

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Σύνοψη της Προμελέτης Σκοπιμότητας

1.1 Σύνοψη του Ιστορικού και της Ιδέας του Προγράμματος

Το επενδυτικό σχέδιο αφορά τη δημιουργία ενός υδροψυχαγωγικού πάρκου στο νησί της Κω και συγκεκριμένα στον οικισμό του Μαστιχαρίου.

Οι υποστηρικτές του σχεδίου είναι ο Κωνσταντίνος Κουλιάς μαζί με τους γιούς του, Εμμανουήλ και Βασίλη Κουλιά, οι οποίοι ζουν και δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά στο νησί και συγκεκριμένα στον κατασκευαστικό και ξενοδοχειακό τομέα από το 1980.

Σήμερα η εταιρεία του Κωνσταντίνου Κουλιά διατηρεί τρία ξενοδοχεία στην Κω, το Atlantis Hotel στην Λάμπη της Κω, το Αχιλλέας Hotel στο Μαστιχάρι και το Costa Palace στο λιμάνι της Κω. Ο Εμμανουήλ Κουλιάς έχει ιδρύσει κατασκευαστική εταιρεία στην ίδια περιοχή και ο Βασίλειος Κουλιάς έχει ιδρύσει την εταιρεία «Ξυλομετάλ» που εμπορεύεται οικοδομικά και λοιπά υλικά από ξύλο και μέταλλο.

Η εταιρεία προτίθεται να αξιοποιήσει και να εκμεταλλευτεί μια ιδιωτική έκταση 60 στρεμμάτων στην περιοχή, που ανταποκρίνεται πλήρως στις προϋποθέσεις που απαιτούνται για την κατασκευή ενός υδροψυχαγωγικού πάρκου (Water Park).

Το μίγμα τουριστικών υπηρεσιών που περιγράφεται παρακάτω είναι αυτό που φαίνεται να μεγιστοποιεί την ικανοποίηση του πελάτη στον οποίο το πάρκο στοχεύει:

- Ψυχαγωγία – Αναψυχή – Φαγητό – Sports.
- Πισίνες (Fresh water).
- Δραστηριότητες στο νερό για όλες τις ηλικίες.
- Τεχνητά ρυάκια.

Όλα τα μηχανήματα και τα εξαρτήματα καθώς και τα παιχνίδια που θα διαθέτει το πάρκο θα τα προμηθεύσει η Ισπανική εταιρεία Amusement Logic Ltd μέσω της αντιπροσώπου εταιρείας στην Ελλάδα Amusement Hellas A.E με έδρα στο Γαλάτσι. Όλος ο εξοπλισμός, η κατασκευή και η διαμόρφωση θα έχουν τις προδιαγραφές για την καλή κατασκευή και λειτουργία της μονάδας. Η επιλογή όλων των παιχνιδιών επιτυγχάνει την αρίστη εναρμόνισή τους με το περιβάλλον, υψηλών προδιαγραφών ποιότητας κατασκευές και την δημιουργία χώρων υψηλής αισθητικής που προσφέρουν άνετη και ευχάριστη παραμονή. Τα συμβόλαια μεταξύ των δυο εταιρειών είναι έτοιμα να υπογραφούν σε όλα τα επίπεδα. Επίσης έχει καθοριστεί και ο τρόπος πληρωμής (περίπου 1.500.000€).

Η υπό μελέτη μονάδα προβλέπεται να ονομαστεί «LIDO» και έχει ως αποστολή της την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών ψυχαγωγίας και σίτισης στον τομέα του τουρισμού.

Η στρατηγική που ακολουθείται από την υπό μελέτη μονάδα είναι αυτή της διαφοροποίησης, δημιουργώντας μια μονάδα χωρίς προηγούμενο στο Δήμο της Κω. Το marketing της εταιρίας βασίζεται κυρίως στις συνεχώς βελτιούμενες υπηρεσίες και στην διαφήμιση που πραγματοποιείται από τους απόλυτα ικανοποιημένους πελάτες.

Συνέταιροι: Η εταιρεία ονομάζεται LIDO AE με εταίρους τον Κουλιά Κων/νο, τον Κουλιά Βασίλειο και τον Κουλιά Εμμανουήλ, συνεχίζοντας την παράδοση 27 χρόνων στον ξενοδοχειακό και κατασκευαστικό τομέα.

Σκοπός της εταιρείας είναι η δημιουργία ενός ολοκληρωμένου συγκροτήματος με διεθνείς προδιαγραφές, το οποίο θα αποτελείται από μια έκταση όπου θα δημιουργηθεί ένα σύγχρονο υδροψυχαγωγικό πάρκο.

Επένδυση: Η επένδυση χωρίς να λάβουμε υπόψη την αξία της γης διότι ανήκει στους εταίρους της LIDO AE είναι 3.200.000€. Η αξία της γης σύμφωνα με αγοροπωλησίες που έγιναν πρόσφατα στην περιοχή, υπολογίζεται περίπου στα 800.000€.

1.2 Σύνοψη Ανάλυσης Αγοράς και Δυναμικότητα της Μονάδας

1.2.1 Σύνοψη Ανάλυση Αγοράς

§ Οι σύγχρονες τάσεις στην παγκόσμια τουριστική αγορά καταδεικνύουν μια στροφή σε τουριστικές εμπειρίες πιο εξατομικευμένες και αυθεντικές απ' ό,τι στο παρελθόν. Η τουριστική ζήτηση γίνεται όλο και πιο απαιτητική ενώ προσανατολίζεται ταυτόχρονα σε διακοπές που περιλαμβάνουν γνωριμία με τη φύση και τον πολιτισμό των προορισμών.

§ Συγκεκριμένα, υπάρχει μια τάση στις προτιμήσεις των τουριστών διεθνώς για διακοπές που συνδυάζουν πολλαπλότητα δραστηριοτήτων.

§ Η Ελληνική τουριστική αγορά είναι ιδιαίτερα δημοφιλής διεθνώς. Τα πανέμορφα τοπία της, οι φιλικές και καθαρές της θάλασσες, το ήπιο κλίμα, η μοναδική ιστορική κληρονομιά καθώς και η πατροπαράδοτη Ελληνική φιλοξενία είναι τα πλεονεκτήματα που έχουν καταστήσει τη χώρα έναν ιδιαίτερα θελκτικό προορισμό για τον επισκέπτη - τουρίστα.

§ Τα τελευταία χρόνια σημειώνεται μεγάλη άνοδος στην πορεία του Ελληνικού τουρισμού λόγω των Ολυμπιακών Αγώνων, που πραγματοποιήθηκαν στην Αθήνα τον Αύγουστο του 2004. Η έντονη προβολή της Ελλάδας κατά το 2004 και έπειτα έχει αποφέρει, όπως φαίνεται, θετικά αποτελέσματα.

§ Με βάση τα στοιχεία του World Tourism Organization (WTO) και του World Tourism and Travel Council (WTTC) η αγορά του τουρισμού διεθνώς είναι αυξανόμενη. Είναι γενική εκτίμηση ότι οι αγορές του τουρισμού είναι σε συνεχή εξέλιξη. Από το τελευταίο τέταρτο του 20^{ου} αιώνα έως και σήμερα ο Τουρισμός σαν δραστηριότητα και σαν κλάδος παρουσιάζει σταθερή και συνεχή αύξηση.

§ Η Κως είναι σήμερα ένας δημοφιλής προορισμός τόσο για τους Έλληνες όσο και για τους Ευρωπαίους τουρίστες και παρουσιάζει μια δυναμικότητα ιδιαίτερα έντονη. Για το 2007 προβλέπεται πληρότητα +12% (έρευνα της Ναυτεμπορικής).

§ Γενικότερα στην Κω παρατηρείται μια αύξηση στις επενδύσεις κυρίως σε ξενοδοχειακές μονάδες για την κάλυψη της αυξητικής ζήτησης.

1.2.2 Σύνοψη Ανάλυσης της Δυναμικότητας της Μονάδας

Στο πάρκο θα λειτουργήσουν παράλληλα και:

- Bar 1, με χωρητικότητα 455 άτομα.
- Ανοιχτό Bar 2, το οποίο περικλείεται από το slow river.
- Fast food restaurant, με υψηλές προδιαγραφές και χωρητικότητα 380 άτομα.
- Restaurant όπου έχει θέσεις για 450 άτομα.
- Boutique (shopping center).
- Πελάτης στόχος είναι όλοι όσοι βρίσκονται στο νησί κατά την περίοδο λειτουργίας του πάρκου, ηλικίας από 5 έως 85 ετών, καλής και μεσαίας οικονομικής κατάστασης. Ταυτόχρονα γίνεται μια περαιτέρω κατηγοριοποίηση του πελάτη στόχου και προκύπτουν οι ακόλουθες ομάδες:
 1. Μόνιμοι κάτοικοι του νησιού.
 2. Μεμονωμένοι τουρίστες.
 3. Ταξιδιωτικά γραφεία που διοργανώνουν εκδρομές στο νησί.
- Η τιμολογιακή πολιτική της επιχείρησης θα προσαρμοστεί στο μέσο όρο του εισοδηματικού επιπέδου των πελατών.
- Η περίοδος λειτουργίας του πάρκου θα είναι:
Από 1^η Απριλίου έως την 31^η Οκτωβρίου κάθε χρόνο.
- Οι ώρες λειτουργίας του Water Park θα είναι από τις 10.00πμ έως 19.00μμ. Οι ώρες λειτουργίας των υπόλοιπων επιχειρήσεων (bar, κλπ) μέσα στο πάρκο θα είναι από τις 10.00 πμ έως τις 19.00 μμ. Κατά το δεύτερο έτος λειτουργίας υπάρχει η σκέψη τα bar να λειτουργούν έως τις 1.00μμ ανεξάρτητα

από το υπόλοιπο πάρκο. Ο χώρος θα είναι ειδικός για την οργάνωση διάφορων happenings και εκδηλώσεων.

- Το management των υπολοίπων επιχειρήσεων θα είναι συνυφασμένο και συγγενές με το πνεύμα διοίκησης του Water Park.
- Το κόστος προώθησης και προβολής της μονάδας υπολογίζεται για το πρώτο έτος στα 90.000 ευρώ, τον δεύτερο χρόνο 70.000 ευρώ, ενώ για τα υπόλοιπα χρόνια προβλέπεται σταθεροποίηση του κόστους διαφήμισης στα 60.000 ευρώ.

1.3 Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια

Η επιλογή των πρώτων υλών και άλλων εφοδίων εξαρτάται βασικά από τις τεχνικές απαιτήσεις του επενδυτικού σχεδίου και από την ανάλυση της προσφοράς του στην αγορά. Σπουδαίοι καθοριστικοί παράγοντες για τη επιλογή των πρώτων υλών και των εφοδίων της μονάδας είναι κάποια κριτήρια που σχετίζονται με τις στρατηγικές του επενδυτικού σχεδίου, όπως για παράδειγμα, η ελαχιστοποίηση των κινδύνων προμήθειας και του κόστους των υλικών εισροών .

Προκειμένου να κρατηθεί το κόστος των πρώτων υλών σε λογικά πλαίσια τα βασικά θέματα που πρέπει να εντοπισθούν και να αναλυθούν είναι, η διαθεσιμότητα των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων, το κόστος αυτών και οι κίνδυνοι οι οποίοι μπορεί να είναι σημαντικοί για την εφικτότητα του επενδυτικού σχεδίου.

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

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

- Το κόστος τροφίμων και ποτών ισούται με το άθροισμα του κόστους τροφίμων και ποτών του κάθε επισιτιστικού τμήματος χωριστά, εφόσον ισχύουν διαφορετικά περιθώρια κέρδους για καθένα από αυτά.
- Το κόστος των πρώτων υλών αποτελεί μεταβλητό κόστος και για αυτό είναι ανάλογο των εσόδων της μονάδας ή τμημάτων αυτής.
- Στόχος της μονάδας, όσον αφορά το κομμάτι της προμήθειας πρώτων υλών, είναι η διατήρηση της ποιότητας των παρεχόμενων από αυτήν υπηρεσιών σε υψηλά επίπεδα.

1.4 Μηχανολογία και Τεχνολογία

Όλος ο μηχανολογικός εξοπλισμός και η διαμόρφωση του πάρκου, θα έχουν όλες τις προδιαγραφές για την καλή κατασκευή και λειτουργία της μονάδας.

Η επιλογή συγκεκριμένων υλικών κατασκευής εξασφαλίζουν, την άριστη εναρμόνιση των κτιρίων και των υπόλοιπων κατασκευών με το περιβάλλον, την ποιότητα κατασκευής και την δημιουργία χώρων υψηλής αισθητικής που προσφέρουν άνετη και ευχάριστη παραμονή.

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

Ενδεικτικά οι παραπάνω κανονισμοί ακολουθήθηκαν για την εγκατάσταση:

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

Το κατασκευαστικό και εξοπλιστικό κόστος διαμορφώνεται στο ποσό των 3.200.000€. Στο ποσό αυτό περιλαμβάνονται τα εργολαβικά οφέλη και οι διάφορες εκπτώσεις .

1.5 Οργάνωση και Γενικά Έξοδα

Πρόκειται για μια προσωπική εταιρεία που θα λειτουργεί στο νησί της Κω, η δραστηριότητα της στηρίζεται κυρίως στον τουρισμό, που είναι γνωστό ότι στην Ελλάδα οι τουρίστες έρχονται μαζικά κατά την περίοδο του καλοκαιριού. Πρόκειται λοιπόν για μια εταιρεία που θα λειτουργεί εποχιακά κατά τους καλοκαιρινούς μήνες και λόγω της εμπειρίας των στελεχών σε ανάλογες τουριστικές επιχειρήσεις (ξενοδοχεία) και της θέλησης τους για συνεισφορά όχι μόνο σε κεφάλαια, αλλά και με προσωπική εργασία, το οργανόγραμμα της επιχείρησης καλό θα ήταν να είναι ευέλικτο και συγκεντρωτικό με λιγότερα επίπεδα μανάτζμεντ και συγκέντρωσης γι' αυτούς (τους ιδιοκτήτες) όλων των αρμοδιοτήτων και των εξουσιών.

Συγκεκριμένα προτείνουμε:

Οι λειτουργίες – τμήματα μάρκετινγκ, προμηθειών και ανθρώπινο δυναμικό να μοιραστούν στους εταίρους της επιχείρησης.

Συμφωνά με το οργανόγραμμα της μονάδας, στην κορυφή της οργανωσιακής δομής βρίσκεται το Διοικητικό Συμβούλιο και ακολουθεί ο Γενικός Διευθυντής ο οποίος είναι υπεύθυνος για την εύρυθμη λειτουργία των επιμέρους τμημάτων.

Η λήψη των αποφάσεων γίνεται από το Διοικητικό Συμβούλιο σε συνεργασία και συμφωνία με τον Διευθυντή.

Τα λειτουργικά έξοδα της μονάδας χωρίζονται στις παρακάτω κατηγορίες και αναφέρονται ανάλογα με την θέση που καταλαμβάνουν στην ποσοστιαία κατανομή των λειτουργικών εξόδων:

- § Έξοδα Προσωπικού
- § Έξοδα Τροφίμων - Ποτών
- § Έξοδα διαφήμισης
 - Ηλεκτρικό
 - Ασφάλεια αστικής Ευθύνης
 - Γραφική Ύλη και Λοιπά Αναλώσιμα
 - Security
 - Έξοδα Συντήρησης –Καθαριότητας
 - Λοιπά Γενικά Έξοδα

Τα γενικά έξοδα της μονάδας προκύπτουν από τον επιμερισμό των λειτουργικών εξόδων σε άμεσα (κόστος πωληθέντων) και έμμεσα κόστη (γενικά έξοδα). Τα γενικά έξοδα στην παρούσα μελέτη επιμερίζονται σε έξοδα διοικητικής λειτουργίας και έξοδα λειτουργίας διαθέσεως.

1.6 Ανθρώπινοι Πόροι

- Η στελέχωση της μονάδας γίνεται σύμφωνα με την αποστολή της, τις στρατηγικές που αυτή ακολουθεί καθώς και τους στόχους που θέτει. Επίσης λαμβάνονται υπόψη οι προβλέψεις, ως προς τον αριθμό των πελατών που αναμένει να υποδεχτεί.
- Λόγω της εποχιακής λειτουργίας της ζήτησης καθώς και των μεταβολών της κατά τους μήνες υψηλής τουριστικής κίνησης, είναι απαραίτητη η απασχόληση έκτακτου προσωπικού, γεγονός που καθιστά αναγκαίο τον διαχωρισμό μεταξύ μονίμων και εκτάκτων υπαλλήλων.
- Το πάρκο προβλέπεται να στελεχωθεί από εξειδικευμένο και έμπειρο προσωπικό το οποίο θα εκπαιδεύεται σε τακτά χρονικά διαστήματα.
- Για τον υπολογισμό του κόστους του απαιτούμενου ανθρώπινου δυναμικού για την λειτουργία του LIDO έχουν ληφθεί υπόψη οι ετήσιες άδειες και άδειες ασθενοείας, η κοινωνική ασφάλιση, τα διάφορα επιδόματα κ.λ.π.

1.7 Τοποθεσία , Χώρος Εγκατάστασης , Περιβάλλον

Η επιλογή της τοποθεσίας εγκατάστασης της μονάδας δικαιολογείται από τις ακόλουθες παραμέτρους:

- Καλή γνώση της περιοχής από τον επιχειρηματία.
- Βελτίωση των υφιστάμενων τουριστικών υποδομών και δημιουργία νέων στο νησί της Κω.
- Δυναμική τάση αύξησης της τουριστικής κίνησης στην Κω.
- Επάρκεια ανθρώπινου δυναμικού για την στελέχωση της μονάδας.
- Ύπαρξη των κατάλληλων κλιματολογικών και μορφολογικών συνθηκών για δημιουργία υδροψυχαγωγικού πάρκου.

Επιπρόσθετα, το οικόπεδο δημιουργίας της εν λόγω μονάδας πληρεί τις παρακάτω προϋποθέσεις:

- Το οικόπεδο ανήκει στην οικογένεια Κούλια, οπότε είναι ιδιόκτητο.
- Δυνατότητα σύνδεσης με όλα τα δίκτυα κοινής ωφελείας.
- Βρίσκεται στην περιοχή Μαστιχάρι, μια τοποθεσία εξαιρετικής ομορφιάς με έντονη τουριστική συγκέντρωση.
- Απέχει λίγα χιλιόμετρα από την πόλη της Κω βρίσκεται σχεδόν στο κέντρο του νησιού και δεν απέχει περισσότερο από 20 χλμ. από τους σημαντικότερους τουριστικούς προορισμούς του νησιού.
- Το οδικό δίκτυο που ενώνει την πόλη της Κω με τον οικισμό του Μαστιχαρίου βρίσκεται σε άριστη κατάσταση.

- Η μονάδα δεν επιβαρύνει το φυσικό περιβάλλον της περιοχής και συνηγορεί με το χρώμα της παραδοσιακής αρχιτεκτονικής.

1.8 Χρονοδιάγραμμα Εκτελέσεως του Επενδυτικού Προγράμματος

- Οι εργασίες εκτελέσεως του επενδυτικού προγράμματος χωρίζονται σε τρεις κυρίες φάσεις: την προεπενδυτική, την κατασκευαστική και την εξοπλιστική φάση.
- Το έργο στην συνέχεια χωρίζεται σε επιμέρους φάσεις οι οποίες είναι:
 1. Μελέτες – Υπηρεσίες υποστήριξης
 2. Έργα υποδομής
 3. Εγκαταστάσεις – διαμόρφωση χώρου
 4. Μηχανολογικός εξοπλισμός – Λοιπός εξοπλισμός
- Η εξοπλιστική φάση έχει ανατεθεί εξ ολοκλήρου στην Amusement ltd και η κατασκευαστική φάση στην κατασκευαστική εταιρεία του Εμμανουήλ Κουλιά.
- Η εκτέλεση του έργου αναμένεται να διαρκέσει συνολικά 14 μήνες.
- Το κόστος επένδυσης το οποίο προκύπτει από τις τρεις κύριες φάσεις, ανέρχεται στα 3.200.000€.

1.9 Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση της Επένδυσης

§ Το συνολικό κόστος της επένδυσης περιλαμβάνει εκτός από τις τρεις κύριες φάσεις (προεπενδυτική, κατασκευαστική, εξοπλιστική) και το αρχικό κεφάλαιο κίνησης το οποίο ανέρχεται σε 150.000 ευρώ. Το συνολικό κόστος επένδυσης επομένως ισούται με 3.350.000 ευρώ.

§ Για την πραγματοποίηση της επένδυσης προβλέπεται η λήψη μακροπρόθεσμου δανείου διάρκειας 15 ετών, ύψους 1.152.000 ευρώ, με επιτόκιο 4,5 %.

§ Το χρηματοδοτικό σχήμα που προκύπτει έχει ως εξής: μετοχικό κεφάλαιο 64,5%, τραπεζικός δανεισμός 35,5%.

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

§ Οι προϋπολογιστικές καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης για τα έτη 2008 – 2017 δείχνουν από τον πρώτο κίολας χρόνο θετικά αποτελέσματα δηλώνοντας την πολύ καλή πορεία της επένδυσης μας, ενώ από τον τρίτο χρόνο τα αποτελέσματα αρχίζουν να έχουν εντυπωσιακούς ρυθμούς αύξησης. Η σταθεροποίηση των ρυθμών αύξησης των αποτελεσμάτων αρχίζει μετά το 2010 με τάσεις περαιτέρω σταθεροποίησης κατά την πάροδο των χρόνων.

§ Ο φόρος εισοδήματος υπολογίζεται από τον πρώτο κιόλας χρόνο, εφόσον η επιχείρηση μας δεν θα έχει έλλειμμα από την ίδρυση της και έπειτα.

§ Στις προϋπολογιστικές καταστάσεις ταμειακών ροών για τα έτη 2008 – 2017 παρατηρούμε πως η επιχείρηση μας από το πρώτο έτος της λειτουργίας της ακολουθεί μια εντυπωσιακή θετική και σταθεροποιητική πορεία γεγονός που καταδεικνύει πως ύστερα από το πέμπτο έτος της λειτουργίας της τείνει στην ωρίμανση.

§ Από το 2013 και μετά η μονάδα θέτει ως στόχο την σταθεροποίηση της πορείας της και την αύξηση των πωλήσεων της κατά 5% ετησίως .

§ Η αξιολόγηση της επένδυσης βάση της μεθόδου της επανείσπραξης του μετοχικού κεφαλαίου δείχνει ότι η περίοδος επανείσπραξης του κεφαλαίου είναι μεταξύ του τρίτου και τέταρτου έτους, διάστημα πάρα πολύ ικανοποιητικό αφού η μονάδα κατά την συγκεκριμένη φάση είναι ακόμη στην φάση της ανάπτυξης, γεγονός που σημαίνει ότι υπάρχει μεγάλο περιθώριο κερδοφορίας και μακροπρόθεσμα.

§ Η αξιολόγηση της επένδυσης με την μέθοδο της καθαρής παρούσας αξίας έδειξε ότι η επένδυση γίνεται αποδεκτή με καθαρά παρούσα αξία κατά τον δέκατο χρόνο λειτουργίας της θετική.

§ Τέλος, η αξιολόγηση της επένδυσης από κοινωνικής και εθνικής απόψεως είναι ιδιαίτερα θετική αφού η εξεταζόμενη μονάδα θα προσφέρει θέσεις εργασίας για να καλύψει της ανάγκες της σε μόνιμο και έκτακτο προσωπικό. Θα λειτουργήσει επίσης θετικά ως προς την τουριστική ανάδειξη της περιοχής. Ταυτόχρονα δεν επιβαρύνεται το φυσικό και πολιτιστικό περιβάλλον της περιοχής αλλά αντίθετα προασπίζεται και προστατεύεται.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 : Ιστορικό του Επιχειρηματικού Σχεδίου

2.1 Βασικά στοιχεία του Προγράμματος

Το εξεταζόμενο Water Park «LIDO» θα ξεκινήσει την λειτουργία του τον Μάιο του 2008 στο Μαστιχάρι της Κω και θα ανήκει στην εταιρία LIDO ΑΕ.

Σε μια ιδιωτική έκταση 60.000 m² που ανταποκρίνεται πλήρως στις προϋποθέσεις που απαιτούνται για την κατασκευή ενός υδροψυχαγωγικού πάρκου θα παρέχονται οι παρακάτω υπηρεσίες: Ψυχαγωγία – Αναψυχή – Φαγητό – Αθλητικές δραστηριότητες στο νερό για όλες τις ηλικίες.

Ανάλυση:

1. Θα διαμορφωθούν ειδικοί τεχνητοί λόφοι από όπου θα ξεκινούν όλες οι δραστηριότητες και οι διαδρομές και θα τερματίζουν μέσα σε πισίνες. Θα υπάρχει μια πισίνα για ενήλικες όπου το βάθος της θα κυμαίνεται από 1,2 έως 2 m και μια για παιδιά, όπου αντίστοιχα το βάθος της θα κυμαίνεται από 0,00 έως και 0,50 m. Κάποιες από τις διαδρομές θα ξεκινούν από ειδικά κατασκευασμένους πύργους που θα οδηγούν επίσης στις πισίνες.

Σε ένα υδροψυχαγωγικό πάρκο το κυριότερο και δημοφιλέστερο σημείο που προσελκύει το κοινό είναι τα παιχνίδια με το νερό, οι πισίνες, οι τσουλήθρες και τα πολυπαιχνίδια που μαγνητίζουν και ικανοποιούν τις ανάγκες όλων των ηλικιών από 3 έως 85 ετών:

Οι τρεις παρακάτω τσουλήθρες έχουν πλατφόρμα εκκίνησης ύψους 12.5 m:

§ Πρόκειται για την πιο διάσημη διαδρομή που ονομάζεται **Black hole**. Αποτελείται από μια πολυεστερική τσουλήθρα 120m, με διάμετρο 1,40m και είναι κλειστού τύπου δηλαδή σκεπαστή ελικοειδής. Η διαδρομή γίνεται πιο ενδιαφέρουσα με την χρήση σαμπρέλας είτε μονής είτε διπλής. Επίσης, η διαδρομή συνοδεύεται από οπτικοακουστικά εφέ.

§ **Γιγαντιαία διαδρομή**: Πρόκειται για μια τσουλήθρα με μήκος 135m και 0,90m διάμετρο. Έχει σαλιγκαροειδή μορφή και είναι ανοιχτού τύπου. Η διαδρομή γίνεται χωρίς χρήση σαμπρέλας (διαδρομή σώματος).

§ **Family crazy river**: Πρόκειται για μια οικογενειακή τσουλήθρα ανοιχτού τύπου με διάμετρο 2m που θα διασκεδάσει μικρούς και μεγάλους. Η διαδρομή μπορεί να γίνει από ένα έως τρία άτομα ταυτόχρονα αναλόγως του μεγέθους της σαμπρέλας. Έχει μήκος 120m, σχήμα ελικοειδές και καταλήγει σε πισίνα υποδοχής όπως και οι δυο προηγούμενες διαδρομές ύψους 1,20m.

Οι τρεις παρακάτω διαδρομές ξεκινούν από πλατφόρμα – πύργο ύψους 17,5m και καταλήγουν σε self – brave δηλαδή σε μια μικρή πισίνα με ύψος νερού μόλις 0.25m και διαθέτουν λόγω της κλήσης τους αυτόματο φρένο.

§ **Διαδρομή υδροσωλήνας:** έχει διάμετρο 0,85m και μήκος 85m κλειστού τύπου, σώματος, ευθείας και καμπύλης τροχιάς.

§ Μια από της πιο γνωστές και θεαματικές διαδρομές που ξεχωρίζουν λόγω του μεγέθους τους μέσα στο πάρκο είναι η **multy lane slide**. Πρόκειται για τέσσερις διαδρομές που η κάθε μια έχει μήκος 85 m και διάμετρο 0,75 m. Η κάθε διαδρομή είναι σώματος – ανοιχτού τύπου και μπορεί ταυτόχρονα να χρησιμοποιηθεί από τέσσερα άτομα.

§ **Καμικάζι:** πρόκειται για τη διαδρομή που αναπτύσσει την μεγαλύτερη ταχύτητα λόγω της κλήσης της. Έχει μήκος 85m και διάμετρο 0,85m. Έχει κάθετη και καμπύλη κλήση και αναπτύσσει ταχύτητες μέχρι 62km/h ανάλογα με το βάρος του σώματος. Πρόκειται για την πιο θεαματική τσουλήθρα που προσελκύει τους περισσότερους επισκέπτες.

ο Εκτός από τσουλήθρες γρήγορες – αργές, κάθετες – ελικοειδείς που μπορεί να καταλήγουν σε πισίνες ή σε αυτόματο φρένα, που μπορεί να ξεκινούν από πύργους είτε από λόφους, υπάρχουν στο πάρκο πολλά άλλα αξιοθέατα και δραστηριότητες που προσελκύουν και διασκεδάζουν τον κόσμο που το επισκέπτεται. Ένα από αυτά (πασίγνωστο και πανέμορφο) είναι το **lazy river** (τεμπέλικο ποτάμι όπως είναι γνωστό στην Ελλάδα). Έχει 280m μήκος, 3m πλάτος και 0,80m βάθος με κυκλικό και αργό ρεύμα, ροή που περικλείει μια περιοχή 2,000 m². Η περιοχή αυτή επικοινωνεί με το υπόλοιπο πάρκο με μικρές γέφυρες. Είναι ένα ποτάμι που λαμβάνει κεντρική θέση μέσα στο πάρκο καθώς γύρω του βρίσκονται κάποια από τα bar και στις όχθες του υπάρχουν σημεία με δέντρα, ομπρέλες και ξαπλώστρες, όπου κάποιος μπορεί να χαλαρώσει απολαμβάνοντας τον ήλιο, να πει τον καφέ του ή το ποτό του. Επίσης ο χώρος αυτός είναι κατάλληλος και ελεγχόμενος για να παίξουν ελεύθερα τα παιδιά. Το ποτάμι διαθέτει τεχνητή ροή όπου το νερό ρέει με την βοήθεια τριών τουρμπίνων προς μια κατεύθυνση, και μαζί παρασύρει μικρούς και μεγάλους με την βοήθεια σαμπρέλας χωρίς να χρειάζεται οποιαδήποτε προσπάθεια - κίνηση. Παιχνίδι για όλη την οικογένεια, που αφήνει το περιθώριο επιλογής σαμπρέλας από ένα έως και τρία άτομα.

ο **Μια πισίνα τεχνητών κυμάτων** με βάθος 1,100m και κύματα ύψους 1,50m. Το παιχνίδι με τα κύματα είναι μια δραστηριότητα που αγαπούν οι περισσότεροι σε κάθε ηλικία αλλά κυρίως τα παιδιά και για αυτό το λόγο η ασφάλεια είναι κύρια προτεραιότητά μας, οπότε υπάρχει ηλεκτρονική επέμβαση αλλά και χειροκίνητη που βρίσκεται σε τρία διαφορετικά σημεία που ελέγχουν οι ναυαγοσώστες (για πιο άμεση και γρήγορη επέμβαση)

§ **Πισινά ενηλίκων:** όπου το βάθος θα κυμαίνεται από 1,2 έως 2 m.

§ Πισίνα παιδιών: όπου αντίστοιχα το βάθος κυμαίνεται από 0,00 έως και 0,50 m .

§ Πολυπαίχνιδο: παιχνίδια πολλών και διαφορετικών χρήσεων για άτομα 3 έως 85 ετών. Παιχνίδια για όλη την οικογένεια με κανόνια νερού, τσουλήθρες, κουρτίνες νερού, κούνιες νερού, εκτοξευτήρες και πολλές ακόμη λειτουργίες .

- Ένα μεγάλο μπαρ και ένα μικρότερο, καρέκλες, ξαπλώστρες και ομπρέλες, φοινικόδεντρα, μουσική (open air), τεχνητές οάσεις με φοινικόδεντρα.
- Ένα εστιατόριο χωρητικότητας 450 ατόμων.
- Ένα fast food restaurant χωρητικότητας 380 ατόμων.
- Ένα shopping center όπου:
 - Προβάλλονται φιλμ
 - Ανταλλάσσονται νομίσματα
 - Πωλούνται χρήσιμα σουβενίρ και αντίγραφα αρχαιολογικών θησαυρών.
 - Επίσης θα πωλούνται σουβενίρ με το λογότυπο του water park.
- Απαραίτητη επίσης είναι η κατασκευή ιατρείου πλήρως εξοπλισμένου για επείγοντα περιστατικά και για να παρέχονται πρώτες βοήθειες.
- Η ασφάλεια είναι σημαντική, γι' αυτό το λόγο, θα υπάρχουν ειδικοί φύλακες σε όλη την περιοχή.
- Ειδικά συστήματα ασφαλείας που παρέχονται από την Amusement Ltd για τις διαδρομές.

Ασφάλεια:

Η ασφάλεια και γενικότερα οι υψηλές προδιαγραφές (standards) είναι τα ζητούμενα για την λειτουργία της μονάδας. Αποτελούν τα βασικά στοιχεία της πολιτικής που ακολουθούμε.

Αναφορικά με τις κατασκευές νερού θα θέλαμε να σημειώσουμε πως θα λειτουργήσουν τελευταίας τεχνολογίας μηχανήματα για την χλωρίωση και την ασφάλεια, προς όφελος των επισκεπτών και την προστασία του περιβάλλοντος.

Η αυστηρή τυποποίηση των προδιαγραφών που υπάρχει σε όλες τις δραστηριότητες θα προστατεύσουν τους χρηστές από μικρά ατυχήματα.

Όσον αφορά την επικοινωνία μεταξύ των ναυαγοσωστών, θα χρησιμοποιούνται ασύρματοι-wireless, από τους επικεφαλής των δραστηριοτήτων του πάρκου, οι οποίοι σε διάστημα εννέα ωρών θα καταγράφουν και θα μεταβιβάζουν κάθε πρόβλημα που θα προκύπτει σε μια

κεντρική μονάδα, που θα έχει την δυνατότητα να αναλαμβάνει δράση όποτε προκύπτει πρόβλημα, έτσι ώστε να μην ενοχλείται η ηρεμία και η γαλήνη του πάρκου. Επίσης ο έλεγχος για τη σωστή λειτουργία του πάρκου ολοκληρώνεται με τις κάμερες ασφάλειας που θα είναι τοποθετημένες σε καίρια σημεία καλύπτοντας όλη την έκταση του πάρκου. Για τους πελάτες μας θα προσφέρουμε ότι πιο σύγχρονο υπάρχει στις υπηρεσίες ασφάλειας και φύλαξης.

Υπηρεσίες:

- Η προμήθεια του νερού θα γίνεται από γεωτρήσεις μέσα στα όρια του πάρκου το οποίο θα είναι αρκετό να καλύψει τις ανάγκες μας. Ακόμη όμως και σε περίπτωση έλλειψης, μπορούμε να προμηθευτούμε νερό σε χαμηλή τιμή από τη Δημοτική εταιρεία ύδρευσης.
- Η ηλεκτρική ενέργεια που θα χρειαστούμε για το Water Park είναι του ύψους των 600 KWA ανά πυλώνα και έχει ήδη εξασφαλιστεί.
- Οι τηλεφωνικές υπηρεσίες έχουν εξασφαλιστεί επίσης.

Τοποθεσία :

Το πάρκο πρόκειται να κατασκευαστεί στην περιοχή Μαστιχάρι στην Κω. Βρίσκεται πολύ κοντά στον κεντρικό δρόμο του νησιού με την μεγαλύτερη τουριστική κίνηση και λίγα μονό χιλιόμετρα από το αεροδρόμιο του νησιού. Επίσης είναι μόνο 15 km από την πόλη και το λιμάνι και 10 km από τον αρχαιολογικό χώρο του Ασκληπιείου (το πρώτο νοσοκομείο στον κόσμο, εκεί όπου δίδαξε ο Ιπποκράτης).

2.2 Υποστηρικτές του Προγράμματος

Όλα τα μηχανήματα και τα εξαρτήματα καθώς και τα παιχνίδια που θα διαθέτει το πάρκο, θα μας τα προμηθεύσει η Ισπανική εταιρεία Amusement logic Ltd, μέσω της αντιπροσώπου εταιρείας στην Ελλάδα Amusement Hellas A.E με έδρα στο Γαλάτσι. Όλος ο εξοπλισμός, η κατασκευή και η διαμόρφωση, θα πληρούν τις τελευταίες προδιαγραφές με αποτέλεσμα την πολύ καλή ποιότητα κατασκευής και λειτουργία της μονάδας. Η επιλογή όλων των παιχνιδιών έγινε με βάση την άριστη εναρμόνισή τους με το περιβάλλον και τις υψηλών προδιαγραφών και υψηλής ποιότητας κατασκευές. Μεγάλο βάρος δόθηκε και στη δημιουργία χώρων υψηλής αισθητικής που θα προσφέρουν άνετη και ευχάριστη παραμονή.

Συνέταιροι:

Την υποστήριξη του προγράμματος ανέλαβε προσωπικά ο επιχειρηματίας Κουλιός Κων/νος, μαζί με τους δυο γιούς του, τον Κο Κουλιά Βασίλειο και τον Κο Κουλιά Εμμανουήλ συνεχίζοντας την παράδοση 26 χρόνων στον ξενοδοχειακό και

κατασκευαστικό τομέα μιας και δραστηριοποιούνται στον τομέα αυτό από το 1980 με τα ξενοδοχεία Atlantis hotel στη Λάμπη της Κω, Αχιλλέας hotel στο Μαστιχάρι και Costa Palace στο λιμάνι της Κω. Επίσης ο Εμμανουήλ Κουλιάς έχει ιδρύσει κατασκευαστική εταιρεία στην ίδια περιοχή (που προσανατολίζεται κυρίως στην κατασκευή κατοικιών και ξενοδοχείων) και ο Βασίλειος Κουλιάς έχει ιδρύσει την εταιρεία «Ξυλομετάλ» που εμπορεύεται οικοδομικά και λοιπά υλικά από ξύλο και μέταλλο.

Στο σημείο αυτό πρέπει να προσθέσουμε και να επισημάνουμε την πολύ καλή πιστοληπτική ικανότητα των εταίρων και θεωρούμε πως μπορούν να χρηματοδοτήσουν το έργο με ίδια αλλά και ξένα κεφάλαια.

Παρούσα αξία της γης:

Η αξία της συγκεκριμένης γης στην Κω σύμφωνα με πωλήσεις που έγιναν πρόσφατα στην περιοχή Μαστιχάρι ανέρχεται από εμπορικής πλευράς στα 800.000€

Επένδυση:

Η επένδυση χωρίς να λάβουμε υπόψη την αξία της γης διότι ανήκει στους εταίρους της LIDO ΑΕ είναι 3.200.000€

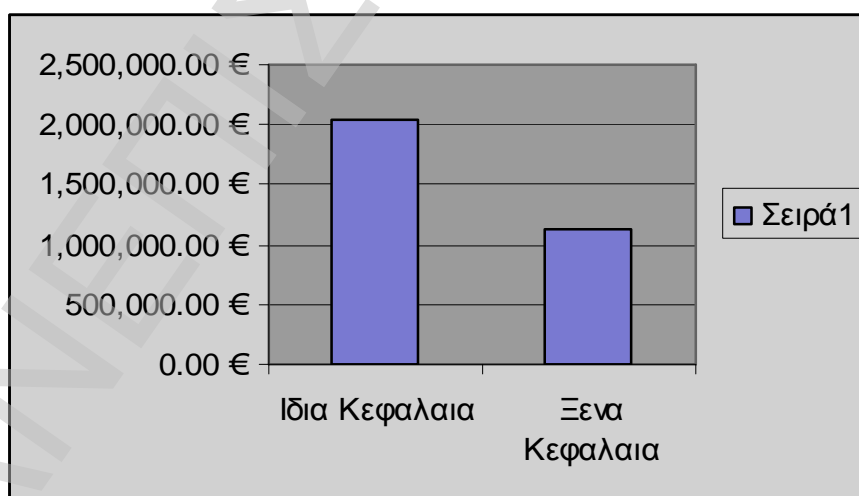
Ίδια Κεφάλαια:

Το αρχικό κεφάλαιο των εταίρων συνοψίζεται στο ποσό των 2.048.000€. Δηλαδή τα ίδια κεφάλαια είναι το 64,5% περίπου την συνολικής επένδυσης.

Ξένα κεφάλαια:

Ανέρχονται στο ύψος των 1.152.000€. Το επιτόκιο της τράπεζας υπολογίζεται στο 4,5%. Και η διάρκεια του δανείου είναι 15 χρόνια.

Σχεδιάγραμμα 2.1 Επένδυση



2.3 Ιστορικό του Προγράμματος

Το ενδιαφέρον του επιχειρηματία εκδηλώθηκε κατά την επίσκεψη του στο water park της Κέρκυρας, τον Ιούλιο του 2005. Εκεί ήρθε σε επαφή με την Amusement Hellas A.E και τον Μάιο του 2006 συμφώνησαν στους όρους της συνεργασίας τους.

Η απόφαση για την διεξαγωγή της σχετικής μελέτης σκοπιμότητας πάρθηκε τον Ιούνιο του 2006 κατόπιν συζητήσεως με την μελετήτρια Κρουστάλη Σοφία. Η μελέτη ανατέθηκε στην τελευταία με χρόνο παραδόσεως το Νοέμβριο του 2006.

Μελέτες και σχετικές έρευνες για τον τουρισμό του νησιού, έχουν εκπονηθεί κυρίως από τις αρμόδιες αρχές Τοπικής Αυτοδιοίκησης. Επίσης είναι διαθέσιμα αρκετά ενημερωτικά φυλλάδια τα οποία διανέμονται από τον Ε.Ο.Τ και το Υπουργείο Τουρισμού.

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

2.4 Μελέτη Σκοπιμότητας

Την μελέτη σκοπιμότητας εκπόνησε η Σοφία Κρουστάλη απόφοιτος του τμήματος Κοινωνικής Ανθρωπολογίας του Παντείου Πανεπιστημίου και νυν φοιτήτρια του Μεταπτυχιακού Τμήματος Διοίκηση Τουριστικών Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς, για λογαριασμό της εταιρείας LIDO AE.

2.5 Κόστος Εκπόνησης της Μελέτης και των Σχετικών Ερευνών

Απαραίτητη προϋπόθεση για την δημιουργία μονάδων είναι να ακολουθηθούν ορισμένες διαδικασίες όπως, αρχιτεκτονική έρευνα, οικοδομική άδεια ανέγερσης της εγκατάστασης, έγκριση καταλληλότητας οικοπέδου.

Στην συνέχεια θα αναλύσουμε το κόστος των ερευνών και των μελετών που αποτελούν απαραίτητη προϋπόθεση για το ξεκίνημα του επενδυτικού μας σχεδίου.

- Ø Η εκπόνηση της παρούσας μελέτης στοίχισε 10.000 €.
- Ø Η έκδοση της σχετικής άδειας και η αρχιτεκτονική μελέτη στοίχισε 60.000€.
- Ø Οι προκαταρκτικές έρευνες (προέγκριση χωροθέτησης, μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων, σύσταση εταιρείας, επισκέψεις σε άλλα πάρκα της Ελλάδας) κόστισαν 20.000€.
- Ø Η επίβλεψη του έργου από ειδικούς μηχανολόγους και μηχανικούς ανέρχεται στο ποσό των 15.000€.

Όπως αναφέραμε και παραπάνω, τα παιχνίδια, τα αντλιοστάσια και τα υπόλοιπα προϊόντα που προμηθεύεται το πάρκο μας από την Amusement logic Ltd όσον αφορά την τοποθέτησή τους, θα επιβλέπονται από ειδικά εκπαιδευμένους

υπαλλήλους της Amusement όπου το κόστος της επιστάσις ανέρχεται στο ποσό των 29.500€.

Πίνακας 2.1: Κόστος Μελετών και Υπηρεσιών Υποστήριξης

	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ
1	ΚΟΣΤΟΣ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ	10000
2	ΤΕΧΝΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΚΑΙ ΕΠΙΒΛΕΨΗ	44500
3	ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ -ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΤΗΤΑ ΟΙΚΟΠΕΔΟΥ	60000
4	ΠΡΟΕΓΚΡΙΣΗ ΧΩΡΟΘΕΤΗΣΗΣ	20000
	ΣΥΝΟΛΟ	134500

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Ανάλυση της Αγοράς και Μάρκετινγκ

3.1 Η Διεθνής Τουριστική Αγορά

Ισχυρή ανάπτυξη, η οποία σε όρους αφίξεων εκτιμάται σε (+)5,6% και σε όρους εισπράξεων σε (+)7,7%, πραγματοποίησε σχετικώς ο παγκόσμιος διεθνής τουρισμός κατά το έτος 2006. Σύμφωνα με το Ινστιτούτο Τουριστικών Ερευνών και Προβλέψεων (Ι.Τ.Ε.Π.), η ανάπτυξη αυτή είναι σημαντική, ενόψει της παρουσίας εξωτερικών συγκυριακού χαρακτήρα δυσμενών παραγόντων, οι οποίοι σε καλές περιόδους θα συντηρούσαν για μακρότερο χρόνο υφεσιακή ψυχολογία. Πρέπει να σημειωθεί ότι το παγκόσμιο ΑΕΠ αυξήθηκε κατά το ίδιο έτος με ρυθμό 4,8%. Ο ρυθμός αυτός συνεπάγεται ελαστικότητα ζήτησεως 1,2% για το τουριστικό προϊόν, η οποία είναι υψηλή υπό τις δεδομένες συνθήκες.

Η ευμενής οικονομική συγκυρία, και μάλιστα σε μείζονες χώρες προελεύσεως διεθνών τουριστών, η οποία συντήρησε την καταναλωτική εμπιστοσύνη σε υψηλό επίπεδο (οι προσπάθειες και πρωτοβουλίες από το σύνολο των τουριστικών χωρών για αναβάθμιση των τουριστικών υπηρεσιών αλλά και «εξοικείωση» των τουριστών με την ιδέα ότι ο κίνδυνος ελλοχεύει παντού), εξηγούν σε μεγάλο βαθμό την παγκόσμια τουριστική επίδοση, κατά το ΙΤΕΠ.

Η Ευρώπη που είναι η ωριμότερη και η δεσπόζουσα τουριστική αγορά στον κόσμο με μερίδιο 54,6%, παρουσίασε ικανοποιητικό ρυθμό ανόδου, διπλάσιο του ρυθμού αυξήσεως του ΑΕΠ, ενώ οι λιγότερο τουριστικά ανεπτυγμένες χώρες πέτυχαν υψηλές επιδόσεις, που κυμαίνονται από 6,1% για την Αμερική μέχρι 10% για την Αφρική. Είναι αξιο επισημάνσεως, ότι οι συναλλαγματικές εισπράξεις αυξήθηκαν με πολύ ταχύτερο ρυθμό (7,7%), γεγονός που αντανάκλαται στο ρόλο της ανόδου των εισοδημάτων, ίσως δε και της αυξήσεως του μεριδίου των υπερπόντιων ταξιδιών.

Η Νότια και Ν.Α. Ευρώπη σημείωσαν αξιοπρόσεκτη ανάκαμψη, με ρυθμό 5,7%. Ο ρυθμός αυτός είναι τριπλάσιος του αντίστοιχου κατά το 2004 και κατά 42,5% υψηλότερος του μέσου Ευρωπαϊκού. Οφείλεται σε καλύτερη επίδοση όλων των χωρών, προεξαρχουσών της Τουρκίας (20,5%) και της Ισπανίας (6%). Η Ελλάδα με (+)5% περίπου, πραγματοποίησε άλμα έναντι του 2004 (-5,4%), ωστόσο κινήθηκε με δυναμική μικρότερη του μέσου όρου των χωρών της ευρύτερης περιοχής.

Η προοπτική για το τρέχον έτος, βάσει εκτιμήσεων του ΠΟΤ, εξακολουθεί να διαπνέεται από αισιοδοξία, αν και έχει ενδεχομένως επηρεασθεί αρνητικά από τις τάσεις κατά τους πρώτους μήνες του έτους. Η συνεχιζόμενη ισχυρή παγκόσμια ανάπτυξη, και μάλιστα σε περιοχές με αυξανόμενο ρόλο στο τουριστικό γίνεσθαι, καθώς και η αποδυνάμωση «εξωγενών» παραγόντων, ίσως αποδείξουν συντηρητική

την πρόβλεψη του ΠΟΤ για αύξηση κατά 4,5% στις αφίξεις έναντι 5,6% του 2005. Οι προβλεπόμενες για Ευρώπη και Αμερική μεγάλες μειώσεις των ρυθμών αύξησης των αφίξεων δεν μπορούν να ερμηνευθούν ούτε από οικονομικούς, ούτε από άλλους λόγους. «Θεωρούμε ότι αν η πρόβλεψη επαληθευθεί, θα συνδυάζεται με κάπως σύμμετρες μειώσεις για όλες τις περιοχές, αν και για διαφορετικούς λόγους» σημειώνει το ΙΤΕΠ.

Εις τα καθ' ημάς, οι Ευρωπαϊκές μεσογειακές χώρες, προβλέπεται να διατηρήσουν υψηλό για την περιοχή ρυθμό τουριστικής ανάπτυξης (4,5%) έναντι 2,5% της υπόλοιπης Ευρώπης, ως συνόλου, αλλά με σημαντική ανακατάταξη στην ιεράρχηση των χωρών από άποψη επιδόσεως. Ο ρόλος των παραδοσιακών μεγάλων μεσογειακών τουριστικών χωρών ενδυναμώνεται, ενώ της Τουρκίας μειώνεται (μείωση -6,5%). Συγκλίνουσες εκτιμήσεις ωστόσο είναι αρκετά πιο απαισιόδοξες για την Τουρκία παρ' όσον καταγράφει η πρόβλεψη του ΠΟΤ.

Για την Ελλάδα, η εκτίμηση του ΙΤΕΠ είναι ότι σε όρους αφίξεων ο τουρισμός θα αυξηθεί με ρυθμό αρκετά ταχύτερο του 8%, πιθανότατα όμως με αρκετά χαμηλότερο ρυθμό τουριστικών συναλλαγματικών εισπράξεων, λόγω μειωμένων τιμών σε ορισμένες περιοχές, ίσως δε και λόγω εφαρμογής σε μεγαλύτερη έκταση της πολιτικής τιμών 'all inclusive'. Η τάση μείωσης του μέσου αριθμού ημερών διαμονής θα έχει μάλλον επουσιώδη επίπτωση εν προκειμένω.

Πίνακας 3.1: Παγκόσμιος Τουρισμός Τάσεις

	%Μεταβολές		Μερίδια		Προβλέψεις 2007
	Αφίξεις 2005/2004	Εισπράξεις (σε €)	Αφίξεις	Εισπράξεις	Αφίξεις
ΣΥΝΟΛΟ	5,6	7,7	100,0	100,0	4,5
1. Ευρώπη (N.-NA. Ευρώπη)	4,0 (5,7)	5,8 (5,4)	54,6	51,0	2,5 (4,5)
2. Ασία-Ειρηνικός (B.A. Ασία)	7,8 (10,3)	8,7 (11,1)	19,4	20,4	7,5
3. Αμερική (Αμερική)	6,1 (11,6)	10,0 (20,7)	16,5	21,3	2,7
4. Αφρική (B. Αφρική)	10,0 (12,2)	11,0 (12,2)	4,5	3,1	11,3
5. Μ. Ανατολή	9,5	12,2	4,9	4,2	10,8
		2007 Συν. Αφίξεις (εκατ)		2007 Συν. Εισπράξεις (δισ)	
		808		548	

Πίνακας 3.2: Ευρωπαϊκός Τουρισμός

		Αφίξεις % μεταβολές	
		2005	2007(πρόβλεψη)
Ευρώπη	2004		
Σύνολο	4,3	4,0	2,5
Ευρώπη	6,6	7,6	7,6
Ευρώπη	2,2	2,6	1,7
N - N.A Ευρώπη	10,0	2,0	-2.7
N.Ανατ. Ευρώπη	1,9	5,7	4,5
Κροατία	6,8	7,0	12,0
Κύπρος	2,0	5,2	-3.9
Ιταλία	-6.4	-1.5	4,6
Πορτογαλία	-0.8	7,1
Ισπανία	3,1	6,0	6,1
Τουρκία	26,1	20,5	-6.5
Ελλάς	-5.4	5,0	8

3.1.1 Προβλέψεις Παγκόσμιου Τουρισμού

Χρονιά - ρεκόρ για τη τουριστική βιομηχανία χαρακτήρισε το 2006 ο Παγκόσμιος Οργανισμός Τουρισμού (UNWTO), με τις αφίξεις να παρουσιάζουν αύξηση της τάξης του 4,5% και να ξεπερνούν τα 842 εκατομμύρια. Παρά τις προκλήσεις που αντιμετώπισε τους τελευταίους 12 μήνες ο παγκόσμιος τουρισμός, όπως τρομοκρατία, γρίπη των πτηνών και υψηλές τιμές καυσίμων, κατάφερε να συνεχίσει την ανοδική του πορεία και μάλιστα να ξεπεράσει τις προβλέψεις για αύξηση 4,1%. Τρία χρόνια πριν ο παγκόσμιος τουρισμός εισήλθε σε μια νέα φάση ανάπτυξης, ξεπερνώντας το φράγμα των 800 εκατ. τουριστικών αφίξεων. Από τότε έχει πετύχει αύξηση της τάξης του 20%. Διπλάσια αύξηση από αυτήν του παγκόσμιου τουρισμού εμφάνισε η περιοχή της Αφρικής (8,1%) τη χρονιά που πέρασε, συνεχίζοντας την καλή πορεία του 2005. Κορυφαία τουριστική επίδοση σημείωσε η Υποσαχάρια Αφρική (+9,4%), ενώ πολύ καλά τελείωσε η χρονιά και για τη Βόρεια Αφρική. Εξαιρετικά αποτελέσματα εμφάνισαν και οι κύριοι τουριστικοί προορισμοί της περιοχής, όπως η Νότια Αφρική, η Κένυα και το Μαρόκο.

Υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης εμφάνισε το 2006 και η περιοχή της Ασίας / Ειρηνικού (+7,6%), γεγονός στο οποίο συνέβαλλαν δραστικά οι προορισμοί της Ταϊλανδής και των Μαλδίβων, οι οποίοι ξεπέρασαν τις όποιες επιπτώσεις από το τσουνάμι του Δεκεμβρίου 2006 και προσέλκυσαν και πάλι χιλιάδες τουρίστες.

Τον στόχο αύξησης 4% πέτυχε και η περιοχή της Ευρώπης, με την Γερμανία να εκμεταλλεύεται σωστά την ευκαιρία του Παγκόσμιου Κυπέλλου Ποδοσφαίρου και την Ιταλία να διαγράφει μια νέα εποχή για τον τουρισμό της, πετυχαίνοντας και πάλι άνοδο. Ανοδικά κινήθηκε ο τουρισμός και στην Ισπανία, η ανάπτυξη της οποίας συνέβαλλε στην γενικότερη καλή εικόνα της Ευρώπης.

Προβλέψεις για το 2007

Στο 4% εκτιμάται πως θα είναι η αύξηση των διεθνών τουριστικών αφίξεων το 2007. Η τουριστική ανάπτυξη τα επόμενα χρόνια, σύμφωνα με εκτιμήσεις του UNWTO, θα είναι πλέον σε πιο γερές βάσεις, καθώς οι επιχειρήσεις, οι καταναλωτές, οι κυβερνήσεις και οι διεθνείς φορείς έχουν μάθει πλέον να αντιμετωπίζουν κρίσεις και να αντιδρούν πιο αποτελεσματικά. Οι ταξιδιώτες είναι καλύτερα από ποτέ ενημερωμένοι και στα κριτήρια τους για την επιλογή ενός προορισμού έχει συμπεριληφθεί πλέον και ο παράγοντας ασφάλεια, που αποκτά όλο και μεγαλύτερη δυναμική.

Όσον αφορά στην οικονομία, εκτιμάται πως το 2007 θα διατηρηθεί στα περσινά επίπεδα. Άλλωστε, οι τιμές του πετρελαίου έχουν πάψει πλέον να επηρεάζουν τόσο άμεσα την παγκόσμια οικονομία, όσο τα προηγούμενα χρόνια. Παρόλα αυτά όμως μερικές μεταβλητές της παγκόσμιας οικονομίας ίσως επηρεάσουν την πορεία του τουρισμού τη νέα χρονιά, όπως π.χ. η ισοτιμία δολαρίου - ευρώ, που μπορεί να αντιστρέψει τη ζήτηση και τη προσφορά ταξιδιών μεταξύ Αμερικής και Ευρώπης.

3.1.2 Τάσεις στις προτιμήσεις των τουριστών

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

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

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

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

3.1.3 Κριτήρια προτίμησης τουριστικού προορισμού

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

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

17. Η γλώσσα

18. Άλλα

3.1.4 Παράγοντες που διαμορφώνουν νέα πρότυπα και σύνθετες απαιτήσεις

Με βάση τα στοιχεία του World Tourism Organization (WTO) και του World Tourism and Travel Council (WTTC), η αγορά του Τουρισμού διεθνώς είναι αυξανόμενη. Είναι γενική εκτίμηση ότι οι αγορές του τουρισμού είναι σε συνεχή εξέλιξη.

Κατά το τελευταίο τέταρτο του 20^{ου} αιώνα μέχρι και σήμερα ο τουρισμός σαν δραστηριότητα και σαν κλάδος, παρουσιάζει σταθερή και συνεχή αύξηση:

- ∅ Απασχολεί πάνω από 255 εκατομμύρια εργαζομένους δηλαδή το 10% του εργατικού δυναμικού διεθνώς, με προοπτική τα 385 εκατομμύρια το 2010. Υπολογίζεται ότι σε επίπεδο Ε.Ε. το ίδιο διάστημα θα δημιουργούνται ετησίως 1,8 εκατ. νέες θέσεις εργασίας.
- ∅ Συμμετέχει σε ποσοστό 10% στο συνολικό ΑΕΠ. Το αντίστοιχο ποσοστό για την Ε.Ε. είναι 12%.
Ο World Tourism Organization (WTO) εκτιμά ότι το 2010, ο διεθνής τουρισμός θα διπλασιαστεί ανερχόμενος σε πάνω από ένα δις τουρίστες ετησίως.
- ∅ Περισσότερες από τις μισές αφίξεις θα έχουν προορισμό την Ευρώπη, ενώ η Άπω Ανατολή και η περιοχή του Ειρηνικού, εκτιμάται ότι θα υποδεχθούν 229 εκατ. ξένους επισκέπτες.

Όμως ο τουρισμός ως κλάδος δεν έχει μόνο τεράστια οικονομική σημασία. Δημιουργεί και σημαντικές περιβαλλοντικές και κοινωνικές επιπτώσεις οι οποίες χρίζουν συνεχούς μελέτης αλλά και ακαδημαϊκής έρευνας.

Παράγοντες εξωγενείς και ενδογενείς του τουριστικού συστήματος διαμορφώνουν νέα πρότυπα και σύνθετες απαιτήσεις:

- ∅ Πολιτικές και οικονομικές τάσεις ενθαρρύνουν την ανάπτυξη του τουρισμού.
- ∅ Διαπιστώνεται τάση για συχνότερες, σύντομες αποδράσεις κοντά στην γενεαλογικό αγορά.
- ∅ Ο νέος καταναλωτής/τουρίστας είναι πιο καταρτισμένος και οξυδερκής με αποτέλεσμα να αναζητά ποιότητα και αυθεντικές εμπειρίες. Στις αναζητήσεις του διευκολύνεται από τις νέες τεχνολογίες όπως Internet και βελτιωμένες τεχνικές marketing.

- ∅ Τα κίνητρα για ταξίδια μετατοπίζονται από την παθητική ηλιολαγνεία στην περιέργεια, τη μόρφωση, την αναψυχή κ.α. που συνδυάζουν πολλές διαστάσεις.
- ∅ Επιτυγχάνεται η στροφή από τον μαζικό τουρισμό σε εξατομικευμένες επιλογές.
- ∅ Παράλληλα, οι αλλαγές στον πολιτικό και οικονομικό χάρτη σε παγκόσμιο επίπεδο, δημιουργούν νέους τουρίστες και αναδεικνύουν νέους προορισμούς.
- ∅ Η περιβαλλοντική ευαισθητοποίηση των τουριστών σε συνδυασμό με την αναζήτηση της ποιότητας και αυθεντικότητας, συνεπάγεται υπευθυνότητα από την τοπική κοινωνία στην αντιμετώπιση κοινωνικών και περιβαλλοντικών θεμάτων.
- ∅ Με την παραδοχή ότι τα πολιτικά, στρατιωτικά και οικονομικά μέτρα που προβλέπονται δεν θα έχουν σοβαρές κοινωνικές και ψυχολογικές συνέπειες, εκτιμάται ότι η κατάσταση θα ισορροπήσει: Ο WTO μέσο - μακρο πρόθεσμα εκτιμά θετική την πορεία του κλάδου, με ένα ρυθμό αύξησης 4,1% έως το 2020.

Πίνακας 3.3: Προβλέψεις Παγκοσμίου Τουρισμού

	Έτος βάση	Πρόβλεψη		Ετήσιος ρυθμός	Μερίδιο αγοράς	
	1995	2010	2020	αύξησης % 1995/2020	1995	2020
Διεθνής	565,4	1006,4	1.561,1	4,1	100	100
Αφρική	20,2	47	77,3	5,5	3,6	5,0
Αμερική	108,9	190,4	282,3	3,9	19,3	18,1
Αν. Ασία/ Ωκεανία	81,4	195,2	397,2	6,5	14,4	25,4
Ευρώπη	338,4	527,3	717	3,0	59,8	45,9
Μέση Ανατολή	12,4	35,9	68,5	7,1	2,2	4,4
Νότιος Ασία	4,2	10,6	18,8	6,2	0,7	1,2

3.1.5 Η Ελληνική Αγορά Σήμερα

3.1.5.1 Η Ελλάδα ως Τουριστικός Προορισμός

Η Ελλάδα έχει πληθυσμό 10,5 εκατομμύρια. Ένας από τους βασικούς τομείς της Ελληνικής οικονομίας είναι οι τουριστικές δραστηριότητες (ξενοδοχεία, χώροι

βασικής εστίασης, χώροι διασκέδασης και αναψυχής κτλ), με αποτέλεσμα 9,5 εκατομμύρια τουρίστες να επισκέπτονται την χώρα κάθε χρόνο. Τα τελευταία 35 χρόνια η Ελλάδα έχει καθιερωθεί στη διεθνή αγορά ως σημαντικός τουριστικός προορισμός.

Η Ελλάδα είναι ένας από τους δημοφιλέστερους τουριστικούς προορισμούς, παγκοσμίως. Τα πανέμορφα τοπία της, οι φιλικές και καθαρές της θάλασσες, το ήπιο κλίμα, η μοναδική ιστορική κληρονομιά καθώς και η πατροπαράδοτη Ελληνική φιλοξενία είναι τα πλεονεκτήματα που έχουν καταστήσει τη χώρα έναν ιδιαίτερα θελκτικό προορισμό για τον επισκέπτη - τουρίστα.

Επιπλέον, ο τουριστικός τομέας αποτελεί για την Ελλάδα μία από τις κύριες πηγές του εθνικού της πλούτου, καθώς συνεισφέρει ετησίως περισσότερο από το 18% στη διαμόρφωση του Α.Ε.Π. Επίσης δημιουργεί περίπου 700.000 θέσεις εργασίας και συμβάλει αποφασιστικά στην περιφερειακή ανάπτυξη.

Μετά την επιτυχή διεξαγωγή των Ολυμπιακών Αγώνων το 2004 στην Αθήνα και την ολοκλήρωση των μεγάλων έργων υποδομής, η Ελλάδα εισήλθε σε νέα ελπιδοφόρα εποχή. Η άρτια οργάνωση του μεγάλου αυτού αθλητικού γεγονότος, που άφησε άριστες εντυπώσεις στην παγκόσμια κοινότητα, ανέδειξε ανάγλυφα τις τεράστιες δυνατότητες της χώρας και απέδειξε ότι η Ελλάδα έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη των μεγάλων επιχειρηματιών στη διεθνή τουριστική και μη αγορά και σταδιακά καθιερώνεται ως ιδανική επιλογή - προορισμός για διεξαγωγή μεγαλύτερων ή μικρότερων συνεδρίων, διεθνών εκθέσεων, άλλων οργανωμένων εκδηλώσεων αλλά και μεγάλων επενδύσεων που εντάσσονται στην βιομηχανία του τουρισμού.

3.1.5.2 Τύποι και διάρκεια διακοπών στην Ελλάδα

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

Όσον αφορά την διάρκεια της παραμονής των τουριστών στα Ελληνικά θέρετρα, παρατηρείται μια τάση για διακοπές μεγαλύτερες σε διάρκεια από εβδομάδα, με μέσο όρο περίπου 11,5 νύχτες ανά τουρίστα. Αξιοσημείωτο είναι ότι μόνο ένα 3% των επισκέψεων στην Ελλάδα, διαρκεί από μια έως και τρεις νύχτες.

3.1.5.3 Περίοδος επισκέψεων στην Ελλάδα

Όπως αναφέραμε και παραπάνω, η Ελλάδα είναι ένας τουριστικός προορισμός ο οποίος είναι προσανατολισμένος στον θερινό τουρισμό, γεγονός που της προσδίδει έντονη εποχικότητα. Ενδεικτικά είναι τα στοιχεία του ΕΟΤ τα οποία

εμφανίζουν το 60% περίπου του όγκου των ταξιδιών στην Ελλάδα, να πραγματοποιούνται κατά την περίοδο Ιουνίου - Σεπτεμβρίου.

Η τουριστική δραστηριότητα στην χώρα μας φαίνεται να είναι χαμηλότερη κατά το πρώτο και τελευταίο τρίμηνο του χρόνου, από την αντίστοιχη των σημαντικότερων ανταγωνιστών της.

3.1.5.4 Ο Ευρωπαίος Επισκέπτης στην Ελλάδα

Από τα στοιχεία του IRK (International European Commission) φαίνεται ότι οι κυριότερες χώρες προέλευσης τουριστών στη Ελλάδα το 2000 ήταν κατά σειρά σπουδαιότητας η Γερμανία, η Μεγάλη Βρετανία, η Σουηδία και η Ιταλία. Οι παραπάνω χώρες αποτελέσαν παραπάνω από το μισό του όγκου της τουριστικής κίνησης την ίδια χρονιά, γεγονός που φαίνεται να επαναλαμβάνεται μέχρι και σήμερα. Ακολουθούν η Ολλανδία, η Γαλλία και η Αυστρία ενώ η Ρωσία παρουσιάζεται ως η σημαντικότερη χώρα προέλευσης τουριστών όσον αφορά την Ανατολική Ευρώπη.

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

Ο μέσος όρος ηλικίας του επισκέπτη στην Ελλάδα είναι 40,3 χρόνια, γεγονός που αποδεικνύει ότι η Ελλάδα είναι χώρα υποδοχής επισκεπτών μέσης ηλικίας δηλαδή από 34 έως και 44 χρόνων περίπου.

Συγκεκριμένα οι «γνηραιότεροι» επισκέπτες στην Ελλάδα είναι οι Γάλλοι με μέσο όρο ηλικίας 44,6 χρόνια. Αντίθετα οι επισκέπτες από την Ιταλία φαίνεται να είναι οι νεότεροι με μέσο όρο ηλικίας 33,9 χρόνων.

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

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

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

3.1.5.5. Κατανομή του τουριστικού προϊόντος στην Ελλάδα

Η Ελλάδα ως τουριστικός προορισμός θεωρείται ιδιαίτερα δημοφιλής. Παρατηρείται παρόλα αυτά μια άνιση κατανομή του τουριστικού προϊόντος στην Ελληνική περιφέρεια, γεγονός που απορρέει από την πολύ μεγαλύτερη ανάπτυξη των παραθαλάσσιων περιοχών ως καλοκαιρινά θέρετρα.

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

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

- § Στην Στερεά Ελλάδα συγκεντρώνεται το 7% των ξενοδοχείων της Ελλάδας, από τα οποία το 82% είναι χαμηλών κατηγοριών, ενώ το 77% είναι ξενοδοχεία κλασσικού τύπου. Ιδιαίτερα δε, στην περιοχή της Αττικής βρίσκεται το 3% του ξενοδοχειακού δυναμικού εκ των οποίων μόλις το 3% είναι πρώτης κατηγορίας ενώ 14% είναι πολυτελείας.
- § Στα Δωδεκάνησα συγκεντρώνεται το 12% των ξενοδοχείων της χώρας. Το 17% από αυτά ανήκουν στην πρώτη κατηγορία ενώ το 10% είναι πολυτελείας.
- § Στις Κυκλάδες βρίσκεται το 11% των ξενοδοχείων της Ελληνικής επικράτειας, εκ των οποίων το 63% είναι οικογενειακού χαρακτήρα και το 13% πολυτελείας.
- § Στα Ιόνια νησιά υπάρχει το 9% των Ελληνικών ξενοδοχείων. Το 10% είναι πρώτης κατηγορίας και το 8% πολυτελείας.
- § Στην Κρήτη βρίσκεται το 16% των ξενοδοχειακών μονάδων της χώρας. Από αυτά το 23% κατατάσσεται στην πρώτη κατηγορία και το 27% στην κατηγορία πολυτελείας.
- § Στην Μακεδονία υπάρχει το 14% των ξενοδοχείων. Η πλειοψηφία τους βρίσκεται στην Χαλκιδική, την Πιερία και την Θεσσαλονίκη.
- § Στην περιφέρεια της Πελοποννήσου συγκεντρώνεται το 8% των ξενοδοχείων. Το 11% αυτών είναι πρώτης κατηγορίας ενώ το 8% πολυτελείας .
- § Στην Θεσσαλία βρίσκεται το 11% των μονάδων, εκ των οποίων το 11% και το 8% είναι πρώτης κατηγορίας και πολυτελείας αντίστοιχα.
- § Στην Ήπειρο υπάρχει το 2% των ξενοδοχείων.
- § Στη Θράκη βρίσκεται το 1% των ξενοδοχείων.
- § Στο Β. Αιγαίο υπάρχει το 5% των ξενοδοχείων.

3.1.5.6 Προβλέψεις Ζήτησης Ελληνικού Τουριστικού Προϊόντος

(Έρευνα ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗΣ)

Χρονιά ουσιαστικής ανάκαμψης για τον Ελληνικό τουρισμό αναμένεται να είναι, σύμφωνα με τις μέχρι τώρα ενδείξεις, το 2007. Μετά το «κακό» τουριστικά

Ολυμπιακό έτος του 2004, ακολούθησε το 2006, όπου οι αφίξεις ξένων τουριστών αυξήθηκαν σημαντικά, ως αποτέλεσμα πολλών παραγόντων και συγκυριών. Η τουριστική περίοδος του 2007, φαίνεται να κυλά με καλούς ρυθμούς και «συγκρατημένη αισιοδοξία».

Παρακάτω καταγράφονται οι ενδείξεις για την πορεία της φετινής τουριστικής περιόδου, με στοιχεία τις κρατήσεις που έχουν πραγματοποιηθεί μέχρι τώρα, αλλά και τις τάσεις που επικρατούν για τη σεζόν, προερχόμενες τόσο από τις ξενοδοχειακές μονάδες όσο και από τους δύο μεγάλους tour operators. Η έρευνα αφορά στους έξι μεγαλύτερους προορισμούς της χώρας - Κρήτη, Ρόδο, Κω, Κέρκυρα, Ζάκυνθο, Χαλκιδική - που υποδέχονται τη συντριπτική πλειοψηφία των ξένων τουριστών. Το γενικό συμπέρασμα που προκύπτει κατά τη φετινή τουριστική σεζόν, είναι ότι ο Ελληνικός τουρισμός θα συνεχίσει την πορεία ανάκαμψης, αφού σχεδόν στο σύνολό τους οι παραδοσιακές αγορές εξερχόμενου τουρισμού της Ευρώπης σημειώνουν αύξηση, που βέβαια ποικίλλει ανάλογα με τη χώρα και τον προορισμό.

Στα σημαντικότερα ευρήματα της έρευνας περιλαμβάνεται η στροφή πολλών μονάδων στο σύστημα του all inclusive, η δυναμική εξέλιξη της Κω (που αναδεικνύεται κορυφαίος προορισμός), η κρίση της Αγγλικής αγοράς, που αφορά σχεδόν στο σύνολο της χώρας, η μεγάλη άνοδος του αριθμού των Βέλγων τουριστών και ο αθέμιτος ανταγωνισμός της Τουρκίας.

Θετική χαρακτηρίζει την εξέλιξη της φετινής τουριστικής περιόδου ο διευθύνων σύμβουλος της TUI, του μεγαλύτερου Ευρωπαϊκού tour operator, Νίκος Παπαθανάσης. Όπως υπογραμμίζει, τις καλύτερες επιδόσεις σημειώνει το νησί της Κω και ακολουθεί η Ρόδος, ενώ οι Ολλανδοί και οι Αυστριακοί τουρίστες αναμένεται να καταγράψουν τη μεγαλύτερη άνοδο για το 2007. Στον αντίποδα, η Αγγλική και η Γαλλική αγορά, οι οποίες δεν αποκλείεται να παρουσιάσουν τουριστική πτώση. Όσον αφορά στους προορισμούς της Μεσογείου, ο κ. Παπαθανάσης τονίζει ότι η Αίγυπτος εμφανίζει μικρή στένωση, η Ισπανία και το Μαρόκο άνοδο, η Τουρκία σαφή μείωση και η Κύπρος διαφέρει ανάλογα με την αγορά.

Οι εκπρόσωποι του Thomas Cook, του άλλου μεγάλου Ευρωπαϊκού tour operator στη χώρα μας, εμφανίζουν ιδιαίτερα θετικά στοιχεία για τους Ελληνικούς προορισμούς, κάνοντας λόγο για αυξήσεις της τάξης του 10 -15%. Σε πολλές περιπτώσεις, μεγάλες μονάδες έχουν σταματήσει τις πωλήσεις (stop sales) κατά τους κύριους καλοκαιρινούς μήνες. Η δραματική πτώση των κρατήσεων στην Τουρκία, που φτάνει το 40%, ευνοεί τη χώρα μας, όπως και άλλους μεσογειακούς προορισμούς, όπως η Ισπανία. Οι Τούρκοι πράκτορες και ξενοδόχοι, σύμφωνα με μαρτυρίες, προσφέρουν πακέτα μιας εβδομάδας με δώρο άλλη μια ή σε τιμή συμβολική.

Κλίμα συγκρατημένης ευφορίας επικρατεί στην Κρήτη, που αποτελεί το μεγαλύτερο προορισμό εισερχόμενου τουρισμού στη χώρα μας. Το νησί τα τελευταία χρόνια, δοκίμασε μια παρατεταμένη κρίση στον τουρισμό του, αποτέλεσμα του έντονου ανταγωνισμού από τις γειτονικές χώρες.

* **Grecotel:** Τα στοιχεία από τη μεγαλύτερη ξενοδοχειακή αλυσίδα της χώρας, Grecotel, είναι θετικά. Ο όμιλος διαθέτει στην Κρήτη 6 ξενοδοχειακές μονάδες, συνολικής δυναμικότητας 4.300 κλινών. Ο γενικός διευθυντής, Γιώργος Καράτζιας, δήλωσε ότι, σύμφωνα με τις μέχρι τώρα ενδείξεις, εμφανίζεται μια αύξηση της τάξης του 5% στις κρατήσεις των ξενοδοχείων του ομίλου στην Κρήτη.

* **Maris Hotels:** Με άνοδο 10 - 12% αναμένεται να καταλήξει η καλοκαιρινή περίοδος για την ξενοδοχειακή αλυσίδα Maris Hotels, που αριθμεί στο νομό Ηρακλείου 5 μονάδες πολυτελείας, συνολικής δυναμικότητας 3.000 δωματίων. Όπως τονίζει ο διευθυντής Πωλήσεων & Συμβολαίων της εταιρείας Νίκος Κοντάκης, οι κρατήσεις κινούνται με αυξητική τάση από την αρχή του έτους μέχρι σήμερα. Η αύξηση των πραγματικών κρατήσεων, σε σχέση με την αντίστοιχη ημερομηνία του 2006, κινείται με μέσο όρο από +8% έως +15% από ξενοδοχείο σε ξενοδοχείο του ομίλου. Οι αγορές που κινούνται αυξητικά είναι η Γερμανική, η Βελγική, η Ολλανδική, η Ελβετική, η Σκανδιναβική και η πρώην Σοβιετική. Η Γαλλία και η Ιταλία βρίσκονται στα ίδια επίπεδα, εξάλλου είναι αγορές που καθυστερούν να αρχίσουν. Ο κ. Κοντάκης υπογραμμίζει ότι η καλοκαιρινή περίοδος 2007 θα καταλήξει με αύξηση από 10% έως 12% για τους παρακάτω λόγους: Η περίοδος Δεκεμβρίου – Μαρτίου είναι η περίοδος που γίνονται οι περισσότερες και καλύτερες κρατήσεις, τουλάχιστον στις παραδοσιακές για την Ελλάδα αγορές, διότι οι τουρίστες αγοράζουν το προϊόν που θέλουν στην τιμή του και όχι το προϊόν που βγαίνει σε προσφορά (last minute). «Ο δεύτερος λόγος», λέει ο κ. Κοντάκης, «είναι ότι, μόλις άρχισε η περίοδος των κρατήσεων το Δεκέμβριο, εμφανίστηκε ένα γενικό +10%, το οποίο, αν το εξετάσουμε σε εβδομαδιαία βάση, κυμαίνεται μεταξύ 8% και 18%. Αυτό διατηρείται και μέχρι την τελευταία εβδομάδα του Μαρτίου, διατηρώντας την αυξητική τάση του 10%-12% κατά μέσο όρο όλων των αγορών.

* Όμιλος Aldemar: Έως και 20 ποσοστιαίες μονάδες αναμένεται να είναι η αύξηση των κρατήσεων των τριών ξενοδοχείων του ομίλου Aldemar στην Κρήτη, δυναμικότητας 2.400 κλινών. Ο εντεταλμένος σύμβουλος του ομίλου, Αλέξανδρος Αγγελόπουλος, τονίζει ότι παραδοσιακά οι καλοκαιρινοί μήνες φτάνουν το 100% της πληρότητας των μονάδων. «Αυτό το οποίο παρατηρείται

φέτος, ειδικότερα στους προορισμούς της Κρήτης και της Ρόδου, είναι μία σεβαστή ζήτηση, ενώ ο ρυθμός κίνησης των κρατήσεων παρουσιάζει θετικά δείγματα. Αυτό οφείλεται κυρίως στη δημιουργία 2 all in προϊόντων, ένα σε κάθε προορισμό, των

οποίων οι πελάτες έχουν την τάση να κάνουν κρατήσεις νωρίτερα από ό,τι οι πελάτες οι οποίοι προτιμούν τα half board ξενοδοχεία», υπογραμμίζει ο κ. Αγγελόπουλος. «Η τελική έκβαση της τουριστικής σεζόν, όμως, κρίνεται πάντοτε από τις περιόδους χαμηλής κίνησης», επισημαίνει και εξηγεί: «Εκεί παρατηρούμε ότι υπάρχει αύξηση των κρατήσεων σε διανυκτερεύσεις σε όλους τους προορισμούς στους οποίους δραστηριοποιείται ο όμιλος Aldemar και αγγίζει έως και τις 20 ποσοστιαίες μονάδες. Αυτό οφείλεται στον υψηλό βαθμό διεύθυνσης του Ομίλου σε ειδικές και εναλλακτικές μορφές τουρισμού, στην επικοινωνιακή του στρατηγική, καθώς και στη συνεχή ενδυνάμωση της παρουσίας του στο Διαδίκτυο, με χρήση υψηλής τεχνολογίας. Συμπερασματικά, η αυξημένη κίνηση και ζήτηση, που παρουσιάζεται στους μήνες χαμηλής κίνησης (Απρίλιο, Μάιο, Οκτώβριο), αποτελεί μία θετική ένδειξη, χωρίς όμως να προδιαγράφει και την τελική έκβαση της σεζόν».

* Capsis: Το συγκρότημα Capsis, στην Αγία Πελαγία Ηρακλείου, δυναμικότητας 663 δωματίων, είναι ανοικτό όλο το χρόνο, με κύρια δραστηριότητα το συνεδριακό τουρισμό. Όπως επισημαίνει ο διευθυντής πωλήσεων και μάρκετινγκ των ξενοδοχείων Capsis Convention Centers & Resort Hotels, Zαν Μαρκ Ρούκος, οι αγορές συνεδριακού τουρισμού, που δείχνουν θετική μεταβολή φέτος, είναι η αμερικανική, η αγγλική και η γερμανική, ενώ η ιταλική αγορά δείχνει να είναι στα ίδια επίπεδα με πέρυσι.

Ρόδος: Βλέπουν αύξηση 13%

Θετικές είναι οι ενδείξεις για το νησί της Ρόδου. Τα ποσοστά των δύο μεγάλων tour operators κυμαίνονται στα ίδια περίπου επίπεδα, με την TUI να κάνει λόγο για μέση αύξηση της τάξης του 13% και τον Thomas Cook για 10 - 12%. Ο εκπρόσωπος του Thomas Cook στο νησί, Γιώργος Χαπίτης, τονίζει ότι τη μεγαλύτερη άνοδο, που φτάνει και το 15%, σημειώνουν οι αγορές του Βελγίου, της Γερμανίας και της Αγγλίας. Η αλυσίδα της Grecotel, που διαθέτει στη Ρόδο 706 κλίνες, αναμένει οι κρατήσεις της να κινηθούν στα ίδια υψηλά επίπεδα με πέρυσι. Η Aldemar, με μία μονάδα στη Ρόδο με 200 δωμάτια, παρατηρεί ότι η κίνηση των κρατήσεων παρουσιάζει θετικά δείγματα, ενώ για τη χαμηλή περίοδο ήδη σημειώνεται αύξηση κατά 20%. Ο όμιλος ξενοδοχείων Μήτση, με 6 μονάδες στη Ρόδο, αναμένει σημαντική αύξηση των κρατήσεών του, που αγγίζει το 20%. Καλύτερη αγορά για φέτος η γερμανική και ακολουθεί η βελγική και η ολλανδική. Αύξηση και για το συνεδριακό ξενοδοχείο Capsis, που διαθέτει 689 δωμάτια. Τη μεγαλύτερη άνοδο στον τομέα των συνεδρίων εμφανίζει η αμερικανική, η αγγλική και η γερμανική αγορά. Για τη Louis Hotels, σε ό,τι αφορά την αγορά της Ρόδου και την κίνηση του Louis Colossos Beach, αναμένεται ότι η τουριστική κίνηση θα ενισχυθεί τόσο από τη διεθνή όσο και από την ελληνική αγορά. Το ξενοδοχείο, που ξεκίνησε τη λειτουργία του την περασμένη άνοιξη, σημείωσε κατά την προηγούμενη χρονιά πληρότητα που ξεπέρασε τις αρχικές

προβλέψεις. Το γεγονός αυτό, καθώς και οι νέες συμφωνίες με tour operators από την Αγγλία αναμένεται ότι θα ενισχύσουν την κίνηση της μονάδας, για τη φετινή τουριστική σεζόν, τουλάχιστον κατά 5%.

Κως: Πληρότητα στο +12%

Η έκπληξη της φετινής σεζόν είναι, σύμφωνα με όλες τις ενδείξεις, η Κως. Το νησί, κατά γενική παραδοχή, είναι ίσως ο πιο ολοκληρωμένα σύγχρονος προορισμός της χώρας. Το γεγονός αυτό δικαιολογεί και τη σημαντική αύξηση των κρατήσεων από όλες τις αγορές. Ο tour operator TUI δείχνει την Κω πρώτη σε αυξήσεις από όλες τις αγορές της, ενώ ο Thomas Cook υπολογίζει την αύξηση σε 15%, με τους Βέλγους και τους Γερμανούς να κινούνται ανοδικά κατά 20-22%. Η Grecotel υποστηρίζει ότι ήδη από τις μέχρι τώρα πωλήσεις των βασικών της συνεργατών tour operators εμφανίζεται μία διψήφια αύξηση για τα ξενοδοχεία του ομίλου στο νησί. Συμπληρωματικά η νέα πτήση από Μόσχα κατευθείαν για Κω ανοίγει τη ρωσική αγορά στο νησί. Όπως τονίζει ο γενικός διευθυντής, Γιώργος Καρατζίας, «τη συνολική βελτίωση της πληρότητας των ξενοδοχείων μας στην Κω την υπολογίζουμε στο +12%. Αξιοσημείωτη μεταβολή αγορών μπορούμε να αναφέρουμε την αύξηση γερμανικής και ρωσικής αγοράς στο νησί». Αύξηση για το ξενοδοχειακό συγκρότημα του Neptune Hotels, το οποίο διαθέτει συνολικά 539 δωμάτια και 1.135 κλίνες. Ο γενικός διευθυντής, Μιχάλης Παπάζογλου, τονίζει ότι το συγκρότημα, συγκρινόμενο με τα στοιχεία της περσινής περιόδου, εμφανίζει κατά την καλοκαιρινή περίοδο 2007 ένα ποσοστό αύξησης των κρατήσεων της τάξης του 8%. Για φέτος, δεν παρατηρείται αξιοσημείωτη μεταβολή σε κάποια συγκεκριμένη αγορά. Ιδιαίτερα καλή πορεία καταγράφουν οι κρατήσεις και στο συγκρότημα του Kipriotis Village, συνολικής δυναμικότητας 2.200 κλινών. Ο Γ.Δ. Σταύρος Ματσούρης, τονίζει ότι, από το 2005, το ξενοδοχείο λειτουργεί με τη μέθοδο του all inclusive, σημειώνοντας πολύ θετική πορεία. Ήδη το συγκρότημα έχει σταματήσει τις πωλήσεις του για κάποιους μήνες, ενώ μεγάλη άνοδο, της τάξης του 20%, καταγράφει η αγορά της Ολλανδίας. Ενισχυμένη είναι και η ρωσική αγορά.

Κέρκυρα: Άνοδος στο 10%

Με θετικά πρόσημα κινούνται οι κρατήσεις για το φετινό καλοκαίρι στην Κέρκυρα. Η TUI εκτιμά ότι η μέση άνοδος των αφίξεων στο νησί θα ανέλθει στο 10%, ενώ ο αντιπρόσωπος του Thomas Cook στο νησί, η Ζευσ Κρήτης, υπολογίζει άνοδο κατά 15%, με τους Γερμανούς τουρίστες να σημειώνουν αύξηση κατά 10%. Ο Thomas Cook βλέπει ακόμη μεγάλη αύξηση από τη γαλλική αγορά, που αγγίζει ακόμα και το 50%. Η ξενοδοχειακή αλυσίδα Grecotel, που διαθέτει 3 μονάδες στην Κέρκυρα και 1.559 κλίνες, εκτιμά ότι οι κρατήσεις θα κυμανθούν στα ίδια υψηλά επίπεδα με το 2006.

Ζάκυνθος: Ανακατανομή

Για τη Ζάκυνθο, με τα μέχρι στιγμής στοιχεία, παρατηρείται από την αγορά της Γερμανίας και τις λοιπές δυτικοευρωπαϊκές αγορές αύξηση κατά 10%-15%. Αντίθετα, από τη βρετανική αγορά παρατηρείται μείωση της τάξης του 15%-20%. Τα στοιχεία, που προέρχονται από την Ένωση Ξενοδόχων Ζακύνθου, δείχνουν ότι υπάρχει αρχικά κάποια ανησυχία -δεδομένου ότι η βρετανική αγορά αποτελεί την κύρια αγορά του τουρισμού της Ζακύνθου, αλλά είναι νωρίς ακόμα για τελικά συμπεράσματα, δεδομένου ότι η βρετανική αγορά κινείται ιδιαίτερα με κρατήσεις τελευταίας στιγμής (last minute), των οποίων το ποσοστό συνεχώς αυξάνεται. Αυτά τα πρώιμα στοιχεία βασίζονται κατά κύριο λόγο στις πωλήσεις των tour operator και δεν λαμβάνουν υπόψη τις on line κρατήσεις που παρουσιάζουν μια μικρή ανοδική τάση. Για τον εισερχόμενο τουρισμό της Ζακύνθου μιλά η αντιπρόεδρος της Ένωσης, Χριστίνα Τετράδη. «Ο εισερχόμενος τουρισμός στη Ζάκυνθο, σε μεγάλο βαθμό εξαρτάται από tour operators και σε μικρότερο ποσοστό από κρατήσεις on line και μεμονωμένων επισκεπτών. Η βασική αγορά παραμένει η βρετανική σε ποσοστό 70%. Το 30% αφορά στις λοιπές δυτικοευρωπαϊκές αγορές (κυρίως Γερμανία, Αυστρία, Βέλγιο, Ολλανδία, Σκανδιναβία). Τα τελευταία χρόνια, χώρες της Ανατολικής Ευρώπης (όπως Τσεχία, Πολωνία, Ουγγαρία και Ρουμανία) αποτελούν επίσης δυναμικές αγορές για τη Ζάκυνθο, ενώ τα τελευταία χρόνια γίνονται προσπάθειες να «ανοίξει» η αγορά της Ρωσίας και της Γαλλίας. Όπως προανέφερα, τα μέχρι στιγμής στοιχεία δείχνουν μία σημαντική μείωση της βρετανικής αγοράς, που αποτελεί και την κύρια αγορά της Ζακύνθου, αλλά ταυτόχρονα αύξηση από τις υπόλοιπες δυτικοευρωπαϊκές αγορές». Η κα Τετράδη εκτιμά ότι, κατά ένα μεγάλο ποσοστό, η κατάσταση θα εξισορροπηθεί και οι αυξομειώσεις θα κινηθούν τελικά σε μικρότερο ποσοστό, κλείνοντας τελικά στα ίδια επίπεδα με την περυσινή χρονιά.

Χαλκιδική: Από +4% έως +6%

Χρονιά ανάκαμψης και για τη Χαλκιδική, με την TUI να δίνει αύξηση των κρατήσεων κατά 4%, ενώ ο Thomas Cook κατά 5-6%. Ο επίτιμος πρόεδρος της Ένωσης Ξενοδοχείων Χαλκιδικής, Μάκης Αθανασόπουλος, τονίζει ότι η αύξηση των φετινών κρατήσεων είναι εμφανής, ειδικά από τη Γερμανική αγορά κατά 10%, από την Αγγλική κατά 13% και από την Ολλανδική. Τεράστιο είναι το ενδιαφέρον από τις αγορές της Ανατολικής Ευρώπης, λέει ο κ. Αθανασόπουλος, οι οποίες ίσως να εκπλήξουν με τα νούμερά τους. Σημαντική είναι η αύξηση και από μια καινούργια αγορά για τη Χαλκιδική, αυτή των Βέλγων. Το συγκρότημα το Sani Resort αναμένει αύξηση κρατήσεων κατά 20%, ενώ στα ίδια επίπεδα κυμαίνεται και η Grecotel με άνοδο κατά 19%.

BIKH BAMIEΔAKH

- **Προβλέψεις για το 2008**

Η πρόβλεψη για το 2008 στηρίζεται σε πολλούς παράγοντες, εσωτερικής και εξωτερικής προελεύσεως. Από εσωτερικής απόψεως, οι ακόλουθοι παράγοντες αναμένεται να ενεργήσουν θετικά:

- Η αναβάθμιση των γενικών υποδομών και η ευρύτερη αναγνωρισιμότητα της Ελλάδας ως τουριστικού προορισμού, ως επακόλουθο του 2004, καθώς και ο ικανοποιητικός βαθμός προβολής και διαφήμισης όλου του τουριστικού περιβάλλοντος της χώρας.
- Η δραστηριοποίηση της τουριστικής πολιτικής προσέλκυσης πελατείας από την περιοχή των ανατολικών χωρών της Ευρώπης έχει αρχίσει να αποδίδει καρπούς. Προβλέπεται δε να αποτελέσει πυλώνα της περαιτέρω τουριστικής ανάπτυξης της χώρας. Τα μεγάλα αποθέματα της μη εκδηλωθείσας τουριστικής ζήτησης και το ταχέως βελτιωμένο επίπεδο διαβίωσης για μεγάλα τμήματα του πληθυσμού, προδιαθέτουν θετικά για διατύπωση αισιόδοξων προβλέψεων. Πρέπει, να επισημανθεί ότι η Τουρκία δέχεται από την περιοχή αυτή τουριστικό πλήθος της τάξεως των 3,5 εκατ. ατόμων, έναντι 300-400 χιλιάδων που επισκέπτονται κατ' έτος την Ελλάδα.
- Η συγκράτηση των τιμών στα καταλύματα σε συνδυασμό με την αναβάθμιση της ποιότητας των εξωξενοδοχειακών υπηρεσιών, βελτιώνουν την ανταγωνιστικότητα του Ελληνικού τουριστικού προϊόντος.
- Η στέρεα αναπτυξιακή επίδοση του κόσμου και ιδιαίτερα των χωρών προελεύσεως του κύριου όγκου των τουριστών που επισκέπτονται την Ελλάδα, αποτελούν ισχυρή βάση για να θετικές προβλέψεις για το 2008
- Η αναζωογόνηση της αμερικανικής αγοράς, ως χώρα προελεύσεως, άρχισε να κάνει αισθητή την παρουσία της. Έχει ιδιαίτερη σημασία, διότι η ανά διανυκτέρευση δαπάνη είναι σχετικώς υψηλή και ο αριθμός διανυκτερεύσεων ανά άφιξη, μεγάλος.

3.1.6 Δήμος Κω

Η Κως είναι ένα όμορφο Ελληνικό νησί το οποίο βρίσκεται στο νοτιοανατολικό Αιγαίο, στα Δωδεκάνησα. Είναι το τρίτο νησί σε έκταση μετά τη Ρόδο και την Κάρπαθο.



Ασφενδιού

(Ζηπάρι-Λαγούδι-Ζιά-Τιγκάκι)



Πυλί(Μαρμάρι)



Αντιμάχεια (Μαστιχάρι)



Καρδάμαινα



Κέφαλος

Γενικά:

Η Κως ήταν φημισμένη από τους αρχαίους χρόνους για το Ασκληπιείο και τον Ιπποκράτη. Η σύγχρονη πόλη που κτίστηκε μετά τους σεισμούς του 1933, εναρμονίζεται με τα Αρχαιοελληνικά, βυζαντινά και βενετσιάνικα ερείπια. Η πόλη είναι πολύ όμορφη με μεγάλους δρόμους, γεμάτη με πλατείες και πολλές δεντροστοιχίες.

Οι οργανωμένες παραλίες της Κω με τις πανέμορφες αμμουδιές, προσφέρουν στον επισκέπτη την ευκαιρία να χαλαρώσει απολαμβάνοντας τον ήλιο και τη θάλασσα. Σημαντικότερες παραλίες είναι ο Κέφαλος, το Μαρμάρι, το Μαστιχάρι, το Τιγκάκι, η Λάμπη, το Ψαλίδι, και ο Άγιος Φωκάς.

Πρωτεύουσα του νησιού είναι η Πόλη της Κω. Βρίσκεται στο βορειοανατολικό μέρος του νησιού. Χωρίς να είναι ιδιαίτερα μεγάλη, εντυπωσιάζει αμέσως τον επισκέπτη με τους φαρδύς ασφαλτοστρωμένους δρόμους της “πνιγμένους” κυριολεκτικά στο πράσινο, τους ποδηλατοδρόμους, τις πλούσιες δενδροστοιχίες από Φοίνικες, το καλομελετημένο πολεοδομικό σχέδιο.

Με πολλούς αρχαιολογικούς χώρους τριγύρω της αλλά και μέσα στο κέντρο, η Κως είναι η ιδανική πόλη για μια βόλτα με τα πόδια ή και με ποδήλατο. Μεγάλη είναι η ποικιλία που μπορεί να βρει κανείς σε σύγχρονα μαγαζιά, τουριστικά καταστήματα, μπαρ, καφετέριες και εστιατόρια κάθε είδους. Μεγάλος είναι επίσης ο αριθμός των ξενοδοχείων και των επιπλωμένων διαμερισμάτων που υπάρχουν μέσα και λίγο έξω από την πόλη. Εδώ βρίσκονται επίσης οι Τράπεζες, το Ταχυδρομείο, ο Ο.Τ.Ε, το Μουσείο της πόλης με αξιόλογα γλυπτά ευρήματα, καθώς και οι δημόσιες

υπηρεσίες που στεγάζονται ως επί το πλείστον στα καλοδιατηρημένα κτίρια της Ιταλικής εποχής που είναι ιδιαίτερα κομψά και επιβλητικά. Το λιμάνι της είναι ιδιαίτερα γραφικό, με πολλά εκδρομικά πλοία, γιοτ, κότσα και παραδοσιακές ψαρόβαρκες.

Τα τελευταία χρόνια έχουν καταβληθεί ιδιαίτερες προσπάθειες για να δημιουργηθεί η κατάλληλη εκείνη υποδομή μέσα στην πόλη έτσι ώστε να εξασφαλισθούν οι όσο το δυνατόν καλύτερες υπηρεσίες που θα καλύψουν τις ανάγκες των πολυάριθμων κάθε χρόνο επισκεπτών της.

Έτσι η Πόλη της Κω σήμερα διαθέτει σε λειτουργία τον πιο σύγχρονο Βιολογικό Καθαρισμό της Μεσογείου έχοντας έτσι τη δυνατότητα να προσφέρει θαλάσσια μπάνια σε πεντακάθαρα νερά, στις πολλές οργανωμένες παραλίες που υπάρχουν δεξιά και αριστερά της πόλης. Ήδη τρεις παραλίες έχουν κερδίσει για το λόγο αυτό και Γαλάζιες Σημαίες.

Επίσης σε εξέλιξη βρίσκονται τα έργα της Μαρίνας για την εξυπηρέτηση του θαλάσσιου τουρισμού, η αξιοποίηση των ιαματικών πηγών που υπάρχουν, η αποπεράτωση και βελτίωση του οδικού δικτύου.

Η πόλη της Κω δίκαια λοιπόν κέρδισε τον τίτλο της “Ευρωπαϊκής Πόλης για το 1995”.



3.1.6.1 Δίκτυο Μεταφορών -Μετακινήσεων

Στο νησί της Κω μπορεί κανείς να φτάσει είτε ακτοπλοϊκώς είτε αεροπορικώς:

§ **ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΩΣ:** Με απευθείας πτήσεις charter που οργανώνονται από τους tour operator κατά τη διάρκεια της καλοκαιρινής σεζόν, με προορισμό μόνο το αεροδρόμιο της Κω. Επίσης υπάρχουν πτήσεις της Ολυμπιακής Αεροπορίας καθημερινά από Αθήνα για Κω. Τους θερινούς μήνες υπάρχει καθημερινή σύνδεση από και προς Αθήνα και Ρόδο με τουλάχιστον 2 δρομολόγια την ημέρα.

§ **ΜΕ ΠΛΟΙΟ:** Με πλοίο της γραμμής από τον Πειραιά, το οποίο συνδέει τα Δωδεκάνησα με τον Πειραιά καθημερινά. Η διάρκεια διαδρομής είναι από 12 έως 16 ώρες. Υπάρχει καθημερινή σύνδεση με τα παρακάτω νησιά - περιοχές: Κάλυμνο, Λέρο, Πάτμο, Πειραιά (Αθήνα), Ρόδο. Η σύνδεση με τα

παρακάτω νησιά - περιοχές γίνεται 1 με 2 φορές την εβδομάδα: Σύμη, Χίο, Λέσβο, Αλεξανδρούπολη, Χάλκη, Διαφάνι, Κάρπαθο, Κάσσο, Ηράκλειο, Καστελόριζο, Λήμνο, Νίσυρο, Τήλο, Αστυπάλαια, Λειψοί, Θεσσαλονίκη, Πάρο, Νάξο, Σύρο, Αμοργό και Μύκονο. Ημερήσιες εκδρομές οργανώνονται στα γύρω νησιά κατά την θερινή περίοδο με ιπτάμενα δελφίνια για: Σάμο, Τήλο, Αστυπάλαια, Λέρο, Πάτμο, Σύμη, Αγαθονήσι, Λειψούς, Φούρνους, Ρόδο, Κάλυμνο, Νίσυρο, Ικαρία και Τουρκία. Με εκδρομικά πλοία για: Νίσυρο, Κάλυμνο, Ψέριμο, Βαθύ, Πλατύ, Πάτμο, Ρόδο και Τουρκία. Όλα αυτά τα δρομολόγια εκτελούνται από την πόλη της Κω. Επίσης ημερήσιες εκδρομές γίνονται και από τα παρακάτω χωριά του νησιού:

- Από το Μαστιχάρι - στη νήσο Κάλυμνο.
- Από το χωριό Καρδάμαινα – στη νήσο Νίσυρο.
- Από το χωριό Κέφαλος - στη νήσο Νίσυρο.

ΜΕΤΑΚΙΝΗΣΕΙΣ ΣΤΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ

Στην πόλη της Κω μπορεί κανείς να μετακινηθεί με:

- α. Το λεωφορείο της Αστικής Συγκοινωνίας (η επιχείρηση είναι δημοτική).
- β. Το τραινάκι της Αστικής Συγκοινωνίας
- γ. Το ποδήλατο, διασχίζοντας τους υπέροχους μέσα στο πράσινο ποδηλατόδρομους. Η Κως είναι το νησί του ποδηλάτου.

Στα χωριά του νησιού καθώς και στην ενδοχώρα, μπορεί κανείς να μετακινηθεί ή με τα λεωφορεία του ΚΤΕΛ, η μπορεί κανείς να νοικιάσει μοτοσικλέτα ή αυτοκίνητο.

3.1.6.2 Δημογραφική ανάλυση

Για να έχουμε μια ολοκληρωμένη ανάλυση των πελατών, πέρα από την τουριστική κίνηση του νησιού καλό θα ήταν να περιγράψουμε και την δημογραφική κατάστασή του, διότι το πάρκο θα αποτελεί πόλο έλξης και κέντρο διασκέδασης και ψυχαγωγίας όχι μόνο για τους ξένους τουρίστες αλλά και για τον εγγενή πληθυσμό του νησιού.

Νήσος Κως: 36.379 Μόνιμοι κάτοικοι

Νήσος Κάλυμνος: 18.441 Μόνιμοι κάτοικοι

Βασισμένοι σε στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας, η παρακάτω παρουσίαση των στατιστικών δεδομένων, θα βοηθήσει την ανάλυσή μας και θα αποτελέσει βασικό εργαλείο μας:

1. Παιδιά ηλικίας μεταξύ 0-14 χρόνων: 7.812

2. Μόνιμοι κάτοικοι ηλικίας μεταξύ 14-54 χρόνων

Άνδρες κάτοικοι όλος Κω:	9.881
Γυναίκες κάτοικοι όλος Κω:	10.529
Σύνολο:	20.410

Το σημείο που σκοπεύουμε να κατασκευάσουμε το πάρκο βρίσκεται στο κέντρο του νησιού οπότε όλος ο πληθυσμός του νησιού βρίσκεται σε μέση απόσταση μικρότερη των 20 km.

3.1.6.3 Μαστιχάρι

Το Μαστιχάρι είναι ο παραθαλάσσιος οικισμός της Αντιμάχειας. Βρίσκεται στη δυτική ακτή του νησιού και αποτελεί το δεύτερο λιμάνι της Κω. Η εκτεταμένη παραλία της ξεπερνά σε μήκος τα 5 χλμ. Είναι ιδιαίτερα οργανωμένη και δημοφιλής. Την υπέροχη αμμουδιά της επισκέπτονται κάθε χρόνο χιλιάδες επισκέπτες του νησιού. Υπάρχει η κατάλληλη υποδομή για την άσκηση όλων των θαλάσσιων σπορ. Οι δυνατοί άνεμοι καθιστούν την παραλία ιδανική για windsurfing. Από το λιμάνι του Μαστιχαρίου ξεκινούν τα καράβια με προορισμό την Κάλυμνο.

3.2 Στρατηγική του Επενδυτικού Σχεδίου

3.2.1 Περιγραφή του Επενδυτικού Σχεδίου –Παρεχόμενες Υπηρεσίες

Το υδροψυχαγωγικό πάρκο θα κατασκευαστεί σε μια έκταση 60.000 m² που ανήκει στην εταιρεία με την επωνυμία LIDO AE (Τουριστικές – Ξενοδοχειακές – Ψυχαγωγικές επιχειρήσεις).

Στο πάρκο θα λειτουργήσουν παράλληλα και bar 455 θέσεων, ανοιχτό bar (το οποίο περικλείεται από το slow river), fast food restaurant με υψηλές προδιαγραφές και χωρητικότητα 380 άτομα, εστιατόριο 450 θέσεων στο οποίο μπορεί ο επισκέπτης να απολαύσει τις τοπικές συνταγές αλλά και Ευρωπαϊκή κουζίνα, boutique (shopping center).

3.2.2 Γεωγραφική Περιοχή

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, το υδροψυχαγωγικό πάρκο θα κατασκευαστεί στην Κω στην περιοχή του Μαστιχαρίου. Οι κυριότεροι λόγοι για την συγκεκριμένη επιλογή τοποθεσίας και λειτουργίας του επενδυτικού σχεδίου είναι οι εξής:

- Η καλή γνώση της περιοχής από τον επιχειρηματία.
- Το ιδιόκτητο οικόπεδο στην εν λόγω περιοχή, το οποίο πληρεί όλες τις πολεοδομικές προϋποθέσεις.

- Η εύκολη πρόσβαση από την πόλη της Κω και τα υπόλοιπα τουριστικά σημεία του νησιού.
- Το φυσικό περιβάλλον εξαιρετικού κάλλους.
- Η δυνατότητα για την οργάνωση αλλά και παρακολούθηση πλήθους πολιτιστικών εκδηλώσεων.
- Οι καλές σχέσεις των επιχειρηματιών με τους άλλους επιχειρηματίες της περιοχής και τους προμηθευτές της μονάδας, λόγω των υπόλοιπων επαγγελματικών δραστηριοτήτων τους.
- Η δυνατότητα στελέχωσης της μονάδας τόσο από μόνιμο και εξειδικευμένο προσωπικό (ιδίως ντόπιους κατοίκους), όσο και από εποχικούς υπαλλήλους (λόγω της μεγάλης τουριστικής ανάπτυξης του νησιού).
- Η μεγάλη τουριστική άνοδος στη συγκεκριμένη περιοχή της Ελλάδας τα τελευταία χρόνια .
- Και τέλος, η δυνατότητα δημιουργίας μιας μονάδας ικανής να παρέχει ποιοτικές υπηρεσίες στους τουρίστες που θα την επισκεφθούν, προκειμένου να τους μείνουν οι διακοπές τους αξέχαστες.

3.3 Πελάτης –Στόχος

Έρευνες αγοράς που προηγήθηκαν της συγκεκριμένης μελέτης από την Amusement Ltd όσον αφορά την λειτουργία των υδροψυχαγωγικών πάρκων στην Ελλάδα και στην υπόλοιπη Ευρώπη, δείχνουν ότι πελάτης των πάρκων είναι τόσο ο ντόπιος πληθυσμός, όσο και ο εισερχόμενος τουρισμός. Οι κάτοικοι του νησιού θα αποτελέσουν μεγάλο κομμάτι των μεμονωμένων πελατών, εκτός από τους τουρίστες Έλληνες και ξένους που έρχονται για διακοπές στο νησί. Οι τρόποι προώθησης του τουριστικού προϊόντος θα αναλυθούν παρακάτω.

3.3.1 Ντόπιος πληθυσμός

Σύμφωνα με στοιχεία που έχουμε πάρει από την Εθνική Στατιστική Υπηρεσία και από τον ΕΟΤ :

- Όσον αφορά τον πληθυσμό της Κω που είναι περίπου 36.379 μόνιμοι κάτοικοι, το 90% αυτών κατοικούν σε ακτίνα 20 km από τον χώρο που επιθυμούμε να εγκαταστήσουμε την μονάδα μας.
- Σύμφωνα με τα παραπάνω δεχόμαστε ότι από το σύνολο του πληθυσμού τα παιδιά της περιφέρειας αυτής είναι 7.812 και το 90% αυτών κατοικούν σε απόσταση 20 km και λιγότερο από το water park. Αυτό σημαίνει πως $7812 \cdot 90\% = 7031$ παιδιά.

- Από τον αριθμό των παιδιών, τουλάχιστον το 50% αυτών θα επισκεφθεί το πάρκο μας. Αυτό απεικονίζεται ως εξής: $7031 \cdot 50\% = 3515$ παιδιά.

- Από τα παραπάνω παιδιά την ίδια περίοδο λειτουργίας του πάρκου (σαιζόν), το 20% θα ξανά επισκεφθεί το πάρκο. Αυτό σημαίνει $3515 \cdot 20\% = 703$ παιδιά.

Οι στατιστικές και οι μετρήσεις που έχουν γίνει και αφορούν την επανάληψη της επισκεψιμότητας των πελατών στα υδροψυχαγωγικά πάρκα, έχουν δείξει πως ο κάθε πελάτης θα έρθει κατά την διάρκεια της σεζόν περίπου 2,8 φορές, οπότε:

- Ø Από τα παιδιά που θα επισκεφθούν το πάρκο μια φορά, το 20% θα το ξανά επισκεφθεί τουλάχιστον μια φορά την ίδια περίοδο λειτουργίας του πάρκου (σαιζόν). Αυτό σημαίνει $3515 \cdot 20\% = 703$ παιδιά.

- Ø Τα παιδιά που θα επισκεφτούν το πάρκο για πρώτη φορά θα συνοδεύονται από δυο γονείς οπότε λοιπόν $3515 \text{παιδιά} \cdot 2 \text{γονείς} = 7030$ ενήλικες.

- Ø Τα παιδιά που θα επισκεφτούν το πάρκο για δεύτερη φορά θα συνοδεύονται τουλάχιστον από έναν γονέα, δηλαδή $703 \text{παιδιά} \cdot 1 \text{γονέα} = 703$ ενήλικες.

- Ø Τα παιδιά που θα επισκεφτούν το πάρκο για τρίτη φορά θα συνοδεύονται τουλάχιστον από έναν γονέα, δηλαδή $703 \text{παιδιά} \cdot 1 \text{γονέα} = 703$ ενήλικες.

Παιδιά 4 - 14 ετών $(3515 + 703 + 703) = 4921$

Ενήλικες 15 - 59 ετών $(7030 + 703 + 703) = 8436$

Η συμπεριφορά του ντόπιου πληθυσμού είναι διαφορετική από αυτή των ξένων τουριστών.

Για τον ντόπιο πληθυσμό το υδροψυχαγωγικό πάρκο είναι κάτι σχεδόν άγνωστο. Για να προσελκύσουμε τον ντόπιο πληθυσμό στο χώρο μας χρειάζεται διαφήμιση. Για τους ντόπιους ενήλικες το πάρκο προωθείται μέσω των παιδιών και στην συνέχεια οι ενήλικες το διαφημίζουν – προωθούν στην υπόλοιπη ηλικιακή τους ομάδα (συνομηλίκους). Οι τιμές είναι προσιτές και πολύ λογικές σε σχέση με την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών καθώς είναι μια μορφή διασκέδασης που είναι μοναδική εμπειρία για τον ντόπιο πελάτη. Δεν μπορεί καν να συγκριθεί με την συνηθισμένη μορφή διασκέδασης που είναι η επίσκεψη σε μπαρ και ταβέρνες του νησιού. Ο επισκέπτης μπορεί μέσα από μια οργανωμένη έκταση, πνιγμένη στα δέντρα και στο πράσινο να απολαύσει:

- Μουσική
- Φαγητό
- Ποτό – καφέ – αναψυκτικά κλπ
- Χορό
- Κολύμπι
- Special games και νεροτσουλήθρες για όλες τις ηλικίες

3.3.2 Τουρίστες –Επισκέπτες του νησιού

Η τουριστική έρευνα στο νησί της Κω είναι απαραίτητη εάν κανείς λάβει υπόψη του ότι:

1. Τα πάρκα προσελκύουν χιλιάδες τουρίστες κάθε μέρα παγκοσμίως (όπου και αν αυτά βρίσκονται).
2. Τα πάρκα είναι τα κύρια κέντρα ψυχαγωγίας και διασκέδασης τουριστών. Το εν λόγω πάρκο θα λειτουργεί από τον Απρίλιο μέχρι τον Οκτώβριο, δηλαδή κατά τη διάρκεια της θερινής περιόδου.

Βασιζόμενοι στους παραπάνω λόγους, μπορούμε να εξετάσουμε από την πλευρά ενός τουρίστα, τα παρακάτω:

1. Την υπάρχουσα χωρητικότητα των ξενοδοχειακών εγκαταστάσεων.
2. Τις διανυκτερεύσεις στην περιοχή.
3. Το εισόδημα των τουριστών, λαμβάνοντας υπόψη τις διάφορες συμπεριφορές και εμπειρίες αυτών οι οποίοι διαμένουν σε πολυτελή ξενοδοχεία, Α και Β κατηγορίας και αυτών οι οποίοι διαμένουν σε C, D, E κατηγορίες ή πολυτελή μπανγκαλόου ή επιπλωμένα διαμερίσματα.
4. Από την πλευρά του τουρισμού, εκτιμάται ότι υπάρχει ένας αριθμός τουριστών που δεν φαίνεται, καθώς διαμένει σε παράνομα επιπλωμένα διαμερίσματα.

Βασιζόμενοι στα παραπάνω η αναφορά τουρισμού είναι η ακόλουθη:

Πίνακας 3.4 : Ξενοδοχεία στην Κω, Κρεβάτια / Κατηγορία

2006	ΚΡΕΒΑΤΙΑ /ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ							
	Hotel	Rooms to Let	Hotel	Rooms to Let	Σύνολο	LUX	A+B	Άλλες κατηγορίες
Περιφ της Κω (Hotels)	305	-	30,230	-	30,230	1,162	18,756	10,313
Περιφ της Κω (Rooms)	-	25,772	-	51,544	51,544	-	46,389	5,155
ΣΥΝΟΛΟ	305	25,772	30,230	51,544	81,744	1,162	65,145	15468
% ΤΟΥ ΝΗΣΙΟΥ			36.97%	63.03%	100%	1,42%	79,67%	18,91%

Όσον αφορά τους τουρίστες, θέλουμε να δείξουμε ότι για ένα μεγάλο αριθμό, αν όχι για όλους, το πάρκο είναι κάτι οικείο, γι' αυτό το λόγο δεν υπάρχει η ανάγκη ειδικής διαφήμισης στο νησί.

Στόχος μας από την πλευρά του business marketing είναι να το συμπεριλάβουμε σε ένα πακέτο διακοπών είτε σε συνεργασία με αντιπροσώπους μεγαλύτερων τουριστικών γραφείων παγκοσμίως ή απ' ευθείας με ξένα πρακτορεία. Αυτό θα εξαρτηθεί από τις πολιτικές των τουριστικών γραφείων. Οι εξορμήσεις και οι ξεναγήσεις οργανώνονται συνήθως από τους εδώ αντιπροσώπους και προσφέρονται στα συνεργαζόμενα πρακτορεία του εξωτερικού, αυξάνοντας την τιμή κλεισίματος.

Από την προηγούμενή μας ανάλυση κανείς μπορεί να συμπεράνει ότι το 100% των ξενοδοχείων LUX A και B κατηγορίας, που πρόκειται 66,307 κρεβάτια, έχουν άμεση πρόσβαση στο πάρκο. Έτσι λοιπόν, υποθέτοντας και λαμβάνοντας υπόψη μας τη διεθνή εμπειρία, το λιγότερο ένα 20% αυτών των τουριστών που είναι υψηλού και μεσαίου εισοδήματος θα επισκεφθούν το πάρκο τουλάχιστον μία φορά και εάν συμβαδίσουμε με το γεγονός ότι ο μέσος όρος παραμονής ενός τουρίστα, σύμφωνα με τον Ε.Ο.Τ. είναι 10,5 διανυκτερεύσεις εμείς θα θεωρήσουμε μέσο όρο παραμονής τις 8 διανυκτερεύσεις. Προσεγγιστικά, βασιζόμενοι στα στοιχεία του Ε.Ο.Τ. αυτού του είδους η εγκατάσταση θα είναι κατά 85% πλήρης:

66307 κρεβάτια × 8 διανυκτερεύσεις / άτομο × 85% πληρότητα × 20% = 90187 άτομα που θα επισκεφθούν το πάρκο.

Από την προηγούμενη ανάλυση μπορούμε να συμπεράνουμε ότι 15.468 κρεβάτια της Γ κατηγορίας βρίσκονται μέσα σε μία περιοχή 20χλμ από το πάρκο. Απ' αυτή την κατηγορία πιστεύουμε ότι μόνο ένα πολύ μικρό ποσοστό, λόγω χαμηλού εισοδήματος, θα επισκεφθεί το πάρκο (περίπου 5%). Έτσι:

15468 κρεβάτια × 8 διανυκτερεύσεις / άτομο × 85% πληρότητα × 5% = 5260 άτομα θα επισκεφθούν το πάρκο.

Επίσης τα κρεβάτια των εγκαταστάσεων Γ κατηγορίας και κάτω, που βρίσκονται σε μία απόσταση μεγαλύτερη των 20χλμ από το πάρκο δεν συμπεριλαμβάνονται, καθώς δεν συνιστούν την αγορά στόχου.

Τέλος υποθέτουμε ότι το 100% των τουριστών είναι ηλικίας άνω των 14. Έτσι λοιπόν συνοψίζοντας όλα τα παραπάνω:

ΑΡΙΘΜΟΣ ΤΟΥΡΙΣΤΩΝ ΠΟΥ ΘΑ ΕΠΙΣΚΕΦΘΟΥΝ ΤΟ ΠΑΡΚΟ

1. Πελάτες LUX A και B κατηγορίας εγκαταστάσεων εντός ζώνης 20χλμ 90187.
2. Πελάτες Γ κατηγορίας και κάτω, εγκαταστάσεων εντός ζώνης 20χλμ, 5260

Σύνολο: 95447 άτομα

3.3.3 Ανάλυση Εσόδων

Το υδροψυχαγωγικό πάρκο έχει πολλαπλά κέντρα εσόδων τα οποία σύμφωνα με τον πίνακα 4.6 του παρόντος κεφαλαίου είναι τα ακόλουθα:

- Έσοδα από τα εισιτήρια:

Τιμές εισιτηρίων: Παιδιά 4-14:.....15€
14 και πάνω:.....20 €

Ο παρακάτω πίνακας δείχνει τα έσοδα από εισιτήρια χωρίς το ΦΠΑ.

- 13761€ από τα παιδικά εισιτήρια
- 18348€ από τα εισιτήρια των ενηλίκων

Πίνακας 4.5 : Εισπράξεις από εισιτήρια

	2008	2009	2010	2011	2012
Εισπράξεις από εισιτήρια					
Παιδιά	67,712	74,784	81,933	90,126	99,139
Ενήλικες	154,800	170,281	187,309	206,040	226,644
Τουρίστες	1,714,316	1,929,748	2,122,723	2,334,995	2,568,494
Σύνολο	1,936,828	2,174,813	2,391,965	2,631,161	2,894,277

Ετήσια ανάλυση εσόδων από άλλες υπηρεσίες

- Η τιμολογιακή πολιτική της επιχείρησης θα προσαρμοστεί στο μέσο όρο του εισοδηματικού επιπέδου των πελατών.
- Η περίοδος λειτουργίας του πάρκου θα είναι:
Από 1^η Απριλίου έως την 31^η Οκτωβρίου κάθε χρόνο.
- Οι ώρες λειτουργίας του W.P. θα είναι από τις 10.00 πμ έως 19.00μμ.
- Οι ώρες λειτουργίας των υπόλοιπων επιχειρήσεων (bar κλπ) μέσα στο πάρκο θα λειτουργούν από τις 10.00 πμ έως 19.00μμ. Κατά το δεύτερο έτος λειτουργίας υπάρχει η σκέψη τα bar να λειτουργούν έως τις 1.00μμ ανεξάρτητα από το υπόλοιπο πάρκο. Ο χώρος θα είναι ειδικός για την οργάνωση happenings και εκδηλώσεων.
- Το management των επιχειρήσεων θα είναι συυφασμένο και συγγενές με το ίδιο πνεύμα διοίκησης του πάρκου.
- **Όσον αφορά τα Bar:** Το συνολικό κόστος των προμηθειών έχει εκτιμηθεί στο 25% των εσόδων.

Όσον αφορά το Fast Food restaurant: Το συνολικό κόστος των προμηθειών έχει εκτιμηθεί στο 35% των εσόδων.

Όσον αφορά το Restaurant: Το συνολικό κόστος των προμηθειών έχει εκτιμηθεί στο 37% των εσόδων.

Όσον αφορά το shopping center: Το συνολικό κόστος των προμηθειών έχει εκτιμηθεί στο 30% των εσόδων.

- Βασισμένοι σε συντηρητικές εκτιμήσεις υποθέτουμε ότι κάθε επισκέπτης του πάρκου θα επισκεφθεί τουλάχιστον ένα από τα παραπάνω τμήματα μια φορά, εκτός από το shopping center όπου εκτιμάται ότι το 30% των επισκεπτών θα ψωνίσουν.
- - Ο μέσος όρος κατανάλωσης ανά άτομο στο Bar 1 εκτιμάται στα 3€.
- Ο μέσος όρος κατανάλωσης ανά άτομο στο Bar 2 εκτιμάται στα 3€.
- Ο μέσος όρος κατανάλωσης ανά άτομο στο Fast Food restaurant εκτιμάται στα 5€.
- Ο μέσος όρος κατανάλωσης ανά άτομο στο Restaurant εκτιμάται στα 6€.
- Ο μέσος όρος κατανάλωσης ανά άτομο στο shopping center εκτιμάται στα 3€.
- Οι επισκέπτες του W.P. δεν είναι οι μόνοι που λαμβάνουν τις υπηρεσίες από την επιχείρηση διότι **οι επιχειρήσεις αυτές θα μπορούσαν να λειτουργήσουν και μετά το κλείσιμο του πάρκου.**

Πίνακας 4.5 :Ετήσια Έσοδα από λοιπές Επιχειρήσεις

	1ο	2ο	3ο	4ο	5ο
ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΠΙΣΚΕΠΤΩΝ W.P.	108,804	119,685	131,652	144,818	159,230
ΠΟΣΟΣΤΟ %	-	10%	10%	10%	10%
ΗΜΕΡΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	210	210	210	210	210
Ελάχιστη κατανάλωση /άτομο					
BAR1	3 €	3 €	3 €	3 €	3 €
BAR2	3 €	3 €	3 €	3 €	3 €
FAST FOOD	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €
RESTAURANT	6 €	6 €	6 €	6 €	6 €
BOUTIQUE	3 €	3 €	3 €	3 €	3 €
Αριθμός επισκεπτών /έτος					
BAR1 25% ΤΩΝ ΕΠΙΣΚΕΠΤΩΝ	27,201	29,920	32,639	35,358	38,077
BAR2 30% ΤΩΝ ΕΠΙΣΚΕΠΤΩΝ	32,641	35,905	39,169	42,433	45,697
FAST FOOD 25%	27,201	29,921	32,641	35,361	38,081
RESTAURANT 20%	21,760	23,936	26,112	28,288	30,464
BOUTIQUE 30%	32,641	35,905	39,169	42,433	45,697
Ετήσια έσοδα από τις επιχειρήσεις					
BAR1	81,603 €	89,760 €	97,917 €	106,074 €	114,231 €
BAR2	97,923 €	107,715 €	117,507 €	127,299 €	137,091 €
FAST FOOD	136,005 €	149,605 €	163,205 €	176,805 €	190,405 €
RESTAURANT	130,560 €	143,616 €	156,672 €	169,728 €	182,784 €
BOUTIQUE	97,923 €	107,715 €	117,507 €	127,299 €	137,091 €
ΣΥΝΟΛΟ	544,014 €	598,411 €	652,808 €	707,205 €	761,602 €

Έσοδα από Ξαπλώστρες (deck - chairs)

Ένα άλλο μέσο για να δημιουργήσουμε έσοδα θα είναι η ενοικίαση ομπρελών και deck – chairs. Θα τοποθετηθούν γύρω από το «Lazy River» σε μια έκταση που παρομοιάζεται με πραγματική όαση. Το γκαζόν, οι φοίνικες, τα φυτά και τα δέντρα, διαμορφώνουν ένα φυσικό περιβάλλον όπου ο επισκέπτης μπορεί να απολαύσει τον καφέ ή το ποτό του, ή απλά να ξαπλώσει κάτω από τη σκιά.

Μια συντηρητική εκτίμηση μας επιτρέπει να υπολογίσουμε ότι 300 επισκέπτες την ημέρα θα νοικιάσουν το set (umbrella και deck – chair).

Η προτεινόμενη τιμή εκτιμάται στα 3 euro, συν το φόρο 9%.

Οπότε:

Εάν εκτιμήσουμε ως ένα βαθμό την ανταπόκριση στο 75%, τα συνολικά ετησία έσοδα θα είναι $210 \text{ ημέρες} * 0,75\% * 300 \text{ επισκέπτες} * 3\text{€} = 141.750\text{€}$

Έσοδα από φωτογραφίες

Το W.P. θα προσλάβει έναν ελεύθερο επαγγελματία φωτογράφο ο οποίος θα εργάζεται με το 50% επί του ποσού της φωτογραφίας.

Από τους 108.804 επισκέπτες, υποθέτουμε ότι το 40% αυτών θα φωτογραφηθούν. Το κόστος της φωτογραφίας θα είναι 3€ συν το ΦΠΑ 9%.

Έτσι το πάρκο υπολογίζει τα έσοδα από τις φωτογραφίες ως εξής:
 $(108.804 * 40\% * 3) * 50\% = 65,283 \text{ €}$

Έσοδα από διαφημίσεις

Το W.P. θα διαφημίσει μεγάλες εταιρίες όπως Coca Cola, γνωστές μάρκες μπύρας, ποτών, αντηλιακά, παγωτά, τρόφιμα, κλπ. Οι διαφημίσεις θα προβάλλονται σε τεράστια πόστερ γύρω από το πάρκο και σε αφίσες στην είσοδο και σε άλλα επιλεγμένα σημεία του πάρκου.

Η τιμή ανά διαφήμιση υπολογίζεται στα 8.000€ ανά σαιζόν.

Μελέτες αγοράς μας επιτρέπουν να εκτιμήσουμε πως τουλάχιστον 15 εταιρείες θα διαφημιστούν από εμάς, ή θα συμφωνήσουμε την πώληση μόνον των δικών τους προϊόντων έναντι κάποιων άλλων αντίστοιχων, σε διάφορα σημεία πώλησης. Πχ να διατίθεται μόνον coca - cola και όχι Pepsi

Οπότε: $15 \text{ πελάτες} * 8000\text{€} \text{ ανά πελάτη} = 120.000\text{€}$.

Έσοδα από safe - boxes

Στην είσοδο του πάρκου στο κεντρικό κτίριο, θα υπάρχουν safe –boxes απαραίτητα για την ασφαλή φύλαξη των αντικειμένων των πελατών μας. Υπολογίζουμε πως το 20% των επισκεπτών του πάρκου θα χρησιμοποιήσουν τα safe – boxes. Το κόστος θα είναι 1,5€ συν το ΦΠΑ 9%. Έτσι το πάρκο υπολογίζει τα ποσά εσόδων από τα safe - boxes ως εξής: $108,804 * 20\% * 1,5 = 32,642 \text{ €}$

Οπότε βάσει των παραπάνω, διαμορφώνουμε τον παρακάτω πίνακα ετήσιων εσόδων.

Πίνακας 4.6: Ετησία ανάλυση εσόδων

ΕΣΟΔΑ	2008	2009	2010	2011	2012
ΑΠΟ ΕΙΣΙΤΗΡΙΑ	1,936,898	2,174,813	2,391,965	2,631,161	2,894,277
ΑΠΟ ΞΑΠΛΩΣΤΡΕΣ	141,750	155,925	171,818	188,670	207,540
ΑΠΟ ΤΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ	544,014	598,411	652,808	707,205	761,602
ΑΠΟ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ	65,283	71,812	79,000	86,890	108,050
ΑΠΟ ΤΗΝ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ	120,000	132,000	145,200	159,720	175,692
ΑΠΟ SAFE BOXES	32,642	35,906	39,500	43,450	47,800
ΣΥΝΟΛΟ	2,840,587	3,118,867	3,480,291	3,817,096	4,194,961

3.4 Ανάλυση ανταγωνιστών

Η εταιρεία προτίθεται να αξιοποιήσει και να εκμεταλλευτεί ένα χώρο στην περιοχή Μαστιχάρι της Κω. Η μονάδα που θα κατασκευαστεί, θα είναι μοναδική στο νησί. Υπάρχουν 12 (δώδεκα) ομοειδείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα και πιο συγκεκριμένα στην Κέρκυρα, στην Κρήτη (τέσσερα πάρκα), στη Ρόδο, στη Θεσσαλονίκη, στην Κόρινθο, στη Μύκονο, στην Πάρο, στη Ζάκυνθο, στον Ωρωπό.

Η εκτίμησή μας είναι μάλλον συντηρητική εάν λάβει κανείς υπόψιν του ότι είναι:

- § Ο μόνος χώρος τέτοιου είδους διασκέδασης
- § Το μόνο ψυχαγωγικό κέντρο
- § Το μόνο υδροθεραπευτικό κέντρο
- § Η μοναδική επιχείρηση τέτοιου είδους που καλύπτει μια έκταση 60 στρεμμάτων

Είμαστε επίσης πεπεισμένοι ότι ακόμη και οι επισκέπτες της μιας ημέρας στο νησί της Κω, δεν θα ήθελαν να χάσουν αυτή την μοναδική εμπειρία.

Εάν θελήσουμε να φάξουμε και να ονομάσουμε κάποιον ανταγωνιστή μέσα στα πλαίσια του νησιού της Κω, τον μοναδικό που θα μπορούσαμε να βρούμε θα ήταν η θάλασσα διότι έχουμε την ίδια βάση και φιλοσοφία όπως, το παιχνίδι με το νερό, την ηλιοθεραπεία και την διασκέδαση. Όμως η θάλασσα και γενικότερα οι οργανωμένες παραλίες δεν παρέχουν όλες αυτές τις μορφές ψυχαγωγίας που προσφέρει η επένδυση μας.

1. Πολλών και διαφορετικών ειδών νεροτσουλίθρες για μικρούς και μεγάλους.
2. Πολυπαιχνίδια αποκλειστικά για παιδιά μικρών ηλικιών.
3. Πισίνες κολύμβησης για ενήλικες και μικρά παιδιά.
4. Πισίνα τεχνητών κυμάτων ύψους 1,50 m
5. Τεμπέλικο ποτάμι. Το γνωστό lazy river 300 m τεχνίτης ροής.
6. Υδρομασάζ 20 ατόμων.

7. Ομπρέλες και ξαπλώστρες.
8. Εστιατόριο, fast food, μπαρ, χώροι αποδυτηρίων, χώροι φύλαξης αντικειμένων, 20 ντους, 20 τουαλέτες, κατάσταση με είδη δώρων - σουβενίρ κλπ.
9. Για την ασφάλεια των πελατών διαθέτουμε μια μεγάλη ομάδα ναυαγοσωστών καθώς και customer service οι οποίοι εκπαιδεύονται ειδικά για το water park.
10. Επίσης, ο χώρος διαθέτει καθαρίστριες, σερβιτόρους, κηπουρούς, που θα κάνουν την παραμονή του εκδρομέα ευχάριστη για όσο χρόνο θα παραμείνει στο πάρκο.

3.4.1 Διεθνής Ανταγωνισμός

Τα υδροψυχαγωγικά πάρκα ως μορφή διασκέδασης και αθλητισμού είναι γνωστά σε όλο τον κόσμο. Στην Ευρώπη είναι μια πολύ γνωστή μορφή ψυχαγωγίας είτε είναι σε μορφή ανοιχτού πάρκου στις πιο θερμές χώρες, είτε στην μορφή κλειστού, σε ψυχρότερα κλίματα όπως π.χ. στη Ρωσία, είτε ακόμη και στην μορφή ενός θεματικού πάρκου δηλαδή ενός πάρκου που έχει ένα συγκεκριμένο θέμα.

- Σήμερα στην Ισπανία για παράδειγμα (μια μεσογειακή χώρα κοντινή και ανταγωνιστική με την Ελλάδα), υπάρχουν και λειτουργούν 65 πάρκα ενώ πριν τρία χρόνια λειτουργούσαν μόνον 55.
- Στην Τουρκία επίσης (μια μεσογειακή χώρα με παράλια στο Αιγαίο), μέσα στα τελευταία 5 χρόνια κατασκευάστηκαν και λειτούργησαν 6 πάρκα.

3.5 Προβολή - Διαφήμιση του Επενδυτικού Σχεδίου

Η μελέτη των αποτελεσματικών και επιτυχημένων πωλήσεων έχει αναλυθεί και περιγράφει με κάθε λεπτομέρεια στο κεφάλαιο αυτό. Το budgeted του marketing και γενικότερα της διαφήμισης έχει υπολογιστεί στα 90.000€ και θα περιλαμβάνει:

1. Αγορά εξοπλισμού για Video Promotion. Ενοικίαση χώρων στο κέντρο της τουριστικής διασκέδασης (για την εγκατάστασή τους) όπου θα περάσουν οι περισσότεροι των τουριστών για να πάνε σε μπαρ κλαμπ κλπ, καθώς και σε σημεία εκτός της πόλης της Κω.
2. Προετοιμασία συμβολαίων με ξενοδοχεία για την προώθηση εκπωπτικού κουπονιού στους πελάτες τους, όπου θα αφαιρείται ένα μέρος του ποσού από την τρέχουσα τιμή του εισιτηρίου.
3. Επαφή με συστήματα κρατήσεων όπως Amadeus, Galileo, Sabre, Apollo. Π.χ. με ένα εισιτήριο των Ολυμπιακών Αερογραμμών για Κω δίνεται δώρο και ένα εκπωπτικό κουπόνι για το πάρκο.
4. Υπογραφή συμβολαίων με τοπικά τουριστικά γραφεία, που συνεργάζονται με μεγάλα ταξιδιωτικά και τουριστικά γραφεία στον κόσμο, τα οποία είναι:

Πίνακας 4.7 : Τα ταξιδιωτικά και τουριστικά γραφεία

THOMSON	UK	4.4 εκατομμύρια τουρίστες
TUI	GER	3.4 εκατομμύρια τουρίστες
NUR	GER	1.9 εκατομμύρια τουρίστες
LTT	GER	1.6 εκατομμύρια τουρίστες
Club Mediterranee	FR	1.7 εκατομμύρια τουρίστες
Owners Abroad Group	UK	2.2 εκατομμύρια τουρίστες

Το πάρκο θα διαφημίζεται και θα παρουσιάζεται με μπροσούρες στα παραπάνω ταξιδιωτικά γραφεία προσφέροντας εκπτώτικα κουπόνια στους πελάτες (παράλληλα με την διαφήμιση που γίνεται, εφόσον βέβαια κάτι τέτοιο είναι αποδεκτό από τα γραφεία).

5. Δημιουργία διαφημιστικού φυλλαδίου και τοποθέτησής του στις θήκες των καθισμάτων των αεροπλάνων της Ολυμπιακής και της Aegean. Των αεροπορικών εταιριών δηλαδή που έχουν πτήσεις για την Κω καθώς και στα charter δρομολόγια με την βοήθεια των Ελλήνων ξεναγών.
6. Επίσης οι ξεναγοί που εργάζονται στο νησί μας θα μπορούσαν να είναι πολύ καλοί διαφημιστές μας εφόσον συμφωνούν να περιλαμβάνουν το πάρκο μας στην ενημέρωση προς τα group τους. Εμείς από την πλευρά μας, παρέχουμε διαφημιστικό υλικό καθώς και πινακίδες.
7. Επίσκεψη όλων των ξεναγών στον χώρο μας οι οποίοι είναι περίπου 2.500 και ενημέρωσή τους από το ειδικευμένο προσωπικό μας για τον τρόπο προώθησης του ειδικού αυτού προϊόντος.
8. Αυτοκόλλητα και πόστερ στα λεωφορεία που θα δείχνουν το προωθούμενο «προϊόν».
9. Φωτογραφίες του πάρκου θα υπάρχουν μέσα στο info book κάθε ξενοδοχείου.
10. Διαφημιστικές γιγαντοαφίσες 4m*8m σε επιλεγμένα καίρια σημεία που δείχνουν το προϊόν αλλά και οδηγούν τους τουρίστες στο χώρο μας.
11. Εισιτήρια προς πώληση δίνονται και στα ξενοδοχεία με ποσοστό κέρδους προς αυτούς.
12. Διαφημιστικό υλικό καθώς και εκπτώτικα κουπόνια στα γραφεία ενοικιάσεως αυτοκινήτων.

Τελειώνοντας το πρόγραμμα προώθησης του πάρκου μας, ένας δοκιμασμένος τρόπος είναι τα γνωστά προγράμματα promotions όπου μοιράζουμε διαφημιστικό υλικό οπουδήποτε πιστεύουμε ότι βρίσκεται ο μελλοντικός πελάτης μας. Για παράδειγμα, στο

αεροδρόμιο της Κω (της αφίξεις όλων των Ελληνικών και ξένων αεροσκαφών), στο λιμάνι (τόσο στα Ελληνικά δρομολόγια όσο και στα κρουαζιερόπλοια), στις πλαζ, στα μπαρ καθώς και στο Ασκληπιείο (ο μέσος αριθμός εισόδου τουριστών κατά τους καλοκαιρινούς μήνες ανέρχεται της 2000 άτομα την ημέρα).

3.5.1 Κόστος Προβολής – Προώθησης

Η προβολή του water park «Lido» σχεδιάζεται να ξεκινήσει πριν από την απαρχή της λειτουργίας του. Το κόστος προβολής και της διαφήμισης του πάρκου παράλα αυτά θα περαστεί ως λειτουργικό έξοδο κατά τα έτη λειτουργίας. Παρατηρούμε πως κατά τον πρώτο χρόνο της μονάδας, υπολογίζεται η εκροή 90.000 ευρώ για την προβολή και προώθηση της. Κατά τα επόμενα έτη που εξετάζονται στην παρούσα μελέτη το ποσό αυτό μειώνεται σταδιακά για να σταθεροποιηθεί της 60.000 ετησίως από το 2010. Η Διοίκηση θεωρεί πως μετά τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της, η μονάδα θα έχει αρχίσει να γίνεται γνωστή. Για αυτό το λόγο σταθεροποιεί τα έξοδα προβολής, βασιζόμενη στην πρόβλεψη ότι θα αρχίσει να λειτουργεί και η δια στόματος διαφήμιση αφού η επιχείρηση θεωρεί ότι η καλύτερη διαφήμιση της μονάδας είναι η ποιότητα των υπηρεσιών που η ίδια παρέχει.

Αυτή η κατηγορία εξόδων περιλαμβάνει :

1. Μισθούς σε τρίτα πρόσωπα για την προσέλκυση πελατών.
2. Διαφημίσεις σε τοπικά και ξένα ΜΜΕ.
3. Διαφημίσεις και τυπωμένο υλικό που διατίθεται σε θέσεις charter στη τσέπη του καθίσματος.
4. Ταξίδια του Manager στις χώρες από όπου προέρχεται ο εισερχόμενος τουρισμός.
5. Ταξίδια δημοσίων σχέσεων σε Ελλάδα και εξωτερικό.

Έτσι λοιπόν έχουμε:

Πίνακας 4.7 : Κόστος Προβολής – Προώθησης

Περιγραφή	2008	2009	2010	2011	2012
Κόστος Προβολής – Προώθησης	90.000,00	70.000,00	60000,00	60.000,00	60.000,00

3.6 Συμπεράσματα

Τα συμπεράσματα της ανάλυσης του εξωτερικού περιβάλλοντος που προηγήθηκαν στην παράγραφο 3.1 του παρόντος κεφαλαίου και της υποπαραγράφου της (που αφορούσαν της τάσεις στην διεθνή, ευρωπαϊκή και εγχώρια τουριστική αγορά, της προτιμήσεις των ευρωπαίων τουριστών, της υπάρχουσες τουριστικές δομές στην Ελλάδα, τον υπάρχοντα ανταγωνισμό), αναδεικνύουν της ευκαιρίες και της απειλές του συγκεκριμένου επενδυτικού σχεδίου.

Από τις παραγράφους του παρόντος κεφαλαίου που αφορούν το εσωτερικό περιβάλλον του water park “Lido” προκύπτουν συμπεράσματα για την εύρεση των δυνάμεων και των αδυναμιών του επενδυτικού σχεδίου.

3.6.1 Ευκαιρίες και Απειλές

3.6.1.1 Ευκαιρίες

- Αναπτυξιακή πολιτική στην Ελλάδα που ευνοεί της νέες επιχειρήσεις και ειδικά αυτές που βρίσκονται σε παραμεθόριες περιοχές. Δίνονται οικονομικά και φορολογικά κίνητρα, επιχορηγήσεις και επιδοτήσεις, για την δημιουργία νέων επενδύσεων.
- Βελτίωση των μεταφορών και ειδικότερα των επαρχιακών δρόμων στο νησί.
- Η πρόσβαση στο νησί κατά τους θερινούς μήνες γίνεται και ακτοπλοϊκά αλλά το νησί διαθέτει και αεροδρόμιο. Πολύ θετικό είναι το γεγονός ότι από το 2007 ξεκινά απευθείας αεροπορική σύνδεση με το αεροδρόμιο της Μόσχας.
- Έλλειψη αξιόλογου ανταγωνισμού στο νησί.
- Η Κως είναι ο πιο δημοφιλής τουριστικός προορισμός για τους κατοίκους της Βόρειας Ευρώπης, για τους οποίους τα υδροψυχαγωγικά πάρκα είναι γνωστά και πολύ αγαπητά.
- Όμορφο φυσικό περιβάλλον, με ποικιλία τοπίων και σύγχρονες τουριστικές εγκαταστάσεις.
- Προβλέψεις για τουριστική ανάπτυξη τόσο παγκοσμίως όσο και στην Ελλάδα.
- Στροφή του τουρίστα από τους καθιερωμένους προορισμούς σε νέους ανερχόμενους και επιδίωξη απόκτησης πραγματικής τουριστικής εμπειρίας έναντι τυποποιημένων δραστηριοτήτων.

3.6.1.2 Απειλές

- Έντονος ανταγωνισμός από γειτονικές μεσογειακές χώρες στο κόστος διαμονής και διατροφής. Για παράδειγμα η Τουρκία αποτελεί έναν προορισμό

πολύ πιο φθινό για τους ξένους τουρίστες αλλά πολλές φορές και για τους Έλληνες.

- Ανταγωνισμός στα θέματα των παρεχόμενων υπηρεσιών στον τομέα του τουρισμού από χώρες με παράδοση σε αυτόν τον κλάδο όπως, Νότια Γαλλία, Ισπανία και Ιταλία.
- Μικρός αριθμός μονίμων κατοίκων στο νησί. Το παραπάνω μπορεί να αποτελεί απειλή για την επισκεψιμότητα από τους ντόπιους.
- Γενικότερη οικονομική ύφεση και στενότητα πόρων σε όλη την Ελληνική επικράτεια.
- Το νησί της Κω είναι μια τουριστική αγορά απομακρυσμένη από την Αθήνα. Έχει να αντιμετωπίσει πολλούς προορισμούς περισσότερο αναπτυγμένους τουριστικά και με ευκολότερη πρόσβαση από τα μεγάλα αστικά κέντρα.
- Πρόκειται για μια εποχική επιχείρηση που λειτουργεί από Απρίλιο έως Οκτώβριο. Ο βαθμός επισκεψιμότητας έχει άμεση σχέση με τις καιρικές συνθήκες που θα επικρατούν εκείνη την περίοδο στην περιοχή.

3.6.2 Δυνατά και Αδύναμα Σημεία της Μονάδας

3.6.2.1 Δυνατά Σημεία

- Η Τοποθεσία εγκατάστασης στο Μαστιχάρι της Κω βρίσκεται σε πολύ κοντινή απόσταση από την Πόλη της Κω και το Ασκληπιείο (20km).
- Το φυσικό περιβάλλον της περιοχής είναι εξαιρετικής ομορφιάς.
- Το προσωπικό είναι κατά την πλειοψηφία του εξειδικευμένο, ενώ ταυτόχρονα υπάρχει μεγάλη διαθεσιμότητα στην περιοχή και για έκτακτο προσωπικό. Η μονάδα θα απασχολεί τον κατάλληλο αριθμό εργαζομένων για κάθε τμήμα έτσι ώστε να μην υπάρχει έλλειψη ή υπερεπάρκεια προσωπικού.
- Ο επιχειρηματίας έχει πολύ καλή γνώση της περιοχής και διατηρεί πολύ καλές δημόσιες σχέσεις με τους τοπικούς φορείς.
- Υπάρχει μεγάλη διαθεσιμότητα προμηθευτών πρώτων υλών και αναλώσιμων από τους παραγωγούς της περιοχής των Δωδεκανήσων, με αποτέλεσμα να μειώνεται η δύναμη των προμηθευτών και ο βαθμός εξάρτησης από αυτούς.
- Γίνεται ορθολογική διαχείριση των πρώτων υλών και αντίστοιχος έλεγχος, μέσα από το ειδικό μηχανογραφημένο πρόγραμμα αποθήκης και τα εξειδικευμένα άτομα που ασχολούνται με τον συγκεκριμένο τομέα.
- Η διανομή του προϊόντος της μονάδας προβλέπεται να γίνει μέσα από διάφορα κανάλια. Οι συνεργασίες με τους τουριστικούς πράκτορες και τις

εταιρίες διοργάνωσης ταξιδιών δύναται να αποφέρει σημαντικά αποτελέσματα στην προώθηση του πάρκου.

- Το μείγμα των τουριστικών υπηρεσιών που θα προσφέρει το water park αποτελεί κάτι μοναδικό και πρωτόγνωρο για το νησί της Κω και για την Ελλάδα γενικότερα.

3.6.2.2 Αδύνατα Σημεία

- Δεν είναι εύκολη η πρόβλεψη της ζήτησης για τις υπηρεσίες που προσφέρει το πάρκο "Lido".
- Το κόστος της επένδυσης είναι ιδιαίτερα υψηλό και αυξάνεται ο κίνδυνος μακροχρόνιας δέσμευσης κεφαλαίων, τα οποία μελλοντικά θα μπορούσαν να επενδυθούν στην κεφαλαιαγορά με καλύτερο συντελεστή απόδοσης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 : Πρώτες Ύλες και Άλλα Εφόδια

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

4.1 Χαρακτηριστικά των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων

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

- Πρώτες ύλες εστιατορίων - bar
- Πρώτες ύλες συντήρησης – καθαριότητας των χώρων του πάρκου
- Γραφικές ύλες – εφόδια λογιστηρίου & γραφείων διοίκησης
- Ενέργεια: ηλεκτρικό – εναλλακτικές πηγές

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

4.2 Επιλογή και περιγραφή των πρώτων υλών

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

Συγκεκριμένα αναφορικά με την απαιτούμενη για την λειτουργία του πάρκου ενέργεια (όπως αναλύεται στο Κεφ 5, που αφορά τον ηλεκτρομηχανολογικό εξοπλισμό), κατά την κατασκευή της μονάδας τηρούνται οι τεχνικές προδιαγραφές και χρησιμοποιούνται τα πιο σύγχρονα υλικά και τεχνολογίες, για την εξοικονόμηση του κόστους αλλά και για μια φιλική προς το περιβάλλον διαχείριση της ενέργειας.

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

Αναφορικά με την επιλογή και προμήθεια των εφοδίων για την καθαριότητα εσωτερικών και εξωτερικών χώρων αρμόδια είναι η προϊστάμενη των καθαριστριών.

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

Τα bar προμηθεύονται τις πρώτες ύλες που χρειάζονται για την λειτουργία τους (καφέ, ζάχαρη, γάλα, σοκολάτα, γλυκά, ποτά κ.λ.π) μέσω παραγγελιών που κάνει ο μπουφетζής Α'.

Η επιλογή των πρώτων υλών που αφορούν ευπαθή και αναλώσιμα προϊόντα γίνεται βάση συγκεκριμένων κριτηρίων όσον αφορά την ποιότητα τους από συγκεκριμένους προμηθευτές στον οικισμό της Αντιμάχειας και στην πόλη της Κω κατόπιν συμφωνίας που έχει γίνει μεταξύ αυτών και του πάρκου.

4.3 Μάρκετινγκ και Πρόγραμμα Προμηθειών

Βασικοί στόχοι του μάρκετινγκ προμηθειών είναι:

- Η ελαχιστοποίηση του κόστους, η οποία επιτυγχάνεται μέσω της ορθολογικής διαχείρισης των υλικών, της επιλογής κατάλληλων προμηθευτών καθώς και με παραγγελίες σωστού όγκου και συχνότητας.

Προκειμένου για την εξασφάλιση της μέγιστης απόδοσης των κεφαλαίων κίνησης είναι απαραίτητη η συνεργασία της αποθήκης με τα επισιτικά τμήματα, το λογιστήριο και το τεχνικό τμήμα. Μέσω της αποτελεσματικής αποθήκευσης και διακίνησης των πρώτων υλών και κατόπιν του κατάλληλου σχεδιασμού, είναι εφικτή η ισορροπία μεταξύ της διαθεσιμότητας των πρώτων υλών και των αναγκών της μονάδας.

- Η ελαχιστοποίηση του κινδύνου, η οποία επιτυγχάνεται μέσω της αξιοπιστίας των προμηθευτών.

Αναφορικά με την προμήθεια σε τρόφιμα και ποτά, έχουν γίνει προσφορές από τοπικό αγροτικό συνεταιρισμό, από κτηνοτροφικό συνεταιρισμό, από super market, από κάβα στην πόλη της Κω και από εταιρεία καφέ, των οποίων η αξιοπιστία είναι αποδεδειγμένη μέσα από την πολύχρονη εμπειρία τους στο χώρο και από τις συστάσεις που αυτές φέρουν.

- Η καλλιέργεια σχέσεων με τους προμηθευτές, η οποία επιτυγχάνεται μέσα από την σχέση εμπιστοσύνης.

Όπως έχει αναφερθεί ένας από τους λόγους κατασκευής του πάρκου είναι και οι καλές δημόσιες σχέσεις του επιχειρηματία με τους τοπικούς παράγοντες. Άλλωστε, όπως έχει αναφερθεί, ο επιχειρηματίας είναι ιδιοκτήτης ξενοδοχείων στην Κω.

4.3.1 Κριτήρια Επιλογής των Προμηθευτών

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

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

4.3.2 Πρόγραμμα προμηθειών

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

Οι προμήθειες των ευπαθών υλικών που είναι οι πρώτες ύλες των εστιατορίων και των bar, πραγματοποιούνται καθημερινά βάση της κινητικότητας του πάρκου (high season - low season), καθώς και τυχών εκδηλώσεων που προβλέπονται. Σημαντικό είναι να οργανώνεται η αποτελεσματικότερη διαχείριση των πρώτων υλών και αυτό επιτυγχάνεται στη μονάδα με τον προσανατολισμό της κουζίνας σε τοπικά και εποχιακά προϊόντα και στην δημιουργία πιάτων που αξιοποιούν όλα τα επιμέρους κομμάτια της πρώτης ύλης. Στόχος είναι η διατήρηση της ποιότητας των παρεχομένων από τα επισιτιστικά τμήματα υπηρεσιών και η συντήρηση του κόστους σε ελεγχόμενα από την διοίκηση επίπεδα.

4.3.3 Διαδικασία Ελέγχου

Από την παραλαβή των πρώτων υλών από τον προμηθευτή, την αποθήκευσή τους στις αποθήκες της μονάδας και την διαχείρισή τους, μέχρι την παρασκευή του μενού και την πώληση στους πελάτες, προβλέπεται έλεγχος, προκειμένου να επιτευχθούν οι στόχοι της επιχείρησης. Υπεύθυνη για τον έλεγχο είναι η διοίκηση και οι τεχνικές έλεγχου που θα ακολουθεί είναι οι εξής:

- Καθιέρωση προτύπων

Καθορίζονται ποιοτικά πρότυπα για τον ορισμό του βαθμού αριστείας των πρώτων υλών, των τελικών προϊόντων, και συνεπώς της εργασίας. Επίσης καθορίζονται ποσοτικά πρότυπα, τα οποία ορίζονται ως τα μέτρα του βάρους, της αριθμησης ή του όγκου που χρησιμοποιούνται για συγκρίσεις και αξιολογήσεις. Για παράδειγμα το μέγεθος της μερίδας κάθε είδους που σερβίρεται πρέπει να είναι προσδιορισμένο. Επίσης, στο μπαρ η διοίκηση καθορίζει ποσοτικά πρότυπα για κάθε μεζούρα αλκοόλ που σερβίρει. Τα ποσοτικά πρότυπα εξυπηρετούν και τον έλεγχο της εργασίας, αφού είναι χρήσιμο για την διοίκηση να γνωρίζει τον αριθμό των τραπεζιών που μπορεί να εξυπηρετήσει ένας υπάλληλος σε μια δεδομένη χρονική περίοδο. Τέλος, αναγκαίος είναι ο καθορισμός κοστολογικών προτύπων, δηλαδή το κόστος εκείνων των αγαθών ή των υπηρεσιών που η διοίκηση προσδιορίζει, αποδέχεται και εγκρίνει.

- Καθιέρωση διαδικασιών

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

- Εκπαίδευση

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

- Παρακολούθηση και διόρθωση των ενεργειών των υπαλλήλων και πειθάρχησης τους στα πρότυπα λειτουργίας.
- Λήψη αρχείων και αναφορών.

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

- Σύνταξη και παρακολούθηση προϋπολογισμού.

4.4 Κόστος Πρώτων Υλών και άλλων Εφοδίων

4.4.1 Κόστος Ενέργειας

Το κόστος της απαιτούμενης ενέργειας για την λειτουργία του πάρκου υπολογίζεται βάση εμπειριών και προηγούμενων στατιστικών, περίπου στα 12,000€ το μήνα, οπότε έχουμε $12,000 * 7 \text{ μήνες} = 84,000\text{€}$ για το 2006 και αυξάνουμε το κόστος κατά 10% τα επόμενα χρόνια.

Για την χειμερινή σαιζόν το πάρκο θα λειτουργεί μόνο με ρεύμα ασφαλείας. Υπολογίζεται πως θα στοιχίζει για το έτος 2008, 750€.

(150€/ ανά μηνά * 5μήνες = 750€)

Πίνακας 4.1: Δαπάνες για Ηλεκτρική Ενέργεια

Έτος	Δαπάνες για Ηλεκτρική Ενέργεια	Δαπάνες	ΣΥΝΟΛΟ
		Φωτισμού	
2008	84,000€	750 €	84,750€
2009	92,000€	800€	92,800€
2010	101,500€	900€	102,400€
2011	111,800€	1000€	112,800€
2012	123,000€	1100€	124,100€

4.4.2 Κόστος Τροφίμων - Ποτών

Το κόστος για την αγορά των αναγκαίων πρώτων υλών για την λειτουργία των επισιτιστικών τμημάτων, υπολογίζεται ξεχωριστά για το καθένα από αυτά και αποτελεί συνάρτηση των εσόδων που το καθένα από αυτά συνεισφέρει. Συνεπώς το κόστος των τροφίμων και των ποτών θα ισούται με το άθροισμα του κόστους πρώτων υλών εστιατορίου, του κόστους πρώτων υλών της καφετέριας και του fast food όπου:

- **Όσον αφορά τα Bar:**

Το συνολικό κόστος των προμηθειών έχει εκτιμηθεί στο 25% επί των προβλεπόμενων εσόδων.

- **Όσον αφορά το Fast food restaurant:**

Το συνολικό κόστος των προμηθειών έχει εκτιμηθεί στο 35% επί των προβλεπόμενων εσόδων.

- **Όσον αφορά το Restaurant:**

Το συνολικό κόστος των προμηθειών έχει εκτιμηθεί στο 37% επί των προβλεπομένων εσόδων.

- **Όσον αφορά το shopping center:**

Το συνολικό κόστος των προμηθειών έχει εκτιμηθεί στο 30% επί των προβλεπομένων εσόδων.

Τα προαναφερθείσα ποσοστά θεωρούνται σταθερά για τα έτη 2008 - 2012.

Πίνακας 4.2: Κόστος Τροφίμων – Ποτών

	2008	2009	2010	2011	2012
Bar1 +Bar2	44,882.00 €	49,370.20 €	44,883.00 €	49,370.21 €	44,884.00 €
Fast Food	47,601.00 €	52,361.11 €	57,121.22 €	61,881.33 €	66,641.44 €
Restaurant	48,307.00 €	53,137.10 €	57,967.20 €	62,797.30 €	67,627.40 €
Boutique	29,377.00 €	29,377.00 €	29,377.00 €	29,377.00 €	29,377.00 €
Σύνολο	170,167.00 €	184,245.41 €	189,348.42 €	203,425.84 €	208,529.84 €

4.4.3. Κόστος Γραφικής Ύλης

Το ετήσιο κόστος για γραφική ύλη και λοιπά αναλώσιμα υπολογίζεται γύρω στα 6.000€.

4.4.4. Κόστος Υλικών Συντήρησης και Καθαριότητας

Το κόστος των υλικών συντήρησης και καθαριότητας υπολογίζεται επίσης ως συνάρτηση των προβλεπόμενων συνολικών εσόδων. Το ποσοστό αυξάνεται κατά 10% ανά έτος και η πορεία του συγκεκριμένου κόστους στα έτη 2008 - 2012 απεικονίζεται στον πίνακα 4.3 του παρόντος κεφαλαίου.

§ Συντήρηση και επισκευή κύριου εξοπλισμού: 0,95 του συνολικού τζίρου.

§ Ανταλλακτικά των κεντρικών μηχανημάτων: 0,48 του συνολικού τζίρου.

§ Μετακινήσεις και καύσιμα για το 2008: 11.730€.

§ Άλλες Δαπάνες : 6,750€.

2. Βάση των παραπάνω, δεχόμαστε όπως φαίνονται παρακάτω τα κόστη πρώτων υλών ανά κατηγορία για τα επόμενα πέντε χρόνια:

Πίνακας 4.3 : Έξοδα συντήρησης μηχανημάτων

Έξοδα συντήρησης	2008	2009	2010	2011	2012
Συντήρηση & Επισκευές	21,300	29,600	33,000	36,250	39,800
Ανταλλακτικά Μηχανημάτων	13,000	15,000	16,500	18,150	20,000
Μετακινήσεις	117,30	12,900	14,200	15,600	17,170
Άλλες Δαπάνες	6,750	7,450	8,170	8,980	9,800
ΣΥΝΟΛΟ	52,780	64,950	71,870	78,980	86,770

Πίνακας 4.5 : Κόστος Πρώτων Υλών Ανά Κατηγορία

Περιγραφή	2008	2009	2010	2011	2012
Έξοδα Τροφίμων - Ποτών	170,167.00	184,245.41	189,348.42	203,425.84	213,016.55
Ηλεκτρική Ενέργεια	84,750.00	92,800.00	102,400.00	112,800.00	121,625.00
Γραφική Ύλη & Λοιπά Αναλώσιμα	6,000.00	6,300.00	6,615.00	6,950.00	7,257.50
Έξοδα συντήρησης	52,780.00	64,950.00	71,870.00	78,980.00	88,525.00
Σύνολο	313,697.00	348,295.41	370,233.42	402,155.84	430,424.05

Πίνακας 4.6: Μικτού Κέρδους

Περιγραφή	2008	2009	2010	2011	2012
Ετήσιος κύκλος εργασιών	2,840,587.00	3,124,645.00	3,437,109.00	2,631,161.00	2,894,277.00
Μισθοί	612,800.00	631,189.00	649,578.00	667,967.00	686,356.00
Κόστος ηλεκτρικής ενέργειας	84,750.00	92,800.00	102,400.00	112,800.00	210,100.00
Έξοδα τροφίμων ποτών	170,167.00	184,245.41	198,323.82	212,402.23	226,480.64
Έξοδα συντήρησης	52,780.00	64,950.00	71,870.00	78,980.00	86,770.00
Σύνολο	920,497.00	973,184.41	1,022,171.82	1,072,149.23	1,209,706.64
Μικτό Κέρδος	1,920,090.00	2,151,460.59	2,414,937.18	1,559,011.77	1,684,570.36
Μικτό Ποσοστό Κέρδους	67,5%	67,5%	67,5%	67,5%	67,5%

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: Μηχανολογία και Τεχνολογία

Από το κεφάλαιο 2 ορίστηκε ότι το πάρκο έχει ως στρατηγικό στόχο την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών σε ένα περιβάλλον μεγάλου φυσικού κάλλους. Η μονάδα απευθύνεται τόσο στους εσωτερικούς (Έλληνες) και εξωτερικούς τουρίστες, όσο και στους ντόπιους κατοίκους του νησιού. Από την έρευνα της τουριστικής αγοράς, φάνηκε ότι υπάρχει ανάγκη κατασκευής υδροψυχαγωγικού πάρκου στην περιοχή της Κω. Στρατηγικός στόχος της μονάδας είναι η παροχή υπηρεσιών σίτισης και ψυχαγωγίας υψηλών ποιοτικών δεδομένων. Γι' αυτό το λόγο ο επενδυτής προσανατολίστηκε στην κατασκευή ενός χώρου ψυχαγωγίας πολύ υψηλών προδιαγραφών.

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

5.1 Επιλογή της Τεχνολογίας

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

Ενδεικτικά, οι παραπάνω κανονισμοί ακολουθήθηκαν για την εγκατάσταση:

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

5.2 Περιγραφή Κτιριακών Εγκαταστάσεων

Όλος ο μηχανολογικός εξοπλισμός και η κατασκευή του κύριου κτιρίου καθώς και των βοηθητικών μπαρ και στεγάστρων, αποδυτηρίων, εισόδου, μονοπάτια, πισίνες, lazy river (ποτάμι), σκάλες και οι λόφοι για τις τσουλήθρες, έχουν όλες τις απαραίτητες προδιαγραφές για καλή και ασφαλή λειτουργία της μονάδας.

Η επιλογή συγκεκριμένων υλικών κατασκευής εξασφαλίζει την άριστη εναρμόνιση των χώρων με το περιβάλλον και την κατασκευή χώρων υψηλής αισθητικής που προσφέρουν άνετη και ευχάριστη παραμονή.

Το υπόγειο του κεντρικού κτιρίου που βρίσκεται περιμετρικά της εισόδου, στα δεξιά και αριστερά θα στεγάσει το σύνολο των αναγκών του πάρκου σε βοηθητικές χρήσεις. Στο υπόγειο (200τ.μ.) βρίσκονται οι αποθηκευτικοί χώροι: αποθήκες, πλυντήρια, μηχανολογικός εξοπλισμός. Το ισόγειο (500τ.μ.) θα στεγάζει το γραφείο διοίκησης και ιδιοκτησίας, τα ταμεία εισόδου, το λογιστήριο, τα αποδυτήρια, τουαλέτες και ντους, το γραφείο των ναυαγοσωστών, το ιατρείο, τα safe boxes, και το shopping center.

Θα υπάρχουν άλλα δυο κτίρια που θα στεγάζουν το εστιατόριο και το fast – food (το υπόγειο του πρώτου θα λειτουργεί και ως αποθηκευτικός χώρος).

Σε όλο τον χώρο του πάρκου θα διαμορφωθούν, για την κυκλοφορία των πεζών, μονοπάτια από λίθο χωρίς την χρήση σκυροδέματος. Με τον ίδιο τρόπο θα διαμορφωθεί και ο χώρος στάθμευσης, ο οποίος θα διαθέτει και πέτρινη περιστοίχιση, καθώς και όλοι οι εξωτερικοί χώροι του εστιατορίου και των bar. Όλοι οι υπόλοιποι χώροι γύρω από το ποτάμι που θα βρίσκονται οι ξαπλώστρες και οι ομπρέλες, θα είναι καλυμμένοι με γκαζόν. Στα όρια της ιδιοκτησίας θα κατασκευαστεί πέτρινη περίφραξη με ακατέργαστες πέτρες. Τέλος θα τοποθετηθούν σύλολι παραδοσιακού τύπου για τον ηλεκτροφωτισμό των εξωτερικών χώρων.

5.3 Εργασίες Κατασκευής Κτιριακών Εγκαταστάσεων

Οι εργασίες των κτιριακών εγκαταστάσεων θα ανατεθούν στην κατασκευαστική εταιρεία του Εμμανουήλ Κουλιά. Τα αρχιτεκτονικά και κατασκευαστικά πρότυπα που προβλέπονται να ακολουθηθούν είναι σύμφωνα με τεχνικές προδιαγραφές που δίνονται από το Διαρκή Ερμηνευτικό Κώδικα Πολεοδομικής Νομοθεσίας του Τεχνικού Ινστιτούτο Ελλάδος.

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

1. Εκσκαφές

Θα γίνει εκσκαφή για την θεμελίωση του κτιρίου και για τις πισίνες. Η μεγαλύτερη ποσότητα των προϊόντων εκσκαφών, θα χρησιμοποιηθούν για την δημιουργία των λόφων για τις τσουλήθρες. Η επίχωση των θεμελίων και των τοιχίων θα γίνει με προϊόντα εκσκαφής.

2. Σκελετός κτιρίων από σκυρόδεμα

Ο σκελετός των κτιρίων θα γίνει με υλικά: σκυρόδεμα c16 και σίδηρος s400. Το μπετόν δεν θα το προμηθευτούμε από την περιοχή της Κω και αυτό επιβαρύνει το κόστος ανά κυβικό. Στα τοιχία του υπογείου και στο δάπεδο θα χρησιμοποιηθεί πρόσμεικτο στεγανωτικής μάζης στο σκυρόδεμα. Στις εξωτερικές κατακόρυφες επιφάνειες των στοιχείων του σκελετού θα τοποθετηθεί μονωτικό.

3. Τοιχοποιίες

Οι εξωτερικές τοιχοποιίες θα γίνουν με διπλό τοίχο (τούβλο, μόνωση, τούβλο) και οι ενδιάμεσες των εγκαταστάσεων θα γίνουν επίσης με διπλό τούβλο.

4. Μονώσεις

Πάνω στις πλάκες και κάτω από τις στέγες των κτιρίων τοποθετείται μονωτικό το οποίο και προστατεύεται, ενώ κάτω από τα κεραμίδια τοποθετείται για στεγάνωση ασφαλτόπανο. Γενικά μονώνονται όλες οι εξωτερικές επιφάνειες οριζόντιες και κατακόρυφες.

5. Στέγη

Πάνω στις πλάκες εδράζονται τα ξύλινα ζευκτά, οι τεγίδες, οι επιτεγίδες, το πέτσωμα, το ασφαλτόπανο και τα κεραμίδια. Περιμετρικά της στέγης τοποθετούνται λούκια και από εκεί τα όμβρια νερά με κατακόρυφες υδρορροές οδηγούνται στο αποχετευτικό δίκτυο.

6. Επιχρίσματα

Θα γίνουν ασβεστοκονιάματα σε τρεις στρώσεις τριπτά σε όλες τις επιφάνειες των τοίχων και σε αυτές που πρόκειται να επενδυθούν με πλακάκια, τα οποία θα τοποθετηθούν στο σοβά με κόλλα. Όλα τα επιχρίσματα θα είναι πεταχτά ακατέργαστα και οι γωνίες θα είναι στρογγυλεμένες.

7. Κουφώματα

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

8. Κάγκελα

Περιμετρικά της εισόδου θα κατασκευαστούν χαμηλά στηθαία από μπετόν, ακατέργαστη πέτρα και θα τοποθετηθεί σιδερένιο κάγκελο.

9. Επενδύσεις τοίχων

Οι τοίχοι των λουτρών και των κουζινών επενδύονται με πλακάκια ψηφίδας.

10. Δάπεδα

Στους κοινόχρηστους χώρους, στα μπάνια και στις κουζίνες προβλέπεται να τοποθετηθεί κεραμικό πλακάκι. Στους εξωτερικούς χώρους, μονοπάτια, θα τοποθετηθεί σχιστόλιθος.

11. Χρωματισμοί

Τα εξωτερικά τοιχώματα βάφονται με τσιμεντόχρωμα σε υποκίτρινη ώχρα ενώ τα πλαίσια των κουφωμάτων σε λευκό. Τα ξύλινα στοιχεία δεν βάφονται, απλά γίνεται επάλειψη με ειδικό λάδι. Επίσης με ειδικό βερνίκι επαλείφεται και ο σχιστόλιθος που έχει τοποθετηθεί στους εξωτερικούς διαδρόμους μέσα στο πάρκο καθώς και στην εξωτερική περίφραξη. Εσωτερικά τα χρώματα γίνονται πλαστικά επί τοίχου σε απαλές αποχρώσεις.

12. Λουτρά – Κουζίνες

Στα λουτρά τοποθετούνται τα προβλεπόμενα είδη υγιεινής: νιπτήρας, κάθισμα, ντουζιέρα. Οι τοίχοι στα λουτρά είναι από πλακάκι ψηφίδα. Για τις κουζίνες των εστιατορίων και των bar προβλέπεται ο απαραίτητος επαγγελματικός εξοπλισμός. Στις κουζίνες και τα λουτρά θα υπάρχει συνεχώς παροχή ζεστού νερού από τον ηλιακό θερμοσίφωνα.

13. Διαμόρφωση όψεων

Οι όψεις διαμορφώθηκαν ώστε να προκύπτει ένα σύγχρονης τεχνολογίας κτίριο συνυφασμένο με την αρχιτεκτονική της περιοχής. Τα κτίσματα του πάρκου έχουν σχεδιαστεί σύμφωνα με τους ειδικούς περιορισμούς διαμόρφωσης των όψεων και χρήσης των προβλεπόμενων υλικών που ισχύουν.

5.4 Κόστος κατασκευής και Εξοπλισμού της Μονάδας

Ανάλυση του κόστους της επένδυσης (σε ευρώ):

1. Γη	0
2. Εγκαταστάσεις & κτίρια	
• Κατασκευές κτιρίων	600.000
• Χρήση μπετόν για πισινές	150.000
• Άδειες – μελέτες	90.000
• Επιστασία	89.000
• Κατασκευή αντλιοστασίου	59.000
• Έξοδα για επιστασία	44.500
• Διάφορες προμήθειες	30.000
• Ηλεκτρικός υποσταθμός	45.000
• Τσιμέντα για τις πισίνες	30.000
• Χρωματισμός πισίνας	30.000
• Εκσκαφές για κτίρια & πισίνες	20.000
• Κατασκευή σταθμού βιολογικού καθαρισμού	20.000

• Κατασκευή εισόδου	20.000
• Σύνολο	1.227.500

3. Εργασίες υποδομής

• Εξωτερικές υδραυλικές εργασίες	70.000
• Εξωτερικές ηλεκτρικές εργασίες	45.000
• Αυτόματο πότισμα	35.000
• Κατασκευή πάρκινγκ	35.000
• Φωτισμός πάρκου	35.000
• Σύνδεση ηλ. ρεύματος & τηλεφώνου	20.000
• Σήμα – Φωτεινή πινακίδα	20.000
• Κατασκευή αποχέτευσης	20.000
• Γεωτρήσεις	15.000
• Σύνολο	295.000

4. Ειδικός μηχανολογικός εξοπλισμός

• Amusement Τοποθετήσεις παιχνιδιών κλπ	775.000
• Αντλιοστάσιο από Amusement	300.000
• Ηλεκτρικό - Μηχανολογικό - Βιολογικό πλάνο χρήσης.	20.000
• Σύνολο	1095.000

5. Εργασίες περιβάλλοντος χώρου

• Κηπουρικές Εργασίες	75.000
• Κατασκευή λόφων	60.000
• Διαμόρφωση διαδρόμων	50.000
• Κατασκευές με βράχους	25.000
• Γενικές χωματουργικές εργασίες	20.000
• Περίφραξη	27.500
• Σύνολο	257.500

6. Επίπλωση – Εξοπλισμός – Διακόσμηση

• Μηχανήματα, εξοπλισμός F&B	240.000
• Εξοπλισμός γραφείων	35.000
• Sound system Πάρκου	50.000
• Σύνολο	325.000

Γενικό Σύνολο 3.200.000

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΜΟΝΑΔΟΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

Στο παρόν κεφάλαιο γίνεται μια παρουσίαση του τρόπου οργάνωσης του water park. Η οργανωσιακή δομή της επιχείρησης απεικονίζεται παρακάτω και είναι ανάλογη με το μέγεθος της μονάδας. Παράλληλα και μέσα από την τμηματοποίηση των λειτουργιών της μονάδας, θα προκύψουν και τα κέντρα κόστους της επιχείρησης. Στη συνέχεια καταγράφονται όλα τα προβλεπόμενα λειτουργικά έξοδα της μονάδας και τέλος γίνεται ο επιμερισμός τους σε άμεσα (κόστος πωληθέντων) και έμμεσα κόστη (γενικά έξοδα).

6.1 Οργάνωση της Μονάδος

6.1.1 Οργανωσιακή Δομή

Οι επιμέρους οργανωσιακές λειτουργίες αποτελούν τους δομικούς λίθους κάθε επιχείρησης και θα πρέπει να σχεδιάζονται και να ομαδοποιούνται σε οργανωσιακές μονάδες ανάλογα με τις ειδικές απαιτήσεις κάθε εταιρείας.

Προφανώς και η επιχείρηση LIDO, θα πρέπει να προχωρήσει με ιδιαίτερη προσοχή στο σχεδιασμό και την ομαδοποίηση των λειτουργιών αυτών σε οργανωσιακές μονάδες.

Συνήθως για τέτοιες επιχειρήσεις αυτού του είδους, μια τυπική οργάνωση των τμημάτων και λειτουργιών είναι η εξής:

ΠΙΝΑΚΑΣ 6.1 : Διοίκηση -Διεύθυνση

	Άτομα	Μισθός	Διάρκεια απασχ/ μήνες	Σύνολο
Γενικός Διευθυντής	1	1760,00	12	21120
Λογιστής	1	1320,00	12	15840
Βοηθός Λογιστή	1	800,00	12	9600
Γραμματέας	1	800,00	12	9600
Σύνολο	4			56160

1. Γενικός Διευθυντής

- Ø Θα απευθύνεται μόνο στον ιδιοκτήτη
- Ø Θα αναλαμβάνει τον πλήρη συντονισμό της μονάδας και τον έλεγχο του λογιστηρίου
- Ø Θα είναι υπεύθυνος για τον έλεγχο και θα φέρει τον τίτλο Managing Director.
- Αναφορές θα γίνονται συχνά για:
 - Ø Οικονομικές δομές.
 - Ø Για τα μακροπρόθεσμα χρέη σε τρίτους και στις τράπεζες.
 - Ø Για την στρατηγική μάρκετινγκ που θα ακολουθούν.
- Θα είναι υπεύθυνος για:
 - Ø Συμφωνίες με ξένους και ντόπιους Tour Operators.
 - Ø Για την υλοποίηση νέων, μοντέρνων και μοναδικών τρόπων διαφήμισης.
 - Ø Τον σχεδιασμό και την υλοποίηση της πολιτικής μάρκετινγκ.

2. Λογιστής

- Ø Θα αναφέρεται στον Γενικό Διευθυντή.
- Ø Θα ασχολείται με τα οικονομικά θέματα της μονάδας και την πολιτική πιστώσεων.

Βέβαια σε μια επιχείρηση όπως αυτή, υπάρχουν και πολλοί ακόμη τομείς που χρειάζονται κάποια υπεύθυνα άτομα με γνώσεις πάνω σε συγκεκριμένα αντικείμενα.

Συγκεκριμένα το κάθε τμήμα – υπηρεσία, περιλαμβάνει συγκεκριμένο σύνολο αρμοδιοτήτων και λειτουργιών:

- **Μάρκετινγκ:** το τμήμα αυτό ασχολείται με πωλήσεις, δημόσιες σχέσεις, διοργάνωση εκδηλώσεων για λόγους προβολής, διαφημιστικές καμπάνιες, έρευνες στατιστικής και αγοράς, διαμόρφωση τιμολογιακής πολιτικής κτλ.
- **Προμηθειών:** το τμήμα αυτό είναι υπεύθυνο για την παραλαβή και την αποθήκευση των υλικών και εφοδίων που είναι απαραίτητα για την λειτουργία της μονάδας, την διανομή αυτών στα υπόλοιπα τμήματα και την πληρωμή των προμηθευτών.
- **Ανθρωπίνου Δυναμικού (Human Resource):** ασχολείται με θέματα επιλογής, πρόσληψης και εκπαίδευσης προσωπικού, μισθών, ασφάλισης και παροχών προς τους εργαζόμενους της μονάδας. Επίσης ασχολείται και με τις

διαφορετικές τακτικές και πολιτικές που αφορούν τις εργασιακές σχέσεις μεταξύ διοίκησης και ανθρωπίνου δυναμικού.

Τις αρμοδιότητες αυτές θα τις αναλάβουν τα μέλη της οικογένειας του κυρίου Κουλιά καθώς είναι γνώστες του τουριστικού και ξενοδοχειακού τομέα για πολλά χρόνια και γνώστες του νησιού της Κω ως μόνιμοι κάτοικοι.

6.2 Γενικά Έξοδα

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

Για την εύρεση του κόστους πωληθέντων και των γενικών εξόδων, είναι απαραίτητη μια σαφής εικόνα των λειτουργικών εξόδων της μονάδας κατά τα εξεταζόμενα έτη 2008 - 2012.

6.2.1 Λειτουργικά Έξοδα

Τα προβλεπόμενα λειτουργικά έξοδα της μονάδας για τα έτη 2008 - 2011 χωρίζονται στις εξής κατηγορίες:

- § Έξοδα Προσωπικού
 - Security
- § Έξοδα Τροφίμων - Ποτών
 - Ηλεκτρικό
 - Γραφική Ύλη και Λοιπά Αναλώσιμα
 - Λοιπά Γενικά Έξοδα
- § Έξοδα Συντήρησης – Καθαριότητας
- § Έξοδα διαφήμισης

6.2.1.1 Έξοδα Προσωπικού

Στο κεφάλαιο 7 της παρούσας μελέτης θα αναλύσουμε τα έξοδα του προσωπικού που περιλαμβάνουν το σύνολο των εξόδων του μόνιμου και του έκτακτου προσωπικού. Σ' αυτό το σημείο του κεφαλαίου, θα αναφερθούμε μόνο στα επιπλέον έξοδα προσωπικού που αφορούν τα καθημερινά γεύματά τους. Οι

αναμενόμενες δαπάνες που υπολογίζονται είναι, 1€ / γεύμα υπαλλήλου (τα αντίστοιχα έξοδα της διοίκησης δεν περιλαμβάνονται).

61 υπάλληλοι * 210 ημέρες * 1€ = 12,810€

Θα προσθέσουμε και τα κόστη προσωπικού που παρουσιάζονται στον πίνακα 7. 2 .

6.2.1.2 Security

Εκτός από τούς τρεις φρουρούς, μέσα στο ετήσιο κόστος για υπηρεσίες ιδιωτικής ασφάλειας και security, υπολογίζεται το ποσό των 6.000 €.

6.2.1.3 Έξοδα Τροφίμων και Ποτών

Όπως αναλύθηκε και στο κεφάλαιο 4 της μελέτης, τα τρόφιμα και τα ποτά αποτελούν πρώτη ύλη για τρία κέντρα κόστους της μονάδας: το εστιατόριο, το fast food και το bar. Επειδή ακριβώς επιβαρύνουν απευθείας τα παραπάνω κέντρα κόστους, χρεώνονται στο σύνολο τους στο κόστος πωληθέντων.

6.2.1.4 Έξοδα για Ηλεκτρικό

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

6.2.1.5 Γραφική Ύλη και Λοιπά Αναλώσιμα

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

6.2.1.6 Λοιπά Γενικά έξοδα

Το κόστος της ασφάλειας του πάρκου «Lido» υπολογίζεται περίπου στο ποσό των 9.000 €. Επίσης στην κατηγορία των λοιπών γενικών εξόδων περιλαμβάνονται όλα εκείνα τα γενικά έξοδα, όπως για παράδειγμα η διάθεση των αποβλήτων, διάφορα εφόδια γραφείων, διάφορα δημοτικά τέλη κ.λ.π.

Τα λοιπά γενικά έξοδα υπολογίζονται ως ποσοστό (1%) επί του συνόλου των εσόδων της μονάδας.

Τα λοιπά γενικά έξοδα δεν επιβαρύνουν απευθείας κάποιο κέντρο κόστους και για αυτό θεωρούνται στο σύνολο τους γενικά έξοδα και συγκεκριμένα επιμερίζονται στα διοικητικά έξοδα και 50% στα έξοδα λειτουργίας διαθέσεως.

6.2.1.7 Έξοδα Συντήρησης - Καθαριότητας

Τα έξοδα συντήρησης καλύπτουν ένα μεγάλο φάσμα αναγκαίων εργασιών για την ομαλή λειτουργία του πάρκου.

Η συντήρηση θα περιλαμβάνει:

1.	Εγκαταστάσεις χωρίς μηχανήματα	5,500 €
2.	Κτήρια και εγκαταστάσεις κτηρίων	4,000€
3.	Δεξαμενές (άδειασμα και καθάρισμα)	4,000€
4.	Φίλτρα – Ανταλλακτικά	8,500€
5.	Συντήρηση δραστηριοτήτων	7,000€
6.	Απρόβλεπτες δαπάνες	4,000€

Τελικό Κόστος συντήρησης 33,000 €

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

6.2.1.8 Έξοδα Προώθησης

Τα έξοδα προώθησης αναμένεται να είναι υψηλότερα για το πρώτο έτος λειτουργίας (2008), μέχρις ότου η διοίκηση να γίνει ευρέως γνωστή. Μετά το δεύτερο χρόνο λειτουργίας και από το 2010 τα έξοδα σταθεροποιούνται. Τα παραπάνω έξοδα αφορούν κινήσεις που θα κάνει η επιχείρηση για να διαφημίσει το προϊόν της.

Τα έξοδα προώθησης δεν επιβαρύνουν άμεσα κάποιο κέντρο κόστους για αυτό θεωρούνται γενικά έξοδα. Στη συγκεκριμένη μελέτη ειδικότερα το 90% αυτών επιβαρύνουν τα έξοδα λειτουργίας διαθέσεως και το 10% τα έξοδα διοικητικής λειτουργίας.

Πίνακας 6.2: Ανάλυση των Λειτουργικών Εξόδων ανά χρόνο

Κατηγορία Εξόδου	2008	2009	2010	2011	2012
Έξοδα Προσωπικού	625,610	645,280	664,950	684,620	705,571
Security	6,000	6600	7,200	7800	8,400
Μισθοί Διοίκησης	56,160	61776	67,392	73008	78,624
Λοιπά Γενικά Έξοδα	37,406	41,089	43,803	49,871	54,550
Κόστος Προβολής & Διαφήμισης	90,000	70,000	60,000	60,000	60,000
Συντήρηση	85,780	101,250	111,470	121,880	132,970
Έξοδα Τροφίμων-Ποτών	170,167	184,246	189,349	203,426	208,530
Ηλεκτρικό	84,750	92,800	102,400	112,800	124,100
Γραφική Ύλη	6,000	6,300	6,615	6,950	7,258
Σύνολο	1,161,873	1,209,341	1,253,179	1,320,355	1,380,003

Πίνακας 6.3: Μερισμός Λειτουργικών Εξόδων Έτους 2008

Περιγραφή	Σύνολο	Κόστος Πωληθέντων		Έξοδα Διοικητικής Λειτουργίας		Έξοδα Λειτουργίας Διαθέσεως	
		Ποσό	%	Ποσό	%	Ποσό	%
Έξοδα Προσωπικού	631,610	100.00%	631,610	0.00%	0	0.00%	0
Έξοδα Λοιπού Προσωπικού	56,160	40.00%	22,464	55.00%	30,888	5.00%	2,808
Σύνολο Εξόδων Προσωπικού	687,770	88,76%	610,464	10,30%	70,840	0,94%	6,465
Έξοδα Τροφίμων - Ποτών	170,167	100.00%	170,167	0.00%	0	0.00%	0
Ηλεκτρικό	84,750	60.00%	50,850	40.00%	33,900	0.00%	0
Γραφική Ύλη & Λοιπά Αναλώσιμα	6,000	10.00%	600	70.00%	4,200	20.00%	1,200
Έξοδα Συντήρησης	85,780	80.00%	68,624	20.00%	17,156	0.00%	0
Έξοδα Προώθησης	90,000	0.00%	0	10.00%	9,000	90.00%	81,000
Λοιπά Γενικά Έξοδα	37,406	0.00%	0	50.00%	18,703	50.00%	18,703
Σύνολο	1,161,873	77,52%	900,705	13,24%	153,799	9,24%	107,368

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: Ανθρώπινοι Πόροι

Στα προηγούμενα κεφάλαια προσδιορίσαμε τη δυναμικότητα της αγοράς και παρουσιάσαμε την ανάλυση της ζήτησης, δείξαμε τον τρόπο οργάνωσης της μονάδας που θα εξασφαλίσει την μεγαλύτερη αποδοτικότητα στις διάφορες εκτελούμενες διαδικασίες και αναφερθήκαμε στον υπολογισμό των δαπανών που θα έχουμε. Όμως για να εκπληρωθεί η στρατηγική που θα θέσουμε και για να γίνουν οι στόχοι της διοίκησης πραγματικότητα, θα πρέπει η επιχείρηση να στελεχωθεί με ικανό και σωστά εκπαιδευμένο ανθρώπινο δυναμικό.

Το ανθρώπινο δυναμικό στην κάθε επιχείρηση αποτελεί αποφασιστικό παράγοντα επιτυχίας και μακροχρόνιας ανταγωνιστικότητας. Η έμφαση που πρέπει να δίνεται στην δημιουργικότητα και στο ανθρώπινο δυναμικό σε συνδυασμό με το κατάλληλο management είναι τεράστιας σημασίας.

Η διοίκηση του υδροψυχαγωγικού πάρκου “Lido” θα πρέπει να διαχέει την επιχειρηματική κουλτούρα στο προσωπικό της και να φροντίζει για την σωστή και συνεχή ενδυνάμωσή του. Θα πρέπει να εξασφαλίζει την έγερση του ενδιαφέροντος του προσωπικού, τη συμμετοχή και την συνεισφορά όλων στα διάφορα κέντρα λήψης αποφάσεων.

Υπάρχουν διάφορες θεωρίες στο σύγχρονο management των επιχειρήσεων σχετικά με την άριστη διοίκηση των Ανθρώπινων Πόρων. Μια σύγχρονη προσέγγιση στο management υποστηρίζει ότι το μεγαλύτερο μέρος της γνώσης μιας εταιρείας βρίσκεται στις υποκειμενικές σκέψεις, αισθήσεις, απόψεις και ιδέες του προσωπικού. Αν λοιπόν όλα αυτά κατανοηθούν σωστά, θα προσθέσουν μεγάλη αξία στην καθημερινή εκτέλεση των διαφόρων λειτουργιών και η επιχείρηση μας επεξεργαζόμενη όλα τα παραπάνω θα λειτουργεί πιο σωστά.

7.1 Κατηγορίες Προσωπικού

Το προσωπικό του πάρκου χωρίζεται σε δυο κατηγορίες: το διευθυντικό προσωπικό και το προσωπικό του πάρκου. Ταυτόχρονα γίνεται και ο διαχωρισμός των μόνιμων από τους έκτακτους υπαλλήλους. Το συγκεκριμένο κόστος εργασίας θεωρείται μεταβλητό αφού είναι άμεσα συναρτώμενο με το μέγεθος της ζήτησης που θα προκύψει κατά την διάρκεια λειτουργίας της μονάδας. Οι προβλέψεις για τον αριθμό των έκτακτων υπαλλήλων συνδέονται άμεσα με τις αντίστοιχες προβλέψεις της μονάδας.

7.1.1 Διευθυντικό Προσωπικό

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

Ο διευθυντής της μονάδας «Lido» διαθέτει προϋπηρεσία σε ομοειδείς επιχειρήσεις 15 χρόνια. Έχει εργαστεί στα υδροψυχαγωγικά πάρκα της Μόσχας στη Ρωσία καθώς και στον Άγιο Μαυρίκιο.

Ο λογιστής της μονάδας έχει προϋπηρεσία 10 χρόνια και παράλληλα εργάζεται και για άλλες επιχειρήσεις του κυρίου Κούλια Κων/νου.

Ο βοηθός λογιστή έχει προϋπηρεσία δυο χρόνια και είναι επίσης συνεργάτης του κυρίου Κουλιά.

Ο κύριος Κουλιάς Κων/νος, ο κύριος Κουλιάς Βασίλειος και ο κύριος Κουλιάς Εμμανουήλ έχουν αναλάβει τις θέσεις του μάρκετινγκ, του ανθρώπινου δυναμικού και των προμηθειών αντίστοιχα.

7.1.2. Προσωπικό Πάρκου

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

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

Παρακάτω αναφέρονται αναλυτικά οι υπάλληλοι της μονάδας ανά χαρακτηρισμό και ανά κατηγορία:

1. Ταμίες Εισόδου

Δύο γυναίκες θα απασχολούνται με 7μηνη σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 1000€.

Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθούν οι υπάλληλοι είναι:

$7 + 2$ (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $1000 * 2$ άτομα * 9 μηνιαίους μισθούς = 18,000€.

2. Ελεγκτές Εισόδου

Δύο άνδρες θα απασχολούνται με 7μηνια σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 1000€.

Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθούν οι υπάλληλοι είναι:

$7 + 2$ (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $1000 * 2$ άτομα * 9 μηνιαίους μισθούς = 18,000€

3. Bar & Fast Food Restaurant

- Τρεις barman θα απασχολούνται με 7μηνια σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 1150 €. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθούν οι υπάλληλοι είναι: $7 + 2$ (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $1150 * 3$ άτομα * 9 μηνιαίους μισθούς = 31,050€

- Δύο άτομα υπεύθυνα για την προετοιμασία του φαγητού θα απασχολούνται με 7μηνια σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 1200€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθούν οι υπάλληλοι είναι:

$7 + 2$ (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $1200 * 2$ άτομα * 9 μηνιαίους μισθούς = 21,600€

- Δυο μπουφетζήδες φαγητού θα απασχολούνται με 7μηνια σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 1150 €. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθούν οι υπάλληλοι είναι: $7 + 2$ (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $1150 * 2$ άτομα * 9 μηνιαίους μισθούς = 20,700€

- Δυο άτομα θα απασχολούνται ως βοηθοί σερβιτόρου με 7μηνια σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 1000€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθούν οι υπάλληλοι είναι: $7 + 2$ (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $1000 * 2$ άτομα * 9 μηνιαίους μισθούς = 18,000€

4. Restaurant – self service

- Δυο μάγειρες θα απασχολούνται με 7μηνια σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 1,200€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθούν οι υπάλληλοι είναι: $7 + 2$ (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $1200 * 2$ άτομα * 9 μηνιαίους μισθούς = 21,600€

- Δυο άτομα υπεύθυνα μπουφέ θα απασχολούνται με 7μηνια σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 1150€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθούν οι υπάλληλοι είναι: $7 + 2$ (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $1150 * 2$ άτομα * 9 μηνιαίους μισθούς = 20,700€

- Δυο βοηθοί σερβιτόρου θα απασχολούνται με 7μηνια σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 1000€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθούν οι υπάλληλοι είναι: 7

+ 2 (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $1000 * 2$ άτομα * 9 μηνιαίους μισθούς = 18,000€

- Δυο άτομα θα απασχολούνται ως λαντζιέρηδες με 7μηνη σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 800€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθούν οι υπάλληλοι είναι: 7 + 2 (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $800 * 2$ άτομα * 9 μηνιαίους μισθούς = 14.400€.

5. Boutique

- Μία υπάλληλος καταστήματος θα απασχολείται με 7μηνη σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 1000€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθεί η υπάλληλος είναι: 7 + 2 (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $1000 * 1$ άτομα * 9 μηνιαίους μισθούς = 9,000€.

6. Lifeguards

- Είκοσι ναυαγοσώστες θα απασχολούνται με 7μηνη σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 1150€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθούν οι υπάλληλοι είναι: 7 + 2 (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $1150 * 20$ άτομα * 9 μηνιαίους μισθούς = 207,000€.
- Τρία άτομα activity supervisor managers θα απασχολούνται με 7μηνη σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 1250 €. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθούν οι υπάλληλοι είναι: 7 + 2 (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $1250 * 3$ άτομα * 9 μηνιαίους μισθούς = 33,750€.
- Ένα άτομο υπεύθυνο για την ασφάλεια θα απασχολείται με 7μηνη σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 1,300€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθεί ο υπάλληλος είναι: 7 + 2 (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $1300 * 1$ άτομο * 9 μηνιαίους μισθούς = 11,700€.

7. Συντηρητής μηχανημάτων

- Ένας Μηχανολόγος Μηχανικός θα απασχολείται με μικτό μισθό 1250€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθεί ο υπάλληλος είναι 14. Έτσι λοιπόν έχουμε $1250 * 1$ άτομα * 14 μηνιαίους μισθούς = 17,500€.
- Ένας βοηθός συντηρητή θα απασχολείται με 7μηνη σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 800€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθεί ο υπάλληλος είναι: 7 + 2 (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $800 * 1$ άτομο * 9 μηνιαίους μισθούς = 7,200€.

8. Καθαρίστριες

Τέσσερις εποχιακές καθαρίστριες θα απασχολούνται με 7μηνη σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 800€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθούν οι υπάλληλοι είναι: 7 + 2 (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $800 * 4 \text{ άτομα} * 9 \text{ μηνιαίους μισθούς} = 28,800\text{€}$.

9. Κηπουροί

Δυο μόνιμοι κηπουροί θα απασχολούνται με μικτό μισθό 1000€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθούν οι υπάλληλοι είναι 14. Έτσι λοιπόν έχουμε $1000 * 2 \text{ άτομα} * 14 \text{ μηνιαίους μισθούς} = 28,000 \text{ €}$.

10. Φύλακες

Τρεις φύλακες θα απασχολούνται με μικτό μισθό 800 €. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθούν οι υπάλληλοι είναι 14. Έτσι λοιπόν έχουμε $800 * 3 \text{ άτομα} * 14 \text{ μηνιαίους μισθούς} = 33,600\text{€}$.

11. Εργάτης γενικών καθηκόντων

Ένας εργάτης γενικών καθηκόντων θα απασχολείται με 7μηνη σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 800€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθεί ο υπάλληλος είναι: 7 + 2 (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $800 * 1 \text{ άτομα} * 9 \text{ μηνιαίους μισθούς} = 7,200\text{€}$.

12. Πρώτες βοήθειες

Ένας ιατρός θα απασχολείται όσο διάστημα λειτουργεί το πάρκο σε περίπτωση που παρουσιαστεί ανάγκη με 7μηνη σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 1.200€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθεί ο υπάλληλος είναι: 7 + 2 (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $1200 * 1 \text{ άτομα} * 9 \text{ μηνιαίους μισθούς} = 10.800 \text{ €}$.

13. Ξαπλώστρες – Ομπρέλες

Ένας άτομο γενικών καθηκόντων θα απασχολείται στην περιοχή με τις ξαπλώστρες με 7μηνη σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 800€. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθεί ο υπάλληλος είναι: 7 + 2 (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε $800 * 1 \text{ άτομα} * 9 \text{ μηνιαίους μισθούς} = 7,200\text{€}$.

14. Πληροφορίες - Information

Μια νεαρή γυναίκα θα απασχολείται με 7μηνη σύμβαση εργασίας με μικτό μισθό 1000 €. Εκτιμούμε πως οι μήνες που θα αμειφθεί η υπάλληλος είναι:

7 + 2 (Δώρο Χριστουγέννων, αποζημίωση απόλυσης). Έτσι λοιπόν έχουμε 1000 * 1 άτομο * 9 μηνιαίους μισθούς = 9,000€.

Πίνακας 7.1 Ανάλυση προσωπικού ανά ειδικότητα

Είδος εργασίας	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ναυαγοσώστες	20	20	20	20	20	20
Supervisor 's managers	4	4	4	4	4	4
Ticket+Entrance control	4	4	4	4	4	4
Κηπουροί	2	2	2	2	2	2
Καθαρίστριες	4	4	4	4	4	4
Συντηρητής	2	2	2	2	2	2
Πληροφορίες	1	1	1	1	1	1
Εργάτης για ομπρέλες	1	1	1	1	1	1
Γιατρός	1	1	1	1	1	1
Φύλακες	3	3	3	3	3	3
Bar + Fast food +restaurant	17	17	17	17	17	17
Boutique	1	1	1	1	1	1
Εργάτης γενικών καθηκόντων	1	1	1	1	1	1

Πίνακας 7.2 Δαπάνες προσωπικού ανά ειδικότητα

Είδος εργασίας	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ναυαγοσώστες	207,000	213,210	219,420	225,630	231,840	238,050
Supervisor 's managers	45,450	46,820	48,190	49,560	50,930	52,300
Ticket+Entrance control	36,000	37,080	38,160	39,240	40,320	41,400
Κηπουροί	28,000	28,840	29,680	30,520	31,360	32,200
Καθαρίστριες	28,800	29,665	30,530	31,395	32,260	33,125
Συντηρητής	24,700	25,440	26,180	26,920	27,660	28,400
Πληροφορίες	9,000	9,270	9,540	9,810	10,080	10,350
Εργάτης για ομπρέλες	7,200	7,416	7,632	7,848	8,064	8,280
Γιατρός	10,800	11,124	11,448	11,772	12,096	12,420
Φύλακες	33,600	34,608	35,616	36,624	37,632	38,640
Bar + Fast food +restaurant	166,050	171,030	176,010	180,990	185,970	190,950
Boutique	9,000	9,270	9,540	9,810	10,080	10,350
Εργάτης γενικών καθηκόντων	7,200	7,416	7,632	7,848	8,064	8,280
Σύνολο	612,800	631,189	649,578	667,967	686,356	704,745

7.2 Άριστο Πρόγραμμα Μισθοδοσίας

Στον πίνακα 7.2 του παρόντος κεφαλαίου παρουσιάζονται οι δαπάνες μισθοδοσίας έτσι όπως διαμορφώνονται διαχρονικά κατά τα έτη 2008 – 2012. Για τη διαμόρφωση των μισθολογικών καταστάσεων του πρώτου έτους λειτουργίας, η μελέτη βασίστηκε στις ισχύουσες συλλογικές συμβάσεις. Για τα επόμενα έτη υπολογίζεται μια ποσοστιαία αύξηση της τάξεως του 5% (καθώς αναμένεται αύξηση της μισθολογικής κλίμακας των εργαζομένων, όπως επίσης αύξηση και στα χρόνια προϋπηρεσίας). Στο ποσοστό αυτό περιλαμβάνεται και η υποχρεωτική από τον νόμο αύξηση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: Τοποθεσία, Χώρος Εγκατάστασης, Περιβάλλον

Στο κεφάλαιο 8 γίνεται μια ανάλυση της τοποθεσίας κατασκευής και λειτουργίας του πάρκου. Συγκεκριμένα, αναφέρονται οι λόγοι επιλογής της συγκεκριμένης τοποθεσίας. Όλοι οι παραπάνω παράγοντες συντελούν στην επιλογή της συγκεκριμένης τοποθεσίας για την κατασκευή της συγκεκριμένης μονάδας.

8.1 Τοποθεσία

8.1.1 Κριτήρια επιλογής

Η επιλογή της περιοχής στην οποία πρόκειται να πραγματοποιηθεί το εν λόγω επενδυτικό σχέδιο βασίστηκε σε διάφορα κριτήρια που έστρεψαν την προσοχή της επενδυτικής ομάδας στην περιοχή αυτή της Ελλάδος. Πρόκειται για μια από τις μεγαλύτερες τουριστικές συγκεντρώσεις σήμερα στην Ελλάδα:

- Παρέχει τις υψηλότερων προδιαγραφών υπηρεσίες μεταξύ των διαφόρων τουριστικών προορισμών στην Ελλάδα.
- Πρόκειται για ένα πανέμορφο νησί των Δωδεκανήσων με πολλές φυσικές ομορφιές. Διαθέτει γραφικές και αμμώδεις ακρογιαλιές καθώς και καταγάλανη θάλασσα. Οι παραλίες της Κω έχουν βραβευτεί με μεγάλο αριθμοί από μπλε σημαίες.
- Δεν υπάρχει μόλυνση χάρη στην απουσία της βιομηχανίας από την περιοχή.
- Δεν διαθέτει κάτι αντίστοιχο ή κάτι παρόμοιο η περιοχή.
- Ύπαρξη αεροδρομίου.
- Είναι ένας τουριστικός προορισμός που χαρακτηρίζεται από συγκέντρωση τουριστών της Βορείου και Κεντρικής Ευρώπης όπως αναφέρεται και στην έρευνα του Επιμελητηρίου Δωδεκανήσων. Πρόκειται λοιπόν κυρίως για Ευρωπαίους τουρίστες που γνωρίζουν πολύ καλά τα υδροψυχαγωγικά και θεματικά πάρκα και λόγω αυτού του γεγονότος, θα αποτελέσει σίγουρα πόλο έλξης για αυτούς κατά την διάρκεια της παραμονής τους στο νησί.

Αναλυτικότερα και σύμφωνα με τα στοιχεία που δίνονται από τον Δήμο της Κω και την ιστοσελίδα ko-island.gr όσον αφορά τα κριτήρια επιλογής τοποθεσίας ισχύουν τα εξής:

- **Αρχαία μνημεία και αρχαιολογικοί χώροι**

Στην πόλη της Κω τα μνημεία της αρχαίας εποχής χωρίζονται σε 3 ζώνες: τις ανασκαφές του λιμένα, την κεντρική και την δυτική ζώνη. Τα ευρήματα στην πρώτη ζώνη που ήρθαν στο φως μετά το σεισμό του 1933 περιλαμβάνουν Στοά (4^{ος} ή 3^{ος}

αι.π.Χ.), το ιερό του Ηρακλή (3^{ος} αι.π.Χ.), το μικρό ιερό, το διπλό ιερό της Πανδήμου και Ποντίας Αφροδίτης, την Αγορά και τέλος τον περίφημο Πλάτανο του Ιπποκράτη που αποτελεί παραφυάδα του αρχικού δένδρου στη σκιά του οποίου, κατά την παράδοση, δίδασκε και έγραψε πολλά από τα συγγράμματα του ο πατέρας της ιατρικής. Στην κεντρική ζώνη υπάρχουν λείψανα μυκηναϊκού οικισμού και της Γεωμετρικής περιόδου. Στη ζώνη περιλαμβάνονται οικοδομή με ωραία ψηφιδωτά (3^{ος} αι.μ.Χ.), το αρχαίο Στάδιο (2^{ος} π.Χ.), οι Δυτικές Θέρμες (2^{ος} - 3^{ος} αι.μ.Χ.), το "Ξυστό" Γυμναστήριο, το Νυμφαίον (3^{ος} αι.μ.Χ.), η Οικία της αρπαγής της Ευρώπης με το ομώνυμο ψηφιδωτό, το Ρωμαϊκό Ωδείο, ο Βωμός του Διονυσίου και η αναστηλωμένη Ρωμαϊκή οικία.

Σε απόσταση 3,5 χλμ νοτιοδυτικά της Κω υπάρχει το πιο φημισμένο και μακροβιότερο μνημείο της Κω, το **Ασκληπιείο**. Κατά την αρχαιότητα τα Ασκληπιεία ήσαν ιερά θεραπευτήρια και το συγκεκριμένο θεωρείται από τα σπουδαιότερα επειδή είχε διάρκεια πολλών αιώνων. Άρχισε να χτίζεται κατά τον 4^ο αι.π.Χ. αν και στον ίδιο χώρο βρέθηκαν ευρήματα από την μυκηναϊκή και γεωμετρική περίοδο. Είναι διατεταγμένο σε τρία επίπεδα: Στο πρώτο υπάρχουν τα Προπύλαια, ερείπια Θερμών, Στόων και Βεσπασιανών. Στο δεύτερο υπάρχει ο αρχαιότερος ναός του Ασκληπιού (3^{ος} αι.π.Χ.), ο Βωμός του Ασκληπιού ή του Κυπαρισσίου Απόλλωνος (4^{ος} αι.μ.Χ.), κατάλοιπα ναού του Απόλλωνος (3^{ος} αι.μ.Χ.), με αναστηλωμένους επτά κίονες. Τέλος, στο τρίτο επίπεδο υπάρχουν τα ερείπια του μεγάλου ναού του Ασκληπιού (2^{ος} αι.π.Χ.).

Στο Πυλί υπάρχει ο λεγόμενος τάφος του *Χαρμύλου*, σύνολο 12 τάφων σε θολωτό κτίσμα. Στην Κέφαλο, ακόμη, υπάρχουν τα ερείπια ελληνοιστικού θεάτρου, στην τοποθεσία Παλάτια, 3 χλμ προς τα νότια.

• **Κάστρα**

Στην πόλη της Κω ακριβώς στην είσοδο του λιμένα υπάρχει το Κάστρο των Ιπποτών ή και *Κάστρο της Νεραντζιάς*, όπως αποκαλούνταν παλαιότερα, το οποίο χτίστηκε επάνω στα υπολείμματα αρχαίου φρουρίου. Η κατασκευή του ξεκίνησε από τους Ιππότες του Αγίου Ιωάννη τον 14^ο αιώνα λόγω καθυστερήσεων που προξενήθηκαν από τουρκικές επιδρομές. Το Κάστρο έχει διπλό τείχος και μέχρι τις αρχές του 20ου αιώνα αποτελούσε νησίδα καθώς διαχωριζόταν από την ξηρά με τάφρο πλήρη θαλασσινού νερού, εκεί που σήμερα υπάρχει η λεωφόρος των Φοινίκων.

Το Κάστρο συνδεόταν με την ξηρά και στο σημείο που υπάρχει ο Πλάτανος του Ιπποκράτη, με γέφυρα που διατηρείται μέχρι σήμερα και βρίσκεται επάνω από τη λεωφόρο των Φοινίκων.

Στην Αντιμάχεια, 4,5 χλμ νοτιοανατολικά του χωριού υπάρχει ένα εξαιρετικά καλοδιατηρημένο μεσαιωνικό κάστρο. Στο Πυλί διατηρούνται επάνω σε ύψωμα τα

κατάλοιπα Βυζαντινού Κάστρου, από όπου υπάρχει θαυμάσια θέα προς τα κοντινά νησιά ενώ ανάλογα λείψανα υπάρχουν και σε κορυφή λόφου στην Κέφαλο.

- **Μονές και Εκκλησίες**

Στο ερειπωμένο σήμερα "Παλιό Πύλι" που βρίσκεται σε ύψωμα στα νοτιοανατολικά του χωριού, σε εξαιρετικό φυσικό περιβάλλον υπάρχουν τρεις εκκλησίες, ο Άγιος Αντώνιος, οι Ταξιάρχες και η Παναγία η Υπαπαντή, που αποτελούσε παλιά την "Μονή των Καστριανών" και είχε ιδρυθεί από τον Όσιο Χριστόδουλο. Από τις τρεις αυτές εκκλησίες η Υπαπαντή παρουσιάζει το μεγαλύτερο ενδιαφέρον καθώς διατηρούνται υπολείμματα αγιογραφιών του 14^ο αιώνα, ξυλόγλυπτο τέμπλο και αρχαίοι κίονες που προφανώς μεταφέρθηκαν από το κοντινό ιερό της Δήμητρας.

Στο Μαστιχάρι υπάρχουν λείψανα Παλαιοχριστιανικής Βασιλικής του 5^{ου} αιώνα με εξαιρετικά σωζόμενα ψηφιδωτά που καλύπτουν επιφάνεια περίπου 400τ.μ. Στην Αντιμαχία μέσα στο Μεσαιωνικό Κάστρο διατηρούνται δύο μεταβυζαντινές εκκλησίες.

Στο Ασφενδιού υπάρχει η εκκλησία των Ασωμάτων Ταξιαρχών του 11^{ου} αιώνα με περίτεχνο τέμπλο καθώς και η Πρωτοχριστιανική Βασιλική του Αγίου Παύλου έξω από το χωριό. Ακόμη στην κορυφή του Δικαίου όρους – λεγόταν "Ωρομέδων" στην αρχαιότητα - υπάρχει το εκκλησάκι του Χριστού με υπέροχη θέα. Στο Λαγούδι ιδιαίτερα γραφική είναι η εκκλησία του Αγίου Ιωάννη του Θεολόγου χτισμένη ανάμεσα σε βράχια.

Στην Καρδάμαινα υπάρχει η παλαιοχριστιανική Βασιλική της Αγίας Θεότητας. Τέλος αρκετά πλούσια σε αξιόλογες εκκλησίες είναι η περιοχή του Κεφάλου με τα ερείπια της Παλαιοχριστιανικής Βασιλικής του Αγίου Στεφάνου με μωσαϊκά δάπεδα και κίονες που χρονολογείται από τον 6^ο αιώνα. Συναντάμε ακόμη εκκλησίες, όπως η Παναγία Παλατιανή στα Παλάτια, Παναγία Ζηνιώτισσα, Άγιος Μάμας, Άγιος Θεολόγος και Άγιος Ιωάννης, όλες με εξαιρετική θέα στις γύρω περιοχές και την θάλασσα.

- **Πολιτιστικές εκδηλώσεις**

Κάθε καλοκαίρι και οι 3 Δήμοι του νησιού διοργανώνουν ξεχωριστές πολιτιστικές εκδηλώσεις που το ευρύ τους φάσμα συνδέεται αρμονικά με το πνεύμα αναψυχής που διακατέχει στις θερινές διακοπές όχι μόνο τους ντόπιους αλλά και τους ξένους επισκέπτες του νησιού. Οι εκδηλώσεις αυτές είναι οι ακόλουθες:

"Ιπποκράτεια" που διοργανώνει ο Δήμος Κω από τον Ιούλιο έως το Σεπτέμβριο. Περιλαμβάνουν την απαγγελία του Ιπποκράτειου Όρκου, συναυλίες κλασσικής και ποικίλης μουσικής, θεατρικές παραστάσεις, αρχαίες τραγωδίες, εκθέσεις λαογραφικού υλικού, ζωγραφικής, γλυπτικής, φωτογραφίας, παραδοσιακούς χορούς

και τραγούδια, ειδικές εκπαιδευτικές-ψυχαγωγικές εκδηλώσεις για παιδιά, ιστιοπλοϊκούς αγώνες.

"Δίκαια" που διοργανώνει ο Δήμος Δικαίου του Ιουλίου και Αύγουστο. Περιλαμβάνουν συναυλίες, θεατρικές παραστάσεις, παραδοσιακούς χορούς, παρουσιάσεις νέων εκδόσεων, εκδηλώσεις για παιδιά και αθλητικούς αγώνες.

"Ηράκλεια" που διοργανώνει ο Δήμος Ηρακλειδών του Ιουλίου και Αύγουστο. Περιλαμβάνουν συναυλίες, θεατρικές παραστάσεις, παραδοσιακή μουσική και χορούς, εκθέσεις φωτογραφίας.

- **Πανηγύρια / Γιορτές**

Στην Κω πραγματοποιούνται αρκετά πανηγύρια, όπου αναβιώνουν παλαιά ήθη και έθιμα του νησιού, ορισμένα εκ των οποίων είναι βέβαιο ότι θα προκαλέσουν με τις ιδιαιτερότητες τους το ενδιαφέρον του επισκέπτη. Πρόκειται για το πανηγύρι του Αγίου Γεωργίου στις 23 Απριλίου στο Πυλί με την διοργάνωση ιπποδρομιών, την ίδια ημέρα στο Ασφενδιού μέσα σε δασάκι με την προσφορά ντόπιων μεζέδων καθώς και στις 15 Αυγούστου στην Κέφαλο όπου προσφέρεται από τους ντόπιους κτηνοτρόφους γίδα βραστή με πιλάφι.

Άλλα πανηγύρια γίνονται του Αγίου Πνεύματος, των Αγίων Αποστόλων στις 29 Ιουνίου και τον Δεκαπενταύγουστο στην Αντιμάχεια. Επίσης υπάρχουν τα πανηγύρια του Αγίου Ιωάννη στις 28 Αυγούστου στο Μαστιχάρι, στα Γενέθλια της Θεοτόκου στις 8 Σεπτεμβρίου στην Καρδάμαινα, του Αγίου Ιωάννη στις 28 Αυγούστου και στα Εισόδια της Θεοτόκου στις 21 Νοεμβρίου στην Κέφαλο και τέλος του Αγίου Δημητρίου στις 26 Οκτωβρίου στο Ασφενδιού.

Στην Κω διοργανώνονται κάθε καλοκαίρι ορισμένες γιορτές με καθαρά τοπικό χρώμα καθώς αφορούν χαρακτηριστικά προϊόντα του νησιού ή αλιεύματα. Έτσι την πρώτη εβδομάδα του Αυγούστου πραγματοποιείται στο Μαστιχάρι η Γιορτή του Κρασιού ενώ το πρώτο δεκαπενθήμερο του ίδιου μήνα πραγματοποιούνται η Γιορτή του Ψαριού και η Γιορτή του Μελιού στην Κέφαλο και στην Αντιμάχεια αντίστοιχα. Ακόμη, το πρώτο δεκαήμερο του Οκτωβρίου διοργανώνεται η Γιορτή της Μαρίδας στην Καρδάμαινα.

Τέλος, οι Απόκριες γιορτάζονται με παρελάσεις αρμάτων κυρίως στην Αντιμάχεια και το Πυλί.

- **Η πόλη της Κω**

Τα χωριά της Κω Το **Τιγκάκι** και το **Μαρμάρι** είναι τα πρώτα παραθαλάσσια χωριά που συναντά κανείς βγαίνοντας από την πόλη της Κω. Οι αμμουδιές στις παραλίες

είναι βελούδινες και τα νερά κρυστάλλινα. Μετά το **Ζιπάρι** συναντάμε το **Ασφενδιού**, γραφικά χωριουδάκια διάσπαρτα σε όλο το βουνό. Το ηλιοβασίλεμα στη **Ζιά** είναι απλώς μοναδικό! Η **Καρδάμαινα** βρίσκεται 30 χιλιόμετρα από την πόλη της Κω και 5 χιλιόμετρα από το Διεθνές Αεροδρόμιο “Ίπποκράτης”. Σε ανασκαφές που έγιναν βρέθηκαν κάτω από την πόλη τα απομεινάρια της αρχαίας Αλασάρνας. Εδώ τα αρχαιολογικά μνημεία είναι πολλά: Ο ναός του Απόλλωνα, παλαιοχριστιανικές Βασιλικές και το Αρχαίο Θέατρο. Και μην ξεχνάμε φυσικά τις παραλίες: αμμουδιές και πεντακάθαρα νερά, ενώ κάθε μέρα υπάρχουν δρομολόγια από την Καρδάμαινα για τη Νίσυρο.

- Η Γιορτή Ψαριού είναι μία από τις τοπικές εκδηλώσεις που δεν πρέπει να χάσετε! Η **Αντιμάχεια** βρίσκεται 25 χιλιόμετρα έξω από την πόλη της Κω, στο κέντρο του νησιού. Το χωριό αυτό, που διατηρεί την ίδια ονομασία τριάντα αιώνες τώρα, έχει τόσα να δείξει: Το Κάστρο της Αντιμάχειας, τον παραδοσιακό Ανεμόμυλο, το Παραδοσιακό Σπίτι, κ.α. Η Γιορτή Μελιού προς το τέλος του καλοκαιριού είναι μια πολύ καλή ευκαιρία να γευτείτε τοπικές λιχουδιές! Περίπου 3 χιλιόμετρα βορειοδυτικά της Αντιμάχειας βρίσκεται το **Μαστιχάρι**. Ηρεμία και γαλήνη κυριαρχούν σε αυτό το παραθαλάσσιο χωριό, όπου βρίσκονται κάποιες από τις πιο όμορφες παραλίες όλου του νησιού. Το λιμάνι είναι πάντα γεμάτο με τους ψαράδες που φέρνουν καθημερινά φρέσκο ψάρι στις ταβέρνες, ενώ κάθε χρόνο διοργανώνεται στο Μαστιχάρι η Γιορτή Κρασιού. Καθημερινά μπορείτε να πάρετε το караβάκι για τη γειτονική Κάλυμνο. Η **Κέφαλος** βρίσκεται στο δυτικό άκρο του νησιού, 42 χιλιόμετρα από την πόλη της Κω. Το γραφικό αυτό χωριό βρίσκεται πάνω από την παραλία Καμάρι, ενώ λίγα μόλις μέτρα από τη ακτή βρίσκεται το νησάκι του Αγίου Νικολάου (Καστρί). Η Βασιλική του Αγίου Στεφάνου, το μοναστήρι του Άγιου Ιωάννη του Θεολόγου, τα ερείπια της Αστυπάλαιας (παλαιότερης πρωτεύουσας του νησιού) και η σπηλιά της Άσπρης Πέτρας, όπου βρέθηκαν τα πρώτα ανθρώπινα ίχνη στο νησί, είναι λίγα μόνο από τα αξιοθέατα της περιοχής. Το ούζο έχει εδώ κάθε χρόνο την τιμητική του, με την ετήσια Γιορτή του Ούζου.

8.2 Επιλογή οικοπέδου

Το οικόπεδο που έχει επιλεγεί είναι περίπου 60 στρέμματα στο Μαστιχάρι της Κω. Το συγκεκριμένο οικόπεδο είναι μια πολύ καλή ευκαιρία επένδυσης από όλες τις απόψεις όπως θα εξηγήσουμε παρακάτω. Βρίσκεται στο κέντρο του νησιού απέχει 15 χιλιόμετρα από το λιμάνι και άλλο τόσο από το αεροδρόμιο. Στην ευρύτερη περιοχή βρίσκονται οι πιο γνωστές και πολυσύχναστες παραλίες. Είναι προφανές ότι

η θέση του οικοπέδου είναι η καλύτερη δυνατή και προσφέρει πάρα πολλά πλεονεκτήματα. Το συγκεκριμένο οικόπεδο είναι ιδιοκτησία του Κων/νου Κουλιά.

8.2.1 Χαρακτηριστικά οικοπέδου

Το γήπεδο ανέγερσης της εξεταζόμενης μονάδας έχει εγκριθεί για την συγκεκριμένη χρήση από τον ΕΟΤ. Αυτό σημαίνει ότι η θέση πληρεί όλες τις τεχνικές προδιαγραφές καταλληλότητας προκειμένου για την κατασκευή στο συγκεκριμένο οικόπεδο υδροψυχαγωγικού πάρκου. Έχουν προσκομισθεί στον ΕΟΤ τα παρακάτω δικαιολογητικά:

- § Προέγκριση χωροθέτησης από την αρμόδια Δ/νση ΠΕ.ΧΩ.ΔΕ.
- § Γενικό Τοπογραφικό.
- § Τοπογραφικό διάγραμμα.
- § Φωτογραφίες.
- § Υπεύθυνη δήλωση του αιτούντα.
- § Τεχνική έκθεση.
- § Λοιπές βεβαιώσεις – έγγραφα από συναρμόδιους φορείς.
- § Πρόσθετα στοιχεία.
- § Γραμμάτια κατάθεσης στο ταμείο ΕΟΤ.

Υπηρεσίες :

- Η προμήθεια του νερού θα γίνεται από γεωτρήσεις μέσα στα όρια του πάρκου, το οποίο νερό θα είναι αρκετό να καλύψει τις ανάγκες μας. Ακόμη όμως και σε περίπτωση έλλειψης μπορούμε να προμηθευτούμε σε χαμηλή τιμή από την δημοτική εταιρεία ύδρευσης.
- Η ηλεκτρική ενέργεια που θα χρειαστούμε για το W.P. είναι του ύψους των 600kwa ανά πυλώνα και έχει εξασφαλιστεί ήδη.
- Οι τηλεφωνικές υπηρεσίες έχουν εξασφαλιστεί επίσης.
- Υπάρχει το αποχετευτικό δίκτυο με το οποίο προβλέπεται να συνδεθεί και η δική μας μονάδα.
- Υπάρχει χώρος διαθέσεως των απορριμμάτων στο Δήμο (όπου περιλαμβάνονται τα απορρίμματα και της εν λόγω μονάδος).

8.3 Περιβαλλοντικές επιπτώσεις

8.3.1 Γενικά

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

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

8.3.2 Θόρυβος

Τα επίπεδα θορύβου κατά την λειτουργία της μονάδας είναι εντός των ορίων της κείμενης νομοθεσίας περί θορύβου, δηλαδή μικρότερο των 50Db εντός των χωρών διαμονής των πελατών.

8.4 Επιπτώσεις στη φυσιογνωμία της περιοχής

Οι επιπτώσεις στην φυσιογνωμία της περιοχής από την εν λόγω μονάδα αναμένονται ιδιαίτερα θετικές αφού η συγκεκριμένη επένδυση αναμένεται να αποτελέσει πόλο έλξης των τουριστών με αποτέλεσμα θετικές οικονομικές επιπτώσεις στην περιοχή.

Οι κτιριακές εγκαταστάσεις θα είναι σύμφωνες με το τοπικό παραδοσιακό αρχιτεκτονικό σχέδιο.

Το πάρκο στο σύνολό του είναι ένας χώρος με πολύ πράσινο και νερό. Τα συστήματα αυτόματου ποτίσματος εξασφαλίζουν το πότισμα του γκαζόν, των δέντρων των κήπων κλπ.

Ειδικά διαμορφωμένοι χώροι με ειδικές συνθέσεις με φυτά θα δημιουργούν ένα φανταστικό και καλλιτεχνικό φυσικό περιβάλλον το οποίο θα βρέχεται από ανακυκλωμένο νερό, θα ρέει σε βράχους, ενδιάμεσα από τεχνητές κατασκευές ώστε να ακούγεται ο ήρεμος ήχος της ροής του νερού.

Η καθαριότητα των κοινόχρηστων χώρων θα γίνεται από το αντίστοιχο προσωπικό με την βοήθεια ειδικών μηχανημάτων όπου αυτό είναι αναγκαίο.

Σε διάφορα σημεία του πάρκου θα υπάρχουν κάδοι απορριμμάτων που θα έχουν την μορφή του δελφινιού με το στόμα ανοιχτό, προκειμένου να αποφύγουμε από την μια πλευρά την άσχημη εικόνα των κάδων και από την άλλη την έκθεση των απορριμμάτων στον ήλιο.

Υπάρχει χώρος στάθμευσης ο οποίος περιβάλλεται από συστοιχίες δέντρων.

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

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: Προγραμματισμός και Προϋπολογισμός Εκτελέσεως του Έργου

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

9.1 Γενικές πληροφορίες

- Το κόστος της επένδυσης υπολογίζεται στα 3.200.000 ευρώ.
- Το έργο χωρίζεται σε τρεις κύριες φάσεις: την προ επενδυτική, τη κατασκευαστική και τη εξοπλιστική φάση.
- Η τεχνική εταιρεία θα αναλάβει την κατασκευή των οικοδομικών εγκαταστάσεων καθώς και την διαμόρφωση του περιβάλλοντος χώρου. Τον μηχανολογικό εξοπλισμό της μονάδας θα τον αναλάβει η εταιρία Amusement Hellas.
- Η τεχνική εταιρεία είναι του Εμμανουήλ Κουλιά γιού της οικογένειας. Για αυτό το λόγο τα εργολαβικά οφέλη είναι ελάχιστα, το κόστος έχει περιοριστεί όσο είναι δυνατόν από κατασκευαστικής άποψης .
- Το έργο παραδίδεται από τον εργολάβο το αργότερο τον Μάιο 2008.

9.2 Φάσεις Επενδυτικού Σχεδίου

Το έργο χωρίζεται σε επιμέρους φάσεις προκειμένου για την σαφέστερη εικόνα των δαπανών που αυτές προϋποθέτουν. Οπότε η κατασκευή του έργου διακρίνεται από τις ακόλουθες φάσεις:

- Μελέτες – Υπηρεσίες Υποστήριξης
- Εργασίες Υποδομής
- Ειδικός Μηχανολογικός Εξοπλισμός (Amusement)
- Εργασίες Περιβάλλοντος Χώρου
- Επίπλωση – Εξοπλισμός – Διακόσμηση

9.3 Χρονοδιάγραμμα Υλοποίησης της δράσης

Όπως φαίνεται και από τον πίνακα 9.2 του παρόντος κεφαλαίου η εκτέλεση του έργου θα διαρκέσει συνολικά 14 μήνες. Αναλυτικότερα ο πίνακας 9.2 αφορά το χρονοδιάγραμμα υλοποίησης του επενδυτικού σχεδίου. Στον συγκεκριμένο πίνακα

περιγράφονται όλες οι φάσεις και οι επιμέρους εργασίες που εμπεριέχονται σε αυτές. Ταυτόχρονα οι παραπάνω εργασίες τοποθετούνται χρονικά στα πλαίσια υλοποίησης του έργου.

Στον πίνακα 9.3 περιγράφονται και τα χρηματικά ποσά που πρέπει να απελευθερωθούν κατά τα συγκεκριμένα διαστήματα.

Πίνακας 9.1 Σύνολα χρηματικών εκροών

	Budget Report as of 18/2/2008		
	Water park Κως		
ID	TASK NAME	Fixed Cost	Total Cost
28	LIDO PARK (ΕΓΚΑΤΑΣΤ)	775,000.00 €	775,000.00 €
11	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΚΤΙΡΙΩΝ	600,000.00 €	600,000.00 €
27	LIDO PARK (ΑΝΤΛΙΟΣΤ)	300,000.00 €	300,000.00 €
10	ΜΠΕΤΟΝ ΠΙΣΙΝΕΣ	150,000.00 €	150,000.00 €
31	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ FF & BAR	260,000.00 €	260,000.00 €
2	ΑΔΕΙΕΣ & ΜΕΛΕΤΕΣ	90,000.00 €	90,000.00 €
3	SUPERVISIONS	89,000.00 €	89,000.00 €
24	ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΠΡΑΣΙΝΟΥ	75,000.00 €	75,000.00 €
6	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΛΟΦΟΥ	60,000.00 €	60,000.00 €
12	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΥΔΡΑΥΛ ΔΙΚΤΥΟ	70,000.00 €	70,000.00 €
15	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΑΝΤΛΙΟΣΤΑΣΙΟΥ	59,000.00 €	59,000.00 €
4	ΕΞΟΔΑ & ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΕΠΙΣΤΑΣΙΑΣ	44,500.00 €	44,500.00 €
13	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΗΛΕΚΤΡ ΔΙΚΤΥΟ	45,000.00 €	45,000.00 €
22	ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΔΙΑΔΡΟΜΩΝ	50,000.00 €	50,000.00 €
14	ΑΥΤΟΜΑΤΟ ΠΟΤΙΣΜΑ	35,000.00 €	35,000.00 €
21	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ PARKING	35,000.00 €	35,000.00 €

32	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ	30,000.00 €	30,000.00 €
33	ΦΩΤΙΣΜΟΣ ΠΑΡΚΟΥ	35,000.00 €	35,000.00 €
34	AUDIO SYSTEM ΠΑΡΚΟΥ	50,000.00 €	50,000.00 €
25	ΥΠΟΣΤΑΘΜΟΣ ΔΕΗ	45,000.00 €	45,000.00 €
18	ΤΣΙΜΕΝΤΟ ΠΙΣΙΝΕΣ	30,000.00 €	30,000.00 €
19	ΒΑΦΕΣ ΠΙΣΙΝΕΣ	30,000.00 €	30,000.00 €
23	ΠΕΡΙΦΡΑΞΗ	27,000.00 €	27,000.00 €
9	ΕΚΣΚΑΦΕΣ ΚΤΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΠΙΣΙΝΕΣ	20,000.00 €	20,000.00 €
16	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ	20,000.00 €	20,000.00 €
17	Η/Μ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ	20,000.00 €	20,000.00 €
20	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΙΣΟΔΟΥ	20,000.00 €	20,000.00 €
26	ΒΡΑΧΟΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ	25,000.00 €	25,000.00 €
29	ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΔΕΗ ΟΤΕ	20,000.00 €	20,000.00 €
35	ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΣΗΜΑΝΣΗΣ	20,000.00 €	20,000.00 €
5	ΓΕΩΤΡΗΣΗ	15,000.00 €	15,000.00 €
8	ΓΕΝΙΚΗ ΧΩΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΡΩΣΗ	20,000.00 €	20,000.00 €
30	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ	15,000.00 €	15,000.00 €
7	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΣΤΡΑΓΓΙΣΤΙΚΟΥ	20,500.00 €	20,500.00 €
1	ΑΡΧΗ	0.00 €	0.00 €
36	ΤΕΛΟΣ	0.00 €	0.00 €
		3,200,000.00 €	3,200,000.00 €

Πίνακας 9.2 Διάρκεια επιμέρους εργασιών

	top level Report as of 18/2/2008				
	Water park Κως				
ID	TASK NAME	ΔΙΑΡΚΕΙΑ	ΑΡΧΗ	ΤΕΛΟΣ	ΚΟΣΤΟΣ
1	ΑΡΧΗ	0 ΗΜΕΡΕΣ	28/02/2007	28/02/2007	0.00 €
2	ΑΔΕΙΕΣ & ΜΕΛΕΤΕΣ	15 ΗΜΕΡΕΣ	28/02/2007	13/3/2007	90,000.00 €
3	ΕΠΙΣΤΑΣΙΑ	200 ΗΜΕΡΕΣ	6/3/2007	10/12/2007	89,000.00 €
4	ΕΞΟΔΑ & ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΕΠΙΣΤΑΣΙΑΣ	200 ΗΜΕΡΕΣ	6/3/2007	10/12/2007	44,500.00 €
5	ΓΕΩΤΡΗΣΗ	5 ΗΜΕΡΕΣ	6/3/2007	12/3/2007	15,000.00 €
6	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΛΟΦΟΥ	4 ΕΒΔΟΜΑΔΕΣ	6/3/2007	2/4/2007	60,000.00 €
7	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΣΤΡΑΓΓΙΣΤΙΚΟΥ	1 ΕΒΔΟΜΑΔΑ	6/3/2007	12/3/2007	20,500.00 €
8	ΓΕΝΙΚΗ ΧΡΩΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΡΩΣΗ	1 ΕΒΔΟΜΑΔΑ	6/3/2007	12/3/2007	20,000.00 €
9	ΕΚΣΚΑΦΕΣ ΚΤΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΠΙΣΙΝΕΣ	1 ΕΒΔΟΜΑΔΑ	13/3/2007	19/3/2007	20,000.00 €
10	ΜΠΕΤΟΝ ΠΙΣΙΝΕΣ	120 ΗΜΕΡΕΣ	20/3/2007	3/9/2007	150,000.00 €
11	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΚΤΙΡΙΩΝ	180 ΗΜΕΡΕΣ	20/3/2007	26/11/2007	600,000.00 €
12	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΥΔΡΑΥΛ ΔΙΚΤΥΟ	20 ΗΜΕΡΕΣ	3/4/2007	30/4/2007	70,000.00 €
13	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΗΛΕΚΤΡ ΔΙΚΤΙΟ	20 ΗΜΕΡΕΣ	20/03/2007	30/04/2007	45,000.00 €
14	ΑΥΤΟΜΑΤΟ ΠΟΤΙΣΜΑ	20 ΗΜΕΡΕΣ	3/4/2006	30/04/2006	35,000.00 €
15	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΑΝΤΛΙΟΣΤΑΣΙΟΥ	60 ΗΜΕΡΕΣ	20/3/2007	11/6/2007	59,000.00 €
16	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ	30 ΗΜΕΡΕΣ	12/6/2007	23/07/2007	20,000.00 €
17	Η/Μ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ	20 ΗΜΕΡΕΣ	24/7/2007	20/8/2007	20,000.00 €
18	ΤΣΙΜΕΝΤΟ ΠΙΣΙΝΕΣ	30 ΗΜΕΡΕΣ	4/9/2007	15/10/2007	30,000.00 €
19	ΒΑΦΕΣ ΠΙΣΙΝΕΣ	30 ΗΜΕΡΕΣ	16/10/2007	26/11/2007	30,000.00 €

20	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΙΣΟΔΟΥ	10 ΗΜΕΡΕΣ	27/11/2007	10/12/2007	20,000.00 €
21	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ PARKING	30 ΗΜΕΡΕΣ	27/11/2007	7/1/2008	35,000.00 €
22	ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΔΙΑΔΡΟΜΩΝ	45 ΗΜΕΡΕΣ	11/12/2007	11/2/2008	50,000.00 €
23	ΠΕΡΙΦΡΑΞΗ	10 ΗΜΕΡΕΣ	12/2/2008	25/02/2008	27,000.00 €
24	ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΠΡΑΣΙΝΟΥ	45 ΗΜΕΡΕΣ	25/09/2007	26/11/2007	75,000.00 €
25	ΥΠΟΣΤΑΘΜΟΣ ΔΕΗ	20 ΗΜΕΡΕΣ	27/11/2007	24/12/2007	45,000.00 €
26	ΒΡΟΧΟΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ	15 ΗΜΕΡΕΣ	1/5/2007	21/05/2007	25,000.00 €
27	AMUSEMENT (ΑΝΤΛΙΟΣΤ)	15 ΗΜΕΡΕΣ	12/6/2007	2/7/2007	300,000.00 €
28	AMUSEMENT (ΕΓΚΑΤΑΣΤ)	45 ΗΜΕΡΕΣ	15/01/2008	18/03/2008	775,000.00 €
29	ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΔΕΗ ΟΤΕ	20 ΗΜΕΡΕΣ	19/03/2008	15/04/2008	20,000.00 €
30	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ	10 ΗΜΕΡΕΣ	16/04/2008	29/04/2008	15,000.00 €
31	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ FF & BAR	10 ΗΜΕΡΕΣ	16/04/2008	29/04/2008	260,000.00 €
32	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ	10 ΗΜΕΡΕΣ	16/04/2008	29/04/2008	30,000.00 €
33	ΦΩΤΙΣΜΟΣ ΠΑΡΚΟΥ	20 ΗΜΕΡΕΣ	27/11/2007	24/12/2007	35,000.00 €
34	AUDIO SYSTEM ΠΑΡΚΟΥ	10 ΗΜΕΡΕΣ	27/11/2007	10/12/2007	50,000.00 €
35	ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΣΗΜΑΝΣΗΣ	5 ΗΜΕΡΕΣ	25/12/2007	31/12/2007	20,000.00 €
36	ΤΕΛΟΣ	0 ΗΜΕΡΕΣ	29/04/2008	29/04/2008	0.00 €

Πίνακας επί προϋπολογισμού εκτέλεσης του επενδυτικού έργου

		24/02/2007	3/3/2007	10/3/2007	17/03/2007	24/03/2007	31/03/2007	7/4/2007	Σύνολο
	ΑΡΧΗ								
1	ΑΔΕΙΕΣ & ΜΕΛΕΤΕΣ	60,000.00	30,000.00						90,000.00 €
2	ΕΠΙΣΤΑΣΙΑ - ΕΠΙΒΛΕΨΗ								0.00 €
3	ΕΞΟΔΑ & ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΕΠΙΣΤΑΣΙΑΣ								0.00 €
4	ΓΕΩΤΡΗΣΗ			7,500.00	7,500.00				15,000.00 €
5	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΛΟΦΟΥ			20,000.00	10,000.00	20,000.00	10,000.00		60,000.00 €
6	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΣΤΡΑΓΓΙΣΤΙΚΟΥ			10,000.00	10,000.00				20,000.00 €
7	ΓΕΝΙΚΗ ΧΩΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΡΩΣΗ			10,000.00	10,000.00				20,000.00 €
8	ΕΚΣΚΑΦΕΣ ΚΤΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΠΙΣΙΝΕΣ			7,500.00	7,500.00	5,000.00			20,000.00 €
9	ΜΠΕΤΟΝ ΠΙΣΙΝΕΣ								0.00 €
10	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΚΤΙΡΙΩΝ								0.00 €
11	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΥΔΡΑΥΛ ΔΙΚΤΥΟ								0.00 €
12	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΗΛΕΚΤΡ ΔΙΚΤΥΟ								0.00 €
13	ΑΥΤΟΜΑΤΟ ΠΟΤΙΣΜΑ								0.00 €
14	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΑΝΤΛΙΟΣΤΑΣΙΟΥ								0.00 €
15	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΥ								0.00 €
16	Η/Μ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ								0.00 €
17	ΤΣΙΜΕΝΤΟ ΠΙΣΙΝΕΣ								0.00 €
18	ΒΑΦΕΣ ΠΙΣΙΝΕΣ								0.00 €
19	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΙΣΟΔΟΥ								0.00 €
20	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ PARKING								0.00 €
21	ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΔΙΑΔΡΟΜΩΝ								0.00 €
22	ΠΕΡΙΦΡΑΞΗ								0.00 €
23	ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΠΡΑΣΙΝΟΥ								0.00 €
24	ΥΠΟΣΤΑΘΜΟΣ ΔΕΗ								0.00 €
25	ΒΡΑΧΟΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ								0.00 €
26	LIDO PARK (ΑΝΤΛΙΟΣΤ)								0.00 €
27	LIDO PARK (ΕΓΚΑΤΑΣΤ)								0.00 €
28	ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΔΕΗ ΟΤΕ								0.00 €
29	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ								0.00 €
30	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ FF & BAR								0.00 €
31	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ								0.00 €
32	ΦΩΤΙΣΜΟΣ ΠΑΡΚΟΥ								0.00 €
33	AUDIO SYSTEM ΠΑΡΚΟΥ								0.00 €
34	ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΣΗΜΑΝΣΗΣ								0.00 €
35	ΤΕΛΟΣ								0.00 €
36	ΣΥΝΟΛΟ	60,000.00	30,000.00	55,000.00	45,000.00	25,000.00	10,000.00	0.00	225,000.00 €

	14/04/2007	21/04/2007	28/04/2007	5/5/2007	12/5/2007	19/05/2007	26/05/2007	Σύνολο
ΑΡΧΗ								
1 ΑΔΕΙΕΣ & ΜΕΛΕΤΕΣ								
2 ΕΠΙΣΤΑΣΙΑ - ΕΠΙΒΛΕΨΗ	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	15,575.00 €
3 ΕΞΟΔΑ & ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΕΠΙΣΤΑΣΙΑΣ	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	7,787.50 €
4 ΓΕΩΤΡΗΣΗ								0.00 €
5 ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΛΟΦΟΥ								0.00 €
6 ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΣΤΡΑΓΓΙΣΤΙΚΟΥ								
7 ΓΕΝΙΚΗ ΧΩΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΡΩΣΗ								
8 ΕΚΣΚΑΦΕΣ ΚΤΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΠΙΣΙΝΕΣ								0.00 €
9 ΜΠΕΤΟΝ ΠΙΣΙΝΕΣ	6,250.00 €	6,250.00 €	6,250.00 €	6,250.00 €	6,250.00 €	6,250.00 €	6,250.00 €	43,750.00 €
10 ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΚΤΙΡΙΩΝ	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	116,666.62 €
11 ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΥΔΡΑΥΛ ΔΙΚΤΥΟ	17,500.00 €	17,500.00 €	17,500.00 €	17,500.00 €				70,000.00 €
12 ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΗΛΕΚΤΡ ΔΙΚΤΥΟ	11,250.00 €	11,250.00 €	11,250.00 €	11,250.00 €				45,000.00 €
13 ΑΥΤΟΜΑΤΟ ΠΟΤΙΣΜΑ	8,750.00 €	8,750.00 €	8,750.00 €	8,750.00 €				35,000.00 €
14 ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΑΝΤΛΙΟΣΤΑΣΙΟΥ	4,916.66 €	4,916.66 €	4,916.66 €	4,916.66 €	4,916.66 €	4,916.66 €	4,916.66 €	34,416.62 €
15 ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΥ								0.00 €
16 Η/Μ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ								0.00 €
17 ΤΣΙΜΕΝΤΟ ΠΙΣΙΝΕΣ								0.00 €
18 ΒΑΦΕΣ ΠΙΣΙΝΕΣ								0.00 €
19 ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΙΣΟΔΟΥ								0.00 €
20 ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ PARKING								0.00 €
21 ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΔΙΑΔΡΟΜΩΝ								0.00 €
22 ΠΕΡΙΦΡΑΞΗ								0.00 €
23 ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΠΡΑΣΙΝΟΥ								0.00 €
24 ΥΠΟΣΤΑΘΜΟΣ ΔΕΗ								0.00 €
25 ΒΡΑΧΟΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ			5,000	8,000	8,000	4,000		25,000.00 €
26 LIDO PARK (ΑΝΤΛΙΟΣΤ)								0.00 €
27 LIDO PARK (ΕΓΚΑΤΑΣΤ)								0.00 €
28 ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΔΕΗ ΟΤΕ								0.00 €
29 ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ								0.00 €
30 ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ FF & BAR								0.00 €
31 ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ								0.00 €
32 ΦΩΤΙΣΜΟΣ ΠΑΡΚΟΥ								0.00 €
33 AUDIO SYSTEM ΠΑΡΚΟΥ								0.00 €
34 ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΣΗΜΑΝΣΗΣ								0.00 €
35 ΤΕΛΟΣ								0.00 €
36 ΣΥΝΟΛΟ	68,670.82 €	68,670.82 €	73,670.82 €	76,670.82 €	39,170.82 €	35,170.82 €	31,170.82 €	393,195.74 €

		2/6/2007	9/6/2007	26/06/2007	23/06/2007	30/06/2007	07/07/2007	14/07/2007	Σύνολο
	ΑΡΧΗ								
1	ΑΔΕΙΕΣ & ΜΕΛΕΤΕΣ								
2	ΕΠΙΣΤΑΣΙΑ	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	15,575.00 €
3	ΕΞΟΔΑ & ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ SUPERVIS	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	7,787.50 €
4	ΓΕΩΤΡΗΣΗ								0.00 €
5	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΛΟΦΟΥ								0.00 €
6	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΣΤΡΑΓΓΙΣΤΙΚΟΥ								
7	ΓΕΝΙΚΗ ΧΩΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΡΩΣΗ								
8	ΕΚΣΚΑΦΕΣ ΚΤΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΠΙΣΙΝΕΣ								0.00 €
9	ΜΠΕΤΟΝ ΠΙΣΙΝΕΣ	6,250.00 €	6,250.00 €	6,250.00 €	6,250.00 €	6,250.00 €	6,250.00 €	6,250.00 €	43,750.00 €
10	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΚΤΙΡΙΩΝ	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	116,666.62 €
11	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΥΔΡΑΥΛ ΔΙΚΤΥΟ								0.00 €
12	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΗΛΕΚΤΡ ΔΙΚΤΥΟ								0.00 €
13	ΑΥΤΟΜΑΤΟ ΠΟΤΙΣΜΑ								0.00 €
14	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΑΝΤΛΙΟΣΤΑΣΙΟΥ	4,916.70 €	4,916.67 €	4,916.67 €	4,916.67 €	4,916.67 €			24,583.38 €
15	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΥ		2,333.33 €	4,666.66 €	2,666.66 €	4,666.66 €	2,000.00 €	1,666.69 €	18,000.00 €
16	Η/Μ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ								0.00 €
17	ΤΣΙΜΕΝΤΟ ΠΙΣΙΝΕΣ								0.00 €
18	ΒΑΦΕΣ ΠΙΣΙΝΕΣ								0.00 €
19	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΙΣΟΔΟΥ								0.00 €
20	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ PARKING								0.00 €
21	ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΔΙΑΔΡΟΜΩΝ								0.00 €
22	ΠΕΡΙΦΡΑΞΗ								0.00 €
23	ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΠΡΑΣΙΝΟΥ								0.00 €
24	ΥΠΟΣΤΑΘΜΟΣ ΔΕΗ								0.00 €
25	ΒΡΑΧΟΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ								0.00 €
26	LIDO PARK (ΑΝΤΛΙΟΣΤ)		70,000.00 €	100,000.00 €	100,000.00 €	30,000.00 €			300,000.00 €
27	LIDO PARK (ΕΓΚΑΤΑΣΤ)								0.00 €
28	ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΔΕΗ ΟΤΕ								0.00 €
29	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ								0.00 €
30	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ FF & BAR								0.00 €
31	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ								0.00 €
32	ΦΩΤΙΣΜΟΣ ΠΑΡΚΟΥ								0.00 €
33	AUDIO SYSTEM ΠΑΡΚΟΥ								0.00 €
34	ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΣΗΜΑΝΣΗΣ								0.00 €
35	ΤΕΛΟΣ								0.00 €
36	ΣΥΝΟΛΟ	31,170.86 €	103,504.16 €	135,837.49 €	133,837.49 €	65,837.49 €	28,254.16 €	27,920.85 €	526,362.50 €

		21/07/2007	28/07/2007	4/8/2007	11/8/2007	18/08/2007	25/08/2007	1/9/2007	Σύνολο
	ΑΡΧΗ								
1	ΑΔΕΙΕΣ & ΜΕΛΕΤΕΣ								
2	ΕΠΙΣΤΑΣΙΑ	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	15,575.00 €
3	ΕΞΟΔΑ & ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ SUPERVIS	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	7,787.50 €
4	ΓΕΩΤΡΗΣΗ								0.00 €
5	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΛΟΦΟΥ								0.00 €
6	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΣΤΡΑΓΓΙΣΤΙΚΟΥ								
7	ΓΕΝΙΚΗ ΧΩΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΡΩΣΗ								
8	ΕΚΣΚΑΦΕΣ ΚΤΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΠΙΣΙΝΕΣ								0.00 €
9	ΜΠΕΤΟΝ ΠΙΣΙΝΕΣ	6,250.00 €	6,250.00 €	6,250.00 €	6,250.00 €	6,250.00 €	6,250.00 €	6,250.00 €	43,750.00 €
10	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΚΤΙΡΙΩΝ	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	116,666.62 €
11	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΥΔΡΑΥΛ ΔΙΚΤΥΟ								0.00 €
12	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΗΛΕΚΤΡ ΔΙΚΤΥΟ								0.00 €
13	ΑΥΤΟΜΑΤΟ ΠΟΤΙΣΜΑ								0.00 €
14	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΑΝΤΛΙΟΣΤΑΣΙΟΥ								0.00 €
15	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΥ	2,000.00 €							2,000.00 €
16	Η/Μ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ	3,000.00 €	6,000.00 €	6,000.00 €	3,000.00 €	2,000.00 €			20,000.00 €
17	ΤΣΙΜΕΝΤΟ ΠΙΣΙΝΕΣ							2,000.00 €	2,000.00 €
18	ΒΑΦΕΣ ΠΙΣΙΝΕΣ								0.00 €
19	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΙΣΟΔΟΥ								0.00 €
20	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ PARKING								0.00 €
21	ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΔΙΑΔΡΟΜΩΝ								0.00 €
22	ΠΕΡΙΦΡΑΞΗ								0.00 €
23	ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΠΡΑΣΙΝΟΥ								0.00 €
24	ΥΠΟΣΤΑΘΜΟΣ ΔΕΗ								0.00 €
25	ΒΡΑΧΟΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ								0.00 €
26	LIDO PARK (ΑΝΤΛΙΟΣΤ)								0.00 €
27	LIDO PARK (ΕΓΚΑΤΑΣΤ)								0.00 €
28	ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΔΕΗ ΟΤΕ								0.00 €
29	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ								0.00 €
30	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ FF & BAR								0.00 €
31	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ								0.00 €
32	ΦΩΤΙΣΜΟΣ ΠΑΡΚΟΥ								0.00 €
33	AUDIO SYSTEM ΠΑΡΚΟΥ								0.00 €
34	ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΣΗΜΑΝΣΗΣ								0.00 €
35	ΤΕΛΟΣ								0.00 €
36	ΣΥΝΟΛΟ	31,254.16 €	32,254.16 €	32,254.16 €	29,254.16 €	28,254.16 €	26,254.16 €	28,254.16 €	207,779.12 €

		8/9/2007	15/9/2007	22/9/2006	29/9/2007	6/10/2007	13/10/2007	20/10/2007	Σύνολο
	ΑΡΧΗ								
1	ΑΔΕΙΕΣ & ΜΕΛΕΤΕΣ								
2	ΕΠΙΣΤΑΣΙΑ	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	15,575.00 €
3	ΕΞΟΔΑ & ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ SUPERVIS	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	7,787.50 €
4	ΓΕΩΤΡΗΣΗ								0.00 €
5	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΛΟΦΟΥ								0.00 €
6	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΣΤΡΑΓΓΙΣΤΙΚΟΥ								
7	ΓΕΝΙΚΗ ΧΩΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΡΩΣΗ								
8	ΕΚΣΚΑΦΕΣ ΚΤΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΠΙΣΙΝΕΣ								0.00 €
9	ΜΠΕΤΟΝ ΠΙΣΙΝΕΣ	9,375.00 €	9,375.00 €						18,750.00 €
10	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΚΤΙΡΙΩΝ	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	116,666.62 €
11	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΥΔΡΑΥΛ ΔΙΚΤΥΟ								0.00 €
12	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΗΛΕΚΤΡ ΔΙΚΤΥΟ								0.00 €
13	ΑΥΤΟΜΑΤΟ ΠΟΤΙΣΜΑ								0.00 €
14	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΑΝΤΛΙΟΣΤΑΣΙΟΥ								0.00 €
15	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΥ								0.00 €
16	Η/Μ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ								0.00 €
17	ΤΣΙΜΕΝΤΟ ΠΙΣΙΝΕΣ	5,000.00 €	5,000.00 €	5,000.00 €	5,000.00 €	5,000.00 €	3,000.00 €		28,000.00 €
18	ΒΑΦΕΣ ΠΙΣΙΝΕΣ						2,000.00 €	5,000.00 €	7,000.00 €
19	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΙΣΟΔΟΥ								0.00 €
20	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ PARKING								0.00 €
21	ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΔΙΑΔΡΟΜΩΝ								0.00 €
22	ΠΕΡΙΦΡΑΞΗ								0.00 €
23	ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΠΡΑΣΙΝΟΥ			3,000.00 €	9,000.00 €	9,000.00 €	9,000.00 €	9,000.00 €	39,000.00 €
24	ΥΠΟΣΤΑΘΜΟΣ ΔΕΗ								0.00 €
25	ΒΡΑΧΟΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ								0.00 €
26	LIDO PARK (ΑΝΤΛΙΟΣΤ)								0.00 €
27	LIDO PARK (ΕΓΚΑΤΑΣΤ)								0.00 €
28	ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΔΕΗ ΟΤΕ								0.00 €
29	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ								0.00 €
30	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ FF & BAR								0.00 €
31	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ								0.00 €
32	ΦΩΤΙΣΜΟΣ ΠΑΡΚΟΥ								0.00 €
33	AUDIO SYSTEM ΠΑΡΚΟΥ								0.00 €
34	ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΣΗΜΑΝΣΗΣ								0.00 €
35	ΤΕΛΟΣ								0.00 €
36	ΣΥΝΟΛΟ	34,379.16 €	34,379.16 €	28,004.16 €	34,004.16 €	34,004.16 €	34,004.16 €	34,004.16 €	232,779.12 €

	27/10/2007	3/11/2007	10/11/2007	17/11/2007	24/11/2007	1/12/2007	8/12/2007	Σύνολο
ΑΡΧΗ								
1 ΑΔΕΙΕΣ & ΜΕΛΕΤΕΣ								
2 ΕΠΙΣΤΑΣΙΑ	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	2,225.00 €	15,575.00 €
3 ΕΞΟΔΑ & ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ SUPERVIS	1,110.00 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	1,112.50 €	7,785.00 €
4 ΓΕΩΤΡΗΣΗ								0.00 €
5 ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΛΟΦΟΥ								0.00 €
6 ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΣΤΡΑΓΓΙΣΤΙΚΟΥ								
7 ΓΕΝΙΚΗ ΧΩΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΡΩΣΗ								
8 ΕΚΣΚΑΦΕΣ ΚΤΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΠΙΣΙΝΕΣ								0.00 €
9 ΜΠΕΤΟΝ ΠΙΣΙΝΕΣ								0.00 €
10 ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΚΤΙΡΙΩΝ	16,666.56 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	16,666.66 €	116,666.52 €
11 ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΥΔΡΑΥΛ ΔΙΚΤΥΟ								0.00 €
12 ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΗΛΕΚΤΡ ΔΙΚΤΥΟ								0.00 €
13 ΑΥΤΟΜΑΤΟ ΠΟΤΙΣΜΑ								0.00 €
14 ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΑΝΤΛΙΟΣΤΑΣΙΟΥ								0.00 €
15 ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΥ								0.00 €
16 Η/Μ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ								0.00 €
17 ΤΣΙΜΕΝΤΟ ΠΙΣΙΝΕΣ								0.00 €
18 ΒΑΦΕΣ ΠΙΣΙΝΕΣ	5,000.00 €	5,000.00 €	5,000.00 €	3,000.00 €	5,000.00 €			23,000.00 €
19 ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΙΣΟΔΟΥ					5,000.00 €	7,500.00 €	7,500.00 €	20,000.00 €
20 ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ PARKING					5,800.00 €	5,800.00 €	5,800.00 €	17,400.00 €
21 ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΔΙΑΔΡΟΜΩΝ							5,500.00 €	5,500.00 €
22 ΠΕΡΙΦΡΑΞΗ								0.00 €
23 ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΠΡΑΣΙΝΟΥ	9,000.00 €	9,000.00 €	9,000.00 €	4,500.00 €	4,500.00 €			36,000.00 €
24					11,250.00 €	11,250.00 €	11,250.00 €	33,750.00 €
25 ΒΡΑΧΟΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ								0.00 €
26 LIDO PARK (ΑΝΤΛΙΟΣΤ)								0.00 €
27 LIDO PARK (ΕΓΚΑΤΑΣΤ)								0.00 €
28 ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΔΕΗ ΟΤΕ								0.00 €
29 ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ								0.00 €
30 ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ FF & BAR								0.00 €
31 ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ								0.00 €
32 ΦΩΤΙΣΜΟΣ ΠΑΡΚΟΥ					5,000.00 €	8,000.00 €	8,000.00 €	21,000.00 €
33 ΑΥΔΙΟ SYSTEM ΠΑΡΚΟΥ					10,000.00 €	20,000.00 €	20,000.00 €	50,000.00 €
34 ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΣΗΜΑΝΣΗΣ								0.00 €
35 ΤΕΛΟΣ								0.00 €
36 ΣΥΝΟΛΟ	34,001.56 €	34,004.16 €	34,004.16 €	27,504.16 €	66,554.16 €	72,554.16 €	78,054.16 €	346,676.52 €

		15/12/2007	22/12/2007	29/12/2007	5/1/2008	12/1/2008	19/01/2008	26/01/2008	Σύνολο
	ΑΡΧΗ								
1	ΑΔΕΙΕΣ & ΜΕΛΕΤΕΣ								
2	ΕΠΙΣΤΑΣΙΑ	3,708.00 €	3,708.00 €	3,709.00 €					11,125.00 €
3	ΕΞΟΔΑ & ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ SUPERVIS	1,855.00 €	1,855.00 €	1,855.00 €					5,565.00 €
4	ΓΕΩΤΡΗΣΗ								
5	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΛΟΦΟΥ								
6	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΣΤΡΑΓΓΙΣΤΙΚΟΥ								
7	ΓΕΝΙΚΗ ΧΩΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΡΩΣΗ								
8	ΕΚΣΚΑΦΕΣ ΚΤΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΠΙΣΙΝΕΣ								
9	ΜΠΕΤΟΝ ΠΙΣΙΝΕΣ								
10	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΚΤΙΡΙΩΝ	16,667.00 €							16,667.00 €
11	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΥΔΡΑΥΛ ΔΙΚΤΥΟ								
12	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΗΛΕΚΤΡ ΔΙΚΤΥΟ								
13	ΑΥΤΟΜΑΤΟ ΠΟΤΙΣΜΑ								
14	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΑΝΤΛΙΟΣΤΑΣΙΟΥ								
15	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΥ								
16	Η/Μ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ								
17	ΤΣΙΜΕΝΤΟ ΠΙΣΙΝΕΣ								
18	ΒΑΦΕΣ ΠΙΣΙΝΕΣ								
19	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΙΣΟΔΟΥ								
20	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ PARKING	5,800.00 €	5,800.00 €	6,000.00 €					17,600.00 €
21	ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΔΙΑΔΡΟΜΩΝ	5,500.00 €	5,500.00 €	5,500.00 €	5,500.00 €	5,500.00 €	5,500.00 €	0.00 €	33,000.00 €
22	ΠΕΡΙΦΡΑΞΗ								0.00 €
23	ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΠΡΑΣΙΝΟΥ								0.00 €
24	ΥΠΟΣΤΑΘΜΟΣ ΔΕΗ	5,625.00 €	5,625.00 €						11,250.00 €
25	ΒΡΑΧΟΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ								0.00 €
26	LIDO PARK (ΑΝΤΛΙΟΣΤ)								0.00 €
27	LIDO PARK (ΕΓΚΑΤΑΣΤ)					70,000.00 €	86,000.00 €	86,000.00 €	242,000.00 €
28	ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΔΕΗ ΟΤΕ								0.00 €
29	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ								0.00 €
30	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ FF & BAR								0.00 €
31	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ								0.00 €
32	ΦΩΤΙΣΜΟΣ ΠΑΡΚΟΥ	7,000.00 €	7,000.00 €						14,000.00 €
33	AUDIO SYSTEM ΠΑΡΚΟΥ								0.00 €
34	ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΣΗΜΑΝΣΗΣ		10,000.00 €	10,000.00 €					20,000.00 €
35	ΤΕΛΟΣ								0.00 €
36	ΣΥΝΟΛΟ	46,155.00 €	39,488.00 €	27,064.00 €	5,500.00 €	75,500.00 €	91,500.00 €	86,000.00 €	371,207.00 €

		2/2/2008	9/2/2008	16/2/2008	23/2/2008	2/3/2008	9/3/2008	16/03/2008	Σύνολο
	ΑΡΧΗ								
1	ΑΔΕΙΕΣ & ΜΕΛΕΤΕΣ								
2	ΕΠΙΣΤΑΣΙΑ								
3	ΕΞΟΔΑ & ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ SUPERVIS								
4	ΓΕΩΤΡΗΣΗ								
5	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΛΟΦΟΥ								
6	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΣΤΡΑΓΓΙΣΤΙΚΟΥ								
7	ΓΕΝΙΚΗ ΧΩΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΡΩΣΗ								
8	ΕΚΣΚΑΦΕΣ ΚΤΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΠΙΣΙΝΕΣ								
9	ΜΠΕΤΟΝ ΠΙΣΙΝΕΣ								
10	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΚΤΙΡΙΩΝ								
11	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΥΔΡΑΥΛ ΔΙΚΤΥΟ								
12	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΗΛΕΚΤΡ ΔΙΚΤΥΟ								
13	ΑΥΤΟΜΑΤΟ ΠΟΤΙΣΜΑ								
14	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΑΝΤΛΙΟΣΤΑΣΙΟΥ								
15	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΥ								
16	Η/Μ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ								
17	ΤΣΙΜΕΝΤΟ ΠΙΣΙΝΕΣ								
18	ΒΑΦΕΣ ΠΙΣΙΝΕΣ								
19	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΙΣΟΔΟΥ								
20	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ PARKING								
21	ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΔΙΑΔΡΟΜΩΝ	5,750.00 €	5,750.00 €						11,500.00 €
22	ΠΕΡΙΦΡΑΞΗ		13,750.00 €	6,800.00 €	6,950.00 €				27,500.00 €
23	ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΠΡΑΣΙΝΟΥ								0.00 €
24	ΥΠΟΣΤΑΘΜΟΣ ΔΕΗ								0.00 €
25	ΒΡΑΧΟΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ								0.00 €
26	LIDO PARK (ΑΝΤΛΙΟΣΤ)								0.00 €
27	LIDO PARK (ΕΓΚΑΤΑΣΤ)	76,000.00 €	80,000.00 €	76,000.00 €	76,000.00 €	76,000.00 €	76,000.00 €	73,000.00 €	533,000.00 €
28	ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΔΕΗ ΟΤΕ							5,000.00 €	5,000.00 €
29	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ								0.00 €
30	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ FF & BAR								0.00 €
31	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ								0.00 €
32	ΦΩΤΙΣΜΟΣ ΠΑΡΚΟΥ								0.00 €
33	AUDIO SYSTEM ΠΑΡΚΟΥ								0.00 €
34	ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΣΗΜΑΝΣΗΣ								0.00 €
35	ΤΕΛΟΣ								0.00 €
36	ΣΥΝΟΛΟ	81,750.00 €	99,500.00 €	82800	82950	76000	76000	78000	577,000.00 €

		20/09/2000	09/09/2000	07/7/2000	19/07/2000	20/07/2000	21/07/2000		20/09/00	
	ΑΡΧΗ									
1	ΑΔΕΙΕΣ & ΜΕΛΕΤΕΣ									90,000.00 €
2	ΕΠΙΣΤΑΣΙΑ									89,000.00 €
3	ΕΞΟΔΑ & ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ SUPERVIS									44,500.00 €
4	ΓΕΩΤΡΗΣΗ									15,000.00 €
5	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΛΟΦΟΥ									60,000.00 €
6	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΣΤΡΑΓΓΙΣΤΙΚΟΥ									20,000.00 €
7	ΓΕΝΙΚΗ ΧΩΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΡΩΣΗ									20,000.00 €
8	ΕΚΣΚΑΦΕΣ ΚΤΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΠΙΣΙΝΕΣ									20,000.00 €
9	ΜΠΕΤΟΝ ΠΙΣΙΝΕΣ									150,000.00 €
10	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΚΤΙΡΙΩΝ									600,000.00 €
11	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΥΔΡΑΥΛ ΔΙΚΤΥΟ									70,000.00 €
12	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΗΛΕΚΤΡ ΔΙΚΤΥΟ									45,000.00 €
13	ΑΥΤΟΜΑΤΟ ΠΟΤΙΣΜΑ									35,000.00 €
14	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΑΝΤΛΙΟΣΤΑΣΙΟΥ									59,000.00 €
15	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΥ									20,000.00 €
16	Η/Μ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ									20,000.00 €
17	ΤΣΙΜΕΝΤΟ ΠΙΣΙΝΕΣ									30,000.00 €
18	ΒΑΦΕΣ ΠΙΣΙΝΕΣ									30,000.00 €
19	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΙΣΟΔΟΥ									20,000.00 €
20	ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ PARKING									35,000.00 €
21	ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΔΙΑΔΡΟΜΩΝ									50,000.00 €
22	ΠΕΡΙΦΡΑΞΗ									27,500.00 €
23	ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΠΡΑΣΙΝΟΥ									75,000.00 €
24	ΥΠΟΣΤΑΘΜΟΣ ΔΕΗ								0.00 €	45,000.00 €
25	ΒΡΑΧΟΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ								0.00 €	25,000.00 €
26	LIDO PARK (ΑΝΤΛΙΟΣΤ)								0.00 €	300,000.00 €
27	LIDO PARK (ΕΓΚΑΤΑΣΤ)								0.00 €	775,000.00 €
28	ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΔΕΗ ΟΤΕ	5,000.00 €	5,000.00 €	5,000.00 €					15,000.00 €	20,000.00 €
29	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ				5,000.00 €	5,000.00 €	5,000.00 €		15,000.00 €	15,000.00 €
30	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ FF & BAR			90,000.00 €	90,000.00 €	10,000.00 €	70,000.00 €		260,000.00 €	260,000.00 €
31	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ				5,000.00 €	12,500.00 €	12,500.00 €		30,000.00 €	30,000.00 €
32	ΦΩΤΙΣΜΟΣ ΠΑΡΚΟΥ								0.00 €	35,000.00 €
33	AUDIO SYSTEM ΠΑΡΚΟΥ								0.00 €	50,000.00 €
34	ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΣΗΜΑΝΣΗΣ								0.00 €	20,000.00 €
35	ΤΕΛΟΣ								0.00 €	
36	ΣΥΝΟΛΟ	5,000.00 €	5,000.00 €	95,000.00 €	100,000.00 €	27,500.00 €	87,500.00 €		320,000.00 €	3,200,000.00 €

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10 : Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση της Επένδυσης

10.1 Κόστος επένδυσης

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

Το κεφάλαιο κίνησης θα ισούται με 150.000 ευρώ, ποσό το οποίο αντιστοιχεί στο 15% του κόστους λειτουργίας για το έτος 2008 (το πρώτο έτος κατά το οποίο το πάρκο λειτουργεί).

Πίνακας 10.1 : Συνολικό Κόστος Επένδυσης

Α/Α	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ
1	Μελέτες - Υπηρεσίες Υποστήριξης	90,000 €
2	Αγορά Οικοπέδου	0 €
3	Κτίρια -Εγκαταστάσεις	1,137,500 €
4	Εργασίες Υποδομής	295,000 €
5	Ειδικός Μηχανολογικός Εξοπλισμός	1,095,000 €
6	Εργασίες Περιβάλλοντος Χώρου	257,500 €
7	Επίπλωση -Διακόσμηση- Εξοπλισμός	325,000 €
8	Κεφάλαιο Κίνησης	150,000 €
	Σύνολο	3,350,000 €

10.2 Χρηματοδότηση και Κεφαλαιακή Διάρθρωση του Επενδυτικού Σχεδίου

Το συνολικό κόστος της επένδυσης θα πρέπει να καλυφθεί από συγκεκριμένες πηγές χρηματοδότησης. Όπως έχει προαναφερθεί η επιχείρηση θα πρέπει να προσφύγει σε χρηματοδότηση από τρίτους (δανεισμό), προκειμένου να καλύψει το συνολικό κόστος της επένδυσης. Έτσι προβλέπεται να λάβει 15ετες δάνειο από την Αγροτική Τράπεζα της Κω, ύψους 1.152.000€. Ο τόκος του δανείου αυτού θα υπολογίζεται με βάση το ετήσιο σταθερό επιτόκιο (4,5%). Η περίοδος αποπληρωμής θα είναι 15 χρόνια όπως άλλωστε φαίνεται και από τον προγραμματισμό εκτελέσεως του έργου. Στον πίνακα 10.2 του παρόντος κεφαλαίου περιγράφεται αναλυτικά το χρηματοδοτικό σχήμα της υπό μελέτη επένδυσης.

Πίνακας 10.2 : Χρηματοδοτικό σχήμα (ποσά σε ευρώ)

	Ποσό	%
Μετοχικό Κεφάλαιο	2.048.000	64 %
Τραπεζικός Δανεισμός	1.152.000	36%
Σύνολο	3.200.000	100%

Έτσι για το μακροπρόθεσμο δάνειο διάρκειας δεκαπέντε χρόνων το επιτόκιο είναι 4,5%. Οι δόσεις του δανείου παραμένουν σταθερές κατά την πάροδο των χρόνων και είναι ετήσιες. Το σύστημα εξυπηρέτησής του χρέους που ακολουθεί είναι αυτών των ίσων χρεολυτικών δόσεων συν βαθμιαία μείωση του τόκου. Η πορεία των τόκων έχει όπως φαίνεται στον πίνακα 10.3.

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

Α/Α ΔΟΣΗΣ	ΑΝΕΞΟΦΛΗΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	ΤΟΚΟΧΡΕΩΛΥΣΙΟ	ΧΡΕΩΛΥΣΙΟ	ΤΟΚΟΙ	ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΛΟΥΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ
1	1,101,642.92	105,752.67	55,038.64	50,714.03	1,044,290.89
2	1,044,290.89	105,752.67	57,567.10	48,185.57	984,304.11
3	984,304.11	105,752.67	60,211.73	45,540.94	921,561.56
4	921,561.56	105,752.67	62,977.84	42,774.83	855,936.61
5	855,936.61	105,752.67	65,871.03	39,881.64	787,296.88
6	787,296.88	105,752.67	68,897.14	36,855.53	715,503.84
7	715,503.84	105,752.67	72,062.26	33,690.41	640,412.64
8	640,412.64	105,752.67	75,372.79	30,379.88	561,871.77
9	561,871.77	105,752.67	78,835.40	26,917.27	479,722.75
10	479,722.75	105,752.67	82,457.08	23,295.59	393,799.81
11	393,799.81	105,752.67	86,245.15	19,507.52	303,929.59
12	303,929.59	105,752.67	90,207.24	15,545.43	209,930.74
13	209,930.74	105,752.67	94,351.34	11,401.33	111,613.61
14	111,613.61	105,752.67	98,685.82	7,066.85	8,779.80
15	8,779.80	105,752.67	103,219.43	2,533.24	0.00

ΚΕΦΑΛΑΙΟ (ΣΕ ΕΥΡΩ)	1,152,000.00
ΟΝΟΜΑΣΤΙΚΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟ	4.50%
ΔΙΑΚΕΙΑ ΔΑΝΕΙΟΥ (ΣΕ ΜΗΝΕΣ)	180
ΠΕΡΙΟΔΟΙ ΑΝΑ ΕΤΟΣ	12
ΜΗΝΙΑΙΑ ΤΟΚΟΧΡΕΩΛΥΤΙΚΗ ΔΟΣΗ	8,812.72
ΣΥΝΟΛΟ ΤΟΚΩΝ ΔΑΝΕΙΟΥ	434,290.06
ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙ ΤΟΥ ΑΡΧΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ	37.6988%

10.3 Ανάλυση Κόστους Παραγωγής

Στο κόστος παραγωγής ή λειτουργίας, εφόσον πρόκειται για επιχείρηση παροχής υπηρεσιών, περιλαμβάνεται το κόστος πωληθέντων και τα γενικά έξοδα, δηλαδή τα έξοδα διοικητικής λειτουργίας και τα έξοδα λειτουργίας διαθέσεως (Πίνακας 2, Κεφαλαίου 6). Επίσης στο κόστος παραγωγής περιλαμβάνονται οι αποσβέσεις και το κόστος χρηματοδότησεως.

Το κόστος χρηματοδότησεως αποτελούν οι τόκοι του μακροπρόθεσμου δανείου όπως αυτοί παρουσιάστηκαν στον πίνακα 10.3 του παρόντος κεφαλαίου. Όσον αφορά τις αποσβέσεις, η μέθοδος υπολογισμού τους είναι σταθερή κατά την διάρκεια των ετών που εξετάζονται στην παρούσα μελέτη.

Η ανάλυση των ετησίων αποσβέσεων έχει όπως φαίνεται στον πίνακα 10.4 του παρόντος κεφαλαίου.

Πίνακας 10.4 : Ανάλυση Ετήσιων Αποσβέσεων (ποσά σε ευρώ)

Περιγραφή	Κόστος Κτήσης	%	2008	2009	2010	2011	2012
Έξοδα Εγκατάστασης	90000	20%	18000	18000	18000	18000	18000
Πάγια							
Οικόπεδο	0	0	0	0	0	0	0
Κτίρια	2490000	5%	124500	124500	124500	124500	124500
Έπιπλα- Σκεύη	325000	20%	65000	65000	65000	65000	65000
Σύνολο Παγίων	2815000		189500	189500	189500	189500	189500
Σύνολο Αποσβέσεων	0		207500	207500	207500	207500	207500

Στον πίνακα 10.5 του παρόντος κεφαλαίου παρουσιάζεται το συνολικό κόστος παραγωγής, όπως αυτό προκύπτει από τα επιμέρους κόστη που αναλύθηκαν παραπάνω.

Πίνακας 10.5: Συνολικό Κόστος Παραγωγής (ποσά σε ευρώ)

Περιγραφή Κόστους	2008	2009	2010	2011	2012
Κόστος Πωλήσεων	900,705	954,997.00	971,464	1,023,539	1,069,778
Κόστος Διοικητικής Λειτουργίας	153,799	160,117.00	165,921	174,815	182,712
Κόστος Λειτουργίας Διαθέσεως	107,368	111,743.00	115,793	122,000	127,512
Ετήσιες Αποσβέσεις	207,500	207,500.00	207,500	207,500	207,500
Τόκοι Δανείων	50,714.03	48,185.57	45,540.94	42,774.83	39,881.64
Συνολικό Κόστος Παραγωγής	1,420,086	1,434,357	1,460,678	1,527,854	1,587,502

10.4 Προϋπολογιστικές Καταστάσεις Αποτελεσμάτων Χρήσης

Οι προϋπολογιστικές καταστάσεις χρήσης για τα εξεταζόμενα έτη 2008 - 2012 δίνονται από τον πίνακα 10.6 του παρόντος κεφαλαίου. Παρατηρούμε ότι από το πρώτο έτος λειτουργίας τα αποτελέσματα είναι θετικά, ενώ κατά τα υπόλοιπα έτη ακολουθεί μια αύξηση της οποίας ο ρυθμός όσο περνάνε τα χρόνια μειώνεται (Πίνακας 10.6). Το τελευταίο σημαίνει βεβαίως ότι η επιχείρηση τείνει στην ωρίμανση.

Πίνακας 10.6 : Προϋπολογιστικές Καταστάσεις Αποτελεσμάτων Χρήσης 2008- 2012 (ποσά σε ευρώ)

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2008	2009	2010	2011	2012
Κύκλος Εργασιών (Πωλήσεις)	1,936,898.00	2,174,813.00	2,391,965.00	2,631,161.00	2,894,277.00
Μείον: Κόστος Πωλήσεων	900,705.00	954,997.00	971,464.00	1,023,539.00	1,069,778.00
Μικτά αποτ/τα (κέρδη) εκμ/σεως	1,036,193.00	1,219,816.00	1,420,501.00	1,607,622.00	1,824,499.00
Μείον: Κόστος Διοικητικής Λειτουργίας	153,799.00	160,117.00	165,921.00	174,815.00	182,712.00
Μείον: Κόστος Λειτουργίας Διαθέσεως	107,368.00	111,743.00	115,793.00	122,000.00	127,512.00
Αποτελέσματα προ Φόρων , Τόκων ,Αποσβέσεων	775,026.00	947,956.00	1,138,787.00	1,310,807.00	1,514,275.00
Μείον: Τόκοι Δανείου	50,714.03	48,185.57	45,540.94	42,774.83	39,881.64
Μείον: Αποσβέσεις	207,500.00	207,500.00	207,500.00	207,500.00	207,500.00
Αποτελέσματα προ Φόρων	516,811.97	692,270.43	885,746.06	1,060,532.17	1,266,893.36
Φόρος Εισοδήματος (35%)	180,884 .00	242,295.00	310,011.00	371,186.00	443,412.00
Καθαρά Αποτελέσματα	335,928	449,975.00	575,735.00	689,346.00	823,4810.00

Πίνακας 10.7 Ετήσια Αύξηση Αποτελεσμάτων προ Φόρων

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
Ετήσια Αύξηση Αποτελεσμάτων	29%	18.50%	18.47%	18.40%

10.5 Προϋπολογιστικές Καταστάσεις Ταμειακών Ροών (2008-2012)

Οι προϋπολογιστικές καταστάσεις ταμειακών ροών δίνονται από τον πίνακα 10.8 του παρόντος κεφαλαίου. Παρατηρούμε ότι από το πρώτο έτος, η επιχείρησή μας έχει θετικά αποτελέσματα, κάτι που διαγράφει την πολύ καλή μελλοντική της πορεία και δίνει θετικές καθαρές ταμειακές ροές για όλα τα εξεταζόμενα έτη (2008 - 2012).

Το ποσοστό αύξησης των καθαρών ταμειακών ροών προκύπτει από τον πίνακα 10.9 του παρόντος κεφαλαίου. Αντίστοιχα με τα καθαρά αποτελέσματα (Πίνακας 10.7) παρατηρούμε ότι ο ρυθμός αύξησης μειώνεται με την πάροδο των εξεταζόμενων ετών.

Πίνακας 10.8 : Κατάσταση Ταμειακών Ροών (2008 -2012) (ποσά σε ευρώ)

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2008	2009	2010	2011	2012
Αποτελέσματα προ Φόρων, Τόκων, Αποσβέσεων	775,026.00	947,956.00	1,138,787.00	1,310,807.00	1,514,275.00
Σύνολο Εισροών	775,026.00	947,956.00	1,138,787.00	1,310,807.00	1,514,275.00
Μείον: Τόκοι Δανείου	50,714.03	48,185.57	45,540.94	42,774.83	39,881.64
Αποτελέσματα προ Φόρων και Αποσβέσεων	724,311.97	899,770.43	1,093,246.06	1,268,032.17	1,474,393.36
Μείον :Χρεολύσιο Δανείου	55,038.64	57,567.10	60,211.73	62,977.84	65,871.03
Αποτελέσματα προ Φόρων	669,273.33	842,203.33	1,033,034.33	1,205,054.33	1,408,522.33
Μειον: Φόρος Εισοδήματος (35%)	180,884 .00	242,295.00	310,011.00	371,186.00	443,412.00
Καθαρή Ταμειακή Ροή	488,429.33	599,908.33	723,023.33	833,868.33	965,110.33

Πίνακας 10.9 : Ετήσια Αύξηση Καθαρών Ταμειακών Ροών

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2008 - 2009	2009 - 2010	2010 - 2011	2011 - 2012
Ετήσια Αύξηση Καθαρών Ταμειακών Ροών	22,82%	20,52%	15,33%	15,53%

10.6 Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση

10.6.1 Εναλλακτική Τοποθέτηση Μετοχικού Κεφαλαίου

Το μετοχικό κεφάλαιο ισούται σύμφωνα με τον πίνακα 10.2 του παρόντος κεφαλαίου που αφορά στο χρηματοδοτικό σχήμα της επένδυσης, με 2.048.000 ευρώ. Εάν ο επενδυτής τοποθετούσε το παραπάνω κεφάλαιο σε "repos", επένδυση που θεωρείται χαμηλού κινδύνου, η απόδοση της επένδυσης θα είχε ως φαίνεται στον πίνακα 10.10.

Πίνακας 10.10 : Απόδοση του Μετοχικού Κεφαλαίου τοποθετημένου σε "Repos"

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2008	2009	2010	2011	2012	Σύνολο
Κεφάλαιο	2,048,000	2,109,440	2,172,723	2,237,904	2,305,041	
Απόδοση σε repos	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	
Απόδοση ανά έτος	61,440	63,283	65,181	67,137	69,151	326,192

Από τους πίνακες 10.6 και 10.8 του παρόντος κεφαλαίου που αφορούν στις προϋπολογιστικές καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης και ταμειακών ροών αντίστοιχα, διαπιστώνουμε ότι η επένδυση αρχίζει να αποδίδει άμεσα, δηλαδή από τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της αρχίζει να αποφέρει κέρδη.

Η επιχείρηση ακόμα και τα πρώτα χρόνια λειτουργεί αξιοπρεπώς, διατηρώντας τα κεφάλαιά της και ακολουθώντας έντονα ανοδική πορεία.

Εάν χρησιμοποιήσουμε την μέθοδο επανείσπραξης κεφαλαίων είναι προφανές ότι τα χρόνια που αναλύονται στην παρούσα μελέτη (2008 – 2012) δεν θα ήταν αρκετά για να διαπιστώσουμε σε ποιο έτος θα έπαιρνε ο επενδυτής τα χρήματα του πίσω.

Σύμφωνα με τον πίνακα 10.12, η απόδοση της επένδυσης μέσα από τις καθαρές ταμειακές ροές της επένδυσης έχει ως εξής:

Πίνακας 10.11: Επανείσπραξη της επένδυσης (ποσά σε ευρώ)

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2008	2009	2010	2011	2012	Σύνολο
Καθαρή Ταμειακή Ροή	488,429.33	599,908.33	723,023.33	833,868.33	965,110.33	3,510,339.65

Από τον πίνακα 10.11 διαπιστώνουμε ότι η υπό μελέτη επένδυση έχει πολύ μεγαλύτερη απόδοση από την αντίστοιχη τοποθέτηση του μετοχικού κεφαλαίου σε "Repos" (πίνακας 10.10). Το ρίσκο ασφαλώς είναι μεγαλύτερο, αλλά υπάρχουν διάφορες μεταβλητές που κάνουν την επένδυση ελκυστική:

- Ø Το χαμηλό επιτόκιο δανεισμού που επικρατεί στην αγορά.
- Ø Το χαμηλό επιτόκιο καταθέσεων που επικρατεί στην αγορά.

10.6.2 Επανείσπραξη του Μετοχικού Κεφαλαίου

Σύμφωνα με τον πίνακα 10.11 είναι προφανές ότι οι εκτιμήσεις για πέντε χρόνια λειτουργίας δεν είναι αρκετές για να αξιολογηθεί η επένδυση επαρκώς. Για αυτό το λόγο κρίνεται αναγκαίο να γίνουν εκτιμήσεις για την πορεία της επένδυσης για ακόμα πέντε χρόνια (2013 - 2017). Για τον προϋπολογισμό των λογιστικών καταστάσεων 2013 – 2017 υιοθετούνται οι ακόλουθες παραδοχές:

§ Θεωρούμε ότι το μικτό περιθώριο κέρδους παραμένει σταθερό από το 2012 και μέχρι το 2017 (πίνακας 10.12).

§ Κατά την ίδια περίοδο παραμένει σταθερός και ο λόγος μεταξύ του κόστους διοίκησης λειτουργίας και κύκλου εργασιών καθώς και ο αντίστοιχος λόγος που αφορά το κόστος διαθέσεως (πίνακας 10.12).

§ Κατά τα έτη 2013 – 2017 θεωρούμε ότι σταθεροποιείται η πορεία της μονάδας και για αυτό υπολογίζουμε μια αύξηση στον κύκλο εργασιών κατά 5% ετησίως (πίνακας 10.13).

Πίνακας 10.12: Μικτό Περιθώριο Κέρδους (2008 -2012)

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2008	2009	2010	2011	2012
Κόστος Πωλήσεων/Πωλήσεις	53.00%	44%	41%	39%	37.00%
Κόστος Διοικ.Λειπ/Πωλήσεις	7,9%	7,36%	6,93%	6,64%	6,31%
Κόστος Διαθέσεως/Πωλήσεις	5,54%	5,13%	4,84%	4,64%	4,40%

Πίνακας 10.13: Προϋπολογιστικές Καταστάσεις Αποτελεσμάτων Χρήσης (2013 - 2017)

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2013	2014	2015	2016	2017
Κύκλος Εργασιών (Πωλήσεις)	3,038,990.00	3,190,940.00	3,350,487.00	3,518,011.00	3,693,912.00
Μείον: Κόστος Πωλήσεων	1,154,816.00	1,212,557.00	1,273,185.00	1,336,844.00	1,366,747.00
Μικτά αποτ/τα (κέρδη) εκμ/σεως	1,884,174.00	1,978,383.00	2,077,302.00	2,181,167.00	2,327,165.00
Μείον: Κόστος Διοικητικής Λειτουργίας	191,760.00	201,348.00	211,416.00	221,986.00	233,086.00
Μείον: Κόστος Λειτουργίας Διαθέσεως	133,716.00	140,401.00	147,421.00	154,792.00	162,532.00
Αποτελέσματα προ Φόρων , Τόκων ,Αποσβέσεων	1,558,698.00	1,636,634.00	1,718,465.00	1,804,389.00	1,931,547.00
Μείον: Τόκοι Δανείου	36,855.53	33,690.41	30,379.88	26,917.27	23,295.59
Μείον: Αποσβέσεις	143,103.00	143,103.00	143,103.00	143,103.00	143,103.00
Αποτελέσματα προ Φόρων	1,378,739.47	1,459,840.59	1,544,982.12	1,634,368.73	1,765,148.41
Φόρος Εισοδήματος (35%)	482,559.00	510,944.00	540,744.00	572,029.00	617,802.00
Καθαρά Αποτελέσματα	896,180.47	948,896.59	1,004,238.12	1,062,339.73	1,147,346.00

Από τους παραπάνω πίνακες 10.12 και 10.13 προκύπτει και ο πίνακας 10.14 που αφορά τις προϋπολογιστικές καταστάσεις καθαρών ταμειακών ροών.

Πίνακας 10.14: Προϋπολογιστικές Καταστάσεις Ταμειακών Ροών (2009-2017)

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2013	2014	2015	2016	2017
Αποτελέσματα προ Φόρων , Τόκων ,Αποσβέσεων	1,558,698.00	1,636,634.00	1,718,465.00	1,804,389.00	1,931,547.00
Σύνολο Εισροών	1,558,698.00	1,636,634.00	1,718,465.00	1,804,389.00	1,931,547.00
Μείον: Τόκοι Δανείου	36,855.53	33,690.41	30,379.88	26,917.27	23,295.59
Αποτελέσματα προ Φόρων και Αποσβέσεων	1,521,842.47	1,602,943.59	1,688,085.12	1,777,471.73	1,908,251.41
Μείον :Χρεολύσιο Δανείου	68,897.14	72,062.26	75,372.79	78,835.40	82,457.08
Αποτελέσματα προ Φόρων	1,452,945.33	1,530,881.33	1,612,712.33	1,698,636.33	1,825,794.33
Μειον: Φόρος Εισοδήματος (35%)	482,559.00	510,944.00	540,744.00	572,029.00	617,802.00
Καθαρή Ταμειακή Ροή	970,386.33	1,019,937.33	1,071,968.33	1,126,607.33	1,207,992.33

Η επανείσπραξη του μετοχικού κεφαλαίου που σύμφωνα με τον πίνακα 10.2 που αφορά το χρηματοδοτικό σχήμα, είναι 2.048.000 ευρώ και προκύπτει από τον πίνακα 10.15 που ακολουθεί.

Πίνακας 10.15: Επανείσπραξη Κεφαλαίου με την Μέθοδο της Δεξιόστροφης Αθροιστικής Σειράς Καθαρών Ταμειακών Ροών

Έτη	Καθαρή Ταμειακή Ροή	Αθροιστική Κ.Τ.Ρ
2008	488,429.33	488,429.33
2009	599,908.33	1,088,337.66
2010	723,023.33	1,811,360.99
2011	833,868.33	2,645,229.32
2012	965,110.33	3,610,339.65
2013	970,386.33	4,580,725.98
2014	1,019,937.33	5,600,663.31
2015	1,071,968.00	6,672,631.31
2016	1,126,607.33	7,799,238.64
2017	1,207,992.33	9,007,230.97

Από τον πίνακα 10.15 προκύπτει ότι η επανείσπραξη του μετοχικού κεφαλαίου (2.048.000 ευρώ) θα πραγματοποιηθεί τον τέταρτο χρόνο (2011).

10.6.3 Αξιολόγηση της Επένδυσης με τη Μέθοδο της Καθαρής Παρούσας Αξίας

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

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

Ως συντελεστής προεξόφλησης χρησιμοποιείται το 5% αφού η επένδυση πρέπει να έχει απόδοση τουλάχιστον μεγαλύτερη από 4,50% που είναι το επιτόκιο δανεισμού. Αν προεξοφληθούν οι ταμειακές ροές κάθε χρόνου (2013 - 2017) στο χρόνο μηδέν και ληφθεί υπόψη και η υπολειμματική αξία των παγίων στοιχείων στο τέλος του προγράμματος, τότε θα προκύψει:

$$\begin{aligned} \text{Παρούσα} = \text{αξία} &= \frac{488429}{1,05} + \frac{599908}{(1,05)^2} + \frac{723023}{(1,05)^3} + \frac{833868}{(1,05)^4} + \frac{965110}{(1,05)^5} + \frac{970386}{(1,05)^6} + \frac{1,019937}{(1,05)^7} \\ &+ \frac{1,071968}{(1,05)^8} + \frac{1,126607}{(1,05)^9} + \frac{1,207,992}{(1,05)^{10}} \end{aligned}$$

$$\text{Παρούσα αξία} = 6,709,482$$

$$\text{Καθαρά Παρούσα αξία} = 6,709,482 - 2.048.000 = 4,661,482$$

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

10.7 Αξιολόγηση της Επένδυσης από Εθνικής και Κοινωνικής Άποψης

Η υπό μελέτη μονάδα θα συμβάλει σημαντικά στην οικονομία του νησιού αφού θα προσφέρει νέες θέσεις εργασίας για να καλύψει τις ανάγκες της τόσο σε μόνιμο όσο και σε έκτακτο προσωπικό. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι το 2008 θα καταβάλει ετήσια έξοδα προσωπικού 649.578 ευρώ για αμοιβές εργαζομένων.

Επίσης, η αύξηση του τουριστικού ενδιαφέροντος για την συγκεκριμένη περιοχή θα λειτουργήσει ως έναυσμα για την προσέλκυση και άλλων επενδύσεων μιας και πρόκειται άλλωστε για μια αναπτυσσόμενη περιοχή.

Οι εκτιμήσεις που έγιναν στο παρόν κεφάλαιο στηρίχτηκαν στο συντηρητικότερο σενάριο προκειμένου να είναι πιο ρεαλιστικές. Η πληρότητα των ξενοδοχείων που παρουσιάσαμε στο κεφάλαιο 3 ξεκινά από τον μέσο όρο που παρουσιάζει το νησί και αυξάνει με σταθερούς ρυθμούς. Το ίδιο ισχύει και για τα υπόλοιπα κέντρα εσόδων (εστιατόρια, bar). Η μονάδα όπως ήταν αναμενόμενο είναι εντάσεως εργασίας και για αυτό το λόγο περίπου το μισό των εξόδων διοχετεύεται στις αμοιβές των εργαζομένων.

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις που έγιναν για τα έτη 2008 – 2017, το υδροψυχαγωγικό πάρκο “Lido” αναμένεται να έχει πολύ ικανοποιητική πορεία. Τα αποτελέσματα από τον πρώτο κιάλας χρόνο εμφανίζονται να είναι θετικά και ιδιαίτερα ικανοποιητικά. Από το δεύτερο έτος παρατηρείται μια σταθεροποίηση των αποτελεσμάτων και των καθαρών ταμειακών ροών, γεγονός που αποδίδεται στο ότι αναμένεται πλέον να αρχίσει να αποδίδει έμπρακτα η προβολή της μονάδας. Από τον τρίτο χρόνο λειτουργίας και μετά αναμένεται μια σταθεροποίηση του ρυθμού αύξησης των αποτελεσμάτων και των ταμειακών ροών, εφόσον η επιχείρηση αρχίσει να σταθεροποιείται σε ικανοποιητικά επίπεδα. Κατά την τελευταία πενταετία παρατηρείται αύξηση του κύκλου εργασιών σε χαμηλά επίπεδα (5%) και παρόλα αυτά η επένδυση εμφανίζει κερδοφορία. Τον δέκατο πέμπτο χρόνο αναμένεται και η ομαλή αποπληρωμή του μακροπρόθεσμου δανείου.

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

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΕΡΕΥΝΑ

ΕΡΕΥΝΑ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟΥ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΩΝ

Πολύ ενδιαφέροντα είναι τα συμπεράσματα που προέκυψαν από την έρευνα που πραγματοποιήθηκε στους τουρίστες της Κω, έρευνα την οποία υλοποίησε το Επιμελητήριο Δωδεκανήσου σε συνεργασία με την ΔΕΤΑΠ και την Επιστημονική Ομάδα Τουρισμού του Επιμελητηρίου. Κατά την παρουσίαση που έγινε στην αίθουσα εκδηλώσεων του Επιμελητηρίου στην Κω το απόγευμα την Τετάρτης 23 Φεβρουαρίου παρέστησαν η Έπαρχος της Κω κ. Κυπραίου, οι Δήμαρχοι των 3 Δήμων του νησιού, αλλά και εκπρόσωποι επαγγελματικών φορέων και ενδιαφερόμενοι πολίτες και επιχειρηματίες.

Το τελικό δείγμα της έρευνας αποτελείται από 784 άτομα. Το δείγμα αποτελείται από άνδρες & γυναίκες άνω των 18 ετών, αλλοδαπούς τουρίστες που έμειναν τουλάχιστον 1 νύχτα στο νησί της Κω και αναχώρησαν μέσω charter ανεξάρτητα με τον λόγο επίσκεψης τους (διακοπές, συνέδριο, incentive, επαγγελματικό ταξίδι, επίσκεψη φίλων & συγγενών). Χρησιμοποιήθηκε συστηματική τυχαία δειγματοληψία από το χώρο check-in (αναχωρήσεων) του αεροδρομίου, με χρήση ποσόστωσης (quota) ως προς την κατανομή των εθνικοτήτων με βάση τις αφίξεις charter της περιόδου Σεπτεμβρίου - Οκτωβρίου 2005. Εν συνεχεία, το δείγμα σταθμίστηκε ως προς την πραγματική κατανομή των εθνικοτήτων για την περίοδο Σεπτεμβρίου - Οκτωβρίου 2006, με βάση τα τελικά στοιχεία της Υπηρεσίας Πολιτικής Αεροπορίας. Η συλλογή των ερωτηματολογίων έγινε σε συνεργασία με τον Δήμο Ηρακλειδών, στελέχη του οποίου εργάστηκαν ως ερευνητές, ενώ υπήρξε και συνεργασία με την Ένωση Ξενοδόχων Κω, για την εποπτεία και τον συντονισμό της συλλογής των στοιχείων. Η στατιστική ανάλυση των στοιχείων της έρευνας έγινε από την εταιρεία Market Plan, η οποία είναι μέλος της European Society of Opinion & Marketing Research και τηρεί του κώδικες δεοντολογίας για τη διεξαγωγή και δημοσιοποίηση ερευνών κοινής γνώμης. Ακολουθεί μία αποκομιδή ορισμένων στοιχείων που αποτέλεσαν και αντικείμενο της παρουσίασης:

Η τουριστική κίνηση σε κάθε περιοχή αναλύεται στις εξής αγορές:

- Στην πόλη της Κω το 33% των τουριστών είναι Ολλανδοί. Αντίθετα οι Γερμανοί αποτελούν μόνο το 7%.
- Στην Καρθάμαινα το 66% των τουριστών βρέθηκε να είναι Άγγλοι και το 11% Γερμανοί.
- Στο Ψαλίδι το 21% των τουριστών βρέθηκε να είναι Γερμανοί, ενώ αντίθετα οι Ολλανδοί αποτελούν μόνο το 10%.
- Στο Μαστιχάρι το 40% των τουριστών είναι Γερμανοί το 26% Άγγλοι και το 23% Ελβετοί & Αυστριακοί. Στην Κέφαλο το 78% των τουριστών είναι Άγγλοι, ενώ όλες οι άλλες εθνικότητες έχουν ποσοστά μικρότερα από 10%.

- Στο Τιγκάκι, Άγγλοι & Γερμανοί αποτελούν του 33% και 34% αντίστοιχα.
- Στο Μαρμάρι το 38% των τουριστών βρέθηκε να είναι Γερμανοί και το 29% Ελβετοί & Αυστριακοί.
- Στη Λάμπη, το 24% των τουριστών είναι Ελβετοί & Αυστριακοί, ενώ Γερμανοί, Ολλανδοί και Σκανδιναβοί διαθέτουν από 18% αντίστοιχα.

Όσον αφορά για το ποιες περιοχές του νησιού προτιμά περισσότερο κάθε εθνικότητα:

- Πρώτη στις προτιμήσεις των Άγγλων είναι η Καρδάμαινα, αποσπώντας το 50% του συνόλου των Άγγλων στο νησί. Αντίθετα είναι τελευταία στην προτίμηση των Σκανδιναβών με μόλις 3% του συνόλου στο νησί.
- Πρώτο στις προτιμήσεις των Γερμανών είναι το Μαστιχάρι, αποσπώντας το 25% του συνόλου των Γερμανών στο νησί.
- Πρώτη στις προτιμήσεις των Ολλανδών είναι η περιοχή η πόλη της Κώ, αποσπώντας το 49% του συνόλου των Ολλανδών στο νησί.
- Η πόλη της Κώ είναι επίσης πρώτη στις προτιμήσεις των Σκανδιναβών, αποσπώντας το 41% του συνόλου των Σκανδιναβών στο νησί.
- Πρώτο στις προτιμήσεις των BENELUX είναι το Ψαλίδι, αποσπώντας το 39% του συνόλου των BENELUX στο νησί.
- Η προτίμηση των Ιταλών φαίνεται να μοιράζεται μεταξύ Καρδάμαινας & Ψαλίδι αφού αποσπούν το 36% και το 33% αντίστοιχα των Ιταλών στο νησί.
- Πρώτη στις προτιμήσεις των κατοίκων των πρώην ανατολικών χωρών φαίνεται να είναι η Καρδάμαινα (33% του συνόλου στο νησί) με αρκετά κοντά την Κω (29% του συνόλου στο νησί).

Ενδιαφέρον είναι το στοιχείο που αναφέρεται στο οικογενειακό εισόδημα των ερωτώμενων για το έτος 2005:

Το 7% των τουριστών διαθέτει εισόδημα κάτω των €15.000, 14% από €15.000 έως €29.000, 29% από €30.000 έως €49.000, 28% από €50.000 έως €69.000 και 22% διαθέτουν ετήσιο εισόδημα άνω των €70.000.

Ο καιρός και οι ωραίες παραλίες καθώς επίσης η ηρεμία και η ξεκούραση παίζουν ένα σημαντικό ρόλο στην επιλογή της Κω ως τόπο διακοπών. Αντίθετα, το αν το νησί είναι δημοφιλής προορισμός και οι επιλογές της νυχτερινής διασκέδασης φαίνεται να έπαιξαν το λιγότερο σημαντικό ρόλο στην επιλογή της Κω ως τόπου των διακοπών τους.

Σημαντικές διαφορές (στις απαντήσεις της παραπάνω ερώτησης) παρατηρούνται μεταξύ των **Γερμανών, των Άγγλων και των Ολλανδών**. Για παράδειγμα ο πολιτισμός & η ιστορία είναι σημαντικότερος παράγοντας στους Γερμανούς απ' ότι στις άλλες εθνικότητες.

Επίσης φαίνεται ότι η διασκέδαση & οι νυχτερινές επιλογές είναι περισσότερο σημαντικός σαν παράγοντας στους Άγγλους απ' ότι στις άλλες εθνικότητες.

Στην ερώτηση «**Ποιος παράγοντας σας επηρέασε περισσότερο για να επιλέξετε την Κω**», το 27% απάντησε η μπροσούρα του tour-operator (Βέλγιο+Λουξ. 55%, Ολλανδία 37%), 16% η σύσταση ταξιδιωτικού γραφείου (Γερμανοί 30%, ενώ αντίθετα οι Άγγλοι 9%), 26% η σύσταση από συγγενείς και φίλους (Άγγλοι 31%), η διαφήμιση και τα άρθρα σε ΜΜΕ 8% (Σκανδιναβοί 23%), και άλλοι λόγοι στο 22%

Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι στην ερώτηση «**Πως κλείσατε το ταξίδι σας για την Κω**» το 13% ανέφερε ότι έκλεισε μόνο την πτήση και αναζήτησαν την διαμονή από μόνοι τους, ενώ αντίθετα το 87% αγόρασε το κλασικό τουριστικό πακέτο που περιλαμβάνει την πτήση και την διαμονή. Το μεγαλύτερο ποσοστό απ' ευθείας κλεισίματος εμφανίζεται στην Κέφαλο (28%) και το μικρότερο στο Ψαλίδι (4%).

Στην ερώτηση «**Πως επιλέξατε το κατάλυμα της διαμονής σας**», 40% ανέφεραν μέσω του προσπέκτους του Tour-Operator, 18% μέσω σύστασης του προσωπικού του ταξιδιωτικού γραφείου, 14% μέσω Internet, 13% από σύσταση συγγενών και φίλων, ενώ ένα 3% ανέφερε ότι αγόρασε πακέτο διακοπών χωρίς να γνωρίζουν το ακριβές κατάλυμα της διαμονής του (unspecified offers).

Σε σχέση με την περιοχή διαμονής, το μεγαλύτερο ποσοστό επιλογής του καταλύματος μέσω του προσπέκτους του Tour-Operator εμφανίζεται στο Ψαλίδι με 55% (σε σχέση με 40% στο σύνολο του νησιού). Το μεγαλύτερο ποσοστό επιλογής του καταλύματος μέσω της Σύστασης του πρακτορείου εμφανίζεται στο Τιγκάκι (32%) και στο Μαρμάρι (23%) σε σχέση με 18% στο σύνολο του νησιού. Το μεγαλύτερο ποσοστό επιλογής μέσω σύστασης συγγενών & φίλων εμφανίζεται στην Κέφαλο (22%) σε σχέση με 9% στο σύνολο του νησιού. Τέλος, το μεγαλύτερο ποσοστό επιλογής του καταλύματος μέσω του internet εμφανίζεται στο Μαστιχάρι με 19% (σε σχέση με 13% στο σύνολο του νησιού).

Το 47% των τουριστών ανέφερε ότι **χρησιμοποίησαν το Internet για να βρουν πληροφορίες για το ταξίδι τους στην Κω** πριν από την κράτηση τους.

Από όσους έψαξαν πληροφορίες στο Internet, το 69% ανέφεραν ότι έψαξαν πληροφορίες γενικά για το νησί και τις δραστηριότητες, 48% για την διαθέσιμη διαμονή και 30% για διαθέσιμη πτήση.

Ποσοστό 20% των τουριστών ανέφερε ότι **χρησιμοποίησε το Internet για να κάνει κάποια On-line κράτηση** για το ταξίδι στην Κω. Πρώτοι στην on-line κράτηση έρχονται οι Σκανδιναβοί με 30% και εν συνεχεία οι κάτοικοι των χωρών Benelux με 25%. Από το σύνολο όσων έκαναν κάποια on-line κράτηση το 67% ανέφερε ότι αγόρασε όλο το πακέτο των διακοπών, 32% την πτήση, 1% το ξενοδοχείο, και 1% ενοικιαζόμενο αυτοκίνητο.

Σε σχέση με τον **λόγο επίσκεψης στο νησί**, η συντριπτική πλειοψηφία των τουριστών (95%) ήρθαν στην Κω για διακοπές, σε σχέση με 0,3% για συνέδριο ή ταξίδι

κινήτρου, 1% για επαγγελματικούς λόγους και 4% για επίσκεψη σε φίλους και συγγενείς, ενώ σε αυτό το σημείο θα πρέπει να υπενθυμίσουμε ότι η έρευνα αφορά τουρίστες που διακινήθηκαν μέσω πτήσεων charter.

Το 29% των τουριστών ανέφεραν ότι έχουν **επισκεφθεί την Κω στο παρελθόν (repeaters)**. Το αντίστοιχο ποσοστό στους Άγγλους ανεβαίνει στο 35%, ενώ αντίθετα στους Ολλανδούς είναι 21%. Αξίζει να αναφερθεί η περίπτωση των Ιταλών τουριστών από τους οποίους μόνο το 13% απάντησε ότι έχουν ξανάρθει στο νησί της Κω. Τα μεγαλύτερα ποσοστά repeaters καταγράφηκαν στην Κέφαλο (55%) και στην πόλη της Κω (31%). Αντίθετα η Λάμπη φαίνεται να έχει το μικρότερο με ποσοστό 5%.

Από το σύνολο των επισκεπτών του νησιού το 74% έμεινε σε **ξενοδοχείο** και το 26% σε **ενοικιαζόμενα διαμερίσματα**. Χαρακτηριστικό είναι ότι το 85% των Γερμανών προτιμά το ξενοδοχείο και μόνο 10% τα διαμερίσματα. Αντίθετα από το σύνολο των Ολλανδών, 56% προτίμησαν τα διαμερίσματα και 41% τα ξενοδοχεία. Υψηλή προτίμηση επίσης σε διαμερίσματα δείχνουν και οι Άγγλοι (38% σε σχέση όμως με 60% για τα ξενοδοχεία). Σε σχέση με την περιοχή διαμονής, σχεδόν το σύνολο των τουριστών (98%-100%) που παρέμειναν στο Ψαλίδι, το Μαρμάρι και τη Λάμπη επέλεξε ξενοδοχείο. Αντίθετα 75% των τουριστών στην Κέφαλο και 56% των τουριστών στην πόλη της Κω παρέμειναν σε ενοικιαζόμενα δωμάτια.

Σε σχέση με τη **συμφωνία διατροφής** τους, από τους τουρίστες που επέλεξαν να μείνουν σε ξενοδοχείο, 43% ήταν με all inclusive, 30% με ημιδιατροφή, 15% μόνο με πρωινό. Και 10% με πλήρη διατροφή. Από το σύνολο των τουριστών του νησιού, και ανεξάρτητα αν έμειναν σε ξενοδοχείο ή σε ενοικιαζόμενα διαμερίσματα, προκύπτει ότι 32% έμειναν σε ξενοδοχείο all inclusive, 26% σε ενοικιαζόμενα διαμερίσματα, 22% με συμφωνία ημιδιατροφής, 10% με πρωινό και 7% με πλήρη διατροφή. Σε σχέση με τις περιοχές του νησιού:

Το 50% των τουριστών στην Καρδάμαινα, και το 44% των τουριστών στο Μαστιχάρι παρέμειναν σε ξενοδοχεία all inclusive. Το 50% των τουριστών που έμειναν στο Ψαλίδι και στη Λάμπη παρέμειναν σε ξενοδοχεία με ημιδιατροφή. Το 22% των τουριστών στην πόλη της Κω παρέμειναν σε ξενοδοχεία με πρωινό.

Το προϊόν all-inclusive φαίνεται να είναι περισσότερο δημοφιλές στο Βέλγιο & Λουξεμβούργο (48% των τουριστών) και στους Ιταλούς (40%), αλλά σημαντικά λιγότερο δημοφιλές στην Σκανδιναβία (μόλις 2% των τουριστών).

Ταυτόχρονα, θα πρέπει να επισημανθεί η μειωμένη συνολική κατά κεφαλή δαπάνη στον προορισμό που παρουσιάζουν οι τουρίστες που επιλέγουν πακέτο all-inclusive, η οποία ανέρχεται σε €314,7 για το σύνολο της παραμονής, σε σχέση με €511,9 που δαπανούν οι τουρίστες που δεν έχουν επιλέξει διακοπές τύπου all-inclusive. Επίσης όμως θα πρέπει να

επισημανθεί ότι οι τουρίστες all inclusive δαπανούν κατά μέσο όρο €74 σε ψώνια, σε σχέση με €98 που δαπανούν οι τουρίστες που δεν έχουν επιλέξει διακοπές τύπου all-inclusive.

Στην ερώτηση «Κατά τη διάρκεια της παραμονής σας στην Κω, **ενοικιάσατε αυτοκίνητο ή μοτοσικλέτα;**» το 47% των τουριστών απάντησε θετικά (60% στους Γερμανούς και 36% στους Άγγλους). Από αυτούς που ενοικίασαν, το 61% ενοικίασε αυτοκίνητο και το 39% μοτοσικλέτα. Το μεγαλύτερο ποσοστό τουριστών που έκαναν κάποια ενοικίαση παρατηρήθηκε στους τουρίστες που παρέμειναν στη Λάμπη (59%) και στο Ψαλίδι (55%). Αντίθετα, το μικρότερο ποσοστό παρατηρήθηκε στην Καρδάμαινα (35%).

Οι οκτώ στους δέκα τουρίστες του νησιού (83%) απάντησαν ότι έκαναν κάποια **ψώνια κατά την διάρκεια παραμονής τους** στο νησί. Το αντίστοιχο ποσοστό για τους Άγγλους φαίνεται να είναι λίγο μικρότερο, στο 77%. Τα μεγαλύτερα ποσοστά τουριστών που έκαναν ψώνια παρατηρήθηκαν στους τουρίστες που παρέμειναν στην Λάμπη (97%), το Ψαλίδι (92%) και την πόλη της Κω (91%). Αντίθετα, το μικρότερο παρατηρήθηκε στο Μαρμάρι (70%).

Στην ερώτηση «**Τι είδη αγοράσατε;**», 61% απάντησαν ότι αγόρασαν ενθύμια (souvenirs), 26% κοσμήματα, 21% δερμάτινα / γούνες, 17% διακοσμητικά, και 36% διάφορα άλλα είδη. (Δεδομένου ότι ερώτηση δεχόταν περισσότερες από μία απαντήσεις ανά άτομο, τα ποσοστά δεν αθροίζουν σε 100%)

Ποσοστό 35% απάντησε θετικά στην ερώτηση «**Κάνετε κάποια εκδρομή εκτός του νησιού της Κω;**». Το ποσοστό αυτό ανεβαίνει στο 52% για τους Ολλανδούς και αντίθετα μειώνεται στο 29% για τους Άγγλους.

Σε σχέση με την περιοχή διαμονής, τα μεγαλύτερα ποσοστά συμμετοχής σε εκδρομή εκτός νησιού παρατηρήθηκαν στους τουρίστες που έμειναν στη Λάμπη (56%), στο Τιγκάκι (47%) και στο Ψαλίδι (43%). Αντίθετα το μικρότερο ποσοστό παρατηρήθηκε στην Καρδάμαινα (27%).

Στη συνέχεια, το σύνολο των τουριστών που απάντησε ότι πήγε εκδρομή ρωτήθηκε για τον **προορισμό της εκδρομής**. Από την ομαδοποίηση των απαντήσεων προκύπτει ότι από όσους πήγαν εκδρομή 56% πήγε σε Ελληνικούς προορισμούς-νησιά και αντίθετα 44% πήγε στην Τουρκία ή και στην Τουρκία. Από την αναγωγή των ποσοστών προκύπτει ότι από το σύνολο των τουριστών του νησιού, 18,9% πήγε εκδρομή σε Ελληνικό προορισμό, ενώ αντίθετα το 15,0% πήγε εκδρομή στην Τουρκία. Σε σχέση με τις παραπάνω απαντήσεις δεν παρατηρήθηκαν στατιστικά σημαντικές διαφορές ούτε ως προς την εθνικότητα, ούτε ως προς την περιοχή που έμεναν.

Το σύνολο των τουριστών που απάντησε ότι πήγε εκδρομή ρωτήθηκε επίσης αν **έκαναν ψώνια στον προορισμό της εκδρομής**: Από όσους πήγαν εκδρομή σε Ελληνικούς προορισμούς 39% έκαναν ψώνια, ενώ αντίθετα από όσους πήγαν εκδρομή στην Τουρκία

85% έκαναν ψώνια. Τα ποσοστά αυτά δεν διαφοροποιούνται στατιστικά σημαντικά ανάμεσα στις κύριες εθνικότητες (Άγγλοι, Γερμανοί, Ολλανδοί).

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει το **βαθμό ικανοποίησης των τουριστών από χαρακτηριστικά & υπηρεσίες στο νησί της Κω:**

Μέση ικανοποίηση (στην κλίμακα 0 - 100) από τα χαρακτηριστικά & υπηρεσίες του νησιού.

ΣΥΝΟΛΟ ΤΟΥΡΙΣΤΩΝ

ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ - ΦΙΛΙΚΟΤΗΤΑ ΝΤΟΠΙΩΝ (* Άγγλοι: 91 - Ολλανδοί: 84)	87,7
ΠΑΡΑΛΙΕΣ (* Άγγλοι: 84 - Ολλανδοί: 73)	81,9
ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ (* Άγγλοι: 84 - Άλλες χώρες: 78)	81,0
ΑΙΣΘΗΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ	80,9
ΣΠΟΡ - ΑΝΑΨΥΧΗ	80,0
ΙΣΤΟΡΙΚΑ - ΦΥΣΙΚΑ ΑΞΙΟΘΕΑΤΑ	78,7
ΣΧΕΣΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ - ΤΙΜΗΣ (* Άγγλοι: 82 - Γερμανοί: 73)	77,9
ΝΥΧΤΕΡΙΝΗ ΔΙΑΣΚΕΔΑΣΗ	77,5
ΑΓΟΡΕΣ	76,4
ΠΑΡΟΧΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟΥΡΙΣΤΕΣ	76,3
ΔΗΜΟΣΙΑ ΛΕΩΦΟΡΕΙΑ	76,2
ΤΑΞΙ (* Άγγλοι: 79 - Γερμανοί: 66)	73,2
ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΑ ΝΗΣΙΟΥ (* Άγγλοι: 79 - Γερμανοί: 59)	69,1
ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΤΟ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΟ (* Γερμανοί: 58)	64,1

Κλίμακα:

100 = αρκετά ικανοποιημένος

75 = ικανοποιημένος

50 = ούτε ικανοποιημένος ούτε δυσαρεστημένος

25 = δυσαρεστημένος

0 = αρκετά δυσαρεστημένος

(*) Στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των κύριων εθνικοτήτων (Άγγλοι, Γερμανοί, Ολλανδοί, Άλλοι).

Τις **τιμές φαγητού και ποτού** στην Κω, σε σχέση με αυτές στον τόπο μόνιμης διαμονής των τουριστών, χαρακτήρισε φθηνότερες το 51% των τουριστών (68% των Αγγλων), ίσες το 39%, και ακριβότερες το 10% (το 27% των Γερμανών και το 16% των Άλλων εθνικοτήτων).

Σε σχέση με τη περιοχή διαμονής, το μεγαλύτερο ποσοστό τουριστών που χαρακτήρισε τις τιμές φαγητού & ποτού «ακριβότερες από τη χώρα διαμονής τους» καταγράφηκε στο Μαρμάρι: Από το σύνολο των τουριστών στο Μαρμάρι, 28% χαρακτήρισαν τις τιμές «ακριβότερες», ενώ στο σύνολο του νησιού το αντίστοιχο ποσοστό είναι 10%.

Αντίθετα, το μεγαλύτερο ποσοστό τουριστών που χαρακτήρισε τις τιμές φαγητού & ποτού «φθηνότερες από τη χώρα διαμονής τους» καταγράφηκαν στη Κέφαλο με 79%, σε σχέση με 51% που είναι το αντίστοιχο ποσοστό στο σύνολο του νησιού.

Τις **τιμές νυχτερινής διασκέδασης** στην Κω σε σχέση με αυτές στον τόπο μόνιμης διαμονής των τουριστών χαρακτήρισε φθηνότερες το 52% των τουριστών (66% των Αγγλων), ίσες το 35% και ακριβότερες το 14% (42% των Ολλανδών).

Σε σχέση με τη περιοχή διαμονής, το μεγαλύτερο ποσοστό τουριστών που χαρακτήρισε τις τιμές νυχτερινής διασκέδασης «ακριβότερες από τη χώρα διαμονής τους» καταγράφηκε στη πόλη της Κω: Από το σύνολο των τουριστών στην πόλη της Κω, 31% χαρακτήρισε τις τιμές «ακριβότερες», ενώ στο σύνολο του νησιού το αντίστοιχο ποσοστό είναι 14%.

Αντίθετα, το μεγαλύτερο ποσοστό τουριστών που χαρακτήρισε τις τιμές νυχτερινής διασκέδασης «φθηνότερες από τη χώρα διαμονής τους» καταγράφηκε στη Κέφαλο με 79%, σε σχέση με 52% που είναι το αντίστοιχο ποσοστό στο σύνολο του νησιού.

Το 46% των τουριστών χαρακτηρίζει την **συνολική του εμπειρία στο νησί** ανώτερη από τις προσδοκίες του (50% των Άγγλων), 50% ίση με τις προσδοκίες του και 4% κατώτερη των προσδοκιών του (9% των Γερμανών).

Δεν παρατηρήθηκε καμία στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ των παραπάνω απαντήσεων και των περιοχών διαμονής, του είδους του καταλύματος (ξενοδοχεία - διαμερίσματα), της κατηγορίας του ξενοδοχείου, της συμφωνίας διατροφής, ούτε και μεταξύ κάποιων από τα δημογραφικά χαρακτηριστικά.

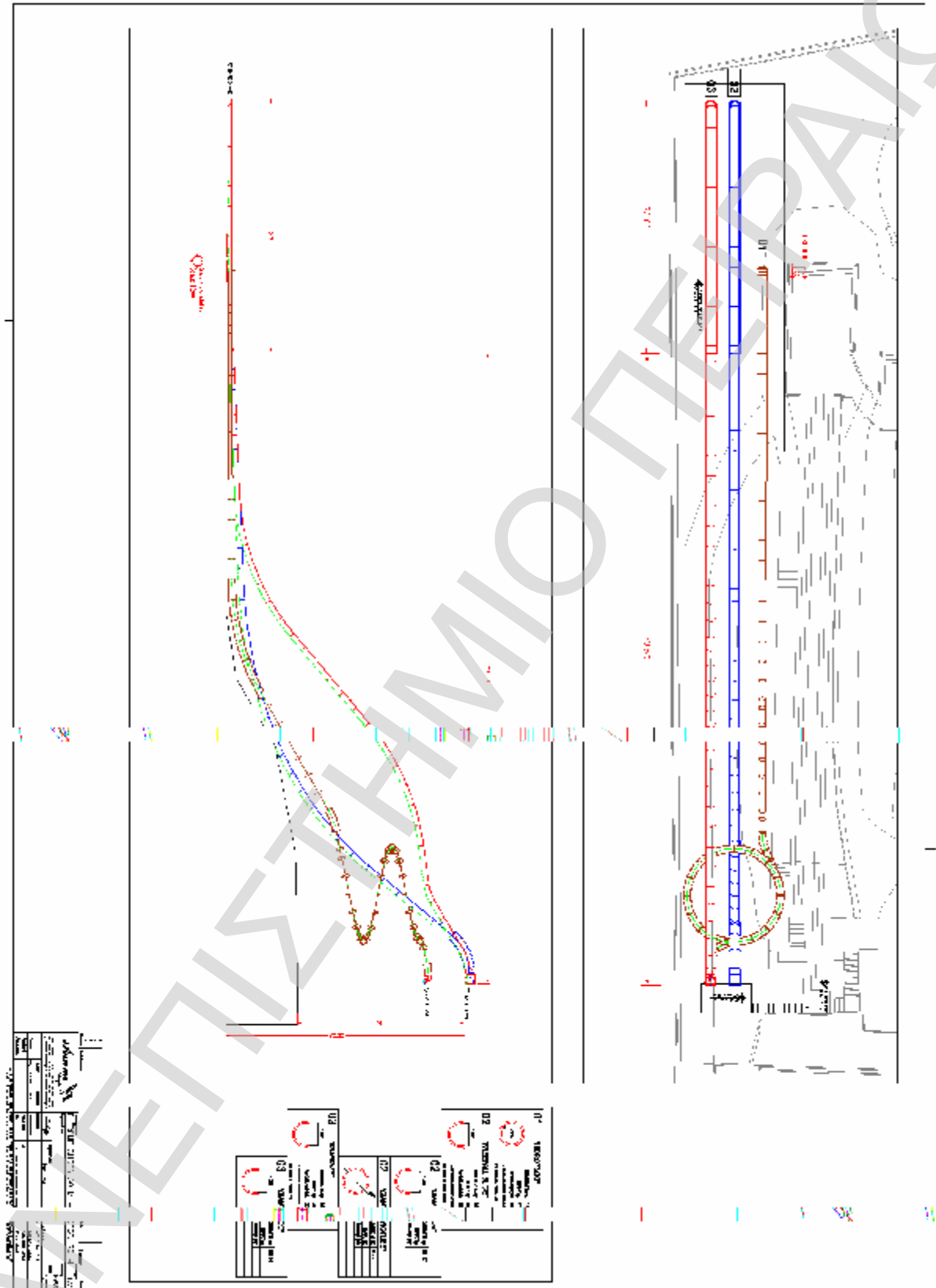
Σε σχέση με την περιοχή διαμονής, τη **μεγαλύτερη μέση ημερήσια κατά κεφαλή δαπάνη** εμφανίζουν οι τουρίστες που παρέμειναν στο Ψαλίδι με € 63,8 ανά άτομο ανά ημέρα, και τη μικρότερη στο Μαρμάρι με € 22,9 ανά άτομο ανά ημέρα:

Ημερήσια συνολική δαπάνη στο νησί (εκτός πακέτου: πτήσης & διαμονής) ανά περιοχή διαμονής

	ΜΕΣΗ ΗΜΕΡΗΣΙΑ ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗ ΔΑΠΑΝΗ (Μέσος όρος - Mean)	ΗΜΕΡΗΣΙΑ ΔΑΠΑΝΗ ΜΕΣΟΥ ΤΟΥΡΙΣΤΑ (Διάμεσος - Median)
ΨΑΛΙΔΙ	€ 63,8	€ 48,2
ΚΕΦΑΛΟΣ	€ 50,1	€ 42,8
ΚΩΣ	€ 47,3	€ 35,7
ΛΑΜΠΗ	€ 46,7	€ 32,0
ΚΑΡΔΑΜΑΙΝΑ	€ 45,8	€ 33,7
ΜΑΣΤΙΧΑΡΙ	€ 34,1	€ 19,2
ΤΙΓΚΑΚΙ	€ 34,1	€ 26,8
ΜΑΡΜΑΡΙ	€ 22,9	€ 14,3
ΣΥΝΟΛΟ ΚΩ	€ 44,9	€ 33,3

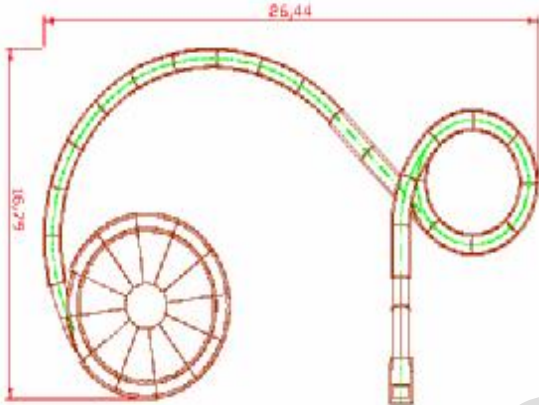

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω 35% του δείγματος απάντησαν θετικά στην ερώτηση «Κάνετε κάποια εκδρομή εκτός του νησιού της Κω;». Στη συνέχεια αυτοί οι τουρίστες ρωτήθηκαν **πόσα χρήματα δαπάνησαν στο προορισμό της εκδρομής τους**: Η μέση κατά κεφαλή δαπάνη στον προορισμό της εκδρομής ανέρχεται σε €62,74. Υπάρχουν ενδείξεις ότι η δαπάνη αυτή διαφέρει ανάλογα με τον προορισμό της εκδρομής (βαθμός σημαντικότητας 96%):



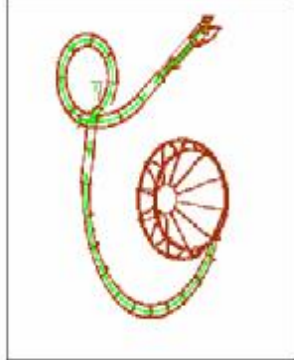
- Στις εκδρομές σε Ελληνικούς προορισμούς (στις οποίες συμμετείχε το 18,5% των τουριστών του νησιού) η μέση κατά κεφαλή δαπάνη ανέρχεται σε €48,3.
- Στις εκδρομές στην Τουρκία (στις οποίες συμμετείχε το 14,6% των τουριστών του νησιού) η μέση κατά κεφαλή δαπάνη ανέρχεται σε €73,1.



ΑΡΙΘΜΟΣ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΜΕΤΡΑ	ΜΕΤΡΑ	ΜΕΤΡΑ	ΜΕΤΡΑ
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100

ΑΡΙΘΜΟΣ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΜΕΤΡΑ	ΜΕΤΡΑ	ΜΕΤΡΑ	ΜΕΤΡΑ
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100

00	"SPACE BOWL"	RIDE LENGTH (m):	77,00
		HEIGHT (m):	14,00
		RUN OUT (m):	00,00
		A. SPINNELLA S.p.A. - RINGHIERA (PD) - ITALIA	
		EIA (088) - 4 - 14.00 - 77,00	

01	"SPACE BOWL - SAMPLE"	RIDE LENGTH (m):	1,000
		HEIGHT (m):	
		RUN OUT (m):	
		A. SPINNELLA S.p.A. - RINGHIERA (PD) - ITALIA	
		EIA (088) - 4 - 14.00 - 77,00	

The drawings are the property of the manufacturer and are not to be used for any other purpose without the written consent of the manufacturer.



Piscina niños.



Delfin

Cascada

Octopus

Frog

Rabbit



Tortuga



Cubos

Pez



Mini cascada



Cortina



Arcos

	De qué tipo: Piscina niños Piscina grande
	Instalado en: Jardín Año: 2004
100 metros de ancho total 100 metros de largo total 100 metros de profundidad 100 metros de anchura 100 metros de altura	Proyecto: Parque Acuático 1 Proyecto de Obras, Madrid

