελλάδας

**Πίνακας 8.3: Απασχόληση ανά κλάδο Ν. Δράμας**

Κλάδος	1991	1992	1993	1994
Βιομηχανία / Βιοτεχνία	7.262	7.162	7.120	7.032
Γεωργία	8.686	8.580	8.410	8.230
Εμπόριο, Εστιατόρια, Ξενοδοχεία	4.949	5.340	5.762	5.900
Ηλεκτρισμός-Φωταέριο- Ύδρευση	171	180	187	200
Λοιπές Υπηρεσίες	5.604	6.386	6.400	6.450
Μεταφορές, Αποθήκευση & Επικοινωνίες	1.580	1.781	1.981	2.172
Οικοδομήσεις / Κατασκευές	2.414	2.700	3.200	2.998
Ορυχεία	545	546	546	631
Τράπεζες κ.λ.π.	1.102	1.303	1.503	1.822

Πηγές: ICAP, Οι Νομοί της Ελλάδας

**Πίνακας 8.4: Εξέλιξη οικοδομικής δραστηριότητας για κτιριακές εγκαταστάσεις που στοχεύουν στην βελτίωση της ποιότητας ζωής**

Δημοτικό Διαμ/σμα	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Βαθύτοπος		415 τ.μ.	400 τ.μ.				
Βώλακας		988 τ.μ.		80 τ.μ.	775 τ.μ.	1357 τ.μ.	2003 τ.μ.
Κ.Βροντού							350 τ.μ.
Νευροκόπι	954 τ.μ.	311 τ.μ.	500 τ.μ.	422 τ.μ.	184 τ.μ.		7507 τ.μ.
Μικροκλει- σούρα			459 τ.μ.				
Οχυρό	620 τ.μ.		1880 τ.μ.			400 τ.μ.	810 τ.μ.
Περιθώρι				12 τ.μ.		150 τ.μ.	1080 τ.μ.
Κατάφυτο						490 τ.μ.	
Εξοχή				2256 τ.μ.			585 τ.μ.
Μικρομηλιά						96 τ.μ.	

Πηγή : [www.dramanet.gr](http://www.dramanet.gr)

**Πίνακας 8.5: Ηλικιακή Διάρθρωση**

<b>ΗΛΙΚΙΑ</b>	<b>ΑΤΟΜΑ</b>
0-14	1629
15-24	1164
25-39	1578
40-54	1278
55-64	1572
65-79	864
80+	296

Πηγή : [www. dramanet.gr](http://www.dramanet.gr)

## V. Παράρτημα Κεφαλαίου 9

Πίνακας 9.1: Σύνολα χρηματικών εκροών ανά Φάση

ΦΑΣΕΙΣ	ΣΤΟΙΧΕΙΟ ΚΟΣΤΟΥΣ	Χρονοδιάγραμμα Υλοποίησης			
		ΚΟΣΤΟΣ	1ο έτος 2002	2ο έτος 2003	3ο έτος 2004
ΦΑΣΗ Α΄	Αγορά Οικοπέδου	30.000	30.000	0	0
ΦΑΣΗ Β΄	Μελέτες - Υπηρεσίες Υποστήριξης	137.000	9.000	108.000	20.000
ΦΑΣΗ Γ΄	Έργα Υποδομής	100.000	0	60.000	40.000
ΦΑΣΗ Δ΄	Κτιριακές εγκαταστάσεις - Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου	2.600.000	0	2.000.000	600.000
ΦΑΣΗ Ε΄	Μηχανολογικός Εξοπλισμός Παραγωγής - Λοιπός Εξοπλισμός	300.000	0	20.000	280.000
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>3.167.000</b>	<b>39.000</b>	<b>2.188.000</b>	<b>940.000</b>
<b>ΑΠΡΟΒΛΕΠΤΑ</b>		<b>33.000</b>			
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΚΟΣΤΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ</b>		<b>3.200.000</b>			



## Βιβλιογραφία

1. Γεώργιος Π. Αρτίκης, Χρηματοοικονομική Διοίκηση, Αποφάσεις Επενδύσεων, Α. Σταμούλης, 2000.
2. Σ. Βαρβαρέσος, Τουρισμός – Έννοιες, Μεγέθη, Δομές, Εκδόσεις Προπομπός, 2000.
3. Σ. Βαρβαρέσος, Τουρισμός – Οικονομικές Προσεγγίσεις, Εκδόσεις Προπομπός, 2000.
4. Αντωνία Ευθυμιάδου – Παυλάτου, Τουριστικό Δίκαιο, Αντ. Ν Σάκουλας, 1997.
5. Νίκος Γ. Ηγουμενάκης, Τουριστικό Μάρκετινγκ, Interbooks, 1996
6. Περικλής Λύτρας, Ο τουρισμός προς το 2000, Interbooks, 1989
7. Σωτήρης Κ. Καρβούνης, Οικονομοτεχνικές Μελέτες, Αθ. Σταμούλης, 2000.
8. Σωτήρης Κ. Καρβούνης, Υποδείγματα Μελετών, Προβλήματα και Ασκήσεις για Οικονομοτεχνικές Μελέτες, Αθ. Σταμούλης, 2000.
9. Paul R. Dittmer – Gerald G. Griffin, Κοστολόγηση Τροφίμων, Ποτών, Εργασίας για Ξενοδοχεία και Εστιατόρια, Έλλην, 2000.
10. ΤΑΞΥ, Οδηγός Ασφάλισης, Ταμείο Ασφαλίσεως Ξενοδοχοϋπαλλήλων, 2003.
11. Διαρκής Ερμηνευτικός Κώδιξ Τεχνικών Προδιαγραφών, Τουριστικές Εγκαταστάσεις, Τόμος Γ<sub>2</sub>, Τεχνικό Ινστιτούτο Ελλάδας, 2002.
12. Διαρκής Ερμηνευτικός Κώδιξ Πολεοδομικής Νομοθεσίας, Τεχνικό Ινστιτούτο Ελλάδας, 2002.
13. ΦΕΚ 29/Α/10-2-03, Εθνικό Τυπογραφείο, Μαΐος 2003.
14. Πρακτικό για τον καθορισμό Συμβατικού Κόστους Τουριστικών Εγκαταστάσεων, ΑΠ ΕΟΤ 500868/16-11-98, Τμήμα Τουριστικών Επενδύσεων ΕΟΤ.
15. Ναυτεμπορική, Ισολογισμός 31<sup>ης</sup> Δεκεμβρίου 2002 της «Γρανίτης Επενδυτική» Ανώνυμη Εταιρεία, 13/5/2003.
16. Ναυτεμπορική, Επιτόκια Τραπεζών, 5/11/2003.

17. Απαιτούμενα Δικαιολογητικά για την Έγκριση Σκοπιμότητας Συνεδριακών Κέντρων, Τμήμα Τουριστικών Επενδύσεων, Δ/ση Μελετών και Επενδύσεων, Γενική Δ/ση Ανάπτυξης, ΕΟΤ.
18. Οδηγός Τουριστικών Επενδύσεων, Αναπτυξιακός Νόμος 2601/98, Τμήμα: Τουριστικών Επενδύσεων και Ενημέρωσης Επενδυτών, Δ/ση Μελετών και Επενδύσεων, Γενική Δ/ση Ανάπτυξης, ΕΟΤ.
19. Δελτίο Τουριστικής Κίνησης 2002-2003, Τμήμα Προγραμματισμού Τουριστικής Ανάπτυξης, Διεύθυνση Μελετών και Επενδύσεων, ΕΟΤ.
20. Φορολογικός Εργατικός Οδηγός, Μαΐος 2003.
21. Αγροτουρισμός στον νομό Δράμας, Αναπτυξιακή Εταιρεία Δράμας, 2001.
22. Ο πλούτος του ορεινού όγκου της Ροδόπης, Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Περιβάλλον», Υπουργείο Περιβάλλοντος Χωροταξίας και Δημοσίων Έργων.
23. Η Κοινοτική Πρωτοβουλία “Leader II”, Αναπτυξιακή Εταιρεία Δράμας.
24. Τα δάση της Δράμας, Νομαρχιακή Επιτροπή Τουριστικής Προβολής, Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση.
25. Φαλακρό: το όρος σύμβολο της Δράμας, Νομαρχιακή Επιτροπή Τουριστικής Προβολής, Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση.
26. [www.gnto.gr](http://www.gnto.gr)
27. [www.dramanet.gr](http://www.dramanet.gr)