



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (MBA) -
«Μένοντας μεν Τυχεύοι»

2019

Οικονομοτεχνική Ανάλυση & Αξιολόγηση Τουριστικής Μονάδας στις Σποράδες.

Διπλωματική Εργασία



Συμέλα Ζαππίδου

Μεταπτυχιακή φοιτήτρια στο τμήμα

MBA-Tourism Management

11/28/2019





ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ-MANAGEMENT ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
(περιλαμβάνεται ως ξεχωριστή -δεύτερη- σελίδα στο σώμα της διπλωματικής
εργασίας)

«Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στη Διοίκηση Επιχειρήσεων –Μάνατζμεντ Τουρισμού: MBA-Tourism Management» με τίτλο:

**"Οικονομοτεχνική Ανάλυση & Αξιολόγηση Τουριστικής
Μονάδας στις Σποράδες"**

έχει συγγραφεί από εμένα αποκλειστικά και στο σύνολό της. Δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού προγράμματος ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ούτε είναι εργασία ή τμήμα εργασίας ακαδημαϊκού ή επαγγελματικού χαρακτήρα.

Δηλώνω επίσης υπεύθυνα ότι οι πηγές στις οποίες ανέτρεξα για την εκπόνηση της συγκεκριμένης εργασίας, αναφέρονται στο σύνολό τους, κάνοντας πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο. Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου».

Υπογραφή Μεταπτυχιακού Φοιτητή/ τριας.....

Όνοματεπώνυμο. **Συμέλα Ζαπίδου**

Ημερομηνία 05/11/2019



Πίνακας 1. Κόστος προεπενδυτικών μελετών	15
Πίνακας 2. Είδη τουριστικών Καταλυμάτων	24
Πίνακας 3 Βασικά μεγέθη Ελληνικού Τουρισμού 2017	28
Πίνακας 4 Αφίξεις 2005-2018 Ελλάδα & μεταβολή %	33
Πίνακας 5. Ελλάδα, Εισερχόμενος Τουρισμός 2016-2018. Αφίξεις.	33
Πίνακας 6 Πενταετής πρόβλεψη αφίξεων Ελλάδα	34
Πίνακας 7 Ελλάδα. Μεμονωμένοι ταξιδιώτες / Οργανωμένα ταξίδια 2012-2017	36
Πίνακας 8. Ελλάδα. Αφίξεις & Έσοδα	37
Πίνακας 9. Αφίξεις - πληρότητας Θεσσαλία 2015-2017	41
Πίνακας 10. Τουρίστες Θεσσαλίας ανά χώρα προέλευσης και κατάλυμα διανυκτέρευσης	44
Πίνακας 11. Θεσσαλία. Διανυκτερεύσεις, εισπράξεις μέση παραμονή κυριότερων εθνικοτήτων	45
Πίνακας 12. Σποράδες. Αφίξεις Διανυκτερεύσεις Ημεδαποί-Αλλοδαποί	49
Πίνακας 13. Ποσοστά κατηγοριών Ξενοδοχείων Ελλάδος	53
Πίνακας 14. Μέσο έσοδο Ανά Δωμάτιο με βάση την Κατηγορία Ξενοδοχείου	54
Πίνακας 15. Κατάταξη * Ξενοδοχείων Σποράδων 2018	55
Πίνακας 16. Αριθμητική καταγραφή ξενοδοχείων Σποράδων ανά Νησί	56
Πίνακας 17. Αξιολόγηση Κριτηρίων για επιλογή Νησιού	63
Πίνακας 18. Πρόβλεψη εισπράξεων μονάδας ανά έτος	81
Πίνακας 19. Προβλέψεις κόστους Μάρκετινγκ ανά έτος	83
Πίνακας 20. Πρόβλεψη ετήσιου Κόστους Πρώτων Υλών και Εφοδίων	91
Πίνακας 21. Πρόβλεψη Κόστους Πρώτων Υλών και Εφοδίων πενταετίας	91
Πίνακας 22. Πρόβλεψη τετραγωνικών κάλυψης για υλοποίηση έργου	92
Πίνακας 23. Πρόβλεψη κόστους Πολιτικού Μηχανικού	96
Πίνακας 24. Πρόβλεψη κόστους κτισμάτων	100
Πίνακας 25. Πρόβλεψη κόστους λοιπών εγκαταστάσεων μονάδας	101
Πίνακας 26. Πρόβλεψη κόστους εξοπλισμού κτισμάτων	106
Πίνακας 27. Συνολικό Κόστος Μηχανολογικού Εξοπλισμού & Τεχνολογίας μονάδας	106
Πίνακας 28. Πρόβλεψη Γενικών Εξόδων Μονάδας	113
Πίνακας 29. Προσωπικό, θέσεις εργασίας, μισθοδοσία	121
Πίνακας 30. Κόστος Τμημάτων Ανθρώπινου δυναμικού σε βάθος 5ετίας	122
Πίνακας 31. Αξιολόγηση κριτηρίων για εύρεση τοποθεσίας ανέγερσης μονάδας	136
Πίνακας 32 Διάφορα έξοδα Υλοποίησης έργου	139
Πίνακας 33. Λοιπά κόστη εκτέλεσης έργου	142
Πίνακας 34. Πάγιο Ενεργητικό επιχείρησης	144
Πίνακας 35. Κεφάλαιο Κίνησης	145
Πίνακας 36. Διαχρονικές απαιτήσεις σε κεφάλαιο κίνησης	147
Πίνακας 37. Συνολικό κόστος επένδυσης	147



Πίνακας 38. Πηγές χρηματοδότησης κεφαλαίων επένδυσης	148
Πίνακας 39. Δανεισμός	149
Πίνακας 40. ΚΑΧ πενταετίας	150
Πίνακας 41. Ταμειακές Ροές πενταετίας	151
πίνακας 42. Πενταετής Ισολογισμός Εταιρείας	152
Πίνακας 43. Προβλέψεις Κερδών / ζημιών πενταετούς εταιρικής χρήσης	153
Πίνακας 44. Καθαρές Ταμιακές Ροές πενταετίας	153
Πίνακας 45. ΚΠΑ	154
Πίνακας 46. IRR	155
Πίνακας 47. Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (ROA)	155
Πίνακας 48. Εύρεση νεκρών σημείων	157
Διάγραμμα 1. Τουριστικό σύστημα	22
Διάγραμμα 2. Κλαδική σύνθεση της Ακαθάριστης προστιθέμενης αξίας Τουρισμού 2016	24
Διάγραμμα 3 . Εξέλιξη Διεθνούς Τουρισμού 1995-2014. UNWTO	26
Διάγραμμα 4 . Μεταβολή σε % Διεθνείς τουριστικές αφίξεις.	26
Διάγραμμα 6. 5ετή πρόβλεψη αφίξεων Ελλάδα	34
Διάγραμμα 7 Γεωγραφική προέλευση εισερχόμενου τουρισμού Ελλάδα 2017	35
Διάγραμμα 8 Κατανομή αφίξεων Ελλάδας 2017 ανά χώρα προέλευσης	35
Διάγραμμα 9 Ελλάδα. Αφίξεις Μεμονωμένοι ταξιδιώτες / Οργανωμένα ταξίδια 2012-2017	36
Διάγραμμα 10. Μέσο άφιξης 2017-2018	38
Διάγραμμα 11. Τοποθεσίες οδικών αφίξεων	40
Διάγραμμα 12. Μεταβολές οδικών αφίξεων ανά χώρα, 2017-2018	40
Διάγραμμα 13. Αφίξεις Θεσσαλία	42
Διάγραμμα 14. Διανυκτερεύσεις Θεσσαλία	42
Διάγραμμα 15. Εποχικότητα αφίξεων - Διανυκτερεύσεων 2017 Θεσσαλία	43
Διάγραμμα 16. Γεωγραφική Προέλευση Αφίξεων 2017 Θεσσαλία	43
Διάγραμμα 17 Θεσσαλία Εισερχόμενος Τουρισμός. Εθνικότητες 2017	45
Διάγραμμα 18 Αφίξεις Νήσων Σποράδων 2010-2017	49
Διάγραμμα 19. Αφίξεις Σποράδες 2014-2017 Ημεδαποί / Αλλοδαποί	50
Διάγραμμα 20. Διανυκτερεύσεις Σποράδες ημεδαποί/αλλοδαποί ανά νησί	51
Διάγραμμα 21. Προσφορά Ελλάδα. Ξενοδοχειακές Μονάδες	52
Διάγραμμα 22. Κατηγορίες Ξενοδοχείων Ελλάδα, 2012-2018	54
Διάγραμμα 23. Κατάταξη Ξενοδοχείων Σποράδων 2018 βάση *	55
Διάγραμμα 24. Συγκέντρωση Ξενοδοχειακών μονάδων Σποράδων ανά νησί, 2014-2018	57
Διάγραμμα 25. Έσοδα μονάδας πενταετίας	83
Διάγραμμα 26. Οργανόγραμμα Εταιρίας	109
Διάγραμμα 27. Νεκρό σημείο	158



Περιεχόμενα

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΣΥΝΟΨΗ ΜΕΛΕΤΗΣ 10

Χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση της επένδυσης..... Error! Bookmark not defined.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ & ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ..... 12

2.1 Ιδρυτές και υποστηρικτές του επενδυτικού σχεδίου..... 13

2.2 Ιστορικό του Επενδυτικού Σχεδίου 14

2.3 Οικονομοτεχνική ανάλυση 14

2.4 Κόστος προεπενδυτικών μελετών και ερευνών. 15

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ 16

3.1. Γνωριμία με τον κλάδο και την τουριστική αγορά 17

3.1.1 Τουριστικό Προϊόν και Τουρισμός..... 17

3.1.1.1 Ορισμός του Τουρισμού και ιστορική Ανασκόπηση..... 17

3.1.1.2. Παράγοντες ανάπτυξης του τουριστικού φαινομένου 18

3.1.1.3 Τουριστικό προϊόν και χαρακτηριστικά του..... 19

3.1.1.4. Τουρισμός. Διακρίσεις, μορφές και είδη τουρισμού..... 20

3.1.1.5 Τουριστικό κύκλωμα και οι συνιστώσες του..... 22

3.1.2. Πελάτες -Τουρίστες 23

3.1.3. Τουριστικές επιχειρήσεις 23

3.1.4 Ο Τουρισμός σε Νούμερα 25

3.1.4.1. Παγκόσμιος τουρισμός 25

3.1.4.2. Ελληνικός Τουρισμός 27

3.1.5. Τάσεις τουριστικής αγοράς 28

3.2. Τουριστική Ζήτηση..... 31

3.2.1.Παράγοντες διαμόρφωσης ζήτησης τουριστικής αγοράς 31

3.2.2 Ανάλυση Ζήτησης. 32

3.2.2.1. Ελλάδα. Αφίξεις Εισερχόμενου Τουρισμού 32

3.2.2.2. Ελλάδα. Διανυκτερεύσεις & Εισπράξεις 36

3.2.2.3. Ελλάδα. Τα μέσα μεταφοράς των εισερχόμενων τουριστών 38

Αεροδρόμια 39



Μεθοριακοί σταθμοί.....	40
3.2.3. Θεσσαλία. Αφίξεις Εισερχόμενου τουρισμού	41
3.2.3.1 Προφίλ τουριστών Θεσσαλίας	43
3.2.4 Σποράδες, Αφίξεις & Διανυκτερεύσεις Εισερχόμενου Τουρισμού.....	49
3.3 Τουριστική Προσφορά.....	51
3.3.1. Προσφορά Ξενοδοχειακών Καταλυμάτων.....	52
3.3.1.1 Ελλάδα. Ξενοχία 2012-1017	52
3.3.1.2.Σποράδες Ξενοδοχεία.....	55
3.3.2. Βοηθητικές Υπηρεσίες και Φυσική προσφορά.....	57
3.3.2.1. Σποράδες. Προσβασιμότητα	57
3.3.2.2. Σποράδες. Φυσικοί και Πολιτισμικοί πόροι	58
3.4. Επιλογή γεωγραφικής τοποθέτησης της επιχείρησης βάση κριτηρίων ανάλυσης της αγοράς. 63	
3.5. Ανάλυση Εξωτερικού Περιβάλλοντος (Εμμεσου και άμεσου)	64
3.5.1. Έμμεσο περιβάλλον / P.E.S.T. Analysis.....	64
3.5.2. Άμεσο περιβάλλον / Porter Five- forces	68
3.4.3 Εκτίμηση παρούσας κατάστασης. Ανάλυση SWOT	72
3.6. Στρατηγικός σχεδιασμός Marketing.....	74
3.6.1. STP (Segmentation - Targeting - Positioning)	74
3.6.1.1. Τμηματοποίηση - Segmentation	76
3.6.1.2. Στόχευση - Targeting.....	77
3.6.1.3. Χωροθέτηση - Positioning.....	78
Vacation Homes	78
3.6.2 Επιχειρηματική Στρατηγική.....	79
3.6.3. Μίγμα Μάρκετινγκ 4P	79
3.7. Πρόβλεψη Εσόδων - Κόστου Μάρκετινγκ.....	81
3.7.1. Έσοδα.....	81
3.7.2. Κόστος Μάρκετινγκ ανά έτος.....	83
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο ΠΡΩΤΕΣ ΎΛΕΣ & ΆΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ.....	84
4.1.Χαρακτηριστικά των Πρώτων Υλών & Άλλων Εφοδίων	84
4.2.Ποιοτικές προδιαγραφές Πρώτων Υλών & Άλλων Εφοδίων	86
4.3.Πηγές προμήθειας	87
4.3.1 Επιλογή Προμηθευτών Πρώτων Υλών	87



4.3.2 Σύνοψη Διαδικασίας παραγγελιών.	88
4.3.3.Έλεγχος Πρώτων Υλών & Άλλων Εφοδίων	89
4.4. Υπολογισμός του Κόστους Πρώτων Υλών & Άλλων Εφοδίων	89
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΑ & ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ	92
5.1 Η δυναμικότητα της μονάδας, χωρομετρικές προϋποθέσεις και απεικονίσεις	92
5.2 Περιγραφή Μηχανολογίας και τεχνολογίας	94
5.3. Μηχανολογία και Τεχνολογία. Ανάλυση	95
5.3.1 Πολιτικός μηχανικός.....	96
5.3.2 Κατόψεις κτισμάτων και ανάλυση κόστους.....	96
5.4 Εκτίμηση κόστους λοιπών εγκαταστάσεων.....	101
5.4.1 Εξοπλισμός ανά λειτουργικό χώρο.....	101
5.5. Τελικά κόστη για Μηχανολογικό και Τεχνολογικό Εξοπλισμό	106
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6^ο ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΜΟΝΑΔΑΣ & ΓΕΝΙΚΑ ΈΞΟΔΑ	107
6.1 Οργάνωση και λειτουργία ξενοδοχειακής μονάδας	107
6.1.1 Οργανόγραμμα ξενοδοχειακής μονάδας.....	109
6.1.2 Εξωτερικοί συνεργάτες	110
6.2 Γενικά έξοδα	111
6.2.1. Άδειες και πιστοποιήσεις.....	111
6.2.2. Ασφάλιστρα.....	111
6.2.3. Προμήθειες συνεργατών.	112
6.2.4. Πυροπροστασία.....	112
6.2.5. Λειτουργικά έξοδα.....	112
6.2.6. Λοιπά- απρόβλεπτα έξοδα.....	113
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7^ο ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ.....	114
7.1 Οργάνωση Ανθρώπινου Δυναμικού	114
7.2. Αξιολόγηση και Επιλογή Ανθρώπινου δυναμικού	115
7.3 Περιγραφή και αρμοδιότητες ανά Τμήμα.....	116



7.3.1. Διοικητικό Προσωπικό.....	116
7.3.2. Ξενοδοχειακό προσωπικό.....	118
7.3.3. Τεχνικό προσωπικό.....	120
7.4 Κόστος ανθρώπινου δυναμικού με 5ετή πρόβλεψη	120
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8^ο ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ, ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ & ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ.....	123
8.1 Εκτίμηση των αναγκών σε χώρους της νέας μονάδας.....	123
8.2 Υφιστάμενη κατάσταση φυσικού περιβάλλοντος.....	123
8.3 Υφιστάμενη κατάσταση ανθρωπογενούς περιβάλλοντος	131
8.4 Δίκτυα υποδομής.....	132
8.5 Αναζήτηση και επιλογή τοποθεσίας	134
8.6 Χαρακτηριστικά περιοχής.....	136
8.7 Αναζήτηση και επιλογή γηπέδου για την εγκατάσταση της μονάδας	138
8.8 Διάφορα έξοδα	139
8.9 Μέτρα της μονάδας για την προστασία του περιβάλλοντος.....	140
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9^ο ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ & ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΤΟΥ ΈΡΓΟΥ.....	141
9.1 Χρονοδιάγραμμα Μεθόδου Κρίσιμης Διαδρομής (CPM)	141
9.2 Εκτίμηση Κόστους Εκτέλεσης του Έργου	142
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10^ο ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ & ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ.....	143
10.1.Ανάλυση Κόστους Επένδυσης	143
10.1.1. Πάγιο ενεργητικό επιχείρησης.....	143
10.1.2 Υπολογισμός κεφαλαίου κίνησης.....	144
10.1.3. Διαχρονικές απαιτήσεις σε κεφάλαιο κίνησης.....	147
10.1.4 Συνολικό κόστος επένδυσης και πηγές χρηματοδότησης.....	147
10.1.5. Εξυπηρέτηση δανείου.....	148



10.2. Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων.....	149
10.2.1. Προβλεπόμενες καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσεως (ΚΑΧ).....	150
10.2.2 Προβλεπόμενες Ταμειακές ροές	150
10.2.3. Ισολογισμός επιχείρησης	151
4.2.4. Κέρδη / ζημίες πενταετούς εταιρικής χρήσης.....	153
4.2.5. Καθαρές Ταμιακές ροές πενταετούς χρήσης	153
10.3 Χρηματοοικονομικοί δείκτες & μέθοδοι αξιολόγηση επένδυσης.....	153
10.3.1. Καθαρά Παρούσα αξία	153
10.3.2. Εσωτερικός συντελεστής απόδοσης.....	155
10.3.2. Αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων (ROA).....	155
10.4 Χρηματοοικονομικές αναλύσεις	156
10.4.1 Ανάλυση "Νεκρού Σημείου".....	156
10.4.1 Ανάλυση Ευαισθησίας	161
Optimistic Senario	161
Pessimistic Senario.....	162
10.5 Αξιολόγηση Επένδυσης. Συμπεράσματα.....	163
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	164
ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ	164
SITES	165



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΣΥΝΟΨΗ ΜΕΛΕΤΗΣ

Το συγκεκριμένο επενδυτικό σχέδιο αναφέρεται στη δημιουργία μιας ξενοδοχειακής μονάδας οικολογικού τουρισμού στη περιφέρεια Σποράδων στο δήμο Αλοννήσου, στη περιοχή Χρυσή Μηλιά.

Οι εντολείς του επενδυτικού σχεδίου είναι ο κ.Κωνσταντίνος Παπαδόπουλος, ηλικίας 51 ετών και ιδιοκτήτης ξενοδοχείων με σπουδές στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και ο κ. George Andreadis, ίδιας ηλικίας και σπουδών, συνιδιοκτήτης εταιρίας οργάνωσης συνεδρίων στο Βερολίνο. Τα ποσοστά συνιδιοκτησίας τους θα είναι 55% για τον πρώτο αναφερόμενο και 45% για τον δεύτερο.

Στα στοιχεία της μελέτης έχει χρησιμοποιηθεί μελέτη που πραγματοποίησε εταιρεία συμβουλευτικής Μάρκετινγκ σε προγενέστερο χρόνο.

Η ξενοδοχειακή Μονάδα θα ονομαστεί "**Euphoria, Vacation Homes**" και θα έχει ως αποστολή την παροχή πολυτελούς διαμονής με γνώμονα την περιβαλλοντική συνείδηση, και θα αποτελεί πόλο έλξης σε τουρίστες εναλλακτικού τουρισμού, φυσιολατρικού, περιπέτειας ή υπαίθρου. Η συγκεκριμένη μονάδα θα είναι κατηγορίας τεσσάρων αστέρων και θα αποτελείται από δεκαοκτώ βίλες διαφορετικών μεγεθών και χωρητικότητας, το χώρο υποδοχής, το χώρο των πλυντηρίων και έναν υπαίθριο χώρο στάθμευσης. Θα λειτουργεί 184 ημέρες, τους μήνες από Μάιο έως και Οκτώβριο.

Η επιχειρηματική στρατηγική που θα ακολουθηθεί είναι αυτή της εστίασης με διαφοροποίηση, ενώ η προβολή και η διαφήμιση της επιχείρησης θα γίνει μέσα από τουριστικά έντυπα, υπαίθρια διαφήμιση, digital marketing και το διαδίκτυο (δημιουργία Website). Πολύ σημαντικό ρόλο θα παίξουν και οι δημόσιες σχέσεις που θα γίνουν από τον ιδρυτή της μονάδας, κο Παπαδόπουλο.

Η επένδυση θα πραγματοποιηθεί με ίδια κεφάλαια, χρήση ξένων κεφαλαίων και κρατική επιχορήγηση. Η διάθρωση θα έχει ως εξής:



Κρατική Επιχορήγηση(25%)	844.267,75 €
Τραπεζικός Δανεισμός(35%)	1.181.974,85 €
Ίδια Κεφάλαια(40%)	1.350.828,40 €

Σημαντικό στην εκπόνηση αυτού του πλάνου είναι η σωστή πρόβλεψη των εσόδων από την ενοικίαση των βιλών και των προβλεπόμενων εξόδων ανέγερσης και λειτουργίας της μονάδας.

Τα **έσοδα** που προβλέπονται να γίνουν είναι:

	1ο έτος	2ο έτος	3ο έτος	4ο έτος	5ο έτος
Έσοδα	919.158 €	1.111.967 €	1.261.484 €	1.389.317 €	1.531.946 €
Μέση Πληρότητα	48,33%	56,67%	62,33%	66,67%	71,33%

Τα **έξοδα** προβολής και διαφήμισης, τα οποία έχουν ονομαστεί ως "έξοδα Μαρκετινγκ", έχουν υπολογιστεί:

	1 ^ο έτος	2 ^ο έτος	3 ^ο έτος	4 ^ο έτος	5 ^ο έτος
Σύνολο	7.400 €	5.500 €	6.700 €	8.100 €	8.600 €

Τα **έξοδα** για την εύρεση γης, το γήπεδο και την ανέγερση της μονάδας, έχουν υπολογιστεί στα 3.327.593 € όπως αναφέρονται και στον παρακάτω πίνακα:

Κόστος προεπενδυτικών μελετών (κεφ 2)	25.000 €
Μηχανολογικός Εξοπλισμός & Τεχνολογία (κεφ 5)	2.217.293,00 €
Γη (κεφ 8)	980.000 €
Αμοιβή Μεσίτη (κεφ 8)	19.600 €
Λοιπά έξοδα υλοποίησης έργου (κεφ 8)	74.600 €
Εκτίμηση κόστους εκτέλεσης του έργου (κεφ 9)	11.100,00 €

Η υλοποίηση του έργου θα διαρκέσει 114 εβδομάδες, κάτι παραπάνω από 2 χρόνια, ενώ τα **έξοδα** για τη λειτουργία της μονάδας, ανά έτος και για μία πενταετία, έχουν υπολογιστεί και αφορούν:

	έτος 1	έτος 2	έτος 3	έτος 4	έτος 5
Πρώτες Ύλες και Εφόδια (κεφ 4)	67.398,50 €	81.473,62 €	92.388,33 €	101.720,12 €	112.132,08 €
Γενικά έξοδα (κεφ 6)	62.050,00 €	50.060,00 €	52.680,00 €	54.730,00 €	58.420,00 €
Ανθρώπινο δυναμικό Μισθοί (κεφ 7)	246.264,00 €	253.898,00 €	261.769,00 €	269.884,00 €	278.250,00 €
Σύνολο	383.112,50 €	390.931,62 €	413.537,33 €	434.434,12 €	457.402,08 €

Αξιολόγηση πρότασης

Βάση των χρηματοοικονομικών αναλύσεων που δίνονται στο κεφάλαιο 10 και λαμβάνοντας υπόψη τα κίνητρα των μετόχων για τη δημιουργία και την εκμετάλλευση της μονάδας, κίνητρα τα οποία ξεπερνούν το άμεσο κέρδος και το σύντομο σε χρονικό διάστημα Return On Investment (ROI), και δεδομένου ότι για την υλοποίηση της επένδυσης γίνεται χρήση κεφαλαίων από τον αναπτυξιακό νόμο, η υλοποίηση του έργου συνιστάτε από τους μελετητές. Η τελική απόφαση, παραμένει στη κρίση των μετόχων.



Κεφάλαιο 2^ο Βασική Ιδέα & Ιστορικό του Προγράμματος

2.1 Ιδρυτές και υποστηρικτές του επενδυτικού σχεδίου

Συνιδρυτές της μελλοντικής εταιρείας, η βιωσιμότητα της οποίας αξιολογείται με τη παρούσα μελέτη, θα είναι

- Ο Κωνσταντίνος Παπαδόπουλος, ετών 51, μόνιμος κάτοικος Βόλου, επιχειρηματίας και ιδιοκτήτης δύο ξενοδοχείων. Το ένα από αυτά βρίσκεται στην Αθήνα, είναι 2 αστέρων και δυναμικότητας 56 κλινών, και τη διαχείριση του την έχει αναθέσει σε εταιρεία διαχείρισης ξενοδοχείων. Το δεύτερο βρίσκεται στο Βόλο, είναι 3 αστέρων και δυναμικότητας 102 κλινών. Αυτή τη μονάδα τη διαχειρίζεται προσωπικά ο ίδιος από την ίδρυσή του έως και σήμερα. Υπάρχουν σκέψεις, σταδιακά να αναθέσει τη διαχείριση του συγκεκριμένου ξενοδοχείου στη κόρη του, η οποία ανήκει στο διοικητικό προσωπικό από την έναρξή του.
- Ο George Andreadis, ετών 51, μόνιμος κάτοικος Βερολίνου, και συνιδιοκτήτης εταιρείας οργάνωσης συνεδρίων, είναι πατέρας δύο παιδιών ηλικίας 22 και 27 ετών, τα οποία έχουν ολοκληρώσει τις σπουδές τους. Το πρώτο έχει τελειώσει "Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων" στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς και το άλλο "Διοίκηση Ξενοδοχειακών Επιχειρήσεων" σε ιδιωτικό κολέγιο στη Ζυρίχη. Και τα δύο διαμένουν μόνιμα στην Αθήνα.

Οι δύο μελλοντικοί συνιδιοκτήτες έχουν τελειώσει Διοίκηση Επιχειρήσεων στο πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης και γνωρίζονται από τα φοιτητικά τους χρόνια. Πρόσφατα αποφασίσανε να επενδύσουν από κοινού σε μία τουριστική μονάδα στην Ελλάδα.

Οι λόγοι που οδηγήθηκαν στη συγκεκριμένη τουριστική επένδυση διαφέρουν.

Ο κος Παπαδόπουλος, ο οποίος είναι και γνώστης του κλάδου του τουρισμού, αναγνώρισε τη τάση ανάπτυξης συγκεκριμένων περιοχών και ειδών τουρισμού, και έθεσε ως γεωγραφικό κριτήριο την περιοχή των βορείων Σποράδων, λόγω καθημερινής συγκοινωνιακής σύνδεσης με τον Βόλο.



Ο κος Andreadis, προγραμματίζοντας σχέδιο επαναπατρισμού, θέλει να δημιουργήσει τις εργασιακές συνθήκες σε βάθος 10ετίας για τη μελλοντική επαγγελματική ενασχόληση στην Ελλάδα. Πέραν αυτού, σοβαρό κίνητρο αποτελεί και η μελλοντική επαγγελματική αποκατάσταση των δύο παιδιών του.

Τα ποσοστά συμμετοχής τους θα είναι 55% για τον Κωνσταντίνο Παπαδόπουλο, Ο οποίος θα είναι και Νόμιμος εκπρόσωπος της τουριστικής μονάδας και 45% για τον George Andreadis.

Παρόλο που το κεφάλαιο που μπορούν να διαθέσουν και οι δύο είναι 2.000.000 έκαστος, εξετάζουν σοβαρά το ενδεχόμενο να κάνουν χρήση σεβαστού ποσού σε ξένα κεφάλαια και κρατικές επιχορηγήσεις.

Μετά από τη συμβουλή των νομικών τους, αποφάσισαν η εταιρεία που θα ιδρυθεί να έχει νομική μορφή ΑΕ.

2.2 Ιστορικό του Επενδυτικού Σχεδίου

Για τη σωστή εκπόνηση της μελέτης, χρησιμοποιήθηκε έρευνα αγοράς με ερωτηματολόγιο που πραγματοποιήθηκε από εταιρία συμβουλευτικής Μάρκετινγκ σε προγενέστερο χρόνο. Σκοπός της έρευνας αυτής ήταν η σωστή δημιουργία και κατόπιν αξιολόγηση των αγορών στόχων στις οποίες θα απευθύνεται η τουριστική αυτή μονάδα, και στη συνέχεια η στρατηγική ανάπτυξης της εταιρείας .

Η κατασκευαστική εταιρεία που θα αναλάβει το έργο είναι η «ΑΠΑΞ», γνωστή κατασκευαστική με μεγάλες συνεργασίες σε ανεγέρσεις και ανακαινίσεις ξενοδοχείων. Με την εν λόγω εταιρεία, συνεργάστηκε ο κος Παπαδόπουλος και στο παρελθόν για την ανέγερση του ξενοδοχείου του στο Βόλο.

Τα κατασκευαστικά σχέδια της νέας μονάδας θα πρέπει πρώτα να εγκριθούν από τον ΕΟΤ.

2.3 Οικονομοτεχνική ανάλυση

Η παρούσα μελέτη έχει στόχο την αξιολόγηση του έργου και την εξέταση της βιωσιμότητας της τουριστικής μονάδας. Για τις προβλέψεις εσόδων, όπως και για τα κόστη, έχουν προσμετρηθεί, πέραν των δεδομένων, οι τάσεις και οι συντονισμένες ενέργειες φορέων



του τουρισμού στην Ελλάδα, καθώς και οι εκτιμήσεις της κατασκευαστικής εταιρείας ΑΠΑΞ, η οποία θα αναλάβει το έργο .

2.4 Κόστος προεπενδυτικών μελετών και ερευνών.

Στον παρακάτω πίνακα περιγράφονται τα κόστη που πραγματοποιήθηκαν για την εκπόνηση αυτής της μελέτης.

Πίνακας 1. Κόστος προεπενδυτικών μελετών

Περιγραφή	Κόστος
Έρευνα Αγοράς Μάρκετινγκ	10.000
Ταξίδια αναγνώρισης νησιών αξιολόγησης	3.000
Μελέτη σκοπιμότητας	12.000

Κεφάλαιο 3^ο Ανάλυση αγοράς και Μάρκετινγκ

Η λεπτομερής ανάλυση της αγοράς είναι ένα από τα βασικότερα βήματα για το σχεδιασμό της επιχειρηματικής στρατηγικής αλλά και της στρατηγικής μάρκετινγκ με την οποία η επιχείρηση θα επιλέξει να ανταγωνιστεί. Σε αυτό το κεφάλαιο θα γνωρίζουμε τα δομικά στοιχεία της αγοράς μέσα στην οποία η επιχείρηση θα κινείται, όπως

Τον τουρισμό ως αγαθό, τα είδη και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του

Τους τουρίστες - πελάτες που απαρτίζουν την αγορά αυτή, τα χαρακτηριστικά τους και προτιμήσεις τους

Θα ορίσουμε τις επιχειρήσεις που ανήκουν στον τουριστικό κλάδο, με τις οποίες θα λειτουργεί ανταγωνιστικά ή συμπληρωματικά η επιχείρηση αυτή.

Ως κλάδος της οικονομικής επιστήμης, η τουριστική οικονομική υπόκειται στους νόμους της τουριστικής ζήτησης και τους επιμέρους παράγοντες που τη διαμορφώνουν (τουριστικές ανάγκες, τουριστικά κίνητρα, καταναλωτικά πρότυπα κλπ) και τη τουριστική προσφορά, μέσα στην οποία εμπεριέχονται η προσφορά σε ξενοδοχειακά καταλύματα, οι λοιπές υπηρεσίες και η φυσική προσφορά του τόπου.

Προκειμένου να έχουμε μία ολοκληρωμένη εικόνα και σωστή εκτίμηση του προσδοκώμενου μεγέθους των πωλήσεων αλλά και του μεριδίου αγοράς που αναμένεται η επιχείρηση να καταλάβει, θα πρέπει να γίνει αναφορά στη τουριστική ζήτηση που υπάρχει στην ευρύτερη περιοχή, με ανάλυση ιστορικών δεδομένων αφίξεων και διανυκτερεύσεων, και το ποσοτικό και ποιοτικό μέγεθος της τουριστικής προσφοράς, αναλύοντας τα υπάρχοντα καταλύματα, ανταγωνιστικές και συμπληρωματικές υπηρεσίες στο χώρο.

Η επιχείρηση θα λειτουργεί σε ένα ευρύτερο Οικονομικό - Τεχνολογικό - Πολιτικό - Κοινωνικό περιβάλλον (PEST), αλλά και σε ένα μικροπεριβάλλον ανταγωνισμού, στο οποίο ασκούνται οι 5 δυνάμεις του Porter. Η κατανόηση και η σωστή αποτύπωση αυτών είναι υψίστης σημασίας και πρωτεύων εργαλεία για μία ανάλυση SWOT, η οποία θα αποτυπώνει δυνατά και αδύνατα σημεία του επιχειρηματία και κατ' επέκταση της επιχείρησης αλλά και τις ευκαιρίες και απειλές που θα συναντήσει στο περιβάλλον αυτό.

Όλα τα παραπάνω μέσω της διαδικασίας STP (Segmentation, Targeting, Possitioning) θα μας οδηγήσουν στην διαμόρφωση μίας επιχειρηματικής στρατηγικής με την οποία θα ανταγωνιστούμε, και στο τελικό σχέδιο μάρκετινγκ με το οποίο θα πορευθεί η επιχείρηση.

Απώτερος στόχος του κεφαλαίου είναι, να γίνει μία ρεαλιστική πρόβλεψη τιμών ενοικίασης των βιλών, των πληροτήτων και των εσόδων που θα πραγματοποιήσει σε βάθος πενταετίας.



3.1. Γνωριμία με τον κλάδο και την τουριστική αγορά

Ο κλάδος μέσα στον οποίο θα λειτουργεί η επιχείρηση, είναι ο τουρισμός. Κάποιες εννοιολογικές αναλύσεις και επεξηγήσεις ορολογίας που χρησιμοποιούνται στην εργασία αυτή, κρίνεται απαραίτητο να παρουσιαστούν.

3.1.1 Τουριστικό Προϊόν και Τουρισμός

Ως τουριστικό προϊόν εννοούνται όλα εκείνα τα αγαθά ή υπηρεσίες που προσφέρονται μεμονωμένα ή συνδυασμένα στη τουριστική αγορά με σκοπό την ικανοποίηση συγκεκριμένων τουριστικών αναγκών ή επιθυμιών ανθρώπων.¹

3.1.1.1 Ορισμός του Τουρισμού και ιστορική Ανασκόπηση

Η προσέγγιση του τουριστικού φαινομένου εννοιολογικά, μας δυσκολεύει σημαντικά ως προς την διατύπωση και αποδοχή ενός συγκεκριμένου και γενικά αποδεκτού ορισμού λόγω της φύσης του ως "πολυδιάστατο φαινόμενο" που εμφανίζεται πλέον σε διάφορες μορφές, (Ηγουμενάκης και Κραβαρίτης, 2004). Έτσι, δεν μπορούμε να αναφερθούμε σε έναν και μόνο ορισμό που να τον περιγράφει ως έννοια, αλλά σε αρκετούς, που έχουν διατυπωθεί ανά καιρούς, όπως αυτόν που δόθηκε το 1991 από τον Παγκόσμιο Οργανισμό τουρισμού (W.T.O. 1991). Σύμφωνα με αυτόν, ο τουρισμός περιλαμβάνει τις δραστηριότητες ενός ατόμου που ταξιδεύει εκτός του συνήθους περιβάλλοντός του για λιγότερο από μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο και του οποίου ο κύριος σκοπός του ταξιδιού δεν σχετίζεται με αμειβόμενες δραστηριότητες στον τόπο προορισμού (Page & Connell 2006, pg 12).

Έτσι, μπορούμε να πούμε ότι ο τουρισμός αποτελεί ένα "πολυπρισματικό οικονομικό και κοινωνικό φαινόμενο, που συμβαίνει όταν τα άτομα αλλάζουν φυσικό περιβάλλον και ρυθμούς ζωής με σκοπό την ικανοποίηση των ψυχοσωματικών τους αναγκών και πνευματικών περιεργειών. Τα άτομα μετακινούνται πρόσκαιρα και συνειδητά -και αποκλειστικά για το λόγο που προαναφέρθηκε- σε ξένο γεωγραφικό χώρο, παραμένουν εκεί για χρονικό διάστημα μέχρι ένα έτος και αναπτύσσουν συγκεκριμένες δραστηριότητες αναψυχής, διακοπών, επιχειρηματικές κλπ"². Οι Mill και Morrison αναφέρουν ότι ο τουρισμός ως δραστηριότητα περιλαμβάνει οτιδήποτε σχετίζεται με την προετοιμασία και

¹ Ηγουμενάκης Νίκος (1999), Τουριστικό Μάρκετινγκ σελ 188

² Λαγός Δ. (2005), Τουριστική Οικονομική, οπ.π σελ. 42.



την πραγματοποίηση του ταξιδιού, την παραμονή, την επιστροφή και τις αναμνήσεις από αυτό³.

Δεν είναι ένα φαινόμενο της σύγχρονης εποχής. Προϋπήρχε, έστω και σε υποτυπώδεις μορφές, σε όλες τις ιστορικές περιόδους του ανθρώπου (Ηγουμενάκης και Κραβαρίτης, 2004). Οι αρχαίοι Έλληνες αλλά και οι Ρωμαίοι αργότερα, ειδικά με την ανάπτυξη του οδικού δικτύου κατά την περίοδο της Ρωμαϊκής Αυτοκρατορίας, ταξίδευαν για εμπορικούς (**επαγγελματικούς**) λόγους. Για **θρησκευτικούς** λόγους, όπως για παράδειγμα μετακινήσεις στο ναό του Απόλλωνα Δελφούς, στο Ναό του Δία στην Ολυμπία κ.α. (Leuterio 2007, Βαρβαρέσος 2013), συναντούμε μετακινήσεις στην αρχαία Ελλάδα, ενώ υπήρχαν ταξίδια για παρακολούθηση και διεκπεραίωση **αθλητικών διοργανώσεων** και συγκεκριμένα των Ολυμπιακών Αγώνων. Οι επισκέψεις των αρχαίων Ελλήνων σε ιαματικές πηγές Χειμάρας, Σκοτούσας και Αιδηψούς (Βαρβαρέσος 2013) μας δίνουν την αίσθηση **ιατρικού τουρισμού** αλλά και **τουρισμού αναψυχής**.

Κατά την Εποχή της Αναγέννησης, στην Αγγλία συναντούμε ένα νέο είδος ταξιδιωτών. Φοιτητές, καθηγητές, διπλωμάτες αλλά και νέοι Βρεττανοί αριστοκράτες, πραγματοποιούν "ταξίδια γνώσης" (Grand Tour), σε διάφορες πόλεις κυρίως της Γαλλίας και Ιταλίας. Και ενώ αρχικά ξεκίνησαν ως ταξίδια εκπαιδευτικού περιεχομένου, γρήγορα εξελίχθηκαν σε ταξίδια αναψυχής και διασκέδασης.

Ο όρος "τουρίστας" χρησιμοποιείται για πρώτη φορά το 1800, περιγράφοντας τους συμμετέχοντες στο "Grand Tour", ενώ το 1845 έχουμε και τη διοργάνωση του πρώτου οργανωμένου ταξιδιού από τον Άγγλο Thomas Cook.

3.1.1.2. Παράγοντες ανάπτυξης του τουριστικού φαινομένου

Ο σύγχρονος τουρισμός εμφανίζεται τον 20ο αιώνα, μετά το τέλος του Β' Παγκοσμίου πολέμου. Οι σημαντικότεροι παράγοντες που συνέβαλαν στη ραγδαία ανάπτυξή και διάδοση του είναι

- Η ανάπτυξη των μέσων συγκοινωνίας,
- Η ανάπτυξη των μέσων επικοινωνίας,
- Η άνοδος των ατομικών εισοδημάτων,
- Η άνοδος του πολιτιστικού επιπέδου,

³ Mill, R.C and Morrison, A. M (1992), *The tourism system*, 2^η έκδοση, London: Prentice-Hall International.



- Η αύξηση του ελεύθερου χρόνου
- Η καθιέρωση της άδειας μετ' αποδοχών και
- Η ανάπτυξη του θεσμού του κοινωνικού τουρισμού

(Ηγουμενάκης και Κραβαρίτης, 2004)

Ο Λαγός (2005) αναφέρει ως σημαντικότερους παράγοντες για την μαζικοποίηση και τον ομαδικό και διεθνή χαρακτήρα του τουρισμού την

- Τη βελτίωση της εργασίας όσον αφορά τις ώρες απασχόλησης αλλά και τις αμοιβές,
- Την οικονομική ανάπτυξη των δυτικών χωρών,
- Τη θεσμοθέτηση της άδειας μετ' αποδοχών σε συνδυασμό πάντα με την αύξηση του ελεύθερου χρόνου,
- Την εξέλιξη των μέσων μεταφοράς,
- Τη δραστηριοποίηση των tour operators και των ταξιδιωτικών πρακτόρων,
- Την ανάπτυξη των ναυλωμένων πτήσεων τύπου charters,
- Την ανάδειξη νέων τουριστικών προορισμών
- Τις εξελίξεις στις τεχνολογίες της πληροφορίας
- Τη προώθηση και διαφήμιση του τουριστικού προϊόντος και
- Την απελευθέρωση των περιορισμών στις αερομεταφορές

3.1.1.3 Τουριστικό προϊόν και χαρακτηριστικά του

Η σύσταση ενός τουριστικού προϊόντος αποτελείται και από υλικά αγαθά και από υπηρεσίες. Η ποσόστωση της σύνθεσης διαφέρει ανάλογα με το είδος του τουριστικού προϊόντος. Για παράδειγμα, για την ενοικίαση ενός δωματίου σε ένα ξενοδοχείο, πέραν των υλικών αγαθών που εμπεριέχονται (κρεβάτι, λινά κλπ), χρειάζονται υπηρεσίες όπως καθαριότητα, εξυπηρέτηση κλπ. Σε περιπτώσεις εστίασης, για την παρασκευή εδεσμάτων έχουμε τις πρώτες ύλες (υλικά αγαθά) και την επεξεργασία αυτών (παρασκευή εδεσμάτων, σερβις κλπ).

Έτσι, μπορούμε να δούμε ότι το τουριστικό προϊόν διαφέρει από άλλα παραγόμενα προϊόντα, και εμφανίζει ιδιαιτερότητες που αναλύονται ως εξής

1. **Αϋλότητα (intangibility):** Οι υπηρεσίες δεν έχουν φυσικές διαστάσεις,. Δεν έχουν δηλαδή φυσική υπόσταση όπως τα εμπράγματα αγαθά. Ακριβώς επειδή είναι άυλες είναι δύσκολο για έναν πάροχο να τις προσδιορίσει επακριβώς και για έναν πελάτη-λήπτη να τις αξιολογήσει.



2. **Συμμετοχή του πελάτη (customer participation):** Ο λήπτης της υπηρεσίας συχνά συμμετέχει στην παραγωγή της με ιδέες, προτάσεις, απαιτήσεις κ.α. Ο πελάτης δηλαδή είναι συμπαραγωγός.
3. **Ταυτόχρονη παραγωγή & κατανάλωση (simultaneity):** Οι υπηρεσίες καταναλώνονται την ίδια στιγμή που παράγονται, στον χώρο παραγωγής τους.
4. **Άμεση χρονική απαξίωση/αναλωσιμότητα (perishability):** το περίσσειμα του προϊόντος της υπηρεσίας δεν μπορεί να αποθηκευθεί για μελλοντική χρήση έτσι όπως γίνεται με πλεονάσματα εμπράγματων υλικών.
5. **Ετερογένεια (heterogeneity):** η διαφορετικότητα του πελάτη αλλά και του υπαλλήλου που εξυπηρετεί, φέρνουν ως αποτέλεσμα παραγωγή διαφορετικής υπηρεσίας κάθε φορά. Επίσης, στην παραγωγή ενός τουριστικού προϊόντος δεν μπορεί να υπάρξει τυποποίηση όπως σε άλλα φυσικά προϊόντα, αλλά το αποτέλεσμα εξαρτάται από την εκπαίδευση, τη δεξιότητα και την εξάσκηση αυτού που την παρέχει.
6. **Μη ιδιοκτησία (non transferable ownership):** όταν αγοράζεις ή λαμβάνεις μία υπηρεσία δεν αγοράζεις το εμπράγματο κομμάτι της (πχ δωμάτιο σε ξενοδοχείο), μόνο τη χρήση αυτού για τον συμφωνηθέν χρόνο

3.1.1.4. Τουρισμός. Διακρίσεις, μορφές και είδη τουρισμού

Υπάρχουν πολλές διακρίσεις του τουρισμού ανάλογα με το ποιοί ταξιδεύουν, που και με ποιο τρόπο. Έτσι, σύμφωνα με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Τουρισμού, ο τουρισμός διακρίνεται σε:

Εγχώριο – που αφορά τους κατοίκους μιας δεδομένης χώρας, που ταξιδεύουν μόνο εντός αυτής (λ.χ. Έλληνες εντός της Ελλάδας).

Εξερχόμενο – που αφορά τους κατοίκους μιας χώρας, που ταξιδεύουν σε άλλη χώρα (λ.χ. Έλληνες που πάνε στην Ιταλία).

Εισερχόμενο – που αφορά τους αλλοδαπούς, που ταξιδεύουν σε μια δεδομένη χώρα (λ.χ. Ιταλοί που έρχονται στην Ελλάδα).

Διεθνής τουρισμός, είναι ο εξερχόμενος και ο εισερχόμενος τουρισμός μαζί.

Εσωτερικός τουρισμός – που καλύπτει τον εγχώριο και τον εισερχόμενο τουρισμό,

Εθνικός τουρισμός που καλύπτει τον εγχώριο και τον εξερχόμενο τουρισμό.



Από την άλλη, τουρισμός κατηγοριοποιείται σε τρεις γενικές μορφές⁴:

Μαζικός τουρισμός. Είναι η πιο παραδοσιακή μορφή τουρισμού και περιλαμβάνει την πλειοψηφία των τουριστών που αναζητούν στο ταξίδι κυρίως ξεκούραση και διασκέδαση, σε ηλιοτροπικούς κατά βάση προορισμούς.

Τουρισμός Ειδικών Ενδιαφερόντων. Σχετίζεται με ένα πλήθος επιμέρους μορφών τουρισμού που επιλέγουν τα άτομα ανάλογα με ειδικά ενδιαφέροντα και κίνητρα που έχουν. (Θρησκευτικός, επαγγελματικός, συνεδριακός, υγείας, θεματικός, εκπαιδευτικός, κοινωνικός, αστικός, κινήτρων).

Εναλλακτικός τουρισμός. *Εναλλακτικές Μορφές Τουρισμού (ή Εναλλακτικός Τουρισμός), ορίζονται ως εκείνες οι μορφές τουρισμού που είναι συμβατές με τις περιβαλλοντικές και τις κοινωνικές αξίες του τόπου ή της περιοχής και οι οποίες επιτρέπουν τόσο στην κοινωνία υποδοχής όσο και στους επισκέπτες να απολαύσουν μια θετική και αξιόλογη πολύπλευρη αλληλεπίδραση και κοινές εμπειρίες (Eadington & Smith, 1992).* Περιλαμβάνει ένα πλήθος επιμέρους μορφών τουρισμού (αγροτουρισμός, αθλητικός τουρισμός, θαλάσσιος, ορεινός, χειμερινός), τις οποίες επιλέγουν άνθρωποι που αναζητούν ένα διαφορετικό τρόπο διακοπών. Αυτή η μορφή τουρισμού συνδέεται με την αειφόρο τουριστική ανάπτυξη και ειδικότερα με την προστασία του φυσικού και ανθρωπογενούς περιβάλλοντος, την προστασία της τοπική κουλτούρας και την αναζήτηση νέων αξιών και τρόπων ζωής.

Ο μαζικός τουρισμός που κυριαρχεί από την δεκαετία του 1960 αρχίζει να εγκαταλείπεται σταδιακά από το τέλος της δεκαετίας του 1970, λόγω των προβλημάτων που συνεπάγονται στο φυσικό και ανθρωπογενές περιβάλλον. Κύρια χαρακτηριστικά του είναι η μαζικότητα, η ομαδικότητα και ο διεθνισμός. Την ίδια περίοδο αρχίζει η αύξηση της ζήτησης για μορφές ειδικού και εναλλακτικού τουρισμού, που βρίσκονται στον αντίποδα του μαζικού τουρισμού. Με την προώθηση του τουρισμού ειδικών ενδιαφερόντων επιχειρείται η αύξηση της ανταγωνιστικότητας και της ποιοτικής αναβάθμισης του τουρισμού, η ορθολογικότερη χρονική και περιφερειακή κατανομή της τουριστικής ζήτησης, η προστασία του φυσικού περιβάλλοντος, καθώς και η δημιουργία νέων τουριστικών προορισμών. Οι ειδικές και εναλλακτικές μορφές τουρισμού συνεπάγονται «ενεργητικές» δραστηριότητες για τον τουρίστα και συνδέονται με τις αρχές της αειφόρου ανάπτυξης. Ο εναλλακτικός τουρισμός είναι οικονομικά πιο αποδοτικός και λιγότερο

⁴ Λαγός Δ. (2005), *Τουριστική Οικονομική*, οπ.π σελ. 62.



συνδεδεμένος με τις θερινές διακοπές και επίσης λιγότερο εξαρτημένος από τους tour operators.

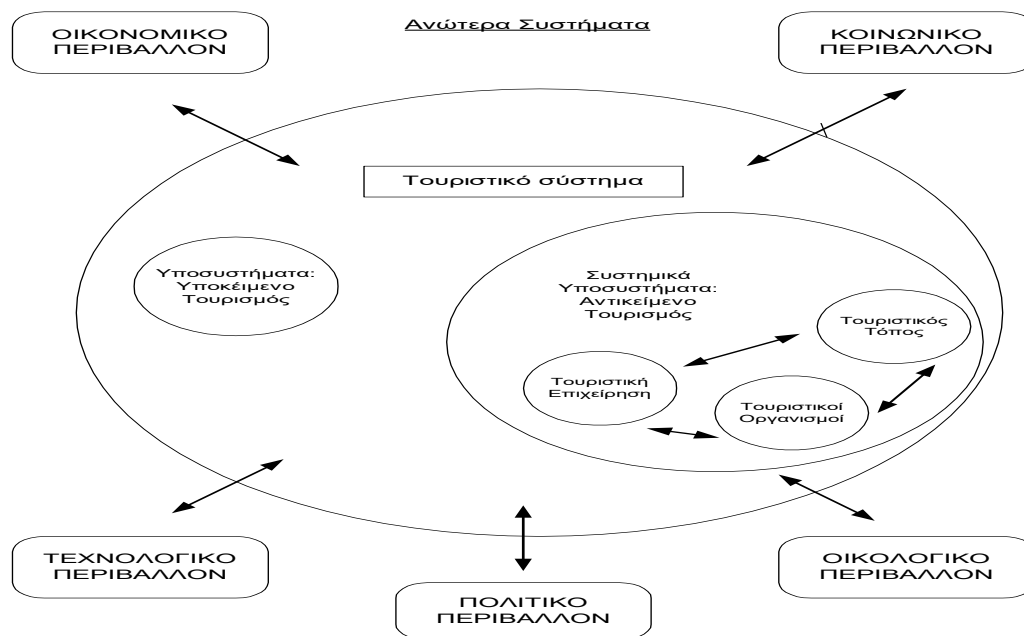
3.1.1.5 Τουριστικό κύκλωμα και οι συνιστώσες του

Οι δύο βασικές συνιστώσες για τη ύπαρξη ενός τουριστικού προϊόντος είναι οι Πάροχοι και οι Δέκτες. Μεταξύ αυτών συμφωνείται και προωθείται μία τουριστική υπηρεσία ή ένα τουριστικό αγαθό.

Ως παρόχους αναφέρουμε όλους εκείνους που παράγουν, οργανώνουν, προωθούν και διανέμουν το τουριστικό προϊόν. Εδώ μπορούμε να αναφερθούμε σε επιχειρήσεις τουριστικές, αλλά και προμηθευτές υπηρεσιών όπως αεροπορικές εταιρείες, Tour Operators αλλά και Retail Agents.

Οι δέκτες είναι όλοι εκείνοι οι οποίοι έναντι εντός χρηματικού ποσού, λαμβάνουν τις τουριστικές υπηρεσίες και αγαθά.

Διάγραμμα 1. Τουριστικό σύστημα



Πηγή Kaspar, 1975



3.1.2. Πελάτες -Τουρίστες

Οι ταξιδιώτες που πραγματοποιούν ένα ταξίδι μεταξύ δύο γεωγραφικών τόπων, είτε εντός της χώρας τους είτε σε χώρα του εξωτερικού, για οποιονδήποτε σκοπό (αναψυχή συνέδριο, άθληση κλπ) πέραν του σκοπού της εργασιακής απασχόλησης στη χώρα αυτή και για διάστημα πάντα μικρότερο των 12 μηνών ονομάζονται **Τουρίστες**, εφόσον η διαμονή τους στον τόπο προορισμού είναι τουλάχιστον 24 ώρες.

Σε περίπτωση που το διάστημα παραμονής τους είναι μικρότερο των 24 ωρών, λέγονται **Εκδρομείς**. Στους εκδρομείς ανήκουν και οι επιβάτες κρουαζιερόπλοιων, διασυνοριακοί αγοραστές αλλά και μέλη πληρωμάτων.

Η εξέταση και η ανάλυση του προφίλ των τουριστών αλλά και συμπεριφοράς αυτών, αποτελεί θεμελιώδη παράγοντα για τη μελέτη της ζήτησης μίας τουριστικής περιοχής και στη συνέχεια τη πρόβλεψη της εξέλιξής της. Η κατηγοριοποίησή τους μπορεί να γίνει με βάση διαφόρων παραγόντων, όπως βάση

Ψυχολογικών προσδιοριστικών παραγόντων, όπως εάν υπάρχει προδιάθεση για περιπέτεια ή ροπή προς αναψυχή,

Είδος - ρόλου τουρίστα, με διαχωρισμούς των οργανωμένων μαζικών τουριστών (organized mass tourists), των μεμονωμένων μαζικών τουριστών (individual mass tourists), των explorer drifter,

Προσωπικότητας, όπου εδώ έχουμε τους Allocentric τουρίστες, Mid-Centric, Psychocentric Κύκλου ζωής, με τουρίστες να ανήκουν σε γενιές, ζευγάρια ή οικογένειες με παιδιά, μεσήλικες χωρίς παιδιά (empty nesters)

3.1.3. Τουριστικές επιχειρήσεις

Ο Τουρισμός είναι μια δραστηριότητα με διακλαδικό χαρακτήρα. Περιλαμβάνει το σύνολο ή, συνήθως, μέρος της δραστηριότητας επιχειρήσεων που ανήκουν σε πολλούς διαφορετικούς κλάδους. Διακρίνονται, ανάλογα με το αντικείμενο δράσης τους στις παρακάτω κατηγορίες.

Καταλύματα. Εδώ ανήκουν τα ξενοδοχεία οποιασδήποτε κατηγοριοποίησης, Μοτέλ, ενοικιαζόμενα δωμάτια, ενοικιαζόμενα διαμερίσματα κλπ



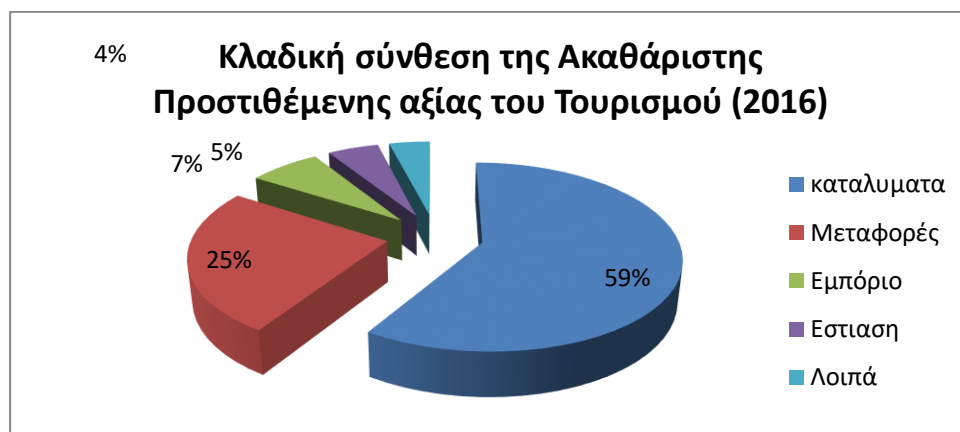
Τουριστικά πρακτορεία. Γενικού ή εσωτερικού τουρισμού και διαδικτυακά γραφεία.

Μεταφορικές επιχειρήσεις και γραφεία ενοικιάσεως αυτοκινήτων.

Επισιτιστικές επιχειρήσεις και κέντρα διασκέδασης.

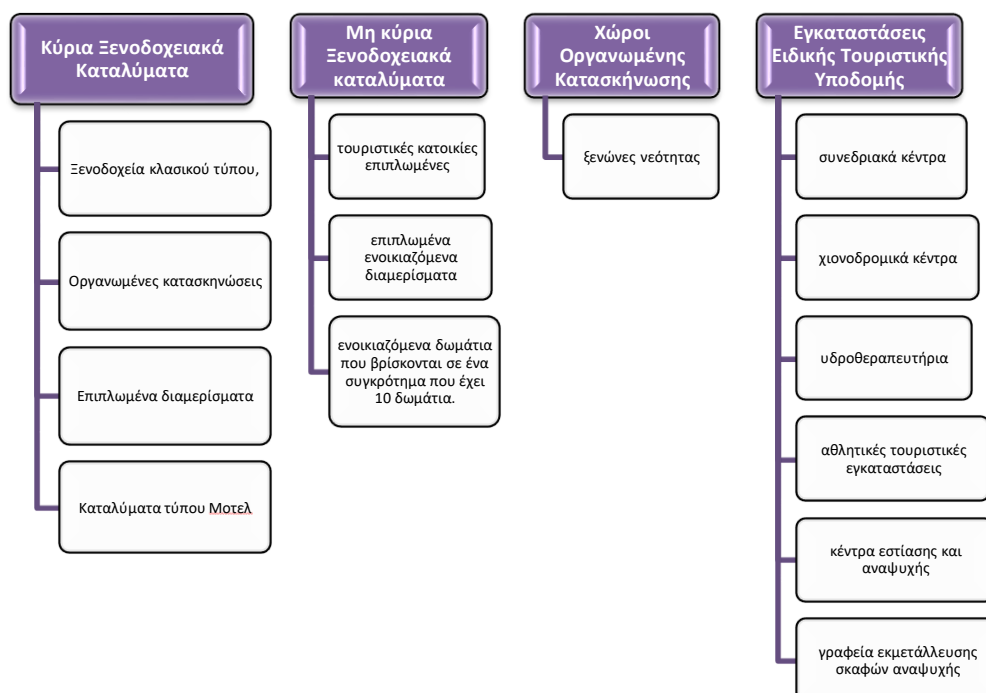
Σχεδόν το 60% της Α.Π.Α. του ιδιωτικού τομέα του Τουρισμού δημιουργείται στον τομέα των καταλυμάτων. Ακολουθούν οι μεταφορές με το 25% του κλάδου, ενώ οι υπόλοιπες δραστηριότητες ακολουθούν σε απόσταση.

Διάγραμμα 2. Κλαδική σύνθεση της Ακαθάριστης προστιθέμενης αξίας Τουρισμού 2016



Πηγή INSETE Intelligence, "Η συμβολή του Ιδιωτικού Τομέα του Τουρισμού στην Οικονομία και τα Φορολογικά Έσοδα: Η περίπτωση της Ελλάδας 2010-2016"

Πίνακας 2. Είδη τουριστικών Καταλυμάτων



3.1.4 Ο Τουρισμός σε Νούμερα

Ως κλάδος της οικονομίας, ο τουρισμός εντάσσεται παγκοσμίως στους ταχέως αναπτυσσόμενους κλάδους και μάλιστα με μία από τις μεγαλύτερες συνεισφορές σε ακαθάριστη απόδοση, προστιθέμενη αξία, επενδυμένα κεφάλαια αλλά και συνεισφορά σε φορολογία και απασχόληση.

Στη δε Ελλάδα, η σημαντικότητα του τουρισμού στη διαμόρφωση του ΑΕΠ της χώρας και της απασχόλησης είναι τεράστια. Ο τουρισμός είναι ένας από τους λίγους τομείς που παρουσιάζουν επενδυτικό ενδιαφέρον, συντελώντας στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας αλλά και στη μείωση της ανεργίας.

3.1.4.1. Παγκόσμιος τουρισμός

Η ραγδαία ανάπτυξη του σύγχρονου τουρισμού απογειώθηκε τις δεκαετίες 1950 και 1960, κυρίως στη Βόρεια Αμερική και Δυτική Ευρώπη, αλλά τις τελευταίες δεκαετίες η ανάπτυξη προήλθε από τους αναδυόμενους προορισμούς στην Ασία, τον Ειρηνικό, τη Μέση Ανατολή, Αφρική και Λατινική Αμερική. Είναι γεγονός ότι οι Διεθνείς τουριστικές ροές επηρεάζονται βραχυπρόθεσμα από τις συγκυριακές μεταβολές των φυσικών, οικονομικών και πολιτικών συνθηκών, έχει όμως αποδειχθεί η αντοχή του διεθνούς τουρισμού στις κρίσεις που διαταράσσουν την παγκόσμια οικονομία ή τις περιφερειακές πολιτικές ισορροπίες.

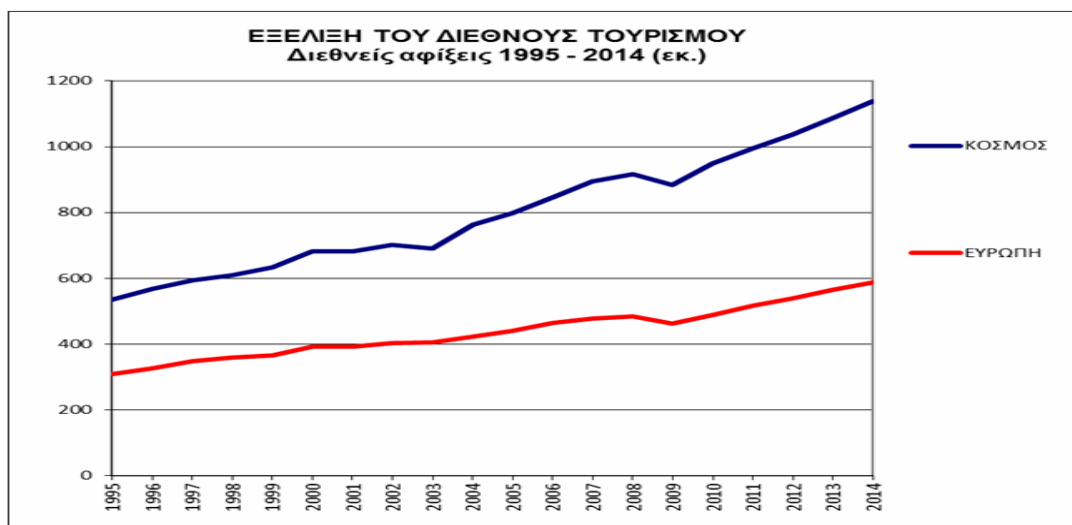
Για να καταλάβουμε την αυξητική δυναμικότητα του τουριστικού κλάδου, αναφέρουμε ότι παγκοσμίως σημειώθηκε αύξηση κατά 7% μέσα στο πρώτο 10μηνο του 2017. Αυτή η αύξηση αναμένεται να συνεχιστεί και το 2018, όπου περιμένουμε ρυθμό ανάπτυξης 4-5%.

Όσον αφορά την Ευρώπη, εδώ καταγράφηκε εντυπωσιακό ποσοστό αύξησης των διεθνών αφίξεων της τάξης του 8% και μεγάλο ρόλο σε αυτό έπαιξαν οι εξαιρετικές επιδόσεις των Μεσογειακών προορισμών (13%)⁵.

⁵unwto barom18_01_january

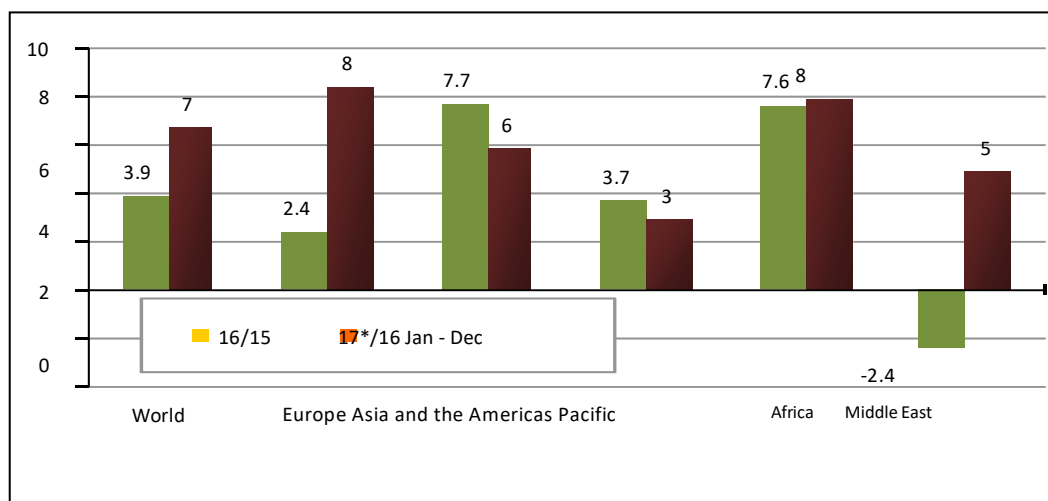


Διάγραμμα 3 . Εξέλιξη Διεθνούς Τουρισμού 1995-2014. UNWTO



Πηγή World Tourism Organization (UNWTO) ©

Διάγραμμα 4 . Μεταβολή σε % Διεθνείς τουριστικές αφίξεις.



Πηγή: World Tourism Organization (UNWTO) ©

Παγκοσμίως, η Ελλάδα το 2017 κατέλαβε την 14η θέση με βάση τις αφίξεις (πρώτη θέση κατέχει η Γαλλία με Ηνωμένες πολιτείες και Ευρώπη να ακολουθούν), την 23η θέση βάσει εσόδων (στα έσοδα οι Ηνωμένες πολιτείες έχουν την πρώτη θέση ενώ ακολουθούν Ισπανία,



Ταϊλάνδη, Κίνα και Γαλλία), και 7η θέση όσον αφορά το πλεόνασμα ταξιδιωτικού ισοζυγίου⁶.

Βάση δημοσίευσης στο παγκόσμιο Οικονομικό Φόρουμ (World Economic Forum -WEF), σε μελέτη που αφορά τον δείκτη ανταγωνιστικότητας του τουρισμού, η Ελλάδα τοποθετείται μεταξύ 136 χωρών στην 24 θέση, ανεβαίνοντας 7 θέσεις (31η) από το 2015⁷.

Στην πρώτη θέση εξακολουθεί να βρίσκεται η Ισπανία, ενώ η Ελβετία υποχώρησε κατά τέσσερις θέσεις, καταλαμβάνοντας τη δέκατη θέση της κατάταξης.

Πρώτη βρίσκεται η Ισπανία, και ακολουθούν Γαλλία, Γερμανία, Ιαπωνία, Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Αυστραλία, Ιταλία, Καναδάς και η Ελβετία.⁸

3.1.4.2. Ελληνικός Τουρισμός

Σύμφωνα με το IOBE (2012), κάθε €1 που δημιουργεί η τουριστική δραστηριότητα, δημιουργεί έμμεση και προκαλούμενη πρόσθετη οικονομική δραστηριότητα €1,2, και επομένως, συνολικά δημιουργεί ΑΕΠ €2,2. Ο πολλαπλασιαστής δηλαδή της τουριστικής δραστηριότητας ανέρχεται σε 2,2.

Για το 2017, βάση πρώτης εκτίμησης της ΕΛΣΤΑΤ, το ΑΕΠ της χώρας διαμορφώθηκε στα €177.735 εκ., αυξημένο κατά +2% συγκριτικά με το 2016 (€174.100 εκ).

Αναλυτικά, η άμεση συνεισφορά του τουρισμού στο ΑΕΠ ανήλθε στο 10,3% και συνυπολογίζοντας και τα πολλαπλασιαστικά οφέλη, η συνολική συνεισφορά κυμάνθηκε μεταξύ του 22,6% και 27,3%, καθιστώντας τον τουρισμό ως βασικό πυλώνα της Ελληνικής οικονομίας. Και αναλογιζόμενοι ότι, περισσότερο από το 90% του εισοδήματος της τουριστικής δραστηριότητας προέρχεται από το εξωτερικό, καθίσταται ο τουρισμός ως επί το πλείστο, εξαγωγική δραστηριότητα.

Ο τουρισμός, εκτός από τη μεγάλη συμβολή του στο ΑΕΠ της χώρας, έχει τεράστια συμβολή και στην απασχόληση, συμβάλλοντας σημαντικά στη μείωση της ανεργίας.

Τα παραπάνω επιτεύχθηκαν κατά το 2017, με την υποδοχή των σχεδόν 27,2 εκ. τουριστών, μόνιμων κατοίκων άλλων χωρών, οι οποίοι συνέβαλλαν με σχεδόν €14,2 δισ. στην οικονομία της χώρας.

⁶UNWTO Tourism Highlights, 2017 Edition

⁷ World Tourism Organization (UNWTO)

⁸Travel & Tourism Competitiveness Index 2017 edition



Συνοπτικά, στον παρακάτω πίνακα δίνονται κάποια βασικά μεγέθη για τον Ελληνικό τουρισμό για το 2017.

Πίνακας 3 Βασικά μεγέθη Ελληνικού Τουρισμού 2017

Συνολική συμμετοχή στο ΑΕΠ	27,3% [ΙΝΣΕΤΕ]
Συνολική συμμετοχή στην απασχόληση	24,8% της συνολικής απασχόλησης [WTTC]
Συνολική Απασχόληση	934.500 [WTTC]
Έσοδα από εισερχόμενο τουρισμό	14,2 δισ. € (δεν περιλαμβάνονται τα έσοδα από κρουαζιέρα) [ΤτΕ]
Αφίξεις μη κατοίκων	27,2 εκατ. (δεν περιλαμβάνονται οι αφίξεις από κρουαζιέρα)
Μέση κατά κεφαλή δαπάνη	522 € (δεν περιλαμβάνονται τα ποσά κρουαζιέρας)
Μερίδιο Αγοράς (2017)	2% Παγκόσμια, 4% Ευρώπη
Εποχικότητα	57,3% των αφίξεων αλλοδαπών πραγματοποιείται Ιούλιο - Αύγουστο - Σεπτέμβριο
Συγκέντρωση Προσφοράς	70% των ξενοδοχειακών κλινών συγκεντρώνονται σε 4 περιοχές της Ελλάδας [ΞΕΕ]
Ξενοδοχειακή Υποδομή	9.783 ξενοδοχεία / 806.045 κλίνες [ΞΕΕ]
Τop 5 αεροδρόμια (σε αφίξεις αλλοδαπών)	Αθήνα (4.797.365), Ηράκλειο (3.147.704), Ρόδος (2.178.663), Θεσσαλονίκη (1.929.916), Κέρκυρα (1.300.189) [ΔΑΑ & ΥΠΑ.]

Πηγή: ΣΕΤΕ, Βασικά μεγέθη Ελληνικού Τουρισμού

3.1.5. Τάσεις τουριστικής αγοράς

Ο κόσμος μας συνεχώς αλλάζει, αλλάζει η κοινωνία, το κλίμα, οι ανάγκες των ανθρώπων. Και προκειμένου να επικαιροποιηθεί και να βελτιωθεί το παρεχόμενο τουριστικό προϊόν, θα πρέπει οι επιχειρήσεις του χώρου να χτίζουν μία στρατηγική βασισμένη στις σύγχρονες ανάγκες και θέλω των τουριστών. Έτσι, θα επιτύχουν αύξηση του μεριδίου τους στην αγορά αλλά και βιωσιμότητα της επιχείρησής τους.



Οι Κοινωνικές αλλαγές πάντα επηρεάζουν την πορεία του παγκόσμιου τουρισμού. Και πλέον βιώνουμε μία εποχή μετάβασης από την "κοινωνία των τεχνολογιών" στην "κοινωνία των συναισθημάτων". Όλο και περισσότερος κόσμος αναζητά **αυθεντικές εμπειρίες, βιωματικά ταξίδια** και αποδράσεις και περιπέτεια στις διακοπές του. Και φυσικά, όλο και περισσότεροι μοιράζονται στη συνέχεια την εμπειρία τους αυτή με φίλους στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Η σύνθεση της ηλικίας της κοινωνίας έχει αλλάξει. Τα τελευταία 50 χρόνια, ο παγκόσμιος πληθυσμός έχει υπερδιπλασιαστεί και έχει αυξηθεί ο αριθμός των **ατόμων τρίτης ηλικίας**. Μία τρίτη ηλικία όμως που παρουσιάζεται πολύ πιο ενεργή και διαθέτει μεγαλύτερη οικονομική άνεση σε σχέση απ ότι στο παρελθόν, ένα νέο target-group για πολλές τουριστικές επιχειρήσεις. Η τρίτη ηλικία επιζητά πλέον την περιπέτεια, ενώ μικρότερες ηλικίες, χαλάρωση και ξεκούραση. Εμπειρίες ζητά επίσης και το 67% των ευκατάστατων ταξιδιωτών (2017), έναντι 59% το 2016, ενώ δίνουν μικρότερη σημασία στο χώρο του δωματίου.

Μελέτη που έγινε από το MMYG και Preferred Hotel group διαπιστώνει ότι ένα 40% των ταξιδιωτών αναψυχής έχουν κάνει τουλάχιστον ένα ταξίδι οικογενειακών διακοπών (**Multigenerationaltravelers**). Οι διάφορες γενιές μέσα στις οικογένειες μένουν πλέον γεωγραφικά μακριά και τέτοιου είδους ταξίδια τους βοηθούν να περάσουν ποιοτικό χρόνο μαζί.

Το 2014 η Booking.com ανακάλυψε ότι ένα περίπου 72% των Αμερικανίδων ταξίδεψαν μόνες και συνήθως κάνουν 3 ή και περισσότερα ταξίδια τον χρόνο. Εντωμεταξύ, άλλες έρευνες για το 2016 επισήμαναν αύξηση του αριθμού των **γυναικών που ταξιδεύουν μόνες** κατά 230%

Η περιβαλλοντική καταστροφή και οι επιπτώσεις σε κλίμα και φυσικούς πόρους έχουν θορυβήσει πλέον το μεγαλύτερο ποσοστό των ενοίκων της Γης. Έτσι, ο βιώσιμος τουρισμός ή αλλιώς **Ο υπεύθυνος τουρισμός** βρίσκεται τα τελευταία χρόνια σε συνεχή ανάπτυξη. Η αύξηση της ευαισθητοποίησης απέναντι στο περιβάλλον αντικατοπτρίζεται επίσης στη στάση των παραθεριστών απέναντι στις επιχειρήσεις βρίσκοντας το πάνω από το ένα τρίτο (36%) των ανθρώπων να επιλέγουν μία επιχείρηση ταξιδιού έναντι μιας άλλης, με κριτήριο την καλύτερη περιβαλλοντική καταγραφή. το αντίστοιχο ποσοστό το 2014 ήταν 23%. Ο υπεύθυνος τουρισμός έχει αυξηθεί περαιτέρω στην ημερήσια διάταξη και αποτελεί



αναπόσπαστο μέρος των επιχειρηματικών αποφάσεων και σχεδιασμού, με πολλές εταιρείες να ανακοινώνουν σχέδια για να κάνουν τις διακοπές πιο «υπεύθυνες».

Στην έκθεση της ABTA για Travel Trends του 2019 αναφέρονται επίσης ότι:

Τα **ταξίδια ευεξίας** είναι σε άνοδο.

Ο τουρισμός για τον ευεξία εκτιμάται σήμερα στα 639 δισεκατομμύρια δολάρια παγκοσμίως, αυξανόμενος, δηλαδή, περισσότερο από δύο φορές πιο γρήγορα από τον γενικό τουρισμό. Με τα ταξίδια παγκοσμίως να σημειώνουν αύξηση μέχρι 20% από το 2015, οι ταξιδιωτικές εταιρείες τροφοδοτούν όλο και περισσότερο τη ζήτηση για διακοπές ευεξίας, προσφέροντας νέα προγράμματα που επιδιώκουν να μετριάσουν το άγχος και να ενισχύσουν την ευημερία.

Η προσωπική συμβουλή είναι επιθυμητή.

Ο αυξανόμενος αριθμός παραθεριστών κοιτάζει ένα πακέτο διακοπών ξέροντας ότι, πέρα από τη καλύτερη επιλογή για την τιμή, σημαντική είναι και η προστασία του καταναλωτή. Βλέπουμε επίσης τις ταξιδιωτικές εταιρείες που εισάγουν νέους τρόπους για την παροχή ευέλικτων και εξατομικευμένων διακοπών. Αυτό σημαίνει ότι οι ταξιδιώτες που επιθυμούν ένα ξεχωριστό ταξίδι, μπορούν να το κάνουν, ενώ απολαμβάνουν ακόμα τις προστασίες και τις διαβεβαιώσεις ενός πακέτου, εάν κάνουν κράτηση υπηρεσιών μαζί στην ίδια αγορά.

Η τεχνολογία υποστηρίζει μια απρόσκοπτη εμπειρία διακοπών.

Η τεχνολογία, προσφέροντας νέες υπηρεσίες, καθιστά ευκολότερη τη ζωή των ταξιδιωτών – από τη στιγμή που αφήνουν την πόρτα τους στο σπίτι τους.

Συγκεκριμένα, η ψηφιακή τεχνολογία, με πρωταγωνιστές την Τεχνητή Νοημοσύνη, την Επαυξημένη Πραγματικότητα και το Blockchain (σύστημα καταγραφής που αυτοματοποιεί τη διαδικασία προμηθειών), φαίνεται να είναι αυτή που θα διαμορφώσει την ταξιδιωτική βιομηχανία στο άμεσο μέλλον.

Επίσης, η αύξηση που παρατηρείται στις κρατήσεις, καταγράφεται αποκλειστικά από το **διαδίκτυο**. Συγκεκριμένα, συγκρίνοντας τα έτη 2017 και τις εκτιμήσεις για το 2021, οι ταξιδιωτικές κρατήσεις εκτός διαδικτύου (145 δισ. δολάρια) παραμένουν σταθερές, ενώ καταγράφεται αύξηση 28% στις διαδικτυακές κρατήσεις (από 128 δισ. δολάρια σε 163 δισ. δολάρια) .



3.2. Τουριστική Ζήτηση

Ως τουριστική ζήτηση ορίζουμε το συνολικό αριθμό των ατόμων που ταξιδεύουν ή επιθυμούν να ταξιδέψουν, να χρησιμοποιήσουν τις τουριστικές εγκαταστάσεις και υπηρεσίες, σε σημεία μακριά από τους τόπους εργασίας και κατοικίας τους (Mathieson & Wall, 1982).

3.2.1. Παράγοντες διαμόρφωσης ζήτησης τουριστικής αγοράς

Καθοριστικοί παράγοντες που τη διαμορφώνουν και έχουν να κάνουν είτε με τις χώρες προέλευσης των τουριστών, ή με τον τουριστικό προορισμό ή και με τα δύο είναι λόγοι

Θεσμικοί, (Κοινωνικοί και Εθιμοτυπικοί) Εδώ μπορούμε να αναφέρουμε τον Ελεύθερο χρόνο του εργαζόμενου που μπορεί να διαθέσει για διακοπές αλλά και τη χρονική περίοδο που μπορεί ή και θέλει απλά να τις πραγματοποιήσει.

Φυσικοί λόγοι, οι οποίοι σχετίζονται κυρίως με το κλίμα στη χώρα προέλευσης και προορισμού αλλά και το φυσικό και ανθρωπογενές περιβάλλον του τουριστικού προορισμού, και

Οικονομικοί λόγοι, όπως ισοτιμίες νομισμάτων των χωρών, οικονομικοί περιορισμοί που μπορεί να υφίστανται στη χώρα προορισμού αλλά και το επίπεδο του κατακεφαλήν διαθέσιμου εισοδήματος και ο βαθμός ισοκατανομής του στη χώρα προέλευσης των τουριστών.

Άλλοι λόγοι επίσης μπορούν να επηρεάζουν και να διαμορφώνουν τη τουριστική ζήτηση, λόγοι όπως το γενικότερο επίπεδο παιδείας του λαού, η ασφάλεια σε ταξίδι και παραμονή για τον προορισμό, ποιότητα του προσφερόμενου τουριστικού προϊόντος.

Έτσι, η πορεία της διεθνούς οικονομίας και ειδικότερα των χωρών προέλευσης των επισκεπτών μίας χώρας, αποτελεί βασικό παράγοντα για τη διαμόρφωση της ζήτησης των ξενοδοχειακών υπηρεσιών και γενικότερα του τουρισμού, και διαφοροποιείται όταν υπάρχουν πολιτικά και γεωπολιτικά γεγονότα στην τουριστική χώρα προορισμού, επιδρώντας στην αίσθηση ασφάλειας που νιώθουν οι επισκέπτες.

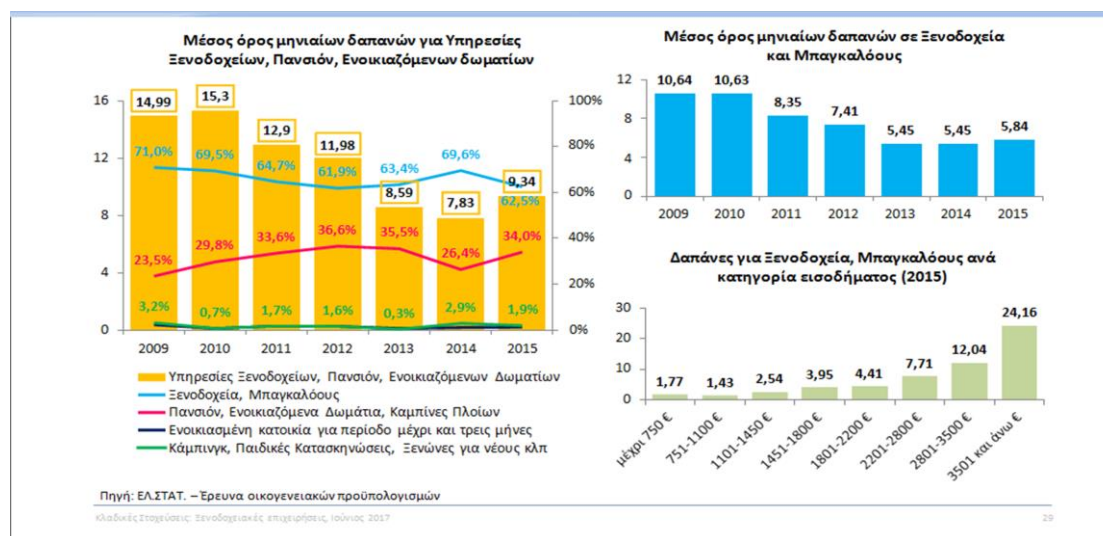
Η οικονομική κατάσταση των τουριστών είναι επίσης ένας σοβαρός παράγοντας που επηρεάζει και διαμορφώνει την τουριστική ζήτηση. Σε έρευνα που πραγματοποίησε IME



ΓΣΕΒΕΕ και δημοσίευσε η ΕΛ.ΣΤΑΤ. σε σχέση με τους οικογενειακούς προϋπολογισμούς, το 75,3% των ελληνικών νοικοκυριών που συμμετείχαν παρουσίασε μείωση των εισοδημάτων το 2016 σε σχέση με το 2015, επιφέροντας μειώσεις στη ζήτηση του ελαστικού αγαθού του τουρισμού.

Οι μέσες μηνιαίες δαπάνες σε ξενοδοχεία σημειώνουν μείωση την περίοδο 2009-2015, με τη ζήτηση να είναι αυξανόμενη στα υψηλότερα εισοδηματικά κλιμάκια.

Διάγραμμα 5 Μέσος όρος μηνιαίων δαπανών Τουριστικών καταλυμάτων



Πηγή ΕΛ.ΣΤΑΤ.- Έρευνα οικογενειακών προϋπολογισμών

3.2.2 Ανάλυση Ζήτησης.

Μετρήσιμα στοιχεία της τουριστικής ζήτησης, αποτελούν τα στοιχεία αφίξεων, πληροτήτων των τουριστικών καταλυμάτων αλλά και ροής συναλλάγματος.

3.2.2.1. Ελλάδα. Αφίξεις Εισερχόμενου Τουρισμού

Μετά την μετα-ολυμπιακή ανάκαμψη των ετών 2005 έως 2008, η πορεία της τουριστικής κίνησης στην Ελλάδα επιβράδυνε ανησυχητικά. Η διεθνής οικονομική κρίση του 2008 επιδείνωσε τη κατάσταση ενώ η αρνητική δημοσιότητα για την Ελλάδα στα διεθνή μέσα κατά τα έτη 2011 και 2012, προερχόμενη κατά κύριο λόγο από τη σοβαρή



χρηματοοικονομική κρίση που ξεκίνησε να αντιμετωπίζει η χώρα, φαίνεται να ανέκοψε τους ρυθμούς της επιδιωκόμενης ανάκαμψης του τουριστικού ρεύματος.

Ο έντονος ανταγωνισμός που επήλθε ανάμεσα στους τουριστικούς προορισμούς για απόσπαση μεριδίων αγοράς μετά το ξέσπασμα της κρίσης, λειτουργεί και αυτός αρνητικά ως προς τη τουριστική ανάκαμψη της Ελλάδας.

Τα τελευταία όμως χρόνια, η σταθεροποίηση της διεθνούς οικονομίας αλλά και η προσέλκυση αναδυόμενων αγορών όπως Ρωσία, Κίνα κλπ, δίνουν νέα ώθηση στην ανάπτυξη τουριστικών ροών προς τη χώρα μας.

Πίνακας 4 Αφίξεις 2005-2018 Ελλάδα & μεταβολή %

Έτος	Σύνολο αφίξεων	Μεταβολή %
2005	14.388.183	
2006	15.226.241	5,8%
2007	16.165.265	6,2%
2008	15.938.806	-1,4%
2009	14.914.537	-6,4%
2010	15.007.493	0,6%
2011	16.427.247	9,5%
2012	16.946.543	3,2%
2013	20.111.406	18,7%
2014	24.272.388	20,7%
2015	26.114.228	7,6%
2016	28.070.833	7,5%
2017	27.194.183	-3,1%
2018	29.465.811	10,6%*

*(μεταβολή % 2018 σε σχέση με 2017 έως και Νοέμβριο)

Πηγή : Επεξεργασία στοιχείων INSETE, Arrivals 2018 & Εισερχόμενος Τουρισμός στην Ελλάδα - Συνολικά, 2005 - 2017

Αναλυτικότερα, το 2017, η Ελλάδα υποδέχθηκε σχεδόν 27,2 εκ τουρίστες μόνιμους κατοίκους άλλων χωρών ενώ το 2018 πλησιάζει τα 29,5 εκ. με τα στοιχεία του Δεκέμβριου να εκκρεμούν και να μην έχουν προσμετρηθεί.

Πίνακας 5. Ελλάδα, Εισερχόμενος Τουρισμός 2016-2018. Αφίξεις.

Εισερχόμενος Τουρισμός, 2016 - 2018, Αφίξεις			
	2016	2017	2018
Ιαν	559.058	520.436	603474
Φεβ	433.185	444.404	484.123



Μαρ	628.723	627.577	708.169
Απρ	901.581	1.009.699	1.106.808
Μάιος	1.952.667	1.982.124	2.449.690
Ιούνιος	2.970.997	3.356.288	4.103.702
Ιούλιος	4.664.388	5.141.621	5.539.244
Αυγ	5.084.156	5.813.441	6.093.067
Σεπ	4.149.739	4.639.734	4.868.855
Οκτ	2.174.081	2.355.849	2.722.457
Νοε	716.782	740.535	786.222
Δεκ	563.986	562.475	484.123
Σύνολο	24.799.343	27.194.183	29.465.811
Μεταβολή		9,7%	10,6%

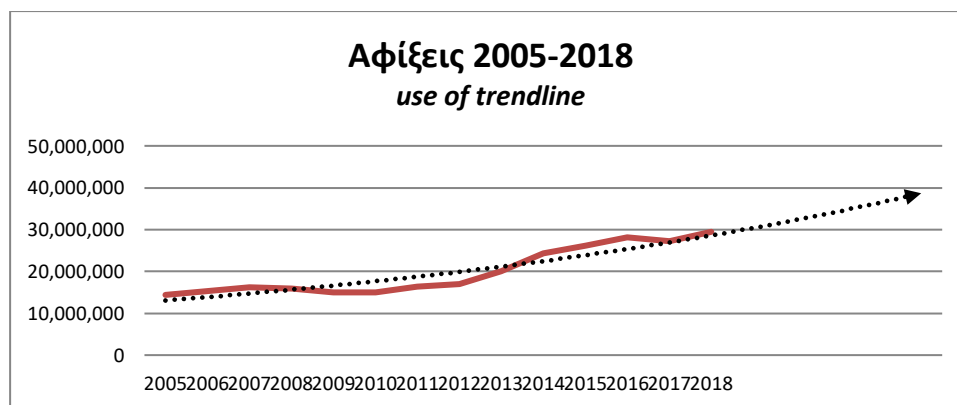
Πηγή : Επεξεργασία
στοιχείων INSETE,
Arrivals 2018 &
Εισερχόμενος
Τουρισμός στην
Ελλάδα - Συνολικά,
2005 - 2017

Επιχειρώντας να κάνουμε μία πρόβλεψη των προσδοκώμενων αφίξεων στην Ελλάδα για την επόμενη πενταετία, τα αποτελέσματα δείχνουν ανοδική πορεία παρόλο που η αισιοδοξία μας για την ευστοχία των αποτελεσμάτων πρέπει να είναι συγκρατημένη, ειδικά για τα πιο απομακρυσμένα έτη από την τελευταία επίσημη καταμέτρηση.

Πίνακας 6 Πενταετής πρόβλεψη αφίξεων Ελλάδα

Έτος	Σύνολο αφίξεων
2019	29.390.801
2020	31.079.177
2021	32.902.706
2022	34.889.722
2023	36.852.856

Διάγραμμα 6. 5ετή πρόβλεψη αφίξεων Ελλάδα

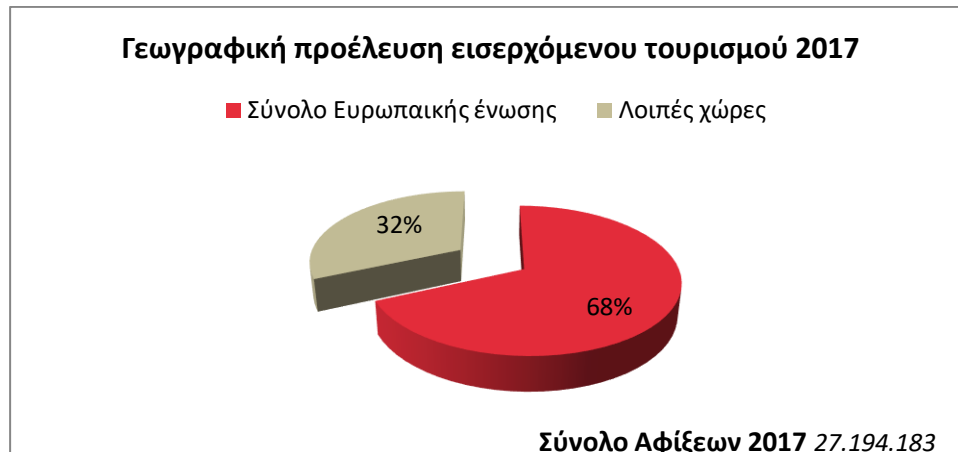


Πηγή : Επεξεργασία στοιχείων INSETE, Arrivals 2018 & Εισερχόμενος Τουρισμός στην Ελλάδα - Συνολικά, 2005 - 2017



Όσον αφορά τις ευρύτερες περιοχές προέλευσης των τουριστών αυτών, η Ευρωπαϊκή Ένωση κατέχει το μεγαλύτερο ποσοστό (68%) έναντι του 32% των τουριστών που προέρχονται από λοιπές χώρες.

Διάγραμμα 7 Γεωγραφική προέλευση εισερχόμενου τουρισμού Ελλάδα 2017

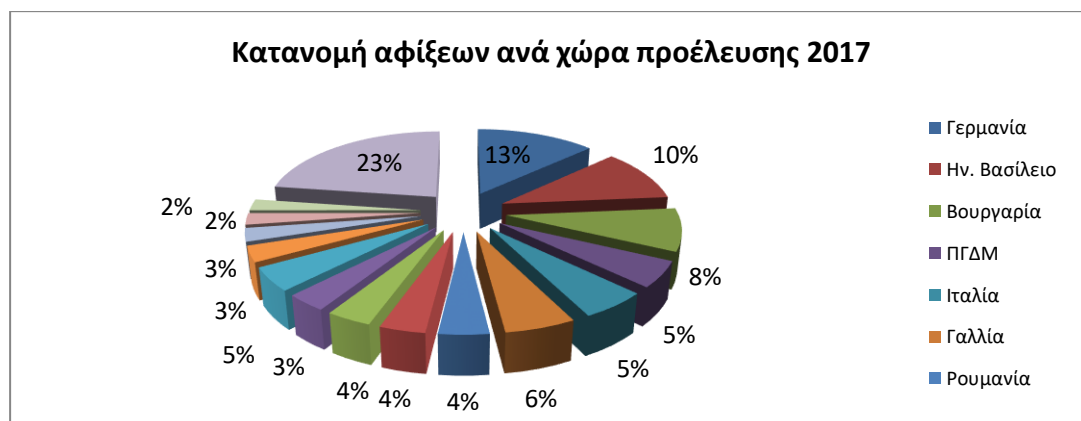


Πηγή : Επεξεργασία στοιχείων INSETE, Arrivals 2018

Οι ευρωπαίοι τουρίστες που επιλέγουν ως τουριστικό προορισμό την Ελλάδα, προέρχονται τόσο από χώρες ζώνης ευρώ όσο και από ζώνη μη ευρώ. Η διαφορά είναι σχετικά μικρή.

Το 2017, οι ταξιδιώτες που επισκέφθηκαν την Ελλάδα πραγματοποίησαν συνολικά 31.021 χιλ. επισκέψεις στις 13 Περιφέρειες της χώρας. Ο αριθμός αυτός είναι μεγαλύτερος από τη συνολική εισερχόμενη ταξιδιωτική κίνηση (2017: 27.194 χιλ. επισκέπτες), καθώς ένας ταξιδιώτης μπορεί να επισκεφθεί περισσότερες από μία Περιφέρειες κατά τη διάρκεια του ταξιδιού του.

Διάγραμμα 8 Κατανομή αφίξεων Ελλάδα 2017 ανά χώρα προέλευσης



Πηγή :Επεξεργασία στοιχείων INSETE, Ελληνικός τουρισμός Ποιος πάει πού; Πόσο μένει; Πόσα ξοδεύει;

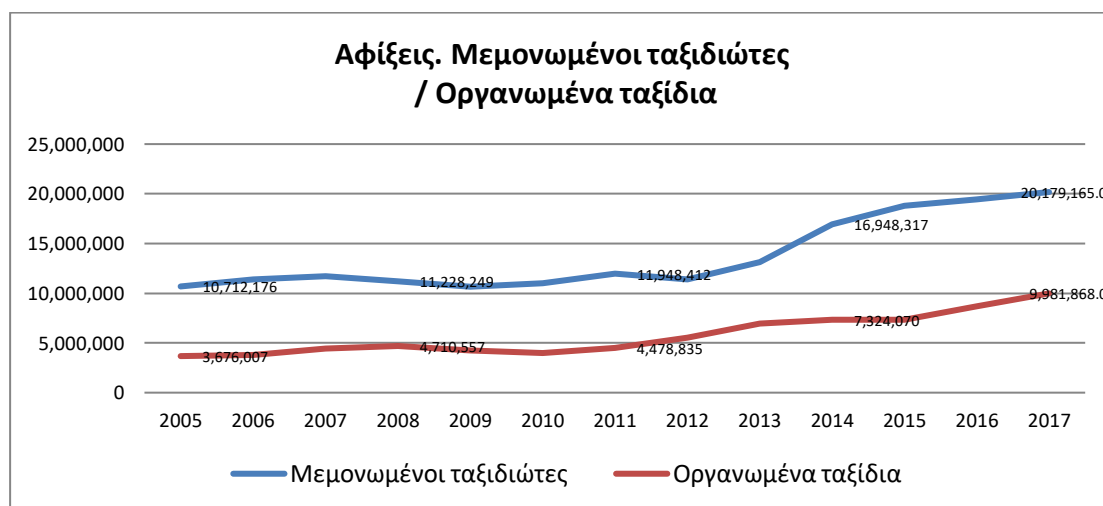
Το σύνολο των παραπάνω αφίξεων μη κατοίκων στην Ελλάδα αφορά τόσο μεμονωμένους ταξιδιώτες όσο και Οργανωμένα ταξίδια.

Πίνακας 7 Ελλάδα. Μεμονωμένοι ταξιδιώτες / Οργανωμένα ταξίδια 2012-2017

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Μεμονωμένοι ταξιδιώτες	11.396.170	13.138.696	16.948.317	18.795.968	19.411.778	20.179.165,0
Οργανωμένα Ταξίδια	5.550.373	6.972.710	7.324.070	7.318.260	8.659.056	9.981.868,0

Πηγή : Επεξεργασία στοιχείων INSETE, Arrivals 2018

Διάγραμμα 9 Ελλάδα. Αφίξεις Μεμονωμένοι ταξιδιώτες / Οργανωμένα ταξίδια 2012-2017



Πηγή : Επεξεργασία στοιχείων INSETE, Arrivals 2018

3.2.2.2. Ελλάδα. Διανυκτερεύσεις & Εισπράξεις

Από τα σχεδόν 27,2 εκ τουριστών κατοίκων άλλων χωρών που υποδέχθηκε η Ελλάδα το 2017, εισέπραξε σχεδόν €14,2 δισ. Στην χρονική κατανομή των εσόδων αυτών παρατηρείται έντονη εποχικότητα, με το 61% των εσόδων να καταγράφεται στο 3ο τρίμηνο και το 24% στην αρχή της εποχικής σεζόν, δηλαδή το 2ο τρίμηνο.

Πίνακας 8. Ελλάδα. Αφίξεις & Έσοδα

Εισερχόμενος Τουρισμός, 2017				
	Αφίξεις	%	Έσοδα (€)	%
Ιαν	520.436	2%	163.129.400	1%
Φεβ	444.404	2%	143.123.000	1%
Μαρ	627.577	2%	193.468.000	1%
Απρ	1.009.699	4%	456.541.640	3%
Μαι	1.982.124	7%	1.035.619.000	7%
Ιουν	3.356.288	12%	1.976.755.000	14%
Ιούλ	5.141.621	19%	2.840.325.000	20%
Αυγ	5.813.441	21%	3.450.330.172	24%
Σεπ	4.639.734	17%	2.404.511.353	17%
Οκτ	2.355.849	9%	1.115.131.000	8%
Νοε	740.535	3%	208.082.000	1%
Δεκ	562.475	2%	179.857.525	1%
Σύνολο	27.194.183	100%	14.202.462.079	100%

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, ΤτΕ-Επεξεργασία SETE Intelligence, Συμβολή Τουρισμού 2017

Σύνολο Εισπράξεων 2017	14.202.462.079
Σύνολο Εισπράξεων 2005	10.729.500.000
% επί του συνόλου	32,4%

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδας

Σύνολο Διανυκτερεύσεων 2017	209.855.157
Σύνολο Διανυκτερεύσεων 2005	153.439.933
% μεταβολής 2005 - 2017	36,8%

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδας

Συμπερασματικά, μπορούμε να αναφέρουμε ότι παρόλο που οι αφίξεις την περίοδο 2005 – 2017 αυξήθηκαν κατά **+89,0%** οι αυξήσεις που καταγράφηκαν στις διανυκτερεύσεις και στα έσοδα ήταν αισθητά χαμηλότερες, **+36,8%** και **+32,4%** αντίστοιχα.

Σύνολο Αφίξεων	27.194.185
Σύνολο διανυκτερεύσεων	209.855.157
Σύνολο Εισπράξεων	€ 14.202.462.079
Μέση κατά Κεφαλή Δαπάνη στην Ελλάδα	€ 522
Μέση Δαπάνη ανά Διανυκτέρευση στην Ελλάδα	€ 68

Επεξεργασία στοιχείων INSETE



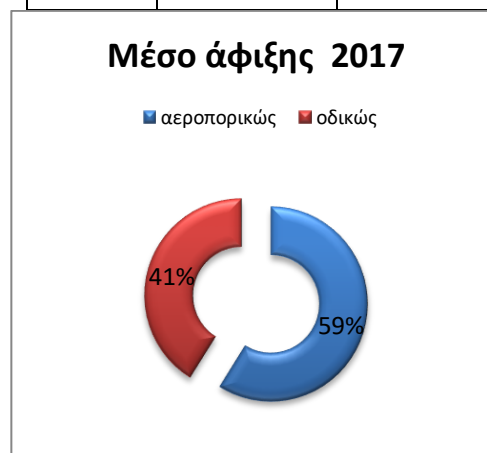
3.2.2.3. Ελλάδα. Τα μέσα μεταφοράς των εισερχόμενων τουριστών

Εξετάζοντας την κατανομή των αφίξεων μη μόνιμων κατοίκων στα σύνορα ως προς τα μέσα μεταφορά, γνωρίζουμε ότι η αναλογία των συνολικών αφίξεων μη μόνιμων κατοίκων από το εξωτερικό σε όλα τα αεροδρόμια της χώρας ως προς το σύνολο των αφίξεων σε όλους τους σταθμούς εισόδου τα τελευταία χρόνια ακολουθούσαν πτωτική τάση⁹.

Το 2007, το μερίδιο των αφίξεων με αεροπλάνο στο σύνολο των αφίξεων ήταν 73,7%, ενώ το 2014 είχε πέσει κατά 10 ποσοστιαίες μονάδες στο 63,8. Αντίθετα, το μερίδιο των οδικών αφίξεων στο ίδιο διάστημα αυξήθηκε από 21,9% σε 33%. Το γεγονός αυτό μπορεί να αποδοθεί κατά κύριο λόγο στη σημαντική αύξηση των αφίξεων τουριστών προερχόμενων από τις γειτονικές χώρες, οι οποίοι προτιμούν τη μετακίνησή τους με αυτοκίνητο.

Εξετάζοντας όμως τα έτη 2017 και 2018, παρατηρούμε ότι οι αεροπορικές αφίξεις πλέον έχουν αυξητική τάση (το 2017 ήταν το 58,9% των αφίξεων του έτους ενώ το 2018, αυξανόμενες κατά 3 περίπου μονάδες, το 62,3%). Αυτό μας κάνει να σκεφτούμε ότι η σύνθεση των επισκεπτών έχει αλλάξει.

2017	Αεροπορικώς	Οδικώς
Σύνολο	18.323.863	12.788.121



Πηγή :Επεξεργασία στοιχείων INSETE, Arrivals 2018

Διάγραμμα 10. Μέσο άφιξης 2017-2018

2018	Αεροπορικώς	Οδικώς
Σύνολο	20.694.638	12.548.533



Πηγή :Επεξεργασία στοιχείων INSETE, Arrivals 2018

⁹ Ελληνικός Οργανισμός Τουρισμού, Τάσεις Τουριστικής κίνησης 2008-2015, Χατζιδάκης 2015.



Αεροδρόμια

Το 2018 καταγράφηκαν 20,7 εκατ. διεθνείς αεροπορικές αφίξεις παρουσιάζοντας αύξηση +12,9% σε σχέση με το 2017 που καταγράφηκαν 18,3 εκατ. διεθνείς αεροπορικές αφίξεις. Αξιοσημείωτο είναι πως όλα τα αεροδρόμια το 2018, παρουσίασαν άνοδο.

	2018	2017	% Μεταβολές
Μυτιλήνη	62.834	43.715	43,74%
Άραξος	90.849	76.931	18,09%
Κάρπαθος	91.341	81.812	11,65%
Καλαμάτα	126.746	121.609	4,22%
Σάμος	140.624	115.260	22,01%
Καβάλα	159.161	129.095	23,29%
Σκιάθος	185.007	182.459	1,40%
Άκτιο	280.580	270.704	3,65%
Κεφαλονιά	325.772	266.774	22,12%
Μύκονος	429.497	346.057	24,11%
Σαντορίνη	507.213	431.183	17,63%
Ζάκυνθος	847.623	780.903	8,54%
Χανιά	1.164.395	1.093.200	6,51%
Κως	1.177.066	1.026.976	14,61%
Κέρκυρα	1.502.305	1.300.027	15,56%
Θεσσαλονίκη	2.165.736	1.928.874	12,28%
Ρόδος	2.337.683	2.178.973	7,28%
Ηράκλειο	3.371.797	3.151.795	6,98%
Αθήνα	5.728.409	4.797.516	19,40%
Σύνολο	20.694.638	18.323.863	12,94%

Πηγή Υπηρεσία Πολιτικής Αεροπορίας (ΥΠΑ) και Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών (ΔΑΑ) - Σύγκριση στοιχείων με INSETE Intelligence, στατιστικό Δελτίο Ιανουάριος 2019

Στον παρακάτω πίνακα αποτυπώνονται για τα έτη 2016 και 2017 οι αεροπορικοί επιβάτες με σειρά κατάταξης καθώς και οι αντίστοιχες μεταβολές

Χώρες	Επιβάτες 2016	Επιβάτες 2017	Διαφορά 2016-2017	% Διαφορά 2016-2017
Ην. Βασίλειο	3.297.642	3.560.975	263.333	8,0%
Γερμανία	2.942.023	3.491.621	549.598	18,7%
Ιταλία	1.574.522	1.632.783	58.261	3,7%
Ρωσία	828.520	894.401	65.881	8,0%
Πολωνία	728.776	838.692	109.916	15,1%
Κύπρος	761.536	811.792	50.256	6,6%
Ελβετία	643.024	666.588	23.564	3,7%
Σουηδία	572.153	639.902	67.749	11,8%
Ισραήλ	489.643	574.494	84.851	17,3%
Βέλγιο	472.828	547.589	74.761	15,8%
Δανία	429.945	493.554	63.609	14,8%
Αυστρία	430.289	429.956	-333	-0,1%

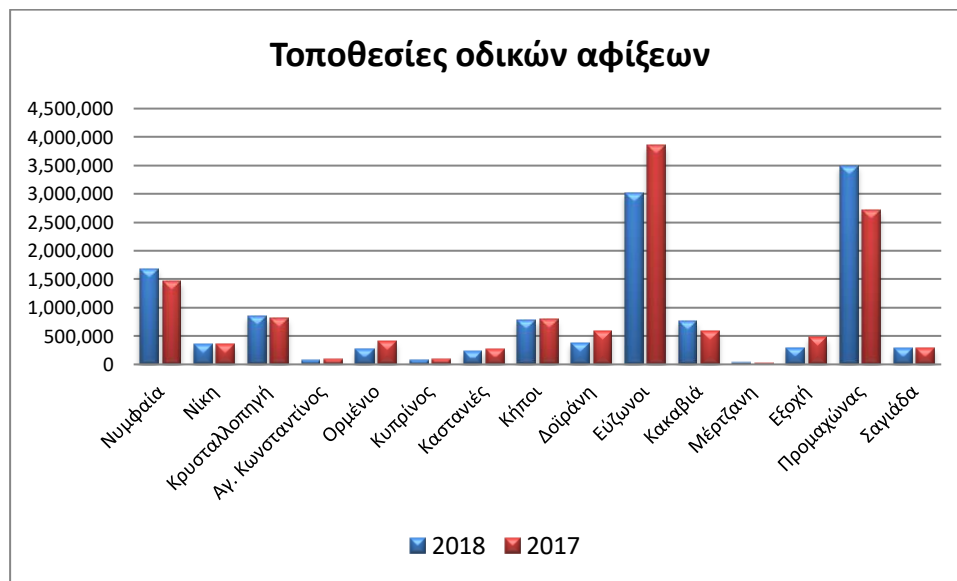
Πηγή: ΥΠΑ, ΔΑΑ και FRAPORT-Επεξεργασία: INSETE Intelligence)



Μεθοριακοί σταθμοί

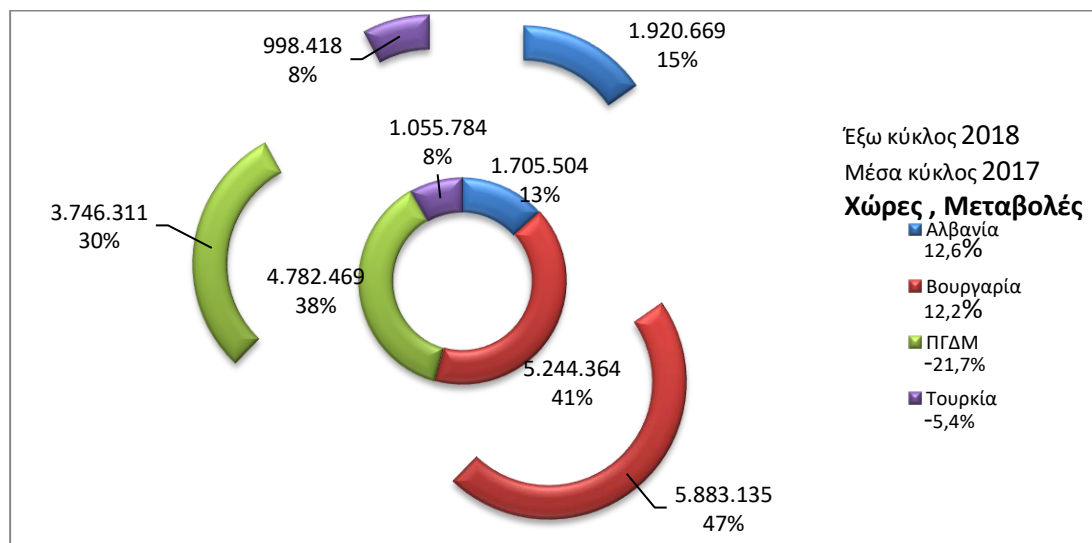
Οι οδικές αφίξεις το 2018 (12.548.533) διατηρήθηκαν σχεδόν στα ίδια επίπεδα με το 2017 (12.788.121). Στο παρακάτω διαγράμματα δίνουμε μία συνολική εικόνα των σταθμών αυτών.

Διάγραμμα 11. Τοποθεσίες οδικών αφίξεων



Πηγή: Μεθοριακοί σταθμοί, INSETE Intelligence

Διάγραμμα 12. Μεταβολές οδικών αφίξεων ανά χώρα, 2017-2018



Πηγή: Μεθοριακοί σταθμοί, INSETE Intelligence

3.2.3. Θεσσαλία. Αφίξεις Εισερχόμενου τουρισμού

Η Περιφερειακή Ενότητα Σποράδων είναι υποδιαίρεση της Περιφέρειας Θεσσαλίας η οποία προέκυψε από την κατάτμηση του πρώην Νομού Μαγνησίας. Αποτελείται από τους δήμους Αλοννήσου, Σκιάθου και Σκοπέλου.

Η Θεσσαλία συνδέεται με την υπόλοιπη Ελλάδα κυρίως οδικώς και μέσω Εθνικών και Ευρωπαϊκών οδών, αλλά και αεροπορικώς μέσω των Αεροδρομίων Αγχιάλου και Σκιάθου, ενώ η ακτοποϊκή πρόσβαση γίνεται κυρίως μέσω του λιμανιού του Βόλου. Την διασχίζουν επίσης σιδηροδρομικοί άξονες που συνδέουν Αθήνα και Θεσσαλονίκη.

Μία συνοπτική παρουσίαση των μεγεθών του τουρισμού της Θεσσαλίας δίνεται στον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 9. Αφίξεις - πληρότητες Θεσσαλία 2015-2017

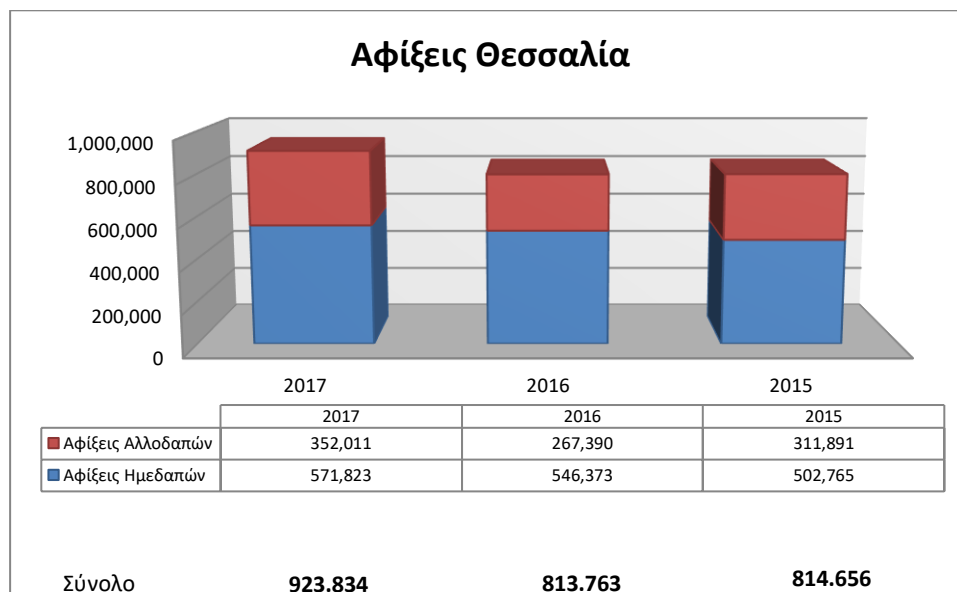
	2017	2016	2015
Αφίξεις Ημεδαπών	571.823	546.373	502.765
Αφίξεις Αλλοδαπών	352.011	267.390	311.891
Αφίξεις Σύνολο	923.834	813.763	814.656
Διανυκτερεύσεις Ημεδαπών	1.175.494	1.148.698	1.016.117
Διανυκτερεύσεις Αλλοδαπών	1.034.225	914.046	964.179
Διανυκτερεύσεις Σύνολο	2.209.719	2.062.744	1.980.296
Μ.Ο. πληρότητας	29,62	27,95	27,31
Μ.Ο. Ποσοστού (%) συνολικών διαθέσιμων κλινών όπου αναφέρονται τα στοιχεία	79,58	76,88	75,91

Πηγή ΕΛΣΤΑΤ, επεξεργασία στατιστικών στοιχείων

Βάση της επεξεργασίας των στοιχείων της ΕΛΣΤΑΤ, στη περιφέρεια Θεσσαλίας, οι αφίξεις ημεδαπών υπερτερούν των αλλοδαπών ενώ φαίνεται να υπάρχει σχεδόν ισοκατανομή σε διανυκτερεύσεις των Ελλήνων και των αλλοδαπών τουριστών Τα υψηλότερα επίπεδα τόσο των αφίξεων όσο και των διανυκτερεύσεων είναι κατά το έτος 2017, μετά από μία μικρή μείωση που παρατηρήθηκε το 2016.



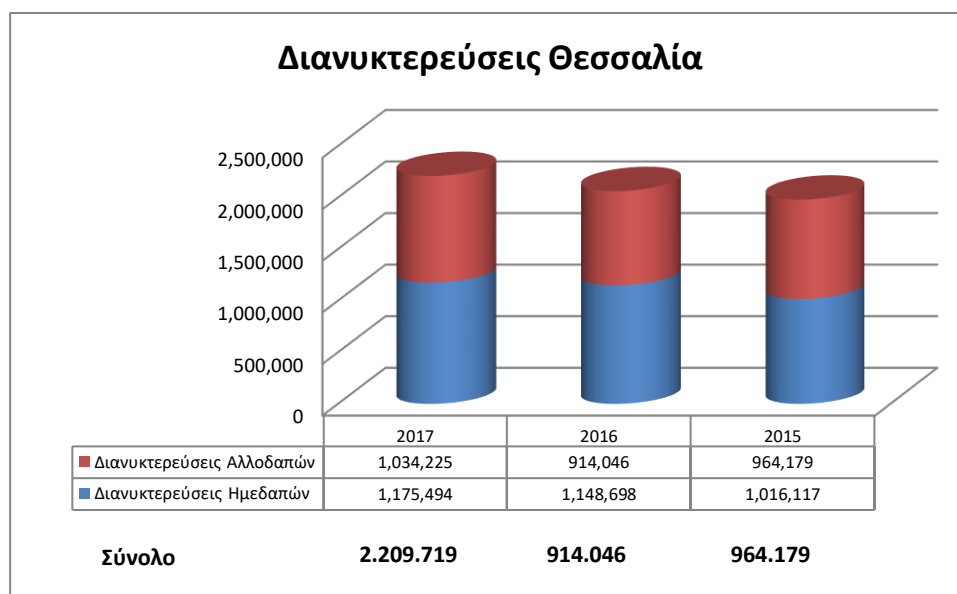
Διάγραμμα 13. Αφίξεις Θεσσαλία



Πηγή ΕΛΣΤΑΤ, επεξεργασία στατιστικών στοιχείων

Οι διανυκτερεύσεις παρουσιάζουν σχεδόν την ίδια εικόνα.

Διάγραμμα 14. Διανυκτερεύσεις Θεσσαλία

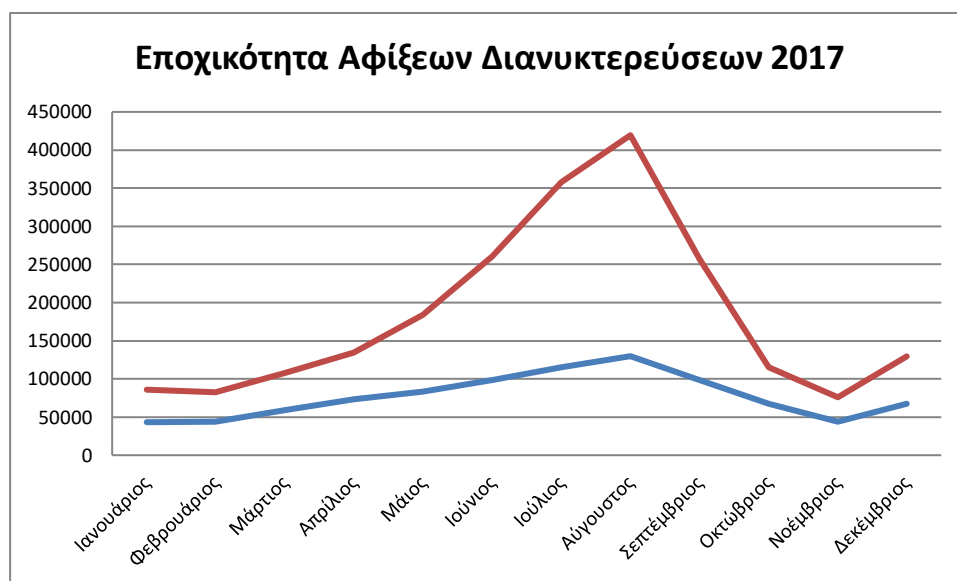


Πηγή ΕΛΣΤΑΤ, επεξεργασία στατιστικών στοιχείων

Το Ελληνικό τουριστικό προϊόν παρουσιάζει έντονη εποχικότητα. Στη περιφέρεια της Θεσσαλίας, ενώ οι διανυκτερεύσεις φαίνονται να αυξάνονται κατά τους θερινούς μήνες με αποκορύφωμα τον Αύγουστο όπου σημειώνονται και οι ανώτερες τιμές, η καμπύλη των αφίξεων παρουσιάζει μεγαλύτερη ομαλότητα, χωρίς όμως να μπορούμε να πούμε ότι δεν υπάρχει εποχικότητα.



Διάγραμμα 15. Εποχικότητα αφίξεων - Διανυκτερεύσεων 2017 Θεσσαλία



Επεξεργασία στοιχείων ΕΛΣΤΑΤ

3.2.3.1 Προφίλ τουριστών Θεσσαλίας

Οι αλλοδαποί τουρίστες που επισκέπτονται τη Θεσσαλία είναι κατά κύριο λόγο Ευρωπαίοι, ενώ ακολουθούν τουρίστες από Ασία και Αμερική. Η ποσόστωση τους δεν παρουσιάζει ιδιαίτερες διαφορές το 2017 σε σχέση με το 2016

Διανυκτερεύσεις

	Ευρώπη	Αφρική	Αμερική	Ασία	Ωκεανία	δεν δήλωσαν
2017	2.104.685	4.400	63.480	91.184	9984	65
2016	1.995.709	3.523	51.843	58.583	8682	100

Πηγή Επεξεργασία στοιχείων ΕΛΣΤΑΤ

Διάγραμμα 16. Γεωγραφική Προέλευση Αφίξεων 2017 Θεσσαλία



Όσον αφορά τις εθνικότητες που την προτιμούν, δίνουμε στον παρακάτω πίνακα τις κυριότερες εθνικότητες που επισκέφτηκαν και διανυκτέρευσαν στην περιφέρεια κατά το έτος 2017.

Πίνακας 10. Τουρίστες Θεσσαλίας ανά χώρα προέλευσης και κατάλυμα διανυκτέρευσης

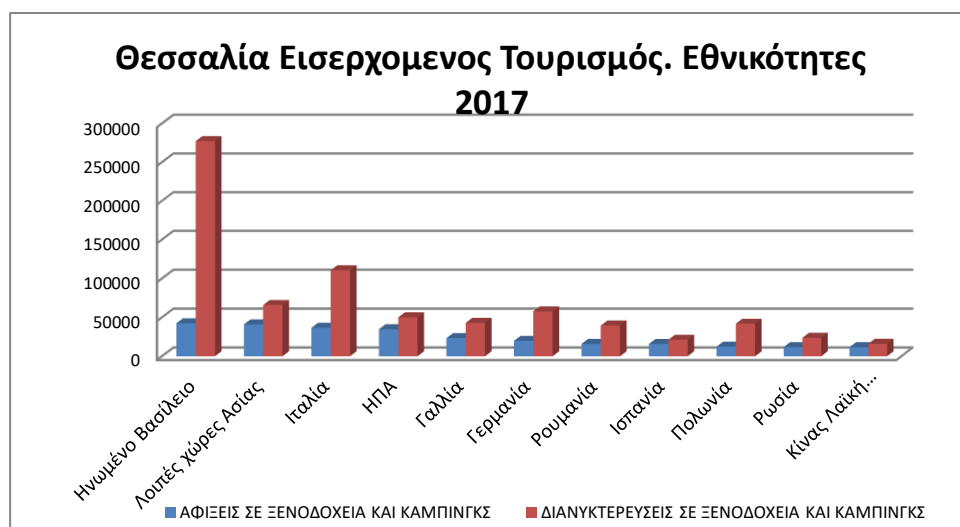
ΧΩΡΑ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ	ΑΦΙΞΕΙΣ ΣΕ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΚΑΙ ΚΑΜΠΙΝΓΚΣ	ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΙΣ ΣΕ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΚΑΙ ΚΑΜΠΙΝΓΚΣ	Μ.Ο. ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΩΝ
Ελλάδα	579.903	1.204.493	2,08
Ηνωμένο Βασίλειο	42.365	277.223	6,54
Λοιπές χώρες Ασίας	40.968	65.935	1,61
Ιταλία	36.669	110.535	3,01
ΗΠΑ	34.759	50.082	1,44
Γαλλία	23.362	43.004	1,84
Γερμανία	19.752	57.688	2,92
Ρουμανία	15.865	39.561	2,49
Ισπανία	15.831	21.232	1,34
Πολωνία	12.307	41.810	3,40
Ρωσία	11.790	23.778	2,02
Κίνας Λαϊκή Δημοκρατία	11.677	16.005	1,37

Πηγή ΕΛΣΤΑΤ, επεξεργασία στοιχείων

Η διαγραμματική απεικόνιση των παραπάνω στοιχείων μας δίνουν με μία ματιά την μεγάλη διαφορά που παρουσιάζει το Ηνωμένο βασίλειο ως προς τις ημέρες διανυκτέρευσης (6,54 ημέρες). Ακολουθούν οι Πολωνοί (3,4 ημέρες) και οι Ιταλοί (3,01 ημέρες). Οι ΗΠΑ και Κίνα είναι στις χαμηλότερες τιμές, γεγονός που δικαιολογείται από την μεγάλη χιλιομετρική απόσταση που έχουν οι χώρες προέλευσης και προορισμού. Σε τέτοια ταξίδια συνήθως επιλέγονται να επισκέπτονται παραπάνω από μία περιοχές στον τουριστικό προορισμό, κάνοντας έκπτωση στη διάρκεια παραμονής.



Διάγραμμα 17 Θεσσαλία Εισερχόμενος Τουρισμός. Εθνικότητες 2017



Πηγή ΕΛΣΤΑΤ, επεξεργασία στοιχείων

Οι κυριότερες εθνικότητες που επισκέφτηκαν τη Θεσσαλία κατά το έτος 2017 ήταν το Ηνωμένο Βασίλειο, η Ιταλία, οι ΗΠΑ, η Γαλλία, η Γερμανία και η Ρουμανία.

Πίνακας 11. Θεσσαλία. Διανυκτερεύσεις, εισπράξεις μέση παραμονή κυριότερων εθνικοτήτων

	Ηνωμένο Βασίλειο	Ιταλία	ΗΠΑ	Γαλλία	Γερμανία	Ρουμανία
Επισκέπτες σε χιλιάδες (μερίδιο αγοράς)	3.002 (11%)	1.441 (5,3%)	864 (3,2%)	1.419 (5,2%)	3.705 (13,6%)	1.148 (4,2%)
Διανυκτερεύσεις σε χιλιάδες (μερίδιο αγοράς)	26.511 (12,7%)	12.041 (5,7%)	9.548 (4,6%)	12.267 (5,8%)	37.636 (17,9%)	7.571 (3,6%)
Εισπράξεις σε χιλιάδες € (μερίδιο αγοράς)	2.064.674 (14,5%)	753.326 (5,3%)	813.948 (5,7%)	993.853 (7%)	2.552.694 (18%)	366.562 (2,6%)
Μέση κατά κεφαλή Δαπάνη	€688	€523	€941	€700	€689	€319
Μέση Διάρκεια παραμονής στην Ελλάδα	8,8 ημέρες	8,4 ημέρες	11 ημέρες	8,6 ημέρες	10,2 ημέρες	6,6 ημέρες
Δαπάνη ανά ταξίδι/ημέρα	€ 78	€63	€ 85	€ 81	€68	€ 48

Επεξεργασία στοιχείων INSETE

Επιπλέον στοιχεία για τις κυριότερες χώρες που αφορούν αντιλήψεις, προτιμήσεις αλλά και δυνατότητες δίνονται παρακάτω. Συγκεκριμένα έχουμε για



Ηνωμένο Βασίλειο

Οι Βρετανοί θεωρούν τις διακοπές πολυτέλεια και ταυτόχρονα ανάγκη, με αποτέλεσμα να ταξιδεύουν ανεξάρτητα από την οικονομική τους κατάσταση, αν και η τελευταία καθορίζει τον αριθμό των ταξιδιών ανά έτος και τη διάρκειά τους. Ο κύριος λόγος για τον οποίο ταξιδεύουν οι Βρετανοί είναι για να απολαύσουν τον "Ήλιο και Θάλασσα", ο οποίος όμως συμπληρώνεται από άλλες δραστηριότητες ή εμπειρίες.

Οι αφίξεις από το Ην. βασίλειο εμφανίζουν έντονη εποχικότητα με το 84,4% των αφίξεων για το 2017 να καταγράφεται στα Q2-Q3.

Σύμφωνα με στοιχεία του UNWTO 2016, η Ελλάδα αποτελεί τον 6ο πιο δημοφιλή προορισμό για εξερχόμενα ταξίδια από το Ην. Βασίλειο (Outlook 2018 "Οι προοπτικές του εισερχόμενου τουρισμού στην Ελλάδα το 2018"), ενώ οι δημοφιλέστεροι προορισμοί στην Ελλάδα σύμφωνα με την ΤτΕ¹⁰ 2017 είναι τα Ιόνια Νησιά, το Νότιο Αιγαίο και η Κρήτη.

Όσον αφορά τις προοπτικές της οικονομίας της Βρετανίας, σύμφωνα με την μελέτη του INΣΕΤΕ Outlook 2018 «Οι προοπτικές του εισερχόμενου τουρισμού στην Ελλάδα το 2018», αυτές είναι αρνητικές με εξασθένιση της καταναλωτικής εμπιστοσύνης και επιδείνωση της συναλλαγματικής ισοτιμίας της Λίρας έναντι του Ευρώ.

Ιταλία

Βάση του Istituto Nazionale di Statistica, για το έτος 2017, το 81% των ταξιδιών των Ιταλών έγιναν στην Ιταλία και το υπόλοιπο 19% στο εξωτερικό, κυρίως σε χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης (13,4%).

Σύμφωνα με στοιχεία του UNWTO 2016, η Ελλάδα αποτελεί τον 5ο πιο δημοφιλή προορισμό για εξερχόμενα ταξίδια από την Ιταλία (Outlook 2018«Οι προοπτικές του εισερχόμενου τουρισμού στην Ελλάδα το 2018») ενώ οι δημοφιλέστεροι προορισμοί στην Ελλάδα σύμφωνα με την ΤτΕ 2017 είναι: το Νότιο Αιγαίο, τα Ιόνια Νησιά και η Αττική

Οι αφίξεις από την Ιταλία εμφανίζουν έντονη εποχικότητα με το 85,8% για το 2017 να καταγράφονται στα Q2 & Q3

Όσον αφορά τις προοπτικές της οικονομίας της Ιταλίας, σύμφωνα με την μελέτη του INΣΕΤΕ Outlook 2018«Οι προοπτικές του εισερχόμενου τουρισμού στην Ελλάδα το 2018», αυτές είναι θετικές (παρόλο την πολιτική αβεβαιότητα) με αύξηση του ΑΕΠ και ανάκαμψη της καταναλωτικής εμπιστοσύνης.

¹⁰ Τράπεζα της Ελλάδος



ΗΠΑ

Οι διεθνείς μετακινήσεις των Αμερικανών περιορίζονται λόγω της υψηλής ανταγωνιστικότητας της εγχώριας αγοράς, της περιορισμένης περιόδου άδειας (10-15 ημέρες) και του χαμηλού ποσοστού του πληθυσμού που διαθέτει διαβατήριο (44%). Για την αγορά των ΗΠΑ, ο τουρισμός δεν θεωρείται ως **προτεραιότητα**, καθώς έρχεται **5ος** στον κατάλογο προτιμήσεων μετά τη νυχτερινή ζωή, τη βελτίωση της κατοικίας, τις αγορές ηλεκτρονικών συσκευών και την ψυχαγωγία/αθλητισμό (Phocus Wright U.S. Consumer Travel Report 2015).

Σύμφωνα με στοιχεία του UNWTO 2016, η Ελλάδα αποτελεί τον **25ο** πιο δημοφιλή προορισμό για εξερχόμενα ταξίδια από τις ΗΠΑ και τον **3ο** για ταξίδια στην Μεσόγειο (Outlook 2018 «Οι προοπτικές του εισερχόμενου τουρισμού στην Ελλάδα το 2018»), ενώ οι δημοφιλέστεροι προορισμοί στην Ελλάδα σύμφωνα με την ΤτΕ 2017 είναι: η Αττική, το Νότιο Αιγαίο και η Πελοπόννησος.

Οι αφίξεις από τις ΗΠΑ εμφανίζουν έντονη εποχικότητα με το 73,2% των αφίξεων για το 2017 να καταγράφονται στα Q2-Q3.

Όσον αφορά τις προοπτικές της οικονομίας των ΗΠΑ, σύμφωνα με την μελέτη του ΙΝΣΕΤΕ Outlook 2018 «Οι προοπτικές του εισερχόμενου τουρισμού στην Ελλάδα το 2018», η εικόνα είναι μικτή αφού αφενός η Αμερικανική οικονομία βρίσκεται σε ανάπτυξη και η καταναλωτική εμπιστοσύνη σε υψηλά επίπεδα, αφετέρου όμως το δολάριο έχει υποτιμηθεί σημαντικά έναντι του ευρώ ενώ, παράλληλα, η παρατηρούμενη αύξηση των επιτοκίων μπορεί να δράσει ανασταλτικά τόσο στην ανάπτυξη όσο και στην καταναλωτική εμπιστοσύνη.

Γαλλία

Οι Γάλλοι τουρίστες ταξιδεύουν κυρίως στη χώρα τους. Το ποσοστό των Γάλλων άνω των 15 ετών που έκαναν ένα τουλάχιστον ταξίδι στη χώρα τους το 2015 ανήλθε σε 87,9% δηλαδή 171,3 εκατομμύρια ταξίδια, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για ταξίδια στο εξωτερικό και στα υπερπόντια γαλλικά εδάφη ανήλθε σε μόλις 12,1% δηλαδή 23,5 εκατομμύρια ταξίδια.

Σύμφωνα με στοιχεία του UNWTO 2016, η Ελλάδα αποτελεί τον **7^ο** πιο δημοφιλή προορισμό για εξερχόμενα ταξίδια από τη Γαλλία (Outlook 2018 Οι προοπτικές του εισερχόμενου τουρισμού στην Ελλάδα το 2018) ενώ οι δημοφιλέστεροι προορισμοί στην Ελλάδα είναι Νότιο Αιγαίο, Κρήτη και Αττική.



Οι αφίξεις από τη Γαλλία εμφανίζουν έντονη εποχικότητα με το 88,9% των αφίξεων για το 2017 να καταγράφονται σε Q2&Q3.

Όσον αφορά τις προοπτικές της οικονομίας της Γαλλίας, σύμφωνα με μελέτη του ΙΝΣΤΕΤΕ Outlook 2018 "Οι προοπτικές του εισερχόμενου τουρισμού την Ελλάδα το 2018", αυτές είναι θετικές λόγω θετικής οικονομικής συγκυρίας (αύξηση του ΑΕΠ και της καταναλωτικής εμπιστοσύνης).

Γερμανία

Σύμφωνα με το Γερμανικό Ινστιτούτο Τουριστικών Ερευνών (FUR), το 2017, το 77% του γερμανόφωνου πληθυσμού πραγματοποίησε ένα ταξίδι μεγάλης διάρκειας (5 ημέρες και άνω). Ο Γερμανός τουρίστας επιλέγει κυρίως ταξίδια με σκοπό την ξεκούραση και τη χαλάρωση, καθώς και διακοπές σε προορισμούς με ήλιο και θάλασσα. Τα οικογενειακά ταξίδια κατατάσσονται στην 3η θέση ενώ ακολουθούν ο οικοτουρισμός και ο βιωματικός τουρισμός.

Σύμφωνα με στοιχεία του UNWTO 2016, η Ελλάδα αποτελεί τον **8ο** πιο δημοφιλή προορισμό για εξερχόμενα ταξίδια από την Γερμανία (Outlook 2018 «Οι προοπτικές του εισερχόμενου τουρισμού στην Ελλάδα το 2018») ενώ οι δημοφιλέστεροι προορισμοί στην Ελλάδα σύμφωνα με την ΤτΕ 2017, είναι η Κρήτη, το Νότιο Αιγαίο και η Κεντρική Μακεδονία.

Αξιοσημείωτο είναι ότι οι αφίξεις των τουριστών από την Γερμανία έχουν μεγάλη διασπορά καθ' όλη τη διάρκεια του έτους (με εξαίρεση το Q1) με σχεδόν το 1/5 των αφίξεων από την Γερμανία να καταγράφεται το Q4 (εκτός σεζόν) και σχεδόν το 1/4 στο Q2 (έναρξη τουριστικής περιόδου).

Τέλος όσον αφορά τις προοπτικές της οικονομίας της Γερμανίας, σύμφωνα με την μελέτη του ΙΝΣΤΕΤΕ (Outlook 2018 «Οι προοπτικές του εισερχόμενου τουρισμού στην Ελλάδα το 2018»), αυτές είναι θετικές εξαιτίας της θετικής οικονομικής συγκυρίας (αυξανόμενο ΑΕΠ και υψηλός δείκτης καταναλωτικής εμπιστοσύνης).

Ρουμανία

Ο εισερχόμενος τουρισμός από τη Ρουμανία παρουσιάζει από το 2005 συνεχή αυξητική τάση. Παρουσιάζουν έντονη εποχικότητα με το 88,2% των αφίξεων να καταγράφεται στα Q2-Q3.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του UNWTO 2016 η Ελλάδα αποτελεί τον 2ο πιο δημοφιλή προορισμό μετά την Ουγγαρία (Outlook 2018 «Οι προοπτικές του εισερχόμενου τουρισμού



στην Ελλάδα το 2018») ενώ δημοφιλέστεροι προορισμοί βάση της ΤτΕ 2017 είναι η Κεντρική Μακεδονία, Ανατολική Μακεδονία και Θράκη και η Θεσσαλία.

Τέλος, οι προοπτικές της οικονομίας της Ρουμανίας σύμφωνα με μελέτη του ΙΝΣΕΤΕ Outlook addendum "Οι προοπτικές του οδικού τουρισμού στην Ελλάδα το 2018", αυτή βρίσκεται σε φάση απότομης επιβράδυνσης των μακροοικονομικών μεγεθών της (επιδείνωση οικονομικού κλίματος και συναλλαγματικής ισοτιμίας και προβλέψεις για επιβράδυνση του ρυθμού ανάπτυξης του ΑΕΠ και αύξησης του ποσοστού ανεργίας) ως συνέπεια της ανάγκης εφαρμογής πιο περιοριστικών δημοσιονομικών και νομισματικών πολιτικών σε σχέση με το πρόσφατο παρελθόν.

3.2.4 Σποράδες. Αφίξεις & Διανυκτερεύσεις Εισερχόμενου Τουρισμού.

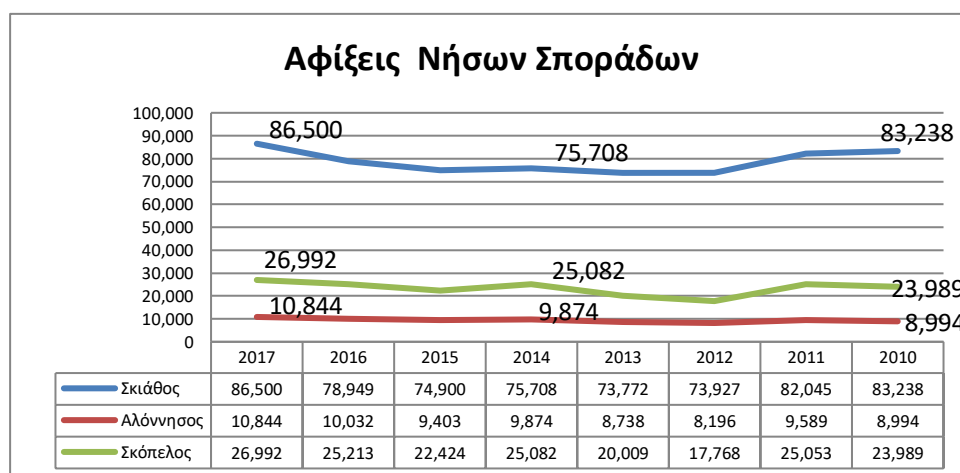
Σε αντίθεση με το σύνολο της Θεσσαλικής περιφέρειας όπου οι τουριστικοί επισκέπτες είναι σχεδόν μοιρασμένοι ανάμεσα σε Έλληνες και Αλλοδαπούς, τις βόρειες Σποράδες τις επισκέπτονται κατά κύριο λόγο αλλοδαποί, με αυξητική τάση την τελευταία τριετία.

Το ποσοστό των διαθέσιμων κλινών όπου αναφέρονται τα στοιχεία είναι κατά μέσο όρο λίγο μεγαλύτερο του 80% των συνολικών κλινών της περιοχής.

Πίνακας 12. Σποράδες. Αφίξεις Διανυκτερεύσεις Ημεδαποί-Αλλοδαποί

Έτος	Αφίξεις			Διανυκτερεύσεις		
	Ημεδαποί	Αλλοδαποί	Σύνολο	Ημεδαποί	Αλλοδαποί	Σύνολο
2017	34.298	90.038	124.336	131.624	579.725	711.349
2016	36.818	77.376	114.194	137.051	559.778	696.829
2015	28.557	78.170	106.727	112.063	562.435	674.498
2014	36.507	74.157	110.664	143.919	546.182	690.101

Πηγή: ανάλυση στοιχείων ΕΛΣΤΑΤ Διάγραμμα 18 Αφίξεις Νήσων Σποράδων 2010-2017

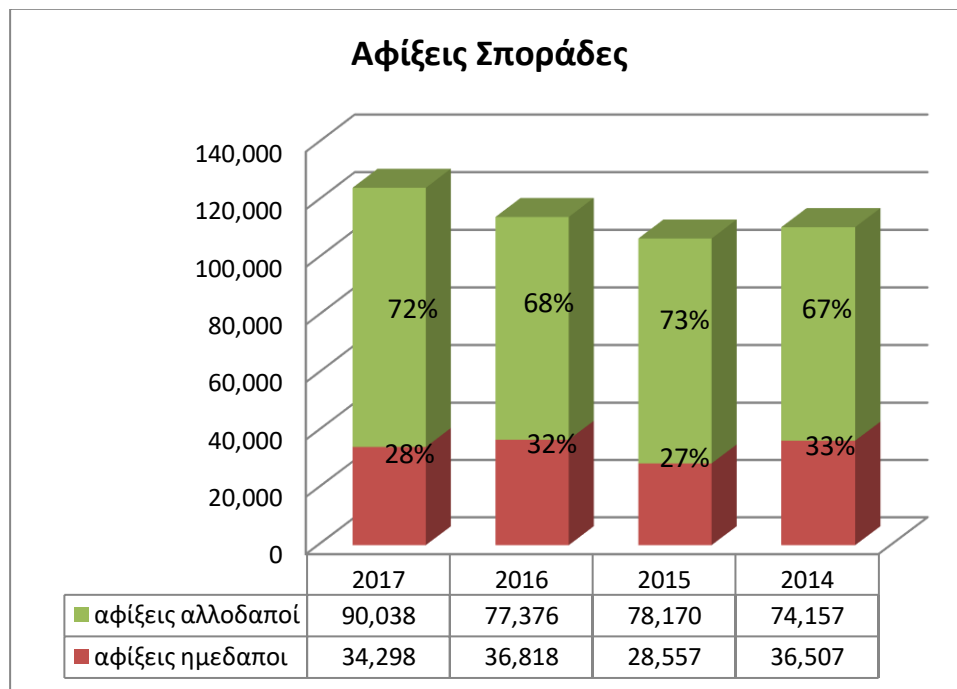


Πηγή ΕΛΣΤΑΤ, επεξεργασία στατιστικών στοιχείων



Το μεγαλύτερο ποσοστό των επισκεπτών της είναι αλλοδαποί.

Διάγραμμα 19. Αφίξεις Σποράδες 2014-2017 Ημεδαποί / Αλλοδαποί



Πηγή: ανάλυση στοιχείων ΕΛΣΤΑΤ

Οι Έλληνες επισκέπτες του νησιού έχουν διάρκεια παραμονής στο νησί μικρότερη των αλλοδαπών, πράγμα το οποίο κρίνεται φυσιολογικό λόγω της χιλιομετρικής απόστασης που πρέπει να διανύσουν από την πατρίδα τους για να φτάσουν στον τουριστικό προορισμό. Η ευκολία του ταξιδιού επιτρέπει περισσότερα ταξίδια μικρότερης διάρκειας ενώ αντίθετα τα μεγαλύτερα ταξίδια συνεπάγονται συνήθως και μεγαλύτερη παραμονή.

Έτος	Μέση Διανυκτέρευση Συνόλου	Μέση Διανυκτέρευση Αλλοδαπών	Μέση Διανυκτέρευση Ημεδαπών
2017	5,7	6,4	3,8
2016	6,1	7,2	3,7
2015	6,3	7,2	3,9
2014	6,2	7,4	3,9

Πηγή: ανάλυση στοιχείων ΕΛΣΤΑΤ

Οι Έλληνες τουρίστες του νησιού, βάση των στοιχείων και για όλα τα χρόνια φαίνεται να διαμένουν περίπου τέσσερις ημέρες, χωρίς σημαντικές αλλαγές στην εξαετούς τετραετία.



Από την άλλη, οι αλλοδαποί κυμαίνονται περίπου στις 6 με 7 ημέρες. Η μεγαλύτερη διάρκεια παραμονής παρατηρείται το 2014 (7,4 ημέρες) ενώ η μικρότερη το 2017 (6,4 ημέρες).

Διάγραμμα 20. Διανυκτερεύσεις Σποράδες ημεδαποί/αλλοδαποί ανά νησί



Πηγή ΕΛΣΤΑΤ, επεξεργασία στοιχείων

Οι πληρότητες δεν φαίνεται να παρουσιάζουν σημαντικές μεταβολές και κυμαίνονται περίπου στο 45% για την περίοδο λειτουργίας των καταλυμάτων (εποχιακή στην συντριπτική τους πλειοψηφία) και με ένα 80% περίπου αυτών να συμμετέχει στη καταγραφή των στοιχείων.

	Ποσοστό (%) πληρότητας κλινών	Ποσοστό (%) συνολικών διαθέσιμων κλινών όπου αναφέρονται τα στοιχεία
2017	45,9	81,8
2016	45,6	79,9
2015	44,7	79,8
2014	47,4	79

Πηγή ΕΛΣΤΑΤ, επεξεργασία στοιχείων

3.3 Τουριστική Προσφορά

Με τον όρο τουριστική προσφορά εννοούμε την ποσότητα των τουριστικών προϊόντων (αγαθών και υπηρεσιών) που προσφέρονται σε μια αγορά, σε συγκεκριμένη τιμή. Τα τουριστικά προϊόντα που προσφέρονται, αποσκοπούν στην ικανοποίηση των τουριστικών αναγκών των ανθρώπων. Ενωσιολογικά η προσφορά τουριστικών προϊόντων δεν διαφέρει από την προσφορά άλλων προϊόντων της οικονομίας. Στην πραγματικότητα η διαφορά



αυτή υπάρχει και προκύπτει από το γεγονός ότι η τουριστική προσφορά χαρακτηρίζεται από μεγάλη ετερογένεια, δηλαδή από μεγάλο αριθμό διαφορετικών προϊόντων, που άλλοτε είναι αγαθά, άλλοτε είναι φυσικοί πόροι, και άλλοτε είναι υπηρεσίες.

Η τουριστική προσφορά σύμφωνα με τον Hoffmann (1970) αποτελείται από την

- την προσφορά ξενοδοχειακών καταλυμάτων
- τις λοιπές επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών προς τους τουρίστες¹¹
- Φυσική προσφορά,

3.3.1. Προσφορά Ξενοδοχειακών Καταλυμάτων

Στην ενότητα αυτή θα αναφερθούμε στο πλήθος και το είδος των καταλυμάτων που προσφέρονται στους τουριστικούς προορισμούς.

3.3.1.1 Ελλάδα. Ξενοχία 2012-2017

Ο ξενοδοχειακός κλάδος στο σύνολο της Ελληνικής επικράτειας, από το 2012 παρουσιάζει σταθερή ανοδική πορεία. Για την περίοδο 2012 έως και 2017, τα ξενοδοχεία αυξήθηκαν κατά 1,3% σε όρους μονάδων και κατά 3,8% σε όρους δωματίων. Το μέσο μέγεθος των ξενοδοχείων είναι 42 δωμάτια.

Διάγραμμα 21. Προσφορά Ελλάδα. Ξενοδοχειακές Μονάδες

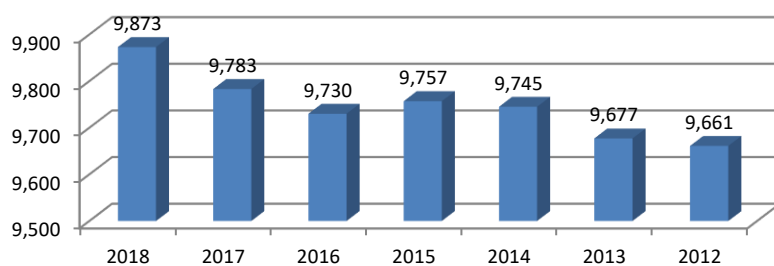
Έτος	Μονάδες	Δωμάτια	Κλίνες	Μ.Ο. Δωμ.
2018	9.873	425.973	835.773	43
2017	9.783	414.127	806.045	42
2016	9.730	407.146	788.553	42
2015	9.757	406.200	784.315	42
2014	9.745	404.779	780.721	42
2013	9.677	401.332	773.445	41
2012	9.661	399.037	767.756	41

Πηγή ΙΤΕΠ

¹¹ Hoffmann 1970



Συνολο Ξενοδοχειακών Μονάδων στην Ελλάδα



Επεξεργασία στοιχείων ΙΤΕΠ

Από το 2012 παρατηρούμε ότι καταγράφεται σταθερή αναβάθμιση του ξενοδοχειακού δυναμικού.

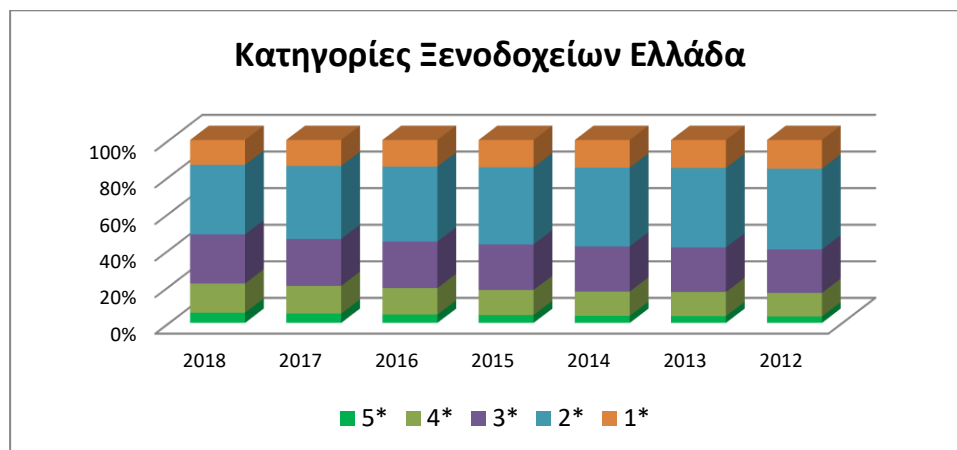
Πίνακας 13. Ποσοστά κατηγοριών Ξενοδοχείων Ελλάδος

Ποσοστά κατηγοριών Ξενοδοχείων Ελλάδος						
	5*	4*	3*	2*	1*	
2018	6%	16%	27%	38%	14%	100%
2017	5%	15%	26%	40%	14%	100%
2016	5%	15%	25%	41%	15%	100%
2015	4%	14%	25%	42%	15%	100%
2014	4%	13%	25%	43%	15%	100%
2013	4%	13%	24%	43%	15%	100%
2012	4%	13%	24%	44%	16%	100%

Το 2012 τα ξενοδοχεία 5* αποτελούσαν το 4% ενώ το 2018 το ποσοστό γίνεται 6%. Αντίστοιχα, τα ξενοδοχεία 1* μειώνονται κατά 2 μονάδες.



Διάγραμμα 22. Κατηγορίες Ξενοδοχείων Ελλάδα, 2012-2018



Επεξεργασία στοιχείων ΙΤΕΠ

Βάση της έρευνας που διεξήγαγε η ΙΤΕΠ, κατά την περίοδο 2012-2017 ανοίξανε 498 νέα ξενοδοχεία, ενώ 427 διέκοψαν τη λειτουργία τους. Σύμφωνα με την έρευνα αυτή, οι παράγοντες που οδηγούν στο κλείσιμο των ξενοδοχείων πρέπει να αναζητηθούν όχι μόνο στην οικονομική κρίση, αλλά και στην υπέρμετρη φορολόγηση του τουριστικού κλάδου, στην ανάπτυξη της παραξενοδοχίας και στην αδυναμία πρόσβασης σε τραπεζική χρηματοδότηση.¹²

Το 54% των ξενοδοχείων της χώρας είναι εποχικής λειτουργίας και το 46% συνεχούς. Τα περισσότερα ξενοδοχεία συνεχούς λειτουργίας είναι 3***¹³

Το μέσο έσοδο ανά δωμάτιο φαίνεται να παρουσιάζει αύξηση για το 2017 σε όλες τις κατηγορίες.

Πίνακας 14. Μέσο έσοδο Ανά Δωμάτιο με βάση την Κατηγορία Ξενοδοχείου

Κατηγορία	2017	2016	2015	Δ% 2017/2016	Δ% 2016/2015	Δ% 2015/2014
5*****	30.197,8	27.401,8	30.844,1	10,2%	-11,2%	-2,1%
4****	19.594,5	17.414,9	17.326,6	12,5%	0,5%	13,1%
3***	11.563,9	10.400,1	10.470,8	11,2%	-0,7%	10,4%
2**	6.411,3	5.719,7	6.130,2	12,1%	-6,7%	4,6%
1*	3.537,0	3.124,2	3.280,0	13,2%	-4,8%	7,8%

Πηγή: Εξελίξεις στα Βασικά Μεγέθη της Ελληνικής Ξενοδοχίας, ΙΤΕΠ 2017

¹² Εξελίξεις στα Βασικά Μεγέθη της Ελληνικής Ξενοδοχίας, ΙΤΕΠ 2017

¹³ Εξελίξεις στα Βασικά Μεγέθη της Ελληνικής Ξενοδοχίας, ΙΤΕΠ 2017



Η ονομαστική όμως αύξηση που παρατηρείται στο ακαθάριστο μέσο έσοδο ανά δωμάτιο, δεν συνοδεύεται και από αύξηση στο αντίστοιχο καθαρό έσοδο, καθώς το ξενοδοχειακό προϊόν επιβαρύνεται υπέρμετρα από άμεση και έμμεση φορολογία. Για να μπορέσουν συνεπώς τα ξενοδοχεία να παραμένουν ανταγωνιστικά, υποχρεώνονται να συγκρατούν τις τιμές τους.¹⁴

3.3.1.2. Σποράδες, Ξενοδοχεία

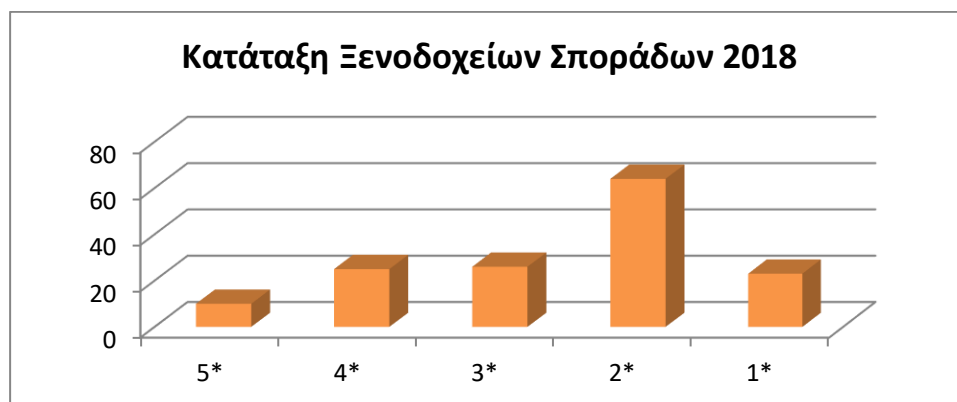
Σύμφωνα με καταγραφή και δημοσίευση του ΙΤΕΠ, για το έτος 2018, στις Σποράδες υπάρχουν συνολικά 148 ξενοδοχεία, με συνολικά δωμάτια 5.414 και συνολικής δυναμικότητας 10.685 κλινών. Πέραν αυτών λειτουργούν και αρκετά ενοικιαζόμενα δωμάτια. Το μεγαλύτερο σύνολο είναι ξενοδοχεία 2* με λιγότερα σε κατηγορία αριθμό τα ξενοδοχεία 5*. Ο μέσος όρος δωματίων δεν έχει μεταβληθεί σημαντικά την τελευταία πενταετία και είναι περίπου στα 36 δωμάτια

Πίνακας 15. Κατάταξη * Ξενοδοχείων Σποράδων 2018

	5*	4*	3*	2*	1*	Σύνολο	Μ.Ο δωματίων
2018	10	25	26	64	23	148	36,6
2017	7	24	26	68	26	151	36,2
2016	5	25	23	71	28	152	35,9
2015	5	23	22	75	29	154	35,6
2014	5	23	20	77	29	154	35,6

Επεξεργασία στοιχείων ΙΤΕΠ

Διάγραμμα 23. Κατάταξη Ξενοδοχείων Σποράδων 2018 βάση *



Επεξεργασία στοιχείων ΙΤΕΠ

¹⁴ Εξελίξεις στα Βασικά Μεγέθη της Ελληνικής Ξενοδοχίας, ΙΤΕΠ 2017



Ειδικότερα, στα επιμέρους νησιά των Σποράδων οι μονάδες που λειτουργούν ανά έτος είναι

Πίνακας 16. Αριθμητική καταγραφή ξενοδοχείων Σποράδων ανά Νησί

	Αλοννήσος	Σκιάθος	Σκόπελος
2018	20	85	43
2017	20	89	42
2016	20	89	43
2015	20	90	44
2014	20	90	44

Επεξεργασία στοιχείων ΙΤΕΠ

Συγκεκριμένα έχουμε για

Αλόνησσο

Έτος	5*	4*	3*	2*	1*	Σύνολο	μ.ο δωματίων
2018	0	4	6	7	3	20	33,6
2017	0	4	5	8	3	20	33,6
2016	0	3	4	10	3	20	33,3
2015	0	3	4	10	3	20	33,3
2014	0	3	4	10	3	20	33,3

Επεξεργασία στοιχείων ΙΤΕΠ

Σκιάθο

	5*	4*	3*	2*	1*	Σύνολο	Μ.Ο δωματίων
2018	5	16	13	37	14	85	39,8
2017	4	15	13	40	17	89	38,9
2016	3	16	11	41	18	89	38,8
2015	3	14	11	43	19	90	38,5
2014	3	14	10	44	19	90	38,5

Επεξεργασία στοιχείων ΙΤΕΠ

και Σκόπελο

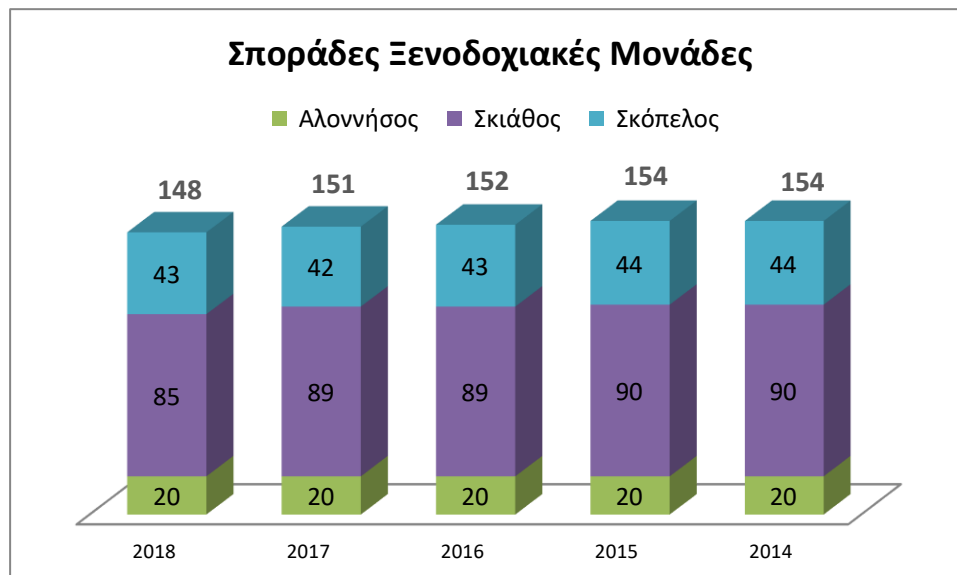
	5*	4*	3*	2*	1*	Σύνολο	Μ.Ο δωματίων
2018	5	5	7	20	6	43	31,7
2017	3	5	8	20	6	42	31,8
2016	2	6	8	20	7	43	31,1
2015	2	6	7	22	7	44	30,6
2014	2	6	6	23	7	44	30,6

Επεξεργασία στοιχείων ΙΤΕΠ



Η Αλόννησος δεν λειτουργεί καθόλου σε όλα τα έτη ξενοδοχεία 5*, ενώ η μεγαλύτερη συγκέντρωση ξενοδοχείων είναι στη Σκιάθο.

Διάγραμμα 24. Συγκέντρωση Ξενοδοχειακών μονάδων Σποράδων ανά νησί, 2014-2018



Επεξεργασία στοιχείων ΙΤΕΠ

3.3.2. Βοηθητικές Υπηρεσίες και Φυσική προσφορά

Η προσφορά, όπως προαναφέραμε, περιλαμβάνει, πέραν των ξενοδοχειακών καταλυμάτων, και τις βοηθητικές υπηρεσίες όπως προσβασιμότητα, τράπεζες, νοσοκομεία κλπ αλλά και το περιβάλλον του τόπου, ανθρωπογενές και φυσικό.

3.3.2.1. Σποράδες. Προσβασιμότητα

Η πρόσβαση στο σύμπλεγμα των Σποράδων γίνεται κυρίως ακτοπλοϊκώς.

Η **Σκιάθος** διαθέτει αεροδρόμιο και συνδέεται μέσω του Αεροδρομίου της ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΠΑΠΑΔΙΑΜΑΝΤΗΣ (JSI) με απευθείας πτήσεις από την Αθήνα με τις εταιρίες Olympic Air & Sky Express.. Οι πτήσεις από Αθήνα είναι καθημερινές από το Πάσχα ως το Φθινόπωρο και με συχνότητα 2 με 3 φορές την εβδομάδα τον χειμώνα. Κατά την καλοκαιρινή περίοδο πραγματοποιούνται απευθείας πτήσεις με τσάρτερ από πολλούς προορισμούς όπως είναι το Άμστερνταμ, η Βιέννη, το Μιλάνο, το Όσλο, το Μόναχο και πολλές άλλες κεντρικές πόλεις της Ευρώπης.



Ο πιο δημοφιλής τρόπος άφιξης στη Σκιάθο είναι με πλοίο. Καθημερινά πραγματοποιούνται δρομολόγια πλοίων και ιπτάμενων δελφινιών από το λιμάνι του Αγίου Κωνσταντίνου, του Βόλου, της Θεσσαλονίκης και από το Πευκί Ευβοίας. Την καλοκαιρινή περίοδο πραγματοποιούνται συχνότερα δρομολόγια πλοίων από και προς τη Σκιάθο, τους υπόλοιπους μήνες πραγματοποιούνται αλλά όχι με την ίδια συχνότητα.¹⁵

Η **Σκόπελος** δεν διαθέτει αεροδρόμιο οπότε, η πρόσβαση είναι εφικτή μόνο με πλοίο. Η Σκόπελος συνδέεται ακτοπλοϊκώς με τα ακόλουθα λιμάνια: Βόλου, Αγίου Κωνσταντίνου, Κύμης, Θεσσαλονίκης, Σκιάθου, Αλόνησου και Σκύρου ενώ, συνδέεται αεροπορικώς με τα παρακάτω αεροδρόμια μέσω του αεροδρομίου της Σκιάθου: Βόλο, Σκιάθο, Θεσσαλονίκη και Αθήνα.¹⁶

Η **Αλόνησος** δεν διαθέτει αεροδρόμιο, οπότε η πρόσβαση είναι εφικτή μόνο ακτοπλοϊκώς. Το νησί έχει 1 λιμάνι, ονομάζεται Πατητήρι, το οποίο βρίσκεται στη Νότια πλευρά του νησιού. Το νησί συνδέεται με τα πλοία που αναχωρούν σε καθημερινή βάση από το λιμάνι του Αγίου Κωνσταντίνου, και του Βόλου (όλο τον χρόνο). Επίσης από την Κύμη στη νότια Εύβοια αναχωρεί πλοίο για Σκύρο, Σκόπελο και Αλόνησο 3 φορές την εβδομάδα από αρχές Ιουνίου μέχρι αρχές Σεπτεμβρίου. Την καλοκαιρινή περίοδο, πραγματοποιούνται συχνότερα δρομολόγια πλοίων από και προς την Αλόνησο καθώς και τους υπόλοιπους μήνες αλλά όχι με την ίδια συχνότητα. Ωστόσο, μια ακόμα εναλλακτική που υπάρχει είναι η μεταφορά αεροπορικώς στο νησί της Σκιάθου και έπειτα μεταφορά με πλοίο από την Σκιάθο προς την Αλόνησο.¹⁷

3.3.2.2. Σποράδες. Φυσικοί και Πολιτισμικοί πόροι

Το φυσικό κάλος το νησιών των Σποράδων είναι εκθαμβωτικό. Συνδυάζουν υπέροχες παραλίες με καταγάλανα και κρυστάλλινα νερά και πράσινο έδαφος με πυκνά σε πολλές περιοχές δάση. Το κλίμα είναι μεσογειακού τύπου με βροχερό χειμώνα και ξηρό καλοκαίρι. Η μέση ετήσια θερμοκρασία φτάνει στους 17° C, ενώ η μέση ετήσια τιμή των βροχοπτώσεων στα 515 mm. Τον Αύγουστο, τα μελτέμια (πολύ δυνατοί βόρειοι άνεμοι), ανανεώνουν την ατμόσφαιρα και προκαλούν σημαντική αναταραχή στη θάλασσα.

Το έδαφος είναι βραχώδες και επικρατούν τα ασβεστολιθικά πετρώματα.

¹⁵<http://www.skiathos.gr/>

¹⁶<http://www.skopelos.gr/>

¹⁷<http://alonnisos.net/>



Αλόνησος

Η συνολική έκτασή του νησιού φθάνει τα 64,5 τχλμ. και το μήκος των ακτών του τα 67 περίπου χλμ. και είναι το τρίτο σε μέγεθος νησί των Σποράδων Πρωτεύουσα και λιμάνι του νησιού είναι το Πατητήρι. Είναι Ιδανικός τόπος για ήσυχες και ξέγνοιαστες διακοπές.

Φυσικοί Πόροι

Παραλίες.

Στο νησί υπάρχουν πάρα πολλές παραλίες, οι περισσότερες με βότσαλο και όλες με πεντακάθαρα νερά. Ο Άγιος Δημήτριος, ο Λεφτός Γιαλός, τα Γλυφά, ο Μεγάλος και Μικρός Μουρτιάς, το Κοκκινόκαστρο, η Χρυσή μηλιά, ο Ρουσούμ Γιαλός, το Βύθισμα, η Βότση, οι Σπαρτίνες είναι παραλίες που μπορούν να καλύψουν διαφορετικές ανάγκες τουριστών, με εναλλαγές στο ύφος και στη δομή τους, κάνοντάς τους να βιώνουν συνεχώς νέες εμπειρίες παραλίας και θάλασσας.

Φύση και δραστηριότητες

Στην Αλόνησο λειτουργεί το θαλάσσιο Πάρκο Αλοννήσου, μία περιοχή ιδιαίτερης σημασίας που αποτελείται από 2 ζώνες. Είναι μέλος του MedPAN (Network of Marine Protected Areas in the Mediterranean) με πλούσια χλωρίδα και πανίδα, πολλά είδη ψαριών, πτηνών ερπετών και θηλαστικών.

Το μεγάλο και οργανωμένο δίκτυο μονοπατιών αλλά και οι περιπατητικοί σύλλογοι που υπάρχουν ευνοούν την πεζοπορία. Τα σμαραγδένια νερά που κρύβουν υποβρύχιους θησαυρούς όπως ναυάγια, ύφαλοι και τα αρκετά καταδυτικά κέντρα που υπάρχουν στο νησί, τις καταδύσεις. Θαλάσσιες Δραστηριότητες όπως καγιάκ και κανό υπάρχουν σε οργανωμένες παραλίες και θαλάσσιες εκδρομές διοργανώνονται στα νησιά του θαλάσσιου πάρκου από τα караβάκια που προσαράζουν στο Πατητήρι

Πολιτιστικοί πόροι (Κτίρια και περιοχές θρησκευτικού και πολιτιστικού ενδιαφέροντος)

Η Παλιά Αλόνησος με την εκκλησία του Χριστού δίπλα από τη γραφική πλατεία είναι μια περιοχή μεγάλου τουριστικού ενδιαφέροντος. Ο ναός του Αγίου Αθανασίου που χρονολογείται τον 17-18 αιώνα, Το παλιό Δημοτικό Σχολείο που είναι και το μεγαλύτερο νεοκλασικό κτίριο του νησιού αλλά και παραδοσιακά σπίτια είναι κάποια που θα προκαλέσουν τουριστικό ενδιαφέρον.

Το κάστρο στην Παλιά Αλόνησο που χαρίζει θέα και όμορφα ηλιοβασιλέματα



Το Μουσείο της Αλοννήσου ή αλλιώς το Πειρατικό Μουσείο που στεγάζεται σε ένα τετραώροφο κτίριο και φιλοξενεί μια πλούσια συλλογή από αντικείμενα των πειρατικών πλοίων και αντικειμένων του νησιού.

Events & Festivals

Τον Ιούλιο, με τη συμμετοχή του Συλλόγου και στόχο την ανάδειξη των τοπικών ηθών και εθίμων, γίνεται Φεστιβάλ Παραδοσιακών Χορών και είναι πανελλαδικής εμβέλειας.

Τον Ιούνιο λαμβάνει μέρος ένα μεγάλο Αθλητικό γεγονός, το Αλόνησος Challenge με αγώνες τρεξίματος αλλά και μία διαδρομή για περπατητές.

Σκόπελος

Η **Σκόπελος** είναι ένα από τα νησιά των Βορείων Σποράδων, το δεύτερο νησί στη σειρά μετά τη Σκιάθο. Έχει έκταση περίπου 96 τετρ. χλμ. και περίμετρο 67 χιλιόμετρα και είναι και η πρωτεύουσα του νησιωτικού συμπλέγματος των Βορείων Σποράδων. Έχει δύο βουνά, το Παλούκι (565 μ. ύψος) και το Δελφί (680 μ. ύψος).

Γεμάτη με πυκνά δάση που καλύπτουν σχεδόν το 80% της έκτασής της, θεωρείται το πιο πράσινο νησί του Αιγαίου. Οι ακτές της είναι βραχώδεις και οι μεγαλύτερες κολπώσεις τους είναι οι όρμοι της Σκοπέλου, όπου βρίσκεται το κύριο λιμάνι του νησιού. Έχει καλή τουριστική υποδομή, συγκεντρώνει όμως λιγότερο κόσμο (30.000 άτομα 15/8/2007) από τη γειτονική κοσμοπολίτικη Σκιάθο και διατηρεί σε μεγαλύτερο βαθμό τον παραδοσιακό χαρακτήρα της.

Φυσικοί Πόροι

Παραλίες.

Στο νησί υπάρχουν παραλίες για όλα τα γούστα. Οργανωμένες ή ερημικές, βότσαλο ή άμμο, σε όλες όμως τα καθαρά νερά κυριαρχούν Η Αντρίνα, ο Πάνορμος, η Καστάνη, η Μηλιά το Λιμνοντάρι, ο Στάφυλος, το Λουτρακι είναι κάποιες από αυτές.

Φύση και δραστηριότητες

Η Ανατολική Σκόπελος είναι μία περιοχή με πλούσιο φυσικό τοπίο που έχει ενταχθεί στο δίκτυο Natura 2000.



Στο νησί υπάρχουν 5 διαδρομές πεζοπορίας που έχουν μάλιστα ενταχθεί στο google maps και είναι διαδρομές γνωριμίας με το φυσικό περιβάλλον. Τα μονοπάτια αυτά καταλήγουν σε σημεία θρησκευτικού και αρχαιολογικού ενδιαφέροντος.

Ποδηλασία, Καγιάκ και θαλάσσια σπορ αλλά και Καταδύσεις είναι κάποιες από τις δραστηριότητες που ενδείκνυνται στο νησί

Πολιτιστικοί πόροι(Κτίρια και περιοχές θρησκευτικού και πολιτιστικού ενδιαφέροντος)

Το ενετικό Φρούριο που βρίσκεται στη θέση του αρχαιότερου οικισμού του νησιού, την Πεπάρηθο με το κάστρο του να είναι ορατό από κάθε σημείο της χώρας.

Ένα από τα σπουδαιότερα αρχαιολογικά ευρήματα της Σκοπέλου και γενικότερα των Σποράδων είναι το Ασκληπιείο, που χρονολογείται τον 4ο πχ αιώνα, αλλά και οι Λαξευτοί αρχαίοι τάφοι που βρίσκονται στο βουνό Δέλφη.

Ο Άγιος Ιωάννης είναι στην κορυφή ενός ψηλού βράχου δίπλα στη θάλασσα και είναι η γνωστή εκκλησία που γυρίστηκε η ταινία Mamma Mia.

Τα Λαογραφικά Μουσεία στα Σεντούκια και στη Χώρα με πλήθος αντικειμένων και παραδοσιακών στολών.

Μοναστήρια όπως η Ιερά Μονή Τιμίου Προδρόμου, Αγίας Βαρβάρας Μονή Ευαγγελίστριας, του Σωτήρα, η μονή του αγίου Ιωάννη, των Αγίων Ταξιαρχών κλπ

Events & Festivals

Τον Ιούλιο, γίνεται το Διεθνές Φεστιβάλ κινηματογράφου Νέων με επαγγελματίες σκηνοθέτες απ' όλο τον κόσμο να φτάνουν στο νησί

Τα τελευταία χρόνια γίνεται και το Φεστιβάλ Παραδοσιακού Χορού "Διαμαντής Παλαιολόγος" με μεγάλη επιτυχία.

Σκιάθος

Η Σκιάθος είναι το πιο κοντινό στη στεριά από τα νησιά των Σποράδων. Απέχει 41 ναυτ. μίλια από την πρωτεύουσα του νομού Μαγνησίας, το Βόλο και μόλις 2,4 μίλια από τις ακτές του νοτίου Πηλίου. Η Πόλη της Σκιάθου είναι η πρωτεύουσα του ομώνυμου νησιού. Επίσης, υπάρχουν υποδομές όπως αερολιμένας, δημοτικό στάδιο ποδοσφαίρου και κέντρο υγείας.

Φυσικοί Πόροι



Παραλίες.

Οι Διάσημες Κουκουναριές, Τα Μάραθα είναι παραλίες του νησιού που έχουν Γαλάζια σημαία. Πολύ όμορφες παραλίες τα Λαλάρια, ο Βρωμόλιμνος, η Αγία Παρασκευή, ο Ελιάς, το Μαντράκι, ο Τρούλος και η Μπανάνα.

Φύση και δραστηριότητες

Στις Κουκουναριές υπάρχει η λίμνη Στροφιλιάς, ένας βιότοπος που είναι ανάμεσα στους τρεις σημαντικότερους της χώρας.

Στη Σκιάθου υπάρχουν επίσης 25 διαδρομές πεζοπορίας με σηματοδοτημένα μονοπάτια διάρκειας 1-6 ωρών, καταδυτικά κέντρα, παραλίες για θαλάσσια σπορ, ιππικό κέντρο που λειτουργεί κοντά τις Κουκουναριές εδώ και 21 χρόνια, διαδρομές στα βουνά του νησιού για Mountain Bike.

Πολιτιστικοί πόροι(Κτίρια και περιοχές θρησκευτικού και πολιτιστικού ενδιαφέροντος)

Το σπίτι - Μουσείο του Αλέξανδρου Παπαδιαμάντη, με κειμήλια όπως η πένα και το μελανοδοχείο που χρησιμοποίησε για να γράψει τα 180 διηγήματά του.

Το Μπούρτζι που χωρίζει το νέο από το παλιό λιμάνι της Σκιάθου, με το μικρό ενετικό κάστρο που βρίσκεται επάνω.

Η χώρα της Σκιάθου με τα γραφικά σοκάκια και πανοραμική θέα από το προαύλιο του Αγίου Νικολάου, με το ρολόι του από το 1954 και το καμπαναριό του

Εκκλησίες όπως οι Τρεις ιεράρχες (μητροπολιτικός Ναός) και η παναγιά η Κατευοδότρα αλλά και η παναγιά Λημνιά.

Events & Festivals

Τον Ιούλιο, γίνεται φεστιβάλ Αιγαίου στο Μπούρτζι όπου φιλοξενούνται και θεατρικές παραστάσεις

Τον Αύγουστο με Φεστιβάλ Παραδοσιακών Χορών με χορούς, χορωδίες και ορχήστρες από παραδοσιακά συγκροτήματα από διάφορες χώρες.

Ένα Αθλητικό γεγονός που φιλοξενεί, το Σκιάθος Palace Cup που γίνεται τον Μάιο και αποτελεί την πλέον μοντέρνα τάση στην ιστιοπλοΐα.



3.4. Επιλογή γεωγραφικής τοποθέτησης της επιχείρησης βάση κριτηρίων ανάλυσης της αγοράς.

Η ανάλυση των όλων των παραπάνω στοιχείων, αλλά και η πληροφόρηση που έχουμε από μέσα μαζικής ενημέρωσης για μελλοντικά τουριστικά σχέδια προορισμών και κρατική στήριξη για ανάδειξη τόπων μας κάνουν να τείνουμε προς την επιλογή της Αλοννήσου για πραγματοποίηση της επένδυσης. Για να βεβαιωθούμε για την επιλογή αυτή, συντάσσουμε τον παρακάτω πίνακα, δίνοντας στα κριτήρια που θέτουμε τον συντελεστή βαρύτητας που κρίνουμε σωστό. Το νησί που συγκεντρώνει τη μεγαλύτερη βαθμολογία, θεωρείται και η σωστή επιλογή τύπου

Πίνακας 17. Αξιολόγηση Κριτηρίων για επιλογή Νησιού

α/α	Κριτήριο	Νησί			Σ.Β	Αποτέλεσμα Βαθμολογίας		
		Σκιάθος	Σκόπελος	Αλόνησος		Σκιάθος	Σκόπελος	Αλόνησος
1	Μικρός Ανταγωνισμός	3	5	9	5	15	25	45
2	Εναλλακτικός Χαρακτήρας	3	5	10	20	60	100	200
3	Προσβασιμότητα	10	7	7	5	50	35	35
4	Παραλίες	7	8	10	5	35	40	50
5	Φυσικό περιβάλλον	6	8	10	15	90	120	150
6	Δραστηριότητες	7	8	10	10	70	80	100
7	Έυρεση γηπέδου	6	7	8	5	30	35	40
8	Σημεία ενδιαφέροντος	6	8	9	5	30	40	45
9	Ιδιωτικότητα	6	8	10	14	84	112	140
10	Χλωρίδα - Πανίδα	7	9	10	16	112	144	160
	Σύνολο				100	576	731	965

Βάση όλων των παραπάνω, το νησί που θα πραγματοποιηθεί η επένδυση είναι η Αλόνησος.



3.5. Ανάλυση Εξωτερικού Περιβάλλοντος (Έμμεσου και άμεσου)

3.5.1. Έμμεσο περιβάλλον / P.E.S.T. Analysis

Η ανάλυση του ευρύτερου περιβάλλοντος (PEST) μέσα στον οποίο λειτουργεί μια επιχείρηση, παίζει καθοριστικότερο ρόλο όσον αφορά τη στρατηγική και τις αποφάσεις της επιχείρησης. Είναι ένα στρατηγικό εργαλείο, αφού η καταγραφή και κατά συνέπεια αναγνώριση και κατανόηση όλων αυτών των παραγόντων που λαμβάνουν χώρα στο εξωτερικό - γενικευμένο περιβάλλον που λειτουργεί η επιχείρηση, επιδρούν και επηρεάζουν τόσο την ίδια την επιχείρηση άμεσα όσο και έμμεσα μέσω των ανταγωνιστών της.

Πολιτικό Περιβάλλον(Political)

Στο Πολιτικό περιβάλλον εμπίπτει η πολιτική σταθερότητα, οι νόμοι, το πολιτικό καθεστώς και η μορφή κυβέρνησης καθώς και οτιδήποτε λειτουργεί σε τοπικό επίπεδο. Αυτοί οι παράγοντες μπορούν να απαγορεύσουν αλλά και να επιτρέψουν την λειτουργία μιας επιχείρησης. Επίσης, οι αφίξεις των επισκεπτών επηρεάζονται σημαντικά από το πολιτικό σκηνικό της χώρας. Βασικός κρατικός φορέας που υπάγεται η επιχείρηση είναι το Υπουργείο Τουρισμού.

Η Πολιτική στην Ελλάδα(συνέπεια της κρίσης)

Οι ασταθείς αλλαγές όσον αναφορά την πολιτική που εφαρμόζει η κυβέρνηση καθώς και οι διαρκείς αλλαγές όπως η αύξηση της φορολογίας εισοδήματος, η 100% προκαταβολή στο φόρο της επόμενης χρονιάς επιχειρήσεων έχουν ως αποτέλεσμα να αυξάνονται με ολοένα και μεγαλύτερο ρυθμό τα έξοδα των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων έτσι ώστε να δημιουργούνται προβλήματα κερδοφορίας όχι μόνο για τις επιχειρήσεις αλλά και για ολόκληρο τον κλάδο.

Πέραν αυτών, έχουμε καταγράψει τις παρελθοντικές αρνητικές συνέπειες των απεργιών, εργαζόμενων σε διάφορους κλάδους όπως μεταφορών (αερομεταφορές, ταξί κλπ), που λειτουργούν ως συνέπεια αυτής της πολιτικής αστάθειας. Έχουμε δει ακυρώσεις επίσκεψης και διαμονής στη χώρα μας εξαιτίας τέτοιων απεργιών αλλά και προβολή στα διεθνή μέσα μαζικής ενημέρωσης των ανεπαρκών υπηρεσιών που παρέχονται στους τουρίστες και την ταλαιπωρία που υπόκεινται κατά την επίσκεψη στη χώρα μας. Όλα αυτά λειτουργούν



αρνητικά ως προς την αντίληψη που διαμορφώνουν οι υποψήφιοι τουρίστες για το προϊόν που παρέχουμε.

Τέλος, οι περιορισμοί στα κεφάλαια κίνησης μέσω των capital controls, είχαν αρνητικό αντίκτυπο ως προς την εικόνα αλλά και τη λειτουργία της χώρας και των επιχειρήσεών της. Παρόλο που αυτά τα μέτρα πλέον έχουν χαλαρώσει, η ζημιά που προκλήθηκε είναι ακόμα αισθητή.

Προσφυγικό – μεταναστευτικό

Την τελευταία δεκαετία το προσφυγικό ζήτημα έχει επηρεάσει σε μεγάλο βαθμό την Ελλάδα. Η έκρηξη του προσφυγικού ζητήματος στα Ευρωπαϊκά σύνορα το 2015 και κυρίως στα νησιά του Αιγαίου, δημιούργησε τεράστιο πλήγμα για την χώρα με αποτέλεσμα να μειωθούν οι αφίξεις των τουριστών σε περιοχές όπως οι Λέσβος και Κως λόγω της αναποτελεσματικής διαχείρισης της μαζικής εισροής των προσφύγων.

Brexit

Το Ηνωμένο Βασίλειο έχει το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στην Ελλάδα. Τα τελευταία χρόνια η συμβολή του στο ΑΕΠ της χώρας είναι μεγάλης σημασίας αφού καταλαμβάνει πάνω από το μισό του εγχώριου τουρισμού και ακολουθεί σταθερό ρυθμό ανάπτυξης.

Νομοθεσία

Ως προς τη βελτίωση του ελληνικού τουριστικού προϊόντος, η πολιτεία ανοίγει το θέμα κινήτρων και βοήθειας προς τις επιχειρήσεις του κλάδου με τον νέο αναπτυξιακό νόμο που δημοσιεύτηκε το 2016 (4399/2016). Μέσω αυτού προσφέρεται οικονομική στήριξη σε επιχειρήσεις, ανάλογα με το μέγεθος τους, από 10 έως 55% αλλά και κίνητρα όπως φορολογική απαλλαγή, επιδότηση κόστους απασχόλησης εργαζομένων, σταθεροποίηση του συντελεστή φορολογίας εισοδήματος.

Το 2017 ανακοινώθηκε η δράση ΕΣΠΑ Ξενοδοχείων 2017 "Ενίσχυση της Ίδρυσης και λειτουργίας Μικρομεσαίων τουριστικών Επιχειρήσεων", που στοχεύει στην ενίσχυση της επιχειρηματικότητας στον τομέα του Τουρισμού, μέσω της δημιουργίας νέων πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων τουριστικών επιχειρήσεων, με επιδοτούμενες δαπάνες κτιρίων, λοιπών εγκαταστάσεων και περιβάλλον χώρου, μηχανήματα εξοικονόμησης ενέργειας και ύδατος και εξοπλισμό προστασίας περιβάλλοντος, Προβολή προώθηση και συμμετοχή σε εκθέσεις, μεταφορικά μέσα κα¹⁸.

Το Ειδικό Πλαίσιο Χωροταξικού Σχεδιασμού και Αειφόρου Ανάπτυξης για τις Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας έχει ως σκοπό την ισορροπία μεταξύ της τουριστικής ανάπτυξης της χώρας

¹⁸ <https://www.espa.gr/el/Pages/NewsFS.aspx?item=1087>



και της προστασίας του φυσικού περιβάλλοντος¹⁹. Σκοπός του είναι η παροχή κατευθύνσεων, κανόνων και κριτηρίων για τη χωρική διάρθρωση, οργάνωση και ανάπτυξη του τουρισμού στον ελληνικό χώρο, καθώς και των αναγκαίων υποδομών και προσδοκά στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας του τουριστικού προϊόντος αλλά και την εξασφάλιση της προστασίας και της βιωσιμότητας των πόρων που ενδιαφέρουν τον τουρισμό (ΦΕΚ 1138 Β/11.06.2009).²⁰

Οικονομικό (Economic)

Το οικονομικό περιβάλλον αποτελεί μια από τις σημαντικότερες μεταβλητές που επηρεάζουν τις μικρομεσαίες αλλά και μεγάλες επιχειρήσεις. Οι δείκτες του χρηματιστηρίου, ο πληθωρισμός, τα επιτόκια δανεισμού, οι μεταβολές στο διαθέσιμο εισόδημα, το επίπεδο ανεργίας, το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν, οι έλεγχοι μισθών και τιμών, η διαθεσιμότητα ενέργειας και κόστους και γενικά η επιχειρηματική δραστηριότητα είναι κάποιοι απ' τους πολλούς παράγοντες που επηρεάζουν τις επιχειρηματικές πρακτικές μιας ξενοδοχειακής μονάδας.

ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ, ΣΥΜΒΟΛΗ ΣΕ ΑΕΠ και απασχόληση

Η συμβολή του τουρισμού στην ελληνική οικονομία βάση του ΙΝΣΕΤΕ και σύμφωνα με τα στοιχεία του 2017 είναι 27,3% ενώ η συμμετοχή στην απασχόληση είναι το 24,8% της συνολικής απασχόλησης

Φόρος

Η φορολογία είναι ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι σύγχρονες επιχειρήσεις αφού επιβάλλεται στα τουριστικά προϊόντα και υπηρεσίες.

Από τις 01.01.18 οι τουρίστες πληρώνουν φόρο διαμονής με ξεχωριστή απόδειξη σύμφωνα με την εγκύκλιο. Έτσι ο πελάτης καλείται να πληρώσει την διαμονή του σε μια απόδειξη του ξενοδοχείου, ή του Tour Operator μέσω τιμολογίου.

Ο φόρος διαμονής επιβάλλεται ανά διανυκτέρευση ανά δωμάτιο σε όλα τα ξενοδοχειακά καταλύματα και ανέρχεται σε: 0,50€ σε μονάδες 1 ή 2 αστέρων, 1,50€ σε μονάδες 3 αστέρων, 3,00€ σε μονάδες 4 αστέρων, 4,00€ σε μονάδες 5 αστέρων

¹⁹ <http://www.ypeka.gr/?tabid=513>

²⁰ <http://www.ypeka.gr/LinkClick.aspx?fileticket=v1z2MuVqGmE%3d&tabid=513>



Φ.Π.Α

Η Ελληνική κυβέρνηση έλαβε κάποια δημοσιονομικά μέτρα τα οποία δημιούργησαν αρνητικό κλίμα όπως οι η αύξηση της φορολόγησης σε υπηρεσίες και αγαθά (ΦΠΑ σε διανυκτέρευση, εστίαση και αγορές). Αυτό είχε ως αποτέλεσμα την μείωση της μέσης κατά κεφαλήν δαπάνης. Στο τομέα του τουρισμού έχει παρατηρηθεί αύξηση στο Φ.Π.Α κατά 13% στις διανυκτερεύσεις και 24% στην εστίαση.

Κοινωνικό Περιβάλλον (Social)

Το κοινωνικό-πολιτιστικό περιβάλλον διαμορφώνεται από τις αξίες, στάσεις, αντιλήψεις, ήθη και έθιμα, δημογραφικά χαρακτηριστικά των μελών της κοινωνίας. Όλα αυτά τα στοιχεία αποτελούν σημαντικούς παράγοντες στην διαμόρφωση και επιτυχία μιας επιχείρησης. Οι αλλαγές στο κοινωνικό περιβάλλον μιας χώρας έχουν αντίκτυπο στον τρόπο λειτουργίας μιας επιχείρησης, για το λόγο αυτό πρέπει να αναλύονται προσεκτικά ώστε η επιχείρηση να μπορεί να εκμεταλλευτεί τις ευκαιρίες και να αντιμετωπίσει τους κινδύνους που δημιουργούνται.. Ο «νέος τύπος τουρίστα» είναι πιο έμπειρος και απαιτητικός, ενδιαφέρεται για τα παγκόσμια περιβαλλοντικά προβλήματα, για την ποιότητα του χώρου που ζει, για την προσωπική του υγεία και ασφάλεια. Επιζητά βιώσιμο τουρισμό, και θέλει να περιορίσει το περιβαλλοντικό αποτύπωμα που αφήνει. Επιπλέον, λόγω της μεγάλης εποχικότητας που γνωρίζει ο τουρισμός στην Ελλάδα και αποτελεί ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά του αντιμετωπίζουμε το πρόβλημα της μεγάλης κινητικότητας των εργαζομένων οι οποίοι θα μπορούσαν να χαρακτηριστούν ως ένα βαθμό ανειδίκευτοι. Τέλος, η Ελλάδα είναι μια χώρα με έντονο το πολιτιστικό στοιχείο και με ιστορία που περνά στα βάθη των αιώνων. Ως εκ τούτου, πολλές περιοχές της φημίζονται για τις εκδηλώσεις που πραγματοποιούνται καθ' όλη την διάρκεια του χρόνου και προσελκύουν τουρίστες απ' όλο τον κόσμο.

Τεχνολογικό (Technological)

Ο κλάδος της φιλοξενίας δραστηριοποιείται σε ένα ανταγωνιστικό και συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Η τεχνολογία έχει αναπτυχθεί περισσότερο από κάθε άλλη επιστήμη αφού, όπως είναι φανερό έχει αλλάξει ριζικά τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις προβάλλουν και διανέμουν τα προϊόντα και υπηρεσίες τους στους τελικούς καταναλωτές. Η μετάβαση ενός καταλύματος σε μια νέα τεχνολογία μπορεί να είναι όχι μόνο καθοριστική αλλά πολύ κρίσιμη για την επιβίωσή της. Κάποια σημαντικά επιτεύγματα



της τεχνολογίας τα οποία συνέβαλαν στην άμεση καθώς και αποτελεσματική διοργάνωση μιας τουριστικής εμπειρίας κυρίως για το πελάτη αλλά και για την κάθε επιχείρηση είναι:

- Η ανάπτυξη του διαδικτύου και της κινητής τηλεφωνίας
- Η οικονομία διαμοιρασμού-Share Economy (π.χ. Airbnb)
- Τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης
- Η άμεση πρόσβαση-πληροφόρηση που έχει ο καταναλωτής μέσω ηλεκτρονικών πλατφόρμων
- Βελτίωση προσφερόμενων υπηρεσιών μέσω τεχν. Εξέλιξης
- Συστήματα παγκόσμιων κρατήσεων(CRS)
- Αναβάθμιση υποδομών χώρας
- Προγράμματα διαχείρισης πελατών(CRM)

Η εξέλιξη αυτή δεν αφήνει ανεπηρέαστο τον τρόπο λειτουργίας των επιχειρήσεων, αφού, οι νέες τεχνολογίες και καινοτομίες μπορούν να αλλάξουν οποιοδήποτε σημείο στην αλυσίδα αξίας των σύγχρονων μικρο-μεσαίων και μεγάλων τουριστικών επιχειρήσεων. Στο νέο περιβάλλον όπου καλούνται να ανταπεξέλθουν οι τουριστικές επιχειρήσεις αναδεικνύει, σε ένα μεγάλο βαθμό τη σημαντικότητα του στρατηγικού μάνατζμεντ. Ο νέος καταναλωτής-τουρίστας είναι κυρίαρχος των επιλογών του και δεν κατευθύνεται από άλλους καθώς έχει άμεση πρόσβαση στην πληροφορία.

3.5.2. Άμεσο περιβάλλον / Porter Five- forces

Ο κλάδος που δραστηριοποιείται μία επιχείρηση αποτελεί το άμεσο περιβάλλον. Στην ανάλυση ως κλάδος ορίζεται ο ξενοδοχειακός κλάδος πολυτελών καταλυμάτων των νησιών των Βορείων Σποράδων.. Για την κατανόηση του άμεσου αυτού περιβάλλοντος θα γίνει ανάλυση των πέντε βασικών ανταγωνιστικών δυνάμεων, σύμφωνα με τον Porter.

1) Απειλή εισόδου νεοεισερχόμενων

Η συνεχώς αυξανόμενη τουριστική ζήτηση ευνοεί την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο, το ίδιο και τα οικονομικά κίνητρα που δίνονται από την πολιτεία μέσω των αναπτυξιακών νόμων. Η απειλή από νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις εξαρτάται κατά ένα μεγάλο βαθμό από τα εμπόδια εισόδου στον κλάδο. Αναλυτικά, παρατηρούμε, σε σχέση με

- Την ύπαρξη Οικονομικών κλίμακας: Όταν οι υφιστάμενοι ανταγωνιστές αποκτούν πλεονέκτημα κόστους λόγω οικονομικών κλίμακας, οι δυνητικοί ανταγωνιστές



πρέπει να πετύχουν μία ανάλογη δυναμική. Οικονομίες κλίμακας υπάρχουν κυρίως επιχειρήσεις που είτε είναι χρόνια στο χώρο ή η δυναμικότητά τους είναι μεγάλη αρκετά ώστε να είναι στη θέση με χαμηλότερες τιμές πώλησης υπηρεσιών ή προϊόντων, να επιτυγχάνουν κερδοφορία. Στον κλάδο δεν υπάρχουν πολλές επιχειρήσεις τέτοιου δυναμικού ώστε να πετύχουν σε μεγάλο βαθμό οικονομίες κλίμακας.

- Απαιτήσεις σε κεφάλαια για την είσοδο: Οι απαιτήσεις σε κεφάλαια για τουριστικές/ ξενοδοχειακές επιχειρήσεις είναι υψηλές και επομένως η είσοδος νέων ανταγωνιστών στον κλάδο δεν χαρακτηρίζεται εύκολη. Το κόστος κατασκευής ξενοδοχειακής μονάδας είναι υψηλό όπως και το κόστος απόκτησης γης σε τουριστικές περιοχές με υψηλή ζήτηση ή και χαμηλό αριθμό προσφορών
- Διαφοροποίηση προϊόντος: Ως παράγοντας διαφοροποίησης θα μπορούσε να είναι η τοποθεσία ή η ποιότητα και το είδος της υπηρεσίας που παρέχεται
- Brand Loyalty: Δεν παρατηρείται στον κλάδο υψηλό, μιας και δεν υπάρχουν, ακόμα τουλάχιστον, αλυσίδες ξενοδοχείων υψηλούς φήμης
- Πρόσβαση σε κανάλια διανομής: Οι νεοεισερχόμενοι στον κλάδο έχουν ουσιαστικό πρόβλημα όσον αφορά την πρόσβαση σε κανάλια διανομής που οι εδραιωμένες ξενοδοχειακές επιχειρήσεις δεν έχουν
- Μειονέκτημα κόστους ανεξάρτητα με το μέγεθος: Όπως παρατηρείται και σε κάθε άλλο κλάδο, η εμπειρία στον ξενοδοχειακό χώρο έχει ιδιαίτερη σημασία
- Κυβερνητική πολιτική: Παρατηρούνται αρκετές κυβερνητικές στρατηγικές για επενδύσεις και συνεργασίες με άλλα κράτη(π.χ. Κίνα) για αύξηση της τουριστικής κίνησης στη χώρα μας. Εδώ, ως αντίποδα θα μπορούμε να επισημάνουμε ότι η πολιτική που εφαρμόζεται μπορεί να προκαλέσει γραφειοκρατία και οι αργές και ασαφείς διαδικασίες να αυξήσουν το κόστος και το χρόνο κατασκευής των καταλυμάτων.

Συμπέρασμα: Τα εμπόδια εισόδου είναι μικρά. Υπάρχουν αλλά σε μικρό βαθμό άρα δεν χαρακτηρίζονται σημαντικές, και έτσι δε δημιουργούν εν δυνάμει εμπόδιο για την είσοδο νέων επιχειρήσεων. Η απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο είναι μεγάλη

2) Διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών



Η δύναμη των προμηθευτών άγεται κυρίως στο γεγονός ότι οι ονομαζόμενοι μπορεί να αυξήσουν τις τιμές τους ή να μειώσουν την ποιότητα των προϊόντων πλήγοντας την κερδοφορία και αξιοπιστία της επιχείρησης. Παρατηρείται ότι

- Υπάρχει, από τη μία, συγκεκριμένος αριθμός ανταγωνιστών και από την άλλη, μεγάλος αριθμός προμηθευτών. Έτσι, η μικρή αυτή συγκέντρωση των προμηθευτών δίνει σημαντική δυνατότητα στις επιχειρήσεις να επιλέξουν τον κατάλληλο προμηθευτή.
- Στην εποχή της πληροφόρησης και του διαδικτύου, είναι δυνατή η ύπαρξη υποκατάστατων πηγών προμηθειών στον κλάδο της ξενοδοχίας
- Εάν προμηθευτές προσφέρουν προϊόντα χαμηλής διαφοροποίησης, είναι εύκολη μια μετακίνηση σε άλλον προμηθευτή
- Η δυνατότητα ολοκλήρωσης προς τα εμπρός είναι αρκετά δύσκολη, καθώς η διοίκηση ξενοδοχειακών μονάδων και ιδιαιτέρως πολυτελείας είναι διαφορετικός κλάδος με υψηλές απαιτήσεις

Συμπέρασμα . Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών είναι μικρή

3) Διαπραγματευτική δύναμη αγοραστών

Οι αγοραστές συμπιέζουν συνήθως την κερδοφορία μίας επιχείρησης, αφού ασκούν δυνάμεις για μειώσεις τιμών και αύξηση ποιότητας της υπηρεσίας. Επιπλέον, οι μεμονωμένοι τουρίστες διαθέτουν μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη, καθώς το διαδίκτυο επιτρέπει την εύκολη σύγκριση παροχών και τιμών. Κρίνουμε ότι

- Πέραν των μεμονωμένων αγοραστών, εδώ ανήκουν και οι tour operators, που ως μεγάλες εταιρείες, μπορούν, λόγω του όγκου συναλλαγών, να διασφαλίζουν ευνοϊκές γι' αυτές συμφωνίες.
- Ο αριθμός τους είναι αρκετά μεγάλος με αυξητική τάση παγκοσμίως, και παρόλη την συμπίεση των κοινωνικών στρωμάτων λόγω οικονομικών συγκυριών, εδώ οι τελικοί αποδέκτες (τουρίστες) στους οποίους απευθύνεται το προϊόν είναι πρόσωπα με οικονομική άνεση (luxury tourism) των οποίων η οικονομική θέση δεν έχει πληγεί ιδιαίτερα και έτσι, η ευαισθησία τους ως προς την τιμή είναι μικρή
- Η πληροφόρησή των αγοραστών είναι άριστη καθώς η πλειονότητα αυτών είναι μεγάλες εταιρείες με διεθνή παρουσία ενώ οι μεμονωμένοι τουρίστες μπορούν να βρουν άριστη πληροφόρηση τις περισσότερες φορές μέσω διαδικτύου.
- Παρατηρείται μια τάση για κάθετη ολοκλήρωση από εταιρείες του χώρου(π.χ. TUI).

Συμπέρασμα. Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών είναι μεσαίας έντασης.



4) Απειλή από υποκατάστατα

Η ύπαρξη υποκατάστατων προϊόντων θέτουν όριο στις τιμές που μπορούν κοστολογούν οι επιχειρήσεις τα προϊόντα τους, όχι μόνο σε καιρούς οικονομικής ευημερίας αλλά και σε περιόδους που η οικονομία έχει πληγεί.

- Υποκατάστατα μπορούν να θεωρηθούν τα κρουαζιερόπλοια μία ανερχόμενη δύναμη, που προσφέρουν πολυτελή διαμονή και υψηλή ποιότητα υπηρεσιών, αλλά και η διαμονή σε μικρότερα σκάφη αναψυχής τα οποία χρησιμοποιούνται και για εκδρομές.
- Η εκθετικά αναπτυσσόμενη, και με μεγάλη απήχηση στους Millennials, sharing economy και τα πολυτελή οικήματα που προσφέρονται μέσω αυτής, τα οποία μάλιστα δύνανται να θέσουν ανώτατη τιμή διαμονής στον κλάδο των πολυτελών ξενοδοχειακών συγκροτημάτων του νησιού.

Συμπέρασμα Η απειλή από υποκατάστατα είναι αρκετά μεγάλη, μιας και μιλάμε για τουριστικούς προορισμούς που ενδείκνυνται για βιωματικό τουρισμό και επαφή με τη φύση και τα υποκατάστατα μπορούν να προσφέρουν παρόμοια ή καλύτερη ποιότητα από τα στάνταρτ.

5) Ανταγωνισμός μεταξύ υφισταμένων επιχειρήσεων

Ο υφιστάμενος ανταγωνισμός είναι η κυριότερη Δύναμη. Μέσα σε ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον, οι επιχειρήσεις αποβλέπουν στην υπερτέρηση έναντι των αντιπάλων τους αλλά και στη δημιουργία και κυρίως στη διατήρηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Συνεπώς, όσο πιο έντονος είναι ο υφιστάμενος ανταγωνισμός, τόσο λιγότερο καθιστά ελκυστικό τον κλάδο. Στον κλάδο παρατηρούμε ότι

- Η ζήτηση στον κλάδο αυξάνεται με ικανοποιητικά αυξητικούς ρυθμούς
- Υπάρχουν λίγες μονάδες ξενοδοχείων ειδικά υψηλής κατηγορίας, οπότε υπάρχει υψηλή συγκέντρωση μεριδίων αγοράς και η στρατηγική του ενός επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό τους άλλους
- Υπάρχει σχετικά μικρός αριθμός ανταγωνιστών με παρόμοιες προσφερόμενες υπηρεσίες, καθιστά το κόστος μετακίνησης των αγοραστών (switching cost), χαμηλό.
- Το σταθερό κόστος είναι κατά ένα μεγάλο ποσοστό σταθερό, ενώ η διαφοροποίηση των παρεχόμενων υπηρεσιών ισούται με επιπλέον κόστος εξειδίκευσης και εκπαίδευσης του προσωπικού



- Λόγω του υψηλού κόστους και των κεφαλαίων που απαιτούνται για μια ξενοδοχειακή μονάδα, επιλέγουν να επωμιστούν το κόστος μιας επιζήμιας περιόδου παρά να εξέλθουν του κλάδου.

Συμπερασματικά θεωρούμε ότι η υψηλή ζήτηση και ο μικρός αριθμός των ανταγωνιστών στον κλάδο θέτουν προσωρινά τον ανταγωνισμό μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων όχι ιδιαίτερα έντονο.

3.4.3 Εκτίμηση παρούσας κατάστασης. Ανάλυση SWOT

Η SWOT ανάλυση είναι μια μέθοδος που χρησιμοποιείται για την εκτίμηση της παρούσας κατάστασης. Γίνεται στα πλαίσια του βραχυπρόθεσμου στρατηγικού προγραμματισμού της επιχείρησης. Με την μέθοδο αυτή αναλύονται τα δυνατά σημεία (Strengths), οι αδυναμίες (Weaknesses) του ή των επιχειρηματιών, καθώς και οι ευκαιρίες (Opportunities) και οι απειλές (Threats) που παρουσιάζονται. Η ανάλυση των δυνατών σημείων και των αδυναμιών προκύπτουν από τα χαρακτηριστικά και τις δεξιότητες των επενδυτών και το εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης ενώ, αντίθετα, η ανάλυση των απειλών και ευκαιριών αφορά την μελέτη του εξωτερικού κυρίως περιβάλλοντος (Πολιτικό, Νομικό, Κοινωνικό, Οικονομικό, Δημοσιονομικό κλπ.)

Η προκείμενη επένδυση πρόκειται να πραγματοποιηθεί από δύο άτομα με φιλικές σχέσεις. Ένας εκ των δύο έχει πολυετή πείρα στη διαχείριση ξενοδοχείου ενώ ο δεύτερος είναι πεπειραμένος μάνατζερ στον χώρο των επενδύσεων.

Δυνάμεις- Strengths

- Πεπειραμένος μάνατζερ στο χώρο των επενδύσεων
- Ιδιοκτήτης Ξενοδοχειακής Μονάδας με μεγάλη πείρα στη τουριστική βιομηχανία
- Υποστηρικτής της καινοτόμου επιχειρηματικότητας
- Συμμετέχων σε επενδυτικά κεφάλαια
- Δυνατότητα για κάθετη ολοκλήρωση
- Παίρνει ρίσκα λαμβάνοντας υπόψη τον κίνδυνο
- Ευρύ δίκτυο συνεργατών
- Γνωστός σε επιχειρηματικούς κύκλους επιχειρήσεων αναψυχής με πολλές γνωριμίες και ιδιαίτερα αγαπητός.



- Άτομο με οικολογική συνείδηση και συμμετοχή σε εκστρατείες προστασίας τους περιβάλλοντος

Αδυναμίες- Weaknesses

- Συνιδιοκτησία δύο ατόμων
- Μελλοντικές βλέψεις για ενασχόληση ατόμων που ανήκουν στο οικογενειακό περιβάλλον και των δύο
- Πιθανή σύγκρουση συμφερόντων με συνεργάτες που δραστηριοποιούνται στο νησιωτικό σύμπλεγμα

Ευκαιρίες- Opportunities

- Πιθανή συγκοινωνία με ηπειρωτική Ελλάδα μέσω υδροπλάνου.
- Αξιοποίηση ευρωπαϊκών προγραμμάτων που αφορούν πολιτιστικές δράσεις και υποδομές
- Ολοένα αυξανόμενη τουριστική κίνηση στο νησί
- Τουριστικές προτιμήσεις φυσικών βιότοπων
- Προσέγγιση από μεγάλα κρουαζιερόπλοια
- Στροφή προς την πράσινη/ βιώσιμη ανάπτυξη

Απειλές- Threats

- Μικρή τουριστική περίοδος
- Προσβασιμότητα μόνο με ένα μέσο συγκοινωνίας (ακτοπλοϊκώς)
- Μεγάλη Εποχικότητα
- Ανταγωνισμός από άλλες τουριστικά ανεπτυγμένες περιοχές, εναλλακτικού τουρισμού
- Εξέλιξη εθνικών μακροοικονομικών παραμέτρων
- Αβεβαιότητα στο πολιτικοοικονομικό περιβάλλον
- Επιβολή οριζόντιας φορολογίας στα νησιά και πρόσθετες φορολογικές επιβαρύνσεις σε τουριστικές επιχειρήσεις



3.6. Στρατηγικός σχεδιασμός Marketing

Η διαδικασία του στρατηγικού σχεδιασμού μάρκετινγκ ξεκινά από την αποστολή και το όραμα της επιχείρησης, την επιλογή των αγορών-στόχων, καθώς και τη διαμόρφωση συγκεκριμένου μίγματος μάρκετινγκ και στόχο χωροθέτησης για κάθε προϊόν ή υπηρεσία που προσφέρει.

Ο εναλλακτικός τουρισμός, μικρής μεν κλίμακας αλλά μία ταχέως αναπτυσσόμενη μορφή τουρισμού, στηρίζεται στην αυξανόμενη δυσαρέσκεια των τουριστών προερχόμενων από Δυτικές ανεπτυγμένες χώρες προς το τυπικό πρόγραμμα διακοπών "Ήλιος και Θάλασσα". Βασικό στοιχείο των εναλλακτικών τουριστών είναι ότι θέλουν να διαχωρίζουν το δυνατόν περισσότερο τον εαυτό τους από τον μαζικό τουρισμό, επιλέγοντας δραστηριότητες όπως πεζοπορία, ραφτινγκ κλπ ή επισκέψεις σε περιοχές με σπάνιο φυσικό κάλλος.

Ο οικοτουρισμός, μία μορφή εναλλακτικού τουρισμού, βασίζεται στη φυσική ιστορία των περιοχών και τον πολιτισμό και της παραδόσεις των τοπικών κοινωνιών. Οι τουρίστες εδώ, κατά τις περιηγήσεις τους και τις δραστηριότητές τους, είναι προσανατολισμένοι στη προστασία του περιβάλλοντος και οπαδοί της αειφόρου τουριστικής ανάπτυξης.

Η στόχευση προς αυτή τη μορφή του τουρισμού θεωρούμε ότι είναι η καταλληλότερη για την μελλοντική τουριστική μονάδα, αφενός γιατί είναι ένα ταχύτατα αναπτυσσόμενο είδος τουρισμού, αφετέρου γιατί η Αλόνησος ως τοποθεσία, έχει να προσφέρει πολλά σε αυτό το είδος των τουριστών.

Όραμα: Η ενεργή συμμετοχή στην τουριστική ανάπτυξη και προβολή του νησιού μας, σεβόμενοι την πλούσια ελληνική κληρονομιά και προβάλλοντας την Ελληνική φιλοξενία, παρέχοντας πολυτελή διαμονής, προσανατολισμένης στον τουρισμό φύσης.

Αποστολή: Αυθεντική και ξεχωριστή εμπειρία διακοπών με διαμονή σε κατοικίες που συνδυάζουν τη λιτή πολυτέλεια και την οικολογική συνείδηση.

3.6.1. STP (Segmentation - Targeting - Positioning)

Το μάρκετινγκ μίας εταιρείας χτίζεται γύρω από το STP (Kotler & Keller σ. 310). Σε μία μετάφραση της αγγλικής ορολογίας "Segmentation - Targeting-Positioning), μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε τις ελληνικές λέξεις "τμηματοποίηση, Στόχευση, Χωροθέτηση".



Με την τμηματοποίηση, καταφέρνουμε να ομαδοποιήσουμε τους πελάτες σε μικρότερες ομάδες με κοινά χαρακτηριστικά, και να αναγνωρίσουμε αυτά που μπορούν να είναι πιο ελκυστικά ή αποδοτικά για την εταιρεία. Η ομαδοποίηση αυτή μπορεί να γίνει σύμφωνα με

- Δημογραφικά στοιχεία όπως η ηλικιακή ομάδα, το φύλο, τον κύκλο ζωής τους και το εισόδημα
- Ψυχογραφικά στοιχεία που αφορούν στον τρόπο ζωής της ομάδας
- Συμπεριφορικά στοιχεία που εμπεριέχουν την ευαισθησία τους στη τιμή ή στα ζητούμενα οφέλη από την χρήση του αγαθού
- Γεωγραφική θέση, όπου εδώ γίνεται τμηματοποίηση της αγοράς μέσω χωρών, περιοχών, πόλεων κλπ.

Με την τμηματοποίηση αυτή μπορούν να αξιολογηθούν ποιά τμήματα παρουσιάζουν τη μεγαλύτερη ελκυστικότητα για την επιχείρηση

Η στόχευση είναι το δεύτερο στάδιο της διαδικασίας STP, εφόσον έχουν καθοριστεί τα τμήματα των υποψήφιων αγορών-στόχων. Για την επιλογή της αγοράς στόχου, τη στόχευση δηλαδή, εξετάζονται παράγοντες όπως το μέγεθος της αγοράς, ο ρυθμός ανάπτυξής της, η ένταση του ανταγωνισμού. Η επιλογή γίνεται βάση του ποιές αγορές θεωρείται πιθανότερο να γίνουν πελάτες της επιχείρησης. Οι προσεγγίσεις θα μπορούσαν να είναι το

- Αδιαφοροποίητο (μαζικό) Marketing, όπου εδώ δεν χρησιμοποιούμε τη στόχευση αλλά θεωρούμε ότι όλες οι αγορές θα μπορούσαν να καταναλώσουν το προϊόν, μία προσέγγιση που συνήθως υιοθετείται μόνο από εμπορικές επιχειρήσεις
- Προσέγγιση Διαφοροποίησης, όπου που στοχεύει σε περισσότερο από ένα διαφορετικά τμήματα της αγοράς με συγκεκριμένα μίγματα Marketing, ειδικά σχεδιασμένα για να καλύψουν τις ανάγκες αυτών των τμημάτων.
- Διαφοροποίηση με εστιασμένη προσέγγιση, όπου εδώ, η αγορά στόχος είναι μία.

Το τελευταίο βήμα της διαδικασίας είναι η χωροθέτηση ή αλλιώς Positioning. Με απλά λόγια μπορούμε να πούμε ότι η χωροθέτηση ενσαρκώνει το πώς ένα προϊόν εκπροσωπείται σε σχέση με τη κατηγορία του και τα ανταγωνιστικά προϊόντα της κατηγορίας αυτής. Μέσω αυτής, μπορούμε να δημιουργήσουμε μία αντίληψη του προϊόντος στο μυαλό του κοινού - στόχου και στην ουσία αφορά το πως θα ευθυγραμμιστεί το brand της επιχείρησης με την



αγορά στόχο. Η αντίληψη αυτή είναι συνήθως η διαφορετικότητα, η μοναδικότητα ή η παρέχουσα μεγαλύτερη αξία σε σχέση με τα προϊόντα των ανταγωνιστών²¹.

3.6.1.1. Τμηματοποίηση - Segmentation

Για την επιτυχή πραγματοποίηση της διαδικασίας αυτής, έχουμε συνάψει συνεργασία με την εταιρεία "Δημήτριος Μάρκος και Σία Ε.Ε." έναντι αμοιβής. Η εταιρία πραγματοποίησε επιτυχώς ερωτηματολόγιο έρευνας απευθυνόμενο σε επισκέπτες της ευρύτερης περιφέρειας της Θεσσαλίας, με την προϋπόθεση να έχουν επισκεφτεί τουλάχιστον μία φορά αντίστοιχο τουριστικό προορισμό την τελευταία τριετία.

Το μέγεθος του δείγματος καθορίστηκε σε τουλάχιστον 500 άτομα και παρακάτω δίνουμε ενδεικτικό σχεδιάγραμμα των ερωτήσεων, κατηγοριοποιημένο βάση οφελών που απορρέουν από τις επισκέψεις σε εναλλακτικούς τουριστικούς προορισμούς.

Συμβουλευόμενοι τους Plog (1973), Cohen (1972) και Smith (1978), τα ψυχογραφικά χαρακτηριστικά ενός εναλλακτικού τουρίστα είναι αλλοκεντρικός (allocentric), εξωστρεφείς με περιπετειώδη διάθεση, μη καθιερωμένος, εξερευνητής και εκκεντρικός.

Η έρευνα πραγματοποιείται για να κατηγοριοποιήσουμε χαρακτηριστικά δημογραφικά, γεωγραφικής θέσης και συμπεριφορών.

Πρόσβαση	Στοιχεία ευκολίας πρόσβασης και διαμονής
Ευκολία εύρεσης διαμονής	
Διαμονή και ποιότητα υπηρεσιών	
Τιμή	
Επαφή με τη φύση	φυσικό περιβάλλον
Προστασία του περιβάλλοντος	
Παρατήρηση της φύσης	
Γαλήνιο - καθαρό περιβάλλον	
Διασκέδαση	Ψυχαγωγία - Άθληση
Δραστηριότητες	
Δραστηριότητες με παιδιά	
Ιστορία πολιτισμός	Ιστορία - παράδοση
Αρχιτεκτονική, μνημεία	
Παραδοσιακά προϊόντα	
Φιλοξενία	Ποιοτικά στοιχεία τόπου
Κλίμα	
Υγιεινός τρόπος ζωής	

²¹ Kotler, P. & Keller K. L. (2005), *Marketing Management, 12th edition, Pearson Prentice Hall*



Πόσες ημέρες το χρόνο πάει διακοπές	Συμπεριφορικά στοιχεία
Μέση κατά κεφαλή δαπάνη	
Μέση διάρκεια παραμονής	
Πόσο καιρό πριν προγραμματίζει τις διακοπές του	

Βάση της ανάλυσης των στοιχείων αυτών, προέκυψαν 4 ομάδες, όπως περιγράφονται παρακάτω

Ομάδα	Δημογραφικά	Γεωγραφική Θέση	Συμπεριφορικά
Αδιάφοροι περιηγητές	> Άνδρες Ηλικία: 31-45 Εκπαίδευση: ΤΕΙ-ΑΕΙ Εισόδημα 18000-25.000 > ανύπαντροι Παιδιά ΟΧΙ	Ελλάδα Ιταλία Γερμανία Ρουμανία	Μέση Δαπάνη 600€ Διάρκεια παραμονής 5-7 ημέρες Τύπος καταλύματος 26% σε 4* ξενοδοχείο Κράτηση 2 μήνες πριν
Ρομαντικοί φυσιολάτρες	> Γυναίκες Ηλικία 31-45 Εκπαίδευση: ΤΕΙ-ΑΕΙ Εισόδημα > 25.000 > παντρεμένοι Παιδιά ΝΑΙ	Ελλάδα Ηνωμένο Βασίλειο Γαλλία ΗΠΑ Ιταλία Γερμανία	Μέση Δαπάνη 900€ Διάρκεια παραμονής 8 ημέρες Τύπος καταλύματος 38% σε 4* ξενοδοχείο Κράτηση 4 μήνες πριν
Δραστήριοι οικοπεριηγητές	> άνδρες Ηλικία: 31-45 Εκπαίδευση: Μεταπτυχιακό Εισόδημα > 25.000 > παντρεμένοι Παιδιά ΝΑΙ	Ελλάδα ΗΠΑ Ηνωμένο Βασίλειο Γαλλία Ιταλία Γερμανία	Μέση Δαπάνη 800€ Διάρκεια παραμονής 7 ημέρες Τύπος καταλύματος 30% σε 4* ξενοδοχείο Κράτηση 5 μήνες πριν
Ενεργοί οικοτουρίστες	> Γυναίκες Ηλικία 31-45 Εκπαίδευση: ΤΕΙ-ΑΕΙ Εισόδημα 18000-25.000 > Ανύπαντροι Παιδιά ΟΧΙ	ΗΠΑ Ηνωμένο Βασίλειο Γαλλία	Μέση Δαπάνη 600€ Διάρκεια παραμονής 7 ημέρες 20% σε 4* ξενοδοχείο Κράτηση 3 μήνες πριν

22

3.6.1.2. Στόχευση - Targeting

Η αγορά στόχος που επιλέγουμε είναι οι ρομαντικοί φυσιολάτρες. Βάση ανάλυσης του προφίλ τους, είναι μία ομάδα ανθρώπων με οικολογική συνείδηση, χωρίς όμως να δείχνουν

²² Η έρευνα αυτή αποτελεί προϊόν φαντασίας και αναφέρεται για τους σκοπούς της εργασίας



εκπρωτική διάθεση στο θέμα της πολυτέλειας της διαμονής τους. Ο προγραμματισμός των διακοπών τους γίνεται σχετικά νωρίς, κάτι που δικαιολογείται και από το γεγονός ότι είναι οι περισσότεροι γονείς και πρέπει να προσμετρηθούν αρκετοί παράμετροι. Το εισόδημά τους είναι αρκετά υψηλό, και η διάθεση να δαπανήσουν σεβαστό κεφάλαιο για τις διακοπές τους δείχνει και την ανάγκη τους για να καλύψουν ανάγκες ηρεμίας, ξεγνοιασιάς και ξεκούρασης.

Το ξενοδοχειακό κατάλυμα θα απευθύνεται σε οικογένειες, εφοδιάζοντας με τις απαραίτητες ανέσεις που χρειάζεται μία οικογένεια, αλλά και ζευγάρια φίλους, που θέλουν να μοιραστούν κοινές εμπειρίες και αθλητικές δραστηριότητες. Όλα αυτά, τονίζοντας τον "πράσινο" χαρακτήρα και την οικολογική του συνείδηση.

3.6.1.3. Χωροθέτηση - Positioning

Positioning ή αλλιώς Χωροθέτηση είναι η ενέργεια σχεδιασμού της προσφοράς και της εικόνας της εταιρείας ώστε αυτή να καταλάβει μία ξεχωριστή θέση στο μυαλό αυτών που αποτελούν την αγορά-στόχο²³ Στη τοποθέτηση θα πρέπει να οριστεί και να γίνουν ευρύτερα γνωστό το ανταγωνιστικό πλαίσιο αναφοράς (competitive frame of reference), όπου εδώ είναι η "πράσινη" συνείδηση του καταλύματος χωρίς εκπτώσεις στη πολυτέλεια που προσφέρει. Το "Brand mantra" στο οποίο θα είναι χτισμένη η ενέργεια είναι Unique (emotional Modifier), Green (Descriptive Modifier), Vacations (Brand Functions).

Brand Positioning Statement :



Luxurious, Green home-made Accomodation for people who stand-out

Vacation Homes

²³ βιβλίο "Μαρκετινγκ Μανατζμεντ", Kotler-Keller, 15 Αμερικάνικη Έκδοση



3.6.2 Επιχειρηματική Στρατηγική

Εστίαση- Διαφοροποίηση: Πρόκειται για μια στρατηγική(focus strategy) που αποβλέπει στην εστίαση για την κατάληψη μιας ανταγωνιστικής θέσης σε ένα μικρό τμήμα της αγοράς, κάτι που μπορεί να επιτευχθεί από μια επιχείρηση είτε με χαμηλό κόστος στην εκτέλεση ενός συγκεκριμένου έργου ή με τη διαφοροποίηση για την καλύτερη αντιμετώπιση των αναγκών του έργου αυτού ή και τα δύο γι' αυτό το μέρος της αγοράς.

Στη συγκεκριμένη περίπτωση επιλέγουμε την εστίαση στους πελάτες και πιο συγκεκριμένα απευθυνόμαστε σε αυτούς που προτιμούν την πολυτελή διαμονή αλλά με γνώμονα την περιβαλλοντική τους συνείδηση. Προσφέρουμε υψηλή ποιότητα υπηρεσιών, ικανών να καλύψουν τις ανάγκες των συγκεκριμένων πελατών. Κύριος σκοπός είναι η εξυπηρέτηση του συγκεκριμένου κοινού, βασίζοντας τις λειτουργίες και τις πολιτικές μας πάνω σε αυτή την ιδέα.

Στόχοι

- Παροχή υπηρεσιών υψηλού επιπέδου και ποιότητας
- Κάλυψη αναγκών επισκεπτών
- Προσέλκυση επισκεπτών από τα υπόλοιπα ελληνικά νησιά και προορισμούς εναλλακτικού τουρισμού
- Επιμήκυνση τουριστικής περιόδου
- Συμμετοχή σε πανελλήνιες και διεθνείς εκθέσεις τουρισμού και φιλοξενίας
- Προώθηση και ανάδειξη των παρεχόμενων υπηρεσιών
- Διατήρηση ικανοποιημένων υπαλλήλων και εξασφάλιση άριστων διαπροσωπικών σχέσεων
- Διατήρηση του φυσικού κάλλους και εγκαταστάσεις φιλικές προς το περιβάλλον

3.6.3. Μίγμα Μάρκετινγ 4P

Product: Διαμονή σε 18 αυτόνομες Οικίες Διαφορετικής Χωρητικότητας (6 των 55 τ.μ., 10 των 80 τ.μ 2 των 120 τ.μ) οικολογικής κατασκευής(πράσινα).

Κατασκευή προσεγμένη με λιτή πολυτέλεια, που να εναρμονίζεται τέλεια με το φυσικό περιβάλλον.

Φιλικό οικογενειακό περιβάλλον.



Χρήση ανανεώσιμων πηγών ενέργειας.

Αυτονομία χώρων με ιδιωτική κουζίνα ανά σπίτι.

Καθημερινή παροχή φρέσκων πρώτων υλών για παρασκευή πρωινού.

Place:

Διανομή μέσω απευθείας πώλησης (επικοινωνία με το προσωπικό του ξενοδοχείου) καθώς και μέσω της ιστοσελίδας του συγκροτήματος.

Μερική Συνεργασία για διανομή με Booking, Expedia, Hotels, κυρίως για διαφημιστικούς λόγους.

Promotion:

Συνδρομή για μηχανές αναζήτησης σε sites του νησιού.

Instagram με διαρκή ενημέρωση φωτογραφιών

Διαφήμιση σε περιοδικά εξειδικευμένα για δραστηριότητες στη φύση.

Δημιουργία λογαριασμού σε ιστοσελίδες κοινωνικής δικτύωσης.

Δημιουργία επίσημης ιστοσελίδας με αναλυτική

περιγραφή των υπηρεσιών και δραστηριοτήτων.

Δημιουργία πακέτων με ξενοδοχεία σε γειτονικά νησιά για δημιουργία πακέτου που να περιλαμβάνει κοσμοπολίτικες διακοπές & διακοπές σε φύση για χαλάρωση.

Price:

Τιμολόγηση βασισμένη σε σχέση κόστους – ποιότητας.

Εκπτώσεις 20% σε πελάτες με υψηλό loyalty.

Εκπτώσεις 10% σε πελάτες με υψηλή διάρκεια παραμονής (πάνω από 7 ημέρες).

Εκπτώσεις 15% σε γκρουπ (παρέες) πελατών με κρατήσεις πάνω από 3 σπίτια.

Οι περίοδοι προσαρμογής τιμών ανά βίλα έχουν οριοθετηθεί ως Low Season Μάιος και Οκτώβριος, Med- season (Ιούνιος και Σεπτέμβριος) και High season (Ιούλιος και Αύγουστος). Οι τιμές ανά μέγεθος βίλας και ανά περίοδο, ορίζονται ως ακολούθως

	Μάιος	Ιούνιος	Ιούλιος-Αύγουστος	Σεπτέμβριος	Οκτώβριος
Μικρές	350 €	400 €	500 €	400 €	350 €
Μεσαίες	450 €	640 €	700 €	640 €	450 €
Μεγάλες	600 €	790 €	920 €	790 €	600 €



3.7. Πρόβλεψη Εσόδων - Κόστος Μάρκετινγκ

3.7.1. Έσοδα

Σημαντικό στην εκπόνηση αυτού του πλάνου είναι η σωστή πρόβλεψη των εσόδων από την ενοικίαση των βιλών, που θα επιταχυνθεί με την ρεαλιστική προσέγγιση των πληροτήτων που θα πραγματοποιήσουν. Βάση την ανάλυση των δεδομένων της αγοράς και των ανταγωνιστών που έχει πραγματοποιηθεί νωρίτερα στο κεφάλαιο αυτό, μπορούμε να μιλήσουμε με σχετική βεβαιότητα για την επιτυχία μεγάλων ποσοστών πληροτήτων, οι οποίες θα αυξάνονται κάθε χρόνο, πράγμα στο οποίο θα συμβάλει και η μεγαλύτερη αναγνωσιμότητα του καταλύματος αλλά και μία μικρή προσαύξηση επί της τιμής ενοικίασης. Έτσι θα έχουμε

Πίνακας 18. Πρόβλεψη εισπράξεων μονάδας ανά έτος

Για το πρώτο έτος

πλήθος	Είδος	Μάιος & Οκτώβριος Ημερήσια τιμή	Ιούνιος & Σεπτέμβριος Ημερήσια τιμή	Ιούλιος & Αύγουστος Ημερήσια τιμή	Μάιος & Οκτώβριος (τιμή / μέρα * 62 ημερ.)	Ιούνιος & Σεπτέμβριος (ημερ.χρέωση * 60 ημέρ)	Ιούλιος & Αύγουστος (ημερ.χρέωση * 62 ημερ)
6	55 τμ	350 €	400 €	500 €	130.200 €	144.000 €	186.000 €
10	80 τμ	450 €	640 €	700 €	279.000 €	384.000 €	434.000 €
2	120 τμ	600 €	790 €	920 €	74.400 €	94.800 €	114.080 €
Εκτίμηση Πληρότητες					38%	45%	62%
Σύνολο					Σύνολο εισπράξεων με % πληρότητας		
					183.768 €	280.260 €	455.130 €
					919.158 €		

Για το δεύτερο έτος

πλήθος	Είδος	Μάιος & Οκτώβριος Ημερήσια τιμή	Ιούνιος & Σεπτέμβριος Ημερήσια τιμή	Ιούλιος & Αύγουστος Ημερήσια τιμή	Μάιος & Οκτώβριος (τιμή / μέρα * 62 ημερ.)	Ιούνιος & Σεπτέμβριος (ημερ.χρέωση * 60 ημέρ)	Ιούλιος & Αύγουστος (ημερ.χρέωση * 62 ημερ)
6	55 τμ	361 €	412 €	515 €	134.106 €	148.320 €	191.580 €
10	80 τμ	464 €	659 €	721 €	287.370 €	395.520 €	447.020 €
2	120 τμ	618 €	814 €	948 €	76.632 €	97.644 €	117.502 €
Εκτίμηση Πληρότητες					45%	50%	75%
Σύνολο					Σύνολο εισπράξεων με % πληρότητας		
					224.149 €	320.742 €	567.077 €
					1.111.967 €		



Για το τρίτο έτος

πλήθος	Είδος	Μάιος & Οκτώβριος Ημερήσια τιμή	Ιούνιος & Σεπτέμβριος Ημερήσια τιμή	Ιούλιος & Αύγουστος Ημερήσια τιμή	Μάιος & Οκτώβριος (τιμή / μέρα * 62 ημερ.)	Ιούνιος & Σεπτέμβριος (ημερ.χρέωση * 60 ημέρ)	Ιούλιος & Αύγουστος (ημερ.χρέωση * 62 ημερ)
6	55 τμ	371 €	424 €	530 €	138.129 €	152.770 €	197.327 €
10	80 τμ	477 €	679 €	743 €	295.991 €	407.386 €	460.431 €
2	120 τμ	637 €	838 €	976 €	78.931 €	100.573 €	121.027 €
Εκτίμηση Πληρότητας					48%	57%	82%
Σύνολο					Σύνολο εισπράξεων με % πληρότητας		
					246.265 €	376.615 €	638.604 €
					1.261.484 €		

Για το τέταρτο έτος

πλήθος	Είδος	Μάιος & Οκτώβριος Ημερήσια τιμή	Ιούνιος & Σεπτέμβριος Ημερήσια τιμή	Ιούλιος & Αύγουστος Ημερήσια τιμή	Μάιος & Οκτώβριος (τιμή / μέρα * 62 ημερ.)	Ιούνιος & Σεπτέμβριος (ημερ.χρέωση * 60 ημέρ)	Ιούλιος & Αύγουστος (ημερ.χρέωση * 62 ημερ)
6	55 τμ	382 €	437 €	546 €	142.927378 €	157.353 €	203.247 €
10	80 τμ	492 €	699 €	765 €	304.871 €	419.607 €	474.244 €
2	120 τμ	656 €	863 €	1.005 €	81.299 €	103.591 €	124.658 €
Εκτίμηση Πληρότητας					51%	62%	87%
Σύνολο					Σύνολο εισπράξεων με % πληρότητας		
					269.506 €	421.941 €	697.870 €
					1.389.317€		

Και για το πέμπτο έτος

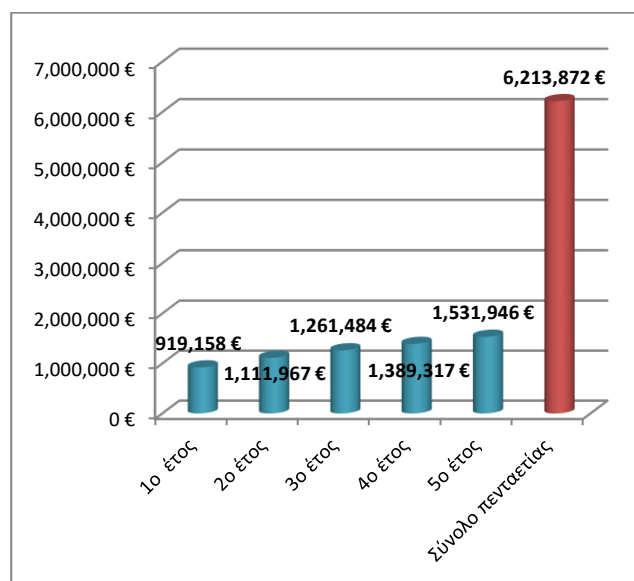
πλήθος	Είδος	Μάιος & Οκτώβριος Ημερήσια τιμή	Ιούνιος & Σεπτέμβριος Ημερήσια τιμή	Ιούλιος & Αύγουστος Ημερήσια τιμή	Μάιος & Οκτώβριος (τιμή / μέρα * 62 ημερ.)	Ιούνιος & Σεπτέμβριος (ημερ.χρέωση * 60 ημέρ)	Ιούλιος & Αύγουστος (ημερ.χρέωση * 62 ημερ)
6	55 τμ	394 €	450 €	563 €	146.541 €	162.073 €	209.345 €
10	80 τμ	506 €	720 €	788 €	314.017 €	432.195 €	488.471 €
2	120 τμ	675 €	889 €	1.035 €	83.738 €	106.698 €	128.398 €
Εκτίμηση Πληρότητας					54%	67%	93%
Σύνολο					Σύνολο εισπράξεων με % πληρότητας		
					293.920 €	469.648 €	768.379 €
					1.531.946€		



Συνολικά, για όλα τα έτη, η πρόβλεψη είναι ως εξής

1 ^ο	919.158
2 ^ο	1.111.967
3 ^ο	1.261.484
4 ^ο	1.389.317
5 ^ο	1.531.946
Total	6.213.872 €

Διάγραμμα 25. Έσοδα μονάδας πενταετίας



3.7.2. Κόστος Μάρκετινγκ ανά έτος

Οι ενέργειες προώθησης και προβολής της επιχείρησης είναι σημαντικές για τα πρώτα βήματα της. Η διαφορετικότητα του καταλύματος καθώς και οι γνωριμίες που διαθέτει ο επενδυτής μας, διευκολύνουν ως προς τον προϋπολογισμό του κόστους που θα χρειασθεί να επενδύσουμε στο μάρκετινγκ, αρκούμενοι σε βασικές κινήσεις διαφήμισης και προβολής. Η υποστήριξη της τοπικής κοινωνίας είναι πολύ σημαντική και συνεργασίες που υπάρχουν

Έτσι, η πρόβλεψή μας αναφέρεται παρακάτω αναλυτικά.

Πίνακας 19. Προβλέψεις κόστους Μάρκετινγκ ανά έτος

	1 ^ο έτος	2 ^ο έτος	3 ^ο έτος	4 ^ο έτος	5 ^ο έτος
Δημιουργία Website	2500 €	400 €	400 €	400 €	400 €
Digital Marketing	4000 €	4000 €	5000 €	6000 €	6000 €
Διαφημίσεις σε τουριστικά έντυπα	400 €	600 €	700 €	900 €	1200 €
Υπαίθρια Διαφήμιση	500 €	500 €	600 €	800 €	1000 €
Σύνολο	7.400 €	5.500 €	6.700 €	8.100 €	8.600 €



Κεφάλαιο 4^ο Πρώτες Ύλες & άλλα Εφόδια

Η βέλτιστη λειτουργία μίας ξενοδοχειακής επιχείρησης προϋποθέτει την παραγωγή υψηλών σε στάνταρτ υπηρεσιών. Οι πρώτες ύλες, ποιοτικές αλλά και επαρκείς σε ποσότητα καθώς και η σωστή επιλογή των συνεργατών προμήθειας των πρώτων υλών, είναι στοιχεία απαραίτητα για την ομαλή λειτουργία της. Στο κεφάλαιο αυτό θα ονοματίσουμε τις πρώτες ύλες καθώς και τα λοιπά εφόδια που είναι απαραίτητα, θα ορίσουμε τα κριτήρια και τη διαδικασία της επιλογής τους, και θα αναφερθούμε στον τρόπο υπολογισμού του κόστους αυτών. Κατηγοριοποιώντας τις πρώτες ύλες και τα εφόδια, θα καταλήξουμε στον σωστό αριθμό προμηθευτών που θα συνεργαστούμε, επιλέγοντας συνεργασίες με σωστούς επαγγελματίες έτσι ώστε να επιτύχουμε τη μέγιστη δυνατή ποιότητα στο χαμηλότερο δυνατό κόστος.

4.1.Χαρακτηριστικά των Πρώτων Υλών & Άλλων Εφοδίων

Οι πρώτες ύλες και τα άλλα εφόδια που κρίνονται απαραίτητα για τη λειτουργία της συγκεκριμένης ξενοδοχειακής μονάδας μπορούν να κατηγοριοποιηθούν γενικά ως εξής:

Τρόφιμα

Στη κατηγορία αυτή έχουμε τις πρώτες ύλες που σχετίζονται με την επισίτιση των πελατών της ξενοδοχειακής μονάδας. Παρόλο που η επιχείρηση δεν θα διαθέτει κεντρική κουζίνα για την παραγωγή εδεσμάτων ή εστιατόριο, θα προμηθεύει καθημερινά τις βίλες με διάφορα εγχώρια, φρέσκα προϊόντα (όπως για παράδειγμα αυγά, γάλα, φρούτα, λαχανικά) τα οποία θα μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την παρασκευή πρωινού ή και μικρών γευμάτων από τους ίδιους τους πελάτες, αλλά και παρασκευές έτοιμων εδεσμάτων όπως πίτες και τοπικά γλυκά, έτσι ώστε να προβληθούν τα ντόπια προϊόντα και τα υλικά του τόπου, αλλά και να ενισχυθούν οι τοπικές καλλιέργειες και η τοπική αγορά του νησιού.

Αυτές οι πρώτες ύλες αποτελούν αναλώσιμα και ευπαθή υλικά και γι' αυτόν το λόγο είναι αναγκαίο να γίνει εκ των προτέρων ένας ορθολογικός σχεδιασμός του προγράμματος προμηθειών προκειμένου να αποφευχθούν λάθη που θα επιβαρύνουν τη μονάδα με ένα επιπλέον κόστος αγοράς πρώτων υλών.



Κρασιά και ποτά

Κατά την άφιξη των πελατών στο χώρο της διαμονής τους, θα υπάρχει εφοδιασμένο το ψυγείο της βίλλας με καφέ, ένα λευκό και ένα κόκκινο τοπικό κρασί καθώς και αναψυκτικά και χυμούς, φροντίζοντας την ανανέωση αυτών που καταναλώνονται.

Υλικά καθαριότητας, ιματισμού και συντήρησης

Οι πρώτες ύλες συντήρησης και καθαρισμού των δωματίων και των λοιπών χώρων του ξενοδοχείου είναι απαραίτητες για τη διατήρηση των δωματίων αλλά και των υπόλοιπων χώρων σε άριστη κατάσταση τόσο από πλευρά υγιεινής όσο και από αισθητικής. Στις πρώτες ύλες αυτής της κατηγορίας περιλαμβάνονται τα απορρυπαντικά, τα εργαλεία καθαρισμού (όπως σκούπες, σφουγγαρίστρες κ.ά.), τα σεντόνια, οι μαξιλαροθήκες, οι πετσέτες, οι κουβέρτες, τα είδη περιποίησης, τα χρώματα, οι λάμπες, κ.ά..

Γραφική ύλη και αναλώσιμα

Προβλέπεται να υπάρχει στην αποθήκη απόθεμα αναλώσιμων ειδών γραφείου και γραφικής ύλης για τα διάφορα τμήματα του ξενοδοχείου. Τα είδη αυτά περιλαμβάνουν στυλό, μολύβια, γόμες, διορθωτικά, ανταλλακτικά μελάνια για εκτυπωτές, φαξ και φωτοτυπικό, χαρτί κ.ά.. Επίσης διάφορα ήδη γραφικής ύλης (όπως στυλό & σημειωματάρια) θα χαρίζονται στους πελάτες της μονάδας.

Φαρμακείο

Η λειτουργία ειδικού χώρου πλήρως εξοπλισμένου με τα απαραίτητα φάρμακα, για την παροχή πρώτης ιατρικής περίθαλψης και την αντιμετώπιση μικροτραυματισμών των πελατών και των εργαζομένων έως ότου ο συνεργαζόμενος ιατρός προσέλθει στο χώρο της μονάδας, κρίνεται απαραίτητη. Το φαρμακείο πρέπει να ανανεώνεται συνεχώς προκειμένου να είναι πάντα εφοδιασμένο με τα απαραίτητα προϊόντα.

Στολές των εργαζομένων

Για το προσωπικό του ξενοδοχείου θα υπάρχει συγκεκριμένος ενδυματολογικός κώδικας, ο οποίος θα υιοθετείται με την παροχή συγκεκριμένων στολών εργασίας προκειμένου να υπάρχει ομοιομορφία σε κάθε τμήμα της μονάδας καθώς και το προσωπικό να είναι αναγνωρίσιμο από τους πελάτες.



Ενέργεια και νερό

Στην κατηγορία αυτή περιλαμβάνονται οι ανάγκες για ηλεκτρική ενέργεια, για νερό. Η υδροδότηση του συγκροτήματος θα γίνει μέσω δεξαμενών αποθήκευσης, παροχής από το δημοτικό δίκτυο, το ηλεκτρικό ρεύμα θα παρέχεται από το δίκτυο της ΔΕΗ, αλλά θα υπάρχει και ηλεκτρογεννήτρια σε περίπτωση διακοπής ρεύματος.

Με εξαίρεση τα την πρώτη κατηγορία (τρόφιμα και ποτά), οι υπόλοιπες κατηγορίες δεν αφορούν εφόδια που αναλώνονται σε σύντομο χρονικό διάστημα και επομένως είναι εύκολο να αποθηκευτούν προκειμένου να χρησιμοποιηθούν όταν υπάρξει ανάγκη σε μελλοντικό χρόνο.

4.2.Ποιοτικές προδιαγραφές Πρώτων Υλών & Άλλων Εφοδίων

Για τη λειτουργία μίας πολυτελούς μονάδας, ο ορισμός των ποιοτικών προδιαγραφών που πρέπει να τηρούνται σε βασικές πρώτες ύλες και άλλα εφόδια είναι αναγκαίος. Αναλυτικά επισημάνουμε ότι

Τρόφιμα και ποτά

Οι πρώτες ύλες τροφίμων θα πρέπει να είναι φρέσκα και εξαιρετικής ποιότητας. Οι προμηθευτές θα πρέπει να προβάλλουν με τον καλύτερο τρόπο τα τοπικά προϊόντα και τη διαφήμιση αυτών. Τα παρασκευασμένα τρόφιμα θα προέρχονται από τοπικούς συνεταιρισμούς και ο ανεφοδιασμός τους θα είναι καθημερινός, με φρεσκοψημένες λιχουδιές. Τα ποτά, τόσο τα οινοπνευματώδη όσο και τα soft drinks, θα προέρχονται ή από τοπικούς παραγωγούς ή από την ευρύτερη περιοχή της Θεσσαλίας.

Υλικά καθαριότητας, ιματισμού και συντήρησης

Τα απορρυπαντικά γενικού καθαρισμού θα πρέπει να είναι όχι μόνο εξαιρετικής ποιότητας, αλλά και φιλικά προς το περιβάλλον. Ο ιματισμός θα είναι υψηλής ποιότητας και αισθητικής.

Γραφική ύλη και αναλώσιμα

Θα επιλέγεται γραφική ύλη και αναλώσιμα, ανθεκτικά στο χρόνο, υψηλής αισθητικής και ποιότητας.



Στολές των εργαζομένων

Οι εργαζόμενοι της ξενοδοχειακής επιχείρησης θα αντικατοπτρίζουν την πολυτελή υπόσταση της μονάδας, και η εμφάνισή τους θα πρέπει να είναι συμβατή με την εικόνα του ξενοδοχείου. Οι στολές θα πρέπει να είναι υψηλής αισθητικής, χρηστικές και ποιοτικές.

4.3.Πηγές προμήθειας

Οι προμηθευτές που θα επιλέξει η ξενοδοχειακή επιχείρηση είναι σημαντικές συνιστώσες της ποιότητας της υπηρεσίας που θα παράγει, την ομαλή της λειτουργία, τη διαμόρφωση επιθυμητού κέρδους και εν κατακλείδι, τη διαχρονική παρουσία και εδραίωση της στην τουριστική αγορά. Η συνεργασία με παραπάνω από έναν προμηθευτή συνήθως δεν επιτυγχάνει ελαχιστοποίηση του κόστους, όμως στη προκειμένη περίπτωση, κρίνεται απαραίτητο για την ελαχιστοποίηση του κινδύνου ανεπαρκούς ανεφοδιασμού και για την αποφυγή αδυναμίας παράδοσης των πρώτων υλών στους σωστούς χρόνους είτε λόγω ελλείψεων ή και αθέτησης συμφωνιών .

4.3.1 Επιλογή Προμηθευτών Πρώτων Υλών

Η επιλογή των προμηθευτών θα γίνεται από το τμήμα προμηθειών και θα βασίζεται σε:

- Η **Διεξοδική έρευνα ως προς τη σχέση ποιότητας και τιμής:** Κυρίως θα δίδεται έμφαση στην ποιότητα των πρώτων υλών και κατ' επέκταση στα τελικά προϊόντα.
- Η **Έξοδα μετακίνησης/μεταφοράς και αξιοπιστία παράδοσης:** Θα επιλέγονται κυρίως τοπικοί προμηθευτές ώστε να μην υπάρχουν υψηλά έξοδα μεταφοράς και να ελαχιστοποιείται ο χρόνος παραλαβής.
- Η **Προσαρμοστικότητα σε απρόβλεπτες αλλαγές στη ζήτηση:** Όστε να υπάρχει η δυνατότητα άμεσης ανταπόκρισης σε περίπτωση απρόβλεπτης υψηλής επισκεψιμότητας.



Στόχος του τμήματος προμηθειών είναι η δημιουργία σχέσεων εμπιστοσύνης με τους προμηθευτές ώστε να επιτυγχάνεται και ο βασικός σκοπός της ξενοδοχειακής μονάδας, η ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχει. Σημαντικό θεωρείται και το να διαθέτει ο προμηθευτής της επιχείρησης και τα ανάλογα πιστοποιητικά ποιότητας, όπως και τέτοια συστήματα διαχείρισής που διασφαλίζουν με έγκυρο τρόπο την καταλληλότητα των υλών και υπηρεσιών που παρέχονται, προκειμένου να αποφεύγονται ανεπιθύμητες καταστάσεις.

4.3.2 Σύνοψη Διαδικασίας παραγγελιών.

Η επιχείρηση, αφού αξιολογήσει βάσει των προαναφερόμενων κριτηρίων τους ενδεχόμενους προμηθευτές, θα επιλέξει αυτούς που ανταποκρίνονται καλύτερα στις ανάγκες της. Με δεδομένη τη λίστα των προμηθευτών ο υπεύθυνος προμηθειών του ξενοδοχείου μετά από καθημερινή ενημέρωση που θα έχει από τους αρμόδιους του κάθε τμήματος του ξενοδοχείου για τυχόν ελλείψεις και τις ανάγκες του κάθε τμήματος, λαμβάνοντας υπόψη και τις υπάρχουσες κρατήσεις και την πρόβλεψη πληροτήτων της μονάδας, θα αποφασίζει για τις ποσότητες των πρώτων υλών που χρειάζεται να παραγγελθούν.

Οι προμήθειες των ευπαθών αγαθών θα πραγματοποιούνται σε καθημερινή βάση ανάλογα και με την πληρότητα του ξενοδοχείου. Επίσης θα υπάρχει χώρος αποθήκευσης όπου εκεί το τμήμα προμηθειών θα καταγράφει και θα ελέγχει τις αναγκαίες ποσότητες πρώτων υλών. Η μεταφορά θα γίνεται ως επί το πλείστον από τους προμηθευτές.

Τα μη ευπαθή προϊόντα πρώτων υλών θα παραγγέλνονται μία φορά τον μήνα σε επαρκείς ποσότητες.

Η επιλογή των πρώτων υλών θα βασίζεται σε συγκεκριμένες τεχνικές ελέγχου όπως η καθιέρωση προτύπων, προκειμένου να εξασφαλίζεται η απαιτούμενη ποιότητα και ποσότητα. Η 'τυποποίηση' των διαδικασιών καθώς και συγκεκριμένη εκπαίδευση του προσωπικού σχετικά με την επιλογή και την χρησιμοποίηση των πρώτων υλών στο τελικό προϊόν, κρίνεται απαραίτητη.



4.3.3. Έλεγχος Πρώτων Υλών & Άλλων Εφοδίων

Η διοίκηση της ξενοδοχειακής μονάδας, προκειμένου να ελέγξει τις διαδικασίες που ακολουθούνται από την ώρα που παραλαμβάνονται οι πρώτες ύλες μέχρι τη στιγμή που επεξεργάζονται και προσφέρονται στους πελάτες της μονάδας, έχει καθιερώσει κάποιες τεχνικές ελέγχου με έμφαση στη μεγιστοποίηση της ποιότητας των υπηρεσιών. Αυτό το σύστημα ελέγχου θα περιλαμβάνει τις εξής διαδικασίες:

- Η Καθιέρωση ποιοτικών και ποσοτικών προτύπων
- Η Καθιέρωση προτύπων διαδικασιών για την προετοιμασία των προϊόντων ή την εκτέλεση των εργασιών
- Η Εκπαίδευση προσωπικού σε θέματα προτύπων και διαδικασιών
- Η Παρακολούθηση και διόρθωση των ενεργειών του προσωπικού
- Η Συμπλήρωση ερωτηματολογίου από τους πελάτες σε θέματα που αφορούν το προσωπικό, τη διοίκηση, τους προμηθευτές και γενικά τις παρεχόμενες υπηρεσίες.

4.4. Υπολογισμός του Κόστους Πρώτων Υλών & Άλλων Εφοδίων

Όπως είναι γνωστό το κέρδος μιας επιχείρησης προκύπτει από τη διαφορά ανάμεσα στα συνολικά έσοδα και έξοδα που παρουσιάζει η επιχείρηση. Στο προηγούμενο κεφάλαιο περιγράφηκαν οι πηγές εσόδων και τα συνολικά έσοδα της μονάδας. Αντίθετα, σε αυτό το κεφάλαιο περιγράφουμε τον υπολογισμό του ετήσιου κόστους των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων ως ποσοστό επί των ετήσιων συνολικών εσόδων της μονάδας σε κάθε μία από τις κατηγορίες των πρώτων υλών και άλλων εφοδίων που αναφέρθηκαν παραπάνω.

πρώτες ύλες επισίτισης:	Η επισιτιστικό τμήμα περιλαμβάνει την αγορά και τη διανομή φρέσκων προϊόντων μεταξύ των πελατών του ξενοδοχείου, καθώς και τις προμήθειες για καφέ και ποτά. Το εκτιμώμενο ποσοστό κόστους των πρώτων υλών που αφορούν την επισίτιση ισούται με το 1% των συνολικών εσόδων.
Υλικά καθαριότητας,	Το κόστος συντήρησης και καθαρισμού των δωματίων και



<p>ματισμού και συντήρησης:</p>	<p>των λοιπών χώρων της μονάδας περιλαμβάνει όλες εκείνες τις πρώτες ύλες και τα εφόδια που είναι απαραίτητα προκειμένου να γίνεται η κατάλληλη συντήρηση των δωματίων και των λοιπών χώρων για να βρίσκονται σε άριστη κατάσταση τόσο κατά την επίσκεψη των τουριστών όσο και για να υπάρχουν όσο το δυνατόν μικρότερες φθορές στο χρόνο. Ακόμα, περιλαμβάνονται και οι πρώτες ύλες που είναι απαραίτητες για την καθαριότητα της μονάδας προκειμένου να υπάρχει η σωστή υγιεινή και απολύμανση όλων χώρων της μονάδας έτσι ώστε οι επισκέπτες να αισθάνονται ασφαλείς κατά τη διαμονή τους. Σε αυτές τις πρώτες ύλες περιλαμβάνονται σαπούνια, απορρυπαντικά, σφουγγάρια, σκούπες, σφουγγαρίστρες, φαράσια, χρώματα, λάμπες, σακούλες, κ.ά. Το κόστος των πρώτων υλών συντήρησης και καθαρισμού υπολογίζεται ότι είναι 1,5% επί του ύψους των προβλεπόμενων ετήσιων συνολικών εσόδων.</p>
<p>Γραφική ύλη και αναλώσιμα:</p>	<p>Το κόστος των αναλώσιμων ειδών γραφείου και της γραφικής ύλης προβλέπεται να είναι σταθερά στο 0,5% επί των ετήσιων συνολικών εσόδων της μονάδας.</p>
<p>Φαρμακείο:</p>	<p>Το κόστος για προϊόντα φαρμακείου υπολογίζεται να είναι σταθερό στα 300 ευρώ το χρόνο προκειμένου να υπάρχει ανανέωση των φαρμάκων που λήγουν</p>
<p>Στολές των εργαζομένων:</p>	<p>Το κόστος για στολές των εργαζομένων περιλαμβάνει στολές υπαλλήλων υποδοχής, καθαριότητας, φόρμες εργασίας, γάντια, κ.ά., ενώ προβλέπεται να παραμείνει αμετάβλητο στο 0,3% επί των ετήσιων συνολικών εσόδων της επιχείρησης.</p>
<p>Ενέργεια και Νερό:</p>	<p>Το κόστος των ενεργειακών πηγών της μονάδας αποτελεί</p>



μεγάλο μέρος του συνολικού κόστους σε σχέση με τις υπόλοιπες πρώτες ύλες και εφόδια που εξετάστηκαν, διότι η μονάδα δεν ασχολείται αποκλειστικά με την παραγωγή τους, αλλά και με την κατανάλωση των ενεργειακών αυτών πηγών, οι οποίες πωλούνται σε συγκεκριμένες ανά μονάδα τιμές. Μέρος των πηγών αυτών θα είναι εναλλακτικές και θα παράγονται στο ξενοδοχείο με την χρήση ηλιακών πάνελ και άλλων εναλλακτικών πηγών ενέργειας. Το κόστος των ενεργειακών πηγών αντιστοιχεί στο 4% των προβλεπόμενων ετήσιων συνολικών εσόδων.

Πίνακας 20. Πρόβλεψη ετήσιου Κόστους Πρώτων Υλών και Εφοδίων

	Ποσοστό(%) επι των εσόδων	Ετήσιο Κόστος (€)
Τρόφιμα και Ποτά	1%	9.191,58 €
Υλικά καθαριότητας, ιματισμού και συντήρησης	1,5%	13.787,36 €
Γραφική ύλη και αναλώσιμα	0,5	4.595,79 €
Φαρμακείο		300 €
Στολές των εργαζομένων	0,3%	2.757,47 €
Ενέργεια και Νερό	4%	36.766,30 €

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται τα κόστη των πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων ανά κατηγορία σε εύρος πενταετίας.

Πίνακας 21. Πρόβλεψη Κόστους Πρώτων Υλών και Εφοδίων πενταετίας

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	1ο	2ο	3ο	4ο	5ο
Επισίτιση	9.191,58 €	11.119,67 €	12.614,84 €	13.893,17 €	15.319,46 €
Συντήρηση, Καθαριότητα & Ιματισμός	13.787,36 €	16.679,51 €	18.922,26 €	20.839,75 €	22.979,19 €
Γραφικές Ύλες	4.595,79 €	5.559,84 €	6.307,42 €	6.946,58 €	7.659,73 €
Φαρμακείο	300 €	300 €	300 €	300 €	300 €
Στολές Εργαζομένων	2.757,47 €	3.335,90 €	3.784,45 €	4.167,95 €	4.595,84 €
Ενέργεια	36.766,30 €	44.478,70 €	50.459,36 €	55.572,67 €	61.277,85 €
Σύνολο	67.398,50 €	81.473,62 €	92.388,33 €	101.720,12 €	112.132,08 €



Κεφάλαιο 5^ο Μηχανολογία & Τεχνολογία

5.1 Η δυναμικότητα της μονάδας, χωρομετρικές προϋποθέσεις και απεικονίσεις

Η συγκεκριμένη μονάδα περιλαμβάνει συνολικά 18 οικίες, τριών διαφορετικών τύπων με συνολική χωρητικότητα 64 κλίνες και θα ανήκει στην κατηγορία 4*. Στην πρώτη κατηγορία 6 οικίες, 55 τ.μ. συνολικής δυναμικότητας 12 ατόμων και στη δεύτερη κατηγορία 10 οικίες των 80 τ.μ. συνολικής δυναμικότητας 40 ατόμων. Τέλος, στην τρίτη κατηγορία περιλαμβάνονται 2 οικίες 120 τ.μ., με δυναμικότητα 12 άτομα συνολικά. Όλες οι βίλες θα διαθέτουν πισίνα μεγέθους 20 και 28 τ.μ. με αυξανόμενο βάθος έως 1,8 μέτρα.

Επίσης θα υπάρχει ένα ακόμη κτήριο 150 τ.μ. στο οποίο θα στεγάζονται η ρεσεψιόν, ο χώρος υποδοχής και τα γραφεία ενώ στο υπόγειο του κτηρίου θα βρίσκεται η λιντοθήκη καθώς και μια αποθήκη. Στον περιβάλλοντα χώρο θα υπάρχουν πολλά παγκάκια και αιώρες που θα προσφέρουν στιγμές χαλάρωσης ενώ προβλέπεται χώρος στάθμευσης χωρητικότητας 25 θέσεων.

Το οικοπέδο στο οποίο θα γίνει η ανέγερση των κτισμάτων θα πρέπει να είναι άρτιο και οικοδομήσιμο συνολικής έκτασης τουλάχιστον 6 στρεμμάτων, ανάλογα πάντα με τον συντελεστή δόμησης του γηπέδου, και τα κτίσματα θα είναι είτε διώροφες ή ισόγειες κατοικίες. Σε αυτόν τον χώρο θα υπάρχει και κτίσμα βοηθητικού και αποθηκευτικού χώρου στο οποίο θα στεγάζεται η υποδοχή και τα γραφεία της διοίκησης της μονάδας. Επιπλέον, έχει προβλεφτεί χώρος για τη στάθμευση των αυτοκινήτων των ενοίκων. Στον παρακάτω πίνακα αναφέρονται αναλυτικά τα τετραγωνικά που θα καταλαμβάνουν τα κτίσματα και οι εξωτερικοί τους χώροι.

Πίνακας 22. Πρόβλεψη τετραγωνικών κάλυψης για υλοποίηση έργου

Είδος	Τεμάχια	Εσωτερικός χώρος (τ.μ.)	Εξωτερικός χώρος (τ.μ.)	Σύνολο (τ.μ.)	Σύνολο απαιτούμενης έκτασης (τ.μ.)
Βίλες μονοκατοικία	6	55	95	900	900
Βίλες μονοκατοικία	10	80	110	1.900	1.900
Βίλες διώροφες	2	120	160	560	440
Βοηθητικός χώρος	1	150	-	150	150
Χώρος στάθμευσης	25			20	500
Σύνολο					3.890



Παρακάτω εκθέτουμε κάποιες ενδεικτικές εικόνες από τη διαμόρφωση των εξωτερικών καθώς και εσωτερικών χώρων των βιλών

Εξωτερική Άποψη βιλών



Εσωτερικοί χώροι



5.2 Περιγραφή Μηχανολογίας και τεχνολογίας

Η επιλογή των υλικών κατασκευής θα γίνει με ιδιαίτερη προσοχή έτσι ώστε να εξασφαλιστεί η αρίστη εναρμόνιση με το περιβάλλον ενώ θα επιτρέπουν τη δημιουργία ενός λειτουργικού χώρου που θα προσφέρει άνεση και ευχαρίστηση στον πελάτη.

Κάθε μια από τις οικίες θα έχει αυτόνομο σύστημα θέρμανσης ώστε να είναι στην ευχέρεια του πελάτη να επιλεγεί την ιδανική για αυτόν θερμοκρασία. Το ζεστό νερό θα εξασφαλίζεται από ηλιακούς και ηλεκτρικούς θερμοσίφωνες καθώς και από το ηλιοθερμικό σύστημα παραγωγής ζεστών νερών τύπου drain back. Θα υπάρχει κεντρικό σύστημα κλιματισμού και εξαερισμού για τους κοινόχρηστους χώρους ενώ σε κάθε σπίτι θα υπάρχουν αυτόνομα συστήματα τύπου Invertor για να εξασφαλίζεται η χαμηλή κατανάλωση.

Η μονάδα θα καλύπτει τις ανάγκες ηλεκτροδότησης μέσω της ΔΕΗ ενώ θα έχει ειδική μονάδα αφαλάτωσης για να καλύψει την έλλειψη νερού για οικιακή χρήση. Το αποχετευτικό σύστημα της μονάδας θα συνδεθεί με τον βιολογικό καθαρισμό του οποίου η δημιουργία έχει ήδη εγκριθεί και έτσι, δεν θα επιβαρυνθεί η ποιότητα ζωής των κατοίκων του νησιού.

Η επιλογή της τεχνολογίας που θα επιλέξει η μονάδα πρέπει να είναι σύμφωνη με την κατηγορία 4* για να είναι σε θέση να ανταπεξέλθει στις απαιτήσεις, ώστε η επιχείρηση να επιτύχει τους αντικειμενικούς σκοπούς που έχει θέσει. Για το λόγο αυτό η αξιολόγηση πρέπει να γίνει με ιδιαίτερη προσοχή έτσι ώστε η τελική επιλογή να προσφέρει βέλτιστο αποτέλεσμα τόσο οικονομικά όσο και από άποψη απόδοσης. Η ηλεκτρολογική εγκατάσταση θα είναι γίνει σύμφωνα με τους κανονισμούς που επιβάλλει ο Ελληνικός Οργανισμός Τουρισμού.

Συνοπτικά στα κτίσματα θα πρέπει να μεριμνήσουμε για:

- Σύστημα κλιματισμού
- Σύστημα εξαερισμού
- Υδραυλικές και ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις
- Τηλεφωνικές συνδέσεις και δίκτυο Wi-Fi
- Σύστημα πυρόσβεσης
- Κλειστό κύκλωμα παρακολούθησης
- Ειδικά φίλτρα για το πόσιμο νερό



- Αποχέτευση βιολογικού καθαρισμού

Η τεχνολογία που θα επιλέξουμε θα γίνει βάση συγκεκριμένων κριτηρίων:

- Να είναι σύγχρονη
- Φιλική προς το περιβάλλον και ασφαλής
- Να υπάρχει δυνατότητα αναβάθμισης με σχετικά χαμηλό κόστος
- Να είναι εύχρηστη

Επιπλέον, θα πρέπει να αναφερθεί ότι

- Η αρχιτεκτονική των κτιρίων θα πρέπει να είναι σύμφωνη με τον αρχιτεκτονικό χαρακτήρα της περιοχής, ενσωματωμένα με το ευρύτερο φυσικό και δομημένο περιβάλλον.
- Τα κτίσματα θα πρέπει να έχουν την κατάλληλη διάταξη έτσι ώστε να εξασφαλίζουν σχετική ιδιωτικότητα αλλά και ύπαρξη ελεύθερης θέας της περιοχής. Επιπλέον υπάρχει πρόβλεψη για διαμόρφωση των εξωτερικών ορίων του κάθε κτίσματος με χαμηλά διαχωριστικά στοιχεία, φυτά ή χαμηλούς ξύλινους φράκτες.
- Πρόβλεψη για χώρο στάθμευσης δυναμικότητας 25 αυτοκινήτων

Πέραν αυτών, για τη λειτουργία της μονάδας θα πρέπει να εξοπλιστεί με

- έπιπλα και μικροαντικείμενα καλλωπιστικού χαρακτήρα
- σκευή μαγειρικής και σερβιρίσματος φαγητών και ποτών
- είδη ιματισμού, μαξιλάρια και στρώματα
- συσκευές τηλεφώνου και φαξ
- Ηλεκτρικές συσκευές όπως τηλεοράσεις και ψυγεία
- Αξεσουάρ Μπάνιου
- Εξοπλισμό υποδοχής όπως Η/Υ, φορητοί και σταθεροί, ταμειακές μηχανές, POS
- Είδη διαμόρφωσης του περιβάλλοντα χώρου όπως πέργκολες, φυτά

5.3. Μηχανολογία και Τεχνολογία. Ανάλυση

Για την περάτωση του έργου, θα χρειασθεί μία σειρά κατασκευών και αγορών καθώς και να οριστεί ένας υπεύθυνος επίβλεψης και περάτωσης του έργου. Έτσι, στις παρακάτω υποενότητες θα παρουσιάσουμε τις ενέργειες και αγορές που θα πρέπει να



διεκπεραιωθούν, τον υπεύθυνο για την επίβλεψη του έργου του κτίσματος καθώς και τον προϋπολογισμό αυτών.

5.3.1 Πολιτικός μηχανικός

Την κατασκευή και την επίβλεψη του έργου θα την αναλάβει κατασκευαστική εταιρεία. Αυτή θα αναλάβει όλες της εργασίες που χρειάζονται, από τη μετατροπή του περιβάλλοντα χώρου με διαμόρφωση του εδάφους έτσι ώστε να μπορεί με ασφάλεια να γίνει η ανέγερση των κτιρίων, έως και τη κατασκευή των κτιρίων καθεαυτού αλλά και τη διαμόρφωση του εξωτερικού χώρου με δενδροφύτευση και κατασκευή ιδιωτικών πισινών. Όλα τα παραπάνω θα γίνουν σύμφωνα με τη νομοθεσία που ορίζεται και τα διεθνή πρότυπα αειφόρου οικοδόμησης. Το κόστος που θα χρειασθούμε για τη μελέτη και την επίβλεψη της κατασκευής του έργου, πηγαίνει σύμφωνα με τα τετραγωνικά και έχει ως εξής:

Πίνακας 23. Πρόβλεψη κόστους Πολιτικού Μηχανικού

Τύποι οικίας	Κόστος μελέτης	Κόστος επίβλεψης	Σύνολο ανά τύπο οικίας	Πλήθος ανά τύπο Οικίας	Συνολικό κόστος ανά τύπο
55m ²	55m ² *55€/m ² = 3025€	55m ² *48,65€/m ² = 26.76€	5.701 €	6	34.206 €
80m ²	80m ² *55€/m ² = 4400€	80m ² *48,65€/m ² = 38.92€	8.292 €	10	82.920€
120m ²	120m ² *55€/m ² = 6600€	120m ² *48,65€/m ² = 58.38€	12.438 €	2	24.876 €
Βοηθητικός χώρος	150m ² *55€/m ² = 8250€	150m ² *48,65€/m ² = 72.978€	15.548	1	15.548
				Σύνολο	157.550 €

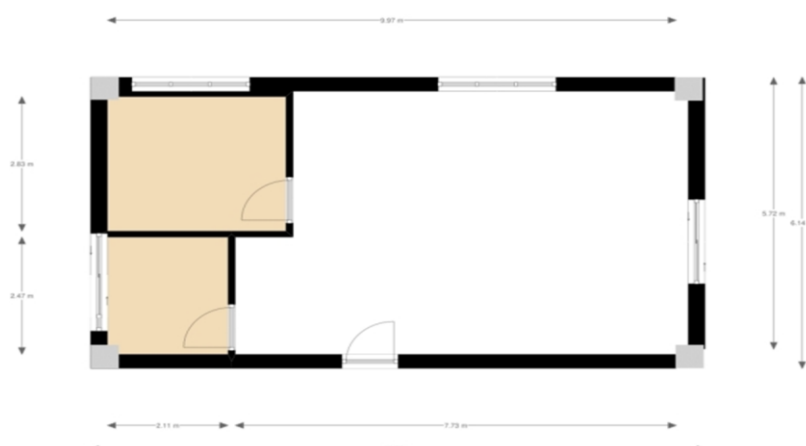
5.3.2 Κατόψεις κτισμάτων και ανάλυση κόστους

Όπως προαναφέραμε, η συγκεκριμένη μονάδα που κατατάσσεται στην κατηγορία των μικρών ξενοδοχειακών μονάδων με συνολική δυναμικότητα 64 κλινών, θα περιλαμβάνει 18 αυτόνομες οικίες, τριών διαφορετικών μεγεθών.

Ένα από τα μεγαλύτερα κόστη της επένδυσης είναι αυτό της ανέγερσης των κτηρίων. Για τον υπολογισμό του κόστους αυτού, κατηγοριοποιούμε τα 3 μεγέθη κτισμάτων και παραθέτουμε επιπλέον το κόστος του βοηθητικού κτίσματος. αναλυτικά έχουμε



Μονοκατοικία 55 τ.μ. Συνολικό πλήθος κτισμάτων 6

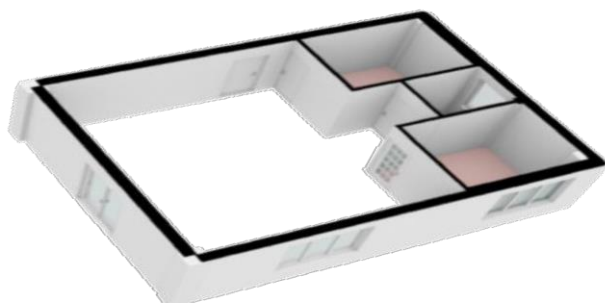


Εργασία	Περιγραφή	Πλήθος	Εκτιμώμενο κόστος (€)
Εσκαφές	Ημιβραχώδη έδαφος		550,0
Μπετά			11.000,0
Τοιχοποιίες	Alphablog		1.589,5
Σοβάδες	Ενισχυμένοι		4.647,5
Χρωματισμοί			2.145,0
Δάπεδα			2.750,0
Κάγκελα μπαλκονιών	Ειδικές κατασκευές	20 μέτρα	4.000,0
Μπάνια με είδη υγιεινής & πλακάκια & υδραυλικά		1	2100,0
Εξωτερικά κουφώματα	Θερμομονωτικά	4	8.160,0
Εξωτερική πόρτα	Θωρακισμένη	1	900,0
Εσωτερικά κουφώματα			1.000,0
Ντουλάπες		2	1400,0
Κουζίνα		1	7500,0
Ηλεκτρολογικές Εγκαταστάσεις			1.500,0
Φωτιστικά / Διακόπτες			825,0
Air Condition	Inventor		2.200,0
ΣΥΝΟΛΟ			52.267,0

Σύνολο για τα 6 κτίσματα 313.602



Μονοκατοικία 80 τ.μ. Συνολικό πλήθος κτισμάτων 10



Εργασία	Περιγραφή	Πλήθος	Εκτιμώμενο κόστος (€)
Εκσκαφές	Ημιβραχώδης έδαφος		800,0
Μπετά			16.000,0
Τοιχοποιίες	Alphablog		2.323,0
Σοβάδες	Ενισχυμένοι		6.760,0
Χρωματισμοί			3.120,0
Δάπεδα			4.000,0
Κάγκελα μπαλκονιών	Ειδικές κατασκευές		4.000,0
Μπάνια με είδη υγιεινής & πλακάκια & υδραυλικά		1	1.500,0
Εξωτερικά κουφώματα	Θερμομονωτικά	5	10.200,0
Εξωτερική πόρτα	Θωρακισμένη	3	1.000,0
Εσωτερικά κουφώματα		1	1.350,0
Ντουλάπες		4	2.800,0
Κουζίνα		1	7.500,0
Ηλεκτρολογικές Εγκαταστάσεις			1.500,0
Φωτιστικά / Διακόπτες			1.200,0
Air Condition	Inventor		3.200,0
ΣΥΝΟΛΟ			67.253,0

Σύνολο για τα 10 κτίσματα 672.530

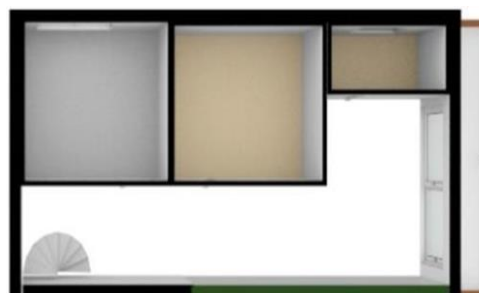


Διώροφες βίλες συνολικού εμβαδού 120 τ.μ., εμβαδόν ανά όροφο 60 τ.μ.
Τεμάχια 2

Ισόγειο



Πρώτος όροφος



Εργασία	Περιγραφή	Πλήθος	Εκτιμώμενο συν.κόστος (€)
Εκσκαφές	Ημιβραχώδης έδαφος		600,0
Μπετά			18.000,0
Τοιχοποιίες	Alphablog		3.060,0
Σοβάδες	Ενισχυμένοι		7.020,0
Χρωματισμοί			3.240,0
Δάπεδα			6.000,0
Σκάλες			5.200,0
Κάγκελα μπαλκονιών	Ειδικές κατασκευές	20 μ./όροφο	4.800,0
Μπάνια με είδη υγιεινής & πλακάκια & υδραυλικά		2	3.000,0
Εξωτερικά κουφώματα	Θερμομονωτικά	8	16.320,0
Εξωτερική πόρτα	Θωρακισμένη	1	1.000,0
Εσωτερικά κουφώματα		5	3.200,0
Ντουλάπες		6	7.000,0
Κουζίνα		1	7.500,0
Ηλεκτρολογικές Εγκαταστάσεις			3.000,0
Φωτιστικά / Διακόπτες			1.980,0
Air Condition	Inventor		4.800,0
ΣΥΝΟΛΟ			95.720

Σύνολο για τα 2 κτίσματα 191.440



Κτίσμα Βοηθητικού χώρου 2 ορόφων συνολικού εμβαδού 150 τμ



Εργασία	Περιγραφή	πλήθος	Εκτιμώμενο συν.κόστος (€)
Εκσκαφές	Ημιβραχώδης έδαφος		800
Μπετά			22.000,0
Τοιχοποιίες	Alphablog		2.550,0
Σοβάδες	Ενισχυμένοι		10.725,0
Χρωματισμοί			5.850,0
Δάπεδα			3.000,0
Σκάλες			1.500,0
Κάγκελα μπαλκονιών	Ειδικές κατασκευές		2.400,0
Μπάνια με είδη υγιεινής & πλακάκια & υδραυλικά		2	2.000,0
Εξωτερικά κουφώματα	Θερμομονωτικά	4	3.120,0
Εξωτερική πόρτα	Θωρακισμένη	1	1.000,0
Εσωτερικά κουφώματα		6	1.800,0
Ντουλάπες			1.400,0
Κουζίνα			2.000,0
Ηλεκτρολογικές Εγκαταστάσεις			1.500,0
Φωτιστικά / Διακόπτες			2.250,0
Air Condition	Inventor		6.000,0
ΣΥΝΟΛΟ			69.895,0

Συνολικό Κόστος Κτισμάτων

Πίνακας 24. Πρόβλεψη κόστους κτισμάτων

Είδος	Τεμάχια	Κόστος	Συνολικό ποσό
Βίλα 55 τμ	6	52.267,0	313.602,0
Βίλα 80 τμ	10	67.253,0	672.530,0
Βίλα 120 τμ	2	95.720,0	191.440,0
Βοηθητικός χώρος 150 τ.μ.	1	69.895	69.895,0
Σύνολο			1.247.467,0



5.4 Εκτίμηση κόστους λοιπών εγκαταστάσεων

Για την ολοκλήρωση του έργου των κτιριακών εγκαταστάσεων, πέραν του κόστους οικοδομικής μελέτης και επίβλεψης και του κόστους κτίσματος των κτιρίων, θα πρέπει να υπολογιστούν και κόστη όπως η διαμόρφωση των εξωτερικών χώρων συμπεριλαμβανομένου των πισινών, η μονάδα αφαλάτωσης και η δεξαμενή νερού, συστήματα ασφάλειας όπως η πυρανίχνευση, η πράσινη ενέργεια από φωτοβολταϊκά αλλά και εγκαταστάσεις τηλεφωνικές.

Τα έξοδα που έχουν υπολογιστεί έχουν ως εξής

Πίνακας 25. Πρόβλεψη κόστους λοιπών εγκαταστάσεων μονάδας

Είδος	Τιμή ανά τεμ.	Πλήθος	Σύνολο
Διαμόρφωση εξ. χώρων	35.000		35.000
Μονάδα αφαλάτωσης	63.000		60.000
Πισίνες	9.000, 12.800	16+2	169.600
Δεξαμενή νερού	8.000	1	8.000
Φωτοβολταϊκά	10.000, 14.000,	6+10+2	238.000
Πυρανίχνευση	2.000		2.000
Τηλεφωνική εγκατάσταση / τηλ./POS	3.350		3.470
Σύνολο			516.070

5.4.1 Εξοπλισμός ανά λειτουργικό χώρο

Για τη σωστή λειτουργία της επιχείρησης και την παραγωγή της υπηρεσίας υψηλών προδιαγραφών και στάνταρτ, επιπλέον των παραπάνω τα κτίσματα θα πρέπει να διαμορφωθούν και να εξοπλισθούν με χρηστικά και καλλωπιστικά αντικείμενα και είδη. Ο Εξοπλισμός των βιλών θα πρέπει να είναι πλήρης, μοντέρνος και καλαισθητός. Παρακάτω παρουσιάζονται αναλυτικά οι αγορές καθώς και η πρόβλεψη του ποσού που πρέπει να δαπανηθεί για την απόκτησή τους, ταξινομημένος ανά χώρο που απευθύνεται.

Λειτουργικός χώρος: Κουζίνα

Πέραν των ήδη προβλεπόμενων από τα κτίσματα, ο χώρος της κουζίνας θα πρέπει να εξοπλιστεί με



Είδη	Τεμάχια	Κόστος/ τμχ.	Συνολικό Κόστος
Φούρνος	20	550,00 €	11.000,00 €
Ψυγείο	21	350,00 €	7.350,00 €
Τραπέζι	20	200,00 €	4.000,00 €
Καρέκλες	150	60,00 €	9.000,00 €
Σερβίτσια	200	9,00 €	1.800,00 €
Τραπεζομάντηλα	80	15,00 €	1.200,00 €
Καλάθι αχρήστων	25	25,00 €	625,00 €
Βραστήρας	30	28,00 €	840,00 €
Τοστιέρα	30	25,00 €	750,00 €
Καφετιέρα	30	60,00 €	1.800,00 €
Φωτιστικά	45	50,00 €	2.250,00 €
Κουρτίνες	22	50,00 €	1.100,00 €
Κουρτινόξυλα	18	20,00 €	360,00 €
		Σύνολο	42.075,00 €

Λειτουργικός χώρος: Υπνοδωμάτια

Το πλήθος των υπνοδωματίων είναι διαφορετικό ανά μέγεθος βίλας, και πέραν του σταθερού εξοπλισμού που υπολογίστηκε στα έξοδα κτίσματος όπως οι ντουλάπες, θα πρέπει να εφοδιαστούν με τα κάτωθι

Είδη	Τεμάχια	Κόστος/ τμχ.	Συνολικό Κόστος
Κρεβάτια	32	1.200,00 €	38.400,00 €
Μαξιλάρια	128	35,00 €	4.480,00 €
Σεντόνια	300	20,00 €	6.000,00 €
Υποσέντονα	300	15,00 €	4.500,00 €
Καθρέφτης	32	80,00 €	2.560,00 €
Κομοδίνα	64	50,00 €	3.200,00 €
Τραπεζάκι	32	120,00 €	3.840,00 €
Καρέκλες	150	75,00 €	11.250,00 €
Πορτατίφ	70	40,00 €	2.800,00 €
Φωτιστικά	35	80,00 €	2.800,00 €
Τηλεόραση	35	350,00 €	12.250,00 €
Χαλάκια	96	20,00 €	1.920,00 €
Τηλέφωνο	20	40,00 €	800,00 €
Κουρτίνες	70	75,00 €	5.250,00 €
Κουρτινόξυλα	35	30,00 €	1.050,00 €
Χρηματοκιβώτια	18	320,00 €	5.760,00 €
		Σύνολο	106.860,00 €



Λειτουργικός χώρος: Living Room

Το Living Room είναι ένας βασικός χώρος συνεύρεσης των ενοίκων, και, όπως και στις κύριες οικίες τους παίζει ρόλο βασικό στη χαλάρωση τους και κοινωνική τους συναναστροφή, έτσι και εδώ πρέπει να δοθεί η δέουσα προσοχή

Είδη	Τεμάχια	Κόστος/ τμχ.	Συνολικό Κόστος
Καναπέδες	36	700,00 €	25.200,00 €
Πολυθρόνες	36	250,00 €	9.000,00 €
Τραπέζι	20	300,00 €	6.000,00 €
Καρέκλες	120	80,00 €	9.600,00 €
Πίνακες	54	90,00 €	4.860,00 €
Χαλιά	36	260,00 €	9.360,00 €
Βάζα	45	50,00 €	2.250,00 €
Κηροπήγια	72	30,00 €	2.160,00 €
Διακοσμητικά	130	25,00 €	3.250,00 €
Φωτιστικά	25	120,00 €	3.000,00 €
Τηλεόραση	20	420,00 €	8.400,00 €
Τηλέφωνο	20	40,00 €	800,00 €
Tablet	20	200,00 €	4.000,00 €
Καθρέφτες	20	100,00 €	2.000,00 €
Κουρτίνες	45	120,00 €	5.400,00 €
Κουρτινόξυλα	18	50,00 €	900,00 €
		Σύνολο	96.180,00 €

Λειτουργικός χώρος: W.C. / Μπάνια

Είναι ένας χώρος που επιμελείται την υγιεινή αλλά και τη χαλάρωση των ενοίκων, και πολλές φορές αποτελεί βασικό κριτήριο για τη πρώτη εικόνα και άποψη που διαμορφώνουν ως προς τα καταλύματα. Ο χώρος αυτός πρέπει να είναι λειτουργικός και συνάμα καλαίσθητος.



Είδη	Τεμάχια	Κόστος/ τμχ.	Συνολικό Κόστος
Καθρέφτης	21	40,00 €	840,00 €
Στεγνωτήρας	20	70,00 €	1.400,00 €
Χαλάκια	42	8,00 €	336,00 €
Καζανάκι	21	45,00 €	945,00 €
Σαπουνοθήκες	21	20,00 €	420,00 €
Καλάθι ακρήστων	21	25,00 €	525,00 €
Ντουλάπι	21	90,00 €	1.890,00 €
Κρεμάστρες	63	5,00 €	315,00 €
Φωτισμός	25	30,00 €	750,00 €
Κουρτίνες	22	35,00 €	770,00 €
Κουρτινόξυλα	20	20,00 €	400,00 €
Πετσέτες μεγάλες	300	25,00 €	7.500,00 €
Πετσέτες μεσαίες	300	15,00 €	4.500,00 €
Πετσέτες μικρές	300	10,00 €	3.000,00 €
		Σύνολο	23.591,00€

Εξωτερικοί χώροι

Ως καλοκαιρινές κατοικίες με πρωτεύον σκοπό τη χαλάρωση και αναψυχή, ο εξωτερικός χώρος των κτισμάτων θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεγμένος

Εξωτερικοί χώροι			
Είδη	Τεμάχια	Κόστος/ τμχ.	Συνολικό Κόστος
Τραπέζι	20	150,00 €	3.000,00 €
Καρέκλες	100	50,00 €	5.000,00 €
Αιώρα	3	250,00 €	750,00 €
Γλάστρες	80	20,00 €	1.600,00 €
Φυτά	80	15,00 €	1.200,00 €
Φώτα	100	20,00 €	2.000,00 €
Ξαπλώστρες πισίνας	12	45,00 €	540,00 €
		Σύνολο	14.090,00 €



Βοηθητικοί χώροι

Πέραν του εσωτερικού και εξωτερικού χώρου των βιλών, απαραίτητο είναι να εξοπλιστεί κατάλληλα και λειτουργικά και ο βοηθητικός χώρος, ο οποίος έχει προβλεφτεί για την ομαλή λειτουργία της μονάδας. Ο χώρος αυτός, εκτός από λειτουργικός, θα πρέπει να είναι και καλαίσθητος, αφού θα είναι και ο πρώτος χώρος υποδοχής των ενοίκων.

Υποδοχή			
Είδος	Τεμάχια	Κόστος/ τμχ.	Συνολικό Κόστος
Καναπέδες	2	800,00 €	1.600,00 €
Τραπέζι	1	260,00 €	260,00 €
Καρέκλες	6	55,00 €	330,00 €
Τηλέφωνο	3	40,00 €	120,00 €
Πίνακες	3	80,00 €	240,00 €
Υπολογιστής	2	600,00 €	1.200,00 €
Γραφείο	2	340,00 €	680,00 €
Εκτυπωτής	2	220,00 €	440,00 €
Φωτιστικά	2	90,00 €	180,00 €
Κουρτίνες	3	65,00 €	195,00 €
Κουρτινόξυλα	3	25,00 €	75,00 €
		Σύνολο	5.320,00 €
Ντουλάπες	32	50,00 €	1.600,00 €
Ντουλάπια	64	40,00 €	2.560,00 €
Αξεσουάρ	150	5,00 €	750,00 €
		Σύνολο	4.910,00 €

Για τη κάλυψη του καθαρού ματισμού, έκτακτων και τακτικών αναγκών της μονάδας, θα πρέπει να προβλέψουμε για τα παρακάτω

Πλυντήρια	6.000 €
Στεγνωτήρια	2.500 €
Σύνολο	8.500 €



Κάνοντας μία σύνοψη των παραπάνω, για τη διαμόρφωση του εσωτερικού και εξωτερικού των κτισμάτων, ο προϋπολογισμός τους διαμορφώνεται ως εξής:

Πίνακας 26. Πρόβλεψη κόστους εξοπλισμού κτισμάτων

<i>Χώρος</i>	<i>Ποσό</i>
<i>Κουζίνες</i>	<i>42.075,00 €</i>
<i>Δωμάτια</i>	<i>106.860,00 €</i>
<i>Living Room</i>	<i>96.180,00 €</i>
<i>WC</i>	<i>23.591,00 €</i>
<i>Εξωτερικοί Χώροι</i>	<i>14.090,00 €</i>
<i>Πλυντήρια</i>	<i>8.500,00 €</i>
<i>Βοηθητικοί Χώροι</i>	<i>4.910,00 €</i>
<i>Γενικό Σύνολο</i>	<i>296.206,00€</i>

5.5. Τελικά κόστη για Μηχανολογικό και Τεχνολογικό Εξοπλισμό

Μετά την αναφορά στις εργασίες που θα χρειασθούν, παραθέτοντας και αναλύοντας τα κόστη μηχανολογικού και τεχνολογικού εξοπλισμού, συνοψίζουμε στα εξής:

Πίνακας 27. Συνολικό Κόστος Μηχανολογικού Εξοπλισμού & Τεχνολογίας μονάδας

<i><u>Βίλες 55 τ.μ.</u></i>	<i>313.602,00 €</i>
<i><u>Βίλες 80 τ.μ.</u></i>	<i>672.530,00 €</i>
<i><u>Βίλες 120 τ.μ.</u></i>	<i>191.440,00 €</i>
<i><u>Βοηθητικοί χώροι</u></i>	<i>69.895,00 €</i>
<i><u>Διαμόρφωση εξ. χώρων</u></i>	<i>35.000,00 €</i>
<i><u>Μονάδα αφαλάτωσης</u></i>	<i>60.000,00 €</i>
<i><u>Οικοδομική άδεια</u></i>	<i>157.550,00 €</i>
<i><u>Πισίνες</u></i>	<i>169.600,00 €</i>
<i><u>Δεξαμενή νερού</u></i>	<i>8.000,00 €</i>
<i><u>Φωτοβολταϊκά</u></i>	<i>238.000,00 €</i>
<i><u>Πυρανίχνευση</u></i>	<i>2.000,00 €</i>
<i><u>Τηλ. εγκατάσταση/ τηλ. κέντρο / ροσ</u></i>	<i>3.470,00 €</i>
<i><u>Διάφορα έξοδα συγκροτήματος</u></i>	<i>296.206,00 €</i>
<i><u>Σύνολο</u></i>	<i><u>2.217.293,00 €</u></i>



Κεφάλαιο 6^ο Οργάνωση Μονάδας & Γενικά Έξοδα

6.1 Οργάνωση και λειτουργία ξενοδοχειακής μονάδας

Στον κλάδο των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων απασχολούνται άτομα πολλών και διαφορετικών επαγγελμάτων τα οποία έχουν ως κύριο μέλημα τους την εξυπηρέτηση των πελατών. Το ανθρώπινο δυναμικό ανάλογα με τις ειδικότητες και τις ικανότητες του οργανώνεται σε τμήματα προκειμένου να αποδώσει το μέγιστο των δυνατοτήτων του και να εκμεταλλευτεί η επιχείρηση την τεχνογνωσία και τις ξεχωριστές ικανότητες του κάθε εργαζομένου για να επιτύχει τους στόχους της.

Η οργάνωση είναι η διαδικασία με την οποία η συνολική εργασία χωρίζεται σε επιμέρους καθήκοντα, κατανέμεται σε διαφορετικούς ανθρώπους, ελέγχονται οι δραστηριότητες αυτές, συνδέονται διάφορες εργασίες μεταξύ τους προκειμένου να επιτευχθεί το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα για το σύνολο της μονάδας. Η διαδικασία της οργάνωσης βασίζεται σε ορισμένες αρχές όπως:

- στην ομαδοποίηση των δραστηριοτήτων σε τμήματα, που το κάθε ένα συμβάλλει στην επίτευξη των αντικειμενικών στόχων της επιχείρησης,
- στην ανάθεση κάθε τμήματος σε ένα διευθυντικό στέλεχος και
- στη διαμόρφωση της οργανωτικής δομής των θέσεων εργασίας που προκύπτει από τη διάρθρωση των τμημάτων.

Η οργανωτική δομή πρέπει:

- Να οριοθετεί τις συνθήκες εργασίας, ώστε κάθε εργαζόμενος να γνωρίζει τις ευθύνες του, τα καθήκοντα και τα δικαιώματά του.
- Να εξασφαλίζει τις κατάλληλες προϋποθέσεις για απρόσκοπτη εκτέλεση της εργασίας και την αποφυγή συγχύσεων και αβεβαιότητας σε σχέση με τον ανατιθέμενο ρόλο.
- Να προσφέρει ένα δίκτυο διακίνησης και υποστήριξης των αποφάσεων της διοίκησης που οδηγούν την επιχείρηση στους αντικειμενικούς της στόχους.



Η λειτουργία της οργάνωσης ασχολείται με τον καταμερισμό των εργασιών, δηλαδή ποιες εργασίες πρέπει να γίνουν για την επίτευξη των στόχων της επιχείρησης και ποιοι θα αναλάβουν να τις εκτελέσουν. Η εξειδίκευση των εργασιών σκοπό έχει την αποτελεσματική ανάθεση σε διαφορετικά πρόσωπα αναλόγως των ικανοτήτων και των δεξιοτήτων τους. Ωστόσο, η εξειδίκευση εξαρτάται και από το μέγεθος της επιχείρησης. Οι πολύ μικρές επιχειρήσεις δεν μπορούν να έχουν μεγάλη εξειδίκευση διότι ο αριθμός των εργαζομένων είναι μικρός και επομένως ένας εργαζόμενος μπορεί να αναλάβει να φέρει σε πέρας πλήθος διαφορετικών εργασιών. Όσο, όμως, μεγαλώνει η επιχείρηση, αυξάνονται οι δραστηριότητες και ο αριθμός των εργαζομένων και τόσο διευρύνονται και οι δυνατότητες εξειδίκευσης των εργασιών.

Η λειτουργία της οργάνωσης βασίζεται στην αρχή του ελέγχου και στον αριθμό των ατόμων που θα πρέπει να περιλαμβάνει η μονάδα. Ειδικότερα, σε μικρό αριθμό εργαζομένων ο προϊστάμενος μπορεί να ελέγχει τις δραστηριότητες της μονάδας αποδοτικά και αποτελεσματικά, ενώ, σε μεγάλο αριθμό εργαζομένων αυξάνεται σημαντικά ο αριθμός των προϊσταμένων προκειμένου να γίνει σωστός έλεγχος των δραστηριοτήτων της μονάδας και με άμεση συνέπεια την αύξηση του κόστους οργάνωσης και διοίκησης της επιχείρησης. Ο άριστος αριθμός εργαζομένων στην εν λόγω ξενοδοχειακή μονάδα εξαρτάται από τους παρακάτω παράγοντες:

- Το είδος της εργασίας που θα πρέπει να γίνει (Οι εργασίες που πρέπει να γίνουν μέσα στην επιχείρηση είναι περισσότερο σύνθετες παρά ομοιόμορφες. Επομένως, τόσο λιγότεροι προϊστάμενοι χρειάζονται προκειμένου ο έλεγχος να είναι αποτελεσματικός και να ενημερώνεται άμεσα η διοίκηση.)
- Την ικανότητα και την εκπαίδευση των εργαζομένων (Όσο μεγαλύτερη είναι η ικανότητα και η εκπαίδευση των εργαζομένων, τόσο λιγότερο αναγκαίος είναι ο έλεγχος.)
- Την ικανότητα και την εμπειρία του προϊσταμένου (Ικανοί και έμπειροι προϊστάμενοι έχουν τη δυνατότητα να ελέγχουν ένα μεγάλο αριθμό εργαζομένων.)
- Το στόχο που θέτει η επιχείρηση για την ποιότητα των υπηρεσιών που παράγει (Προκειμένου να επιτευχθεί η ποιότητα χρειάζονται όσο το δυνατόν λιγότερες ιεραρχικές βαθμίδες προκειμένου η πληροφόρηση τόσο στη διοίκηση όσο και στους εργαζομένους να είναι άμεση.)



6.1.1 Οργανόγραμμα ξενοδοχειακής μονάδας

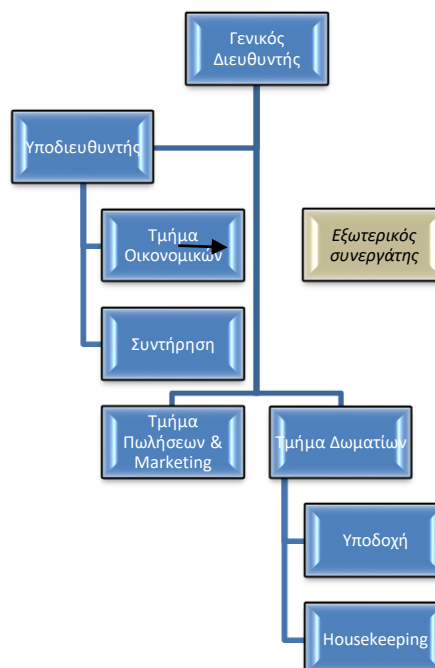
Το παρακάτω σχήμα παρουσιάζει το οργανόγραμμα της ξενοδοχειακής μονάδας όπως αυτό προκύπτει από τη δυναμικότητα της, τον αριθμό εργαζομένων που απασχολεί και τα πρότυπα του ξενοδοχειακού κλάδου. Οι εντολές μεταφέρονται από την κορυφή προς τη βάση και η ανατροφοδότηση των απαραίτητων προς επεξεργασία πληροφοριών από τη βάση προς την κορυφή. Σε κάθε τμήμα αναγράφονται με σειρά ιεραρχίας οι χαρακτηρισμοί των θέσεων. Στόχος της διοίκησης είναι η ύπαρξη μιας απλής μορφής οργάνωσης της επιχείρησης έτσι ώστε να υπάρχει αμεσότητα ανάμεσα στους υπαλλήλους και τη διεύθυνση και από την άλλη η διεύθυνση να έχει τον απόλυτο έλεγχο των υφισταμένων αφού δεν μεσολαβούν πολλοί ενδιάμεσοι.

Η ξενοδοχειακή μονάδα περιλαμβάνει τα εξής τμήματα:

- Τμήμα οικονομικών
- Τμήμα ανθρώπινου δυναμικού
- Τμήμα δωματίων
- Τμήμα Marketing & κρατήσεων
- Τμήμα προμηθειών

Σύμφωνα με τα παραπάνω, το προτεινόμενο οργανόγραμμα απεικονίζεται στο ακόλουθο διάγραμμα και δείχνει τον τρόπο με τον οποίο η υπό μελέτη ξενοδοχειακή μονάδα θα οργανωθεί προκειμένου να προκύψουν τα λειτουργικά και τα γενικά έξοδα.

Διάγραμμα 26. Οργανόγραμμα Εταιρίας



6.1.2 Εξωτερικοί συνεργάτες

Οι επαγγελματίες που θα συμβάλλουν στην εύρυθμη λειτουργία της μονάδας ως εξωτερικοί συνεργάτες είναι οι ακόλουθοι:

- Το λογιστικό γραφείο Ζώης Παπαδόπουλος Μ.Ο.Ε. με έδρα την Αλόνησο, το οποίο θα αναλάβει τις φορολογικές και φοροτεχνικές εργασίες της μονάδας έναντι μηνιαίας αμοιβής.
- Το τεχνικό γραφείο του Αθανασίου Νικόλαου με έδρα την Αλόνησο Μαγνησίας, το οποίο θα συνδράμει στην προετοιμασία των διάφορων φακέλων για ένταξη σε επιδοτούμενα προγράμματα έναντι εφάπαξ αμοιβής.
- Ο Παπαδάτος Διονύσης με έδρα την Αλόνησο Μαγνησίας και αντικείμενο εργασιών «κηπουρός» θα ασχοληθεί με τις εργασίες καλλωπισμού και συντήρησης του περιβάλλοντα εξωτερικού χώρου συμπεριλαμβανομένου των πισινών, έναντι μηνιαίας αμοιβής.

Με τους παραπάνω συνεργάτες, έχει γίνει σύναψη σύμβασης για σταθερή αμοιβή, πέντε έτη από την ημέρα ανάληψης των καθηκόντων τους.

Οι αμοιβές παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα

Εξωτερικοί συνεργάτες					
Έτος Λειτουργίας	1 ^ο	2 ^ο	3 ^ο	4 ^ο	5 ^ο
Λογιστικό γραφείο (φοροτεχνικά-εργατικά)	9,000 €	9,000 €	9,000 €	9,000 €	9,000 €
Κηπουρός	7,200 €	7,200 €	7,200 €	7,200 €	7,200 €
Τεχνικό γραφείο	1,000 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Σύνολο ποσών	17.200€	16.200€	16.200€	16.200€	16.200€



6.2 Γενικά έξοδα

Τα γενικά έξοδα της μονάδας μπορούν να συνοψιστούν στις εξής κατηγορίες:

6.2.1. Άδειες και πιστοποιήσεις.

Η λειτουργία του ξενοδοχείου προϋποθέτει την κατοχή ορισμένων αδειών από αρμόδιους φορείς, όπως της εταιρείας πνευματικής Ιδιοκτησίας, για δημόσια χρήση μουσικής και ταινιών, τη χορήγηση σήματος από τον Ελληνικό Οργανισμό τουρισμού, αλλά και πιστοποιητικό ασφάλειας και διαχείρισης τροφίμων. Η έκδοση κάποιων αδειών γίνονται στην αρχή της λειτουργίας της ξενοδοχειακής επιχείρησης, ενώ άλλες ανανεώνονται κάθε έτος.

Άδειες και πιστοποιήσεις					
Έτος Λειτουργίας	1 ^ο	2 ^ο	3 ^ο	4 ^ο	5 ^ο
ΕΟΤ	10.000 €	0 €	0 €	0 €	0 €
ΑΕΠΙ	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €
Πιστοποιητικό ασφάλειας και διαχείρισης τροφίμων	4.000 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Σύνολο Άδειες & Πιστοποιήσεις	14.500 €	500 €	500 €	500 €	500 €

6.2.2. Ασφάλιστρα

Για την σωστή μέριμνα τόσο των εγκαταστάσεων, όσο και του προσωπικού και των ενοίκων, η επιχείρηση θα πρέπει να καταβάλει ετησίως ποσό για την ασφάλιση αυτών

Ασφάλιστρα					
Έτος Λειτουργίας	1 ^ο	2 ^ο	3 ^ο	4 ^ο	5 ^ο
Ασφάλεια αστικής ευθύνης	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €	1.200 €
Ασφάλεια εγκαταστάσεων	3.000 €	3.000 €	3.000 €	3.000 €	3.000 €
Σύνολο Ασφάλιστρα	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €



6.2.3. Προμήθειες συνεργατών.

Σε αυτή τη κατηγορία συμπεριλαμβάνονται όλες τις προμήθειες των καναλιών διανομής όπως είναι τα τουριστικά γραφεία, το Booking και η Expedia, με τα οποία θα υπάρχει συνεργασία. Αυτή ορίζεται ποσοστιαία, σύμφωνα με τον αριθμό κρατήσεων που πραγματοποιούν ανά έτος και ορίζεται ως ακολούθως

Προμήθειες συνεργατών					
Έτος Λειτουργίας	1 ^ο	2 ^ο	3 ^ο	4 ^ο	5 ^ο
Προμήθειες καναλιών διανομής	17.800 €	21.200 €	23.500 €	25.400 €	28.900 €

6.2.4. Πυροπροστασία.

Βάση νόμου, η μονάδα θα πρέπει να έχει πυροσβεστήρες, οι οποίοι θα ανανεώνονται σύμφωνα με την ημερομηνία λήξης τους.

Πυροπροστασία					
Έτος Λειτουργίας	1 ^ο	2 ^ο	3 ^ο	4 ^ο	5 ^ο
Πυροσβεστήρες	2.000 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €

6.2.5. Λειτουργικά έξοδα.

Λειτουργικά έξοδα αποτελούν οι λογαριασμοί της ΔΕΗ, και του νερού, τα οποία όμως αναφέρονται αναλυτικά στο κεφάλαιο 4 και είναι μέρος των εξόδων για πρώτες ύλες και εφόδια. Πέραν αυτών, το τηλέφωνο, το internet, και δορυφορική τηλεόραση είναι απαραίτητα για τη λειτουργία της μονάδας.



Λειτουργικά έξοδα					
Έτος Λειτουργίας	1 ^ο	2 ^ο	3 ^ο	4 ^ο	5 ^ο
ΤΗΛΕΦΩΝΟ-ΙΝΤΕΡΝΕΤ	2.350 €	2.460 €	2.780 €	2.930 €	3.120 €
Δορυφορική Τηλεόραση	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Σύνολο Λειτουργικά έξοδα	4.350 €	4.460 €	4.780 €	4.930 €	5.120 €

6.2.6. Λοιπά- απρόβλεπτα έξοδα.

Εδώ εμπεριέχονται πέραν των απρόβλεπτων εξόδων, τα έξοδα διάθεσης των αποβλήτων της μονάδας, δημοτικά τέλη κ.α.

Λοιπά Απρόβλεπτα Έξοδα					
Έτος Λειτουργίας	1 ^ο	2 ^ο	3 ^ο	4 ^ο	5 ^ο
Λοιπά - Απρόβλεπτα έξοδα	2,000 €	2,000 €	2,000 €	2,000 €	2,000 €

Συνοπτικά, παρουσιάζουμε τα Γενικά Έξοδα, σε βάθος πενταετίας, στον παρακάτω πίνακα

Πίνακας 28. Πρόβλεψη Γενικών Εξόδων Μονάδας

ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ					
Έτος Λειτουργίας	1 ^ο	2 ^ο	3 ^ο	4 ^ο	5 ^ο
Εξωτερικοί Συνεργάτες	17.200,00 €	16.200,00 €	16.200,00 €	16.200,00 €	16.200,00 €
Άδειες και Πιστοποιήσεις	14.500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Ασφάλιστρα	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €	4.200,00 €
Προμήθειες Συνεργατών	17.800,00 €	21.200,00 €	23.500,00 €	25.400,00 €	28.900,00 €
Πυροπροστασία	2.000,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €
Λειτουργικά έξοδα	4.350 €	4.460 €	4.780 €	4.930 €	5.120 €
Λοιπά /Απρόβλεπτα έξοδα	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
ΣΥΝΟΛΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΕΞΟΔΩΝ	62.050,00 €	50.060,00 €	52.680,00 €	54.730,00 €	58.420,00 €



Κεφάλαιο 7^ο Ανθρώπινοι Πόροι

Λόγω της ιδιαιτερότητας του τουριστικού προϊόντος σε σχέση με τα άλλα αγαθά, όπως αναφέρθηκε στο κεφάλαιο 3, συμπεραίνουμε ότι διαφοροποίηση και η βελτιστοποίηση της παραγόμενης τουριστικής υπηρεσίας εξαρτάται άμεσα όχι μόνο από το πλήθος των υπαλλήλων αλλά και από την αμεσότητα, την αποδοτικότητα και την αποτελεσματικότητα του εργατικού της δυναμικού.

Τα κριτήρια εύρεσης των κατάλληλων ανθρώπων στις κατάλληλες θέσεις πρέπει να υπερβαίνουν των τεχνικών γνώσεών τους, και να επεκτείνονται, πέραν της κατάλληλης εκπαίδευσης και κατάρτισης, στην ιδεολογική τους ένταξη στις αρχές, τη φιλοσοφία και τη κουλτούρα της επιχείρησης.

7.1 Οργάνωση Ανθρώπινου Δυναμικού

Στο οργανόγραμμα αναφέρθηκαν τα τμήματα τα οποία κρίνονται απαραίτητα για τη λειτουργία της επιχείρησης καθώς και οι σχέσεις επικοινωνίας και αναφοράς μεταξύ τους.

Συνοπτικά μπορούμε τις να κατατάξουμε τις θέσεις σε τρεις βασικές κατηγορίες:

- Διοικητικό προσωπικό
- Ξενοδοχειακό Προσωπικό
- Τεχνικό Προσωπικό

Οι θέσεις εργασίας θα καλυφθούν είτε με προσλήψεις εποχιακού χαρακτήρα ή με μόνιμες θέσεις, και πάντα με κριτήριο τις αρμοδιότητες που θα έχουν αλλά και την τουριστική κίνηση. Η επιλογή του προσωπικού θα προσπαθήσουμε να γίνει μέσα από την τοπική κοινωνία της Αλοννήσου, συμβάλλοντας με αυτό τον τρόπο στη μείωση της ανεργίας του νησιού και βοηθώντας στη δημιουργία καλών σχέσεων με τους παράγοντες του νησιού. Έχει γίνει πρώτη εκτίμηση του ανθρώπινου δυναμικού που διαθέτει το νησί και υπάρχει αισιοδοξία ότι αυτός μας ο στόχος είναι επιτεύξιμος, χωρίς να μειώσουμε την ποιότητα των υπηρεσιών που σκοπεύουμε να παρέχουμε.



7.2. Αξιολόγηση και Επιλογή Ανθρώπινου δυναμικού

Η επιλογή προσωπικού έχει υπάρξει και συνεχίζει να είναι μια από τις κεντρικές λειτουργίες της βιομηχανικής, εργασιακής και οργανωτικής ψυχολογίας και αποτελεί μια πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος για τις επιχειρήσεις. Μπορεί να οριστεί ως η τοποθέτηση των ατόμων στα εργασιακά τους περιβάλλοντα, βάσει συγκεκριμένης μεθοδολογίας. Η διαδικασία της επιλογής προσωπικού ακολουθεί συγκεκριμένη μεθοδολογία ως προς την συγκέντρωση πληροφοριών για το υποψήφιο άτομο, με στόχο να καθορίσει αν το συγκεκριμένο άτομο θα προσληφθεί.

Για να είναι μια επιλογή αποτελεσματική, θα πρέπει αρχικά να γίνει γνωστή η φύση της θέσης εργασίας καθώς και οι τυχόν δυσκολίες που απορρέουν από αυτή. Αν η επιχείρηση επιλέξει εσφαλμένα κάποια άτομα για συγκεκριμένες θέσεις, τότε αυτή η ενέργεια συνεπάγεται αρνητικές επιπτώσεις σε υπαλλήλους και πελάτες. Άλυτο πρόβλημα ως προς την επιλογή παραμένει πάντα η υποκειμενική κρίση.²⁴

Μέσω διαδικασιών, αναζητούμε την αναγνώριση των προσωπικών χαρακτηριστικών και τεχνικών ικανοτήτων των υποψηφίων, που σχετίζονται με την συγκεκριμένη εργασιακή θέση. Η διαδικασία επιλογής / αξιολόγησης μπορεί να θεωρηθεί ολοκληρωμένη μετά από 1-2 συνεντεύξεις, στις οποίες θα πρέπει να διαμορφωθούν κατάλληλα στοχευόμενες και εξειδικευμένες ερωτήσεις ώστε να δώσουν (μαζί με το προφίλ προσωπικότητας) το κατά το δυνατό πληρέστερο προφίλ των υποψηφίων.

Κατά την διαδικασία αξιολόγησης των ατόμων, θα πρέπει πάντα να προσμετρείται η ικανότητα του υποψηφίου για ένταξη στην οργανωσιακή κουλτούρα της επιχείρησης, αλλά και το βαθμό υποκίνησης του από τη κάλυψη της συγκεκριμένης θέσης, έτσι ώστε να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις της επιχείρησης, αλλά και να αναπτύξει και να χρησιμοποιήσει τις ικανότητές του.²⁵

Εκτός από τη μόρφωση (τίτλο πτυχίου), την επαγγελματική εμπειρία, τις βασικές γνώσεις και δεξιότητες, σημαντικό είναι και το προφίλ συμπεριφορών ενός υποψηφίου.

²⁴ Tyson S., York A., (2000), «Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού-Τα δομικά συστατικά του HRM», αποδοση: Ψαρράκη Π., 4η έκδοση, Γκιούρδας, Αθήνα

²⁵ Ξηροτύρη – Κουφίδου Σ., (2001), «Διοίκηση Ανθρωπίνων Πόρων – Η πρόκληση του 21ου αιώνα στο εργασιακό περιβάλλον», 3η έκδοση Ανίκουλα, Αθήνα



Κάθε επιχείρηση έχει διαφορετικά κριτήρια επιλογής. Στα ξενοδοχεία δε, κυριαρχεί η τάση να επικεντρώνεται το βάρος στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της κάθε προσωπικότητας.²⁶

Για να γίνει η επιλογή κάποιου εργαζομένου προηγείται η συλλογή πληροφοριών και στοιχείων από διάφορες πηγές και έπειτα ακολουθούν κάποια βήματα – στάδια, τα οποία επιγραμματικά είναι:

1. η υποβολή της αίτησης και βιογραφικού σημειώματος
2. η προκαταρκτική συνέντευξη
3. οι δοκιμασίες (test)
4. ο έλεγχος συστάσεων
5. η διαγνωστική συνέντευξη ή και «κέντρο αξιολόγησης»
6. η εξέταση φυσικής κατάστασης (ιατρικές εξετάσεις)
7. η απόφαση και ενημέρωση του υποψηφίου
8. η αρχειοθέτηση των στοιχείων²⁷

7.3 Περιγραφή και αρμοδιότητες ανά Τμήμα

Παρακάτω, θα αναλύσουμε τις αρμοδιότητες και τα ελάχιστα προσόντα που απαιτούνται ανά θέση.

7.3.1. Διοικητικό Προσωπικό

Το προσωπικό που ανήκει σε αυτή την κατηγορία, δίνει τις κατευθυντήριες γραμμές για τον τρόπο λειτουργίας της επιχείρησης, εμπνέει και παρακινεί τους υπαλλήλους, αντικατοπτρίζει το όραμα και το σκοπό. Ορίζει την εκάστοτε στρατηγική, κάνει πλάνα και θέτει στόχους, μελετώντας με οξυδέρκεια το εξωτερικό περιβάλλον. Η εμπειρία, οι τεχνικές γνώσεις αλλά

²⁶ Paraskevas A., (2000), «Management selection practices in Greece: are hospitality recruiters any different? », Hospitality Management, pp. 240-259

²⁷ Ξηροτύρη – Κουφίδου Σ., (2001), «Διοίκηση Ανθρωπίνων Πόρων – Η πρόκληση του 21ου αιώνα στο εργασιακό περιβάλλον», 3η έκδοση Ανίκουλα, Αθήνα



και επικοινωνιακή ικανότητα των ανθρώπων που απαρτίζουν τη κατηγορία αυτή, αποτελούν σημαντικό παράγοντα για την ορθή και αποτελεσματική λειτουργία της επιχείρησης. Στο διοικητικό προσωπικό υπάγεται η θέση του Γενικού Διευθυντή και του Υποδιευθυντή της μονάδας.

Γενικός Διευθυντής. Job Description:

Ο ρόλος του γενικού διευθυντή είναι καθοριστικός για την επιχείρηση. Είναι ο υπεύθυνος για το σχεδιασμό των δραστηριοτήτων της μονάδας, την οργάνωση των εργασιών που απαιτούνται για την επίτευξη των στόχων της επιχείρησης, την προσέλκυση, επιλογή και εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού και τον έλεγχο όλης της μονάδας. Ο γενικός διευθυντής είναι υπεύθυνος και για την διοίκηση του τμήματος πωλήσεων & μάρκετινγκ. Θα κλείνει συμφωνίες με διάφορα πρακτορεία και θα επιβλέπει το πλάνο κρατήσεων. Τέλος, σε αυτόν θα αναφέρεται το τμήμα Υποδοχής βοηθώντας στην επίλυση τυχόν προβλημάτων που υπερβαίνουν των αρμοδιοτήτων του τμήματος δωματίων.

Σημειώνουμε ότι απαραίτητη προϋπόθεση για την επιτυχία μιας επιχείρησης είναι ο συντονισμός όλων των τμημάτων και η ικανοποίηση πελατών και εργαζομένων.

Τον ρόλο του γενικού διευθυντή θα τον αναλάβει ένας εκ των δύο ιδιοκτητών, έναντι συμβολικής αμοιβής και με σύμβαση αορίστου χρόνου. Η πολυετής εμπειρία του στη βιομηχανία του τουρισμού, τον καθιστά κατάλληλο για τη θέση αυτή.

Υποδιευθυντής Job Description:

Πέραν της υποστηρικτικής του θέσης προς τον διευθυντή του ξενοδοχείου, ο υποδιευθυντής θα είναι υπεύθυνος για τις προμήθειες του ξενοδοχείου. Είναι αυτός ο οποίος διεξάγει την έρευνα αγοράς και θα καταγράφει τα προσφερόμενα προϊόντα, θα συλλέγει τις απαραίτητες προσφορές, στη συνέχεια θα τις αξιολογεί καταλήγοντας στους προμηθευτές με τους οποίους θα συνεργαστεί. Ακόμα, θα διαπραγματεύεται με τους προμηθευτές, έτσι ώστε να επιτύχει οικονομικά συμφέρουσες τιμές και θα δίνει την εντολή αγοράς. Επιπλέον, είναι υπεύθυνος για τον χρόνο παράδοσης των αγαθών από τους προμηθευτές, τον έλεγχο της παραλαβής τους, την ακρίβεια στα τιμολόγια, τα δελτία αποστολής κ.τ.λ. Αν παρουσιαστούν προβλήματα κατά την παραλαβή, τα διευθετεί επικοινωνώντας με τους προμηθευτές.

Επιπρόσθετα, θα έχει στην επίβλεψη του το τμήμα Συντήρησης για την ομαλή λειτουργία και επιτήρηση της ασφάλειας, θα διατηρεί και θα επιβλέπει το αρχείο υπαλλήλων, και θα ελέγχει τα οικονομικά στοιχεία σε συνεννόηση με τον εξωτερικό συνεργάτη (λογιστή).

Ο υποδιευθυντής θα απασχολείται στην επιχείρηση με σύμβαση αορίστου χρόνου.



7.3.2. Ξενοδοχειακό προσωπικό

Το προσωπικό το οποίο έρχεται σε άμεση επαφή με τους πελάτες, ή το έργο του καταναλώνεται άμεσα από τους ενοίκους του ξενοδοχείου, ανήκει στη κατηγορία αυτή.

Πρέπει να απαρτίζεται από ανθρώπους με ευελιξία, ενεργητικότητα, υπομονή αλλά και αντοχή, αφού η αμεσότητά του στη λήψη αποφάσεων ως προς την επίλυση τυχόν ζητημάτων που προκύπτουν τόσο κατά τη λειτουργία της μονάδας όσο και για την ικανοποίηση επιθυμιών των πελατών, είναι κέραια.

Το τμήμα πωλήσεων και Marketing προωθεί τη θετική εικόνα της επιχείρησης, και επιμελείται των κρατήσεων τόσο από διαδικτυακές πλατφόρμες, όσο και από μεμονωμένες αιτήσεις.

Οι υπάλληλοι υποδοχής που ανήκουν στο τμήμα αυτό, θα πρέπει να έχουν ικανότητα για άμεση επικοινωνία με τους πελάτες, ικανότητα να αναλύουν τη ψυχολογική κατάσταση που βρίσκεται ο πελάτης και ικανότητα σχεδιασμού, πρωτοβουλιών και λήψης αποφάσεων για την ικανοποίηση ή την επίλυση των θεμάτων που τυχόν προκύπτουν.

Οι υπάλληλοι του τμήματος Housekeeping θα πρέπει να είναι επιμελείς και φιλικοί, με περιποιημένο παρουσιαστικό και καλή αίσθηση οργάνωσης του χρόνου.

Τμήμα Πωλήσεων & Marketing Job Description:

Το τμήμα αυτό, ασχολείται με την δημιουργία και διαχείριση της ιστοσελίδας της ξενοδοχειακής μονάδας καθώς και προώθησης και προβολής και πώλησης μέσα από τα διάφορα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Είναι υπεύθυνος για να απαντάει στις θετικές ή αρνητικές κριτικές σε διάφορες πλατφόρμες (TripAdvisor, Booking) καθώς και να προωθεί κάποιες από τις προσφορές όπου βγαίνουν κατά περιόδους. Θα επιμελείται του πλάνου κρατήσεων και θα συνεννοείται άμεσα με τον διευθυντή για τυχόν αποκλίσεις από τις αναμενόμενες πληρότητες, συμβάλλοντας στη δημιουργία μίας στρατηγικής ανάπτυξης για την επίτευξη των στόχων της μονάδας.

Τα απαραίτητα τεχνικά προσόντα που θα πρέπει να έχει είναι η εμπειρία και η γνώση σε ψηφιακών έργων και υπηρεσιών, η ικανοποιητική γνώση χειρισμού των πλατφορμών διαφήμισης και μέσων κοινωνικής δικτύωσης όπως Facebook, Instagram,



Προσωπικά χαρακτηριστικά του είναι η οξυδέρκεια και η ενσυναίσθηση, για την σύνταξη απαντήσεων πάνω σε κριτικές, κυρίως αρνητικές, αλλά και η ικανότητα εργασίας σε ένα περιβάλλον με ταχείς ρυθμούς.

Το τμήμα θα αποτελείται από ένα άτομο, μερικής απασχόλησης

Τμήμα Υποδοχής Job Description:

Ο ρόλος του τμήματος υποδοχής και εξυπηρέτησης πελατών είναι καθοριστικός για την βιωσιμότητα μιας ξενοδοχειακής επιχείρησης. Είναι το τμήμα που αναλαμβάνει να ικανοποιήσει τις ανάγκες του πελάτη από την πρώτη έως την τελευταία στιγμή. Επομένως, η προθυμία για εξυπηρέτηση και η ευγένεια που επιδεικνύει, συμβάλει κατά πολύ στη διαμόρφωση της τελικής εικόνας του για την επιχείρηση.

Το τμήμα αυτό κάνει την προετοιμασία των αφίξεων, υποδέχεται και εξυπηρετεί με ευγένεια τους πελάτες, προσδιορίζει τις απαιτήσεις τους κατά τη διάρκεια της παραμονής τους, ενημερώνεται για την κατάσταση των δωματίων και συντονίζεται μέσω του Housekeeping, με το τμήμα συντήρησης για επιδιορθώσεις τυχόν βλαβών στα δωμάτια, και ελέγχει και επιμελείται του αντίτιμου που πρέπει να λάβει κατά την αναχώρηση των πελατών.

Απαιτούμενος αριθμός ατόμων 4

Το τμήμα θα αποτελείται από 3 receptionist και 1 groom. Ένα άτομο από τη reception θα απασχολείται για 7 μήνες, με υποστηρικτική βοήθεια κατά την έναρξη και κλείσιμο της σεζόν, ενώ όλοι οι υπόλοιποι για τους 6 μήνες λειτουργίας.

Τμήμα House keeping:

Το προσωπικό καθαριότητας διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην ικανοποίηση των αναγκών του πελάτη. Ένας καθαρός και ευχάριστος χώρος διαμονής ικανοποιεί τον πελάτη και μεγιστοποιεί τη χρησιμότητα του τμήματος που καταβάλλει. Η μη ικανοποίηση των αναγκών αυτών προκαλεί δυσάρεστη εμπειρία διαμονής του πελάτη και τον αποθαρρύνει από μελλοντική επίσκεψη του.

Το συγκεκριμένο τμήμα, είναι υπεύθυνο για την καθαριότητα τόσο των δωματίων, όσο και του κοινόχρηστου χώρου του ξενοδοχείου. Εφοδιάζει με επιπλέον λινά τους πελάτες, εάν του ζητηθεί και ενημερώνει το τμήμα υποδοχής για τυχόν προβλήματα που εντοπιστούν στα δωμάτια.

Απαιτούμενος αριθμός ατόμων 6.



Τα 5 θα είναι υπεύθυνα για την καθαριότητα των δωματίων, το 1 για τους κοινόχρηστους χώρους και το 1 θα είναι υπεύθυνο στα πλυντήρια για την καθαριότητα των λευκών ειδών. Η απασχόλησή τους θα είναι εποχικού χαρακτήρα, δύο άτομα εκ αυτών θα απασχολούνται για 7 μήνες, βοηθώντας στη προετοιμασία της μονάδας για το άνοιγμα της σεζόν αλλά και για το κλείσιμο του ξενοδοχείου, μετά το τέλος της σεζόν, δύο θα απασχολούνται για τους 4 μήνες αιχμής, ενώ τα υπόλοιπα 2, για τους 6 μήνες λειτουργίας της μονάδας.

7.3.3. Τεχνικό προσωπικό

Στο τεχνικό προσωπικό, υπάγεται το τμήμα συντήρησης του ξενοδοχείου, υπεύθυνο για την ασφαλή λειτουργία των συστημάτων και κατά επέκταση, για την ασφάλεια των υπαλλήλων και των ενοίκων.

Τμήμα συντήρησης Job Description:

Το προσωπικό στο τμήμα συντήρησης είναι υπεύθυνο για τη σωστή λειτουργία των ηλεκτρικών και υδραυλικών συστημάτων και πισίνας, του κλιματισμού καθώς και για την καταγραφή των εργασιών που χρειάζονται συντήρηση και δεν αποτελούν μέρος της ειδικότητας του, προκειμένου να ενημερωθεί ο υποδιευθυντής και εν συνεχεία τα αρμόδια συνεργεία των διαφόρων εργασιών. Κύριος στόχος του τμήματος είναι η αναζήτηση και η αποφυγή τεχνικών προβλημάτων προτού αυτά εκδηλωθούν και η διασφάλιση των προτύπων ασφαλείας.

Απαιτούμενος αριθμός ατόμων 2

Το τμήμα συντήρησης θα αποτελείται από τον υπεύθυνο συντηρητή και από έναν βοηθό.

Ο Υπεύθυνος συντήρησης θα έχει σύμβαση εποχικού χαρακτήρα, με ενασχόληση 7 μήνες, ενώ ο βοηθός συντηρητή θα απασχολείται για 5 μήνες, με οκτάωρη εργασία.

7.4 Κόστος ανθρώπινου δυναμικού με 5ετή πρόβλεψη

Για την κάλυψη των αναγκών σε ανθρώπινο δυναμικό, χρησιμοποιούνται συμβάσεις τόσο αορίστου χρόνου, όσο και περιορισμένου, ανάλογα με τη φύση της εργασίας. Στον προγραμματισμό αυτό σημαντικό ρόλο διαδραματίζει η πρόβλεψη των κρατήσεων που έχει γίνει και η συνεχής παρακολούθηση της πορείας τους, έτσι ώστε να προληφθούν εγκαίρως διορθωτικές κινήσεις.



Το ανθρώπινο δυναμικό, μείζονος σημασίας για τη λειτουργία της επιχείρησης, θα πρέπει να είναι ικανοποιημένο τόσο από το εργασιακό περιβάλλον που παρέχουμε, όσο και από τις μηνιαίες απολαβές του. Στόχος της επιχείρησης είναι η μονιμότητα των υπαλλήλων αυτών, παρόλο τον εποχικό χαρακτήρα που θα έχουν οι περισσότερες από αυτές.

Παρακάτω δίνεται πίνακας με τον υπολογισμό των μισθών αλλά και των εργοδοτικών εισφορών, προκειμένου να προβλέψουμε το κόστος του ανθρώπινου δυναμικού., ενώ οι εργοδοτικές εισφορές έχουν υπολογιστεί στο 24%, προβλέποντας μικρή μείωση από τις υπάρχουσες (26,1%), λόγω πολιτικών δρώμενων.

Πίνακας 29. Προσωπικό, θέσεις εργασίας, μισθοδοσία

Θέσεις	Άτομα	Μήνες	Ώρες	Μηνιαίος μισθός, συμπ. Επιδομάτων και δώρων	Ετήσιος Μικτός συνολικός μισθός	Εργοδοτικές εισφορές	Ετήσιο Κόστος
Γενικός Διευθυντής	1	12	8		35.000	8.400	43400,00
Υποδιευθυντής	1	12	8		32.700	7.848	40548,00
Πωλήσεις και Marketing	1	12	6	1.350	16.200	3.888	20088,00
Υποδοχή	1	7	8	1.400	9.800	2.352	12152,00
Υποδοχή	2	6	8	1.300	15.600	3.744	19344,00
Groom	1	6	8	910	6.400	1.536	7936,00
Υπεύθυνος Συντήρησης	1	12	8	1.967	23.600	5.664	29264,00
Βοηθός συντηρητή	1	5	8	1.400	7.000	1.680	8680,00
Καμαριέρες	2	4	8	1.300	10.400	2.496	12896,00
Καμαριέρες	2	6	8	1.300	15.600	3.744	19344,00
Καμαριέρες	1	7	8	1.400	9.800	2.352	12152,00
Καθαρίστριες κοινόχρηστων χώρων	1	7	8	1.200	8.400	2.016	10416,00
Πλυντήρια	1	7	8	1.157	8.100	1.944	10044,00
Σύνολο	0				198.600	4.7664	246264,00

Οι δαπάνες μισθοδοσίας των εργαζομένων στη μονάδα καθορίζονται βάσει των αντίστοιχων συλλογικών συμβάσεων, ενώ για τον υπολογισμό του κόστους του απαιτούμενου ανθρώπινου δυναμικού για τη λειτουργία της μονάδας λαμβάνονται υπόψη οι ετήσιες άδειες και οι άδειες ασθένειας καθώς και η κοινωνική ασφάλιση του Ι.Κ.Α..



Στον παρακάτω πίνακα, δίνεται το κόστος ανά τμήμα σε βάθος πενταετίας. Για το έτος 2, 3, 4 και 5, έχει υπολογιστεί ετήσια αύξηση 3,1% , οποία καλύπτει πληθωρισμό και αυξήσεις μισθών.

Πίνακας 30. Κόστος Τμημάτων Ανθρώπινου δυναμικού σε βάθος 5ετίας

	1ο έτος	2 ετος	3 ετος	4 ετος	5 έτος
Τμήμα Διοίκησης	83.948	86.550	89.233	92.000	94.852
τμήμα Πωλήσεων	20.088	20.711	21.353	22.015	22.697
Front Office	39.432	40.654	41.915	43.214	44.554
Τμήμα Συντήρησης	37.944	39.120	40.333	41.583	42.872
Τμήμα HouseKeeping	64.852	66.862	68.935	71.072	73.275
Σύνολο	246.264	253.898	261.769	269.884	278.250



Κεφάλαιο 8^ο Τοποθεσία, Χώρος Εγκατάστασης & Περιβάλλον

Στο πλαίσιο μιας οικονομοτεχνικής μελέτης εντάσσεται και η επιλογή της τοποθεσίας μέσα στην οποία θα εγκατασταθεί η υπό εξέταση επιχειρηματική μονάδα. Η ανάλυση της τοποθεσίας αποτελεί σημαντικό κεφάλαιο της μελέτης διότι εντοπίζονται οι κατάλληλοι τόποι για την εγκατάσταση του επενδυτικού σχεδίου που μελετάται. Βέβαια για κάθε επενδυτικό σχέδιο υπάρχει η δυνατότητα να υπάρχουν περισσότερες από μία εναλλακτικές περιοχές εγκατάστασης και μέσα από κριτήρια θα επιλεγεί η άριστη περιοχή. Στη συνέχεια θα εξετάσουμε αν η επιλεγμένη τοποθεσία πληροί τις βασικές απαιτήσεις που θεωρούνται απαραίτητες και κρίσιμες για την εφικτή και βιώσιμη λειτουργία της υπό μελέτης μονάδας.

8.1 Εκτίμηση των αναγκών σε χώρους της νέας μονάδας

Οι χώροι που απαιτείται να έχει η ξενοδοχειακή μονάδα για την άρτια λειτουργία της είναι αρκετοί σε αριθμό, ενώ θα καταλαμβάνουν σημαντική επιφάνεια γης. Εκτός από τον χώρο των εγκαταστάσεων με τα σπίτια, τη ρεσεψιόν και τους αποθηκευτικούς χώρους, θα χρειαστεί αρκετή έκταση γης για το χώρο στάθμευσης και τους υπόλοιπους εξωτερικούς χώρους της μονάδας. Η αναγκαία έκταση του γηπέδου ορίστηκε στα 6 τουλάχιστον στρέμματα, με την τελική του έκταση να καθορίζεται από τον συντελεστή δόμησης της επιλεγείσας περιοχής. Το οικόπεδο θα πρέπει να είναι αν όχι παραθαλάσσιο, σε πάρα πολύ μικρή απόσταση από παραλία του νησιού (έως 200 μ το πολύ), με ανοιχτή θέα

8.2 Υφιστάμενη κατάσταση φυσικού περιβάλλοντος

Γεωμορφολογία

Μορφολογικά η νήσος, που γεωγραφικά αναπτύσσεται σε έναν Άξονα ΒΑ - ΝΔ, διακρίνεται στη βόρεια πλευρά (με το μεγαλύτερο πλάτος) με τις υψηλότερες κορυφογραμμές και στη νότια (με μικρότερο πλάτος) όλο και πιο ομαλή ως πιο πεδινή ζώνη.

Υψηλότερη κορυφή είναι το βουνό Κουβούλι (476 μ.) και τα υψώματα Γελαδάρα (456 μ.), Καλόβουλος (355μ.) και Βουνό (255 μ.) τα οποία, μαζί με εκείνα της Σκοπέλου, αποτελούν στην ουσία μια αλληλουχία με ορεινά - ημιορεινά τμήματα βουνών που δύσκολα το ανθρώπινο μάτι μπορεί να τα διαχωρίσει για το που αρχίζουν και τελειώνουν οι ακτογραμμές των νησιών (κυρίως στο ΝΔ και βόρειο κομμάτι της Αλοννήσου).



Σε όλη την έκταση της Αλοννήσου υπάρχει πλήθος μικρών χαραδρών οι οποίες τέμνουν το τοπίο προσδίδοντάς του την απόκρημνη μορφή του. Οι χαράδρες αυτές έχουν συνήθως την αρχή τους σε υψηλές θέσεις πάνω στον κύριο επιμήκη άξονα του νησιού και το τέλος τους στις ανατολικές και δυτικές ακτές. Οι χαράδρες αυτές λειτουργούν ως ρέματα κατά τη διάρκεια της βροχερής περιόδου, διευκολύνοντας την απορροή ομβρίων υδάτων.

Στο νότιο μέρος, που είναι πεδινό, βρίσκονται οι οικισμοί Πατητήρι, Ρουσούμ, Βότση ενώ το Παλιό Χωριό βρίσκεται ψηλά στο λόφο, στις δε άγριες και βραχώδεις βόρειες ακτές του υπάρχουν μικρές παραλίες και σπήλαια που φωλιάζουν φώκιες, θαλασσοκόρακες, γλάροι και αγριοπερίστερα. Επίσης, πάνω στη νήσο και στις γύρω νησίδες εντοπίζονται αγριοκάτσικα που πολλές φορές απαντώνται αναπαυόμενα στα περιπατητικά κιόσκια.

Σε όλο το μήκος της ακτογραμμής, δημιουργούνται υπέροχες ακτές με πιο γνωστές τις παραλίες Γυάλια, Τσουκάλια κ.ά. Αυτή η πλευρά (δυτική), επίσης, φιλοξενεί και ένα από τα πιο μαγευτικά μέρη της Αλοννήσου, το ξωκλήσι των Αγίων Αναργύρων και την ομώνυμη παραλία που γειτνιάζει με τις παραλίες Τουρκονέρι και Μεγάλη Άμμος. Η νότια και ανατολική πλευρά είναι ομαλή με την ίδια όμως μορφολογική όψη και σχηματίζει πολλές υπέροχες παραλίες με λεπτά ως πιο χοντρά βότσαλα στο χρώμα κυρίως της ώχρας και λευκά αλλά και παραλίες με άμμο (π.χ. Χρυσή Μηλιά), που προστατεύονται σε σημαντικό βαθμό από τους άνεμους από το γειτονικό νησί της Περιστεράς (ή Ξηρό), του γνωστού νησιού για το πιο καλοδιατηρημένο και αξιόλογο κλασικό ναυάγιο της αρχαιότητας.

Στην περιοχή της Αλοννήσου δεν παρατηρούνται έντονα ακτομηχανικά φαινόμενα και η στερεομεταφορά κατά μήκος των ακτών είναι ιδιαίτερα περιορισμένη, λόγω της απότομης διαμόρφωσης του θαλάσσιου πυθμένα και της βραχώδους σύστασης της ακτής. Το θαλάσσιο περιβάλλον της άμεσης περιοχής υφίσταται περιορισμένης κλίμακας ανθρωπογενείς πιέσεις που προκαλούνται από τη γειτνίασή του με τον οικισμό του Πατητηρίου καθώς και την υφιστάμενη λιμενική και αλιευτική δραστηριότητα²⁸.

Συγκεκριμένα, οι κυριότερες πηγές επιβάρυνσης του θαλάσσιου περιβάλλοντος της νήσου είναι η έκχυση του οχετού των ομβρίων, η μικρής κλίμακας επισκευαστική δραστηριότητα των αλιευτικών σκαφών, καθώς και η ατυχηματική απόρριψη των υγρών και αλιευτικών αποβλήτων από τα αλιευτικά σκάφη. Γενικά, η κατάσταση του θαλάσσιου περιβάλλοντος σε όλο το νησί μπορεί να χαρακτηριστεί πολύ καλή. Η μη ύπαρξη ειδών-δεικτών οργανικής

²⁸ https://alonnisos.net/alonnisos_informationaboutalonnisos.html



προέλευσης και η, γενικά, καλή φυσικοχημική κατάσταση του θαλάσσιου νερού, είναι ενδεικτική της έλλειψης σημαντικής επιβάρυνσης του θαλασσίου περιβάλλοντος από φυσικές ή ανθρωπογενείς πηγές.

Γεωλογία – Τεκτονική -Σεισμικότητα

Σύμφωνα με τη μελέτη γεωλογικής καταλληλότητας του ΓΠΣ του Δήμου Αλοννήσου, η Αλόννησος δομείται, κυρίως, από ασβεστολιθικούς σχηματισμούς, με μικρές εμφανίσεις λατυποπαγών και κροκαλοπαγών με ασβεστολιθικές ή οφιολιθικές κροκάλες και λατύπες, ενώ στο νότιο τμήμα του νησιού υπάρχει μικρής έκτασης εμφάνιση φλύσχη, συνιστάμενου από αργιλικούς σχιστόλιθους και ψαμμίτες, μικρά οφιολιθικά σώματα και τράπεζες ημικρυσταλλικών ασβεστολίθων. Οι γύρω νησίδες παρουσιάζουν ομοιότητες με κύριο χαρακτηριστικό τα ασβεστολιθικά πετρώματα, εκτός από την Ψαθούρα που έχει ηφαιστειακή προέλευση.

Τα πετρώματα έχουν υποστεί την επίδραση εντονότατων τεκτονικών κινήσεων. Ισχυρά ρήγματα παρατηρούνται (με επικρατούσες ΒΒΑ-ΝΝΔ, ΒΔ-ΝΑ και Β-Ν διευθύνσεις) και η σχέση τους με τα μεγάλα ρήγματα της ενεργού τάφρου του Αιγαίου είναι εύλογη.

Στην περιοχή έχουν συμβεί κατά το παρελθόν ισχυροί σεισμοί, με κυριότερο εκείνον του 1965, ο οποίος είχε ένταση 6,1 R. Ο σεισμός αυτός ισοπέδωσε τη Χώρα της Αλοννήσου και οι κάτοικοι έκτισαν νέο χωριό κοντά στο Πατητήρι. Η επιτάχυνση σχεδιασμού για την περιοχή είναι $a=0,16$ και η σεισμική επιτάχυνση εδάφους προκύπτει ως εξής:

$$A = a * g$$

Όπου a , η επιτάχυνση σχεδιασμού, και g η επιτάχυνση της βαρύτητας. Επομένως, η σεισμική επιτάχυνση εδάφους στην περιοχή μελέτης είναι $A = 0,16 * 9,81 = 1,57 \text{ m/sec}^2$.

Υδρολογία

Σύμφωνα με στοιχεία του Δήμου Αλοννήσου, το υπέδαφος του νησιού διαθέτει πλούσιο υδρογραφικό δίκτυο. Παρόλο που δεν υπάρχει λεπτομερής χαρτογράφηση του, η Δ.Ε.Υ.Α.Α. διαθέτει αναλυτικό χάρτη που περιλαμβάνει όλες τις πηγές του νησιού καθώς και τις γεωτρήσεις. Χείμαρροι, πολύ περιορισμένης έκτασης, εντοπίζονται στην περιοχή Μέγα Νερό, όταν η υδροφορία είναι πλούσια, καθώς και στις ορεινές περιοχές κατά την εκδήλωση παρατεταμένων βροχοπτώσεων. Τα φαινόμενα ωστόσο αυτά είναι πολύ περιορισμένα χωροχρονικά και χωρίς ιδιαίτερη αξία αφού η απορροή καταλήγει στη θάλασσα.



Ο σχηματισμός του υποβάθρου (φυλλίτες και οι ψαμμίτες) είναι αδιαπέραστος. Σε περιοχές, όμως, που παρουσιάζουν έντονη αποσάθρωση δημιουργούνται ασθενείς και περιορισμένης έκτασης υδροφόροι ορίζοντες. Οι ασβεστόλιθοι είναι οι κυριότεροι υδροφόροι σχηματισμοί της περιοχής. Το υπόγειο δυναμικό των ασβεστολιθικών περιοχών ρέει ταχύτατα προς τη θάλασσα λόγω της έντονης καρστικοποίησης των κατώτερων μελών. Ωστόσο, το γεγονός της ανεύρεσης καρστικού νερού καλής ποιότητας στο κεντρικό τμήμα του νησιού αποδεικνύει ότι υφίστανται ευνοϊκές συνθήκες για δημιουργία καρστικών υδροφορέων γλυκού νερού. Οι υδροφόροι ορίζοντες των νεογενών και σύγχρονων σχηματισμών έχουν περιορισμένη υδροφορία, η οποία επιβαρύνεται από τη ανάπτυξη των οικισμών Πατητηρίου - Βότσης.

Η οικιστική ανάπτυξη και η τουριστική ανοικοδόμηση δημιουργούν την ανάγκη για νέα αποθέματα νερού καλής ποιότητας. Λόγω της ευαισθησίας του συστήματος, η εκμετάλλευσή πρέπει να γίνει με ορθολογικό τρόπο, ώστε να μην υπάρξουν φαινόμενα υφαλμύρωσης.

Κλίμα

Το κλίμα της περιοχής βρίσκεται στα όρια της εύκρατης μεσογειακής και της υγρής κλιματικής ζώνης. Η πιο βροχερή περίοδος είναι ο χειμώνας και ειδικά οι μήνες Οκτώβριος - Απρίλιος. Η μέση ετήσια θερμοκρασία είναι 16.9 °C. Οι μέγιστες θερμοκρασίες καταγράφονται τον Ιούλιο (μέση μέγιστη 20,4 °C) και οι ελάχιστες τον Ιανουάριο (12,1°C). Η μέση ετήσια τιμή των βροχοπτώσεων φθάνει τα 515 χιλ. Γενικά, επισημαίνεται μια διαβάθμιση της επίδρασης της ηπειρωτικής μάζας (χερσόνησος Μαγνησίας) και της Εύβοιας επί των Σποράδων, που ελαττώνεται όσο τα νησιά απομακρύνονται προς το Αιγαίο, ανατολικά - βόρειο ανατολικά.

Οικοσυστήματα

Οι Βόρειες Σποράδες γενικότερα, διαθέτουν υψηλή οικολογική ποιότητα φυσικού περιβάλλοντος, που συνδυάζει το πλούσιο πευκοδάσος με τις πεντακάθαρες αμμώδεις ακτές και τα σπάνια προστατευόμενα είδη, τα οποία την κατατάσσουν ως μια από τις πιο αξιόλογες περιοχές της Μεσογείου. Στην περιοχή αυτή λοιπόν, περιλαμβάνεται το Εθνικό Θαλάσσιο Πάρκο Αλοννήσου και Βορείων Σποράδων για την προστασία της μεσογειακής φώκιας και άλλων σπάνιων ειδών, οι δυο περιοχές NATURA και το αισθητικό δάσος της Σκιάθου και η περιοχή



NATURA της ανατολικής Σκοπέλου. Στο Παράρτημα της παρούσας επισυνάπτεται Ειδική Οικολογική Αξιολόγηση για την περιοχή του δικτύου NATURA 2000 με κωδικό GR 1430004 (Εθνικό Θαλάσσιο Πάρκο Αλοννήσου Βορείων Σποράδων – Ανατολική Σκόπελος). Βασικό συμπέρασμα της Αξιολόγησης αυτής είναι ότι το μελετώμενο έργο δε δύναται να βλάψει την ακεραιότητα της προστατευόμενης περιοχής ούτε και τα προστατευόμενα αντικείμενα αυτής (οικότοποι και είδη προτεραιότητας).

Χλωρίδα

Η Αλόνησος (όπως και όλες οι βόρειες Σποράδες) είναι κατάφυτη από πεύκα (χαλέπιος πεύκη), που κυριαρχούν κυρίως στο νότιο τμήμα της. Το πευκοδάσος περιλαμβάνει όροφο με *Pistacia Lentiscus* και, κατά τόπους, ανεπτυγμένο *Arbutus unedo* που φτάνει μέχρι την κορυφή Γελάδια (456 μ.) στο κέντρο του νησιού. Βορειότερα, επικρατεί η μακία βλάστηση με κυρίαρχα είδη τα *Quercus coccifera*, *Quercus ilex*, *Arbutus unedo*, *Juniperus phoenicea* που διαφοροποιούνται τοπικά. Στο βορειότερο τμήμα του νησιού υπάρχει χαμηλή και αραιή μακία με έντονη τάση ανάπτυξης, μετά τον περιορισμό βόσκησης στην περιοχή.

Στις καλλιέργειες επικρατεί η ελιά ενώ φημισμένη είναι η καλλιέργεια του αμπελιού. Τα αμπέλια της Αλοννήσου παράγουν εκλεκτό κρασί. Στο νησί ευδοκιμούν επίσης πολλά είδη θεραπευτικών βοτάνων.

Τα νησάκια του Θαλάσσιου Πάρκου καλύπτονται τοπικά από θάμνους της μεσογειακής μακίας, όπως η Κουμαριά, το Σχίνο, το Φιλλύκι, το Ρείκι, ο Ράμνος και το Πουρνάρι, οι οποίοι σε ορισμένες περιπτώσεις παίρνουν δενδρώδη μορφή. Υπάρχουν επίσης πολλά αειθαλή Σφενδάμια (*Acer sempervirens*). Αγριελιές (*Olea europaea - oleaster*), Θαμνοκυπάρισσα (*Juniperus phoenicea*) και το σπάνιο δεντράκι *Amelanchier chelmea*.

Σημαντική είναι και η σπάνια, χασμοφυτική χλωρίδα, τα φυτά δηλαδή που φυτρώνουν στις σχισμές των βράχων και στις κάθετες ορθοπλαγιές, όπως η *Scabiosa hymettia* (ενδημικό της Ελλάδας), η *Campanula reiseri* (τοπικό ενδημικό), το *Erysimum senoneri* (ενδημικό του Αιγαίου), ο *Stachys tetragona* (ενδημικό της Αν. Ελλάδας), η *Cephalaria squamiflora*, το *Galium reiseri* *Linum gyaricum* (τοπικό ενδημικό), *Athamanta macedonica*, *Inula limonella*, *Campanula rechingeri* (τοπικό ενδημικό) *Arenaria phitosiana* (τοπικό ενδημικό) και η *Centaurea rechingeri* που υπάρχει μόνο στα νησιά του Πάρκου, στην Αλόνησο και στη Σκύρο. Άλλα σπάνια είδη της τοπικής χλωρίδας είναι η *Fritillaria sporadum* (τοπικό



ενδημικό), η *Symphiodandra sporadum* (τοπικό ενδημικό) *Carduus macrocephalus - sporadum* (τοπικό ενδημικό), η *Silene multicaulis - sporadum* (ενδημικό της Αν. Ελλάδας), η *Campanula chalcidicaca* και η *Satureja athoa* (Σποράδες και Άγιο Όρος).

Πανίδα

Στα νησιά του Θαλάσσιου Πάρκου φωλιάζουν οι μαυροπετρίτες (*Falco eleonora*), αρπακτικά που συντηρούν πολύ καλούς πληθυσμούς και μπορεί να τα δει κανείς να κυνηγούν έντομα ή μικρά πουλιά κατά τη διάρκεια της εδώ παραμονής τους. Πάνω από τα απότομα βράχια πετάει ο Σπιζαετός (*Hieraetus fasciatus*), η διατροφή του οποίου αποτελείται από σαύρες του είδους *Podarcis erhardii*. Στις βραχώδεις ακτές των νησιών φωλιάζουν οι Κορμοράνοι (*Phalacrocorax carbo*), οι οποίοι ψαρεύουν με τις θεαματικές τους βουτιές²⁹.

Στο Θαλάσσιο Πάρκο των Σποράδων φωλιάζει ένας από τους πιο σπάνιους γλάρους του κόσμου, ο Αιγαιογλάρος (*Larus auduini*), που βρίσκεται στους καταλόγους των απειλούμενων ειδών. Το είδος αυτό ζει αποκλειστικά στη Μεσόγειο και ο συνολικός παγκόσμιος πληθυσμός του δεν ξεπερνά τα 2.000 ζευγάρια. Στην περιοχή του Πάρκου φωλιάζει στο Πιπέρι και στα μικρά ξερονήσια γύρω από τη Σκαντζούρα. Πετάει μαζί με τους Ασημογλάρους (*Larus cacchianns*), που φωλιάζουν και αυτοί στις βραχώδεις ακτές και τα ξερονήσια του Πάρκου. Στα βράχια φωλιάζουν τα Πετροχελίδονα (*Ptygoprogne rupestris*) και ο Βραχοσοπανάκος (*Sitta neumayer*). Στα Γιούρα, σε ένα από τα νησάκια του Πάρκου, ζουν σε καλούς πληθυσμούς 500-600 ατόμων τα αγριοκάτσικα των Γιούρων. Πρόκειται για ένα ζώο που μοιάζει κάπως με αυτό της Κρήτης, με ανάλογους χρωματισμούς, με σώμα όμως πιο βαρύ και κέρατα στριφτά, τελείως διαφορετικά στο σχήμα και τρίχωμα πιο κοκκινωπό και πιο μακρύ.

Σήμερα, ο πληθυσμός της μεσογειακής φώκιας (*Monachus monachus*) στη Μεσόγειο δεν ξεπερνάει τα 450 άτομα και στις Σποράδες υπολογίζεται ότι ζουν γύρω στα 40 άτομα. Η μεσογειακή φώκια ανήκει στην τάξη των σαρκοφάγων και στην οικογένεια Phocidae. Η διάρκεια ζωής της φώκιας είναι 20-30 χρόνια. Η μεγαλύτερη συγκέντρωση του είδους είναι στο Αιγαίο. Ακριβή στοιχεία για τους ελληνικούς πληθυσμούς δεν υπάρχουν. Ωστόσο, από παρατηρήσεις που έγιναν, θεωρείται ότι ο πληθυσμός τους εμφανίζει σταθερή μείωση.

²⁹ <https://www.alonissos.com/index.php/thalassio-parko-alonnisou/xlorida-panida/poulia>



Ιχθυοπανίδα

Στη θαλάσσια περιοχή της Αλοννήσου καταγράφηκαν 122 είδη, που είναι ένα σημαντικό μέρος της ιχθυοπανίδας της περιοχής. Εκτιμάται ότι υπάρχουν τουλάχιστον άλλα τόσα είδη στην μεσοπαραλιακή, υποπαραλιακή και περιπαραλιακή ζώνη. Στα καταγραφέντα είδη περιλαμβάνονται 9 χονδριχθύες και 113 οστεϊχθύες. Ενδεικτικά αναφέρονται οι οικογένειες ιχθύων Rajidae, Gadidae, Blennidae, Gobiidae, Soleidae.

Ενδιαφέρον παρουσιάζει επίσης το γεγονός ότι πολλές οικογένειες ψαριών αντιπροσωπεύονται σε μεγάλο βαθμό στην ιχθυοπανίδα της περιοχής, που σε σχέση με τη Δυτική Μεσόγειο κρίνεται ως πλούσια, ενώ έχουν βρεθεί και ορισμένα είδη που μάλλον ανήκουν ζωο-γεωγραφικά στη νότια ζώνη (θερμή) της Μεσογείου. Μικροί πληθυσμοί τους έχουν παρατηρηθεί εποχιακά στην περιοχή με χαρακτηριστικότερη την περίπτωση του γύλου (γαϊτανούρι) *Thalassoma rano* και του Σκάρου *Euscarus cretensis*, που απαντώνται στο Νότιο Αιγαίο.

Η περιοχή διαθέτει εξαιρετική ποικιλότητα ειδών που οφείλεται στο ότι η περιοχή είναι ολιγοτροφική και οι βιότοποι σε άριστη κατάσταση. Σημαντικές είναι ακόμη και οι ποσότητες εμπορεύσιμων ειδών, ιδιαιτέρως πολλών ψαριών Α' και Β' κατηγορίας, ενώ σημαντικά είναι τα αποθέματα πολλών μεταναστευτικών ψαριών που δεν αλιεύονται εντατικά.

Ορισμένα είδη ψαριών που αποτελούν τροφή για άλλους οργανισμούς (ψάρια, πουλιά, φώκια) δίνουν εποχιακά μεγάλες τιμές βιομάζας, όπως αποδεικνύεται από τις αλιευτικές δραστηριότητες και τις αναφορές των ψαράδων (π.χ. μεγάλη παρουσία γόνου ή η εμφάνιση του φαινομένου της παρουσίας ολόκληρων «ζωντανών ποταμών» μικροσκοπικής κόκκινης γαρίδας 2-3 εκατοστών που μεταφέρονται από τα ρεύματα σε μήκος χιλιομέτρων).

Εθνικό Θαλάσσιο Πάρκο Αλοννήσου και Βορείων Σποράδων

Η απaráμιλλη φυσική ομορφιά και ο οικολογικός πλούτος της Αλοννήσου και των γύρω νησιών προκάλεσε το παγκόσμιο ενδιαφέρον. Έτσι, η ευρύτερη περιοχή που ανήκει στα διοικητικά όρια της Αλοννήσου και καλύπτει 23.000 περίπου εκτάρια χερσαίων και θαλάσσιων περιοχών, έγινε το πρώτο Εθνικό Θαλάσσιο Πάρκο στην Ελλάδα και το μεγαλύτερο της Μεσογείου. Οι σκοποί της ίδρυσης του Εθνικού Θαλάσσιου Πάρκου Αλοννήσου Βορείων Σποράδων είναι κυρίως η προστασία, διατήρηση και διαχείριση της



φύσης και του τοπίου ως φυσικής κληρονομιάς και πολύτιμου εθνικού φυσικού πόρου σε εκτεταμένες χερσαίες και θαλάσσιες περιοχές των Βορείων Σποράδων.

Η προστασία ενός από τους πιο σημαντικούς στη Μεσόγειο βιότοπους της μεσογειακής φώκιας, η οποία δυστυχώς βρίσκεται στην κορυφή του καταλόγου των ειδών που απειλούνται με εξαφάνιση στην Ευρώπη και σ' ολόκληρο τον κόσμο. Η προστασία άλλων σπάνιων και απειλούμενων ειδών της χλωρίδας και της πανίδας.

Η ανάπτυξη της περιοχής με γνώμονα την ορθολογική χρήση των φυσικών πόρων. Η φιλοσοφία του Πάρκου είναι η προστασία του οικοσυστήματος με παράλληλη ορθολογική ανάπτυξη της Αλοννήσου (που είναι το μόνο κατοικημένο νησί του Πάρκου), χωρίς βίαιες επεμβάσεις.

Το Θαλάσσιο Πάρκο διακρίνεται σε δύο βασικές Ζώνες Προστασίας, τις Α και Β, στις οποίες περιλαμβάνονται 7 νησιά και 22 βραχονησίδες και σκόπελοι. Η Ζώνη Α περιλαμβάνει τον Πυρήνα (νησί Πιπέρι και θαλάσσια περιοχή 3 ν. μ. γύρω από αυτό), ενώ η Ζώνη Β περιλαμβάνει τις μοναδικές κατοικημένες περιοχές του Θαλάσσιου Πάρκου, που περιορίζονται στο νησί της Αλοννήσου.

Στη ζώνη Α ισχύουν ειδικοί αυστηροί όροι προστασίας, που διασφαλίζουν την ελαχιστοποίηση της ανθρώπινης παρέμβασης στους μοναδικούς θαλάσσιους και χερσαίους βιότοπους του Πάρκου, ενώ η Ζώνη Β είναι ολόκληρη επισκέψιμη, χωρίς να λείπουν βέβαια κάποιες ειδικές απαγορευτικές ρυθμίσεις. Πιο συγκεκριμένα, για τη ζώνη Α, χρειάζεται άδεια εισόδου, ενώ οι αλιευτικές δραστηριότητες ασκούνται σύμφωνα με ορισμένες αυστηρές ρυθμίσεις. Στις περιοχές που επιτρέπεται η προσέγγιση είναι δυνατή η κολύμβηση, η παρατήρηση του βυθού και η ερασιτεχνική φωτογράφιση και κινηματογράφιση. Ιδιαίτεροι περιορισμοί ισχύουν για το ερασιτεχνικό ψάρεμα. Το κυνήγι απαγορεύεται αυστηρά σε ολόκληρη τη ζώνη, εκτός από το νησί των Γιούρων και εκεί μόνο με ειδική άδεια. Η προσέγγιση σε ορισμένα από τα νησιά της ζώνης απαιτεί ειδική άδεια από τις αρμόδιες αρχές.

Για τη ζώνη Β, εκτός από τους περιορισμούς στις αλιευτικές και τις δραστηριότητες αναψυχής, ισχύουν και οικιστικές ρυθμίσεις με σκοπό τη διατήρηση του φυσικού και οικιστικού περιβάλλοντος των νησιών της ζώνης.



8.3 Υφιστάμενη κατάσταση ανθρωπογενούς περιβάλλοντος

Πληθυσμός

Ο μόνιμος πληθυσμός του Δήμου της Αλοννήσου δεν ξεπερνά τους 2.800 κατοίκους (Απογραφή 2011) παρουσιάζοντας τα τελευταία χρόνια, μετά από περίοδο εσωτερικής και εξωτερικής μετανάστευσης, μικρή αλλά σταθερή άνοδο. Κύριες ασχολίες των κατοίκων είναι η γεωργία, η κτηνοτροφία και η αλιεία, ενώ ο τουρισμός παρουσιάζει άνθηση τα τελευταία χρόνια.

Η συντριπτικά μεγαλύτερη κοινότητα του νησιού (60% περίπου) ζει στο λιμένα της Αλοννήσου, το Πατητήρι, όπου βρίσκεται το διοικητικό κέντρο του νησιού και όλες οι δημόσιες υπηρεσίες ενώ, βόρεια, βρίσκονται ο όρμος του Ρουσούμ Γιαλού και ο οικισμός Βότση που συγκεντρώνει κι αυτός σημαντικό μερίδιο του πληθυσμού του νησιού. Το Παλιό Χωριό και η Στενή Βάλα αποτελούν σημαντικούς οικισμούς ενώ όλοι οι υπόλοιποι είναι πολύ μικροί και μόνο το Καλοκαίρι «ζωντανεύουν». Το Πατητήρι ήταν το λιμάνι για το ορεινό χωριό των κατοίκων της Αλοννήσου (σήμερα Παλιό Χωριό Αλοννήσου). Εκεί μετακινήθηκαν οι κάτοικοι του Παλιού Χωριού Αλοννήσου μετά τις καταστροφές των σπιτιών από το σεισμό του 1965. Η περιοχή πήρε το όνομα από τα "πατητήρια" (πάτημα των σταφυλιών) που τα χρησιμοποιούσαν στο παρελθόν για την παραγωγή του δημοφιλούς κόκκινου κρασιού τους.

Απασχόληση

Η Αλόννησος είναι ένα από τα λιγότερο αναπτυγμένα νησιά των Βορείων Σποράδων. Η χωρική θέση της Αλοννήσου (ανατολικότερο και μακρινότερο νησί του συμπλέγματος) έχει άμεσο αντίκτυπο στην σημερινή εικόνα ανάπτυξης της. Με βάση τα στοιχεία της ΕΣΥΕ η κατανομή του πληθυσμού στον πρωτογενή, δευτερογενή και τριτογενή τομέα απασχόλησης καταδεικνύει την σαφή υπεροχή του τρίτου τομέα, γεγονός που είναι αναμενόμενο αφού η Αλόννησος αποτελεί τουριστικό προορισμό. Σε σύγκριση με τους άλλους δύο νησιωτικούς Δήμους των Βορείων Σποράδων, η Αλόννησος συντηρεί σε υψηλότερα επίπεδα την πρωτογενή παραγωγή (8,20% του συνολικού πληθυσμού), σε αντίθεση με τη Σκόπελο (4,13% του συνολικού πληθυσμού) και κυρίως τη Σκιάθο (2,43%). Αναφορικά με το δευτερογενή τομέα, τα ποσοστά απασχόλησης είναι υψηλότερα στην Αλόννησο (10,69%) έναντι της Σκοπέλου και της Σκιάθου (9,54% και 9,74% αντίστοιχα). Στον τριτογενή τομέα, ο Δήμος Αλοννήσου έχει το χαμηλότερο, σε σχέση με τους άλλους δύο Δήμους, ποσοστό, (15,77%



έναντι 17,05% της Σκοπέλου και 23,22% της Σκιάθου)³⁰.

Χρήσεις γης

Από τη συνολική έκταση του Δήμου Αλοννήσου, τα 1150 στρ. βρίσκονται εντός οριοθετημένων οικισμών κάτω των 2000 κατοίκων ενώ τα υπόλοιπα 127.775 στρ. αποτελούν εκτός σχεδίου εκτάσεις. Σύμφωνα με το ΓΠΣ του Δήμου Αλοννήσου, από τους 19 οικισμούς της Αλοννήσου, μόνο οι τέσσερις είναι οριοθετημένοι. Πιο συγκεκριμένα η οριοθέτηση των οικισμών πραγματοποιήθηκε με βάση τα παρακάτω διατάγματα και αποφάσεις:

Η ΠΑΤΗΤΗΡΙ:

ο Α.Ν. 7534/03-06-1986

Α.Ν. 2285/09-04-1987 με την οποία εγκρίθηκαν ειδικοί όροι δόμησης

Η ΒΟΤΣΗ:

ο Α.Ν. 3816/03-06-1986

Η ΣΤΕΝΗΒΑΛΑ:

ο Α.Ν. 980/03-06-1986

Η ΑΛΟΝΝΗΣΟΣ (ΠαλιόΧωριό):

Π.Δ.19-10-1978 (ΦΕΚ 594Δ'/15-11-1978) με το οποίο χαρακτηρίστηκε παραδοσιακός οικισμός και δομείται με ειδικούς όρους δόμησης

Όσον αφορά τον επιμερισμό των εκτάσεων ανά βασική κατηγορία χρήσεων γης, επικρατούν, σε ολοκληρωτικό βαθμό, οι δασικές εκτάσεις (>80,0%). Μικρότερη έκταση καταλαμβάνουν οι καλλιεργούμενες εκτάσεις και οι βοσκότοποι.

8.4 Δίκτυα υποδομής

Οδικό δίκτυο

Το οδικό δίκτυο περιλαμβάνει ένα κεντρικό άξονα που έχει συνολικό μήκος περίπου 25 χιλιόμετρα και που αποτελεί το πρωτεύον οδικό δίκτυο του Δήμου. Ξεκινάει από το λιμάνι του νησιού, το Πατητήρι και φτάνει νότια έως τον οικισμό Αλόννησος και βόρεια έως τον οικισμό Γέρακα, περνώντας από τους οικισμούς Ρουσούμ, Βότση, Στενή Βάλα και Καλαμάκια. Ο οδικός αυτός άξονας είναι και ο μόνος αναγνωρισμένος ως δημοτική οδός με την Α.Ν. 2296/19-01-1999 (ΦΕΚ 94/Δ/1999). Το συνολικό μήκος ασφαλτοστρωμένου οδικού δικτύου είναι 45 χλμ, ενώ το συνολικό μήκος του δικτύου το οποίο είναι χωματόδρομος είναι άλλα περίπου 45 χλμ.

³⁰ https://www.thessalia-esp.gr/attachments/article/478/teliko_paradoteo_a_stadio.pdf



Εκτός από τον κεντρικό άξονα, υπάρχει και ένας μεγάλος αριθμός δευτερευόντων αξόνων καθώς και αγροτικών οδών, που ξεκινούν από το βασικό άξονα και διακλαδώνονται προς τα υπόλοιπα τμήματα του Δήμου. Οι άξονες αυτοί καλύπτουν το μεγαλύτερο τμήμα του νησιού και επιτρέπουν την πρόσβαση τόσο σε καλλιέργειες όσο και σε μνημεία ή περιοχές τουριστικού ενδιαφέροντος - μονές, εκκλησίες, παραλίες.

Σύμφωνα με το ΤΑΠ Αλοννήσου η κατάσταση του οδικού δικτύου στην περιοχή του Δήμου Αλοννήσου χαρακτηρίζεται από μέτρια έως κακή καθώς παρουσιάζονται αρκετά προβλήματα σε πολλά σημεία. Στο εσωτερικό του νησιού το οδικό δίκτυο κρίνεται ως άρτιο για το νότιο τμήμα του και παρουσιάζει αδυναμίες στο βόρειο τμήμα. Οι αδυναμίες αυτές επικεντρώνονται στην κακή ποιότητα του οδοστρώματος σε πολλά σημεία του κεντρικού άξονα, στην προσβασιμότητα ορισμένων παραλιών λόγω της ποιότητας οδοστρώματος, καθώς επίσης στη μη χάραξη μερικών από αυτών.

Δίκτυο Μονοπατιών

Στην Αλόννησο υπάρχει και ένα αρκετά μεγάλο δίκτυο σηματοδοτημένων μονοπατιών, 14 στο σύνολο, εκ των οποίων ορισμένα είναι διαμορφωμένα και άλλα έχουν την αρχική τους μορφή. Το συνολικό μήκος των μονοπατιών ανέρχεται σε 60 χλμ.

Δίκτυο Ύδρευσης - Αποχέτευσης

Ο Δήμος Αλοννήσου υδρεύεται από τις 14 πηγές και τις 39 γεωτρήσεις που διαθέτει. Το δίκτυο κατασκευάστηκε το 1965 ενώ κάποιες επεκτάσεις έγιναν το 1970 και το 1975. Σήμερα, το δίκτυο καλύπτει ολόκληρη την περιοχή. Τα νερά που συλλέγονται μεταφέρονται σε δεξαμενές, εκ των οποίων οι σημαντικότερες είναι η Δεξαμενή Λαχίδια, η Δεξαμενή Αγίου Ανδρέα και η Δεξαμενή Προφήτη Ηλία, και από εκεί διατίθενται προς κατανάλωση.

Το μήκος των εξωτερικών δικτύων ύδρευσης, δηλαδή των δικτύων για τη μεταφορά του νερού, είναι 25 χλμ., το σύνολο των οποίων είναι κατασκευασμένοι από πλαστικούς σωλήνες. Το μήκος των εσωτερικών δικτύων ύδρευσης είναι 20 χλμ., από τα οποία το 25% είναι κατασκευασμένα από αμίαντο και απαιτείται η άμεση αντικατάστασή τους.

Σύμφωνα με το ΤΑΠ Αλοννήσου, από ποσοτική άποψη η υδροδότηση του Δήμου κρίνεται ικανοποιητική κατά τη χειμερινή περίοδο ενώ, κατά την καλοκαιρινή τουριστική περίοδο, κυρίως τον μήνα του Αυγούστου όπου η τουριστική κίνηση φτάνει στο μέγιστο, υπάρχει έλλειψη νερού. Σε γενικές γραμμές εκτιμάται ότι, το δίκτυο είναι πεπαλαιωμένο και χρήζει



άμεσης αντικατάστασης.

Όσον αφορά στο δίκτυο αποχέτευσης αξίζει να τονιστεί η έλλειψη τέτοιου δικτύου σε όλη την Αλόνησο. Η αποχέτευση πραγματοποιείται με χρήση βόθρων, με ότι αυτό συνεπάγεται για τη ρύπανση του εδάφους, των υπογείων κι επιφανειακών υδάτων. Σε μερικούς οικισμούς, όπως η Παλιά Αλόνησος, δεν υπάρχει ούτε αποχετευτικό δίκτυο όμβριων υδάτων, γεγονός που προσθέτει ένα επιπλέον πρόβλημα στην περιοχή. Το κυριότερο πρόβλημα όμως εμφανίζεται όταν κάποια λύματα χύνονται χωρίς επεξεργασία σε κεντρικούς αγωγούς του αποχετευτικού δικτύου όμβριων υδάτων, με αποτέλεσμα την υποβάθμιση του περιβάλλοντος και την ταυτόχρονη έκθεση σε κίνδυνο της δημόσιας υγείας.

Διαχείριση αποβλήτων

Η αποκομιδή απορριμμάτων στους οικισμούς του Δήμου Αλοννήσου γίνεται με ευθύνη του Δήμου με απορριμματοφόρα. Η αποκομιδή γίνεται σε καθημερινή βάση εκτός Σαββάτου και Κυριακής τη χειμερινή περίοδο ενώ την καλοκαιρινή περίοδο γίνεται και τα Σαββατοκύριακα. Στον οικισμό της Παλιάς Αλοννήσου όπου η πρόσβαση του απορριμματοφόρου δεν είναι δυνατή, η αποκομιδή γίνεται με ζώα. Η διάθεση των απορριμμάτων γίνεται στο ΧΥΤΑ του νησιού που βρίσκεται στη θέση ΜιζάκιΡέμα.³¹

8.5 Αναζήτηση και επιλογή τοποθεσίας

Τα κριτήρια τα οποία θα πρέπει η τοποθεσία εγκατάστασης της ξενοδοχειακής μονάδας να πληροί, πέραν του κάλλους της παραλίας στην οποία θα είναι πλησίον, αφορούν:

- Η Την διαθεσιμότητα του απαραίτητου εργατικού δυναμικού στην περιοχή εγκατάστασης και γύρω από αυτήν
- Η Ικανοποιητικές περιβαλλοντικές και κλιματολογικές συνθήκες
- Η Το φυσικό περιβάλλον
- Η Την ευκολία πρόσβασης στο ξενοδοχείο
- Η Τις βοηθητικές υπηρεσίες και υποδομές όπως εστιατόρια, αγορά κλπ. που υπάρχουν στην περιοχή
- Η Την απόσταση από τους προμηθευτές για την προμήθεια πρώτων υλών
- Η Τις περιβαλλοντικές επιπτώσεις που θα έχει η λειτουργία της μονάδας στην περιοχή

³¹http://www.thessaly.gov.gr/data/mpe/2015//3435/ΤΕΧΝΙΚΗ%20ΕΚΤΗΣΙ/ΚΕΦ%205_ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΗ%20ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ%20ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ_ΑΛΟΝΝΗΣΟΣ.pdf



εγκατάστασης

Η Δυνατότητα διαθέσεως αποβλήτων

Η Το κόστος των γηπέδων

Η Την ιδιωτικότητα που θα προσφέρει στους φιλοξενούμενους η επιλεγμένη περιοχή.

Θα πρέπει να εξυπηρετούνται όλοι οι παραπάνω στόχοι προκειμένου να έχει γίνει σωστή επιλογή της τοποθεσίας εγκατάστασης της μονάδας ώστε να επωφεληθεί η επιχείρηση.

Οι ωραιότερες παραλίες που βρίσκονται στο νησί, κατά κοινή ομολογία του ντόπιου πληθυσμού αλλά και των επισκεπτών, είναι οι ακόλουθες. Η επιλογή της τοποθεσίας των εγκαταστάσεων θα γίνει ανάμεσα σε αυτές, μετά από αξιολόγηση των κριτηρίων και ανάλογα με την βαρύτητα που παρουσιάζουν για την επιτυχία του έργου.

Λεφτός Γιαλός

Άσπρα βότσαλα, με αιωνόβιες ελιές και καταπράσινους λοφίσκοι, Οργανωμένη παραλία με άσπρα βότσαλα και άνετες ξαπλώστρες , γαλαζοπράσινα αιγαιοπελαγίτικα νερά και με ένα όμορφο εστιατόριο. Απέχει 7 χιλιόμετρα από το Πατητήρι

Άγιος Δημήτριος

Ίσως η πιο διάσημη παραλία του νησιού με πεντακάθαρα κρυστάλλινα νερά και άσπρα βότσαλα. Απέχει 14 χιλιόμετρα από το Πατητήρι και είναι εύκολα προσβάσιμη οδικώς. Υπάρχει οργανωμένο beach bar.

Χρυσή Μηλιά

Η μοναδική αμμώδης παραλία του νησιού με ρηγά και καταγάλανα νερά, περιτριγυρισμένη από απέραντο πευκόδασος. Υπάρχουν οργανωμένες εγκαταστάσεις και απέχει 6 χιλιόμετρα από το Πατητήρι και διαθέτει άνετο παρκινγκ.

Ρουσούμ Γιαλός

Από τις κοντινότερες παραλίες στο Πατητήρι, 2 μόνο χιλιόμετρα απόσταση, ο Ρουσούμ Γιαλός είναι ένας μικρός όρμος ιδανικός για οικογένειες. Τα νερά είναι και εδώ πεντακάθαρα και ασφαλή για παιδιά, με πολλές επιλογές για φαγητό και οργάνωση με ξαπλώστρες και ομπρέλες στην αμμουδιά.



Πίνακας 31. Αξιολόγηση κριτηρίων για εύρεση τοποθεσίας ανέγερσης μονάδας

α/ α	Κριτήριο	Τοποθεσία				Σ.Β.	Τοποθεσία			
		Λεφτός Γιαλός	Άγιος Δημήτριος	Χρυσή Μηλιά	Ρουσούμ Γιαλός		Λεφτός Γιαλός	Άγιος Δημήτριος	Χρυσή Μηλιά	Ρουσούμ Γιαλός
1	Διαθεσιμότητα Εργ.Δυναμ.	9	6	8	10	4	36	24	32	40
2	Κλίμα	9	8	10	7	10	90	80	100	70
3	Φυσικό περιβάλλον	7	9	10	6	15	105	135	150	90
4	Μεταφορικές διευκολύνσεις	8	7	8	9	9	72	63	72	81
5	Βοηθητικές υπηρεσίες	8	6	9	10	11	88	66	99	110
6	προμήθεια πρώτων υλών	9	7	8	10	4	36	28	32	40
7	Διαχείριση αποβλήτων	9	7	7	10	5	45	35	35	50
8	Κόστος γηπέδων	6	8	9	5	7	42	56	63	35
9	Ιδιωτικότητα	8	10	10	6	15	120	150	150	90
10	Κάλλος παραλ.	7	9	10	6	20	140	180	200	120
Σύνολο σταθμισμένης Βαθμολογίας						100	774	817	933	726

8.6 Χαρακτηριστικά περιοχής

Αναλυτικά τα χαρακτηριστικά της περιοχής "Χρυσή Μηλιά", η οποία συγκέντρωσε και την μεγαλύτερη βαθμολογία βάση των παραπάνω κριτηρίων είναι:

- Η περιοχή βρίσκεται κοντά στον μεγαλύτερο οικισμό του νησιού, την πρωτεύουσα και λιμάνι της το Πατητήρι. Οδικώς η απόσταση είναι από εκεί μόλις 10 λεπτά ενώ η πρόσβαση οδικώς για τους κατοίκους του Πατητηρίου είναι εύκολη μέσω ασφαλτοστρωμένου επαρχιακού δικτύου. Το Πατητήρι από την άλλη χαρακτηρίζεται με ικανοποιητική διαθεσιμότητα εργατικού δυναμικού. Επομένως, η εύρεση διαθέσιμου προσωπικού και η μεταφορά του για εργασία στη μονάδα δεν θα αποτελέσει πρόβλημα στην επιλογή της συγκεκριμένης τοποθεσίας.
- Οι περιβαλλοντικές συνθήκες που επικρατούν στην περιοχή είναι σχετικά καλές και περίπου ίδιες με αυτές που επικρατούν στο υπόλοιπο νησί ενώ δεν παρατηρούνται

ακραία καιρικά φαινόμενα. Λόγω του γεωλογικού ανάγλυφου του νησιού, δημιουργείται ένα εξαιρετικό μικροκλίμα, που οφείλεται στην υψομετρική διαφορά, την κλίση και την έκθεση του εδάφους.

- Το φυσικό περιβάλλον προσκαλεί τον επισκέπτη να το εξερευνήσει. Η επιλεγμένη περιοχή, βρίσκεται κοντά στο διάσημο θαλάσσιο πάρκο του νησιού στο οποίο οι επισκέπτες έχουν την δυνατότητα να ανακαλύψουν ένα μοναδικό συνδυασμό χερσαίου και θαλάσσιου Μεσογειακού βιοτόπου με εκατοντάδες είδη φυτών και ζώων. Στις επιτρεπόμενες περιοχές του πάρκου οι επισκέπτες μπορούν να ενασχοληθούν με τη κολύμβηση, την ελεύθερη κατάδυση, την παρατήρηση της άγριας ζωής, την ερασιτεχνική φωτογράφιση και βιντεοσκόπηση, την επίσκεψη σε πολιτιστικά μνημεία, το περπάτημα κ.λπ. (βλ. Απόφαση 23537, ΦΕΚ 621/Δ/19.6.2003).
- Η παραλία της Χρυσής Μηλιάς είναι αμμώδης, η μοναδική τέτοια στο νησί, ενώ ο συνδυασμός των καταγάλανων αβαθή νερών της με το καταπράσινο πευκόδασος που χαρακτηρίζει το έδαφος της ξηράς, καθιστούν το τοπίο μαγευτικό και εξωτικό.
- Το οδικό δίκτυο της Αλοννήσου είναι οργανωμένο σε μεγάλο βαθμό. Ο δρόμος σύνδεσης της παραλίας της Χρυσής Μηλιάς με τα υπόλοιπα χωριά αλλά και αξιοθέατα του νησιού είναι ασφαλτοστρωμένος σε όλη τη διαδρομή. Βγαίνοντας στον κύριο οδικό άξονα του νησιού, οι επισκέπτες έχουν πρόσβαση από το Πατητήρι έως τον Γέρακα, το βορειότερο άκρο του νησιού, και ακολουθώντας τις πολλές διακλαδώσεις του κύριου δρόμου, μήκους 25 χλμ, υπάρχει πρόσβαση σε περιοχές και παραλίες όπως Στενή Βάλα, Καλαμάκια, Βαμβακιές, Άγιο Δημήτριο, Τσουκάλια, Μηλιά, Χρυσή Μηλιά, Τζόρτζη Γυαλός, Λεφτός Γυαλός, Κοκκινόκαστρο κλπ.
- Τα δίκτυα υποδομών ύδρευσης, ηλεκτροδότησης και αποχέτευσης είναι σχετικά καλά με εξαίρεση το αποχετευτικό στις περισσότερες περιοχές του νησιού. Η μονάδα θα διαθέτει βιολογικό καθαρισμό λυμάτων, και δεξαμενή νερού για αντιμετώπιση τυχόν ελλείψεων.
- Η πλειονότητα των προμηθευτών της υπό εξέταση μονάδας έχουν ως έδρα το Πατητήρι. Οι προμηθευτές που εδρεύουν στην περιοχή προμηθεύουν τους πελάτες τους μέσω ιδιόκτητων φορτηγών στο τόπο που δραστηριοποιούνται οι πελάτες τους.



- Η υπό μελέτη μονάδα θα προσπαθήσει να έχει οικολογική ταυτότητα και τα επίπεδα των περιβαλλοντικών επιπτώσεων που θα έχει η παρουσία της στο χώρο εγκατάστασης θα είναι εντός φυσιολογικών πλαισίων. Η ξενοδοχειακή μονάδα πρόκειται να κτιστεί έτσι ώστε να εναρμονίζεται απόλυτα με τον περιβάλλοντα χώρο της περιοχής, ενώ το μεγαλύτερο μέρος των απορριμμάτων θα ανακυκλώνεται σε συνεννόηση με το δήμο.

8.7 Αναζήτηση και επιλογή γηπέδου για την εγκατάσταση της μονάδας

Μια σειρά από σημαντικούς παράγοντες – κριτήρια που οδήγησαν στην τελική επιλογή της συγκεκριμένης τοποθεσίας είναι:

- Το φυσικό περιβάλλον της περιοχής και το μέγεθος του οικοπέδου ευνοούν τη δημιουργία μονάδας εναλλακτικού και φιλικού προς το περιβάλλον τουρισμού.
- Η δημιουργία νέων θέσεων εργασίας για την ευρύτερη περιοχή, η οποία πλήττεται από την ανεργία κυρίως λόγω της εποχικότητας που χαρακτηρίζει τον τουρισμό του νησιού.
- Η ανάπτυξη των Σποράδων και η τουριστική ανάπτυξη του συγκεκριμένου νησιού ευνοεί την υπό μελέτη μονάδα διότι πιο εύκολα θα γίνει γνωστή στην αγορά.

Η θέση του οικοπέδου πληρεί όλες εκείνες τις τεχνικές προδιαγραφές καταλληλότητας προκειμένου να κατασκευαστεί ξενοδοχειακή μονάδα τεσσάρων αστέρων και να εξασφαλιστεί η έγκριση από τον Ελληνικό Οργανισμό Τουρισμού μετά από κατάθεση των απαιτούμενων δικαιολογητικών.

Σε εξέταση της νομοθεσίας περί ανέγερσης ξενοδοχειακών και κτιριακών εγκαταστάσεων, και εξετάζοντας το σχέδιο προεδρικού διατάγματος Π.Δ. 2 "Μελέτη Μορφολογικών Κανόνων Δόμησης και Αρχιτεκτονικής, στις περιοχές εντός και εκτός οικισμών μέχρι 2.000 κατοίκων, των περιφερειακών ενοτήτων Μαγνησίας και Σποράδων της περιφέρειας Θεσσαλίας", η Χρυσή Μηλιά ανήκει στον τομέα Γ ο οποίος αναφέρεται ως Περιβάλλουσα Ζώνη Προστασίας Τοπίου πέραν των ορίων του οικισμού.

Βάση του άρθρου 16, "Ρυθμίσεις Κτιριακού Όγκου Νέων Κτιρίων" και συγκεκριμένα στο 16.2, Επαναλαμβανόμενα κτίρια ή συγκροτήματα, "όταν σε οικόπεδο / γήπεδο κατασκευάζονται περισσότερα από δύο χωριστά κτίρια, επιβάλλεται η διαφοροποίηση των



όγκων, των όψεων και των υψών τους. Η παράλληλη διάταξη των κτιρίων απαγορεύεται" Στο νέο χωροταξικό πρόγραμμα, προωθείται η δημιουργία τουριστικών καταλυμάτων υψηλότερου αριθμού αστέρων. Στην κατηγορία των ανεπτυγμένων και αναπτυσσόμενων νησιών ανήκει μεταξύ άλλων και η Αλόνησος, όπου αναφέρεται ότι επιτρέπονται πλέον μόνο νέες μονάδες τεσσάρων και πέντε αστέρων, οργανωμένοι υποδοχείς και σύνθετα τουριστικά.

Ο συντελεστής δόμησης για τον τομέα Γ ορίζεται στο 0,05³² (εκτός σχεδίου, οικοδομήσιμο), γεγονός που μας οδηγεί στην εύρεση αγροτεμαχίου συνολικού εμβαδού 28.000 τ.μ. Το αγροτεμάχιο έχει βρεθεί μέσω μεσιτικού γραφείου και τα χαρακτηριστικά του είναι Οικοδομήσιμο, επικλινές, Αμφιθεατρικό, Θέα βουνό και Θάλασσα, 150 μέτρα από την παραλία, ενώ η τιμή του ορίζεται στα 35€ ανά τ.μ., συνολικής αξίας 980.000. Το δε κόστος του μεσιτικού είναι το 2% της αξίας πώλησης, ποσού αξίας 19.600€.

8.8 Διάφορα έξοδα

Προκειμένου να υλοποιήσουμε το έργο, θα πρέπει να πραγματοποιηθούν ορισμένα έξοδα τα οποία αφορούν τη διαμόρφωση του γηπέδου, στατικές περιβαλλοντικές και αρχιτεκτονικές μελέτες καθώς διάφορες άλλες μελέτες που αφορούν το οικόπεδο. Υπολογίζονται έξοδα δαπανών για εγκρίσεις από φορείς όπως αρχαιολογία αλλά και άλλου είδους έξοδα όπως νομικά. Στον παρακάτω πίνακα δίνονται αναλυτικά τα έξοδα που έχουμε προβλέψει.

Πίνακας 32 Διάφορα έξοδα Υλοποίησης έργου

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ
Αρχιτεκτονικά έξοδα προμελέτης	6000 €
Άδεια ανέγερσης και οικοδόμησης	12000 €
Τοπογραφικά	5000 €
Στατικά	2000 €
Διάγραμμα δόμησης	1000 €
Ηλεκτρομηχανολογική μελέτη	6000 €
Αρχιτεκτονικά	7500 €
Έγκριση από δασαρχείο / αρχαιολογία	600 €

³²<https://www.dikaiologitika.gr/eidhseis/dhmosio/21828/oi-neoi-syntelestes-domisis-gia-ksenodoxeia-kai-katalymata/amp>



Στατική μελέτη	4000 €
Περιβαλλοντική μελέτη	3000 €
Οικοδομική μελέτη	4200 €
Φόροι	9500 €
Νομικά έξοδα	3800 €
Εργασίες προετοιμασίας γηπέδου	10000 €
Σύνολο	74600 €

8.9 Μέτρα της μονάδας για την προστασία του περιβάλλοντος

Η επιλογή μας να δημιουργήσουμε μια μονάδα που εστιάζει σε πελάτες με έντονη περιβαλλοντική συνείδηση μας προϊδεάζει πως πρωταρχικός στόχος είναι η προστασία του περιβάλλοντος. Η επιλογή της Αλοννήσου και η ιδιαιτερότητα της, καθώς πρόκειται για προστατευόμενη περιοχή, κάνει ακόμα πιο σημαντικό το συγκεκριμένο ζήτημα. Για αυτό το λόγο η υπό μελέτη μονάδα θα λάβει μια σειρά μέτρων για την προστασία του περιβάλλοντος χώρου και την εναρμόνιση του με αυτό. Οι κτηριακές εγκαταστάσεις είναι σύμφωνες με τους όρους δόμησης, κάλυψης και ύψους που επιβάλλει η πολεοδομία για τη συγκεκριμένη περιοχή. Επίσης, αρχιτεκτονικά έχει δοθεί έμφαση στο βιώσιμο σχεδιασμό εξοικονομώντας ενέργεια κ χρήματα. Έχει προβλεφθεί σωστός αερισμός τ κτηρίου με αποτέλεσμα οι εσωτερικοί χώροι να διατηρούνται δροσεροί και να μειωθεί η ανάγκη για χρήση κλιματισμού. Η καλή μόνωση θα βοηθά στο να μην υπάρχει διαφυγή θερμότητας και υγρασία. Κατά τη φάση λειτουργίας της η ατμόσφαιρα δεν θα επιβαρύνεται από επικίνδυνους ρύπους.

Προβλέπεται αυστηρή πολιτική ανακύκλωσης σε όλους τους χώρους της μονάδας με την τοποθέτηση ειδικών κάδων ανακύκλωσης αλλά και απαγόρευση χρήσης πλαστικής σακούλας όπως προβλέπεται γενικότερα σε ολόκληρο το νησί. Η έγκριση για τη δημιουργία βιολογικού αποχετευτικού δικτύου και η άμεση σύνδεση μας σε αυτό μόλις το έργο παραδοθεί είναι ιδιαίτερος σημαντική καθώς θα βελτιώσει την ποιότητα ζωής των κάτοικων αλλά και των πελατών μας.

Η επιλογή και χρήση εξοπλισμού χαμηλής κατανάλωσης ήταν επίσης πολύ σημαντική και για αυτό το λόγο έχουν προτιμηθεί λαμπτήρες led και κλιματιστικά inverter όπως επίσης και ηλιοθερμικό σύστημα παραγωγής ζεστών νερών τύπου drainback.



Κεφάλαιο 9^ο Προγραμματισμός & Προϋπολογισμός Εκτελέσεως του Έργου

Προκείμενου να αρχίσει η πραγματοποίηση ενός έργου θα πρέπει να χαράσσεται ένα ρεαλιστικό πρόγραμμα δράσεως για τα διάφορα στάδια της φάσεως εκτελέσεως του έργου. Αυτό αποτελεί βασικό μέρος της μελέτης σκοπιμότητας, η εκτέλεση κάθε επενδυτικού σχεδίου πρέπει να σχετίζεται με αντίστοιχο προϋπολογισμό και χρονοδιάγραμμα³³.

9.1 Χρονοδιάγραμμα Μεθόδου Κρίσιμης Διαδρομής (CPM)

Το χρονοδιάγραμμα Κρίσιμης διαδρομής (CPM) είναι ένα χρήσιμο εργαλείο, το οποίο θα μας βοηθήσει να υπολογίζουμε όχι μόνο τον χρόνο εκτέλεσης του έργου, αλλά και τα περιθώρια καθυστέρησης που υπάρχουν σε κάθε επιμέρους τμήμα του έργου, χωρίς να δημιουργηθεί επιμήκυνση της περιόδου ολοκλήρωσης του.

Στον παρακάτω πίνακα έχουμε την τμηματοποίηση του έργου σε επιμέρους λειτουργίες, καθώς και την καταγραφή προαπαιτούμενων ενεργειών για την εκτέλεσή τους.

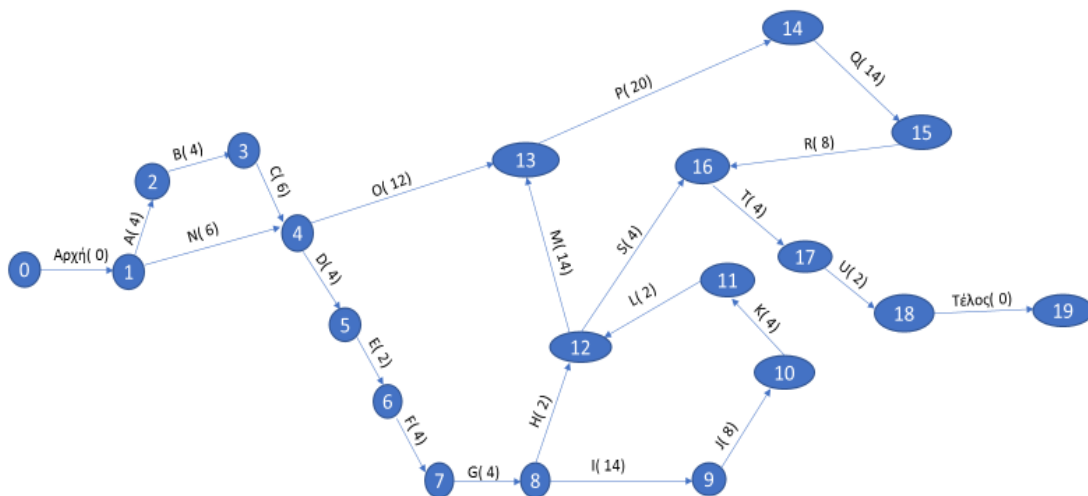
Κωδικός Δραστηριότητας	Περιγραφή Δραστηριότητας	Αμέσως Προηγούμενη Δραστηριότητα	Χρόνος Σε Εβδομάδες
A	Σύσταση επιτελείου	-	4
B	Σύναψη μελέτης κατασκευής	A	4
C	Αρχιτεκτονικά σχέδια	B	6
D	Λήψη αδειών	C,N	4
E	Διαμόρφωση οικοπέδου	D	2
F	Έργα πολιτικού μηχανικού	E	4
G	Λοιπές τεχνικές εργασίες	F	4
H	Διαμόρφωση περιβάλλοντα χώρου	G	2
I	Ανέγερση σκελετού	G	14
J	Έργα εγκατάστασης και ολοκλήρωσης κατασκευής	I	8
K	Διαμόρφωση εσωτερικών χώρων	J	4
L	Παραλαβή μηχανολογικού και τεχν. εξοπλισμού	K	2
M	Οργάνωση μονάδας	H,L	12
N	Επιλογή ανώτατων στελεχών	-	6
O	Σχεδιασμός λειτουργίας και προϋπολογισμός	C,N	12

³³Καρβούνης, Σ(2006) *Μεθοδολογία, Τεχνικές και θεωρία για Οικονομοτεχνικές Μελέτες*, εκδόσεις ΑΘ. Σταμούλη



P	Πρόσληψη ανθρώπινου δυναμικού	M,O	20
Q	Προπαραγωγικό μάρκετινγκ	O	14
R	Σύναψη συμφωνιών με εξωτερικούς συνεργάτες	Q	8
S	Εγκατάσταση μηχανολογικού και τεχν. εξοπλισμού	L,H	4
T	Προμήθεια πρώτων υλών	S,R	4
U	Τελικές ενέργειες	T	2

Κρίσιμη διαδρομή: 114 εβδομάδες



9.2 Εκτίμηση Κόστους Εκτέλεσης του Έργου

Η Εκτίμηση για το κόστος Εκτέλεσης του έργου, δίνεται αναλυτικά στον παρακάτω πίνακα

Πίνακας 33. Λοιπά κόστη εκτέλεσης έργου

Δραστηριότητα	Κόστος
Κόστος διαχείρισης	3.700,00 €
Κόστος σύστασης εταιρείας και οργάνωση	5.500,00 €
Κόστος μεταφοράς της τεχνολογίας(π.χ. προγράμματα)	3.500,00 €
Κόστος λεπτομερών σχεδίων, διαγωνισμών κλπ.	4.500,00 €
Κόστος επίβλεψης και συντονισμού	11.000,00 €
Ενέργειες για προμήθειες	3.700,00 €
Ενέργειες για προ-παραγωγικό μάρκετινγκ	7.200,00 €
Προκαταρκτικές δαπάνες για εξασφάλιση κεφαλαίων	1.800,00 €
Συνολικό κόστος	40.900,00 €



Κεφάλαιο 10^ο Χρηματοοικονομική ανάλυση & Αξιολόγηση Επενδυτικού Σχεδίου

Σε αυτό το κεφάλαιο θα πραγματοποιηθεί η χρηματο-οικονομική ανάλυση του Επιχειρηματικού σχεδίου. Στόχος αυτού του κεφαλαίου είναι να βγουν σαφή συμπεράσματα στο κατά πόσο η υπό εξέταση επένδυση είναι συμφέρουσα και ελκυστική και να δοθούν συστάσεις για πραγματοποίησή της ή όχι.

Στο πρώτο μέρος του κεφαλαίου γίνεται η ανάλυση των οικονομικών αποτελεσμάτων που εμφανίζονται και στη συνέχεια θα γίνει η χρηματοοικονομική αξιολόγηση.

Τα οικονομικά μεγέθη που χρησιμοποιούνται, έχουν αναφερθεί και αναλυθεί στα προηγούμενα κεφάλαια της μελέτης αυτής.

10.1.Ανάλυση Κόστους Επένδυσης

Τα κόστη που αναφέρονται στα προηγούμενα κεφάλαια αφορούν τόσο στην πραγματοποίηση της επένδυσης, όσο και στη λειτουργία αυτής. Το συνολικό κόστος της επένδυσης είναι το σύνολο του πάγιου ενεργητικού, των εξόδων που αφορούν στην πρώτη ίδρυση του και του καθαρού κεφαλαίου κίνησης που κρίνεται απαραίτητο.

10.1.1. Πάγιο ενεργητικό επιχείρησης

Πάγιο Ενεργητικό είναι το πιο σημαντικό τμήμα του μη κυκλοφορούντος Ενεργητικού καθώς, επειδή πρόκειται να χρησιμοποιηθεί μακροπρόθεσμα στην παραγωγή κέρδους, αποτελεί ένδειξη του κύκλου εργασιών και της παραγωγικής δυναμικότητας της επιχείρησης.

Στο πάγιο ενεργητικό περιλαμβάνονται πρωτοβάθμιοι λογαριασμοί όπως εδαφικές εκτάσεις, Κτίρια-Εγκαταστάσεις Κτιρίων-Τεχνικά έργα, Μηχανήματα-Λοιπός μηχανολογικός Εξοπλισμός, έπιπλα και λοιπός εξοπλισμός.

Έτσι, τα στοιχεία του πάγιου Ενεργητικού διακρίνονται σε:

- **Ενσώματες ακινητοποιήσεις**, όπως είναι τα οικόπεδα, ο υλικοτεχνικός εξοπλισμός, τα κτίρια, τα μηχανήματα, τα μεταφορικά μέσα κτλ.
- **Ασώματες ακινητοποιήσεις**, όπως είναι οι ευρεσιτεχνίες, τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας και τα εμπορικά σήματα.



Στο πάγιο ενεργητικό δεν συμπεριλαμβάνονται έξοδα νομικά και φπα, γι' αυτόν τον λόγο δημιουργήσαμε υποσύνολο στον πίνακα "διάφορα έξοδα Υλοποίησης έργου που αναφέρονται στο κεφάλαιο 8 ενότητα 8.8 "Διάφορα έξοδα"

Το πάγιο Ενεργητικό, με εξαίρεση τη γη, υπόκειται σε αποσβέσεις κατά τη διάρκεια της ζωής του.

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται το πάγιο ενεργητικό της επιχείρησης:

Πίνακας 34. Πάγιο Ενεργητικό επιχείρησης

A. Πάγιες Επενδύσεις	Κόστος
Κόστος Οικοπέδου & Γης	980.000,00 €
Μηχανολογικός Εξοπλισμός & Τεχνολογία	2.217.293,00 €
Σύνολο	3.197.293,00 €

B. Προπαραγωγικές Δαπάνες	
Προεπενδυτικές Μελέτες & Έρευνες	25.000,00 €
Μελέτες και άδειες Υλοποίησης έργου	61.300 €
Έξοδα Εκτελέσεως του Έργου	40.900,00 €
Σύνολο	65.900,00 €
Γενικό Σύνολο	3.263.193,00 €

Το σύστημα των αποσβέσεων που χρησιμοποιείται είναι σταθερό και 10ετές, και οι αποσβέσεις υπολογίζονται στα 228.319,30€ ετησίως.

10.1.2 Υπολογισμός κεφαλαίου κίνησης

Η έννοια του «κεφαλαίου κίνησης» αναφέρεται στα χρηματικά ποσά που ενδεχομένως δανείζεται η επιχείρηση από πιστωτικά ιδρύματα (τράπεζες κ.λπ.), ή εξοικονομεί από μη διανομή κερδών, ή συγκεντρώνει από αύξηση των ιδίων κεφαλαίων της. Σε κάθε περίπτωση, ο «δείκτης» Κεφάλαιο Κίνησης, όπως καταρτίζεται από τον συνδυασμό στοιχείων του Ενεργητικού και του Παθητικού, είναι το σημείο που θα καθορίσει τα δεδομένα για την λήψη της απόφασης χρηματοδότησης της επιχείρησης.

Η επιχείρηση οφείλει να διατηρεί επαρκείς χρηματικούς πόρους για να πληρώνει τους λογαριασμούς που εμφανίζονται. Όταν η επιχείρηση δεν τα καταφέρει στον τομέα αυτό σημαίνει ότι έχει εξαντλήσει τη ρευστότητα της και βρίσκεται σε πολύ δύσκολη χρηματοοικονομική κατάσταση. Η ειρωνεία είναι ότι κάτι τέτοιο μπορεί να συμβαίνει ακόμη και όταν η επιχείρηση αποφέρει ικανοποιητικά κέρδη κατά τη συγκεκριμένη περίοδο.



Όταν εξαντλούνται τα μετρητά, το μάνατζμεντ της εταιρείας χάνει τη δύναμη ν' αποφασίζει ελεύθερα και ανεξάρτητα. Κάποιος εξωτερικός παράγοντας, όπως κάποιος ανικανοποίητος πιστωτής ή μια τράπεζα που δεν έχουν εξοφληθεί τα δάνειά της, θ' αποφασίσουν για την τύχη της εταιρείας.

Η τύχη της μπορεί να είναι πτώχευση, αναγκαστική ανασυγκρότηση ή συνέχιση των δραστηριοτήτων της με διαφορετική μορφή. Η πραγματικότητα είναι ότι η διοίκηση έχει χάσει την εξουσία. Είναι επίσης πιθανό οι ιδιοκτήτες να έχουν χάσει ολόκληρη την επένδυσή τους.³⁴

Το καθαρό κεφάλαιο κίνησης (ΚΚΚ) είναι το άθροισμα των αποθεμάτων, των εισπρακτέων λογαριασμών πελατών και των μετρητών που έχει, δηλαδή το κυκλοφορούν ενεργητικό, μείον τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις (τρέχον παθητικό).

Για την εύρεση του ΚΚΚ, θα πρέπει να γίνει

- Καθορισμός της ελάχιστης κάλυψης ημερών για το τρέχον ενεργητικό και παθητικό
- Καθορισμός του συντελεστή του κύκλου εργασιών για τα στοιχεία του τρέχοντος ενεργητικού και παθητικού. Ο κύκλος εργασιών της μονάδας είναι 184 ημέρες (Μάιος 31, Ιούνιος 30, Ιούλιος 31, Αύγουστος 31, Σεπτέμβριος 30 & Οκτώβριος 31) και ο αριθμός των ημερών ελάχιστης κάλυψης καθορίζεται από τη σχέση 184ημέρες/ελάχιστη κάλυψη ημερών.
- Το τρέχον ενεργητικό που προκύπτει μετά τον υπολογισμό μείον το τρέχον παθητικό, αποτελεί το ΚΚΚ (Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης)

Στους παρακάτω πίνακες παρουσιάζεται ο υπολογισμός του κεφαλαίου κίνησης της επιχείρησης:

Πίνακας 35. Κεφάλαιο Κίνησης

Υπολογισμός Κεφαλαίου Κίνησης

<u>Λογαριασμοί Εισπρακτέοι</u>	30 ημέρες
<u>Αποθέματα:</u>	
Επισίτιση	20 ημέρες
Συντήρηση, Καθαριότητα & Ιματισμός	180 ημέρες
Γραφικές Ύλες	120 ημέρες
Φαρμακείο	40 ημέρες

³⁴<https://logecon.gr/2012/>



Στολές Εργαζομένων	120 ημέρες
Ενέργεια	30 ημέρες
<u>Μετρητά στο ταμείο</u>	10 ημέρες
<u>Λογαριασμοί Πληρωτέοι</u>	30 ημέρες

<u>Κόστος Παρεχόμενων Υπηρεσιών για 1ο έτος</u>	
Έξοδα Μάρκετινγκ	7.400,00 €
Πρώτες Ύλες & Άλλα Εφόδια	67.398,50 €
Ανθρώπινο Δυναμικό	246.264,00 €
Γενικά Έξοδα	62.050,00 €
Χρηματοοικονομικά Έξοδα(Τόκοι)	0,00 €
Αποσβέσεις(σταθερή μέθοδος, 10ετή)	228.319,30 €
Συνολικό Κόστος	611.431,80 €

I. Τρέχον Ενεργητικό	Κόστος	Αριθμός Ημερών	Συντελεστής	Ανάγκες Πρώτου
Λογαριασμοί Εισπρακτέοι	383.112,50 €	30	12	31.926,04 €
Αποθέματα:				
Επισίτιση	9.191,58 €	20	18	510,64€
Συντήρηση, Καθαριότητα &	16.679,51 €	180	2	8.339,76€
Γραφικές Ύλες	4.595,79 €	120	3	1.531,93€
Φαρμακείο	300 €	40	9	33,33€
Στολές Εργαζομένων	2.757,47 €	120	3	919,16€
Ενέργεια	36.766,30 €	30	12	3.063,86€
Μετρητά στο ταμείο	315.714,00 €	10	36	8.769,83€
Τρέχον Ενεργητικό				55.094,55€
II. Τρέχον Παθητικό	67.398,50 €	30	12	5.616,54 €
III. Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης				49.478,01€
IV. Συνολικό Κόστος Παρεχόμενων Υπηρεσιών				611.431,80 €
Μείον:				
Πρώτες Ύλες & Άλλα Εφόδια				-67.398,50 €
Αποσβέσεις				-228.319,30 €
Σύνολο				315.714,00 €
V. Απαιτούμενα Μετρητά				8.769,83 €

10.1.3. Διαχρονικές απαιτήσεις σε κεφάλαιο κίνησης

Το κεφάλαιο κίνησης θα πρέπει να υπολογίζεται εκ των προτέρων σε μία επιχείρηση, και είναι ένα ποσό το οποίο χρειάζεται από την έναρξη προκειμένου να διεξάγονται ομαλά οι λειτουργίες. Οι απαιτήσεις σε κεφάλαιο κίνησης για τα επόμενα πέντε έτη προβλέπεται να διαμορφωθεί ως εξής:

Πίνακας 36. Διαχρονικές απαιτήσεις σε κεφάλαιο κίνησης

Διαχρονικές Απαιτήσεις σε Κεφ. Κίνησης	1ο	2ο	3ο	4ο	5ο
I. Τρέχον Ενεργητικό					
Λογαριασμοί Εισπρακτέοι	31.926,04 €	33.203,08 €	34.531,21 €	35.912,46 €	37.348,95 €
Αποθέματα	14.398,68 €	14.974,62 €	15.573,61 €	16.196,55 €	16.844,42 €
Μετρητά στο Ταμείο	8.769,83 €	9.120,63 €	9.485,45 €	9.864,87 €	10.259,46 €
Τρέχον Ενεργητικό	55.094,55 €	57.298,34 €	59.590,27 €	61.973,88 €	64.452,83 €
II. Τρέχον Παθητικό					
Λογαριασμοί Πληρωτέοι	5.616,54 €	5.841,20 €	6.074,85 €	6.317,85 €	6.570,56 €
III. Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης	49.478,01 €	51.457,13 €	53.515,42 €	55.656,03 €	57.882,27 €
IV. Συνολικό Κόστος Παρεχόμενων Υπηρεσιών	611.431,80 €	635.889,08 €	661.324,64 €	687.777,63 €	715.288,73 €
V. Ανάγκες σε Μετρητά	9.964,28 €	10.362,85 €	10.777,36 €	11.208,46 €	11.656,80 €

10.1.4 Συνολικό κόστος επένδυσης και πηγές χρηματοδότησης

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται το συνολικό κόστος επένδυσης το οποίο ανέρχεται στα 3.406.871,01 € :

Πίνακας 37. Συνολικό κόστος επένδυσης

Περιγραφή	Κόστος
Πάγιο Ενεργητικό	3.263.193,00 €
έξοδα ίδρυσης και πρώτης εγκατάστασης	19.600,00
Νομικά, ΦΠΑ ίδρυσης & αμοιβές μεσιτών	74.600,00 €
Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης	49.478,01 €
Σύνολο	3.406.871,01 €



Παρόλο που το χρειαζόμενο κεφάλαιο καλύπτεται εξολοκλήρου από τα ίδια κεφάλαια που διαθέτουν οι δύο εταίροι, αποφασίστηκε από κοινού να γίνει χρήση του αναπτυξιακού προγράμματος ΕΣΠΑ για μικρά και μεσαία ξενοδοχεία.

Συγκεκριμένα, η προβλεπόμενη επένδυση βάση του αναπτυξιακού νόμου 3299/04 επιχορηγείται ως μικρή επιχείρηση (από 10 έως 50 άτομα) και για τη γεωγραφική ζώνη Β που ανήκει η Αλόνησος, στην κατηγορία 2 που ανήκει η επένδυση με 25% και με το 50% του ποσού προκαταβολικώς. Η επιχορήγηση δύναται να προσαυξηθεί κατά 10%, ποσό που μας εξασφαλίζει μελλοντικές αστοχίες στον προϋπολογισμό κόστους. Επίσης, βάση του νόμου αυτού απαλλάσσεται φορολογικά για μία πενταετία, καλύπτει δαπάνες αγοράς γηπέδων έως 10% για μικρές επιχειρήσεις ενώ για μία 2ετία από την αρχή της εκτέλεσης του έργου καλύπτει δημιουργούμενες θέσης εργασίας.³⁵

Έτσι, οι πηγές χρηματοδότησης θα διαμορφωθούν ως εξής: 25% από κρατική επιχορήγηση, 35% από τραπεζικό δανεισμό και 40% από ίδια κεφάλαια.

Πίνακας 38. Πηγές χρηματοδότησης κεφαλαίων επένδυσης

Κρατική Επιχορήγηση(25%)	851.717,75 €
Τραπεζικός Δανεισμός(35%)	1.192.404,85 €
Ίδια Κεφάλαια(40%)	1.362.748,40 €
Κεφαλαιακό Σύνολο	3.406.871,01 €

10.1.5. Εξυπηρέτηση δανείου

Για την σωστή διάρθρωση των ιδίων κεφαλαίων, το ύψος του δανείου στο οποίο θα προχωρήσουμε το υπολογίζουμε στα 1.192.404,85€ όπως προαναφέρθηκε. Το επιτόκιο θα είναι της τάξεως του 5% και η διάρκεια του δανείου είναι 10 έτη. Για την επιλογή της τράπεζας με την οποία θα προχωρήσουμε σε συνεργασία, αξιολογήσαμε το ύψος του επιτοκίου, την περίοδο χάριτος την οποία συμφωνήσαμε, παράμετρος σημαντική εφόσον σε μία νέα επιχείρηση, από το στάδιο της λήψης του δανείου και ανέγερσης του έργου μέχρι και τη λειτουργία της επιχείρησης και τη δημιουργία κερδών μεσολαβεί σεβαστό χρονικό διάστημα. Η συνεργασία μας θα γίνει με την Τράπεζα Πειραιώς, η οποία θα αναλάβει στη συνέχεια και τη μισθοδοσία αλλά και τις πληρωμές των υποχρεώσεων με επιταγές ή λογαριασμό όψεως που θα διατηρήσουμε. Το συνολικό κεφάλαιο αποπληρωμής ανέρχεται

³⁵http://www.atlantisresearch.gr/files/nt0053_Perilipsi_trop_3299.pdf



στα 1.368.283,64€ μαζί με τους τόκους και θα πρόκειται να εξοφλείται σε ισόποσες ετήσιες δόσεις στο τέλος του κάθε έτους, ποσό ύψους ίσο με 238.553,16€.

Πίνακας 39. Δανεισμός

Υψος Δανείου	1.192.404,85 €
Επιτόκιο	5,00%
Διάρκεια Δανείου	10
Περίοδος χάριτος	3 έτη
Τόκοι περιόδου χάριτος	187.952,82 €
Συνολικό κεφάλαιο αποπληρωμής	1.380.357,67 €
Τρόπος εξόφλησης	ισόποσες ετήσιες τέλος

ετη	ΤΟΚΟΣ	ΧΡΕΟΛΥΣΙΟ	ΤΟΚΟΧΡΕΟΛΥΣΙΟ	ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ
0				1.192.404,85 €
1	59.620,24 €	0,00 €	0,00 €	1.252.025,10 €
2	62.601,25 €	0,00 €	0,00 €	1.314.626,35 €
3	65.731,32 €	0,00 €	0,00 €	1.380.357,67 €
4	69.017,88 €	169.535,28 €	238.553,16 €	1.210.822,39 €
5	60.541,12 €	178.012,04 €	238.553,16 €	1.032.810,35 €
6	51.640,52 €	186.912,64 €	238.553,16 €	845.897,70 €
7	42.294,89 €	196.258,28 €	238.553,16 €	649.639,43 €
8	32.481,97 €	206.071,19 €	238.553,16 €	443.568,24 €
9	22.178,41 €	216.374,75 €	238.553,16 €	227.193,49 €
10	11.359,67 €	227.193,49 €	238.553,16 €	0,00 €
συνολο	477.467,28 €	1.380.357,67 €	1.857.824,95 €	

Δεδομένου ότι το η ολοκλήρωση του έργου έχει υπολογιστεί σε 2 έτη και 2 μήνες περίπου αλλά και ότι υπάρχουν τα απαραίτητα ίδια κεφάλαια για το ξεκίνημα της υλοποίησης του έργου, η εταιρεία θα είναι υποχρεωμένη να καταβάλει την πρώτη δόση του δανείου κατά το δεύτερο έτος της λειτουργίας της.

10.2. Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων

Οι βασικές λογιστικές καταστάσεις που θεωρούνται απαραίτητες για την ολοκληρωμένη εικόνα του επενδυτικού σχεδίου είναι

- ΚΑΧ (Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως)
- Ταμειακές Ροές
- Ισολογισμοί εταιρείας



10.2.1. Προβλεπόμενες καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσεως (ΚΑΧ)

Μία Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης (ΚΑΧ) περιέχει συνοπτικές πληροφορίες για τα έσοδα, τα κέρδη, τα έξοδα και τις ζημιές που έγιναν σε ένα συγκεκριμένο λογιστικό έτος.

Το περιεχόμενο της κατάστασης αποτελεσμάτων χρήσης διαιρείται σε δύο μέρη.

Στο πρώτο παραθέτονται τα στοιχεία των λογαριασμών των λειτουργικών εσόδων και των λειτουργικών εξόδων, δηλαδή των στοιχείων που προσδιορίζουν το αποτέλεσμα εκμετάλλευσης.

Στο δεύτερο μέρος παρουσιάζονται οι λογαριασμοί των μη λειτουργικών (έκτακτων) εσόδων και κερδών και κατόπιν αυτούς των μη λειτουργικών εξόδων και ζημιών.

Στον πίνακα παρακάτω παρουσιάζονται αναλυτικά οι προβλέψεις για τις καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσεως για τα επόμενα πέντε έτη.

Πίνακας 40. ΚΑΧ πενταετίας

	1ο	2ο	3ο	4ο	5ο
Πωλήσεις	919.158 €	1.111.967 €	1.261.484 €	1.389.317 €	1.531.946 €
Κόστος Παροχής Υπηρεσιών	611.431,80 €	688.268,80 €	702.397,75 €	714.393,94 €	728.016,26 €
Μικτό Κέρδος	307.725,80 €	423.698,60 €	559.086,19 €	674.922,77 €	803.929,99 €
Φορολογητέο Εισόδημα	0	0	0	0	0
Κέρδος	307.725,80 €	423.698,60 €	559.086,19 €	674.922,77 €	803.929,99 €

10.2.2 Προβλεπόμενες Ταμειακές ροές

Η κατάσταση Ταμειακών Ροών αποτελεί μία από τις σημαντικότερες λογιστικές καταστάσεις. Περιέχει πληροφορίες σχετικά με τις πηγές και τις χρήσεις των ρευστών διαθεσίμων. Μέσω των καταστάσεων Ταμειακών Ροών μπορούμε να αντιληφθούμε το επίπεδο ρευστότητας και κατ'επέκταση το βαθμό φερεγγυότητας της επιχείρησης.

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται οι προβλέψεις των χρηματικών ροών για τα επόμενα πέντε έτη:



Πίνακας 41. Ταμειακές Ροές πενταετίας

	Ποσό	1ο	2ο	3ο	4ο	5ο
I. Χρηματικές Εισροές	3.406.871,01 €	919.157,60 €	1.111.967,40 €	1.261.483,94 €	1.389.316,71 €	1.531.946,25 €
II. Χρηματικές Εκροές						
Πάγιο Ενεργητικό	3.263.193,00 €					
Κόστος Λειτουργίας *		383.112,50 €	459.949,50 €	474.078,45 €	486.074,64 €	499.696,96 €
Φόρος Εισοδήματος		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Τοκοχρεολύσια		0,00 €	238.553,16 €	238.553,16 €	238.553,16 €	238.553,16 €
Σύνολο Χρηματικών Εκροών		383.112,50 €	698.502,67 €	712.631,61 €	724.627,80 €	738.250,12 €
III. Πλεόνασμα/Έλλειμμα	143.678,01 €	536.045,10 €	413.464,73 €	548.852,33 €	664.688,91 €	793.696,13 €
IV. Συσσωρευμένο Ταμειακό Υπόλοιπο	49.478,01 €	585.523,11 €	998.987,84 €	1.547.840,17 €	2.212.529,08 €	3.006.225,21 €

Κόστος παροχής υπηρεσιών	611.431,80 €	688.268,80 €	702.397,75 €	714.393,94 €	728.016,26 €
Αποσβέσεις	228.319,30 €	228.319,30 €	228.319,30 €	228.319,30 €	228.319,30 €
Τόκοι	0,00 €	69.017,88 €	60.541,12 €	51.640,52 €	42.294,89 €
* Κόστος λειτουργίας	383.112,50 €	390.931,62 €	413.537,33 €	434.434,12 €	457.402,08 €

10.2.3. Ισολογισμός επιχείρησης

Ισολογισμός είναι ένας λογιστικός πίνακας που εμφανίζει τα περιουσιακά στοιχεία (Ενεργητικό), τις Υποχρεώσεις και τις Απαιτήσεις μιας επιχείρησης σε ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Συνήθως, στο αριστερό του μέρος εμφανίζεται το Ενεργητικό (έσοδα) και στο αριστερό το Παθητικό (έξοδα).

Στις στήλες του Ενεργητικού μεταφέρονται τα στοιχεία των λογαριασμών με χρεωστικό υπόλοιπο, ενώ στις στήλες του Παθητικού μεταφέρονται τα στοιχεία των λογαριασμών με πιστωτικό υπόλοιπο.

Εξαίρεση αποτελούν οι αντίθετοι λογαριασμοί, οι οποίοι παρουσιάζονται αφαιρετικά από τους σχετικούς λογαριασμούς του Ενεργητικού / Παθητικού.

Σύμφωνα με το Γενικό Λογιστικό Σχέδιο, οι λογαριασμοί του Ενεργητικού κατατάσσονται με βάση το κριτήριο ρευστότητας. Δηλαδή παραθέτονται πρώτοι οι λογαριασμοί του μη Κυκλοφορούντος Ενεργητικού (π.χ. οικόπεδα, κτίρια, μηχανήματα) και μετά αυτοί του Κυκλοφορούντος (π.χ. εμπορεύματα, απαιτήσεις, χρεόγραφα, διαθέσιμα).

Επίσης οι λογαριασμοί του Παθητικού κατατάσσονται με βάση το χρόνο λήξης των ίδιων και των ξένων κεφαλαίων, με τον χρόνο των πρώτων είναι μεγαλύτερος.



Έτσι παραθέτονται πρώτα οι λογαριασμοί της Καθαρής Θέσης (π.χ. μετοχικό κεφάλαιο, αποθεματικά), κατόπιν αυτοί των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων (π.χ. ομολογιακά δάνεια) και τέλος οι λογαριασμοί βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων (π.χ. γραμμάτια πληρωτέα).

πίνακας 42. Πενταετής Ισολογισμός Εταιρείας

	1 ^η Εταιρική Χρήση	2 ^η Εταιρική Χρήση	3 ^η Εταιρική Χρήση	4 ^η Εταιρική Χρήση	5 ^η Εταιρική Χρήση
	ποσό (€)	ποσό (€)	ποσό (€)	ποσό (€)	ποσό (€)
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
Α. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
1. ΠΡΟΠΑΡΑΓΩΓΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	65.900,00				
2. ΠΑΓΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	2.217.293,00				
ΚΟΣΤΟΣ ΓΗΠΕΔΟΥ	980.000,00				
ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΑ	3.263.193,00	3.034.873,70	2.806.554,40	2.578.235,10	2.349.915,80
ΜΕΙΟΝ: ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	228.319,30	228.319,30	228.319,30	228.319,30	228.319,30
ΣΥΝΟΛΟ	3.034.873,70	2.806.554,40	2.578.235,10	2.349.915,80	2.121.596,50
Β. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
1. ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	14.398,68	14.974,62	15.573,61	16.196,55	16.844,42
2. ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ ταμείο	8.769,83	9.120,63	9.485,45	9.864,87	10.259,46
3. Λογαριασμοί Εισπρακτέοι	919.157,60	1.111.967,40	1.261.483,94	1.389.316,71	1.531.946,25
ΣΥΝΟΛΟ	942.326,11	1.136.062,65	1.286.543,00	1.415.378,13	1.559.050,13
Γ. ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΜΕΤΡΗΤΩΝ					
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	3.977.199,81	3.942.617,05	3.864.778,10	3.765.293,93	3.680.646,63
ΠΑΘΗΤΙΚΟ					
ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ					
1. ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	1.362.748,40	1.362.748,40	1.362.748,40	1.362.748,40	1.362.748,40
2. ΚΡΑΤΙΚΗ ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ	851.717,75	766.545,98	689.891,38	620.902,24	558.812,02
ΜΕΙΟΝ: ΑΝΑΛΟΓΟΥΣΑ ΑΠΟΣΒΕΣΗ	85.171,78	76.654,60	68.989,14	62.090,22	55.881,20
Α. ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ					
1. ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ	5.616,54	5.841,20	6.074,85	6.317,85	6.570,56
2. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΑΠΟ ΦΟΡΟΥΣ ΚΑΙ ΤΕΛΗ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Β. ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ					
1. ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ	1.192.404,85	1.192.404,85	1.192.404,85	1.192.404,85	1.192.404,85
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	1.198.021,40	1.198.246,06	1.198.479,71	1.198.722,70	1.198.975,41
3. ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΡΔΩΝ ΣΕ ΝΕΟ (ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΗΣ ΕΙΣ ΝΕΟ)	649.884,03	691.731,21	682.647,75	645.010,81	615.992,00
ΣΥΝΟΛΟ ΚΑΘΑΡΗΣ ΘΕΣΗΣ	2.779.178,42	2.744.370,99	2.666.298,39	2.566.571,23	2.481.671,22
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ ΚΑΙ ΚΑΘΑΡΗΣ ΘΕΣΗΣ	3.977.199,81	3.942.617,05	3.864.778,10	3.765.293,93	3.680.646,63

4.2.4. Κέρδη / ζημίες πενταετούς εταιρικής χρήσης

Στον επόμενο πίνακα παρουσιάζονται τα καθαρά κέρδη/ζημίες της επιχείρησης για τα επόμενα πέντε έτη:

Πίνακας 43. Προβλέψεις Κερδών / ζημιών πενταετούς εταιρικής χρήσης

Έτος	Πωλήσεις	Λειτουργικό Κόστος	Καθαρά Κέρδη/ Ζημία
1ο	919.157,60 €	611.431,80 €	307.725,80 €
2ο	1.111.967,40 €	688.268,80 €	423.698,60 €
3ο	1.261.483,94 €	702.397,75 €	559.086,19 €
4ο	1.389.316,71 €	714.393,94 €	674.922,77 €
5ο	1.531.946,25 €	728.016,26 €	803.929,99 €

4.2.5. Καθαρές Ταμιακές ροές πενταετούς χρήσης

Στον παρακάτω πίνακα αναλύονται οι προβλέψεις για τις καθαρές ταμιακές ροές της επιχείρησης για τα επόμενα πέντε έτη:

Πίνακας 44. Καθαρές Ταμιακές Ροές πενταετίας

	Καθαρά Κέρδη	Αποσβέσεις	ΚΤΡ	Αθροιστική ΚΤΡ
1ο	307.725,80 €	228.319,30 €	536.045,10 €	536.045,10 €
2ο	423.698,60 €	228.319,30 €	652.017,90 €	1.188.062,99 €
3ο	559.086,19 €	228.319,30 €	787.405,49 €	1.975.468,48 €
4ο	674.922,77 €	228.319,30 €	903.242,07 €	2.878.710,56 €
5ο	803.929,99 €	228.319,30 €	1.032.249,29 €	3.910.959,84 €

10.3 Χρηματοοικονομικοί δείκτες & μέθοδοι αξιολόγηση επένδυσης

Μετά την παρουσίαση των κυριότερων λογιστικών καταστάσεων, ακολουθεί η παρουσίαση βασικών μεθόδων για την αξιολόγηση του έργου.

10.3.1. Καθαρά Παρούσα αξία

Για να δούμε εάν μία πράξη είναι κερδοφόρα, εκτελούμε απλά τη λογική "έσοδα - έξοδα" και αναλόγως του αποτελέσματος μπορούμε να πούμε εάν η πράξη αυτή είναι κερδοφόρα ή



ζημιογόνα. όμως, Δεδομένου ότι οι χρηματικές ροές εκτελούνται σε διαφορετικούς χρόνους και εξαιτίας της ύπαρξης κόστους του χρήματος, προκειμένου να γίνει σωστή αξιολόγηση των εισροών και εκροών θα πρέπει όλες οι πράξεις να μεταφερθούν στον χρόνο 0. Η καθαρά παρούσα αξία της επένδυσης μας δίνει το αποτέλεσμα των εσόδων (καθαρές ταμειακές ροές) μείον εξόδων (κόστος επένδυσης), έτσι ώστε να δούμε, εάν στο βάθος της πενταετίας βγάζει θετικό ή αρνητικό αποτέλεσμα. Ο τύπος είναι

$KPA = \sum [KTP_t * \Sigma PA_{k,t}] - \text{Κόστος επένδυσης}$, όπου

KTP_t είναι η Καθαρή Ταμειακή Ροή στην Περίοδο t,

ΣΠΑ_{k,t} είναι η σχέση $1/(1 + \text{μεσοσταθμικό κόστος κεφαλαίου στον χρόνο } t)$

Στον επόμενο πίνακα παρουσιάζονται οι προβλέψεις της καθαρά παρούσας αξίας της επιχείρησης για τα επόμενα πέντε έτη:

Πίνακας 45. ΚΠΑ

ΕΤΟΣ	ΚΤΡ	ΣΠΑ _{5%,n}	Παρούσα αξία
1	536.045,10 €	0,952	510.314,93
2	652.017,90 €	0,907	591.380,23
3	787.405,49 €	0,864	680.318,34
4	903.242,07 €	0,823	743.368,23
5	1.032.249,29 €	0,784	809.283,44
Συνολική παρούσα			3.334.665,17

Η παρούσα αξία των καθαρών ταμειακών ροών είναι 3.334.665,17€

Το κόστος επένδυσης είναι 3.406.871, αποτελούμενο από 40% ίδια κεφάλαια, 35% δανεισμό και 25% κρατική Επιχορήγηση.

Η ΚΠΑ για Σύνολο των επενδυμένων κεφαλαίων είναι -72.205,84 €

όμως, η ΚΠΑ για την Επένδυση των ιδίων κεφαλαίων και του δανείου, εξαιρούμενου του κεφαλαίου της κρατικής επιχορήγησης, είναι 779.511,92

Η **ΚΠΑ είναι μεγαλύτερη του 0**, μόνο στη δεύτερη περίπτωση, όταν η επένδυση πραγματοποιηθεί με χρήση κρατικής επιχορήγησης.

Επίσης, θα πρέπει να επισημάνουμε ότι, το υπό σκέψη έργο είναι ένα έργο μεγάλο με απαιτήσεις μεγάλων κεφαλαίων, και η βραχυπρόθεσμη ανάλυση μίας πενταετίας ίσως δίνει και εσφαλμένα αποτελέσματα.



10.3.2. Εσωτερικός συντελεστής απόδοσης.

Ο συντελεστής ΕΣΑ ή αλλιώς Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης εσωτερικός βαθμός απόδοσης είναι το προεξοφλητικό επιτόκιο το οποίο εξισώνει την παρούσα αξία των πρόσθετων ετήσιων ταμειακών ροών μετά από φόρους οι οποίες προέρχονται από τη λειτουργία της επένδυσης, με το αρχικό κόστος της επένδυσης. Με άλλα λόγια, ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης είναι το προεξοφλητικό επιτόκιο το οποίο μηδενίζει την καθαρή παρούσα αξία του προγράμματος.

Ο Εσωτερικός συντελεστής απόδοσης υπολογίζεται:

Πίνακας 46. IRR

Κόστος.Επένδυσης	-3.406.871,01 €
1ο έτος ΚΤΡ	536.045,10 €
2ο έτος ΚΤΡ	652.017,90 €
3ο έτος ΚΤΡ	787.405,49 €
4ο έτος ΚΤΡ	903.242,07 €
5ο έτος ΚΤΡ	1.032.249,29 €
IRR	4,30%

10.3.2. Αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων (ROA)

Απόδοση ιδίων κεφαλαίων είναι ένας χρηματοοικονομικός δείκτης που δείχνει πόσο αποδοτικά χρησιμοποιεί μια εταιρεία τα κεφάλαια της για να δημιουργήσει πρόσθετα έσοδα (κέρδη), και εκφράζεται σε ποσοστιαίες μονάδες.

Εκφράζεται από τον τύπο

$$\text{Απόδοση Ιδίων κεφαλαίων (ROA)} = \text{καθαρά έσοδα} / \text{Ιδία κεφάλαια}$$

Πίνακας 47. Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (ROA)

	1ο	2ο	3ο	4ο	5ο
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (ROA)					
Καθαρό Κέρδος	307.725,80	423.698,60	559.086,19	674.922,77	803.929,99
Ίδια κεφάλαια	1.362.748,40	1.362.748,40	1.362.748,40	1.362.748,40	1.362.748,40
ROA%	23%	31%	41%	50%	59%



10.4 Χρηματοοικονομικές αναλύσεις

10.4.1 Ανάλυση "Νεκρού Σημείου"

Νεκρό σημείο (break even point) ονομάζεται το ποσό ακριβώς των πωλήσεων (κύκλου εργασιών), που μια επιχείρηση καλύπτει το σύνολο των εξόδων της, σταθερά και μεταβλητά, μη πραγματοποιώντας ούτε κέρδος ούτε ζημιά. Μπορεί να εκφραστεί σε όγκο πωλήσεων (τεμάχια) δηλαδή στη προκείμενη περίπτωση τον αριθμό των ατόμων-ενοίκων που πρέπει να φιλοξενεί η επιχείρηση, ποσοστό πληρότητας που πρέπει να επιτύχει ή χρηματική αξία των πωλήσεων που θα πρέπει να κάνει.

Για να μπορέσουμε να εντοπίσουμε το νεκρό σημείο της επένδυσης, χρειάζεται να γίνει διαχωρισμός σε σταθερά και μεταβλητά έξοδα βάση των χαρακτηριστικών που έχουν.

Σταθερό είναι το κόστος που δεν επηρεάζεται από τις μεταβολές του επιπέδου δραστηριότητας της λειτουργικής μονάδας. Σταθερό έξοδο αποτελούν οι μισθοί του διοικητικού προσωπικού, Ασφάλιστρα, άδειες και πιστοποιήσεις και γενικά αυτά που αναφέρονται ως Γενικά έξοδα στο κεφάλαιο 6. Σταθερό έξοδο αποτελούν επίσης και οι αποσβέσεις και οι δόσεις δανείων και στη προκείμενη περίπτωση εντάξαμε και τα κόστη Μάρκετινγκ, λόγω της φύσης τους.

Μεταβλητό κόστος είναι εκείνο το κόστος που επηρεάζεται από τις μεταβολές του επιπέδου δραστηριότητας της λειτουργικής μονάδας. Το κόστος αυτό μεταβάλλεται όταν αυξομειώνεται η παραγωγή, οι πωλήσεις και γενικά το επίπεδο δραστηριότητας της μονάδας. Τέτοια κόστη είναι κόστη επισίτησης, η αξία ηλεκτρικού, νερού, υλικών συντήρησης και πρώτων υλών, κόστη τα οποία εμπεριέχονται στο κόστος πρώτων υλών και εφοδίων που αναφέρονται στο κεφάλαιο 4, αλλά και οι μισθοί του ξενοδοχειακού προσωπικού, αφού, σε περιπτώσεις αύξησης των πωλήσεων ή μείωσης τους θα γίνει και η σχετική προσαρμογή στον αριθμό των υπαλλήλων που απαιτούνται για την ομαλή διεξαγωγή της λειτουργίας της μονάδας.



Άλλα στοιχεία που χρειαζόμαστε για την εύρεση του νεκρού σημείου της ξενοδοχειακής μονάδας που εξετάζουμε είναι τον όγκο πωλήσεων σε άτομα αλλά και η μέση τιμή ανά μονάδα.

Δεδομένου ότι η μονάδα λειτουργεί 184 ημέρες και μπορεί να φιλοξενεί 64 άτομα συνολικά ανά ημέρα, στο σύνολο της σεζόν μπορεί να φιλοξενήσει με τη μέγιστη πληρότητα 11.776 άτομα.

Έτσι, βάση των προβλεπόμενων πωλήσεων, καταλήγουμε στα εξής

	1 ^ο έτος	2 ^ο έτος	3 ^ο έτος	4 ^ο έτος	5 ^ο έτος
πωλήσεις	919.157,60	1.111.967,40	1.261.483,94	1.389.316,71	1.531.946,25
Μέση Ετήσια Πληρότητα	48,33%	56,67%	62,33%	66,67%	71,33%
όγκος (άτομα διανυκτ.)	5692	6673	7340	7851	8400
Μ.Ο. τιμής ανά μονάδα	161,49	166,64	171,86	176,97	182,37
μεταβλητά κόστη	40 €	37 €	37 €	36 €	35 €
Περιθώριο Συνεισφοράς	121,18 €	129,39 €	134,61 €	141,39 €	147,22 €
Δείκτης Περιθωρίου	0,750	0,777	0,783	0,799	0,807

Βάση των παραπάνω και αναλυτικά για όλα τα έτη έχουμε

Πίνακας 48. Εύρεση νεκρών σημείων

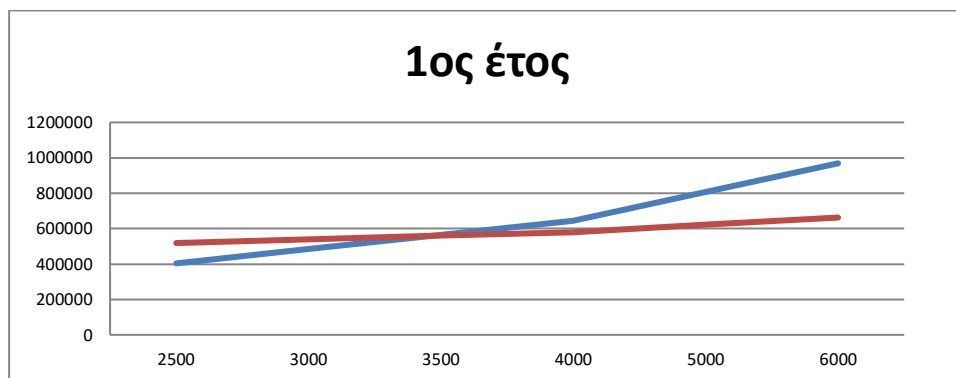
1ο έτος

DESCRIPTION έτος 1	FIXED COST	VARIABLE COST	VARIABLE COST PER UNIT
Συνολικό Κόστος ΜΚΤ	7.400,00 €		0,00 €
Κόστος πρώτων υλών και εφοδίων		67.098,50 €	11,79 €
γενικά έξοδα	62.350,00 €		0,00 €
Κόστος ανθρώπινου δυναμικού	83.948,00 €	162.316,00	28,52 €
Δόση Δανείου	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Αποσβέσεις	228.319,30 €		
Σύνολο	382.017,30 €	229.414,50	40,31 €

Νεκρό Σημείο Σε τεμάχια (άτομα)	3.152	Fixed Cost / (όγκος - Total Var.Cost per Unit)
Ποσοστό Πληρότητας Νεκρού Σημείου	27%	Νεκρό σημείο σε τεμάχια / Σύνολο ατόμων με 100% πληρότητα.
Νεκρό Σημείο σε πωλήσεις	509.079,55	Fixed Cost / δείκτη Περιθωρίου Συνεισφοράς



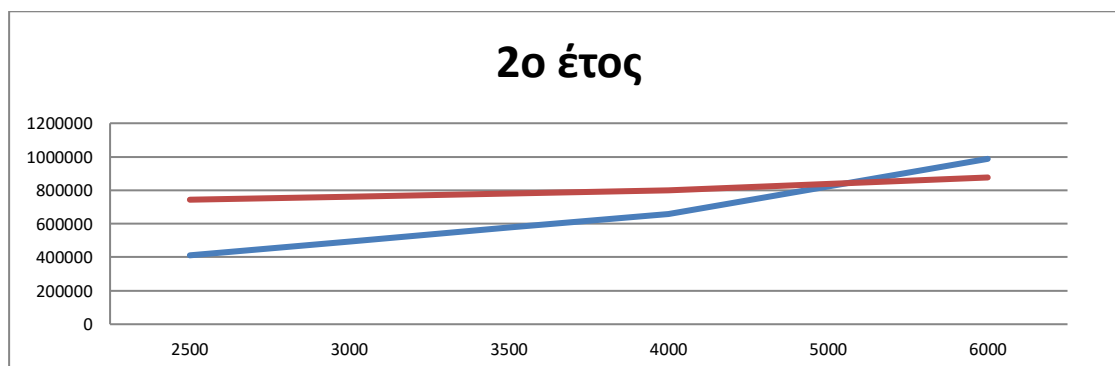
Διάγραμμα 27. Νεκρό σημείο



2ο έτος

DESCRIPTION έτος 2	FIXED COST	VARIABLE COST	VARIABLE COST PER UNIT
Συνολικό Κόστος ΜΚΤ	5.500,00 €		0,00 €
Κόστος πρώτων υλών και εφοδίων		81.173,62 €	12,16 €
γενικά έξοδα	50.360,00 €		0,00 €
Κόστος ανθρώπινου δυναμικού	86.550,00 €	167.347,00 €	25,08 €
Δόση Δανείου	238.553,16 €	0,00 €	0,00 €
Αποσβέσεις	228.319,30 €		0,00 €
Σύνολο	609.282,46 €	248.520,62 €	37,24 €

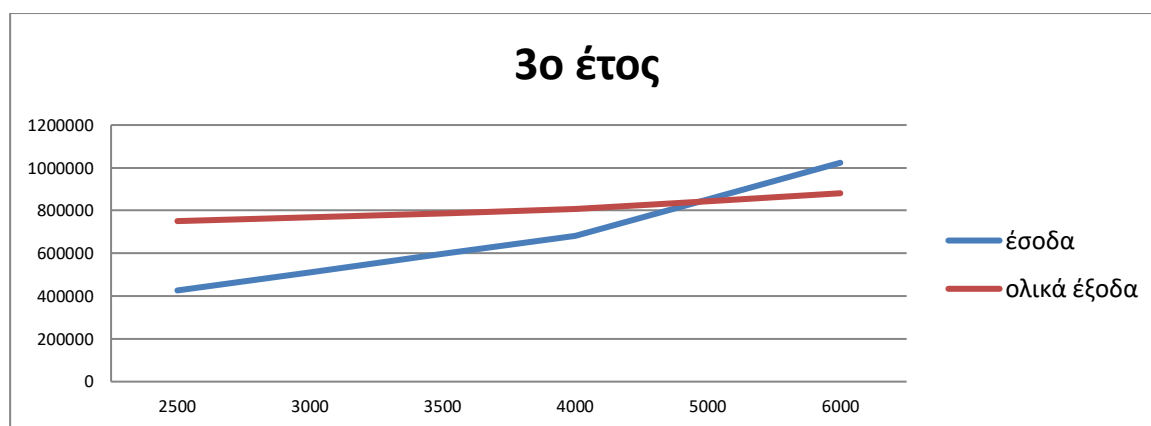
Νεκρό Σημείο Σε τεμάχια (άτομα) **4.709**
 ποσοστό Πληρότητας Νεκρού Σημείου **40%**
 Νεκρό Σημείο σε πωλήσεις **784.648,52**



3ο έτος

DESCRIPTION έτος 3	FIXED COST	VARIABLE COST	VARIABLE COST PER UNIT
Συνολικό Κόστος ΜΚΤ	6.700,00 €		0,00 €
Κόστος πρώτων υλών και εφοδίων		92.088,33 €	12,55 €
γενικά έξοδα	52.980,00 €		0,00 €
Κόστος ανθρώπινου δυναμικού	89.233,00 €	172.536,00 €	23,51 €
Δόση Δανείου	238.553,16 €	0,00 €	0,00 €
Αποσβέσεις	228.319,30 €		0,00 €
Σύνολο	615.785,46 €	264.624,33 €	36,05 €

Νεκρό Σημείο Σε τεμάχια (άτομα) **4.574**
 ποσοστό Πληρότητας Νεκρού Σημείου **39%**
 Νεκρό Σημείο σε πωλήσεις **786.149,80**

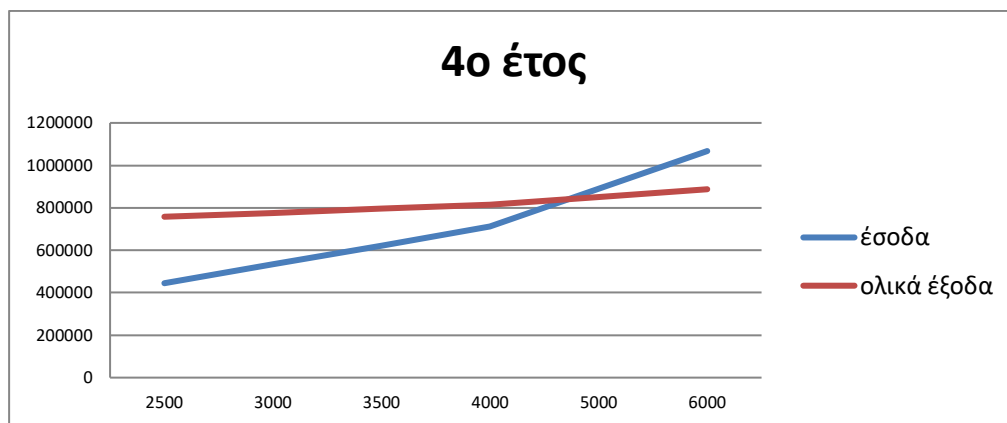


4ο έτος

DESCRIPTION έτος 4	FIXED COST	VARIABLE COST	VARIABLE COST PER UNIT
Συνολικό Κόστος ΜΚΤ	8.100,00 €		0,00 €
Κόστος πρώτων υλών και εφοδίων		101.420,12 €	12,92 €
γενικά έξοδα	55.030,00 €		0,00 €
Κόστος ανθρώπινου δυναμικού	92.000,00 €	177.884,00 €	22,66 €
Δόση Δανείου	238.553,16 €	0,00 €	0,00 €
Αποσβέσεις	228.319,30 €		0,00 €
Σύνολο	622.002,46 €	279.304,12 €	35,58 €

Νεκρό Σημείο Σε τεμάχια (άτομα) **4.399**
 ποσοστό Πληρότητας Νεκρού Σημείου **37%**
 Νεκρό Σημείο σε πωλήσεις **778.512,26**

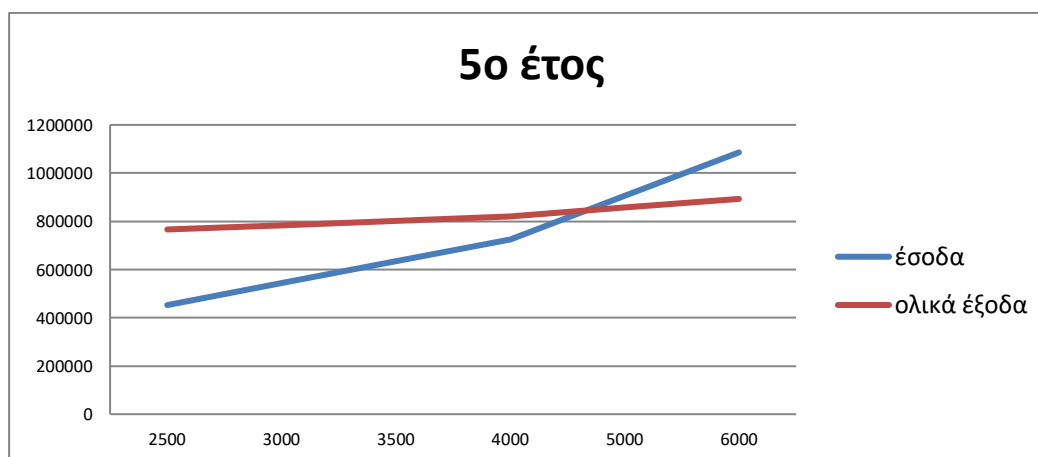




5ο έτος

DESCRIPTION έτος 5	FIXED COST	VARIABLE COST	VARIABLE COST PER UNIT
Συνολικό Κόστος ΜΚΤ	8.600,00 €		0,00 €
Κόστος πρώτων υλών και εφοδίων		111.832,08 €	13,31 €
γενικά έξοδα	112.132,08 €		0,00 €
Κόστος ανθρώπινου δυναμικού	94.852,00 €	183.398,00 €	21,83 €
Δόση Δανείου	238.553,16 €	0,00 €	0,00 €
Αποσβέσεις	228.319,30 €		0,00 €
Σύνολο	682.456,54 €	295.230,08 €	35,15 €

Νεκρό Σημείο Σε τεμάχια (άτομα) **4.635**
 ποσοστό Πληρότητας Νεκρού Σημείου **39%**
 Νεκρό Σημείο σε πωλήσεις **845.373,22**



10.4.1 Ανάλυση Ευαισθησίας

Ένα χρήσιμο εργαλείο για να μελετήσουμε το κατά πόσον διαφορετικές προβλέψεις εσόδων επηρεάζουν το λειτουργικό αποτέλεσμα της επιχείρησης είναι η Ανάλυση Ευαισθησίας. Βάση των δεδομένων μας, η πρόβλεψη μας για τα κόστη αλλά και για τα έσοδα της επένδυσης είναι όπως δίνονται παρακάτω.

Πρόβλεψη	
Σύνολο δυναμικότητας σε άτομα	11.776,00
Μέση πληρότητα	0,48
άτομα διανυκτέρευσης	5.692
Μέση τιμή ανά άτομο	161,49 €
Κόστος απόκτησης γηπέδου	980.000,00
Συνολικό Κόστος Μηχανολογικού Εξοπλισμού & Τεχνολογίας	2.217.293,00 €
Εκτίμηση Κόστους Εκτέλεσης του Έργου	115.500 €
Έξοδα ερευνών και μελετών	44.600,00 €
Σύνολο	3.357.393,00 €
Σταθερά έξοδα	
Μεταβλητά έξοδα ανά μονάδα	382.017,30 €
Σύνολο Εξόδων	229.415 €
Σύνολο Εσόδων	611.431,80 €
Λειτουργικό Αποτέλεσμα 1ου έτους	919.157,60 €
Μικτά κέρδη προ Φόρων 1ου έτους	- 3.049.667,20 €

Optimistic Senario

Σε αυτό το σενάριο θα μελετήσουμε το εάν οι πληρότητα των καταλυμάτων είναι παραπάνω από αυτή που αρχικά έχουμε προβλέψει (αισιόδοξο σενάριο). Έτσι, για μέση πληρότητα κατά το πρώτο έτος 70% αντί για 48% που είχαμε αρχικά προβλέψει, τα αποτελέσματα δίνονται στον παρακάτω πίνακα

Optimistic senario	
Σύνολο δυναμικότητας σε άτομα	11.776,00
Μέση πληρότητα	0,70
άτομα διανυκτέρευσης	8.243,20
Μέση τιμή ανά άτομο	161,49
Κόστος απόκτησης γηπέδου	980.000,00 €
Συνολικό Κόστος Μηχ/κού Εξοπλισμού & Τεχνολογίας	2.217.293,00 €
Εκτίμηση Κόστους Εκτέλεσης του Έργου	115.500,00 €
Έξοδα ερευνών και μελετών	44.600,00 €
Σύνολο	3.357.393,00 €
Σταθερά έξοδα	382.017,30 €
Μεταβλητά έξοδα ανά μονάδα	332.255,49 €
Σύνολο Εξόδων	714.272,79 €



Σύνολο Εσόδων	1.331.193,77 €
Λειτουργικό Αποτέλεσμα 1ου έτους	-2.740.472,02 €
Μικτά κέρδη προ Φόρων 1ου έτους	616.920,98 €

Παρατηρούμε ότι για μία αλλαγή πληρότητας περίπου κατά 22% αυξημένη, τα κέρδη προ φόρων μεταβάλλονται κατά 50% ενώ το λειτουργικό αποτέλεσμα βελτιώνεται κατά 11%

Μεταβολή Πληρότητας	0,22
Μεταβολή Μικτών Κεδρών πρό Φόρων	0,50
Μεταβολή Λειτουργικού Αποτελέσματος	- 0,11

Pessimistic Senario

Σε αυτό το σενάριο θα μελετήσουμε το εάν οι πληρότητα των καταλυμάτων είναι λιγότερη από αυτή που αρχικά έχουμε προβλέψει (απαισιόδοξο σενάριο). Έτσι, για μέση πληρότητα κατά το πρώτο έτος 20% αντί για 48% που είχαμε αρχικά προβλέψει, τα αποτελέσματα δίνονται στον παρακάτω πίνακα

Pessimistic senario	
Σύνολο δυναμικότητας σε άτομα	11.776,00
Μέση πληρότητα	0,20
άτομα διανυκτέρευσης	2.355,20
Μέση τιμή ανά άτομο	161,49
Κόστος απόκτησης γηπέδου	980.000,00 €
Συνολικό Κόστος Μηχ/κού Εξοπλισμού & Τεχνολογίας	2.217.293,00 €
Εκτίμηση Κόστους Εκτέλεσης του Έργου	115.500,00 €
Έξοδα ερευνών και μελετών	44.600,00 €
Σύνολο	3.357.393,00 €
Σταθερά έξοδα	382.017,30 €
Μεταβλητά έξοδα ανά μονάδα	94.930,14 €
Σύνολο Εξόδων	476.947,44 €
Σύνολο Εσόδων	380.341,08 €
Λειτουργικό Αποτέλεσμα 1ου έτους	-3.453.999,36 €
Μικτά κέρδη προ Φόρων 1ου έτους	-96.606,36 €

Παρατηρούμε ότι για μία αλλαγή πληρότητας περίπου κατά 28% μειωμένη της αρχικής μας πρόβλεψης, τα κέρδη προ φόρων μειώνονται κατά 131% ενώ το λειτουργικό αποτέλεσμα μεταβάλλεται κατά 13%

Μεταβολή Πληρότητας	- 0,28
Μεταβολή Μικτών Κεδρών πρό Φόρων	- 1,31
Μεταβολή Λειτουργικού Αποτελέσματος	0,13



10.5 Αξιολόγηση Επένδυσης. Συμπεράσματα

Η εξεταζόμενη επένδυση χαρακτηρίζεται ως μεγάλη επένδυση, με σοβαρές απαιτήσεις τοποθέτησης κεφαλαίων από τους μετόχους. Η επιλογή χρήσης δανείου κατά ποσοστό 35% επί του συνόλου των απαιτήσεων σε κεφάλαια για την υλοποίηση του έργου, κρίνεται σωστή, παρόλο που η κάλυψη των απαιτήσεων της επένδυσης θα μπορούσε να γίνει εξ' ολοκλήρου με ίδια κεφάλαια. Ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης (IRR) είναι κατά κάτι λιγότερο από το επιτόκιο δανεισμού της επιλεγθείσας τραπεζής (IRR=4,3% Τραπεζικό επιτόκιο=5%). Η χρήση όμως τραπεζικού δανείου επιφέρει φορολογικές ελαφρύνσεις, πέραν των 5 ετών που υπάρχουν λόγω χρήσης χρημάτων από τον αναπτυξιακό νόμο αλλά και δημιουργεί σχέσεις εμπιστοσύνης με έναν τραπεζικό οργανισμό για περεταίρω συνεργασίες.

Η χρήση του κεφαλαίου προερχόμενο από τον αναπτυξιακό νόμο (25% επί του συνόλου των απαιτήσεων για την επένδυση), θεωρείται καταλυτική. Επιφέρει θετικά αποτελέσματα κατά την εξέταση της ΚΠΑ (779.511,92), δίνει πλήρη απαλλαγή από τις φορολογικές υποχρεώσεις κατά την κρίσιμη πρώτη πενταετία της λειτουργίας της επιχείρησης, και δημιουργεί οφέλη και ευελιξία στην χρήση και εκπαίδευση ανθρωπίνων πόρων.

Η αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων (ROA) κρίνεται ικανοποιητική, κυμαινόμενη μεταξύ του 23% και 59%, ανάλογα με το εξεταζόμενο έτος.

Το νεκρό σημείο εντοπίζεται αρκετά χαμηλά, και σε ποσοστό πληρότητας (27% το πρώτο έτος λειτουργίας), αλλά και σε επίπεδο τεμαχίων και εισπράξεων. Η ανάλυση ευαισθησίας μας δείχνει ότι δεν υπάρχει σοβαρή επικινδυνότητα σε μεταβολές πληρότητας και συνεπώς εισπράξεων.

Δεδομένου ότι η επιχείρηση θα έχει δράση με ένα τουριστικό προϊόν που είναι στη φάση της ανάπτυξης και όχι ωρίμανσης αλλά και σε ένα τουριστικό περιβάλλον παρθένο, χωρίς έντονο ανταγωνισμό, κρίνεται η επιτυχία του εγχειρήματος σχετικά βέβαιη. Τα κοινωνικά οφέλη από τη δημιουργία της μονάδας είναι σημαντικά, αφού θα προβάλλει με σεβασμό το ελληνικό τουριστικό προϊόν και θα συμβάλει στην προβολή τοπικών αγαθών και προϊόντων. Η προοπτική ενασχόλησης στην επιχείρηση και άλλων μελών των οικογενειών των μετόχων, θα δώσει μία φρέσκια νότα στη διοίκηση, παρόλο που εφιστάται προσοχή στη σωστή διατήρηση των ισορροπιών.

Δεδομένου όλων των παραπάνω οικονομικών, κοινωνικών και προσωπικών λόγων, συνιστούμε την υλοποίηση του επιχειρησιακού σχεδίου.



Βιβλιογραφία

- "ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ", Ηγουμενάκης-Κραβαρίτης, 2004, Interbooks
- Tourism: A Modern Synthesis, Stephen Page, Joanne Connell, 2006, e-book
- The tourism system*, Mill, R.C and Morrison, A. M (1992), 2^η έκδοση, London: Prentice-Hall International.
- 'Tourism: economic, social and physical impacts'* Mathieson A., Wall G. 1982. Longman.
- "Τουριστική Οικονομική", Λαγός Δ., 2005, εκδόσεις Κριτική
- "Οικονομική του Τουρισμού", Βαρβαρέσος Στέλιος, 2013, εκδόσεις Προπομπός
- "Ξενοδοχειακή Οικονομική", Γεωργιάδης Μ. 1977, εκδόσεις Παπαζήση
- "Μεθοδολογία, Τεχνικές & Θεωρία για Οικονομοτεχνικές Μελέτες", Καρβούνης Σ., 2006, εκδόσεις Σταμούλη
- "Τουριστικό Μάρκετινγκ", Ηγουμενάκης Νίκος, 1999, εκδόσεις INTERBOOKS
- "Marketing-Management", Kotler-Keller, 15η αμερικάνικη έκδοση, εκδόσεις Κλειδάριθμος.
- "Στρατηγικό Μανατζμεντ", Γεωργόπουλος Ν., 2013, εκδόσεις Μπένου
- "Διοίκηση Ανθρωπίνων Πόρων-Η πρόκληση του 21ου αιώνα στο εργασιακό περιβάλλον", Ξηροτύρη-Κουφίδου, 2001, εκδόσεις Ανίκουλα
- "Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού-Τα δομικά συστατικά του HRM", Tyson S, York A, 2000, Γκιουρδας

Ηλεκτρονικές Πηγές

- UNWTO (World Tourism Organization)
- World Economic Forum -WEF
- Trekkssoft, Tourism Trends
- Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος (ΙΤΕΠ).
- ΕΟΤ
- Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ)
- ELSTAT. Μελέτες, έρευνες
- Insete. Μελέτες, έρευνες
- Marketinggreece
- ΥΠΕΚΑ.gr (Υπουργείο Περιβάλλοντος και Ενέργειας)



Sites

http://www.thessaly.gov.gr/data/mpe/2015//3435/TEXNIKH%20EKTHESI/KEF%205_YFISTAM ENH%20KATASTASH%20PERIBALLONTOS_ALONNHSOS.pdf

https://www.thessalia-espa.gr/attachments/article/478/teliko_paradoteo_a_stadio.pdf

http://www.atlantisresearch.gr/files/nt0053_Perilipsi_trop_3299.pdf

Travel & Tourism Competitiveness Index 2017 edition

<https://www.bankofgreece.gr/statistika/>

<http://www.thessaly.gov.gr/>

<http://www.skiathos.gr/>

<http://www.skopelos.gr/>

<http://alonnisos.net/>

https://ergatika.gr/programmata/loipa/kostos_kataskeyhs_spitioy/

