



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

UNIVERSITY OF PIRAEUS

ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ –
MANAGEMENT ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ

MBA -
TOURISM
MANAGEMENT

Οικονομοτεχνική ανάλυση και αξιολόγηση
μετατροπής επιχείρησης ενοικιαζομένων δωματίων σε
ξενοδοχείο τριών αστέρων

Δημητροκάλλη Μαρία- Άννα

Επιβλέπων Καθηγητής : Δ. Γεωργακέλλος

ΠΕΙΡΑΙΑΣ 2016 |

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Περιεχόμενα πινάκων.....	V
Περιεχόμενα διαγραμμάτων.....	VII
Κεφάλαιο 1: Executive Summary	1
Κεφάλαιο 2: Γενικά στοιχεία επιχείρησης	3
κεφάλαιο 3: Υψηλοί στόχοι επένδυσης.....	5
3.1. Γενικοί στόχοι επένδυσης.....	5
3.2. Όραμα και αποστολή της επιχείρησης.....	8
3.3. Ακολουθούμενη επιχειρηματική στρατηγική	8
3.3.2. Στρατηγική ηγεσίας κόστους.....	10
3.3.3. Στρατηγική εστίασης	10
3.4. Υφιστάμενη κατάσταση επιχείρησης.....	11
3.4.1. Παρεχόμενα προϊόντα – υπηρεσίες.....	11
3.4.2. Τοποθεσία	11
3.4.3 ανθρώπινο δυναμικό	12
Κεφάλαιο 4: ανάλυση κλάδου – αγοράς	13
4.1. Ιστορία της Νάξου	13
4.1.1. Νάξος και τουρισμός.....	25
4.2. Υφιστάμενος αριθμός επιχειρήσεων.....	19
4.3. Προοπτικές κλάδου βάσει εξωτερικού περιβάλλοντος	22
4.3.1. Πολιτικό περιβάλλον	22
4.3.2. Οικονομικό περιβάλλον.....	23
4.3.3. Κοινωνικό περιβάλλον.....	24
4.3.4. Τεχνολογικό περιβάλλον	24
4.4. Περιγραφή τουριστών που επιλέγουν τη Νάξο ως προορισμό.....	24
4.4.1. Θαλάσσιος τουρισμός.....	26
4.4.2. Γαστρονομικός τουρισμός	27
4.4.3. Περιηγητικός τουρισμός	29
4.4.4 Πολιτιστικός τουρισμός.....	29

4.4.4.1.Θρησκευτικός τουρισμός.....	30
4.5. Ζήτηση για τη Νάξο ως τουριστικό προορισμό.....	32
4.6.Τουριστικά γραφεία και ταξιδιωτικά πρακτορεία.....	35
4.7. Swot Analysis	37
4.7.1. Ανάλυση εσωτερικού περιβάλλοντος	38
4.7.1.1. Δυνάμεις	38
4.7.1.2. Αδυναμίες	38
4.7.2. Ανάλυση εξωτερικού περιβάλλοντος	39
4.7.2.1. Ευκαιρίες	39
4.7.2.2. Απειλές	39
Κεφάλαιο 5: Στρατηγική Μάρκετινγκ.....	41
5.1. Μείγμα Μάρκετινγκ.....	41
5.1.1. Προϊόν.....	41
5.1.2. Τιμολογιακή Πολιτική	42
5.1.3. Προώθηση.....	51
5.1.4. Διανομή.....	52
Κεφάλαιο 6: Σχέδιο λειτουργίας επιχείρησης	53
6.1. Μετατροπή ατομικής επιχείρησης σε εταιρεία ΑΕ,ΟΕ,ΕΠΕ.....	54
6.1.1. Μετατροπή ατομικής επιχείρησης σε Ομόρρυθμη Εταιρεία	55
6.1.2. Μετατροπή ατομικής επιχείρησης σε Ανώνυμη Εταιρεία	56
6.1.3. Μετατροπή ατομικής επιχείρησης σε Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης..57	
6.1.4. Μετατροπή ατομικής επιχείρησης σε Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία.59	
6.1.5. Επιλογή τύπου εταιρείας του Stella Del Mare	61
6.2. Χρονικές απαιτήσεις υλοποίησης προγράμματος.....	63
6.3. Προμηθευτές	64
6.4. Απαιτήσεις σε εγκαταστάσεις	66
6.5. Οργανόγραμμα – Ανθρώπινοι πόροι.....	68
6.5.1. Διοικητικό προσωπικό	69
6.5.2. Τεχνικό - Βοηθητικό προσωπικό	69

6.5.3. Ξενοδοχειακό προσωπικό	70
Κεφάλαιο 7: Χρηματοοικονομική ανάλυση.....	75
7.1. Προβλέψεις πωλήσεων	75
7.2. Άμεσα - Έμμεσα έξοδα.....	77
7.3. Καθαρές ταμιακές ροές.....	80
7.4. Προβλεπόμενος ισολογισμός.....	83
7.5. Καθαρή παρούσα αξία	85
7.6. Νεκρό σημείο.....	87
Κεφάλαιο 8: Χρηματοδότηση	91
8.1. Συνολικές ανάγκες σε κεφάλαιο	91
8.2. Ποσοστό επιδότησης.....	92
8.3. Ποσοστό αυτοχρηματοδότησης.....	92
Κεφάλαιο 9: Χρηματοοικονομική αξιολόγηση επένδυσης.....	95
Βιβλιογραφία.....	96
Παράρτημα 1	i
Παράρτημα 2.....	xix

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 3.1.: Κριτήρια κατάταξης ξενοδοχείων τριών αστέρων.....	7
Πίνακας 4.1.: Αριθμός κλινών ξενοδοχείων Νάξου ανά κατηγορία	19
Πίνακας 4.2.: Ξενοδοχεία Κυκλάδων ανά κατηγορία	19
Πίνακας 4.3.: Παραλίες της Νάξου	26
Πίνακας 4.4.: Συνολική χωρητικότητα μαρίνας Νάξου	27
Πίνακας 4.5.: Κατάλογος πρακτορείων στη Νάξο	36
Πίνακας 5.1.: Ανταγωνιστικά ξενοδοχεία τριών αστέρων στη Νάξο.....	43
Πίνακας 5.2.: Μέση τιμή ανά διανυκτέρευση ανταγωνιστικών επιχειρήσεων.....	46
Πίνακας 5.3.: Διαμόρφωση τιμοκατάλογου Stella Del Mare βάσει τιμών των ανταγωνιστών	47
Πίνακας 5.4.: Διαμόρφωση τιμολογιακής πολιτικής Stella Del Mare.....	48
Πίνακας 5.5.: Μέση τιμή ανά διανυκτέρευση και ανά περίοδο.....	49
Πίνακας 5.6.: Τιμοκατάλογος καφετέριας του Stella Del Mare	50
Πίνακας 5.7.: Κόστος προώθησης επιχείρησης.....	51
Πίνακας 6.1.: Κατάλογος προμηθευτών	65
Πίνακας 6.2.: Κόστος εξοπλισμού ξενοδοχείου	66
Πίνακας 6.3.: Κόστος κατασκευής κτιρίων και έκδοσης αδειών	67
Πίνακας 6.4.: Κατάσταση προσωπικού Stella Del Mare.....	72
Πίνακας 6.5.: Κόστος μισθοδοσίας προσωπικού.....	74
Πίνακας 6.6.: Κόστος μισθοδοσίας για την επόμενη πενταετία	74
Πίνακας 7.1.: Εκτιμώμενες πληρότητες ξενοδοχείου – τμήμα δωματίων.....	75
Πίνακας 7.2.: Εκτιμώμενα έσοδα πενταετίας από το τμήμα δωματίων	76
Πίνακας 7.3.: Αναμενόμενα έσοδα καφετέριας 2016-2020	76
Πίνακας 7.4.: Συνολικά έσοδα 2016-2020	77
Πίνακας 7.5.: Άμεσα και έμμεσα έξοδα	79
Πίνακας 7.6.: Ταμειακές ροές.....	81
Πίνακας 7.7.: Υπολογισμός καθαρών κερδών επιχείρησης	82
Πίνακας 7.8.: Καθαρές ταμειακές ροές	82
Πίνακας 7.9.: Προβλεπόμενοι ισολογισμοί 2016-2020.....	84
Πίνακας 7.10.: Υπολογισμός παρούσας αξίας.....	86
Πίνακας 7.11.: Υπολογισμός εσωτερικού συντελεστή απόδοσης.....	87

Πίνακας 7.12.: Υπολογισμός νεκρού σημείου.....	89
Πίνακας 8.1.: Υπολογισμός κεφαλαίου κίνησης	91
Πίνακας 8.2.: Σύνολο κόστους επένδυσης.....	92
Πίνακας 8.3.: Ποσοστό κρατικής επιχορήγησης	92
Πίνακας 8.4.: Ποσοστό αυτοχρηματοδότησης	92

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Διάγραμμα 4.1.: Χώρα προέλευσης επισκεπτών Νάξου	25
Διάγραμμα 4.2.: Δραστηριότητες επισκεπτών της Νάξου	26
Διάγραμμα 4.3.: Επισκεψιμότητα αξιοθέατων Νάξου	32
Διάγραμμα 4.4.: Ποσοστά επίσκεψης άλλων νησιών σε συνδυασμό με τη Νάξο	33
Διάγραμμα 4. 5.: Νησιά που επιλέγονται από «Island Hoppers».....	33
Διάγραμμα 4.6.: Παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή της Νάξου ως ταξιδιωτικό προορισμό	34
Διάγραμμα 5.1.: Υφιστάμενη τιμολογιακή πολιτική ανταγωνιστικών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων για μονόκλινα δωμάτια ανά περίοδο	44
Διάγραμμα 5.2.: Υφιστάμενη τιμολογιακή πολιτική ανταγωνιστικών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων για δίκλινα δωμάτια ανά περίοδο	44
Διάγραμμα 5.3.: Υφιστάμενη τιμολογιακή πολιτική ανταγωνιστικών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων για τρίκλινα δωμάτια ανά περίοδο	45
Διάγραμμα 5.4.: Υφιστάμενη τιμολογιακή πολιτική ανταγωνιστικών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων για τετράκλινα δωμάτια ανά περίοδο	45
Διάγραμμα 6.2.: Οργανόγραμμα του Stella del Mare.....	68

Κεφάλαιο 1: Executive summary

Το παρόν επενδυτικό σχέδιο μελετά την αναβάθμιση μιας επιχείρησης ενοικιαζομένων δωματίων σε ξενοδοχείο κατηγορίας τριών αστέρων στο νομό Κυκλάδων, στο νησί της Νάξου. Ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης είναι ο Δ.Σ. ο οποίος δραστηριοποιείται στο χώρο της φιλοξενίας από το 1989 και θα χρηματοδοτήσει την επένδυση με ίδια κεφάλαια ύψους 210.000€.

Η υπό μελέτη επιχείρηση δραστηριοποιείται σε μία αρκετά ανεπτυγμένη τουριστική περιοχή και κύριος στόχος της επένδυσης είναι η διαφοροποίηση του προσφερόμενου προϊόντος από αυτό των ανταγωνιστικών επιχειρήσεων. Αποστολή της επιχείρησης αποτελεί η συνεχής βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών διαμονής και η δημιουργία οικογενειακής ατμόσφαιρας για τον πελάτη. Όραμά της αποτελεί η αναγνώρισή της ως μία επιχείρηση υψηλών προδιαγραφών με σταθερή ποιότητα υπηρεσιών στα πρότυπα της ελληνικής φιλοξενίας.

Η στρατηγική που ακολουθείται στη συγκεκριμένη επιχείρηση είναι αυτή της εστίασης με βάση τη διαφοροποίηση. Τα τμήματα αγοράς στα οποία είναι προσανατολισμένη είναι οι οικογένειες με μικρά παιδιά και ζευγάρια μεγαλύτερης ηλικίας. Μετά την αναβάθμισή της, στοχεύει στη διεύρυνση της αγοράς στόχου και σε νεαρά ζευγάρια μεσαίου ή/και υψηλού εισοδήματος κυρίως από Ευρωπαϊκές χώρες.

Όσο αφορά τον ανταγωνισμό, στον τομέα των ενοικιαζόμενων δωματίων η Νάξος έχει καταγεγραμμένες τετρακόσιες δέκα επιχειρήσεις ενώ στον τομέα των ξενοδοχείων δραστηριοποιούνται εκατόν σαράντα πέντε επιχειρήσεις, εκ των οποίων οι είκοσι τρεις είναι τριών αστέρων.

Το τουριστικό προϊόν της Νάξου περιλαμβάνει τους εξής τομείς: θαλάσσιος τουρισμός, τουρισμός της γαστρονομίας, περιηγητικός τουρισμός, πολιτιστικός και θρησκευτικός τουρισμός.

Με ποσοστό που αγγίζει το 90%, ο συχνότερο λόγος επίσκεψης του νησιού αποτελεί το μοντέλο «ήλιος-θάλασσα», από Έλληνες (53%) όσο και από ξένους επισκέπτες, και η τοποθεσία στην οποία βρίσκεται το κατάλυμα είναι στις πρώτες προτιμήσεις των επισκεπτών.

Συνολικά, το κόστος σε εγκαταστάσεις και εξοπλισμό για την υλοποίηση της επένδυσης ανέρχεται στα 318.000€.

Οι απαιτήσεις σε προσωπικό για την νέα επιχείρηση ανέρχεται στις 78.000 € για το πρώτο έτος λειτουργίας του ξενοδοχείου.

Η πληρότητα του ξενοδοχείου βάσει της ανάλυσης που έγινε στο κεφάλαιο 7, αναμένεται από 72% έως 78%.

Το σύνολο της επένδυσης ανέρχεται στα 358.850€ εκ των οποίων το 48% θα αποτελέσει κρατική επιχορήγηση. Μπορεί να θεωρηθεί επένδυση χαμηλού ρίσκου αφού το σύνολο του κεφαλαίου εισπράττεται μέσα σε 2-3 χρόνια σύμφωνα με την ανάλυση του κεφαλαίου 8.

Με την υλοποίηση του έργου θα δημιουργηθούν 6 νέες θέσεις εργασίας και θα ενισχυθεί η τοπική οικονομία καθώς το 90% του κόστους υλοποίησης του έργου θα διοχετευθεί στην τοπική αγορά. Ακόμη, το κράτος θα εισπράττει κατά μέσο όρο 40.000 € σε φόρους ετησίως.

Κεφάλαιο 2: Γενικά Στοιχεία Επιχείρησης

ΕΠΩΝΥΜΙΑ: STELLA APARTMENTS

ΤΟΜΕΑΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ : Ενοικιαζόμενα Δωμάτια

ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ : Ατομική Επιχείρηση

ΤΟΠΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗΣ: Νάξος , Μάραγκας - Πλάκα

ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΗΣ : 1989

Η επιχείρηση Stella apartments λειτουργεί εποχικά για το διάστημα Απρίλιο έως Οκτώβριο και διαθέτει τριάντα δωμάτια και διαμερίσματα, σύνολο 84 κλινών, τα οποία είναι μοιρασμένα σε δύο άδειες του ΕΟΤ. Το κατάλυμα αποτελείται από δύο κτίρια, δεκαπέντε δωματίων έκαστο με δέκα δίκλινα δωμάτια, δέκα διαμερίσματα δύο χώρων και δέκα τρίκλινα δωμάτια εκ των οποίων κάποια χρησιμοποιούνται και ως τετράκλινα. Η συνολική έκταση της ιδιοκτησίας είναι εννέα στρέμματα τα οποία καλύπτονται από έναν κήπο με γκαζόν, καρποφόρα δέντρα, θάμνους, φοίνικες εποχικά λουλούδια, παιδική χαρά και αίθριο ιδιωτικό πάρκινγκ για τους πελάτες του καταλύματος. Μπροστά από την ιδιοκτησία περνάει μη κεντρικός δρόμος πλάτους οκτώ μέτρων, ο οποίος χωρίζει τη μονάδα από την παραλία. Η περιοχή πήρε το όνομά της από την παραλία «Πλάκα» που εκτίνεται επτά χιλιόμετρα και η επιχείρηση βρίσκεται στην αρχή αυτής της παραλίας. Η ανέγερση του συγκροτήματος ξεκίνησε το 1989 και ολοκληρώθηκε το 1996, ενώ πραγματοποιήθηκαν δύο ανακαινίσεις για τη συντήρηση και ανανέωση των κτιρίων το 2001 και το 2007. Το κατάλυμα κατηγοριοποιείται στην κατάταξη των ενοικιαζομένων δωματίων, με τρία κλειδιά.

Κεφάλαιο 3: Υψηλοί Στόχοι Επένδυσης

3.1. Γενικοί Στόχοι Επένδυσης

Οι γενικοί στόχοι της επένδυσης αφορούν την ανακαίνιση και αναβάθμιση της παρούσας επιχείρησης με σκοπό τον εναρμονισμό της με τα κριτήρια που απαιτούνται για την μετατροπή της επιχείρησης σε ξενοδοχείο κατηγορίας τριών (3) αστερών. Η αναβάθμιση στοχεύει στην αύξηση των κερδών, την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της επιχείρησης στην αγορά και στην περαιτέρω διαφοροποίηση του προσφερόμενου «προϊόντος», με σκοπό την κατάκτηση μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς.

Αρχικά, πρέπει να οριστεί η έννοια του ξενοδοχείου σύμφωνα με την κείμενη νομοθεσία: «Τα ξενοδοχεία είναι τουριστικές εγκαταστάσεις που διαθέτουν χώρους διαμονής σε δωμάτια ή σε διαμερίσματα ενός ή δύο ή περισσότερων χώρων με λουτρό ή / και σε συνδυασμό δωματίων και διαμερισμάτων, κοινόχρηστους χώρους υποδοχής, παραμονής των πελατών και αίθουσα παροχής τουλάχιστον πρωινού γεύματος.»

Τα υποχρεωτικά κριτήρια με τα οποία πρέπει να εναρμονιστεί το κατάλυμα για να μπορεί να χαρακτηριστεί ως ξενοδοχείο τριών αστερών από άποψης τεχνικών και λειτουργικών προδιαγραφών, βάσει της υπουργικής απόφασης υπ' αριθμόν 216, ΦΕΚ Β' 10/09-01-2015 είναι τα ακόλουθα:

1. Θέρμανση ή κλιματισμός σε όλους τους χώρους του ξενοδοχείου (για καταλύματα εποχικής λειτουργίας όπως το υπό μελέτη κατάλυμα).
2. 40 τ.μ. ελάχιστο εμβαδόν χώρου υποδοχής για ξενοδοχεία έως 100 κλινών.
3. Υποδοχή ανοιχτή επί 16 ώρες και 24 ώρες εσωτερική ή εξωτερική τηλεφωνική πρόσβαση.
4. ελάχιστο εμβαδόν μονόκλινου 13 τμ, δίκλινου 15τμ και τρίκλινου 18τμ, τετράκλινων ενός χώρου 26 τμ, διαμερισμάτων 2 χώρων 34 τμ και 3 χώρων 44τμ (στο εμβαδόν συνυπολογίζονται το μπάνιο, η κουζίνα και το καθιστικό όπου υπάρχουν).
5. Κρεβάτια με καινούριο στρώμα.
6. Ελάχιστες διαστάσεις μονών κρεβατιών 0,90μ x 1,90μ και διπλών κρεβατιών 1,60μ x 2,00μ.

7. Τηλεοράσεις κατ' ελάχιστον 29 ιντσών.
8. Πρόσβαση στο διαδίκτυο από τα δωμάτια.
9. Μίνι Μπαρ ή ψυγείο σε κάθε δωμάτιο.
10. Παροχή ζεστού νερού επί 24 ώρες.
11. Παροχή πρωινού σε ενδεδειγμένη αίθουσα σύμφωνα με τις ισχύουσες υγειονομικές διατάξεις.
12. Προώθηση περιβαλλοντικής ενημέρωσης και εκπαίδευσης προσωπικού – Διανομή φυλλαδίων. (ΥΑ 216 ΦΕΚ 10/Β/09-01-2015, 2015)

Ακόμη, το κατάλυμα οφείλει να κατοχυρώσει το διακριτικό τίτλο Stella del Mare στο ξενοδοχειακό επιμελητήριο και να χορηγηθεί με πιστοποιητικό κατάταξης ξενοδοχείων. Το πιστοποιητικό αυτό, χορηγείται αφού ελεγχθεί από διαπιστευμένο φορέα ότι η επιχείρηση διαθέτει τις απαραίτητες προδιαγραφές για να καταταχθεί στο Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος με τα αιτούμενα αστέρια. (ΥΑ 219 ΦΕΚ 14/Β/12-01-2015, 2015)

Στην παρούσα κατάσταση, το κατάλυμα καλύπτει αρκετές από τις τεχνικές και λειτουργικές προδιαγραφές που απαιτούνται για να χαρακτηριστεί ξενοδοχείο τριών αστερών. Η υπουργική απόφαση παρατίθεται αναλυτικά στο Παράρτημα 1.

Τα μόρια που πρέπει να συγκεντρωθούν για να κατηγοριοποιηθεί η επιχείρηση στα τρία αστέρια είναι 3200 τα οποία συλλέγονται μόνο από τις προαιρετικές προδιαγραφές που περιγράφονται στην υπουργική απόφαση. Οι προδιαγραφές που κατηγοριοποιούνται ως υποχρεωτικές δεν μοριοδοτούνται. Στον πίνακα 3.1 παρουσιάζονται οι προδιαγραφές που θα πληροί η επιχείρηση μετά το πέρας των κατασκευαστικών έργων:

Πίνακας 3.1. Κριτήρια κατάταξης ξενοδοχείων τριών αστέρων

Μοριοδότηση Ξενοδοχείου Stella Del Mare	
ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ
Χώρος στάθμευσης υπαίθριος	100
Μπαλκόνι ή βεράντα για 50% και άνω	100
Κεντρικό χρηματοκιβώτιο	100
Κοινόχρηστος Η/Υ	50
Κοινόχρηστες τουαλέτες	100
Μεγάλα δωμάτια (20% μεγαλύτερα των απαιτούμενων)	150
Δορυφορική τηλεόραση	100
Μαγνητικά κλειδιά	100
Laptop ή tablet διαθέσιμο για χρήση πελατών	50
Δυνατότητα προσθήκης βρεφικής κλίνης	50
Χρηματοκιβώτια εντός των δωματίων	50
Βραστήρας και υλικά για καφέ ή τσάι	50
Έντυπο - οδηγός καταλύματος	50
Τουαλέτα και καθρέπτης	50
Διακόπτης κεντρικού φωτισμού δίπλα στην είσοδο	50
Διακόπτης κεντρικού φωτισμού δίπλα στο κρεβάτι	50
Μεγεθυντικός καθρέπτης	25
Παροχή πετσετών πισίνας κατόπιν αιτήματος	25
Δυνατότητα πρωινού στο δωμάτιο	100
Συνεργασία με εστιατόριο για την εξυπηρέτηση πελατών	150
Διάρκεια πρωινού άνω των τριών ωρών	100
Δυνατότητα early breakfast	100
Κατάστημα pool bar	250
Πισίνα έως 150 τμ	150
Παιδική πισίνα	100
Υδρομασάζ στην πισίνα	50
Κοινόχρηστη βιβλιοθήκη	100
Υπηρεσία πλυντηρίου	100
Ασφάλιση πελατών	200
Ελληνικό πρωινό	200
Χορήγηση φυλλαδίου στους εργαζομένους	50
Αλλαγή πετσετών μετά από αίτημα	50
Guestbook και δυνατότητα απευθείας κράτησης μέσω ιστοσελίδας	50
Παιδική χαρά με πιστοποίηση ISO	100
Τοποθεσία εντός ζώνης φυσικού κάλους	100
ΣΥΝΟΛΟ ΜΟΡΙΩΝ	3200

3.2. Όραμα και αποστολή της επιχείρησης

Αρχικά, πρέπει να οριστεί τι νοείται με τους όρους «όραμα» και την «αποστολή» μιας επιχείρησης. Σύμφωνα με τους T. Wheleen και D. Hunger, το όραμα περιγράφει αυτό που η επιχείρηση θα ήθελε να γίνει. Ορισμένες εταιρείες προτιμούν να απαριθμήσουν τις αξίες και τη φιλοσοφία τους για την επιχειρηματική δραστηριότητα σε μια ξεχωριστή αναφορά που ονομάζεται δήλωση αξιών (value statement). Ωστόσο, είναι περισσότερο διαδεδομένο στις επιχειρήσεις να περιγράφονται τα πάνω στοιχεία στη δήλωση του «οράματος».

Η αποστολή ενός οργανισμού είναι ο σκοπός ή ο λόγος ύπαρξης του οργανισμού. Περιγράφει αυτό που η επιχείρηση παρέχει στην κοινωνία είτε αυτό είναι ένα προϊόν είτε μια υπηρεσία. Μια καλά σχεδιασμένη αποστολή καθορίζει το θεμελιώδη και μοναδικό στόχο που θέτει η επιχείρηση, ο οποίος τη διαφοροποιεί από τις άλλες επιχειρήσεις του είδους της και προσδιορίζει τον τομέα δραστηριοποίησης της επιχείρησης όσον αφορά τα προϊόντα (συμπεριλαμβανομένων των υπηρεσιών) που προσφέρει και τις αγορές που εξυπηρετεί. (Hunger & Wheelen, 2011)

Σύμφωνα με τα παραπάνω, όραμα της υπό μελέτη επιχείρησης αποτελεί η αναγνώρισή της ως μία επιχείρηση υψηλών προδιαγραφών με σταθερή ποιότητα υπηρεσιών στα πρότυπα της ελληνικής φιλοξενίας.

Όσο αφορά την αποστολή της επιχείρησης, αυτή είναι προσανατολισμένη στη συνεχή προσπάθεια για βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών διαμονής και φιλοξενίας που προσφέρει στους επισκέπτες παραθερισμού μέσω της οικογενειακής ατμόσφαιρας και προσωπικής επικοινωνίας, στην καλλιέργεια κλίματος συνεργασίας μεταξύ των εργαζομένων της για την αποδοτικότερη και παραγωγικότερη λειτουργία της επιχείρησης.

3.3. Ακολουθούμενη Επιχειρηματική Στρατηγική

Γενικότερα, η επιχειρηματική στρατηγική στοχεύει στην βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων και υπηρεσιών στην αγορά, στην αύξηση της κερδοφορίας της επιχείρησης και την επίτευξη των στόχων της συνδυάζοντας επιμέρους δραστηριότητες. Όλα τα παραπάνω, επιτυγχάνονται μέσω της δημιουργίας διατηρήσιμου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Κάθε επιχείρηση, προκειμένου να διαμορφώσει την κατάλληλη ανταγωνιστική στρατηγική, θα πρέπει να απαντήσει σε τρία θεμελιώδη ερωτήματα:

1) Ποιοι είναι οι καταναλωτές (target-market) στους οποίους απευθύνεται ή διαφορετικά ποιους θα ικανοποιήσει (πεδίο δράσης της επιχείρησης).

2) Ποιες είναι οι ανάγκες των καταναλωτών, ή διαφορετικά, τι θα ικανοποιήσει. Ο βαθμός στον οποίο το προϊόν θα ικανοποιήσει ορισμένες από τις ανάγκες του καταναλωτικού κοινού είναι συνάρτηση του επιπέδου διαφοροποίησής του σε σχέση με τα ανταγωνιστικά προϊόντα ή υπηρεσίες.

3) Ποιες θεμελιώδεις ικανότητες (μοναδικές ικανότητες – core competences) θα πρέπει να αναπτύξει η επιχείρηση, ή διαφορετικά πώς θα ικανοποιήσει τις ανάγκες των καταναλωτών.

Σε επίπεδο επιχειρηματικής στρατηγικής, σύμφωνα με τον Porter, οι τρεις βασικές στρατηγικές είναι:

- Διαφοροποίησης
- Ηγεσίας κόστους
- Εστίασης

{	Με βάση το κόστος
	Με βάση τη διαφοροποίηση

3.3.1. Στρατηγική Διαφοροποίησης

Κάθε επιχείρηση που ακολουθεί τη στρατηγική της διαφοροποίησης, προσπαθεί να παρέχει προϊόντα ή υπηρεσίες που να την ξεχωρίζουν από παρόμοιες ανταγωνιστικές επιχειρήσεις. Για να επιτευχθεί αυτό, πρέπει να μελετηθούν οι ανάγκες των καταναλωτών έτσι ώστε να είναι γνωστό τι θεωρούν σημαντικό στην προσφερόμενη υπηρεσία. Σκοπός της στρατηγικής της διαφοροποίησης είναι η δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος με την προσέλκυση και διατήρηση καταναλωτών με μεγάλη προτίμηση στο συγκεκριμένο προϊόν (ή υπηρεσία). Μια επιτυχημένη στρατηγική επιτρέπει στην επιχείρηση να τιμολογεί σε υψηλότερες τιμές τα προϊόντα της και παράλα αυτά να έχει υψηλές πωλήσεις καθώς περισσότεροι αγοραστές προτιμούν το διαφοροποιημένο προϊόν.

3.3.2. Στρατηγική ηγεσίας κόστους

Αυτή τη στρατηγική εφαρμόζει μια επιχείρηση όταν προσπαθεί να έχει το χαμηλότερο κόστος παραγωγής στον τομέα δραστηριοποίησης της. Σκοπός αυτής της στρατηγικής είναι η δημιουργία πλεονεκτήματος κόστους, το οποίο δίνει τη δυνατότητα είτε να πουλήσει το προϊόν της σε χαμηλή τιμή, προσπαθώντας να κατακτήσει μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, είτε να πουλήσει σε τρέχουσες τιμές εισπράττοντας μεγαλύτερο κέρδος συγκριτικά με τους ανταγωνιστές. Είναι σημαντικό για την επιχείρηση που προσπαθεί να επιτύχει τη συγκεκριμένη στρατηγική να έχει θέσει ένα αποδεκτό πρότυπο παραγόμενου προϊόντος.

3.3.3. Στρατηγική Εστίασης

Όταν η επιχείρηση ακολουθεί στρατηγική εστίασης, το παραγόμενο προϊόν ή υπηρεσία απευθύνεται σε τμήμα της αγοράς με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά. Το τμήμα αυτό μπορεί να επιλέγεται, για παράδειγμα, βάσει γεωγραφικών κριτηρίων, ή μπορεί να ορίζεται από ειδική χρήση είτε από ειδικά χαρακτηριστικά του προϊόντος. Για τη συγκεκριμένη αγορά λοιπόν, η επιχείρηση μπορεί να ακολουθεί στρατηγική χαμηλού κόστους ή διαφοροποίησης.

Η στρατηγική ηγεσίας κόστους και η στρατηγική διαφοροποίησης αφορούν δυνητικά ολόκληρη την αγορά, ενώ η στρατηγική εστίασης αφορά ένα συγκριμένο τμήμα. Φυσικά, όταν μια επιχείρηση προσφέρει υπηρεσία και όχι κάποιο υλικό προϊόν, είναι δύσκολο να ακολουθήσει στρατηγική ηγεσίας κόστους.

Παρόλα αυτά, το γεγονός ότι μία επιχείρηση δεν ακολουθεί στρατηγική εστίασης με βάση το κόστος ή στρατηγική ηγεσίας κόστους δε σημαίνει ότι δεν δίνει σημασία στα έξοδα της.

Η επιχείρηση Stella apartments ακολουθεί στρατηγική εστίασης με βάση τη διαφοροποίηση. Τα τμήματα αγοράς στα οποία είναι προσανατολισμένη η συγκεκριμένη επιχείρηση είναι οι οικογένειες με μικρά παιδιά και ζευγάρια μεγαλύτερης ηλικίας. Μετά την αναβάθμισή της, στοχεύει στη διεύρυνση της αγοράς στόχου και σε νεαρά ζευγάρια μεσαίου ή/και υψηλού εισοδήματος κυρίως από Ευρωπαϊκές χώρες.

Ο λόγος που επιλέγεται ως επί τω πλείστων, σύμφωνα με σχόλια των πελατών, είναι η τοποθεσία του καταλύματος, η διαμόρφωση των εξωτερικών χώρων η οποία είναι

ιδανική για μικρά παιδιά και η οικογενειακή ατμόσφαιρα που δημιουργεί το προσωπικό. Χαρακτηριστικό είναι ότι για το 2015, σύμφωνα με τα στοιχεία της επιχείρησης, το 52% των επισκεπτών της αποτελούν επαναλαμβανόμενους πελάτες.

3.4. Υφιστάμενη κατάσταση Επιχείρησης

3.4.1. Παρεχόμενα προϊόντα – Υπηρεσίες

Η επιχείρηση παρέχει τις παρακάτω υπηρεσίες: Παιδική χαρά και καθιστικά σε διάφορα σημεία του κήπου με πρόσβαση στο διαδίκτυο, 16άωρη υποδοχή, κοινόχρηστο μπάρμπεκιου, ελεύθερη στάθμευση, δυνατότητα πρωινού στους κοινόχρηστους χώρους (on request), υπηρεσία καθαριστήριου, καθημερινή καθαριότητα και παροχή οποιασδήποτε πληροφορίας σχετικά με το κατάλυμα ή το νησί σε τέσσερις γλώσσες. Ακόμη, το Stella Apartments συνεργάζεται με επιχειρήσεις οι οποίες προσφέρουν στους πελάτες του καταλύματος τη δυνατότητα ενοικίασης αυτοκινήτων, ξενάγησης στα αξιοθέατα του νησιού με λεωφορείο, κρουαζιέρα στις μικρές Κυκλάδες από το κοντινότερο λιμάνι (Αγ. Άννα) και συμμετοχής σε διάφορες εκδηλώσεις και δραστηριότητες όπως το Domus Festival στην παλιά Χώρα, μαθήματα χορού, ιππασία, wind surfing, scuba diving κ.α.

Όσο αναφορά τις παροχές εντός των δωματίων, αυτά διαθέτουν: Δορυφορική τηλεόραση, χρηματοκιβώτιο, δυνατότητα αφύπνισης, βεράντα ή μπαλκόνι με θέα στη θάλασσα, κεντρική θέρμανση για τους πρώτους μήνες της άνοιξης, κλιματισμό, τηλέφωνο, ηλεκτρική κουζίνα εξοπλισμένη, ντουζιέρα ή μπανιέρα, στεγνωτήρα μαλλιών, καφετιέρα και δυνατότητα προσθήκης βρεφικής κλίνης κατόπιν αιτήματος.

3.4.2. Τοποθεσία

Η μονάδα βρίσκεται λίγο μετά τον οικισμό της Άγιας Άννας, στην παραλία της Πλάκας, μία από τις δημοφιλέστερες παραλίες του νησιού. Τα κτίρια είναι χτισμένα μόλις εκατό μέτρα από την παραλία και σε πολύ κοντινή απόσταση, ο επισκέπτης μπορεί να βρει ό,τι χρειάζεται κατά τη διαμονή του. Δίπλα στην επιχείρηση, βρίσκονται εστιατόρια και ταβέρνες που διαθέτουν παραδοσιακή ελληνική κουζίνα, φρέσκα ψάρια και θαλασσινά και χρησιμοποιούν κυρίως ντόπια υλικά, διατηρώντας έτσι αυθεντική γεύση και υψηλή ποιότητα στο προσφερόμενο προϊόν.

3.4.3 Ανθρώπινο Δυναμικό

Το Stella apartments είναι μία οικογενειακή επιχείρηση η οποία λειτουργεί εποχικά και το δυναμικό της αποτελείται από έξι άτομα. Η οικογένεια των ιδιοκτητών αποτελείται από τρία άτομα και διαμένουν εντός της επιχείρησης καθ' όλη τη διάρκεια της λειτουργίας της. Ακόμη, το προσωπικό καθαριότητας αποτελείται από δύο καμαριέρες οι οποίες εργάζονται στην επιχείρηση τα τελευταία δέκα χρόνια. Η διάρκεια εργασίας τους είναι 6 μήνες με πλήρες ωράριο. Τέλος, απασχολείται στην επιχείρηση για τρεις μήνες ακόμη ένα άτομο γενικών καθηκόντων, με τετράωρη καθημερινή εργασία. Για βλάβες και τη συντήρηση του κήπου η επιχείρηση συνεργάζεται με εξωτερικά συνεργεία.

Κεφάλαιο 4: Ανάλυση Κλάδου – Αγοράς

4.1. Ιστορία της Νάξου

Η Νάξος είχε πάντα σημαντικό ρόλο τόσο για τον Κυκλαδικό όσο και για τον ευρύτερο ελλαδικό χώρο. Ήταν πάντα γνωστή για τη μεγάλη ποσότητα των εξαγομένων μαρμάρων της, για το σμυρίγλι, για το πλήθος των πηγών της, για την ιδιαίτερη μορφολογία του εδάφους της, για την πλούσια ποικιλία καρποφόρων δέντρων όπως ελαιώνες, πορτοκαλεώνες, λεμονεώνες και το χαρακτηριστικό για το νησί κίτρο, για τ' αμπέλια της και το κρασί της, για τη κτηνοτροφία της και τα τυριά της αλλά και για τις αλυκές όπου για πολλά χρόνια συλλέγονταν αλάτι.

Ο Πίνδαρος αποκαλεί τη Νάξο «λιπαράν» κι ο Ηρόδοτος βεβαιώνει ότι η «Νάξος ευδαίμονη των νήσων προέφερε». Ο Αρχίλοχος ο Πάριος παρομοίαζε το κρασί της Νάξου με νέκταρ που έπιναν οι θεοί. Ο κατ' εξοχήν συνδεδεμένος με τη Νάξο θεός είναι ο Διόνυσος που ενσάρκωνε τις αγαθοποιούς δυνάμεις της φύσεως. Γεννήθηκε και μεγάλωσε στη Νάξο όπου παντρεύτηκε την Αριάδνη μετά την εγκατάλειψή της από το Θησέα. Ο γάμος με το θεό κι ο θάνατός της, που προοιωνίζε την ανάστασή της γιορταζόταν έντονα στο νησί γιατί σχετιζόταν με την ωρίμανση και την αναγέννηση της Φύσεως.

Η Νάξος κατοικήθηκε από την 4η χιλιετία π. Χ. μέχρι σήμερα αδιάκοπα. Παρόλο που σε περιόδους πολυετούς ανομβρίας η έλλειψη πόσιμου νερού οδήγησε τη συντριπτική πλειοψηφία των κατοίκων να εγκαταλείψει το νησί, μελέτη των τοπωνυμίων βεβαιώνει ότι η Νάξος, αντίθετα από κάποια άλλα νησιά του Αιγαίου δεν ερημώθηκε ποτέ από κατοίκους, και ότι σ' όλες τις περιοχές του νησιού και στις παραλιακές και στα βουνά και στις κοιλάδες, από τα πανάρχαια χρόνια μέχρι σήμερα ζουν οι ίδιοι βασικά άνθρωποι, οι οποίοι αφομοιώθηκαν με τους ξένους που κατά καιρούς, ειρηνικά ή μη, εγκαταστάθηκαν στο νησί.

Η υψηλότερη κορυφή της Νάξου ονομάζεται Μύτη του Ζα, φέρει δηλαδή το όνομα του πατέρα των θεών και ανθρώπων για τους αρχαίους, και ίσως έτσι θα λεγόταν και στη αρχαιότητα, γιατί εκεί πάνω λατρευόταν τότε ο Δίας. Το δείχνει και η επιγραφή σε ακατέργαστο όγκο μαρμάρου στο μονοπάτι που οδηγεί στην κορυφή του βουνού – Ζευσ Μηλώσιος – ο προστάτης των προβάτων δηλαδή – επιγραφή που καθορίζει τα όρια του τεμένου αφιερωμένο στο θεό Δία.

Στο βορειοανατολικό άκρο του νησιού, ένας όρμος ονομάζεται Απόλλωνας όπου και εκεί βρέθηκε επιγραφή που καθορίζει τα όρια τεμένους αφιερωμένο στο θεό του φωτός. Ο Απόλλων συνδέθηκε ιδιαίτερα με τη Νάξο, λατρευόταν ως Τράγος, Ανθοκόμης ή Ποίμνιος.

Στα νοτιοανατολικό υπάρχει ο Πάνερμος, λιμάνι που με το ίδιο άρθρο και σχεδόν με τον ίδιο τύπο, Πάνορμος, αναφέρεται σε αρχαία επιγραφή. Στην τοπική διάλεκτο η περιοχή είναι γνωστή με την αρχαία της ονομασία.

Πρώτοι κάτοικοι της Νάξου θεωρούνται οι Θράκες. Την κατοίκησε πρώτος ο γιος του Βορέα Βούτης, που θέλοντας να βρει γυναίκες για τους συντρόφους του έφτασε στη Θεσσαλία, όπου κυνήγησε τις Βάκχες κι ανάμεσα σ' άλλες έκλεψε την Κορωνίδα και την Ιφιμέδεια και τις έφερε στη Νάξο. Σύμφωνα με την παράδοση διακόσια χρόνια κυριάρχησαν οι Θράκες στο νησί. Τους διαδέχθηκαν οι Κάρες. Ήρθαν από τη Μικρά Ασία έχοντας επικεφαλής το Νάξο, που επέβαλε το όνομά του στο νησί.

Οι αρχαιότερες ανακαλύψεις στη Νάξο ανάγονται στη Νεολιθική εποχή γύρω στην 5η χιλιετία π.Χ., όπως αποδεικνύουν οι ανασκαφές στην περιοχή Γρόττα, βόρεια πλευρά της πόλης της Νάξου, καθώς και στο σπήλαιο Ζας. Σύμφωνα μ' αυτές, ο πρωτοκυκλαδικός πολιτισμός ήταν ήδη ανεπτυγμένος την περίοδο εκείνη, που φαίνεται να ξεκίνησε το 5500 π.Χ. και άνησε το 3000 π.Χ.

Ο χώρος όπου βρίσκεται ο Ναός του Απόλλωνα συνδέθηκε από τους ξένους με τη λατρεία της Αριάδνης και του θεού Διονύσου και θεωρήθηκε τόπος που γιορτάστηκαν τα πρώτα Διονύσια. Ο μύθος της αρπαγής της Αριάδνης από τον Διόνυσο στην ακρογιαλιά των Παλατιών ενέπνευσε διακεκριμένους γλύπτες, ζωγράφους και μουσικούς που με τα έργα τους κατέστησαν τη Νάξο γνωστή σε όλο τον κόσμο.

Η Νάξος έπαιξε σημαντικό ρόλο στον κυκλαδικό πολιτισμό. Μεταξύ των σημαντικών αλλαγών που προέκυψαν εκείνη την εποχή ήταν η εξέλιξη της ναυσιπλοΐας, η κατασκευή και χρήση του χαλκού, η κεραμική και η επεξεργασία μαρμάρων. Στην περιοχή Γρόττα στη χώρα της Νάξου, αλλά και σε άλλες τοποθεσίες στο νησί, έχουν βρεθεί πολλά κυκλαδικά ειδώλια, καθώς και άλλα ευρήματα της περιόδου του κυκλαδικού πολιτισμού (σκεύη, εγχάρακτες παραστάσεις), τα οποία εκτίθενται στο Αρχαιολογικό μουσείο Νάξου, στο Μουσείο Κυκλαδικής Τέχνης στην Αθήνα, καθώς

επίσης και ένας μικρός αριθμός αυτών στο αρχαιολογικό μουσείο στην Απείρανθο. Το αρχαιολογικό μουσείο της Νάξου διαθέτει τη δεύτερη μεγαλύτερη συλλογή σε κυκλαδικά ευρήματα μετά το αρχαιολογικό μουσείο της Αθήνας.

Ένα μέρος της πρωτεύουσας της Νάξου στη μυκηναϊκή εποχή (1300 π.Χ.) ανακαλύφθηκε κάτω από την πλατεία, μπροστά από τον Ορθόδοξο καθεδρικό Ναό, στη Χώρα, εκεί όπου είναι σήμερα ο αρχαιολογικός χώρος Γρόττα. Ακριβώς κάτω από την πλατεία έχει διαμορφωθεί επιτόπιο μουσείο. Το μουσείο έχει γυάλινο δάπεδο και με υπερυψωμένους διαδρόμους, οι επισκέπτες διέρχονται πάνω από τα αποκαλυφθέντα ερείπια (τείχος, σπίτια και εργαστήρια) της μυκηναϊκής περιόδου (1400 - 1100 π.Χ.) Μυκηναϊκής εποχής ευρήματα (διακοσμημένα με χρώμα, αγγεία, όπλα, σκεύη, κ.λπ.) εκτίθενται επίσης στο αρχαιολογικό μουσείο της Νάξου.

Γύρω στον 8ο αιώνα π.Χ. η Δήλος είναι ένα ισχυρό λατρευτικό κέντρο λόγω του ιερού του Απόλλωνα. Συγκεντρώνει επισκέπτες κι αναθήματα από όλα σχεδόν τα μέρη της Ανατολικής Μεσογείου, ενώ παράλληλα φιλοξενεί τις αντιπροσωπείες των ιωνικών πόλεων στην ετήσια σύνοδό τους που γίνεται στο νησί. Από τα μέσα του 8ου αιώνα π.Χ. μέχρι περίπου τον 5ο αιώνα π.Χ. η Νάξος αποκτά τον έλεγχο του ιερού, με αποτέλεσμα να αυξηθεί σημαντικά η πολιτική της δύναμη στο Αιγαίο. Την ίδια εποχή στον πόλεμο που γίνεται για το Ληλάντιο πεδίο ανάμεσα στη Χαλκίδα και την Ερέτρια, η Νάξος συμμετέχει ενεργά υποστηρίζοντας τη Χαλκίδα, ενώ λίγο αργότερα, βρίσκεται σε πόλεμο με την Πάρο. Σε αυτήν την πολεμική σύρραξη σκοτώθηκε πολεμώντας ο Πάριος λυρικός ποιητής Αρχίλοχος. Την εποχή αυτή εποικίζεται από Ίωνες και ξεκινά μια μεγάλη περίοδος ανάπτυξης για το νησί

Κατά τη διάρκεια των επόμενων χρόνων η Νάξος κατοικήθηκε από τους Ίωνες, που σηματοδότησαν μια ιδιαίτερα σημαντική περίοδο για το νησί, κατά την οποία ξεκινάει και φτάνει στην κορύφωσή της η κλασική περίοδος (7ος-6ος αιώνας π.Χ.), με παράλληλη άνθηση των τεχνών και ειδικά της γλυπτικής και της αρχιτεκτονικής. Η Πορτάρα, η μεγάλη μαρμάρινη πύλη που στέκεται ψηλά στη νησίδα Παλάτια, που σήμερα είναι ενωμένη με τη Χώρα της Νάξου, είναι ό,τι απέμεινε από το ναό του Απόλλωνα, που ξεκίνησε να χτίζεται εκείνη την περίοδο. Το 490 π.Χ. η Νάξος καταστράφηκε από τους Πέρσες. Μετά από την τελική ήττα των Περσών από τους Έλληνες, η Νάξος εξαναγκάστηκε να γίνει μέλος της Αθηναϊκής Συμμαχίας, αφού προηγουμένως καταστράφηκε (ό,τι είχε απομείνει από την προηγούμενη

καταστροφή) και πυρπολήθηκε από τον αθηναϊκό στόλο (466 π.Χ.), ενώ ο Περικλής εγκαθίδρυσε φρουρά από 500 κληρούχους υπό τον στρατηγό Τολμίδα (453 π.Χ.) προκειμένου να την αφαιμάσσει οικονομικά προς όφελος της Αθηναϊκής Δημοκρατίας. Μετά το τέλος της Αθηναϊκής Δημοκρατίας, ύστερα από περίπου ενάμιση αιώνα, η Νάξος υπήρξε έρμαιο των εκάστοτε θαλασσοκρατούντων και ουσιαστικά δεν κατάφερε ποτέ να ανακάμψει και να ξανακερδίσει την παλιά της δόξα και σημασία.

Από την εποχή εκείνη σώζεται το ιερό της Δήμητρας κοντά στο χωριό Σαγκρί, το οποίο έχει εν μέρει αναστηλωθεί. Ο ναός θεωρείται πολύ σημαντικός για την αρχαιολογία, επειδή έχει σωθεί σε καλή κατάσταση και δίνει πολλές πληροφορίες για τον τρόπο κατασκευής και την αρχιτεκτονική των αρχαίων ναών. Κοντά της έχει ανεγερθεί μουσείο, στο οποίο εκτίθενται ευρήματα από το ναό που δε χρησιμοποιήθηκαν κατά την αναστήλωση, καθώς και τα ευρήματα από τη μετέπειτα επί του ναού ανεγερθείσα παλαιοχριστιανική Βασιλική. Το μουσείο και ο αρχαιολογικός χώρος έχουν βραβευθεί με το βραβείο Europa Nostra για την ευαίσθητη ανασκαφή, την αναστήλωση και την επιτυχημένη ενσωμάτωσή τους στο φυσικό περιβάλλον.

Από την αρχαιότητα οι αρχαίοι συγγραφείς επαινούσαν τα προϊόντα της Νάξου όπως τον οίνο, τα σύκα, τα αμύγδαλα, τις αίγες και τα ελάφια που υπήρχαν τότε στη νήσο. Συγκεκριμένα, περί του οίνου της Νάξου ιδιαίτερους επαίνους αποδίδουν οι Αρχίλοχος και ο Αθήναιος, άλλοι επίσης συγγραφείς κάνουν λόγο για το μυθικό ποταμό (Βιβλίνου) όπου έρρεε οίνος. Πολλά επίσης μυθικά για τη Νάξο γράφουν ο Πausanίας και ο Διόδωρος Σικελιώτης και κυρίως για τις σχέσεις των αρχαίων Ναξίων με τη Θράκη. Περί της πολιτείας των Ναξίων έγραψε ιδιαίτερα και ο Αριστοτέλης, ενώ ο Πλούταρχος στο έργο του "Γυναικών αρεταί" εξυμνεί ιδιαίτερα τις Ναξιότισσες για τη φιλοπατρία τους και τις αρετές τους. Τέλος, ακόμη και ερωτικό μυθιστόρημα έγραψε ο Παρθένιος που αναφέρεται στη Νάξο. Η αρχαία πόλη της Νάξου βρισκόταν στη θέση της σημερινής κοντά στην οποία και υπήρχε λαμπρός ναός του Διονύσου. Πολλοί είναι εκείνοι που θεωρούν αυτόν τα σωζόμενα ερείπια επί της νησίδας Παλάτια.

Η Νάξος ανήκε κατά τους βυζαντινούς χρόνους στο Θέμα του Αιγαίου. Στη Νάξο βρίσκονται πολλές βυζαντινές εκκλησίες. Η κοιλάδα της Τραγαίας ονομάζεται και

"μικρός Μυστράς" λόγω των πολλών εκκλησιών που είναι σπαρμένες παντού. Υπάρχουν εκκλησίες που χρονολογούνται από τον 7ο έως το 15ο αι. Πιο γνωστή είναι η Παναγία η Δροσιανή, η οποία διέθετε 3 στρώσεις τοιχογραφιών με την παλαιότερη να ανάγεται στον 7ο αιώνα. Άλλες πολύ σημαντικές εκκλησίες είναι η Παναγία η Πρωτόθρονη στο Χαλκί και ο Άγιος Γεώργιος ο Διασορίτης. Κάποιες από αυτές τις εκκλησίες χτίστηκαν κατά την περίοδο της Εικονομαχίας και φέρουν τοιχογραφίες με "ανεικονικό διάκοσμο", τοιχογραφίες δηλαδή που δεν απεικονίζουν αγίους, αλλά γεωμετρικά σχήματα και φυτά. Τα τελευταία χρόνια οι διάσπαρτες αυτές εκκλησίες είναι ανοικτές τα πρωινά και μπορεί κανείς να τις επισκεφτεί. Από τον 11ο μέχρι και τον 14ο αιώνα Μικρασιάτες άρχισαν να φτάνουν στην Νάξο μετά την χαμένη μάχη του Ματζικέρτ (1071) σε μικρές ή μεγαλύτερες ομάδες.

Το 1207 το νησί κατελήφθη από τον Βενετό Μάρκο Σανούδο, ο οποίος ίδρυσε το Δουκάτο της Νάξου. Οι Ενετοί θα κυριαρχήσουν στη Νάξο για τρεισήμισι περίπου αιώνες εγκαθιδρύοντας ένα φεουδαρχικό σύστημα, που θα ισχύσει μέχρι τις αρχές του 19ου αιώνα. Κατά το διάστημα αυτό η Νάξος θα βρεθεί στο στόχαστρο του βενετοτουρκικού ανταγωνισμού για κυριαρχία στο Αιγαίο, ενώ η έλευση και η δραστηριοποίηση Γάλλων κυρίως μισσιοναρίων στο νησί με την ανοχή των Οθωμανών θα ενισχύσει την ήδη ισχυρή δυτική παρουσία στις Κυκλάδες κατά τη διάρκεια της Τουρκοκρατίας. Σιωπηλοί μάρτυρες της λατινικής παρουσίας και κυριαρχίας στη Νάξο θα παραμείνουν τα μνημεία, που άφησαν οι κατακτητές πίσω τους: το Κάστρο της Χώρας και οι διάσπαρτοι σε όλο το νησί πύργοι.

Το Σαντζάκι του Αιγαίου καταργήθηκε το 1621 και η Νάξος οργανώθηκε σε τρία Κοινά: του Κάστρου (όπου διέμεναν απόγονοι Βενετών ευγενών), του Μπούργου (όπου διέμενε κυρίως η νεοανερχόμενη τότε αστική τάξη) και το Κοινό των χωριών. Και τον 17ο αιώνα η επικοινωνία της Νάξου, όπως και των άλλων κυκλαδίτικων νησιών, συνέχισε να στρέφεται προς την Μικρά Ασία και την Κωνσταντινούπολη. Εμπορικά πλοία μετέφεραν από τη Νάξο σμύριδα, γεωργικά και βιοτεχνικά προϊόντα και επέστρεφαν σε αυτήν με τάπητες, υφάσματα, βαμβάκι, κεραμίδια, ξυλεία κ.α. Στο πλαίσιο των εμπορικών ανταλλαγών με τη Μικρά Ασία, σημαντικοί αριθμοί Ναξιωτών συγκεντρώνονται στην Κωνσταντινούπολη και την Σμύρνη. Συγκεκριμένα, οι Νάξιοι της Σμύρνης έχοντας δημιουργήσει συντεχνίες εργάζονταν ως βαρελάδες (βουτσάδες) και αμπελουργοί, πραγματοποιούσαν δε και πολλές δωρεές στο νησί. Μετά τη Μικρασιατική Καταστροφή το 1922 και την Ανταλλαγή πληθυσμών το

1923-1924, καταφθάνουν στο νησί πολλοί Έλληνες Μικρασιάτες πρόσφυγες οι οποίοι εγκαθίστανται στη Χώρα, στην Κόρωνο κ.α.

4.1.1. Νάξος και τουρισμός

Η τουριστική ανάπτυξη στη Νάξο ξεκίνησε το 1981, καθώς είναι η πρώτη χρονιά κατά την οποία παρατηρείται αυξημένος αριθμός αφίξεων στο λιμάνι της Νάξου από Έλληνες και ξένους περιηγητές για τους καλοκαιρινούς μήνες. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο τουρισμός είχε κάνει την εμφάνισή του στο νησί ήδη από την προηγούμενη δεκαετία (1970 -), ωστόσο ο αριθμός των περιηγητών ήταν περιορισμένος και οι κάτοικοι δεν είχαν προσανατολισμό προς τα τουριστικά επαγγέλματα. Οι επισκέπτες συνήθως φιλοξενούνταν σε σπίτια, είτε διανυκτέρευαν στις παραλίες καθώς μέχρι το 1981 το νησί αριθμούσε περίπου 15 καταλύματα.

Η οικονομία της Νάξου αναπτύχθηκε αρχικά γύρω από τη γεωργία, καθώς αποτελεί το μεγαλύτερο νησί των Κυκλάδων, και έτσι η ανάπτυξη του τουρισμού ξεκίνησε πολύ αργότερα σε σχέση με τα γύρω νησιά (Πάρο, Μύκονο, Σαντορίνη). Η απότομη αύξηση των τουριστών στις αρχές της δεκαετίας του '80 οδήγησε σε άναρχη εξάπλωση των τουριστικών εγκαταστάσεων στις περιοχές που εμφάνιζαν ιδιαίτερη τουριστική ζήτηση, με αποτέλεσμα το νοτιοδυτικό τμήμα του νησιού και η Χώρα (πρωτεύουσα) να παρουσιάζει υψηλό ποσοστό συγκέντρωσης τουριστικών επιχειρήσεων (ενοικιαζόμενα δωμάτια, εστιατόρια, ταβέρνες κλπ). Με τη πάροδο του χρόνου, η επέκταση των επιχειρήσεων προχώρησε και στις πεδινές και ορεινές περιοχές του νησιού και η έλλειψη χωροταξικής μελέτης περιόρισε τον χώρο των αγροτικών εγκαταστάσεων.

Σήμερα, οι κλάδοι που στηρίζουν τον τουρισμό είναι ξενοδοχεία, εστιατόρια καφετέριες και το λιανικό και χονδρικό εμπόριο. Το μεγαλύτερο μέρος των ξενοδοχείων και των επιχειρήσεων εστίασης βρίσκονται στο δυτικό πεδινό τμήμα του νησιού και λειτουργούν εποχιακά κατά τους μήνες Απρίλιο έως και μέσα Οκτωβρίου. Λίγα είναι τα ξενοδοχεία που μένουν ανοικτά όλο το χρόνο και βρίσκονται στη Χώρα. Η αιχμή των τουριστικών αφίξεων διαρκεί ένα μήνα, από το τέλος του Ιουλίου έως το τέλος Αυγούστου.

4.2. Υφιστάμενος αριθμός επιχειρήσεων

Για το 2015, το ξενοδοχειακό επιμελητήριο κατέγραψε τις εξής μονάδες για τη Νάξο:

Πίνακας 4.1 : Αριθμός κλινών ξενοδοχείων Νάξου ανά κατηγορία

Κατηγορία	5*	4*	3*	2*	1*	Σύνολο
Μονάδες	2	12	23	84	24	145
Δωμάτια	59	429	897	1555	319	3259
Κλίνες	118	896	1784	3014	632	6444

Πηγή : (Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος, 2015)

Ακόμη, είναι καταγεγραμμένες 8 Βίλες που αριθμούν 201 κλίνες και 405 επιχειρήσεις Ενοικιαζόμενων Δωματίων 3890 κλινών έως το 2011. (Τεχνικό Επιχειρησιακό πρόγραμμα 2013-2014, 2013)

Αν ωστόσο, θα θέλαμε να καταγράψουμε τον ανταγωνισμό που έχει μία ξενοδοχειακή επιχείρηση στη Νάξο, πρέπει να λάβουμε υπόψη και τα καταλύματα στα γύρω νησιά. Στις Κυκλάδες είναι καταγεγραμμένα συνολικά 3.560 καταλύματα. Όσο αφορά τον ανταγωνισμό που υπάρχει για ένα ξενοδοχείο στη Νάξο, αυτός αποτυπώνεται στον πίνακα 4.2, όπου καταγράφεται ο αριθμός των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων ανά κατηγορία για τις Κυκλάδες.

Πίνακας 4.2: Ξενοδοχεία κυκλάδων ανά κατηγορία

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΚΥΚΛΑΔΩΝ						
<u>Σαντορίνη</u>	5*	4*	3*	2*	1*	Σύνολο
Μονάδες	23	81	61	79	40	284
Δωμάτια	775	2.190	1.127	1.937	627	6656
Κλίνες	1.569	4.150	2.178	3.688	1.259	12844
<u>Μύκονος</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	21	53	29	34	37	174
Δωμάτια	1.454	1.870	1.118	821	519	5782
Κλίνες	2.932	3.724	2.204	1.634	1.035	11529
<u>Πάρος</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	2	17	28	78	23	148
Δωμάτια	96	701	852	1.615	331	3595
Κλίνες	180	1.291	1.604	3.103	662	6840

<u>Ιος</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	0	3	7	26	9	45
Δωμάτια	0	102	237	593	150	1082
Κλίνες	0	205	486	1.161	298	2150
<u>Σύρος</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	4	8	9	23	1	45
Δωμάτια	34	377	280	518	11	1220
Κλίνες	66	707	530	990	17	2310
<u>Τήνος</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	0	4	13	19	5	41
Δωμάτια	0	276	300	533	62	1171
Κλίνες	0	511	581	1.005	98	2195
<u>Μήλος</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	0	1	4	24	7	36
Δωμάτια	0	29	36	504	96	665
Κλίνες	0	58	77	985	183	1303
<u>Αμοργός</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	1	0	2	9	0	12
Δωμάτια	54	0	47	123	0	224
Κλίνες	89	0	89	246	0	424
<u>Κέα</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	0	1	1	4	1	7
Δωμάτια	0	35	20	88	16	159
Κλίνες	0	68	34	173	32	307
<u>Σίφνος</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	1	1	8	19	2	31
Δωμάτια	50	12	148	307	25	542
Κλίνες	85	19	295	596	53	1048

<u>Σέριφος</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	0	0	3	6	3	12
Δωμάτια	0	0	33	132	47	212
Κλίνες	0	0	60	251	84	395
<u>Ανάφη</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	0	0	1	0	0	1
Δωμάτια	0	0	12	0	0	12
Κλίνες	0	0	24	0	0	24
<u>Άνδρος</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	1	3	12	8	5	29
Δωμάτια	17	68	369	215	87	756
Κλίνες	39	96	722	382	143	1382
<u>Κύθνος</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	0	0	1	3	0	4
Δωμάτια	0	0	18	82	0	100
Κλίνες	0	0	30	163	0	193
<u>Κίμωλος</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	0	0	1	0	0	1
Δωμάτια	0	0	5	0	0	5
Κλίνες	0	0	8	0	0	8
<u>Φολέγανδρος</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	1	2	14	13	0	30
Δωμάτια	44	35	223	204	0	506
Κλίνες	100	72	450	389	0	1011
<u>Σίκινος</u>	5*	4*	3*	2*	1*	
Μονάδες	0	0	0	1	0	1
Δωμάτια	0	0	0	18	0	18
Κλίνες	0	0	0	37	0	37

<u>Σύνολο</u>	
<u>Κυκλάδων</u>	
<u>Μονάδες</u>	1046
<u>Δωμάτια</u>	25964
<u>Κλίνες</u>	50444

Πηγή: Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος 24/6/2015

Σε Ηρακλεία, Σχοινούσα, Δονούσα και Κουφονήσια δεν είναι καταχωρημένα ξενοδοχεία βάσει του ΞΕΕ.

Θα μπορούσε να διατυπωθεί ο αντίλογος πως ο ανταγωνισμός στη συγκεκριμένη ανάλυση δεν περιορίζεται μόνο στην κυκλαδική περιοχή, αλλά όλα τα ξενοδοχεία της Ελλάδας αποτελούν δυνητικούς ανταγωνιστές ενός ξενοδοχείου της Νάξου. Αυτό ωστόσο, εξαρτάται από τα κριτήρια με τα οποία επιλέγει ο επισκέπτης τον προορισμό του και, όπως θα αναλυθεί εκτενέστερα στο κεφάλαιο 4, μπορεί να αποκλειστεί η παραπάνω υπόθεση, λόγω της ποικιλομορφίας των τουριστικών προορισμών της Ελλάδας. Για παράδειγμα, ο τουρίστας που επιλέγει ως προορισμό τις Κυκλάδες με σκοπό την αναψυχή του στις παραλίες κάτω από το ζεστό ελληνικό ήλιο, δεν θα επέλεγε ως εναλλακτικό προορισμό την ορεινή Ελλάδα.

4.3. Προοπτικές κλάδου βάσει εξωτερικού περιβάλλοντος

Η εξωτερική ανάλυση μιας επιχείρησης περιλαμβάνει την ανάλυση του πολιτικού, οικονομικού, κοινωνικού και τεχνολογικού περιβάλλοντος.

4.3.1. Πολιτικό Περιβάλλον

Στο πολιτικό περιβάλλον συμπεριλαμβάνεται το Νομικό πλαίσιο στο οποίο εμπίπτει η κάθε επιχείρηση καθώς επίσης και το γενικότερο πολιτικό περιβάλλον της χώρας. Στην παρούσα κατάσταση, οι πολιτικές συγκυρίες επηρεάζονται από εξωγενείς φορείς και γι' αυτό το λόγο κάθε επιχείρηση πρέπει να είναι διατεθειμένη να προσαρμόσει τη στρατηγική της ανάλογα με τις αλλαγές. Πιο συγκεκριμένα, μια επιχείρηση έχει να αντιμετωπίσει τη νομοθεσία εντός της χώρας, όσο σε ευρωπαϊκό και σε παγκόσμιο επίπεδο. Είναι λογικό, οι κινήσεις της επιχείρησης να επηρεάζονται από πολιτικά γεγονότα όπως εκλογές, προγραμματικές δηλώσεις της κυβέρνησης αλλά και τον τρόπο με τον οποίο αυτές οι εξελίξεις αντιμετωπίζονται από τα λοιπά ενδιαφερόμενα μέρη εντός της Ευρώπης. Χαρακτηριστικό της επιρροής του πολιτικού περιβάλλοντος σε μία ξενοδοχειακή επιχείρηση είναι η πρόσφατη αλλαγή

του νομικού πλαισίου σε ότι αφορά την κατάταξη των ξενοδοχείων (9-01-2015, ΥΑ 216, και ΥΑ 219), η οποία απαιτεί τον έλεγχο από συμβεβλημένο ιδιωτικό φορέα για την κατάταξη σε οποιαδήποτε κατηγορία αστεριών. Επίσης, με την καινούρια απόφαση, καταργείται η κατηγορία ενός αστεριού για τις καινούριες άδειες ξενοδοχείων.

4.3.2. Οικονομικό Περιβάλλον

Το οικονομικό περιβάλλον περιγράφει τις οικονομικές εξελίξεις που θα μπορούσαν να επηρεάσουν μια επιχείρηση. Το οικονομικό περιβάλλον τόσο στη χώρα δραστηριοποίησης μίας τουριστικής επιχείρησης όσο και στις χώρες προέλευσης των καταναλωτών του τουριστικού προϊόντος, επηρεάζει άμεσα τα έσοδα και τα έξοδα της, γι' αυτό το λόγο είναι σημαντικό να παρακολουθεί τις οικονομικές εξελίξεις, όπως η οικονομική ανάπτυξη, οι επενδυτικές ευκαιρίες που προκύπτουν μέσω προγραμμάτων επιδότησης, πιθανότητα μεταβολής εξόδων λόγω μεταβολής της φορολογίας, μεταβολές στο εργατικό δυναμικό, στις μισθοδοσίες ή τις εργοδοτικές εισφορές.

Μερικά από τα στοιχεία που οφείλει να λάβει υπόψη της η επιχείρηση είναι τα ακόλουθα:

- Η οικονομική ύφεση που παρατηρείται κυρίως στις Ευρωπαϊκές χώρες και επηρεάζει τη ζήτηση για το τουριστικό προϊόν της Ελλάδας.
- Η εξαγορά του τραπεζικού συστήματος από ξένους επενδυτές.
- Η πρόσφατη επιβολή των capital controls, η οποία δυσχεραίνει τη ρευστότητα εντός της χώρας και η οποία επιβάλλει επιπλέον έξοδα σε μία επιχείρηση καθώς η χρήση πλαστικού χρήματος επιφέρει χρέωση από το τραπεζικό σύστημα.
- Η αύξηση του ΦΠΑ από 4% σε 13%, για τα νησιά μεγάλης τουριστικής ζήτησης όσο αφορά τη διαμονή, και αύξηση από 16% σε 23% για τα υπόλοιπα προϊόντα και υπηρεσίες.
- Συνεχής αύξηση στους φόρους ακινήτων.
- Η αναμενόμενη αύξηση των εργοδοτικών εισφορών για το 2016.
- Η μείωση του κατά κεφαλήν εισοδήματος των Ελλήνων έχει άμεση επίπτωση στον εγχώριο τουρισμό.

4.3.3. Κοινωνικό Περιβάλλον

Το κοινωνικό περιβάλλον περιγράφει την κοινωνική δομή γύρω από την επιχείρηση, τον πληθυσμό, τις καταναλωτικές συνήθειες, τις αξίες, το επίπεδο μόρφωσης κλπ. Ο τουριστικός κλάδος είναι άμεσα συνδεδεμένος με τις δημογραφικές τάσεις τόσο εντός της χώρας όσο και παγκοσμίως. Για παράδειγμα, οικογένειες με παιδιά στατιστικά ταξιδεύουν λιγότερο σε σχέση με ζευγάρια μικρότερης ή μεγαλύτερης ηλικίας.

Ακόμη, οι προτιμήσεις των καταναλωτών αλλάζουν συνεχώς καθώς προσανατολίζονται όλο και περισσότερο σε ειδικές μορφές τουρισμού. Οι δύσκολοι ρυθμοί ζωής και οι απαιτήσεις της καθημερινότητας οδηγούν σε όλο και μεγαλύτερη ανάγκη για νέες εμπειρίες και νέες εικόνες.

4.3.4. Τεχνολογικό Περιβάλλον

Το τεχνολογικό περιβάλλον μίας επιχείρησης, αποτελείται από τάσεις εκτός του κλάδου που δραστηριοποιείται η επιχείρηση και επιδρούν στον τρόπο με τον οποία η διοίκηση σχεδιάζει τη στρατηγική της. Στη σημερινή εποχή, η τεχνολογία προσφέρει ευκολία πρόσβασης σε κάθε είδους πληροφορία. Πλέον, διατίθενται μία ευρεία γκάμα καναλιών διανομής λόγω εξέλιξης του διαδικτύου. Η αγορά, κράτηση, ενοικίαση προϊόντων και υπηρεσιών είναι διαθέσιμη τόσο για τις επιχειρήσεις όσο και για τους καταναλωτές.

Πιο συγκεκριμένα, στον τουρισμό, λόγω της αυξανόμενης έντασης του ανταγωνισμού, βελτιώνεται συνεχώς η ποιότητα στις παρεχόμενες υπηρεσίες. Με την εξέλιξη της τεχνολογίας, τα μεταφορικά μέσα γίνονται πιο γρήγορα, το ταξίδι είναι πιο ασφαλές και άνετο. Στο τομέα της διαμονής, οι καταναλωτές έχουν τη δυνατότητα να δουν το «προϊόν» και να συγκρίνουν μέσα σε λίγα λεπτά διαθεσιμότητα, τιμή και παρεχόμενες υπηρεσίες μεταξύ των καταλυμάτων, πολύ πριν την άφιξή τους στον προορισμό. Έτσι, οι επιχειρήσεις για να μπορούν να παραμείνουν ανταγωνιστικές, προσπαθούν να βελτιώσουν το προϊόν τους.

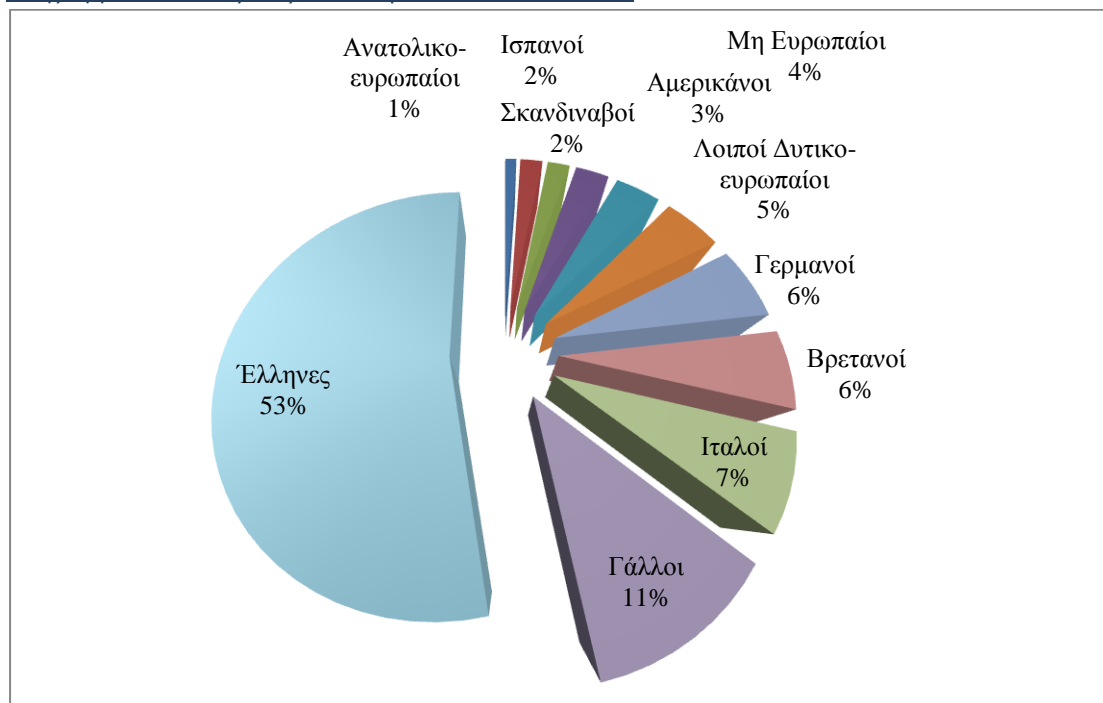
4.4. Περιγραφή τουριστών που επιλέγουν τη Νάξο ως προορισμό

Το τουριστικό προϊόν της Νάξου περιλαμβάνει τους εξής τομείς: θαλάσσιος τουρισμός, τουρισμός της γαστρονομίας, περιηγητικός τουρισμός, πολιτιστικός και θρησκευτικός τουρισμός.

Με ποσοστό που αγγίζει το 90%, ο συχνότερος λόγος επίσκεψης του νησιού αποτελεί το μοντέλο «ήλιος-θάλασσα», τόσο από Έλληνες όσο και από ξένους επισκέπτες. Επίσης, υψηλά ποσοστά έχουν η ξεκούραση, ιδίως για τους Έλληνες επισκέπτες, και ακολουθούν οι επισκέψεις σε αξιοθέατα, κυρίως από ξένους επισκέπτες. Συγκριτικά με τους Έλληνες, οι ξένοι δείχνουν μεγαλύτερο ενδιαφέρον για άθληση και δραστηριότητες στη φύση όπως, λόγου χάρη, πεζοπορία, ενώ η νυχτερινή διασκέδαση έχει για αυτούς μικρότερη σημασία. Παρακάτω, πραγματοποιείται ανάλυση για το κάθε είδος τουρισμού. Αρχικά, οι επισκέπτες κατηγοριοποιούνται με βάση τον τόπο καταγωγής τους, σύμφωνα με τα στοιχεία που συλλέχθηκαν σε έρευνα το 2012.

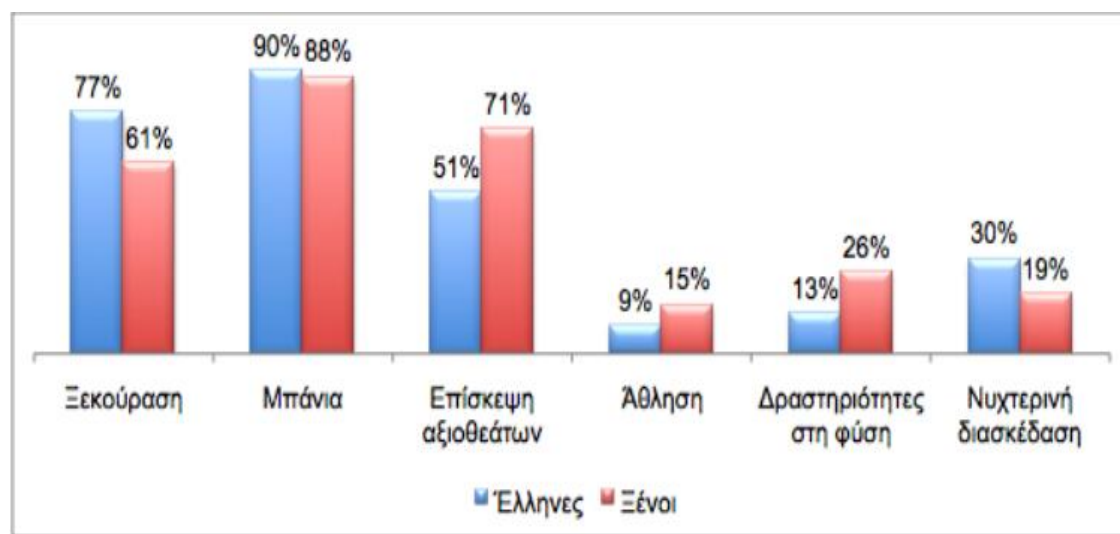
Η μελέτη που πραγματοποιήθηκε, είχε ως στόχο την καταμέτρηση του βαθμού ικανοποίησης των επισκεπτών της Νάξου (Δρ. Δ. Κούτουλας, 2012) και, σε πρώτη φάση, τα αποτελέσματα έδειξαν ότι περίπου οι μισοί από όσους κάνουν διακοπές στο νησί είναι Έλληνες (ποσοστό 53%). Σημαντικό μερίδιο στο συνολικό δείγμα είχαν επίσης οι Γάλλοι (11%), οι Ιταλοί (7%) καθώς και οι Βρετανοί (6%) με τους Γερμανούς (6%).

Διάγραμμα 4.1.: Χώρα προέλευσης επισκεπτών Νάξου



Πηγή: Έκθεση Συμπερασμάτων για την Έρευνα Ικανοποίησης Επισκεπτών Νάξου 2012, Δρ. Δημήτρης Κούτουλας

Διάγραμμα 4.2.: Δραστηριότητες επισκεπτών της Νάξου



Πηγή: Έκθεση Συμπερασμάτων για την Έρευνα Ικανοποίησης Επισκεπτών Νάξου 2012, Δρ. Δημήτρης Κούτουλας

4.4.1. Θαλάσσιος Τουρισμός

Ως θαλάσσιος τουρισμός ορίζεται το σύνολο των δραστηριοτήτων οι οποίες σχετίζονται με την παροχή υπηρεσιών στη θάλασσα. Συνήθως αφορά την κολύμβηση και την αναψυχή στην παραλία, αλλά με την ευρεία έννοια εμπεριέχει και άλλες δραστηριότητες, όπως τα θαλάσσια σπορ, το ερασιτεχνικό ψάρεμα, τις καταδύσεις, θαλάσσιες περιηγήσεις με σκάφη αναψυχής κλπ. Η μορφολογία του νησιού δίνει τη δυνατότητα στους περιηγητές να απολαύσουν πάνω από τριάντα παραλίες με άμμο ή βότσαλο, δημοφιλείς ή απόμερες, για κολύμβηση, ηλιοθεραπεία ψάρεμα ή σερφ:

Πίνακας 4.3. Παραλίες της Νάξου

ΠΑΡΑΛΙΕΣ ΣΤΗ ΝΑΞΟ			
Άγιος Γεώργιος	Φλοίσβος	Καλαντός	Πάνορμος
Μουτσούνα	Ορκός	Πλάκα	Αγία Άννα
Αγιασός	Άγιοι Θεόδωροι	Άγιος Προκόπιος	Άγιος Φυκάς
Αζαλάς	Αγ. Γιώργης Βορίδης	Αμμίτης	Αμπράμ
Απόλλωνας	Βίντζι	Γλυφάδα	Γρόττα
Κάμπος	Καστράκι	Λιγαρίδια	Λιώνας
Μέλινος	Μικρά Νάξος	Μικρή Βίγλα	Πυργάκι
Σπεδό	Υτόνας	Χίλια Βρύση	Ψιλή Άμμος
Αλυκό	Κλειδός	Κέδρος	Χαβάη

πηγή <http://www.naxos.gr/gr/naxos/paralies/paralies/>

Στο θαλάσσιο τουρισμό περιλαμβάνεται και ο ολιγοήμερος ή μίας μέρας τουρισμός των θαλαμηγών και των κρουαζιερόπλοιων. Χαρακτηριστικό για τις Κυκλάδες αποτελεί η άφιξη 4800 ιστιοφόρων και μηχανοκίνητων σκαφών ετησίως, 30.000 ναυλώσεις ανά έτος με μέση περίοδο ναύλωσης τις εννέα ημέρες. Η χωρητικότητα των σκαφών προς ενοικίαση είναι 6 έως 12 άτομα και δραστηριοποιούνται αυτή τη στιγμή περίπου 100 εταιρείες ναυλώσεως.

Ο συνολικός αριθμός σκαφών που μπορούν να αγκυροβολήσουν στη μαρίνα της Νάξου είναι 49 σκάφη, έως 18 μέτρα μήκος.

Πίνακας 4.4: Συνολική χωρητικότητα μαρίνας Νάξου

Μέσο πλάτος σε μέτρα	Μήκος σκαφών σε μέτρα	Αριθμός Θέσεων
3,20	8-10	11
3,50	10-12	18
4,25	12-15	17
5,00	15-18	3
Σύνολο Σκαφών		49

Πηγή: 1^η Συνεδρίαση του Διοικητικού Συμβουλίου του Δημοτικού Λιμενικού Ταμείου Νάξου, 2011

4.4.2. Γαστρονομικός τουρισμός

Η αύξηση της προσφοράς και της ζήτησης είναι έντονη τα τελευταία χρόνια λόγω της αύξησης του αριθμού των τουριστών που έχουν το φαγητό ως βασική πτυχή της συνολικής ταξιδιωτικής τους εμπειρίας. Η αναζήτηση ιδιαίτερων γεύσεων, υπεισέρχεται με διττό τρόπο στον τουρισμό καθώς από τη μία πλευρά αναβαθμίζει την ταξιδιωτική εμπειρία για όλους ανεξαιρέτως τους τουρίστες και αφ' ετέρου αποτελεί σημαντικό πόλο έλξης για τουρίστες ειδικού ενδιαφέροντος, οι οποίοι συνθέτουν μια εξειδικευμένη ζήτηση για γαστρονομικό τουρισμό και οι οποίοι συνήθως αποτελούν επισκέπτες υψηλού εισοδήματος.(www.sete.gr, 2011) Επιπροσθέτως, ο «πατριωτισμός» για τη διατήρηση των γεύσεων επιβραβεύεται οικονομικά, αφού τα καλά εστιατόρια τοπικής κουζίνας τυγχάνουν δωρεάν προβολής από τα μέσα ενημέρωσης (και ιδίως τον εξειδικευμένο τύπο γαστρονομίας), τους ταξιδιωτικούς οδηγούς, το διαδίκτυο και τους τοπικούς ή εθνικούς τουριστικούς οργανισμούς εξασφαλίζοντας έτσι πρόσθετη πελατεία, μεγαλύτερης διάρκειας σεζόν και κέρδη. (www.sete.gr, 2011). Η γαστρονομία ως τουριστικό προϊόν περιλαμβάνει

την αγορά χαρακτηριστικών τοπικών προϊόντων γαστρονομίας, την επίσκεψη σε τοπικές αγορές τροφίμων, την επίσκεψη σε χώρους παραγωγής τροφίμων ή ποτών (όπως οινοποιεία ή τυροκομεία), τη συμμετοχή σε γαστρονομικές γιορτές και φεστιβάλ, την πραγματοποίηση περιηγήσεων και τη συμμετοχή σε μαθήματα μαγειρικής. Τα κυριότερα προϊόντα για τα οποία φημίζεται η Νάξος έχοντας κατ' επέκταση και την μεγαλύτερη κατανάλωση είναι τα μυρωδικά, το ελαιόλαδο, η πατάτα, τα γαλακτοκομικά προϊόντα, το λικέρ κίτρο, το θυμαρίσιο μέλι και το κρασί. Η γραβιέρα Νάξου έχει κερδίσει από το 1996 διάκριση για την ονομασία προέλευσης. Άλλα τοπικά προϊόντα που διακρίνονται για τη γεύση τους είναι τα ντόπια κρέατα, ψάρια και θαλασσινά, γλυκά του κουταλιού και ηδύποτα που έχουν βάση το κίτρο. Το προφίλ του γαστρονομικού τουρίστα της Νάξου:

- Η πλειοψηφία είναι άνδρες.
- Ηλικίες: (κυρίως) 30-50 ετών & (δευτερευόντως) 51-64 ετών.
- Επαγγελματικά καταξιωμένοι.
- Υψηλότερο διαθέσιμο εισόδημα από το μέσο τουρίστα.
- Υψηλότερο μορφωτικό επίπεδο από το μέσο τουρίστα.
- Συμμετέχουν σε ποικίλες δραστηριότητες.
- Χρησιμοποιούν διάφορες πηγές για άντληση πληροφοριών.
- Περιπετειώδεις και έμπειροι ταξιδιώτες.
- Ενδιαφέρονται για τον πολιτισμό του προορισμού.
- Δαπανούν μεγάλο ποσοστό του ταξιδιωτικού προϋπολογισμού σε δραστηριότητες γαστρονομικού ενδιαφέροντος. (www.sete.gr, 2011). Οι βασικές χώρες προέλευσης των γαστροτουριστών είναι οι Η.Π.Α, ο Καναδάς, η Γαλλία, η Ιταλία, η Γερμανία, η Ισπανία, η Ολλανδία και η Βρετανία.

4.4.3. Περιηγητικός τουρισμός

Ο περιηγητικός τουρισμός αποτελείται από τις δραστηριότητες του τουρισμού της υπαίθρου, του περιπατητικού τουρισμού και του φυσιολατρικού τουρισμού. Αποτελεί για την Νάξο ένα από τα σημαντικότερα είδη τουρισμού αφού ο τόπος ποικίλει σε γεωγραφική μορφολογία με αποτέλεσμα αυτού του είδους τουρίστες να μπορούν να απολαύσουν όχι μόνο το νησιώτικο κλίμα αλλά και το ορεινό έδαφος.

Τουρίστες από Μ. Βρετανία και Γερμανία παρουσιάζουν αυξημένο ενδιαφέρον για διακοπές δραστηριοτήτων και εξερεύνηση του τόπου, για αναζήτηση εμπειριών και έννοια ταξιδιού ως “Real Experience”. Το 56% είναι ηλικίας άνω των 44 ετών. Ο μέσος όρος παραμονής τους είναι 7 ημέρες.

4.4.4 Πολιτιστικός τουρισμός

Ως πολιτιστικός τουρισμός προσδιορίζεται η περιήγηση με κεντρικό κίνητρο την επίσκεψη των πολιτιστικών μνημείων και των πόρων πολιτιστικής κληρονομιάς ενός προορισμού, όπως αρχαιολογικοί χώροι, ιστορικά μνημεία, θρησκευτικά μνημεία, το δομημένο περιβάλλον (οικιστικά σύνολα αρχιτεκτονικής αξίας, παραδοσιακοί οικισμοί, ιστορικά κέντρα πόλεων, ιστορικοί φάροι κλπ) και οι πολιτιστικές εκδηλώσεις (μουσικής, χορού, τέχνης, θεάτρου κλπ.). Αποτελεί μια ιδιαίτερα σημαντική μορφή τουρισμού, αφού το πολιτιστικό κίνητρο ήταν και παραμένει ένας από τους κυριότερους λόγους ταξιδιών για τους τουρίστες σε παγκόσμιο επίπεδο. Στην περίπτωση της Ελλάδας, ο συνδυασμός του αρχαιολογικού πλούτου και του αρχαιοελληνικού πολιτισμού αποτελεί διαχρονικά έναν από τους κυριότερους πόλους προσέλκυσης τουριστών στην χώρα και ένα σημαντικό συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι άλλων τουριστικών προορισμών. Ο επισκέπτης θέλει να κατανοήσει τον βασικό χαρακτήρα ενός τόπου και τον πολιτισμό του ως σύνολο, περιλαμβάνοντας την ιστορία και την αρχαιολογία, τους κατοίκους και τον τρόπο ζωής τους, την πολιτιστική εξέλιξη, τις τέχνες και την αρχιτεκτονική, το φαγητό, το κρασί και την τοπική παραγωγή, την κοινωνική, οικονομική και πολιτική δομή, τη μορφολογία της περιοχής, τα διάφορα φεστιβάλ και εκδηλώσεις. Ο τουρίστας καλείται «περιηγητής» όταν έχει θέσει σαν κριτήριο επιλογής ενός προορισμού τον πολιτισμό του συγκεκριμένου τόπου ενώ η επιδιωκόμενη εμπειρία που θα λάβει κρίνεται ως επιφανειακή. Αντιστρόφως ανάλογη κρίνεται η κατάσταση κατά την οποία, ο τουρίστας τίθεται ως «συμπτωματικός», δηλαδή όταν και το επίπεδο ανάμιξης είναι

επιφανειακό αλλά και η επιλογή του προορισμού κρίνεται τυχαία χωρίς να λαμβάνεται υπόψη ο πολιτιστικός χαρακτήρας της εκδρομής.

Το προφίλ του πολιτισμικού επισκέπτη της Νάξου:

- Ηλικιακή ομάδα 30 – 49 ετών.
- Το 37% κάτοχοι πανεπιστημιακού τίτλου εκπαίδευσης.
- Περισσότεροι από το 30% λαμβάνει ετήσιο εισόδημα άνω των 40.000 €.
- Το 37% αντλεί πληροφορίες από γνωστούς και το 33% από το διαδίκτυο
- Μέσος χρόνος διαμονής 4 ημέρες.

Η Νάξος αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα νησιά των Κυκλάδων για τον πολιτιστικό τουρισμό καθώς περιλαμβάνει ένα πλήθος ιστορικών μνημείων όλων των εποχών. Στο νησί υπάρχουν νεολιθικοί οικισμοί και οικισμοί από την κυκλαδική εποχή, η περίφημη ακρόπολη με την Πορτάρα στο νησί των παλατιών. Ο επισκέπτης έχει την δυνατότητα να γνωρίσει πλήθος ιστορικών στοιχείων από τη νεολιθική, την κυκλαδική, την μυκηναϊκή καθώς και την κλασσική εποχή είτε στους αρχαιολογικούς χώρους της Νάξου είτε στο μουσείο της Νάξου. Ακόμη, στη Νάξο υπάρχουν και μνημεία, κατάλοιπα της Βενετοκρατίας που διατηρούνται ανάμεσα σε κατοικημένες περιοχές όπως είναι Γρόττα, το Μπούργκο και το κάστρο στη χώρα. Όλα τα παραπάνω στοιχεία κατέχουν ιδιαίτερη σημασία και αποτελούν έναν ξεχωριστό πόλο έλξης για το νησί. Σύμφωνα με τα στοιχεία της αναπτυξιακής εταιρείας Κυκλάδων, η επισκεψιμότητα των αρχαιολογικών μνημείων είναι πολύ μεγάλη με σχεδόν την συντριπτική πλειοψηφία των επισκεπτών του νησιού να επισκέπτονται όλα τα προαναφερθέντα μνημεία.

4.4.4.1.Θρησκευτικός Τουρισμός

Ο θρησκευτικός τουρισμός θα μπορούσε να οριστεί ως ο τουρισμός ο οποίος περιλαμβάνει κάθε δραστηριότητα η οποία σχετίζεται με τη θρησκευτική λατρεία και μπορεί να καταταχθεί στην ευρύτερη κατηγορία του πολιτισμικού τουρισμού. Στη συγκεκριμένη μελέτη αναφέρεται ξεχωριστά λόγω του μεγάλου αριθμού των εκκλησιών που υπάρχουν στη Νάξο, καθώς επίσης και λόγω του γεγονότος ότι το προφίλ του τουρίστα που επισκέπτεται τη Νάξο για θρησκευτικό τουρισμό διαφέρει κατά πολύ από το προφίλ του επισκέπτη που περιγράφεται στον πολιτισμικό τουρισμό του νησιού. Οι βυζαντινές και οι μεταβυζαντινές εκκλησίες, τα ψηφιδωτά,

οι επιβλητικοί καθεδρικοί ναοί, τα ξωκλήσια και τα προσκυνήματα της υπαίθρου, τα μοναστήρια, τα μετόχια και οι σκήτες, μαρτυρούν την επίμονη προσήλωση στις παραδόσεις και τη στενή σύνδεση της τέχνης με τη θρησκευτική λατρεία. Το προφίλ του θρησκευτικού περιηγητή της Νάξου:

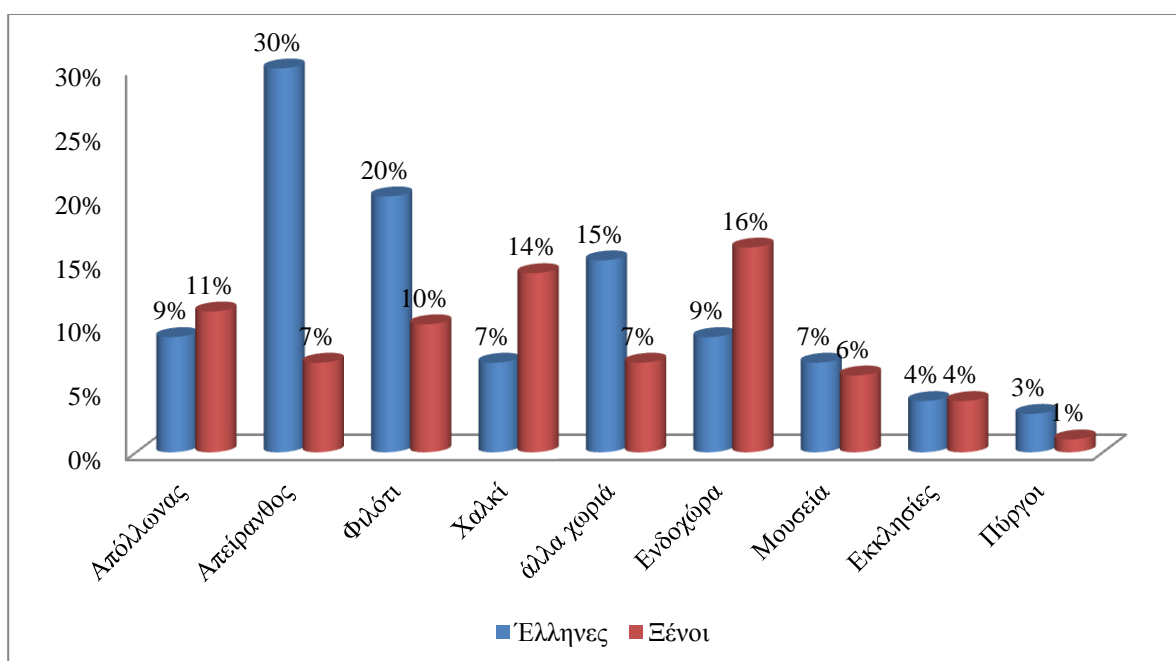
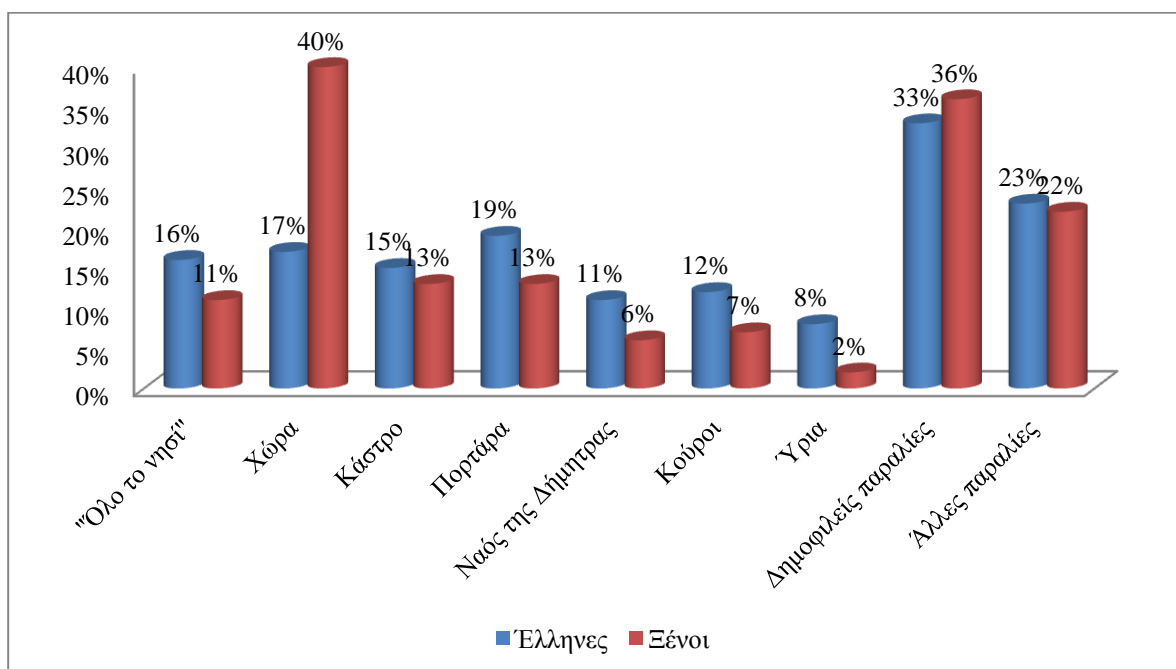
Ηλικία 50 ετών & άνω.

- Η πλειοψηφία είναι γυναίκες, ελληνικής εθνικότητας.
- Η πλειοψηφία ταξιδεύει σε group.
- Ταξιδεύουν την περίοδο Σεπτέμβριο – Ιούνιο.

Η ελκυστικότητα της αγοράς αυτής προκύπτει από την αύξηση των επισκεπτών κυρίως από τη Ρωσία για την προσκύνηση τόπων θρησκευτικής λατρείας. Η αύξηση των Ρώσων τουριστών στην Ελλάδα φτάνει το 15,5%, ενώ ταυτόχρονα η αύξηση της μέσης κατά κεφαλήν δαπάνης των Ρώσων στον τουρισμό είναι μεγάλη. (www.sete.gr, 2011). Η Νάξος κατέχει σημαντικότερη θέση στην Ιστορία της Βυζαντινής τέχνης λόγω του μεγάλου αριθμού των ναών που βρίσκονται διάσπαρτοι σε όλη σχεδόν την επιφάνεια του νησιού. Χαρακτηριστικά των Ναών ξεκινώντας από τους παλαιοχριστιανικούς χρόνους είναι οι Βασιλικές του 6ου αιώνα μ.Χ. και διάφορα άλλα είδη ναών με τρούλο που δείχνουν την έντονη θρησκευτική κουλτούρα της Νάξου. Τα υλικά κατασκευής τους είναι αργολιθοδομή λιγότερο ή περισσότερο προσεγμένη. Άλλο χαρακτηριστικό στοιχείο των ναών είναι οι αψίδες, οι οποίες σχεδόν στο σύνολο τους είναι ημικυκλικές, σπάνια τρίπλευρες ορθογωνικές επίσης υπάρχουν και ανάψυδοι τόσο βυζαντινοί όσο και μεταβυζαντινοί ναοί.

Στο παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζεται το ποσοστό επισκεψιμότητας των αξιοθέατων από Έλληνες και ξένους περιηγητές.

Διάγραμμα 4.3.: Επισκεψιμότητα αξιοθέατων Νάξου

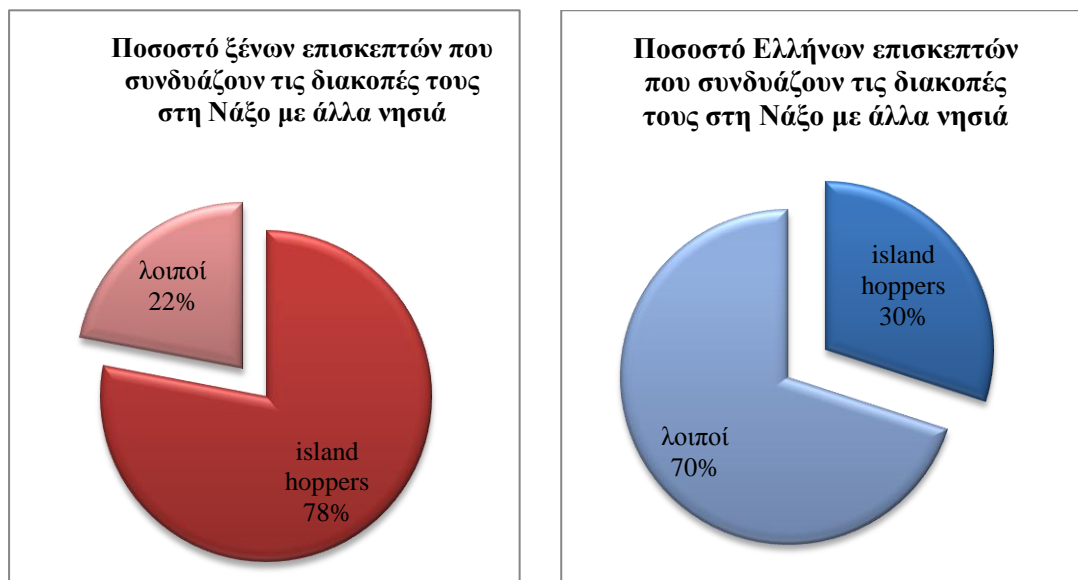


4.5. Ζήτηση για τη Νάξο ως τουριστικό προορισμό

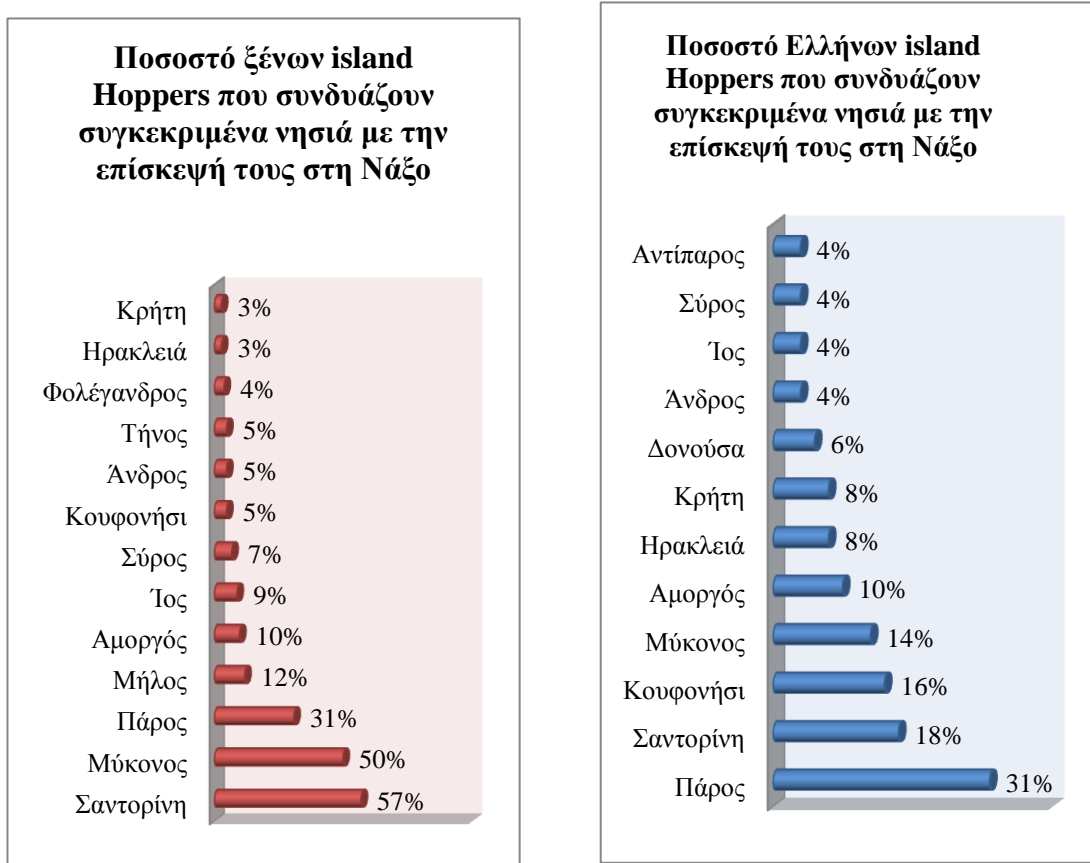
Ένα πολύ υψηλό ποσοστό των ξένων επισκεπτών της Νάξου – το 78% του συνόλου – επιδίδονται σε «island hopping», δηλαδή κάνουν συνδυασμένες διακοπές επισκεπτόμενοι διαδοχικά τουλάχιστον δύο νησιά. Το αντίστοιχο ποσοστό μεταξύ των Ελλήνων επισκεπτών περιορίζεται στο 30%. Ένας στους τρεις Έλληνες Island Hoppers συνδυάζει τις διακοπές του στη Νάξο με μια επίσκεψη στην Πάρο. Άλλοι συνδυασμοί που γίνονται με μικρότερη συχνότητα περιλαμβάνουν τη Σαντορίνη, τις

Μικρές Κυκλάδες, τη Μύκονο και την Αμοργό. Μεταξύ των ξένων Island Hoppers είναι ιδιαίτερα δημοφιλής ο συνδυασμός της Νάξου με τη Σαντορίνη και τη Μύκονο. Ακολουθεί η Πάρος και με σημαντικά μικρότερη συχνότητα η Μήλος, η Αμοργός και η Ίος.

Διάγραμμα 4.4: Ποσοστά επίσκεψης άλλων νησιών σε συνδυασμό με τη Νάξο

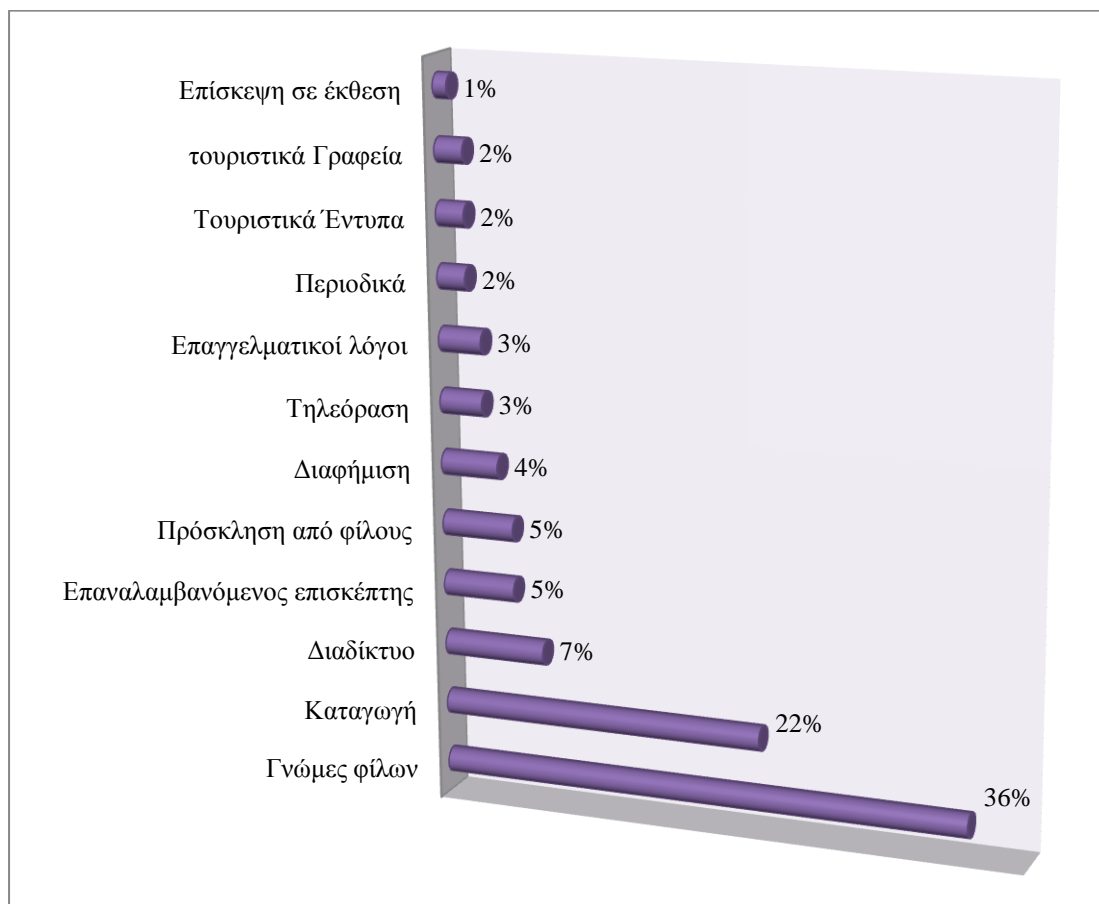


Διάγραμμα 4.5.: Νησιά που επιλέγονται από «Island Hoppers»



Όσο αναφορά τους επισκέπτες που δεν αποτελούν “island hoppers”, τα κριτήρια επιλογής της Νάξου έναντι κάποιου άλλου νησιού για τους Έλληνες επισκέπτες, είναι τα ακόλουθα:

Διάγραμμα 4.6.: Παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή της Νάξου ως ταξιδιωτικό προορισμό



Όπως παρατηρείται, ο μεγαλύτερος παράγοντας επηρεασμού των Ελλήνων για να επισκεφτούν τη Νάξο είναι ο φιλικός τους κύκλος, αφού σε ποσοστό 36% ακολούθησαν τις συστάσεις φίλων («word of mouth»). Σχεδόν ένας στους τέσσερις επιλέγει τη Νάξο λόγω καταγωγής, ενώ εντύπωση προκαλεί το πολύ μικρό ποσοστό του διαδικτύου ως παράγοντα προσέλκυσης επισκεπτών στη Νάξο. Αυτό το στοιχείο, δείχνει την ανάγκη να αναβαθμιστεί η διαδικτυακή παρουσία της Νάξου και να γίνει αποτελεσματικότερη η προβολή του νησιού ιδίως μέσω των κοινωνικών δικτύων. Η παρουσία της Νάξου στα μέσα ενημέρωσης επίσης χρήζει αναβάθμισης. Ο κύκλος ζωής του τουριστικού προϊόντος της Νάξου φαίνεται να βρίσκεται ακόμα στάδιο της ανάπτυξης συγκριτικά με τους κοντινούς δημοφιλείς τουριστικούς προορισμούς. Μία

ολοκληρωμένη στρατηγική προώθησης του προορισμού, εστιάζοντας στις ελλείψεις που προαναφέρθηκαν, θα συνέβαλε σημαντικά στην επισκεψιμότητα του τόπου.

Οι γνώμες φίλων έπαιξαν ακόμη μεγαλύτερο ρόλο στην περίπτωση των ξένων τουριστών να επιλέξουν τη Νάξο, αφού σχεδόν οι μισοί επηρεάστηκαν από το φιλικό τους κύκλο. Επίσης, σημαντικά αυξημένη βαρύτητα έχει το διαδίκτυο για τους αλλοδαπούς επισκέπτες, ενώ ένα αξιόλογο ποσοστό τουριστών επηρεάστηκε από του καταλόγους των τουριστικών γραφείων και ταξιδιωτικών πρακτορείων.

4.6. Τουριστικά γραφεία και ταξιδιωτικά πρακτορεία

Σύμφωνα με τον ΕΟΤ, ως τουριστικά γραφεία ορίζονται από τον νόμο οι οργανωμένες επιχειρήσεις, οι οποίες αναλαμβάνουν με τα μέσα που διαθέτουν και τις υπηρεσίες που παρέχουν, τη μεταφορά, τη διακίνηση ή διαμονή μεμονωμένων ατόμων ή ομάδων ατόμων, εντός και εκτός κάποιας συγκεκριμένης χώρας. Το τουριστικό γραφείο αποτελεί σημαντικό κρίκο της τουριστικής βιομηχανίας αποσκοπώντας στην παροχή υψηλού επιπέδου τουριστικών υπηρεσιών. (Χυτήρης, 1995)

Τα τουριστικά πρακτορεία που δραστηριοποιούνται στη Νάξο παρέχουν είτε πλήρη πακέτα είτε μόνο τα εισιτήρια. Τα τουριστικά γραφεία που προσφέρουν πλήρη πακέτα, συχνά συνάπτουν συμβόλαια με τα ξενοδοχεία της περιοχής για να εξασφαλίσουν διαθεσιμότητα διαμονής για τους πελάτες τους. Υπάρχουν δύο βασικοί τύποι συμβολαίου που προτιμούν τα τουριστικά γραφεία: τα συμβόλαια allotment και τα συμβόλαια commitment.

-Συμβόλαιο Allotment

Είναι το συμβόλαιο με tour operator ή και πρακτορείο ταξιδιών που ορίζει προκράτηση ορισμένου αριθμού δωματίων για συγκεκριμένη χρονική περίοδο και με πολύ χαμηλές τιμές. Ο tour operator στέλνει κρατήσεις που γίνονται pick up από το allotment, και ο ξενοδόχος έχει υποχρέωση μέσα στο όριο του πλήθους δωματίων του συμβολαίου, να δεχθεί τις κρατήσεις μέχρι την ημέρα release. Όσα δωμάτια δεν έχουν επιβεβαιωθεί από τον tour operator, μέχρι την release date, επιστρέφουν στο ξενοδοχείο, για να τα διαθέσει όπως θέλει. Τα συμβόλαια είναι συνήθως ετήσιας

διάρκειας και κατοχυρώνουν περισσότερο τον πράκτορα παρά τον ξενοδόχο. Συμβόλαια allotment, δίνονται σήμερα και στα ηλεκτρονικά κανάλια διάθεσης.

-Συμβόλαιο Commitment

Είναι συμβόλαιο σαν το allotment αλλά τα δωμάτια πληρώνονται έρθουν δεν έρθουν. Λέγεται και guaranty basis που συνήθως αφορά μίσθωση μέρους η και ολόκληρου του ξενοδοχείου σε τιμή πακέτο για μία σεζόν.

-Allotted Commitment ή Committed Allotment

Σήμερα υπάρχουν και μικτά συμβόλαια δηλαδή μέρος των δωματίων δίνεται σε commitment και μέρος σε allotment.

Στη Νάξο, μεταξύ άλλων, δραστηριοποιούνται τα πρακτορεία που αναφέρονται στον πίνακα 4.5. Σημαντικότερη συμβολή στις τουριστικές αφίξεις του νησιού παρέχει η εταιρεία TUI.

Πίνακας 4.5: Κατάλογος πρακτορείων στη Νάξο

A/A	ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΚΑΙ ΓΡΑΦΕΙΑ	ΔΙΑΤΡΟΦΗ	ΕΙΣΙΤΗΡΙΑ
1	TUI DEUTSCHLAND	ΠΡΩΙΝΟ	ΝΑΙ
2	AVRA TOURS	ΠΡΩΙΝΟ	ΝΑΙ
3	NAXOS TRAVEL AGENCY	ΟΧΙ	ΝΑΙ
4	GROTTA TOURS	ΟΧΙ	ΝΑΙ
5	ZAS TRAVEL	ΟΧΙ	ΝΑΙ
6	HOLIDAYS PLAN	ΠΡΩΙΝΟ	ΝΑΙ
7	NAXOS TOURS	ΟΧΙ	ΝΑΙ
8	IMAGINATION TRAVEL	ΠΡΩΙΝΟ	ΝΑΙ
9	SPRINGER HELIOS	ΠΡΩΙΝΟ	ΝΑΙ (Gratz-Austria)

Στον πίνακα 4.5 βλέπουμε τα κυριότερα ξένα και ελληνικά ταξιδιωτικά γραφεία που προσφέρουν πακέτα διακοπών με προορισμό ή σε συνδυασμό με τη Νάξο. Τα γραφεία TUI και Springer λειτουργούν με συμβόλαια allotment και τα πακέτα που προσφέρουν στους πελάτες τους περιέχουν: Αεροπορικά και ακτοπλοϊκά εισιτήρια, διαμονή με πρωινό, μεταφορά από και προς το αεροδρόμιο ή το λιμάνι προς το ξενοδοχείο και αντιπρόσωπο της εταιρείας στο νησί για οποιαδήποτε πληροφορία χρειαστούν οι πελάτες.

Το γραφείο Springer είναι το μοναδικό γραφείο του εξωτερικού που δραστηριοποιείται στη Νάξο το οποίο ναυλώνει ιδιωτικό αεροπλάνο και έχει απευθείας πτήσεις από την Αυστρία για Νάξο.

Τα κυριότερα ελληνικά τουριστικά γραφεία που συνεργάζονται με ξενοδοχεία και ενοικιαζόμενα δωμάτια στη Νάξο είναι τα παρακάτω: Anra tours, holidays plan και το imagination travel.

Οι λοιπές επιχειρήσεις που αναφέρονται στον πίνακα 4.5. αποτελούν ταξιδιωτικά γραφεία της Νάξου που περιορίζονται στην έκδοση αεροπορικών και ακτοπλοϊκών εισιτηρίων.

Λόγω της ραγδαίας ανάπτυξης των ηλεκτρονικών μέσων όπου ο καθένας μπορεί να προγραμματίσει το ταξίδι του χωρίς τη συνδρομή κάποιου τουριστικού γραφείου, τα ταξιδιωτικά πρακτορεία χάνουν ολοένα και περισσότερη πελατεία.

Στη σημερινή εποχή τα πρακτορεία αντικαθίστανται από τους διαδικτυακούς τόπους όπως οι expedia, trivago, booking.com, viva.gr, pamediakopes.gr, airtickets.gr, travelplanet24.gr, intickets.gr, skyscanner.gr, directferries.gr και πολλές άλλες διαδικτυακές επιχειρήσεις που δημιουργούνται καθημερινά.

4.7. SWOT analysis

Η ανάλυση SWOT είναι ένα εργαλείο στρατηγικού σχεδιασμού το οποίο χρησιμοποιείται για την ανάλυση του εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος μίας επιχείρησης, όταν η επιχείρηση πρέπει να λάβει μία απόφαση σε σχέση με τους στόχους που έχει θέσει ή με σκοπό την επίτευξή τους.

4.7.1. Ανάλυση Εσωτερικού Περιβάλλοντος

4.7.1.1. Δυνάμεις

Η επιχείρηση Stella apartments δραστηριοποιείται στο χώρο της φιλοξενίας εδώ και 25 χρόνια πράγμα το οποίο έχει οδηγήσει στη δημιουργία brand name για την περιοχή. Ως δυνατά σημεία της επιχείρησης μπορούν να χαρακτηριστούν επίσης:

- Η τοποθεσία: Βρίσκεται σε απόσταση μόλις εκατό μέτρων από τη θάλασσα και η παραλία είναι κατάλληλη για μικρά παιδιά. Τα νερά είναι πολύ καθαρά και η ακτή διαθέτει μπλε σημαία. Η απόσταση από το κέντρο του νησιού και το λιμάνι είναι επτά χιλιόμετρα, ενώ από το αεροδρόμιο μόλις τέσσερα χιλιόμετρα.
- Η καλή οικονομική κατάσταση της επιχείρησης: Η επιχείρηση κάνει υψηλούς τζίρους και δεν υπόκειται σε κάποιο δάνειο.
- Το προσωπικό: Οι εργαζόμενοι μπορούν να εξυπηρετήσουν τους πελάτες σε τρεις ξένες γλώσσες αγγλικά, γερμανικά, ιταλικά. Είναι πάντα διαθέσιμοι για οποιαδήποτε ανάγκη ή πληροφορία.
- Οι προσφερόμενες υπηρεσίες: από τα τριάντα δωμάτια τα εικοσιπέντε έχουν θέα στη θάλασσα πράγμα στο οποίο υπερέχει σε σχέση με τα ανταγωνιστικά καταλύματα. Επίσης, το 70% των δωματίων είναι αρκετά ευρύχωρα και όλα διαθέτουν εξοπλισμένη κουζίνα. Τέλος, υπάρχει χώρος στάθμευσης και δωρεάν υπηρεσίες διαδικτύου.
- Ανακαινισμένα δωμάτια: Η επίπλωση καθώς και το κτήριο συντηρούνται ανά τακτά χρονικά διαστήματα.

4.7.1.2. Αδυναμίες

- Έλλειψη οργάνωσης: Όπως είναι φυσικό υπάρχουν απρόοπτα προβλήματα σε μία επιχείρηση, ωστόσο αρκετά από αυτά που προκύπτουν κάθε χρόνο μπορούν να αποφευχθούν με σωστή οργάνωση και προετοιμασία.
- Περιορισμένο προσωπικό: Ο αριθμός των απασχολούμενων στην επιχείρηση δεν επαρκεί για να καλυφθεί οποιαδήποτε επέκταση των δραστηριοτήτων της.
- Υψηλό κόστος λειτουργίας: Τα γενικά έξοδα λειτουργίας της επιχείρησης περιλαμβάνουν έξοδα για ύδρευση, θέρμανση νερού, ηλεκτρικό ρεύμα, συντήρηση κτιρίων, συντήρηση κήπου κλπ.

4.7.2. Ανάλυση εξωτερικού περιβάλλοντος

Στο εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης ανιχνεύονται οι ευκαιρίες και οι απειλές.

4.7.2.1. Ευκαιρίες

- Ανοιχτά προγράμματα ΕΣΠΑ. Υπάρχει η δυνατότητα επέκτασης και αναβάθμισης της επιχείρησης με συγχρηματοδότηση ενός προγράμματος.
- Αναμενόμενη αύξηση των αφίξεων στη Νάξο.

4.7.2.2. Απειλές

- Η αύξηση στη φορολογία από 4% σε 13% αναμένεται να επηρεάσει αυξητικά τις τιμές και βάσει του νόμου της αγοράς, μπορεί να υπάρξει μείωση στη γενικότερη ζήτηση για τα καταλύματα.
- Ύπαρξη μικρού αεροδρομίου χωρίς τη δυνατότητα επέκτασης. Αυτό δυσχεραίνει τους ταξιδιώτες από και προς το νησί.
- Capital Control: Τα capital control δυσκολεύουν τις συναλλαγές για κάθε επιχείρηση.
- Έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων.
- Η εποχικότητα που χαρακτηρίζει τις τουριστικές επιχειρήσεις.
- Η γενικότερη οικονομική κρίση που επηρεάζει τη ζήτηση για τουρισμό.

Κεφάλαιο 5: Στρατηγική Μάρκετινγκ

5.1. Μείγμα Μάρκετινγκ

Ως μείγμα Μάρκετινγκ χαρακτηρίζεται ένα σύνολο εργαλείων με τα οποία κάθε επιχείρηση μπορεί να κοινοποιήσει το όραμά της στην αγορά στόχο. Αυτά τα εργαλεία ταξινομούνται σε τέσσερις ευρείες κατηγορίες γνωστές και ως «4P»: price, (που ερμηνεύεται ως τιμολογιακή πολιτική), product (παρεχόμενο προϊόν), promotion (προώθηση προϊόντος), place (τοποθέτηση προϊόντος στην αγορά, ή αλλιώς διανομή). Η μεγαλύτερη πρόκληση στη δημιουργία μίας αποτελεσματικής στρατηγικής μάρκετινγκ είναι η «φύση» του τουριστικού προϊόντος, το οποίο χαρακτηρίζεται από φθαρτότητα, αυλότητα, μεταβλητότητα και αδιαιρετότητα.

5.1.1. Προϊόν

Όπως κάθε τουριστική επιχείρηση, έτσι και το ξενοδοχείο Stella del Mare πρέπει να σχεδιάσει τις προσφερόμενες υπηρεσίες του έτσι ώστε να ικανοποιεί όσο το δυνατόν καλύτερα τις προσδοκίες των αγορών στόχου. Συνοπτικά, οι υπηρεσίες που θα προσφέρει είναι:

- Υπηρεσίες διαμονής
 - ✚ Μονόκλινα Δωμάτια
 - ✚ Δίκλινα Δωμάτια
 - ✚ Τρίκλινα Δωμάτια
 - ✚ Οικογενειακά Δωμάτια

- Υπηρεσίες εστίασης
 - ✚ Pool bar, σε ειδικά διαμορφωμένο χώρο έτσι ώστε να μην υπάρχει όχληση των δωματίων λόγω θορύβου. Το bar θα έχει δυνατότητα να εξυπηρετήσει 80 άτομα ημερησίως, ενώ θα απευθύνεται αποκλειστικά στους πελάτες του ξενοδοχείου. Οι ώρες λειτουργίας του θα είναι από τις 12 το μεσημέρι έως τις 6 το απόγευμα.

Τα προϊόντα που θα προσφέρονται από την καφετέρια της πισίνας θα είναι καφές και φρέσκοι χυμοί, μικρογεύματα και παγωτό, ελαφριά κοκτέιλ και μπίρες.

- ✚ Ελληνικό Πρωινό, βάσει πιστοποίησης του ΞΕΕ, στο χώρο υποδοχής
- Λοιπές υπηρεσίες
 - ✚ Χώρος Υποδοχής ανοιχτός για 16 ώρες.
 - ✚ Παροχή χρήσης ηλεκτρονικού υπολογιστή και εκτύπωσης εισιτηρίων.
 - ✚ Δωρεάν ασύρματο δίκτυο στο χώρο υποδοχής και στα υπνοδωμάτια.
 - ✚ Υπηρεσία ενοικίασης αυτοκινήτων μέσω συνεργαζόμενων επιχειρήσεων.
 - ✚ Παροχή τουριστικών οδηγών και χαρτών.
 - ✚ Υπηρεσία πλυντηρίου.

5.1.2. Τιμολογιακή πολιτική

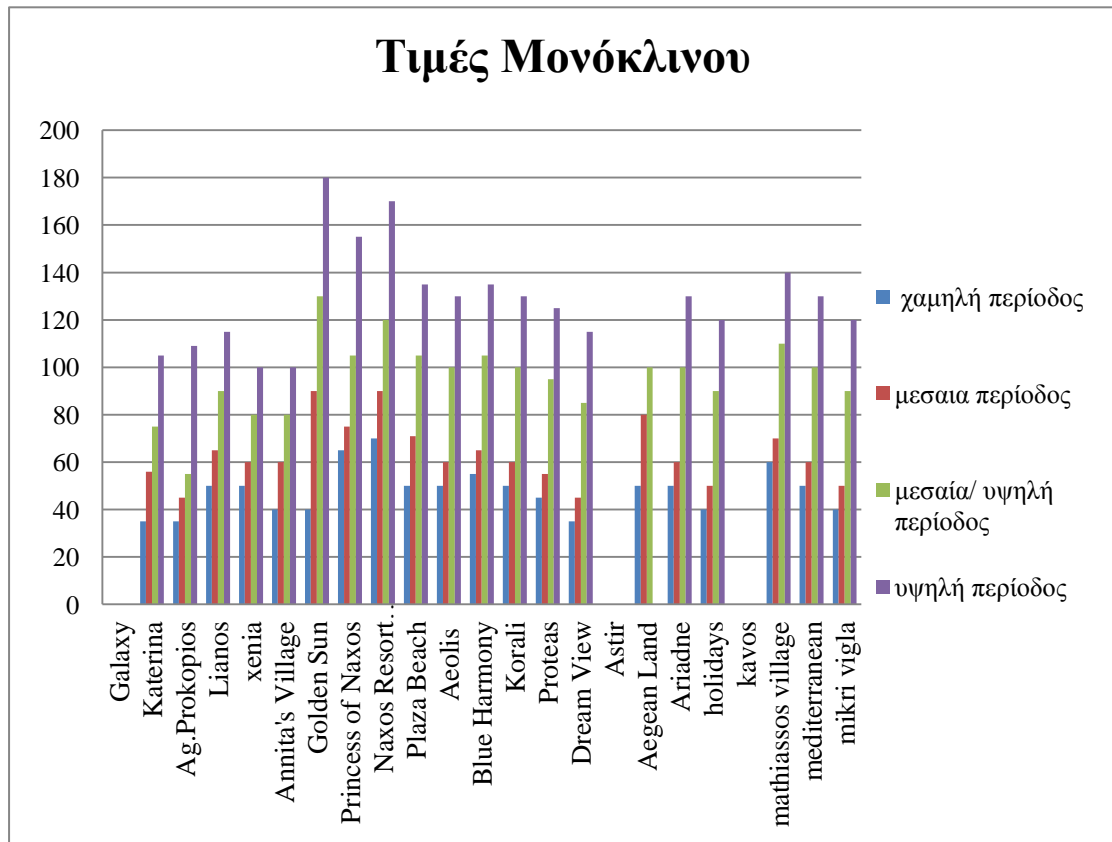
Η τιμολογιακή πολιτική που ακολουθεί μία επιχείρηση μπορεί να βασίζεται είτε στη ζήτηση της αγοράς για το προϊόν που παρέχει, είτε στο κόστος (συνολικό ή οριακό) ανάλογα με τη φύση του προσφερόμενου προϊόντος, είτε στην τιμολόγηση των ανταγωνιστών της. Σε μία τουριστική επιχείρηση, η τιμολόγηση βάσει κόστους δεν ενδείκνυται καθότι το κόστος ανά πελάτη είναι δύσκολο να προσδιοριστεί. Η πιο ενδεδειγμένη μέθοδος τιμολόγησης είναι η τιμολόγηση βάσει των ανταγωνιστών. Για το Stella del Mare, ανταγωνιστές αποτελούν τα ξενοδοχεία τριών αστέρων στο νησί:

Πίνακας 5.1: Ανταγωνιστικά ξενοδοχεία τριών αστέρων στη Νάξο

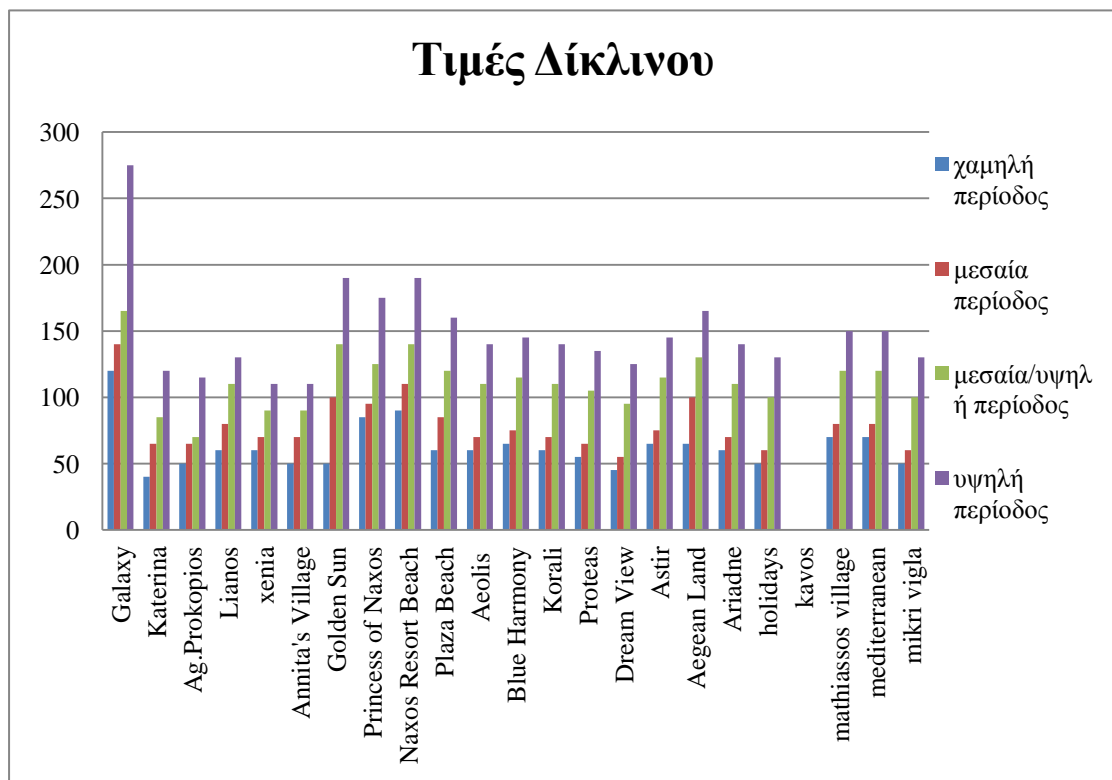
Κατάλυμα	Περιοχή	Αριθμός Δωματίων	Κλίνες
Galaxy	Χώρα Νάξου	54	104
Katerina	Αγ.Προκόπιος	31	60
Ag.Prokopios	Αγ.Προκόπιος	25	43
Lianos	Αγ.Προκόπιος	25	48
Xenia	Χώρα Νάξου	16	33
Annita's Village	Αγ. Άννα	18	34
Golden Sun	Στελίδα	26	48
Princess of Naxos	Χώρα Νάξου	19	44
Naxos Resort Beach	Χώρα Νάξου	88	182
Plaza Beach	Πλάκα	81	177
Aeolis	Χώρα Νάξου	30	62
Blue Harmony	Πλάκα	10	24
Korali	Χώρα Νάξου	12	26
Proteas	Αγ.Προκόπιος	34	66
Dream View	Στελίδα	10	18
Astir	Χώρα Νάξου	37	74
Aegean Land	Πλάκα	56	100
Ariadne	Αγ.Προκόπιος	10	23
Holidays	Χώρα Νάξου	60	117
Kavos	Στελίδα	27	45
mathiassos village	Χώρα Νάξου	102	204
Mediterranean	Στελίδα	24	48
mikri vigla	Μικρή Βίγλα	82	156

Παρακάτω παρουσιάζονται διαγραμματικά οι τιμές των ανταγωνιστικών ξενοδοχείων ανά τύπο δωματίου:

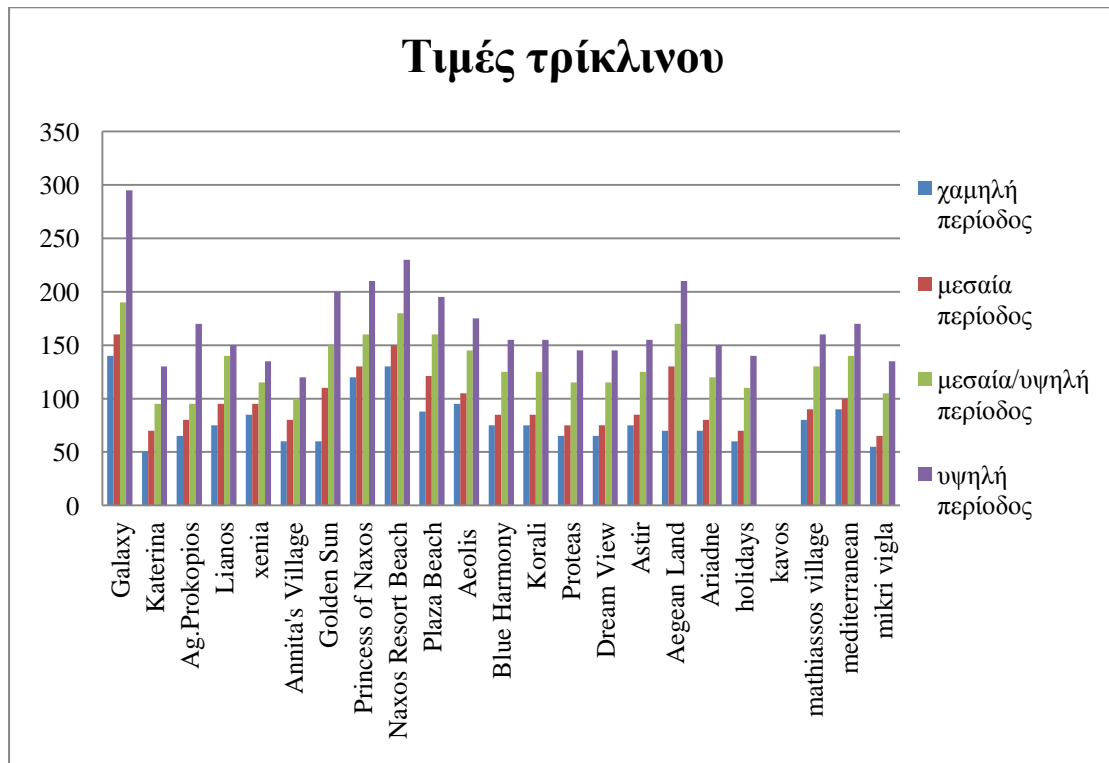
Διάγραμμα 5.1.: Υφιστάμενη τιμολογιακή πολιτική ανταγωνιστικών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων για μονόκλινα δωμάτια ανά περίοδο



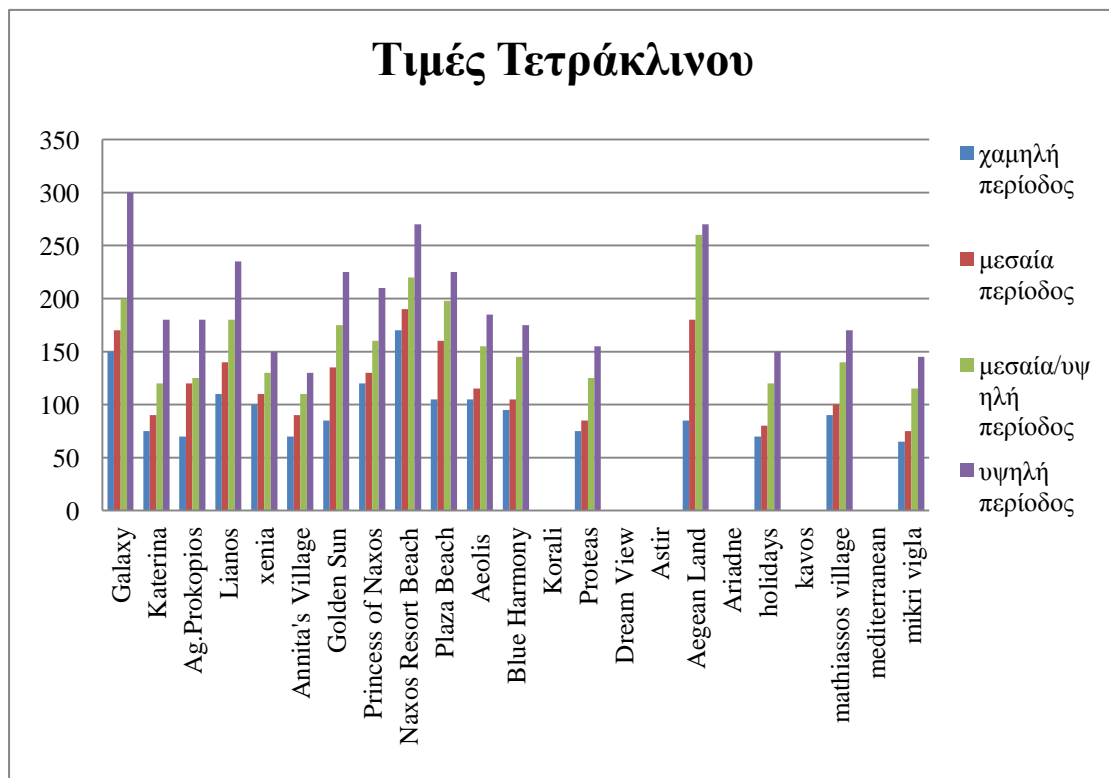
Διάγραμμα 5.2.: Υφιστάμενη τιμολογιακή πολιτική ανταγωνιστικών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων για δίκλινα δωμάτια ανά περίοδο



Διάγραμμα 5.3.: Υφιστάμενη τιμολογιακή πολιτική ανταγωνιστικών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων για τρίκλινα δωμάτια ανά περίοδο



Διάγραμμα 5.4.: Υφιστάμενη τιμολογιακή πολιτική ανταγωνιστικών ξενοδοχειακών επιχειρήσεων για τετράκλινα δωμάτια ανά περίοδο



*Οι τιμές που εμφανίζονται στα παραπάνω διαγράμματα είναι οι τιμές «πόρτας» και συμπεριλαμβάνουν Φ.Π.Α

Λαμβάνοντας υπόψη όλους τους τύπους δωματίων που διατίθενται στην κατηγορία ξενοδοχείων τριών αστέρων, μπορούμε να δούμε τη μέση τιμή ανά διανυκτέρευση σε κάθε περίοδο:

Πίνακας 5.2: Μέση τιμή ανά διανυκτέρευση ανταγωνιστικών επιχειρήσεων

	Μονόκλινο	Δίκλινο	Τρίκλινο	Τετράκλινο	Διαμέρισμα σε όροφο	Σουίτα σε όροφο	Σουίτα στο ισόγειο	Μίνι σουίτα
Μέση τιμή Χαμηλής περιόδου								
	48,00 €	62,70 €	79,50 €	96,50 €	111,80 €	106,70 €	94,10 €	80,30 €
-Φ.Π.Α	41,80 €	54,60 €	69,10 €	83,90 €	97,30 €	92,80 €	81,90 €	69,90 €
Μέση τιμή μεσαίας περιόδου								
	63,40 €	79,10 €	97,10 €	122,10 €	139,60 €	131,90 €	119,10 €	103,20 €
-Φ.Π.Α	55,10 €	68,80 €	84,50 €	106,20 €	121,50 €	114,80 €	103,60 €	89,80 €
Μέση τιμή μεσαίας/υψηλής περιόδου								
	95,80 €	112,00 €	132,30 €	157,50 €	176,40 €	167,80 €	152,90 €	136,50 €
-Φ.Π.Α	83,30 €	97,50 €	115,10 €	137,10 €	153,50 €	146,00 €	133,10 €	118,70 €
Μέση τιμή υψηλής περιόδου								
	128,60 €	148,60 €	169,50 €	197,40 €	213,60 €	206,70 €	190,90 €	173,80 €
-Φ.Π.Α	111,90 €	129,30 €	147,50 €	171,70 €	185,80 €	179,80 €	166,10 €	151,20 €

Κρίνοντας από τις τιμές που επικρατούν στην αγορά και τα προσφερόμενα προϊόντα του Stella del mare, οι τιμές για το ξενοδοχείο μπορούν να διαμορφωθούν ως εξής:

Πίνακας 5.3: Διαμόρφωση τιμοκατάλογου Stella del Mare βάσει τιμών ανταγωνιστών

Stella del Mare	ΧΑΜΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ		ΜΕΣΑΙΑ ΠΕΡΙΟΔΟΣ		ΜΕΣΑΙΑ/ ΥΨΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ		ΥΨΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ	
	net	πόρτας	net	πόρτας	net	πόρτας	net	πόρτας
FIT TIMEΣ								
ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ	42	47	55	63	83	94	112	127
ΔΙΚΛΙΝΟ	55	62	69	78	97	110	129	147
ΔΙΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	61	69	73	83	106	120	133	151
ΤΡΙΚΛΙΝΟ	69	78	84	96	115	130	148	167
ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ	84	95	106	121	137	155	172	195
ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ ΜΕ ΘΕΑ	112	127	121	138	153	173	186	211
FIT TIMEΣ ΜΕ ΕΚΠΤΩΣΗ	10% ΕΚΠΤΩΣΗ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ FIT				10% ΕΚΠΤΩΣΗ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ FIT			
ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ	38	43	50	56	75	85	101	114
ΔΙΚΛΙΝΟ	49	56	62	70	88	99	116	132
ΔΙΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	55	62	66	75	95	108	120	136
ΤΡΙΚΛΙΝΟ	62	71	76	86	104	117	133	151
ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ	76	86	96	108	123	139	155	175
ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ ΜΕ ΘΕΑ	101	114	109	124	138	156	167	190
ΤΙΜΕΣ Booking.com	15% ΕΚΠΤΩΣΗ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ FIT				15% ΕΚΠΤΩΣΗ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ FIT			
ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ	35	40	47	53	71	80	95	108
ΔΙΚΛΙΝΟ	46	53	58	66	83	94	110	125
ΔΙΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	52	59	62	70	90	102	113	128
ΤΡΙΚΛΙΝΟ	59	67	72	81	98	111	125	142
ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ	71	81	90	102	116	132	146	166
ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ ΜΕ ΘΕΑ	95	108	103	117	130	147	158	179
ΤΙΜΕΣ ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ	20% ΕΚΠΤΩΣΗ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ FIT				20% ΕΚΠΤΩΣΗ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ FIT			
ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ	33	38	44	50	67	75	90	102
ΔΙΚΛΙΝΟ	44	50	55	62	78	88	103	117
ΔΙΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	49	55	58	66	85	96	106	121
ΤΡΙΚΛΙΝΟ	55	63	68	77	92	104	118	134
ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ	67	76	85	96	110	124	137	156
ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ ΜΕ ΘΕΑ	89	102	97	110	123	139	149	169

Οι παραπάνω τιμές έχουν μεγάλη απόκλιση από τις τιμές που είχε το κατάλυμα τα προηγούμενα έτη. Ακόμη, το Stella apartments, έχει σταθερό πελατολόγιο το οποίο αποτελεί περίπου το 50% της συνολικής του πληρότητας και καλύπτει τις περιόδους χαμηλής ζήτησης. Έτσι, για να κρατήσει τις πληρότητες σε υψηλά επίπεδα στις άκρες της σεζόν, θα πρέπει να κρατήσει τις τιμές χαμηλά ή να αλλάξουν προοδευτικά μέσα στα επόμενα πέντε έτη και όχι εντός ενός έτους. Ακολουθώντας αυτή τη στρατηγική, οι τιμές πόρτας για την επόμενη πενταετία διαμορφώνονται ως εξής: (στις τιμές δεν συμπεριλαμβάνεται ΦΠΑ 13%)

Πίνακας 5.4: Διαμόρφωση τιμολογιακής πολιτικής Stella Del Mare

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ / ΕΤΟΣ	2016 ΤΙΜΕΣ(€)	2017 ΤΙΜΕΣ(€)	2018 ΤΙΜΕΣ(€)	2019 ΤΙΜΕΣ(€)	2020 ΤΙΜΕΣ(€)
ΧΑΜΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ					
ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ	27	30	34	38	42
ΔΙΚΛΙΝΟ	36	40	44	49	55
ΔΙΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	40	44	49	55	61
ΤΡΙΚΛΙΝΟ	45	50	56	62	69
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ	55	61	68	76	84
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	73	81	91	101	112
ΜΕΣΑΙΑ ΠΕΡΙΟΔΟΣ					
ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ	36	40	45	50	55
ΔΙΚΛΙΝΟ	45	50	56	62	69
ΔΙΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	48	53	59	66	73
ΤΡΙΚΛΙΝΟ	55	62	68	76	84
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ	70	77	86	96	106
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	80	89	98	109	121
ΜΕΣΑΙΑ/ΥΨΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ					
ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ	55	61	67	75	83
ΔΙΚΛΙΝΟ	64	71	79	88	97
ΔΙΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	70	77	86	95	106
ΤΡΙΚΛΙΝΟ	76	84	93	104	115
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ	90	100	111	123	137
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	101	112	124	138	153
ΥΨΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ					
ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ	73	82	91	101	112
ΔΙΚΛΙΝΟ	85	94	105	116	129
ΔΙΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	87	97	108	120	133
ΤΡΙΚΛΙΝΟ	97	108	119	133	148
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ	113	125	139	155	172
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	122	135	151	167	186
Ετήσια αύξηση %	-	10%	10%	10%	10%

Στη συνέχεια, παρουσιάζεται η μέση τιμή ανά περίοδο (χαμηλή, μεσαία κλπ) και ανά έτος, για τα επόμενα 5 έτη για το Stella del Mare.

Πίνακας 5.5: Μέση τιμή ανά διανυκτέρευση και ανά περίοδο

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΒΑΡΥΤΗΤΑΣ	2016 ΤΙΜΕΣ(€)	2017 ΤΙΜΕΣ(€)	2018 ΤΙΜΕΣ(€)	2019 ΤΙΜΕΣ(€)	2020 ΤΙΜΕΣ(€)
ΧΑΜΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ						
ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ	10%	2,74	3,04	3,38	3,76	4,18
ΔΙΚΛΙΝΟ	10%	3,58	3,98	4,42	4,91	5,46
ΔΙΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	20%	7,99	8,88	9,87	10,96	12,18
ΤΡΙΚΛΙΝΟ	30%	13,61	15,12	16,80	18,66	20,74
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ	20%	11,01	12,24	13,60	15,11	16,79
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	10%	7,33	8,15	9,05	10,06	11,18
ΣΥΝΟΛΑ-ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ	100%	46,27	51,41	57,12	63,46	70,52
ΜΕΣΑΙΑ ΠΕΡΙΟΔΟΣ						
ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ	10%	3,62	4,02	4,46	4,96	5,51
ΔΙΚΛΙΝΟ	10%	4,51	5,02	5,57	6,19	6,88
ΔΙΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	20%	9,58	10,64	11,83	13,14	14,60
ΤΡΙΚΛΙΝΟ	30%	16,63	18,47	20,53	22,81	25,34
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ	20%	13,93	15,48	17,20	19,11	21,24
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	10%	7,97	8,86	9,84	10,93	12,15
ΣΥΝΟΛΑ-ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ	100%	56,24	62,49	69,43	77,15	85,72
ΜΕΣΑΙΑ/ΥΨΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ						
ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ	10%	5,47	6,07	6,75	7,50	8,33
ΔΙΚΛΙΝΟ	10%	6,40	7,11	7,90	8,77	9,75
ΔΙΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	20%	13,91	15,45	17,17	19,08	21,20
ΤΡΙΚΛΙΝΟ	30%	22,65	25,17	27,96	31,07	34,52
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ	20%	17,98	19,98	22,20	24,67	27,41
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	10%	10,07	11,19	12,43	13,81	15,35
ΣΥΝΟΛΑ-ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ	100%	76,48	84,97	94,41	104,90	116,56
ΥΨΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ						
ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ	10%	7,34	8,16	9,06	10,07	11,19
ΔΙΚΛΙΝΟ	10%	8,48	9,43	10,47	11,64	12,93
ΔΙΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	20%	17,45	19,39	21,55	23,94	26,60
ΤΡΙΚΛΙΝΟ	30%	29,03	32,26	35,84	39,83	44,25
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ	20%	22,53	25,03	27,81	30,91	34,34
ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΟ ΜΕ ΘΕΑ	10%	12,19	13,55	15,05	16,72	18,58
ΣΥΝΟΛΑ-ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ	100%	97,03	107,81	119,79	133,10	147,89
ΜΗΝΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	-	5	5	5	5	5
ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ ΔΩΜΑΤΙΟΥ ΑΝΑ ΕΤΟΣ	-	64,46	71,62	79,58	88,42	98,24

Ο συντελεστής βαρύτητας του πίνακα 5.5 περιγράφει το αριθμό του τύπου του δωματίου που διαθέτει η επιχείρηση σε ποσοστό. Για παράδειγμα για τον τύπο δωματίου που περιγράφεται ως μονόκλινο το Stella del Mare έχει συντελεστή βαρύτητας 10%. Η συνολική δυναμικότητα της επιχείρησης είναι 30 δωμάτια. Άρα τα μονόκλινα είναι $10\% \times 30 \text{ δωμάτια} = 3 \text{ δωμάτια}$ κατηγοριοποιούνται ως μονόκλινα. Αντίστοιχα, μπορεί να υπολογιστεί η συμβολή του κάθε δωματίου στη διαμόρφωση της μέσης τιμής ανά διανυκτέρευση. Πολλαπλασιάζοντας το συντελεστή βαρύτητας του κάθε τύπου δωματίων με την τιμή ανά διανυκτέρευση του πίνακα 5.4 και αθροίζοντας το γινόμενο, προκύπτει η μέση τιμή ανά διανυκτέρευση που εισπράττει η επιχείρηση.

Όσο αφορά την τιμολογιακή πολιτική των προϊόντων του pool bar πάλι πρέπει να ληφθεί υπόψη ο ανταγωνισμός στη γύρω περιοχή. Σε απόσταση μόλις 20 μέτρων από το σημείο όπου θα κατασκευαστεί η καφετέρια της πισίνας υπάρχει ταβέρνα η οποία σερβίρει και καφέ, μικρά γεύματα και παγωτό. Επίσης, στα 50μ βρίσκεται μίνι μάρκετ το οποίο καλύπτει μία ευρεία γκάμα προϊόντων, όπως προϊόντα φούρνου, συσκευασμένες σαλάτες, παγωτό κλπ. Ακόμη, δεδομένου ότι η καφετέρια, τουλάχιστον για τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της, θα λειτουργεί αποκλειστικά για τους πελάτες του Stella del Mare, οι τιμές των προϊόντων επιλέγονται έτσι ώστε να είναι ίσες ή/και χαμηλότερες από αυτές των ανταγωνιστών με σκοπό φυσικά να καλύπτεται το κόστος αγοράς τους και να προσφέρονται προνομιακές τιμές για τους πελάτες του ξενοδοχείου.

Πίνακας 5.6: Τιμοκατάλογος καφετέριας του Stella Del Mare

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	Τιμή	Τιμή με ΦΠΑ
Καφές/τμχ	1,20 €	1,48 €
Αναψυκτικά	1,50 €	1,85 €
Φρέσκος χυμός	2,50 €	3,08 €
Προϊόντα φούρνου /τμχ	2,00 €	2,46 €
Σαλάτες + μικρά πιάτα	4,00 €	4,92 €
Παγωτό/μπάλα	1,00 €	1,23 €
Κοκτέιλ	5,00 €	6,15 €
Μπίρα 500ml	1,50 €	1,85 €

5.1.3. Προώθηση

Το μείγμα προώθησης μίας επιχείρησης στηρίζεται στη διαφήμιση, τις δημόσιες σχέσεις και τις προσωπικές πωλήσεις.

Η επιχείρηση προωθείται ήδη σε ξένα περιοδικά και τουριστικούς οδηγούς και διαθέτει ιστοσελίδα η οποία προωθείται μέσω της greeka.com σε επτά ιστοτόπους.

Ακόμη, η συμμετοχή στην booking.com αποτελεί τη μεγαλύτερη διαφήμιση της επιχείρησης, καθώς, αυτή τη στιγμή, αποτελεί την πρώτη σε προτίμηση μηχανή αναζήτησης για καταλύματα παγκοσμίως.

Τέλος, η επιχείρηση συμμετέχει στο tripadvisor, το οποίο επηρεάζει την επιλογή των επισκεπτών σε μεγάλο ποσοστό. Η συμμετοχή στο tripadvisor είναι δωρεάν. Ωστόσο, αν η επιχείρηση το επιθυμεί μπορεί να καταχωρήσει τα στοιχεία επικοινωνίας της απευθείας μέσα στη σελίδα του tripadvisor, τότε χρεώνεται ετήσια συνδρομή ύψους 840 ευρώ μη συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ.

Για την προώθηση του Stella del Mare, πρέπει να ενημερωθούν οι ιστοσελίδες και τα έντυπα που αφορούν την επιχείρηση και να διαμορφωθεί νέα ιστοσελίδα.

Στον παρακάτω πίνακα, φαίνεται αναλυτικά το κόστος για κάθε μέσο προώθησης.

Πίνακας 5.7: Κόστος προώθησης επιχείρησης

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ / ΕΤΟΣ	2016	2017	2018	2019	2020
greeka.com	1.500,00	1.500,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
tripadvisor.com	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00
booking.com	3.861,02	4.375,82	4.959,27	5.620,50	6.369,90
Ποσοστό επί των εσόδων από δωμάτια	2,41%	2,30%	2,06%	1,99%	1,93%
Σύνολο εξόδων	6.201,02	6.715,82	6.799,27	7.460,50	8.209,90

Το κόστος προώθησης στο booking.com αποτελεί το 15% επί των μικτών εσόδων που εισπράττει η επιχείρηση από τις κρατήσεις που γίνονται μέσω του ιστοτόπου. Σύμφωνα με τις κρατήσεις των προηγούμενων δύο ετών για το Stella apartments, το booking.com συμβάλλει στο 10% της πληρότητας ανά έτος.

5.1.4. Διανομή

Το σύστημα διανομής ενός προϊόντος περιλαμβάνει τον τρόπο με τον οποίο μεταφέρεται από την παραγωγή στον καταναλωτή. Στην περίπτωση που το προϊόν αποτελεί την παροχή μίας υπηρεσίας, όπως είναι η διαμονή σε ένα ξενοδοχείο γίνεται μέσω:

- Των συνεργαζόμενων τουριστικών γραφείων.
- Των ιστοσελίδων που διαθέτουν δυνατότητα άμεσης κράτησης όπως η booking.com, expedia.com κλπ.
- Της επίσημης ιστοσελίδας της επιχείρησης.
- Κράτηση μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου.
- Τηλεφωνική επικοινωνία με το τμήμα κρατήσεων.
- Φαξ

Κεφάλαιο 6: Σχέδιο Λειτουργίας Επιχείρησης

Η ατομική επιχείρηση είναι η πιο απλή μορφή επιχειρηματικής δράσης και είναι η παρούσα μορφή της υπό μελέτη επιχείρησης. Διευθύνεται αποκλειστικά από το φορέα της (ιδιοκτήτη), που είναι φυσικό πρόσωπο. Ένα από τα μεγαλύτερα πλεονεκτήματά της είναι η δυνατότητα της ευκινησίας, της ταχείας λήψης αποφάσεων και της ικανότητας άμεσης προσαρμογής στις μεταβαλλόμενες συνεχώς συνθήκες της αγοράς, επειδή οι ιδιότητες της επιχείρησης, του διευθυντή και του υπεύθυνου της επιχείρησης συμπίπτουν στο ίδιο (φυσικό) πρόσωπο. Όμως, η ατομική επιχείρηση έχει και πολλά μειονεκτήματα. Το ένα και μοναδικό φυσικό πρόσωπο, που αποτελεί το φορέα της, δεν επιτρέπει την ανάπτυξη της πέραν ορισμένων ορίων τα οποία θεωρούνται πολύ μικρά. Γι' αυτό και η μορφή της ατομικής επιχείρησης απαντά σήμερα σχεδόν αποκλειστικά σε επίπεδο μικρών επαγγελματιών. Σοβαρό, επίσης, μειονέκτημα αποτελεί το πρόβλημα της διαδοχής του επαγγελματία και της συνέχισης της επιχείρησης, όταν οι κληρονόμοι δεν έχουν τις απαιτούμενες προς τούτο ικανότητες ή απλώς στερούνται ενδιαφέροντος. Αντίθετα, η ένωση περισσότερων φυσικών προσώπων και των μέσων που έχουν στη διάθεσή τους, δημιουργούν οικονομικές μονάδες ισχυρές, ικανές να αντλήσουν μεγάλα κεφάλαια, να επιτύχουν γρήγορη ανάπτυξη και να αντιμετωπίσουν το συναγωνισμό της αγοράς. Μεταξύ των λόγων που ωθούν τις ατομικές επιχειρήσεις να μετασχηματιστούν σε εταιρείες είναι και οι εξής:

α) Η ανάγκη συνεργασίας περισσότερων φυσικών προσώπων, που διαθέτουν διαφορετικά προσόντα, για την επίτευξη του επιδιωκόμενου σκοπού. Π.χ δύο φυσικά πρόσωπα, από τα οποία το ένα είναι κάτοχος τεχνικών γνώσεων και το άλλο οικονομικών μέσων, συστήνουν προσωπική εταιρεία ή Ε.Π.Ε. ή και ανώνυμη εταιρεία. β) Η ανάγκη να εξασφαλισθεί η συνέχιση της επιχείρησης όταν θα αποσυρθεί ο ιδρυτής της.

γ) Η επιθυμία διάσπασης του εισοδήματος που προκύπτει από την άσκηση της επιχείρησης σε περισσότερα φυσικά πρόσωπα και η από τον λόγο αυτό ελάττωση της φορολογικής επιβαρύνσεως. Την τάση αυτή ενίσχυσε παλαιότερα σε μεγάλο βαθμό το σύστημα φορολογίας εισοδήματος. Τα τελευταία χρόνια- με συνεχείς τροποποιήσεις της Κεφάλαιο 2ο 16 φορολογικής νομοθεσίας- επιχειρείται η εξουδετέρωση των υπάρχουσών δυνατοτήτων διασπάσεως του εισοδήματος.

Το φυσικό πρόσωπο, συνήθως, διαθέτει ένα μέρος από την ατομική του περιουσία για να οργανώσει μια ατομική επιχείρηση. Η μετατροπή της σε προσωπική εταιρεία (ομόρρυθμη ή ετερόρρυθμη) θα γίνει με την πρόσληψη ενός ή περισσοτέρων συνεταίρων. Οι εισφορές των συνεταίρων μπορεί να είναι σε μετρητά, σε είδος ή και σε προσφορά προσωπικής εργασίας. Οι λόγοι που θα οδηγήσουν τον ιδιοκτήτη της ατομικής επιχείρησης στη μετατροπή της σε Ο.Ε. ή Ε.Ε. μπορεί να είναι η ανάγκη συγκέντρωσης περισσότερων παραγωγικών μέσων ή φορολογικοί (διάσπαση εισοδήματος). Στη δεύτερη περίπτωση, συνήθως, απαντάται η είσοδος στην εταιρεία ετερόρρυθμων εταίρων. Πρακτικά, η μετατροπή μιας ατομικής επιχείρησης σε προσωπική εταιρεία γίνεται με τη σύσταση ομόρρυθμης ή ετερόρρυθμης εταιρείας. Δηλαδή, ο ιδιοκτήτης της ατομικής επιχείρησης συνεταιρίζεται με άλλον ή άλλους, που διαθέτουν μετρητά, μηχανήματα ή άλλα χρήσιμα για τον επιδιωκόμενο σκοπό είδη. Ο πρώτος θα εισφέρει στη συσταίνόμενη εταιρεία τα μηχανήματα και όλη την οργάνωση της λειτουργούσας ατομικής του επιχείρησης και πιθανόν μετρητά ή και την προσωπική του εργασία. Ο άλλος ή οι άλλοι εταίροι μπορούν να εισφέρουν μετρητά, την προσωπική τους εργασία και διάφορα χρήσιμα στην επιχείρηση είδη (μηχ/τα, αυτοκίνητα, ακίνητα κατά κυριότητα ή μόνο κατά χρήση κ.λ.π.). Να σημειωθεί ιδιαίτερος ότι η άδεια λειτουργίας ή και άλλες τυχόν άδειες, που διαθέτει η μετατροπόμενη σε εταιρεία ατομική επιχείρηση, μεταβιβάζονται στη νέα επιχείρηση (εταιρεία), κατόπιν σχετικής αιτήσεως της δικαιούχου επιχείρησης. Αρμόδια για την έγκριση της μεταβίβασης της άδειας λειτουργίας είναι η Διεύθυνση Βιομηχανίας, που τη χορήγησε (της οικείας Νομαρχίας ή του Υπουργείου Βιομηχανίας και Τεχνολογίας).

6.1. Μετατροπή ατομικής Επιχείρησης σε εταιρεία ΑΕ, ΟΕ, ΕΠΕ

Σύμφωνα με τις θεμελιώδεις αρχές του εμπορικού δικαίου, μετατροπή υπάρχει όταν μια εταιρεία με νομική προσωπικότητα μεταβάλλει τη μορφή, τον εταιρικό τύπο, υπό τον οποίο υφίστατο μέχρι το χρονικό σημείο της μεταβολής, χωρίς να επέρχεται καμιά μεταβολή στη νομική της προσωπικότητα. Με την έννοια αυτή της «μετατροπής», η μεταβολή εταιρικού τύπου με μετατροπή αναγνωρίζεται μόνο σε ορισμένες περιπτώσεις, οι οποίες είτε ορίζονται ρητά στο νόμο είτε γίνονται γενικά αποδεκτές στη θεωρία και νομολογία (άρθρα 51 και 53 του Ν. 3190/1955, 66 και 67 κωδ. Ν. 2190/1920 και 16 Ν. 1667/1986 Μετατροπή εταιρειών σε αστικούς

συνεταιρισμούς). Έτσι, δεν νοείται η μετατροπή εταιρείας χωρίς νομική προσωπικότητα, όπως είναι, στη συγκεκριμένη περίπτωση, η ατομική επιχείρηση.

Στην περίπτωση αυτή δεν πρόκειται για μετατροπή, αλλά για ίδρυση νέας εταιρείας (Λ. Γεωργακόπουλος, Εγχειρίδιο εμπορικού δικαίου 12, σελ. 61 και 146).

6.1.1. Μετατροπή ατομικής επιχείρησης σε Ομόρρυθμη Εταιρεία

Γενικά, η μετατροπή της ατομικής επιχείρησης σε ΟΕ, ακολουθεί την διαδικασία διακοπής εργασιών της ατομικής και, εν συνεχεία, την σύσταση της ΟΕ. Στην πράξη, ο ατομικός επιχειρηματίας μεταβιβάζει το σύνολο της επιχείρησής του στην συνιστώμενη ΟΕ, ως εισφορά κεφαλαίου.

Η παραπάνω πράξη δεν υπόκειται:

α) σε ΦΠΑ (παρ. 4, του άρθρου 5, του Ν 2859/2000, Κώδικας ΦΠΑ),

β) σε φόρο εισοδήματος και

γ) σε χαρτόσημο.

Ωστόσο, υπόκειται σε φόρο συγκέντρωσης κεφαλαίου (Ν 1676/1986 άρθρο 17 και περ. ε', της παρ. γ του άρθρου 18 της Πολ. 349/1986).

Τα εισφερόμενα περιουσιακά στοιχεία θα αναγραφούν αναλυτικά στο καταστατικό της υπό σύσταση ΟΕ, δίχως να απαιτείται η έκδοση Τιμολογίου- Δελτίου αποστολής.

Η συγκεκριμένη εισφορά δεν δημιουργεί την υποχρέωση το καταστατικό της ΟΕ να περιβληθεί με τον τύπο του συμβολαίου (εφόσον δεν υπάρχει εισφορά ακινήτου). Η αποτίμηση της αξίας της επιχείρησης που εισφέρεται, αποτελεί αντικείμενο ιδιαίτερης συμφωνίας μεταξύ των εταίρων, βάσει της οποίας καθορίζεται και το ποσοστό συμμετοχής του ατομικού επιχειρηματία στο κεφάλαιο της ΟΕ. Ωστόσο, η αρμόδια φορολογική αρχή δεν δεσμεύεται από την αρχική εκτίμηση της περιουσίας από τους εταίρους και μπορεί να προσδιορίσει μεγαλύτερη αξία για την ατομική επιχείρηση, προκειμένου να υπολογισθεί ο φόρος συγκέντρωσης κεφαλαίου (ΦΣΚ).

Εναλλακτικά, αντί της μεταβίβασης της ατομικής επιχείρησης ως συνόλου, μπορεί να επιλεγεί να γίνει πρώτα η έναρξη της ΟΕ και εν συνεχεία να ακολουθήσει η πώληση των περιουσιακών στοιχείων (εμπορευμάτων και παγίων) της ατομικής προς την

νεοϊδρυθείσα εταιρεία. Οι πωλήσεις αυτές θα γίνουν με την έκδοση τιμολογίων □ δελτίων αποστολής επί των οποίων θα υπολογισθεί και ο αναλογών ΦΠΑ (το τέλος χαρτοσήμου επιβάλλεται σε τιμολόγια αγοράς). Τέλος, θα πραγματοποιηθεί η διακοπή εργασιών της ατομικής επιχείρησης. Η τελευταία αυτή περίπτωση μπορεί να είναι πιο συμφέρουσα, δεδομένου ότι η μεταβίβαση των περιουσιακών στοιχείων της ατομικής προς την ΟΕ επιτυγχάνεται χωρίς την επιβολή φόρου εισοδήματος (υπεραξίας) ή κεφαλαίου.

6.1.2. Μετατροπή ατομικής επιχείρησης σε Ανώνυμη Εταιρεία

Η διαδικασία μετατροπής ατομικής επιχείρησης σε Α.Ε. είναι η ακόλουθη:

1. Λήψη απόφασης για τη μετατροπή. Στις ατομικές επιχειρήσεις την απόφαση παίρνει μόνος του ο επιχειρηματίας και δεν απαιτείται να υποβληθεί αυτή σε κάποιο τύπο.
2. Συγκρότηση επιτροπής άρθρου 9 Κ.Ν. 2190/1920 και εκτίμηση περιουσίας της μετατρεπόμενης επιχείρησης. Η ατομική επιχείρηση υποβάλλει αίτηση, προς τη νομαρχία της έδρας της μετατρεπόμενης επιχείρησης ή προς τη νομαρχία της περιφέρειας, στην οποία θα έχει την έδρα της η Α.Ε., για τη συγκρότηση της προβλεπόμενης από το άρθρο 9 του Κ.Ν. 2190/1920 επιτροπής. Η αίτηση πρέπει να συνοδεύεται από πρόσφατο ισολογισμό.
3. Η έκθεση εκτιμήσεως της επιτροπής του άρθρου 9. Η επιτροπή θα συντάξει την έκθεσή της και θα την υποβάλλει στην οικεία νομαρχία, κοινοποιώντας την και στην ενδιαφερόμενη επιχείρηση. Με βάση αυτή την έκθεση η μετατρεπόμενη εταιρεία θα προσέλθει στο συμβολαιογράφο, οπού θα συνταχθεί το συμβόλαιο της νέας Α.Ε. Στο συμβολαιογράφο θα πρέπει να συμβληθεί και κάποιο άλλο φυσικό πρόσωπο που εκπροσωπεί τη μετατρεπόμενη επιχείρηση, γιατί η σύσταση Α.Ε. απαιτεί τουλάχιστον δύο πρόσωπα. Το συστατικό συμβόλαιο περιλαμβάνει ολόκληρο το καταστατικό της νέας Α.Ε.
4. Συμβολαιογραφικό έγγραφο. Για τη συμφωνία μετατροπής ατομικής επιχείρησης σε Α.Ε. απαιτείται συμβολαιογραφικό έγγραφο. Η σύνταξη του μπορεί να γίνει είτε σε συμβολαιογράφο της έδρας της εταιρείας είτε σε άλλη πόλη και είναι απαραίτητη η παράσταση δικηγόρου.

5. Θεώρηση από το Επιμελητήριο.

Η Α.Ε. υποβάλλει δύο αντίγραφα του συμβολαίου μετατροπής στο Επιμελητήριο. Αφού έχει διενεργηθεί ο σχετικός έλεγχος της επιστρέφει το ένα αντίγραφο θεωρημένο, για χρήση του στη Νομαρχία.

6. Υποβολή συστατικού συμβολαίου της Α.Ε. στη Νομαρχία. Αντίγραφο θεωρημένο της συμβολαιογραφικής πράξεως συστάσεως υποβάλλεται στην εποπτεύουσα αρχή για την έκδοση της εγκριτικής απόφασης.

7. Πληρωμή φόρου συγκεντρώσεως κεφαλαίου. Μέσα σε 15 ημέρες από την καταχώρηση της διοικητικής απόφασης για τη σύσταση Α.Ε. στο Μητρώο Α.Ε. της οικείας Νομαρχίας πρέπει να πληρωθεί Φ.Σ.Κ. 1% στην αρμόδια Δ.Ο.Υ. Η πληρωμή γίνεται με την υποβολή σχετικής δηλώσεως και δύο κυρωμένων αντιγράφων του συμβολαίου συστάσεως της Α.Ε.

8. Εισφορά υπέρ Επιτροπής Ανταγωνισμού. Καταβολή εισφοράς υπέρ επιτροπής ανταγωνισμού 1% στο ποσό του κεφαλαίου της Α.Ε. σε ειδικό λογαριασμό της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος. Σε περίπτωση συστάσεως Α.Ε. από μετατροπή ή συγχώνευση μέσω των διατάξεων του Ν.Δ.1297/1972 και Ν.2166/1993 δεν οφείλεται η εισφορά.

9. Δημοσιότητα Α.Ε. Η δημοσιότητα, στην οποία πρέπει να υποβληθεί η απόφαση του Νομάρχη για τη σύσταση Α.Ε. πρέπει να περιλαμβάνει :

α) Καταχώρηση Α.Ε. στο μητρώο Α.Ε. που τηρείται στην Υπηρεσία Εμπορίου της Νομαρχίας που έχει έδρα η εταιρεία.

β) Δημοσίευση σχετικής ανακοινώσεως με τη σύσταση της Α.Ε. στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

6.1.3. Μετατροπή ατομικής επιχείρησης σε Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης

Η περίπτωση μετατροπής ατομικής επιχειρήσεως σε εταιρεία περιορισμένης ευθύνης, είτε μονοπρόσωπη είτε όχι, δεν καλύπτεται από τη κείμενη νομοθεσία του εμπορικού δικαίου. Για τη περίπτωση μετατροπής ατομικής επιχειρήσεως σε Ε.Π.Ε. υπάρχουν οι διατάξεις των άρθρων 1 Ν.Δ. 1297/1972 και 1 Ν.2166/1963, οι οποίες προβλέπουν

την εφαρμογή των φορολογικών κινήτρων και διευκολύνσεων και στη μετατροπή οποιουδήποτε νομικού τύπου (άρα και ατομικής επιχειρήσεως) σε Ε.Π.Ε.

Στη περίπτωση μετατροπής ατομικής επιχειρήσεως σε Μονοπρόσωπη Ε.Π.Ε. υπάρχει το άρθρο 43 του Ν.3190/55, το οποίο προβλέπει τη σύσταση της Ε.Π.Ε. σε Μονοπρόσωπη. Η απόφαση για τη μετατροπή της ατομικής επιχειρήσεως θα ληφθεί αποκλειστικά από τον κύριο αυτής. Αλλά η συντασσόμενη Ε.Π.Ε. θα προέλθει από συμφωνία μεταξύ του κυρίου της ατομικής επιχειρήσεως και τουλάχιστον ενός ακόμα προσώπου. Ο κύριος της ατομικής επιχειρήσεως εισφέρει τη καθαρή θέση αυτής και πιθανότατα μετρητά, ενώ ο άλλος ή οι άλλοι συμβαλλόμενοι εισφέρουν μετρητά και πιθανότατα είδος. Η προσωπική εργασία των φυσικών προσώπων της Ε.Π.Ε. δεν αποτελεί αντικείμενο εισφοράς. Η μετατροπή γίνεται με συμβολαιογραφικό έγγραφο, που περιλαμβάνει τη σύμβαση που συνάπτει ο κύριος της ατομικής επιχειρήσεως με κάποιο ή κάποια άλλα πρόσωπα για να συσταθεί η Ε.Π.Ε. Η ατομική επιχείρηση, που θα μετατραπεί σε Ε.Π.Ε., πρέπει να συντάξει έναν ισολογισμό, τον οποίο θα υποβάλλει στην Υπηρεσία Εμπορίου της οικείας Νομαρχίας για τη σύσταση της επιτροπής του άρθρου 9 του Κ.Ν. 2190/1920. Σε περίπτωση που η ατομική επιχείρηση τηρεί βιβλία γ' κατηγορίας ο ισολογισμός θα πρέπει να είναι εσωλογιστικός (δηλαδή θα προκύψει από τα βιβλία), διαφορετικά θα πρέπει να είναι εξωλογιστικός (δηλαδή θα προκύψει από πραγματική απογραφή). Εάν και οι άλλοι εταίροι εισφέρουν διάφορα είδη κατά τη σύσταση της Ε.Π.Ε., θα πραγματοποιηθεί η ίδια διαδικασία για κάθε έναν από αυτούς. Η επιτροπή του άρθρου 9 του Κ.Ν. 2190/1920 θα προβεί στην εκτίμηση όλων των στοιχείων του ενεργητικού και του παθητικού της ατομικής επιχειρήσεως και θα συντάξει σχετική έκθεση, στην οποία θα αναγράφονται οι αξίες που απέδωσε σε αυτά και η προκύπτουσα καθαρή θέση της μετατρεπόμενης επιχείρησης. Η έκθεση της επιτροπής πρέπει να δημοσιευθεί ολόκληρη στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Η Ε.Π.Ε. αποκτά νομική προσωπικότητα με την εκπλήρωση των όρων της δημοσιότητας, που ορίζει ο νόμος. Αρχικά, πρέπει να θεωρήσει το αντίγραφο του καταστατικού από τη Δ.Ο.Υ. για τη πληρωμή του Φ.Σ.Κ. 1%, από το Ταμείο Νομικών και από το Ταμείο Προνοίας Δικηγόρων. Επιπλέον να έχει λάβει βεβαίωση από το οικείο Επιμελητήριο για το δικαίωμα χρήσεως της επωνυμίας και του διακριτικού τίτλου της Ε.Π.Ε. Στη συνέχεια, πρέπει να καταθέσει αντίγραφο του θεωρημένου καταστατικού στη Γραμματεία του αρμόδιου Πρωτοδικείου για να καταχωρηθεί στα βιβλία εταιρειών

που τηρούνται σε αυτό. Στο τέλος, πρέπει να δημοσιευθεί με επιμέλεια κάθε εταίρου ή διαχειριστή ανακοίνωση στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, η οποία θα περιλαμβάνει τα βασικά στοιχεία της εταιρείας. Η εισφορά ατομικής επιχειρήσεως σε Ε.Π.Ε. υπόκειται σε φορολογία της εκτιμώμενης υπεραξίας αυτής με συντ. 20%, εκτός αν η μετατροπή γίνει με τη συνδρομή των άρθρων 1-5 του Ν.2166/1993, οπότε δεν φορολογείται η υπεραξία. Η επωνυμία και ο διακριτικός τίτλος της ατομικής επιχειρήσεως μπορούν να χρησιμοποιηθούν και από την Ε.Π.Ε. Ο κύριος της ατομικής επιχειρήσεως ευθύνεται απεριόριστα για τα χρέη αυτής μέχρι τη μετατροπή της. Στη σύμβαση συστάσεως θα πρέπει να περιληφθούν διάφορες ρήτρες για τη συνέχιση των εκκρεμών δικών της ατομικής επιχειρήσεως και άλλα θέματα που θέλουν να ρυθμίσουν οι ιδρυτές της.

6.1.4. Μετατροπή ατομικής επιχείρησης σε Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία

Η εταιρεία μπορεί να συσταθεί χωρίς οι εταίροι να αναζητήσουν κεφάλαιο για να υλοποιήσουν μια ιδέα (σ.σ.: οι Α.Ε. χρειάζονται κεφάλαιο τουλάχιστον 24.000 ευρώ). Αν γίνει σύσταση με το ελάχιστο δυνατό κεφάλαιο του ενός ευρώ, αυτομάτως ο φόρος συγκέντρωσης κεφαλαίου -η καταβολή του οποίου είναι υποχρεωτική σε όλες τις μορφές εταιρειών- περιορίζεται στο ένα λεπτό του ευρώ. Αν, παρά το ότι δεν υπάρχει υποχρέωση για καταβολή άνω του ενός ευρώ, οι ενδιαφερόμενοι θελήσουν να εισφέρουν κεφάλαιο, ο νόμος τούς δίνει το δικαίωμα να αποκτήσουν ποσοστό με όποιον τρόπο το επιθυμούν. Μπορούν να δηλώσουν ότι θα προσφέρουν την εργασία τους (η οποία θα εκτιμηθεί σε χρήμα και θα «μεταφραστεί» σε ποσοστό της εταιρείας) ή ότι θα λειτουργήσουν ως «εγγυητές» της επιχείρησης μέχρι ένα ποσό. Και αυτή η «εγγύηση» μπορεί να τους εξασφαλίσει ποσοστό στην επιχείρηση.

- Τα τέλη ίδρυσης και λειτουργίας είναι πολύ μικρότερα. Υποχρεωτική είναι μόνο η καταβολή του τέλους καταχώρισης στο ΓΕΜΗ (10 €), του κόστους εγγραφής στο επιμελητήριο (41 € στο ΕΒΕΑ) και του γραμματίου για τη σύσταση της εταιρείας (περίπου 70 €). Ακόμη και το καταστατικό της εταιρείας μπορεί να φτιαχτεί με ιδιωτικό έγγραφο, χωρίς να απαιτείται η συνδρομή συμβολαιογράφου - η οποία είναι υποχρεωτική στις Α.Ε. και τις ΕΠΕ.

- Στην πράξη, βέβαια, όσοι θέλουν να φτιάξουν εταιρεία του ενός ευρώ απευθύνονται είτε σε ένα λογιστικό γραφείο για να κινήσει τη διαδικασία είτε σε έναν συμβολαιογράφο, ο οποίος λειτουργεί και ως «πηρεσία μιας στάσης» (αυτό σημαίνει ότι μπορεί να αναλάβει τα πάντα μέχρι να αποκτήσει η εταιρεία τον ΑΦΜ). Αν κάποιος επέλεγε αντί για ΙΚΕ να φτιάξει μια ΕΠΕ ή μια Α.Ε., θα έπρεπε, εκτός από τον φόρο συγκέντρωσης κεφαλαίου, να πληρώσει υποχρεωτικά και τον συμβολαιογράφο συν τα 300 € που καταβάλλονται στη νομαρχία για την πιστοποίηση του κεφαλαίου (σε περίπτωση σύστασης Α.Ε.) και άλλα έξοδα.
- Η ετήσια δαπάνη για τη λειτουργία της εταιρείας είναι οικονομικότερη. Μόνο για τη δημοσίευση του ισολογισμού στο ΦΕΚ (υποχρεωτική για Α.Ε. και ΕΠΕ) απαιτούνται τουλάχιστον 840 ευρώ το χρόνο σε παράβολα, δαπάνη που δεν ισχύει για τις ΙΚΕ. Επίσης, για τις εταιρείες του ενός ευρώ η όποια μεταβολή κοστίζει 10 ευρώ (μόνο το ποσό που εισπράττει το ΓΕΜΗ για τη δήλωση της μεταβολής), ενώ στις Α.Ε. τουλάχιστον 300 ευρώ. Ακόμη και η συνδρομή στο επιμελητήριο είναι τουλάχιστον διπλάσια για μια Α.Ε. συγκριτικά με μια ΙΚΕ.
- Στον ΟΑΕΕ (πρώην ΤΕΒΕ) ασφαρίζεται υποχρεωτικά μόνο ο διαχειριστής της ΙΚΕ ή ο μοναδικός εταίρος σε περίπτωση σύστασης μονοπρόσωπης επιχείρησης. Για τους εταίρους η ασφάλιση είναι προαιρετική, κάτι που δεν ισχύει ούτε στις ομόρρυθμες ούτε στις Ανώνυμες Εταιρείες. Και μόνο αυτό το πλεονέκτημα θεωρείται αρκετό από πολλούς οι οποίοι δεν θέλουν να καταβάλλουν τα 250 - 400 ευρώ στον οργανισμό. Ωστόσο, αυτό το «πλεονέκτημα» είναι πιθανό να επανεξεταστεί το επόμενο διάστημα καθώς, βάσει μνημονίου, ο ΟΑΕΕ πρέπει να περιορίσει τις εξαιρέσεις από την ασφάλιση προκειμένου να τονώσει τα έσοδά του.
- Στις Ο.Ε. και τις Ε.Ε. οι εταίροι εγγυώνται με την ατομική τους περιουσία, ακόμη και με το σπίτι τους, για τις οικονομικές υποχρεώσεις της εταιρείας. Στις ΙΚΕ αυτή η υποχρέωση περιορίζεται στο ύψος του κεφαλαίου. Αυτό σημαίνει λιγότερο άγχος, σε περίπτωση που κάτι δεν πάει καλά.
- Η λήψη απόφασης σε μια ΕΠΕ απαιτεί διπλή πλειοψηφία. Δηλαδή, αν οι εταίροι είναι πέντε, θα πρέπει να συμφωνήσουν οι τρεις και ταυτόχρονα να κατέχουν άνω του 51% της εταιρείας. Αυτό δυσχεραίνει τη λειτουργία της επιχείρησης, ενώ σε ορισμένες περιπτώσεις η απουσία έστω και ενός εταίρου μπορεί να μπλοκάρει τις

διαδικασίες της εταιρείας. Στις ΙΚΕ, τέτοιο εμπόδιο δεν υπάρχει. Όποιος έχει το μεγαλύτερο μερίδιο λαμβάνει και την απόφαση.

Τα μειονεκτήματα

Οι εταιρείες του “ενός ευρώ” έχουν, λογιστικά, όλες τις υποχρεώσεις μιας ανώνυμης εταιρείας δηλαδή: Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι θα πρέπει να τηρούνται διπλογραφικά βιβλία, να συντάσσεται ισολογισμός και να τηρείται ταμείο στην επιχείρηση. Οι προσωπικές εταιρείες, ομόρρυθμες και ετερόρρυθμες, όταν τηρούνται απλογραφικά τα βιβλία τους, δεν έχουν τέτοιες υποχρεώσεις, οι οποίες συνεπάγονται περισσότερο κόπο για τον λογιστή της επιχείρησης και, κατά συνέπεια, υψηλότερο κόστος για την εταιρεία σε σχέση με μια ατομική ή προσωπική επιχείρηση.

Υπάρχει και το ζήτημα της φορολόγησης των κερδών. Οι ΙΚΕ φορολογούνται ακριβώς όπως οι Α.Ε. και οι ΕΠΕ. Δηλαδή, πληρώνουν φόρο 26% για το σύνολο των κερδών τους και 10% επιπλέον για τα κέρδη που θα διανεμούν ως μέρισμα. Αντίθετα, οι ομόρρυθμες και ετερόρρυθμες εταιρείες που τηρούν βιβλία εσόδων-εξόδων (απλογραφικά) - κάτι που αποτελεί και τον κανόνα- φορολογούνται με 26%, εφόσον έχουν κέρδη έως 50.000 ευρώ, και 33% αν παρουσιάζουν ακόμη μεγαλύτερη κερδοφορία. Είναι προφανές ότι οι ΙΚΕ φορολογούνται αναλογικά περισσότερο σε σχέση με τις Ο.Ε. και τις Ε.Ε., όταν τα κέρδη είναι μικρότερα των 50.000 ευρώ.

6.1.5. Επιλογή τύπου εταιρείας του *Stella del Mare*

Οι εταιρείες του ενός ευρώ κοστίζουν λιγότερο τόσο κατά τη σύσταση όσο και κατά τη διαχείρισή τους, συγκριτικά με τις ανώνυμες εταιρείες ή τις ΕΠΕ. Επίσης, αφήνουν μεγαλύτερα περιθώρια στους μετόχους να αποφασίσουν πώς θα μοιράσουν μερίδια, κέρδη και υποχρεώσεις. Οι μέτοχοι απαλλάσσονται από την υποχρέωση να ασφαλιστούν στον Οργανισμό Ασφάλισης Ελευθέρων Επαγγελματιών, ενώ μπορούν να «θωρακίσουν» την προσωπική τους περιουσία σε περίπτωση που η εταιρεία χρεοκοπήσει.

Επίσης, αντί της ομόρρυθμης ή της ετερόρρυθμης εταιρείας, μια ΙΚΕ μπορεί να εξυπηρετήσει τους εταίρους, με την προϋπόθεση της ανάλογης προσαρμογής του

καταστατικού της εταιρείας με την προσφορά εγγυητικών εισφορών για να ισορροπήσει την «απεριόριστη» ευθύνη των εταίρων της ΟΕ.

Δεδομένου ότι τα κέρδη του Stella del Mare αναμένονται να είναι μεγαλύτερα των 50.000€, ότι με την ίδρυση μιας ΙΚΕ δεν απαιτείται δέσμευση περιουσιακών στοιχείων των ιδιοκτητών και έχει το χαμηλότερο κόστος ίδρυσης συγκριτικά με τις υπόλοιπες εταιρικές μορφές, η Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία κρίνεται ως η καταλληλότερη εταιρική μορφή για το ξενοδοχείο.

6.2. Χρονικές απαιτήσεις υλοποίησης προγράμματος

Η επιχείρηση οφείλει να διεκπεραιώσει όλες τις επιδοτούμενες εργασίες εντός δύο ετών από τη στιγμή που εγκρίνεται το πρόγραμμα σύμφωνα με το χρονοδιάγραμμα που απαιτείται από το ΕΣΠΑ. Στο παρακάτω διάγραμμα, εμφανίζεται ο εκτιμώμενος χρόνος περάτωσης κάθε εργασίας:

Διάγραμμα 6.1.: Χρονικές απαιτήσεις εκτέλεσης έργου –Διάγραμμα Gantt

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ	2016												2017											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ίδρυση Εταιρείας	■																							
Λεπτομερή μηχανολογικά σχέδια – Ανάθεση κατασκευής		■	■	■	■																			
Λήψη αδειών – Ένταξη σε επιδοτούμενο πρόγραμμα		■	■	■																				
Προγραμματισμός χρηματοδότησης			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■												
Έργα υποδομής										■	■	■	■	■										
Κατασκευή έργων πολιτικού μηχανικού										■	■	■												
Κατασκευή κτιριακών εγκαταστάσεων											■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου													■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Απόκτηση και μεταφορά τεχνολογίας και μηχανολογικού εξοπλισμού															■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Στρατολόγηση και εκπαίδευση προσωπικού																		■	■	■	■	■	■	■
Προμήθεια πρώτων υλών και εφοδίων																								
Μάρκετινγκ πριν την έναρξη															■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Επιθεώρηση, συντονισμός και έλεγχος																								

Στο διάγραμμα Gantt εμφανίζεται με σκούρο χρώμα η διάρκεια της αντίστοιχης εργασίας ενώ με το ανοιχτό χρώμα εμφανίζονται οι τυχόν καθυστερήσεις που μπορεί

να προκύψουν στην ολοκλήρωση του έργου. Δεδομένου ότι η επιχείρηση λειτουργεί εποχικά και οι κρατήσεις των δωματίων πραγματοποιούνται κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους, δεν μπορεί να διακόψει τις δραστηριότητες της την καλοκαιρινή περίοδο. Επομένως, όσες δραστηριότητες δεν έχουν ολοκληρωθεί μέχρι το Μάιο του 2017, οι οποίες αφορούν κατασκευές και υποδομές, θα αναβληθούν για το Νοέμβριο.

6.3. Προμηθευτές

Η επιχείρηση πρέπει να επιλέξει από ποιες επιχειρήσεις θα προμηθευτεί τον εξοπλισμό που χρειάζεται για την ανακαίνιση. Είναι σημαντικό για μία επιχείρηση να στηρίζει την τοπική αγορά, ωστόσο η μονοπωλιακή δύναμη των προμηθευτών σε μη αστικές περιοχές, όπως είναι η Νάξος, μπορεί να ανεβάσει πολύ το κόστος. Ακόμη, το φόρτο εργασίας των προμηθευτών μπορεί να καθυστερήσει την περάτωση των δραστηριοτήτων της επιχείρησης. Μία σωστή τακτική θα ήταν να αγοραστούν κάποια πράγματα από την τοπική αγορά και τα υπόλοιπα να αποσταλούν μέσω μεταφορικής από προμηθευτές σε όλη την Ελλάδα.

Πίνακας 6.1: Κατάλογος Προμηθευτών

ΟΝΟΜΑ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ, ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ, ΣΥΝΕΡΓΕΙΟΥ	ΕΙΔΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ Ή ΕΡΓΑΣΙΑΣ Ή ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ
ΑΓΓΕΛΗΣ ΣΤΕΛΙΟΣ	ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΟΣ
ΚΟΥΚΑΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ	ΥΔΡΑΥΛΙΚΑ
ΓΡΑΤΣΙΑΣ	ΠΛΑΚΑΚΙΑ
ΜΑΡΟΥΛΗΣ ΛΑΜΠΡΟΣ	ΕΛΑΙΟΧΡΩΜΑΤΙΣΤΗΣ
ΤΟΥΜΑΣΗΣ ΑΓΓΕΛΟΣ ΚΑΙ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Ο.Ε.	ΚΟΥΦΩΜΑΤΑ - ΕΙΔΗ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ
ΜΑΥΡΟΜΑΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ	ΑΝΘΟΚΟΜΙΚΑ-ΔΕΝΔΡΟΚΟΜΙΚΑ
HYGIENE SERVICE	ΑΠΟΛΥΜΑΝΣΕΙΣ – ΑΠΕΝΤΟΜΩΣΕΙΣ
ΠΑΝΤΕΛΙΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΔΑΠΕΔΑ
ΑΦΟΙ ΓΡΑΤΣΙΑ ΑΕ	ΔΕΞΑΜΕΝΕΣ
ΣΕΡΓΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ	ΔΟΥΡΥΦΟΡΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ
ΣΕΡΓΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ	ΗΛΕΚΤΡΙΚΑ ΕΙΔΗ
ΣΕΡΓΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ	ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ
ΑΓΓΕΛΗΣ ΣΤΕΛΙΟΣ	ΚΛΙΜΑΤΙΣΜΟΣ
ΒΕΛΩΝΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΞΥΛΕΙΑ
ΛΕΓΑΚΗΣ	ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ
ΜΑΣΤΡΟΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ	ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΙΚΑ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΑΙ ΕΙΔΗ
ΠΑΝΤΕΛΙΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΣΚΥΡΟΔΕΜΑ
ΣΥΡΙΓΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΜΗΧΑΝΕΣ - ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟΙ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΙ
LUMINUS ΝΙΦΟΡΑΤΟΣ - ΤΖΟΥΓΑΝΑΤΟΣ Ο.Ε.	ΦΩΤΙΣΜΟΣ – ΦΩΤΙΣΤΙΚΑ
ΜΑΝΩΛΑΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ	ΧΡΩΜΑΤΑ – ΒΕΡΝΙΚΙΑ
ΑΓΓΕΛΗΣ ΣΤΕΛΙΟΣ	ΛΕΥΚΑ ΕΙΔΗ
ΚΑΠΡΗΣ	ΕΠΙΠΛΑ – ΔΙΑΚΟΣΜΗΤΙΚΑ
ΒΕΡΝΙΚΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΑΞΕΣΟΥΑΡ ΜΠΑΝΙΟΥ - ΤΑΠΕΤΑ - ΚΑΛΥΜΜΑΤΑ ΛΕΚΑΝΗΣ
e-exoplismos.gr	ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ
JKG	ΕΠΙΠΛΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ - ΙΣΤΙΑ ΣΚΙΑΣΕΩΣ
ΑΓΓΕΛΙΣ ΟΕ	ΚΛΙΜΑΤΙΣΤΙΚΑ
ΜΕΧΙΛ	ΚΑΡΕΚΛΕΣ - ΤΡΑΠΕΖΙΑ – ΚΑΝΑΠΕΔΕΣ
CAPRIS	ΣΤΡΩΜΑΤΑ
ΔΙΟΝΥΣΟΣ	ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

6.4. Απαιτήσεις σε εγκαταστάσεις

Στην παρούσα ενότητα εκτιμάται το κόστος του επιπλέον εξοπλισμού που απαιτείται για την αναβάθμιση της επιχείρησης Stella apartments σε ξενοδοχείο τριών αστέρων. Αρχικά, στον πρώτο πίνακα, παρουσιάζεται το κόστος για τον εξοπλισμό που χρειάζεται για το παρασκευαστήριο του πρωινού, τα τραπέζια και τα καθίσματα για το χώρο σερβιρίσματος του πρωινού και το κόστος για τον εξοπλισμό του αναψυκτηρίου της πισίνας. Επίσης, υπολογίζεται το κόστος για τον ματαισμό των δωματίων, των ειδών υγιεινής, κρεβατιών και στρωμάτων, την αντικατάσταση των τηλεοράσεων για να πληρούνται οι προϋποθέσεις για των κριτηρίων κατάταξης σε ξενοδοχείο τριών αστέρων και τη δημιουργία κατάλληλου χώρου διαμονής για άτομα με αναπηρία.

Πίνακας 6.2: Κόστος Εξοπλισμού Ξενοδοχείου

ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	ΚΟΣΤΟΣ
ΤΡΑΠΕΖΙΑ + ΚΑΡΕΚΛΕΣ	2.400,00
ΜΑΧΑΙΡΟΠΗΡΟΥΝΑ	360,00
ΠΟΤΗΡΙΑ	720,00
ΜΑΓΕΙΡΙΚΑ ΣΚΕΥΗ	4.500,00
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΙΑ ΠΡΩΙΝΑ	9.233,00
ΕΙΔΗ ΥΓΙΕΙΝΗΣ	200,00
ΚΑΛΛΑΘΙΑ ΑΧΡΗΣΤΩΝ	300,00
ΚΡΕΒΑΤΙΑ ΔΙΠΛΑ	2.500,00
ΚΡΕΒΑΤΙΑ ΜΟΝΑ	5.180,00
ΣΕΝΤΟΝΙΑ ΚΑΙ ΜΑΞΙΛΑΡΟΘΗΚΕΣ	5.100,00
ΕΙΔΗ ΣΗΜΑΝΣΗΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ	360,00
ΚΑΘΡΕΦΤΕΣ	600,00
ΣΤΡΩΜΑΤΑ ΔΙΠΛΑ + ΕΠΙΣΤΡΩΜΑΤΑ	2.600,00
ΣΤΡΩΜΑΤΑ ΜΟΝΑ+ ΕΠΙΣΤΡΩΜΑΤΑ	2.380,00
ΤΗΛΕΟΡΑΣΕΙΣ	8.400,00
ΑΞΕΣΟΥΑΡ ΜΠΑΝΙΟΥ	2.250,00
ΧΡΗΜΑΤΟΚΙΒΩΤΙΑ	750,00
ΜΙΚΡΟΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΟΥΖΙΝΑΣ ΔΩΜΑΤΙΩΝ	750,00
ΕΠΙΓΡΑΦΕΣ ΚΑΙ ΠΙΝΑΚΙΔΕΣ	320,00
ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΙΚΟ ΥΛΙΚΟ	4.000,00
ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΜΗΧΑΝΕΣ	300,00
ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟΙ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΙ	1.500,00
ΠΛΥΝΤΗΡΙΑ, ΣΤΕΓΝΟΚΑΘΑΡΙΣΤΗΡΙΑ	2.400,00
ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΚΛΙΜΑΤΙΣΜΟΥ	1.400,00
ΟΜΠΡΕΛΕΣ	5.500,00
ΔΙΑΦΟΡΑ ΑΛΛΑ	10.000,00
ΣΥΝΟΛΟ	74.003,00

Βλέπουμε λοιπόν, ότι το κόστος σε είδη εξοπλισμού φτάνει συνολικά τα 74.000€.

Στη συνέχεια, υπολογίζεται το κόστος κατασκευής και αδειών για την πισίνα και το pool bar. Στο κόστος κατασκευής κτιρίων περιλαμβάνεται η διαμόρφωση της ρεσενσιόν, η κατασκευή επιπλέον κοινόχρηστων τουαλετών για την εξυπηρέτηση του πρωινού, η κατασκευή δεξαμενής 105 τ.μ. και παιδικής δεξαμενής, κατασκευή αποθηκευτικού χώρου για την αποθήκευση του εξοπλισμού πισίνας κατά τη διάρκεια του χειμώνα, και διαμόρφωση χώρου λεβητοστασίου για το μηχανισμό ανακύκλωσης και καθαρισμού του νερού κάτω από την πισίνα.

Στο κόστος διαμόρφωσης περιβάλλοντος χώρου, εντάσσεται η αγορά φυτών, χλοοτάπητα, σωλήνες και λάστιχα αυτόματου ποτίσματος και η εργασία για την τοποθέτησή τους.

Στο κόστος αδειών και ξενοδοχείου περιλαμβάνεται η πληρωμή του μηχανικού για την έκδοση αδειών, το κόστος της κάθε άδειας, η νέα μελέτη πυρασφάλειας καθώς και τυχόν συμβολαιογραφικά έξοδα που προκύπτουν κατά την μετατροπή της ατομικής επιχείρησης σε εταιρεία.

Πίνακας 6.3: Κόστος κατασκευής κτιρίων και έκδοσης αδειών

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ
Άδεια πισίνας και ξενοδοχείου	80.000,00
Κατασκευή κτιρίων	159.000,00
Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου	3.500,00
Σύνολο	242.500,00
Άλλα Έξοδα	1.500,00
Γενικό Σύνολο	244.000,00

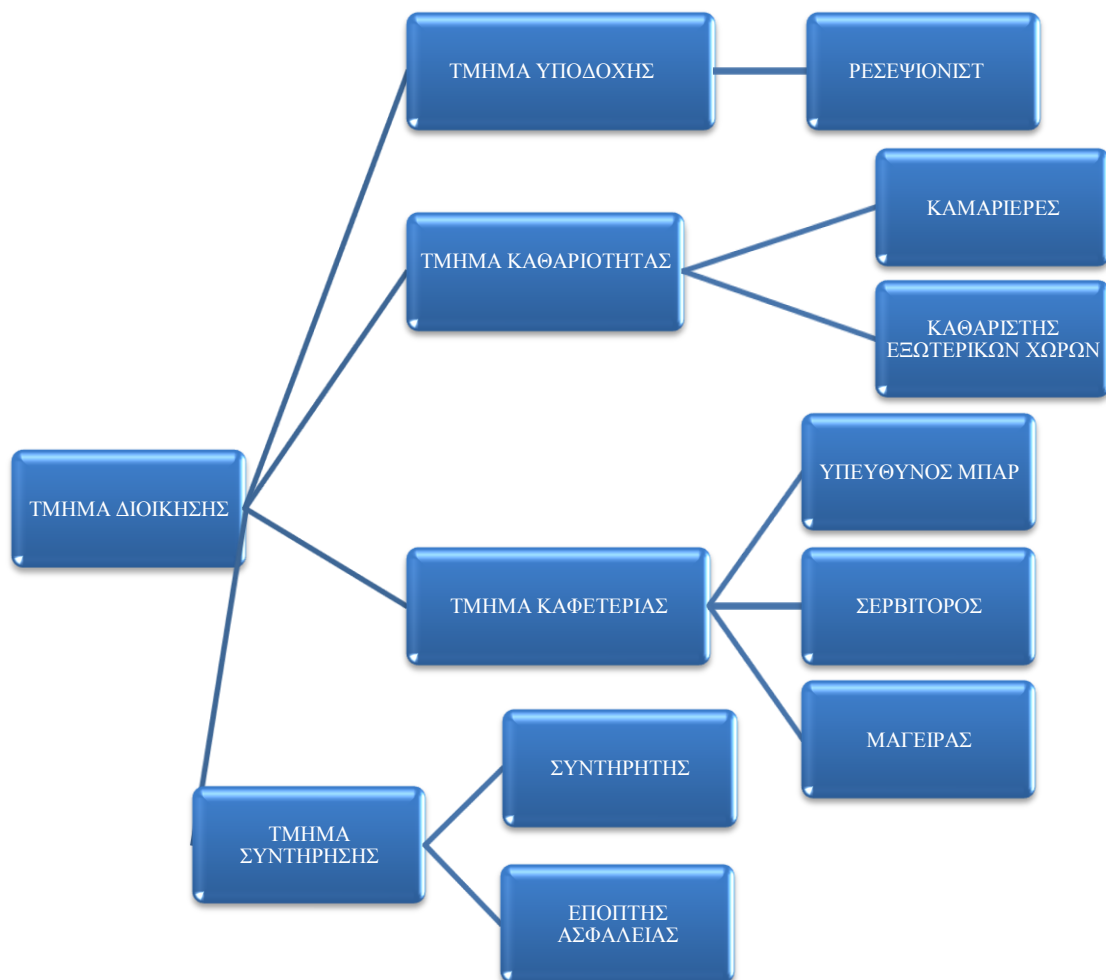
Συνολικά, δηλαδή, το κόστος σε εγκαταστάσεις και εξοπλισμό ανέρχεται στα 318.000€.

6.5. Οργανόγραμμα – Ανθρώπινοι πόροι

Τα άτομα που στελεχώνουν μία ξενοδοχειακή μονάδα αποτελούν το σημαντικότερο εργαλείο προώθησης του προϊόντος. Γι' αυτό το λόγο είναι σημαντικό, το προσωπικό που θα επιλεγεί να είναι κατάλληλο και εξειδικευμένο ανάλογα με το τμήμα απασχόλησής του. Η επιχείρηση Stella del Mare, θέλοντας να κρατήσει την πελατεία που έχει ήδη ως ενοικιαζόμενα δωμάτια και θέτοντας ως προτεραιότητα τη φιλοξενία πρέπει να προσλάβει προσωπικό που να ενστερνίζεται τον όραμα της.

Το οργανόγραμμα της επιχείρησης μπορεί να χωριστεί σε τρεις βασικές κατηγορίες. Το διοικητικό προσωπικό, το βοηθητικό προσωπικό ή προσωπικό συντήρησης και το ξενοδοχειακό προσωπικό.

Διάγραμμα 6.2.: Οργανόγραμμα του Stella del Mare



6.5.1. Διοικητικό προσωπικό

Το Stella del Mare, χρειάζεται ένα άτομο ως γενικό Διευθυντή, ο οποίος θα είναι ο ίδιος ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης. Ευθύνη του γενικού διευθυντή είναι η οργάνωση της μονάδας, η επίβλεψη των εργασιών και δραστηριοτήτων για την εύρυθμη λειτουργία της επιχείρησης, η επιλογή και εκπαίδευση του προσωπικού έτσι ώστε να επιτυγχάνονται οι στόχοι της επιχείρησης, η επιθεώρηση των λογιστικών βιβλίων και ο έλεγχος των κρατήσεων και των εσόδων. Επίσης, ευθύνη του γενικού διευθυντή είναι η συνεννόηση με τους εξωτερικούς συνεργάτες της επιχείρησης όπως είναι τα τουριστικά γραφεία, ή διάφορα συνεργεία συντήρησης και προμηθευτές.

6.5.2. Τεχνικό - Βοηθητικό προσωπικό

Το τεχνικό προσωπικό στο Stella del mare αποτελείται από ένα συντηρητή και έναν επόπτη ασφαλείας πισίνας.

-Τμήμα Συντήρησης

Οι υποχρεώσεις του συντηρητή, περιλαμβάνουν την επίβλεψη και, όταν είναι απαραίτητο, την επιδιόρθωση των ηλεκτρολογικών και υδραυλικών εγκαταστάσεων, του κλιματισμού και καταγραφή των τεχνικών προβλημάτων που προκύπτουν και δεν αποτελούν αντικείμενο της ειδικότητας του, προκειμένου ο γενικός διευθυντής να απευθυνθεί στα αντίστοιχα συνεργεία. Αναλυτικότερα, το τεχνικό προσωπικό είναι υπεύθυνο για την ομαλή λειτουργία των εγκαταστάσεων της κουζίνας, της καφετέριας (pool bar) των μηχανημάτων της πισίνας, του λεβητοστασίου, των κυκλοφορητών και πιεστικών μηχανημάτων, τον έλεγχο της δεξαμενής νερού και της επίβλεψης και επιδιόρθωσης των προβλημάτων στα δωμάτια που συνήθως προκύπτουν στις ηλεκτρικές εγκαταστάσεις (κουζίνα, διακόπτες, ασφάλειες, μαγνητικά κλειδιά) και τις υδραυλικές εγκαταστάσεις (διαρροές, αλλαγή εξοπλισμού μπάνιου κλπ). Ο συντηρητής θα εργάζεται έξι ώρες την ημέρα από τις 10 το πρωί μέχρι τις 4 το απόγευμα, με υποχρέωση να καλείται για επιδιορθώσεις ακόμα και εκτός ωραρίου σε περίπτωση ανάγκης.

Απαραίτητα προσόντα: πτυχιούχος Τεχνικής Σχολής ή διετή προϋπηρεσία σε παρόμοια θέση.

-Τμήμα Πισίνας

Οι υποχρεώσεις του επόπτη ασφαλείας περιλαμβάνουν την επίβλεψη του χώρου της πισίνας για τις ώρες λειτουργίας της, να ενημερώνει τους χρήστες για τους κανονισμούς της πισίνας και να κλείνει το χώρο μετά τη λήξη της βάρδιας του έτσι ώστε να μην υπάρχει πρόσβαση τις βραδινές ώρες. Τέλος, πρέπει να μπορεί να παρέχει πρώτες βοήθειες σε περίπτωση ανάγκης. Η πισίνα θα λειτουργεί καθημερινά από τις 12 το πρωί ως τις 6 το βράδυ.

Απαραίτητα προσόντα για τον επόπτη ασφαλείας είναι η κατοχή διπλώματος ασφαλείας από πιστοποιημένο φορέα και η καλή γνώση της αγγλικής γλώσσας.

6.5.3. Ξενοδοχειακό προσωπικό

Στο ξενοδοχειακό προσωπικό περιλαμβάνεται το τμήμα υποδοχής το τμήμα καθαριότητας και το τμήμα Καφετέριας.

-Τμήμα Υποδοχής

Η επιχείρηση στην παρούσα κατάσταση απασχολεί ήδη ένα άτομο στο τμήμα υποδοχής, το οποίο έχει δεκαετή εμπειρία στη συγκεκριμένη θέση και μπορεί να εξυπηρετήσει τους πελάτες σε τρεις γλώσσες. Όμως, λόγω της αύξησης των ωρών υποδοχής στις 16 ώρες (το οποίο είναι υποχρεωτικό για τα ξενοδοχεία τριών αστέρων όπως αναλύθηκε στο κεφάλαιο 3) χρειάζεται η πρόσληψη ακόμα ενός ατόμου για την υποδοχή του ξενοδοχείου. Το άτομο αυτό θα εκπαιδευτεί από το ήδη υπάρχον προσωπικό για να μπορεί να φέρει σε πέρας τα καθήκοντά του τα οποία είναι:

-Χρήση προγράμματος κρατήσεων έτσι ώστε να μπορεί ο καθένας να κάνει κράτηση είτε μέσω τηλεφώνου είτε απευθείας στη ρεσεψιόν. Το ωράριο εργασίας του θα είναι 4 το απόγευμα με 10 το βράδυ. Όσο αφορά τις κρατήσεις που πραγματοποιούνται μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, υπεύθυνος θα είναι ο υπάλληλος υποδοχής που ήδη διαχειρίζεται τις κρατήσεις των ενοικιαζομένων δωματίων και θα εξυπηρετεί την πρωινή βάρδια.

-Εξυπηρέτηση πελατών, παροχή οποιασδήποτε πληροφορίας χρειάζονται σχετικά με το νησί όπως πληροφορίες για αξιοθέατα, δρομολόγια λεωφορείων, ενοικιάσεις αυτοκινήτων ή μοτοσικλετών κλπ.

- Υπεύθυνος αφίξεων και αναχωρήσεων μετά τις 4 το απόγευμα και έκδοση αποδείξεων ή τιμολογίων.

- Υπεύθυνος φύλαξης αποσκευών και χρηματοκιβωτίου.

Τα απαραίτητα προσόντα του υπάλληλου υποδοχής είναι η άριστη γνώση της αγγλικής γλώσσας, αρκετά καλές επικοινωνιακές ικανότητες και βασικές γνώσεις χρήσης ηλεκτρονικού υπολογιστή.

-Τμήμα Καθαριότητας

Στο τμήμα καθαριότητας απασχολούνται ήδη δύο καμαριέρες οι οποίες είναι υπεύθυνες για την καθαριότητα των δωματίων, την καθαριότητα του ιματισμού και τον έλεγχο της αποθήκης απορρυπαντικών και λοιπών ειδών καθαριότητας και την καθαριότητα των εξωτερικών χώρων. Οι καμαριέρες έχουν δεκαετή εμπειρία και η επιχείρηση θα παρατείνει την συνεργασία της με το συγκεκριμένο προσωπικό. Ωστόσο, επειδή οι αρμοδιότητες τους αυξάνονται στην καθαριότητα των δωματίων θα χρειαστεί ένα επιπλέον άτομο για την καθαριότητα των εξωτερικών χώρων. Ο καθαριστής εξωτερικών χώρων θα είναι υπεύθυνος για την καθαριότητα του περιβάλλοντος χώρου που βρίσκεται γύρω από τον κήπο και την πισίνα και την καθαριότητα του ιματισμού . Το ωράριο εργασίας 4 με 8 το απόγευμα.

-Τμήμα Καφετέριας

Στο τμήμα καφετέριας περιλαμβάνεται το προσωπικό του pool bar και το προσωπικό που είναι υπεύθυνο για την παρασκευή του πρωινού.

Για την λειτουργία της καφετέριας της πισίνας το ξενοδοχείο θα χρειαστεί δύο άτομα. Έναν υπεύθυνο του μπαρ, που θα παρασκευάζει καφέ χυμούς, κοκτέιλ και μικρογεύματα και θα ελέγχει το ταμείο και έναν σερβιτόρο. Το ωράριο λειτουργίας του μπαρ θα είναι ανοιχτό από τις 12 έως τις 6 το απόγευμα.

Τα προσόντα που είναι απαραίτητα και για τις δύο θέσεις είναι 1 έτος προϋπηρεσίας σε ανάλογη θέση.

Όσο αφορά την παρασκευή του πρωινού που θα σερβίρεται σε ειδικά διαμορφωμένο χώρο στη ρεσεψιόν, θα προσληφθεί μια μαγείρισσα ή ένας μάγειρας ο οποίος θα είναι υπεύθυνος για την παρασκευή του πρωινού σύμφωνα με τις προδιαγραφές του «Ελληνικού πρωινού» που πιστοποιείται από το ΞΕΕ και για την καθαριότητα του χώρου της κουζίνας. Το πρωινό θα σερβίρεται σε μπουφέ από τις 8 μέχρι τις 11 και η προετοιμασία στην κουζίνα θα ξεκινάει από τις 6 π.μ. και θα κλείνει 12 το μεσημέρι. Στον παρακάτω πίνακα, βλέπουμε συγκεντρωτικά τις απαιτήσεις σε προσωπικό για το Stella del Mare.

Πίνακας 6.4.: Κατάσταση Προσωπικού Stella Del Mare

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ STELLA DEL MARE	
ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ	
ΤΜΗΜΑ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ	
<u>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ</u>	<u>ΑΤΟΜΑ</u>
Γενικός Διευθυντής	1
ΣΥΝΟΛΟ	1
ΤΕΧΝΙΚΟ - ΒΟΗΘΗΤΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ	
ΤΜΗΜΑ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ	
<u>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ</u>	<u>ΑΤΟΜΑ</u>
Συντηρητής	1
ΤΜΗΜΑ ΠΙΣΙΝΑΣ	
<u>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ</u>	<u>ΑΤΟΜΑ</u>
Επόπτης Ασφαλείας Πισίνας	1
ΣΥΝΟΛΟ	2
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ	
ΤΜΗΜΑ ΥΠΟΔΟΧΗΣ	
<u>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ</u>	<u>ΑΤΟΜΑ</u>
Υπάλληλος Υποδοχής (Ρεσεψιονίστ)	2
ΣΥΝΟΛΟ	2
ΤΜΗΜΑ ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΑΣ	
<u>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ</u>	<u>ΑΤΟΜΑ</u>
Καμαριέρες	2
Καθαρίστριες Κοινόχρηστων Χώρων	1
ΣΥΝΟΛΟ	3
ΤΜΗΜΑ ΚΑΦΕΤΕΡΙΑΣ	
<u>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ</u>	<u>ΑΤΟΜΑ</u>
Μάγειρας	1
Σερβιτόρος	1
Υπεύθυνος Μπαρ	1
ΣΥΝΟΛΟ	3
ΣΥΝΟΛΟ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ	11

Στον πίνακα 6.5, φαίνεται αναλυτικά το κόστος προσωπικού για το 2016. Για τον υπολογισμό του ετήσιου κόστους υπολογίζεται για τον γενικό Διευθυντή 12 μήνες εργασίας, για το τμήμα συντήρησης και υποδοχής, τις καμαριέρες και το μάγειρα 5 μήνες εργασίας ενώ για τους υπόλοιπους εργαζόμενους 3 μήνες εργασίας. Επίσης, λόγω του δώρου Χριστουγέννων και των διάφορων επιδομάτων το κόστος μισθοδοσίας αυξάνεται κατά ενάμιση μισθό για κάθε υπάλληλο. Δηλαδή, για τους υπαλλήλους δωδεκάμηνης απασχόλησης, η επιχείρηση χρεώνεται 13,5 μισθούς, για τους υπάλληλους πεντάμηνης απασχόλησης 6,5 μισθούς και για τους υπαλλήλους τρίμηνης απασχόλησης 4,5 μισθούς.

Ακόμη, με τον όρο «μισθός» εννοείται ο καθαρός μισθός που λαμβάνει ο υπάλληλος και στην κατηγορία ΙΚΑ περιλαμβάνονται οι εργοδοτικές εισφορές και η ασφάλιση του εργαζομένου.

Πίνακας 6.5: Κόστος μισθοδοσίας προσωπικού

Α/Α	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	ΑΤΟΜΑ	ΜΙΣΘΟΣ	ΙΚΑ	ΣΥΝΟΛΟ	ΕΤΗΣΙΟ ΚΟΣΤΟΣ
ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ						
ΤΜΗΜΑ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ						
1	Γενικός Διευθυντής	1	1.400,00	615,44	2.015,44	27.208,44
<u>ΣΥΝΟΛΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ</u>		<u>1</u>	<u>1.400,00</u>	<u>615,44</u>	<u>2.015,44</u>	<u>27.208,44</u>
ΤΕΧΝΙΚΟ - ΒΟΗΘΗΤΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ						
ΤΜΗΜΑ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ						
2	επόπτης ασφαλείας	1	550,00	247,28	797,28	5.182,32
3	Συντηρητής	1	500,00	224,80	724,80	4.711,20
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ						
ΤΜΗΜΑ ΥΠΟΔΟΧΗΣ						
4	Υπάλληλος Υποδοχής (Ρεσεψιονίστ)	2	600,00	217,86	817,86	10.632,18
ΤΜΗΜΑ ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΑΣ						
5	Καμαριέρες	2	800,00	290,48	1.090,48	14.176,24
6	Καθαρίστριες Κοινόχρηστων Χώρων	1	550,00	199,71	749,71	3.373,67
ΤΜΗΜΑ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟΥ – ΚΑΦΕΤΕΡΙΑΣ						
7	Μάγειρας	1	600,00	297,36	897,36	5.832,84
8	Υπεύθυνος Μπαρ	1	600,00	227,76	827,76	3.724,92
9	Σερβιτόρος	1	550,00	241,78	791,78	3.563,01
<u>ΣΥΝΟΛΟ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ</u>		<u>10</u>	<u>4.750,00</u>	<u>1.947,03</u>	<u>6.697,03</u>	<u>51.196,38</u>
<u>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ</u>		<u>11</u>	<u>6.150,00</u>	<u>2.562,47</u>	<u>8.712,47</u>	<u>78.404,82</u>

Τέλος, μπορούμε να εκτιμήσουμε το κόστος μισθοδοσίας για τα επόμενα 5 χρόνια.

Πίνακας 6.6: Κόστος μισθοδοσίας για την επόμενη πενταετία

ΕΤΟΣ	<u>2016</u>	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>	<u>2020</u>
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	78.404,82	75.419,18	77.681,75	80.012,21	82.412,57

Κεφάλαιο 7: Χρηματοοικονομική Ανάλυση

Στο συγκεκριμένο κεφάλαιο πραγματοποιείται η χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση του επενδυτικού σχεδίου. Η χρηματοοικονομική ανάλυση βοηθάει τους χρηματοδότες να αποφασίσουν αν η συγκεκριμένη επένδυση θα επιφέρει τα αναμενόμενα αποτελέσματα, αποτελεί δηλαδή την τελική αξιολόγηση των απαιτούμενων εισροών και εκροών.

7.1. Προβλέψεις πωλήσεων

Για να υπολογιστούν τα εκτιμώμενα έσοδα από την ενοικίαση των δωματίων, πρέπει πρώτα να γίνει μια εκτίμηση της αναμενόμενης πληρότητας του ξενοδοχείου. Η εκτίμηση για την πληρότητα του ξενοδοχείου βασίζεται στην γενικότερη τουριστική ζήτηση, η οποία αυξάνεται 2-3% κάθε χρόνο για τη Νάξο ως προορισμό και από την αναμενόμενη αύξηση της ζήτησης για το κατάλυμα τις περιόδους χαμηλής ζήτησης, λόγω της βελτίωσης και αναβάθμισης των προσφερόμενων υπηρεσιών.

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε τις πραγματικές πληρότητες του Stella έως το 2015 και γίνεται η εκτίμηση για την πληρότητα την επόμενη πενταετία.

Πίνακας 7.1: Εκτιμώμενες πληρότητες ξενοδοχείου – Τμήμα Δωματίων

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ/ΕΤΟΣ	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Αριθμός Δωματίων	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Αριθμός Κλινών	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84
Συνολική Δυναμικότητα(100%)	6.420	6.420	6.420	6.420	6.420	6.420	5.520	5.520	5.520	5.520	5.520
Εκτιμώμενη Πληρότητα(σε %)	61%	60%	58%	62%	64%	68,90%	72,35%	73,79%	75,27%	76,77%	78,31%
Εκτιμώμενη Πληρότητα (σε διανυκτερεύσεις)	3.916	3.852	3.724	3.980	4.109	4.423	3.993	4.073	4.155	4.238	4.323

Οι πληρότητες έως το 2015 περιγράφουν τις πραγματικές πληρότητες που είχε η επιχείρηση με περίοδο λειτουργίας έξι μηνών. Από το 2016 και μετά, οι εκτιμώμενες πληρότητες βασίζονται σε περίοδο λειτουργίας πέντε μηνών.

Η υφιστάμενη επιχείρηση έχει διατηρήσει σταθερές τις τιμές της τα τελευταία πέντε χρόνια με μία μικρή πτώση το 2012 λόγω της γενικότερης μείωσης των αφίξεων εκείνη την περίοδο. Όπως μπορεί κανείς να αντιληφθεί, αναμένεται μία μείωση στις πληρότητες του ξενοδοχείου για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας που αγγίζει το 11%, αφενός λόγω της μείωσης της σεζόν από έξι σε πέντε μήνες, αφετέρου λόγω της αναμενόμενης αύξησης των τιμών και τη μεταβατική περίοδο που απαιτείται για να προσελκύσει η επιχείρηση νέο πελατολόγιο. Θεωρούμε, ότι λόγω της τουριστικής

τάσης που εμφανίζει το νησί αλλά και το συγκεκριμένο κατάλυμα, η πληρότητα του ξενοδοχείου, μετά τα το 2016, θα αυξάνεται 2% κάθε χρόνο.

Συνδυάζοντας, τις εκτιμώμενες πληρότητες και τη μέση τιμή δωματίων ανά έτος όπως αναλύθηκε στο κεφάλαιο της τιμολογιακής πολιτικής, προκύπτουν τα εκτιμώμενα έσοδα για τα επόμενα 5 χρόνια.

Πίνακας 7.2: Εκτιμώμενα έσοδα πενταετίας από το τμήμα δωματίων

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ / ΕΤΟΣ	2016	2017	2018	2019	2020
Έσοδα Δωματίων	257.401,40	291.721,59	330.617,80	374.700,18	424.660,20
Ετήσια αύξηση	-	13,3%	13,3%	13,3%	13,3%

Η ετήσια αύξηση στα έσοδα του ξενοδοχείου οφείλεται σε μεγαλύτερο βαθμό στην αύξηση της μέσης τιμής ανά διανυκτέρευση και λιγότερο στην ετήσια αύξηση στις πληρότητες.

Όσο αφορά τα έσοδα από το μπαρ της πισίνας, όπως αναφέρθηκε στην ανάλυση προϊόντος, το μπαρ θα έχει τη δυνατότητα να εξυπηρετήσει έως 80 άτομα ημερησίως και υποθέτουμε πως η μέση κατανάλωση ανά επισκέπτη είναι γύρω στα 5€ μη συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ 23%. Ακόμη, υποθέτουμε μία μέση πληρότητα 20% για το πρώτο έτος λειτουργίας της καφετέριας και εκτιμώμενη αύξηση του αριθμού των επισκεπτών 2% ετησίως.

Πίνακας 7.3: Αναμενόμενα έσοδα καφετέριας 2016-2020

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ / ΕΤΟΣ	2016	2017	2018	2019	2020
Αριθμός Επισκέψεων	2.944	3.003	3.063	3.124	3.187
Μέσο Έσοδο / Επισκέπτη	5,39€	5,55€	5,72€	5,89€	6,07€
% αύξησης	-	3%	3%	3%	3%
Έσοδα περιόδου	15.868,16€	16.671,09€	17.514,65€	18.400,89€	19.331,97€
Δυναμικότητα	80	80	80	80	80
Πληρότητα	20,00%	20,40%	20,81%	21,22%	21,65%

Άρα, συνολικά, τα λειτουργικά έσοδα του Stella del Mare υπολογίζονται ως το άθροισμα των εσόδων από το τμήμα Δωματίων και το τμήμα καφετέριας. Στον παρακάτω πίνακα υπολογίζονται τα λειτουργικά έσοδα για τα επόμενα 5 χρόνια.

Πίνακας 7.4: Συνολικά έσοδα 2016-2020

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ / ΕΤΟΣ	2016	2017	2018	2019	2020
Έσοδα Δωματίων	257.401,40	291.721,59	330.617,80	374.700,18	424.660,20
Έσοδα Εστιατορίου – Καφετέριας	15.868,16	16.671,09	17.514,65	18.400,89	19.331,97
Σύνολο	273.269,56	308.392,68	348.132,45	393.101,06	443.992,17
Ετήσια αύξηση		12,85%	12,89%	12,92%	12,95%

7.2. Άμεσα - έμμεσα έξοδα

Έχοντας υπολογίσει τα λειτουργικά έσοδα της επιχείρησης, επόμενο βήμα είναι να υπολογιστούν τα γενικά έξοδα που προκύπτουν. Τα έξοδα μπορούν να χωριστούν σε δύο κατηγορίες τα άμεσα ή λειτουργικά έξοδα τα οποία προκύπτουν από την κύρια δραστηριότητα της επιχείρησης και περιλαμβάνει το έξοδα αγοράς πρώτων υλών, υλικά καθαριότητας κλπ, ενώ τα έμμεσα έξοδα αποτελούν τα λοιπά έξοδα που προκύπτουν και δεν εντάσσονται στην προηγούμενη κατηγορία.

Στα λειτουργικά έξοδα της επιχείρησης εντάσσονται:

- Η αγορά των πρώτων υλών, αναψυκτικών και ποτών για τη λειτουργία της καφετέριας. Το κόστος των πρώτων υλών έχει υπολογιστεί ως ποσοστό 30% επί των αναμενόμενων εσόδων της καφετέριας
- Η αγορά των πρώτων υλών για την παρασκευή του Ελληνικού πρωινού. Για τον υπολογισμό του κόστους πρώτων υλών του πρωινού υπολογίζεται 3€ μικτό κόστος ανά άτομο σύμφωνα με έρευνα αγοράς σε ξενοδοχεία που εφαρμόζουν το ίδιο πρόγραμμα πρωινού. Αφαιρώντας ΦΠΑ 23% υπολογίζεται 2,31 € καθαρό κόστος ανά άτομο. Πολλαπλασιάζοντας αυτό με το μέσο αριθμό ατόμων (τρία άτομα κατά μέσο όρο) ανά δωμάτιο και την πληρότητα των δωματίων όπως αναλύθηκε στον παραπάνω πίνακα προκύπτει το συνολικό κόστος των πρώτων υλών του πρωινού.

$$A' \text{ Υλεις Πρωινού} = 2,31 \text{ €} \times 3 \text{ Άτομα/Δωμάτιο} \times \text{Συνολική Πληρότητα/Έτος}$$

- Έξοδα για την καθαριότητα της μονάδας. Σε αυτά τα έξοδα συμπεριλαμβάνονται τα απορρυπαντικά, τα ήδη μίας χρήσης που τοποθετούνται στα δωμάτια όπως σαπουνάκια, χαρτί υγείας, οι σακούλες απορριμμάτων και λοιπά. Για τον υπολογισμό των εξόδων καθαριότητας υπολογίζουμε ένα σταθερό ποσοστό 0,75% επί των συνολικών λειτουργικών εσόδων.
- Γραφική Ύλη: τα έξοδα γραφικής ύλης αποτελούν τα χαρτικά και το μελάνι που καταναλώνονται για την έκδοση αποδείξεων και τιμολογίων και την εκτύπωση εισιτηρίων των πελατών. Αποτελεί σταθερό ποσό κάθε χρόνο.
- Έξοδα συντήρησης κτιρίων: Σε αυτά τα έξοδα συμπεριλαμβάνονται τα έξοδα που προκύπτουν από την εργασία του συντηρητή όπως αγορά καλωδίων, λαμπτήρων, σωλήνων, ειδών υγιεινής που χρειάζονται αντικατάσταση κατά τη διάρκεια λειτουργίας της επιχείρησης, καθώς επίσης και μπογιές, ξυλουργικά υλικά επιδιόρθωσης και ότι άλλο προκύπτει ως έξοδο για τη συντήρηση των εγκαταστάσεων της επιχείρησης.
- Έξοδα κήπου: Η επιχείρηση συνεργάζεται με εξωτερικό συνεργείο περιποίησης κήπων. Τα έξοδα κήπου είναι μηνιαία και το συνεργείο απασχολείται τέσσερις φορές το μήνα για επτά μήνες.
- Έξοδα ενέργειας και νερού: περιλαμβάνεται η ετήσια κατανάλωση σε νερό, πετρέλαιο και ηλεκτρική ενέργεια.
- Έξοδα προσωπικού: σε αυτά συμπεριλαμβάνονται οι μισθοδοσίες του προσωπικού.
- Τραπεζικά έξοδα: Λόγω των capital control, το 90% των πληρωμών πραγματοποιούνται με χρεωστική ή πιστωτική κάρτα και το υπόλοιπο 10% μέσω τραπεζικής κατάθεσης όταν πραγματοποιείται η κράτηση. Η συνεργαζόμενη τράπεζα κρατάει το 1,6% των εσόδων που προκύπτουν από το τμήμα δωματίων, άρα τα τραπεζικά έξοδα υπολογίζονται από τη σχέση:

$$\text{Τραπεζικά Έξοδα} = 90\% \times 1,6\% \times \text{Συνολικά Έσοδα Δωματίων}$$

Στα λοιπά γενικά έξοδα, περιλαμβάνονται όλα εκείνα τα έξοδα που δεν μπορούν να συμπεριληφθούν σε κάποια ομάδα εξόδων και υπολογίζονται ως το 0,8% των συνολικών λειτουργικών εσόδων.

Ως έμμεσα έξοδα θεωρούνται τα έξοδα προώθησης καθώς δεν συμμετέχουν άμεσα στην «παραγωγή» του τουριστικού προϊόντος.

Πίνακας 7.5: Άμεσα Και Έμμεσα Έξοδα

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ / ΕΤΟΣ	2016	2017	2018	2019	2020
	ΠΟΣΟ(€)	ΠΟΣΟ(€)	ΠΟΣΟ(€)	ΠΟΣΟ(€)	ΠΟΣΟ(€)
Έξοδα Α' Υλών Καφετέριας	4.760,45	5.168,04	5.604,69	6.072,29	6.572,87
Έξοδα Α' Υλών Πρωινού	24.599,62	25.091,61	25.593,44	26.105,31	26.627,41
Τραπεζικά Έξοδα Χρήσης POS	3.706,58	4.200,79	4.760,90	5.395,68	6.115,11
Έξοδα Καθαριότητας Μονάδας	2.049,52	2.312,95	2.610,99	2.948,26	3.329,94
Αναλώσιμα Γραφείου Και Γραφική Ύλη	250,00	255,00	260,00	265,00	270,00
Προϊόντα Φαρμακείου	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00
Έξοδα Κήπου	3.600,00	3.636,00	3.672,36	3.709,08	3.746,17
Ηλεκτρική Ενέργεια, Καύσιμη Ύλη, Νερό	13.663,48	15.419,63	17.406,62	19.655,05	22.199,61
Έξοδα Προσωπικού	78.404,82	75.419,18	77.681,75	80.012,21	82.412,57
Συντήρηση Κτηρίων	5.000,00	5.050,00	5.100,50	5.151,51	5.203,02
Έξοδα Προώθησης Τουριστικού Προϊόντος	6.201,02	6.715,82	6.799,27	7.460,50	8.209,90
Λοιπά Γενικά Έξοδα	2.186,16	2.467,14	2.785,06	3.144,81	3.551,94
Σύνολο	144.491,64	145.806,16	152.345,58	159.989,70	168.308,55

7.3. Καθαρές ταμιακές ροές

Η κατάσταση των ταμιακών ροών παρουσιάζει τη δυνατότητα που έχει η επιχείρηση να παράγει ταμειακά διαθέσιμα σε συνδυασμό με τα κεφάλαια που χρησιμοποιήθηκαν.

Μέσω της κατάστασης ταμιακών ροών δίνονται οι εξής πληροφορίες για την εταιρεία:

- Η κατάσταση ταμιακών ροών ενημερώνει τον αναγνώστη για τη δυνατότητα που έχει η υπό μελέτη επιχείρηση να “παράγει” ταμειακά διαθέσιμα και ταμιακά ισοδύναμα από την δραστηριότητά της.
- Εκτιμά μελλοντικές ταμιακές ροές ή την πιθανότητα να αντιμετωπίσει ταμιακή ανεπάρκεια στο μέλλον.
- Προσδιορίζει τη χρήση των ταμιακών διαθεσίμων που έκανε κατά τη διάρκεια της περιόδου που αφορούν.
- Δείχνει τις μεταβολές στην καθαρή περιουσία και την χρηματοοικονομική δομή της εταιρείας.
- Αποτυπώνει την πραγματική οικονομική απόδοση, απαλλαγμένη από λογιστικές πρακτικές όπως οι αποσβέσεις και οι προβλέψεις.
- Υποδεικνύει τον τρόπο που επιλέγει η επιχείρηση να χρηματοδοτήσει τις δραστηριότητες και τις επενδύσεις της.

Στον παρακάτω πίνακα, εμφανίζονται οι ταμιακές ροές της υπό μελέτη επιχείρησης για τις επόμενες 5 εταιρικές χρήσεις.

Πίνακας 7.6: Ταμειακές Ροές

Stella del Mare	1 ^η Εταιρική	2 ^η Εταιρική	3 ^η Εταιρική	4 ^η Εταιρική	5 ^η Εταιρική
	Χρήση	Χρήση	Χρήση	Χρήση	Χρήση
	2016	2017	2018	2019	2020
	ΠΟΣΟ(€)	ΠΟΣΟ(€)	ΠΟΣΟ(€)	ΠΟΣΟ(€)	ΠΟΣΟ(€)
Α.ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ	629.166,73	308.392,68	348.132,45	393.101,06	443.992,17
ΕΙΣΡΟΕΣ					
1.ΣΥΝΟΛΟ	355.897,17				
ΧΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΠΟΡΩΝ (ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟ- ΤΗΣΕΩΣ)					
2.ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	273.269,56	308.392,68	348.132,45	393.101,06	443.992,17
Β.ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ	529.351,62	194.369,87	208.728,96	225.150,10	243.497,48
ΕΚΡΟΕΣ					
1.ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΙΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	344.503,00				
2.ΚΟΣΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	148.733,03	147.797,18	151.789,50	156.550,41	161.605,28
3.ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	36.115,60	46.572,70	56.939,45	68.599,69	81.892,20
Γ.ΠΛΕΟΝΑΣΜΑ(Α-Β)	99.815,11	114.022,81	139.403,49	167.950,97	200.494,70
Δ.ΣΥΣΣΩΡΕΥ- ΜΕΝΟ	99.815,11	213.837,91	353.241,40	521.192,37	721.687,07
ΤΑΜΕΙΑΚΟ					
ΥΠΟΛΟΙΠΟ					

Οι καθαρές ταμειακές ροές, ορίζονται ως το άθροισμα των καθαρών κερδών της επιχείρησης και της ετήσιας απόσβεσης. Στον πίνακα 7.7, υπολογίζονται τα καθαρά κέρδη, ως η διαφορά μεταξύ πωλήσεων και λειτουργικού κόστους μείον το ΦΠΑ.

Πίνακας 7.7: Υπολογισμός καθαρών κερδών επιχείρησης

ΕΤΟΣ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	ΚΕΡΛΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	ΦΟΡΟΣ (29%)	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΛΗ
	1	2	(1) - (2)		
2016	273.269,56	148.733,03	124.536,53	36.115,60	88.420,94
2017	308.392,68	147.797,18	160.595,50	46.572,70	114.022,81
2018	348.132,45	151.789,50	196.342,95	56.939,45	139.403,49
2019	393.101,06	156.550,41	236.550,66	68.599,69	167.950,97
2020	443.992,17	161.605,28	282.386,90	81.892,20	200.494,70

Στη συνέχεια, υπολογίζονται οι καθαρές ταμειακές ροές ανά έτος καθώς επίσης και η αθροιστική καθαρή ταμειακή ροή της πενταετίας.

Πίνακας 7.8: Καθαρές Ταμειακές Ροές

ΕΤΟΣ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΛΗ	ΠΡΟΣΘΕΤΗ ΑΠΟΣΒΕΣΗ	ΚΤΡ	ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΗ ΚΤΡ
	1	2	(1) + (2)	
2016	88.420,94	21.611,44	110.032,38	110.032,38
2017	114.022,81	21.611,44	135.634,25	245.666,64
2018	139.403,49	21.611,44	161.014,94	406.681,57
2019	167.950,97	21.611,44	189.562,41	596.243,98
2020	200.494,70	21.611,44	222.106,14	818.350,12

Οι καθαρές ταμειακές ροές χρησιμοποιούνται στη μέθοδο επανείσπραξης του κόστους επένδυσης ως μία ένδειξη κινδύνου ρευστότητας της επένδυσης. Στην ουσία, οι ΚΤΡ υποδεικνύουν μετά από πόσα έτη ο επενδυτής εισπράττει το αρχικό κόστος της επένδυσης. Θεωρητικά, όσο συντομότερα επανεισπράττεται το αρχικό κεφάλαιο τόσο λιγότερο ρίσκο εμπερικλείεται στην επένδυση. Ωστόσο υπάρχει ένα πρόβλημα με το συγκεκριμένο συντελεστή καθώς παραβλέπει το μέγεθος και το χρόνο πραγματοποίησης των καθαρών ταμειακών ροών. Αυτό το πρόβλημα εξαλείφεται με τη μέθοδο της καθαρής παρούσας αξίας που θα υπολογιστεί αργότερα.

Με τη συγκεκριμένη μέθοδο, λοιπόν, γνωρίζοντας ότι τα ίδια κεφάλαια της επένδυσης ανέρχονται σε 208.850 €, βλέπουμε ότι εισπράττονται εντός του δεύτερου έτους λειτουργίας της επιχείρησης ως ξενοδοχείο, αφού η αθροιστική καθαρή ταμειακή ροή για το 2017 ανέρχεται στα 245.670 € ποσό που ξεπερνάει το κόστος των ιδίων κεφαλαίων κατά 37.000 €. Το σύνολο της επένδυσης το οποίο ανέρχεται στα 358.850€, εισπράττεται κατά το τρίτο έτος λειτουργίας του Stella del Mare.

Από τα παραπάνω μπορεί να θεωρηθεί επένδυση χαμηλού ρίσκου αφού το σύνολο του κεφαλαίου εισπράττεται μέσα σε 2-3 χρόνια.

7.4. Προβλεπόμενος ισολογισμός

Ο ισολογισμός είναι η λογιστική κατάσταση που απεικονίζει τη χρηματοοικονομική θέση της επιχείρησης. Συνίσταται από τρία βασικά μέρη:

- το ενεργητικό, το οποίο περιγράφει ό,τι ανήκει κατά κυριότητα στην επιχείρηση και χωρίζεται σε πάγιο και κυκλοφορούν ενεργητικό με βάση τη ταχύτητα που δύνανται να ρευστοποιηθούν τα στοιχεία που συμπεριλαμβάνονται στο ενεργητικό της επιχείρησης.

-το παθητικό, το οποίο περιγράφει τις υποχρεώσεις της επιχείρησης προς τρίτους και χωρίζεται σε βραχυπρόθεσμο και μακροπρόθεσμο παθητικό με βάση την περίοδο λήξης των υποχρεώσεων που συμπεριλαμβάνονται στο παθητικό.(βραχυπρόθεσμες θεωρούνται οι υποχρεώσεις που λήγουν εντός ενός λογιστικού έτους, ενώ οι υποχρεώσεις που λήγουν σε μεγαλύτερο διάστημα από αυτό θεωρούνται μακροπρόθεσμες)

- και την καθαρή θέση της επιχείρησης, η οποία περιγράφει τις υποχρεώσεις της επιχείρησης προς το φορέα, ήτοι το μετοχικό κεφάλαιο, τα αποθεματικά κεφάλαια και η κρατική επιχορήγηση η οποία αποσβένεται με τον ίδιο ρυθμό που αποσβένεται το πάγιο ενεργητικό της επιχείρησης.

Στον παρακάτω πίνακα, δίνονται οι προβλεπόμενοι ισολογισμοί για τα έτη 2016-2020:

Πίνακας 7.9: Προβλεπόμενοι ισολογισμοί 2016-2020

Stella del Mare	1 ^η Εταιρική Χρήση	2 ^η Εταιρική Χρήση	3 ^η Εταιρική Χρήση	4 ^η Εταιρική Χρήση	5 ^η Εταιρική Χρήση
	2016	2017	2018	2019	2020
	ΠΟΣΟ(€)	ΠΟΣΟ(€)	ΠΟΣΟ(€)	ΠΟΣΟ(€)	ΠΟΣΟ(€)
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
Α. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
1. ΠΡΟΠΑΡΑΓΩΓΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	26.500,00				
2. ΠΑΓΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	318.003,00				
ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΑ	344.503,00	322.891,56	301.280,11	279.668,67	258.057,22
ΜΕΙΟΝ: ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	21.611,44	21.611,44	21.611,44	21.611,44	21.611,44
ΣΥΝΟΛΟ	<u>322.891,56</u>	<u>301.280,11</u>	<u>279.668,67</u>	<u>258.057,22</u>	<u>236.445,78</u>
Β. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
1. ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	4.524,38	1.422,51	1.568,55	1.730,18	1.909,18
2. ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	5.267,38	6.248,44	6.447,71	6.694,53	6.957,75
ΣΥΝΟΛΟ	<u>9.791,76</u>	<u>7.670,94</u>	<u>8.016,26</u>	<u>8.424,71</u>	<u>8.866,93</u>
Γ. ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΜΕΤΡΗΤΩΝ	102.767,84	216.790,65	356.194,14	524.145,10	724.639,80
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	<u>435.451,16</u>	<u>525.741,70</u>	<u>643.879,07</u>	<u>790.627,04</u>	<u>969.952,51</u>
ΠΑΘΗΤΙΚΟ					
Α. ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ					
1. ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ	7.907,76	5.996,99	6.181,99	6.375,02	6.576,53
2. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΑΠΟ ΦΟΡΟΥΣ ΚΑΙ ΤΕΛΗ	36.115,60	46.572,70	56.939,45	68.599,69	81.892,20
Β. ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ					
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	<u>44.023,36</u>	<u>52.569,69</u>	<u>63.121,44</u>	<u>74.974,71</u>	<u>88.468,73</u>
ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ					
1. ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	208.849,90	208.849,90	208.849,90	208.849,90	208.849,90
2. ΚΡΑΤΙΚΗ ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ	150.000,00	126.794,46	103.588,91	80.383,37	57.177,82
ΜΕΙΟΝ: ΑΝΑΛΟΓΟΥΣΑ ΑΠΟΣΒΕΣΗ	23.205,54	23.205,54	23.205,54	23.205,54	23.205,54
3. ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΡΔΩΝ ΣΕ ΝΕΟ	55.783,44	160.733,20	291.524,36	449.624,61	638.661,60
ΣΥΝΟΛΟ ΚΑΘΑΡΗΣ ΘΕΣΗΣ	<u>391.427,80</u>	<u>473.172,02</u>	<u>580.757,63</u>	<u>715.652,33</u>	<u>881.483,78</u>
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ ΚΑΙ ΚΑΘΑΡΗΣ ΘΕΣΗΣ	<u>435.451,16</u>	<u>525.741,70</u>	<u>643.879,07</u>	<u>790.627,04</u>	<u>969.952,51</u>

7.5. Καθαρή Παρούσα Αξία

Η μέθοδος που στηρίζεται στην προεξόφληση των καθαρών ταμειακών ροών θεωρούνται συχνά πιο αντικειμενικές και συχνά προτιμάται σε σχέση με άλλες μεθόδους αξιολόγησης για την εκτίμηση της επένδυσης. Με αυτή τη μέθοδο όλες οι ταμειακές ροές προεξοφλούνται στο παρόν με συντελεστή προεξόφλησης την ελάχιστη αποδεκτή απόδοση. Ο τύπος που δίνει την καθαρή παρούσα αξία είναι:

$$\text{ΚΠΑ} = \sum_{k=1}^n \left(\frac{\text{ΚΤΡ}_k}{(1+r)^k} \right) - \text{ΚΕ} \quad \text{ή}$$

$$\text{ΚΠΑ} = \sum_{k=1}^n ([\text{ΚΤΡ}_k(\Sigma\text{ΠΑ}_{k,v})]) - \text{ΚΕ} \quad \text{όπου}$$

ΚΠΑ= Καθαρή Παρούσα Αξία

ΚΤΡ_k = Καθαρή ταμειακή ροή στην περίοδο k

ΚΕ = Κόστος Επένδυσης

r = μέσο σταθμικό κόστος κεφαλαίων

v = αριθμός περιόδων

Αν η καθαρή παρούσα αξία είναι τουλάχιστον ίση ή μεγαλύτερη από το μηδέν η επένδυση θεωρείται συμφέρουσα.

Βάσει των παραπάνω τύπων και των καθαρών ταμειακών ροών, προκύπτει ο παρακάτω πίνακας, όπου χρησιμοποιείται ως ποσοστό κόστους κεφαλαίου σύμφωνα με το επιτόκιο προθεσμιακών καταθέσεων τραπεζών 1% και θεωρούμε ότι ο κίνδυνος της επένδυσης αγγίζει το 19%, λόγω της οικονομικής αστάθειας της εποχής. Άρα, χρησιμοποιείται επιτόκιο προεξόφλησης 20% .

Πίνακας 7.10: Υπολογισμός παρούσας αξίας

ΕΤΟΣ	ΚΤΡ	ΣΠΑ _{20%,v}	Παρούσα αξία
	1	2	(1) x (2)
2016	110.032,38	0,8333	91.693,65
2017	135.634,25	0,6944	94.190,45
2018	161.014,94	0,5787	93.179,94
2019	189.562,41	0,4823	91.417,06
2020	222.106,14	0,4019	89.259,48
Συνολική παρούσα αξία			459.740,58

Επομένως, έχουμε:

$$\text{ΚΠΑ} = \text{Συνολική παρούσα αξία} - \text{ΚΕ} \rightarrow$$

$\text{ΚΠΑ} = 459.740,58 - 358.849,90 \rightarrow \text{ΚΠΑ} = \mathbf{100.890,68} > \mathbf{0}$ άρα η επένδυση είναι συμφέρουσα.

Εδώ, αξίζει να σημειωθεί, ότι η επένδυση θα ήταν συμφέρουσα ακόμη και αν δεν χρηματοδοτούνταν σε ένα μεγάλο ποσοστό από πρόγραμμα επιδότησης (καθώς το κόστος επένδυσης συμπεριλαμβάνεται στον υπολογισμό της καθαρής παρούσας αξίας)

Αν θελήσουμε να υπολογίσουμε με ποιο συντελεστή προεξόφλησης η επένδυση δεν θα ήταν συμφέρουσα, θα πρέπει να χρησιμοποιήσουμε τη μέθοδο του εσωτερικού συντελεστή απόδοσης (ΕΣΑ). Ο Εσωτερικός συντελεστής απόδοσης (ΕΣΑ) προσδιορίζει το επιτόκιο κατά το οποίο μηδενίζεται η καθαρή παρούσα αξία, το επιτόκιο δηλαδή κατά το οποίο η καθαρή παρούσα αξία των εισπράξεων ισούται με το κόστος επένδυσης.

$$\text{ΚΠΑ} = \sum_{k=1}^n ([\text{ΚΤΡ}_k(\text{ΣΠΑ}_{k,v})]) - \text{ΚΕ} = 0 \quad \text{ή}$$

$$\sum_{k=1}^n ([\text{ΚΤΡ}_k(\text{ΣΠΑ}_{k,v})]) = \text{ΚΕ}$$

Δίνοντας τυχαίες τιμές στο k οι οποίες δεν απέχουν πολύ μεταξύ τους μπορούμε να υπολογίσουμε ανάμεσα σε ποιες τιμές βρίσκεται ο ΕΣΑ (IRR).

Πίνακας 7.11: Υπολογισμός εσωτερικού συντελεστή απόδοσης

ΕΤΟΣ	ΚΤΡ	ΣΠΑ _{30%,ν}	ΣΠΑ _{31%,ν}	ΣΠΑ _{32%,ν}	Παρούσα αξία	Παρούσα αξία	Παρούσα αξία
	1	2	3	4	(1) x (2)	(1) x (3)	(1) x (4)
2016	110.032,38	0,7692	0,7634	0,7576	84.640,30	83.994,19	83.357,87
2017	135.634,25	0,5917	0,5827	0,5739	80.256,95	79.036,33	77.843,35
2018	161.014,94	0,4552	0,4448	0,4348	73.288,55	71.622,96	70.007,47
2019	189.562,41	0,3501	0,3396	0,3294	66.371,07	64.367,56	62.439,08
2020	222.106,14	0,2693	0,2592	0,2495	59.819,64	57.571,04	55.423,11
Συνολική παρούσα αξία					364.376,51	356.592,08	349.070,88

$$ΚΠΑ_{(1)X(2)} - ΚΕ = 5.526,61$$

$$ΚΠΑ_{(1)X(3)} - ΚΕ = -2.257,82$$

$$ΚΠΑ_{(1)X(4)} - ΚΕ = -9.779,02$$

Όπως βλέπουμε για IRR=30% η ΚΠΑ είναι θετική, ενώ για IRR=31% η ΚΠΑ είναι αρνητική. Άρα, σύμφωνα με τον τύπο IRR προκύπτει:

$$IRR = IRR_1 + \frac{\Theta ΚΠΑ (IRR_2 - IRR_1)}{\Theta ΚΠΑ + ΑΚΠΑ} \rightarrow \text{Όπου } \Theta ΚΠΑ \text{ η ΚΠΑ που δίνει θετικό αποτέλεσμα στην αφαίρεση ΚΠΑ - ΚΕ, } ΑΚΠΑ \text{ η τελευταία αρνητική ΚΠΑ και } IRR = ΕΣΑ, IRR_1 \text{ το χαμηλότερο επιτόκιο και } IRR_2 \text{ το αμέσως μεγαλύτερο επιτόκιο που χρησιμοποιήθηκε.}$$

Άρα, τελικά, ο ΕΣΑ ισούται με:

$$ΕΣΑ = 0,30 + \frac{5.526,61 (0,31 - 0,30)}{5.526,61 + 2.257,82}$$

$$ΕΣΑ = 0,3072217 \text{ ή } ΕΣΑ = 30,7\%$$

7.6. Νεκρό Σημείο

Το «νεκρό» σημείο (Break Even Point ή ΒΕΡ) ορίζεται ως το σημείο όπου τα συνολικά έσοδα από τις πωλήσεις ισούται με το προβλεπόμενο συνολικό κόστος παραγωγής. Το ΒΕΡ μπορεί επίσης, να ορίζεται από τις φυσικές παραγόμενες μονάδες ή από το επίπεδο της χρησιμοποιούμενης δυναμικότητας, στο οποίο οι

πρόσοδοι από τις πωλήσεις ισούνται με το κόστος παραγωγής. Με άλλα λόγια, στο «νεκρό» σημείο θα πρέπει να ισχύουν τα εξής:

Έσοδα πωλήσεων = Κόστος παραγωγής

Έσοδα πωλήσεων = (όγκος πωλήσεων) X (τιμή μονάδας) και

Κόστος παραγωγής = (σταθερά έξοδα) + (μεταβλητά έξοδα ανά μονάδα) X (όγκος πωλήσεων). Έτσι λοιπόν θέτουμε:

X= ο όγκος των πωλήσεων στο νεκρό σημείο

Y= η αξία των πωλήσεων στο νεκρό σημείο

T= η τιμή ανά μονάδα

M= τα μεταβλητά έξοδα (άμεσα εξαρτώμενα από τον όγκο της παραγωγής) ανά μονάδα

Σ= τα σταθερά έξοδα (ανεξάρτητα από τον όγκο παραγωγής)

Τότε :

$$Y=T*X \rightarrow Y=\Sigma +M*X \rightarrow T*X=\Sigma+M*X \rightarrow X=\Sigma/(T-M)$$

Επειδή το προϊόν της επιχείρησης Stella del Mare αποτελεί υπηρεσίες διαμονής και εστίασεως, ο καταμερισμός των εσόδων γίνεται με βάση των αριθμό των επισκεπτών που πρόκειται να επισκεφτούν το ξενοδοχείο.

Πίνακας 7.12: Υπολογισμός Νεκρού Σημείου

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ (€)	ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ (€)	ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ ΑΝΑ ΜΟΝΑΔΑ (€)
Συνολικό κόστος Marketing	-	6.201,02	17,02
Κόστος πρώτων υλών & εφοδίων	-	29.680,06	81,46
Κόστος συντήρησης	10.649,52	-	-
Γενικά έξοδα	2.186,16	-	-
Κόστος ανθρώπινου δυναμικού	27.208,44	51.196,38	140,51
Αποσβέσεις	21.611,44	-	-
Σύνολο	61.655,56	87.077,47	238,99

Έτσι, με βάση τα στοιχεία του παραπάνω πίνακα, ο όγκος πωλήσεων στο νεκρό σημείο θα είναι:

$$X = \Sigma / (T - M) = 61.655,56 / (364,36 - 238,99) \rightarrow X = 492,78, \text{ δηλαδή } 493 \text{ επισκέπτες}$$

Αντίστοιχα, τα έσοδα στο νεκρό σημείο αντιστοιχούν:

$$Y = T * X \rightarrow Y = 179.185,61\text{€}$$

Σημειώνεται, ότι για τον υπολογισμό του πίνακα 7.12 έχουν ληφθεί υπόψη τα συνολικά έσοδα για το 2016, τα οποία ανέρχονται σε 273.269,56€ και υπολογίζονται 750 επισκέπτες για το σύνολο του έτους με κατά κεφαλήν δαπάνη 365€.

Κεφάλαιο 8: Χρηματοδότηση

8.1. Συνολικές ανάγκες σε κεφάλαιο

Για να μπορέσουμε να υπολογίσουμε τις ανάγκες σε κεφάλαιο για το πρώτο έτος λειτουργίας πρέπει πρώτα να υπολογιστεί το απαιτούμενο κεφάλαιο κίνησης. Έτσι για το πρώτο έτος λειτουργίας του ξενοδοχείου προκύπτει ο παρακάτω πίνακας.

Πίνακας 8.1: Υπολογισμός κεφαλαίου κίνησης

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ (2016)(€)	ΑΡΙΘΜΟΣ ΗΜΕΡΩΝ ΕΛΑΧΙΣΤΗΣ ΚΑΛΥΨΕΩΣ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	ΑΝΑΓΚΕΣ ΠΡΩΤΟΥ ΕΤΟΥΣ ΠΛΗΡΟΥΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ (2016) (€)
	A	X	Y	B
I. ΤΡΕΧΟΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				22.254,66
A. Λογαριασμοί Εισπρακτέοι	127.121,58	15	10	12.462,90
B. Αποθέματα				
Πρώτες ύλες επισιτιστικών τμημάτων	29.360,06	20	8	3.837,92
Γραφική ύλη/ Φαρμακείο	320,00	40	4	83,66
Απορροπαντικά	2.049,52	45	3	602,80
Γ. Μετρητά στο ταμείο	80.590,98	10	15	5.267,38
II. ΤΡΕΧΟΝ ΠΑΘΗΤΙΚΟ				7.907,76
A. Λογαριασμοί Πληρωτέοι	40.329,58	30	5	7.907,76
III. ΚΑΘΑΡΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ				(I – II)
				14.346,90
IV. ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ				148.733,03
Μείον: Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια				29.680,06
Αποσβέσεις				21.611,44
				97.441,52
V. ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΜΕΤΡΗΤΑ				5.267,38

Πίνακας 8.2: Σύνολο κόστους επένδυσης

A/A	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ(€)	ΠΟΣΟΣΤΟ(%)
1	ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	344.503,00	96,00%
2	ΚΑΘΑΡΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	14.346,90	4,00%
ΣΥΝΟΛΟ		358.849,90	100,00%

8.2. Ποσοστό επιδότησης

Η επιχείρηση Stella del Mare έχει ενταχθεί σε πρόγραμμα κρατικής επιδότησης ΕΣΠΑ 2013-2017, με κάλυψη κόστους επένδυσης έως και 50% ή έως 150.000€ για επενδύσεις υψηλότερες από 300.000€. Το συνολικό κόστος επένδυσης φτάνει τα 358.849,90€ όπως αναλύθηκε στον παραπάνω πίνακα. Έτσι, το ποσό που θα επιδοτηθεί για τη συγκεκριμένη επένδυση θα είναι 150.000€ το οποίο αντιστοιχεί στο 41,8% του συνολικού κόστους επένδυσης.

Πίνακας 8.3: Ποσοστό κρατικής επιχορήγησης

A/A	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΠΟΣΟ(€)	ΠΟΣΟΣΤΟ(€)
1	ΚΡΑΤΙΚΗ ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ	150.000,00	41,80%

8.3. Ποσοστό αυτοχρηματοδότησης

Το ποσό που δεν χρηματοδοτείται από την κρατική επιχορήγηση καλείται να καλύψει ο επιχειρηματίας – ιδιοκτήτης της επιχείρησης ή οι μέτοχοι. Το ποσό αυτοχρηματοδότησης, υπάρχει στα ταμεία της επιχείρησης από την προηγούμενη δραστηριότητα ως ενοικιαζόμενα δωμάτια, έτσι ο επιχειρηματίας δεν χρειάζεται να καταφύγει σε κάποια δανειακή επιβάρυνση. Στον παρακάτω πίνακα περιγράφεται το σύνολο της επένδυσης, όπου φαίνεται ότι το 58,20% του κόστους αυτοχρηματοδοτείται.

Πίνακας 8.4: Ποσοστό αυτοχρηματοδότησης

A/A	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΠΟΣΟ(€)	ΠΟΣΟΣΤΟ(€)
1	ΚΡΑΤΙΚΗ ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ	150.000,00	41,80%
2	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	208.849,90	58,20%
ΣΥΝΟΛΟ		358.849,90	100,00%

Η επένδυση, σύμφωνα με το χρονοδιάγραμμα περάτωσης εργασιών που παρουσιάζεται στο Διάγραμμα 6.1, πραγματοποιείται εντός δύο ετών και η κρατική επιχορήγηση λαμβάνεται σε δύο δόσεις, το 50% εντός του 2016 κατά την περάτωση του πρώτου κύκλου εργασιών και το υπόλοιπο κατά την ολοκλήρωση της επένδυσης. Το ίδιο ισχύει και για τα ίδια κεφάλαια. Το κόστος επένδυσης καλύπτεται σταδιακά κατά τη διάρκεια των εργασιών και η επιχείρηση συνεχίζει την κύρια δραστηριότητα της κατά τους καλοκαιρινούς μήνες, το οποίο σημαίνει ότι τα έσοδα από τα δύο μεταβατικά έτη συνεισφέρουν στην επένδυση και, άρα, ο επενδυτής δεν απαιτείται να έχει το συνολικό ποσό του κεφαλαίου που εμφανίζεται στον πίνακα 8.4. Σύμφωνα με τον πίνακα αναμενόμενων καθαρών ταμειακών ροών 7.8, κατά το έτος 2016 η επιχείρηση αναμένεται να έχει κέρδη ύψους 88.420,94 ευρώ, άρα το ύψος του κεφαλαίου που χρειάζεται να έχει ο επενδυτής πριν την έναρξη των εργασιών θα πρέπει να είναι $208.849,90 - 88.420,94 = 120.428,96$ ευρώ.

Κεφάλαιο 9: Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση Επένδυσης

Στο προηγούμενο κεφάλαιο έγινε χρηματοοικονομική ανάλυση του επενδυτικού σχεδίου, προσδιορίζοντας το συνολικό κόστος της επένδυσης, το συνολικό απαιτούμενο κεφάλαιο κίνησης, τις καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης, την ανάλυση του νεκρού σημείου και την καθαρά παρούσα αξία της επένδυσης. Τα αποτελέσματα αυτής της ανάλυσης υποδεικνύουν μια προσοδοφόρα επένδυση τόσο για την ίδια την επιχείρηση όσο και για την τοπική κοινότητα. Με την υλοποίηση του έργου θα δημιουργηθούν 6 νέες θέσεις εργασίας και θα ενισχυθεί η τοπική οικονομία καθώς το 90% του κόστους υλοποίησης του έργου θα διοχετευθεί στην τοπική αγορά. Ακόμη, το κράτος θα εισπράττει κατά μέσο όρο 40.000 € σε φόρους ετησίως.

Παρά τη δυσιόωνη οικονομική κατάσταση που επικρατεί αυτή τη στιγμή στην Ελλάδα, με τη φορολογία και τα εργασιακά μέτρα να τροποποιούνται σε βάρος των επιχειρήσεων η επένδυση που αφορά την αναβάθμιση της επιχείρησης φαίνεται είναι συμφέρουσα. Ωστόσο, πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι η παρούσα μελέτη έχει πραγματοποιηθεί με τα υφιστάμενα χρηματοοικονομικά δεδομένα (εργοδοτικές εισφορές, φόρους και ΦΠΑ) και θα πρέπει να γίνει επανεκτίμηση της μεθόδου επανείσπραξης κεφαλαίου σε περίπτωση κρατικών μεταρρυθμίσεων έτσι ώστε η επιχείρηση να μπορεί να ρυθμίζει τα έξοδα της και να προγραμματίσει τις επόμενες επενδύσεις της.

Επιπροσθέτως, ο κύκλος ζωής του τουριστικού προϊόντος της Νάξου βρίσκεται ακόμα στάδιο της ανάπτυξης συγκριτικά με τους κοντινούς δημοφιλείς τουριστικούς προορισμούς, το οποίο δίνει ελπίδες για περαιτέρω ανάπτυξη του νησιού. Αυτό, για την υπό μελέτη επιχείρηση μπορεί να ερμηνευτεί σε μεγαλύτερες επενδυτικές ευκαιρίες, συνεχής αναβάθμιση των προσφερόμενων υπηρεσιών, περαιτέρω διαφοροποίηση από τον ανταγωνισμό και μελλοντικά στόχευση σε νέες αγορές.

Βιβλιογραφία

Ξενόγλωσση βιβλιογραφία

- Behrens W. & Hawranek P.M., Manual for the preparation of industrial feasibility studies
- Hunger, D. J. & Wheelen, T. L. (2011). Στο D. J. Thomas L. Wheelen, Strategic Management and Business Policy toward Global Sustainability ,13th Edition.
- Kotler, P. and Keller K. (2006), Marketing Management, 12th Edition,Prentice Hall.
- Kotler, P., (1998), Marketing Management, Prentice Hall International Editions.
- Middleton V. and Clarke J. (2001), Marketing in Travel and Tourism,Butterworth- Heinemann.

Ελληνική Βιβλιογραφία

- Αποστολόπουλος, Κ. Θεοδοροπούλου, Ε. Τσακατούρα, Α. (2005), Εναλλακτικές Μορφές Τουρισμού Υπαίθρου, Αθήνα.
- Κυριαζόπουλος, Γ., (2001), Εφαρμοσμένο Μάρκετινγκ, Αθήνα: Σύγχρονη Εκδοτική
- Πλάκα Κ., Χατζημίρος Κ. (2006): Έρευνα για την αειφόρο ανάπτυξη στην Νάξο, Δίκτυο Αειφόρων Νήσων Αιγαίου, Δάφνη, Νάξος, Ε.Μ.Π., Αθήνα.
- Νικήτα Νιάρχου, Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών καταστάσεων, Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα 1997, 5^η έκδοση
- Λ. Γεωργακόπουλος, Εγχειρίδιο εμπορικού δικαίου 12, έκδοση 1985, Ν. Ρόκας, Εμπορικές Εταιρείες, Γ' έκδοση, Εφ. Αθηνών 2268/2005, Δελτίο Συνδέσμου Α.Ε. και ΕΠΕ 2006
- Χυτήρης Λ., Τουριστικά Γραφεία, (1995), Interbooks, Αθήνα

Άρθρα και ηλεκτρονικές πηγές

- Τεχνικό Επιχειρησιακό πρόγραμμα 2013-2014. σελ.198.
- ΥΑ 216 ΦΕΚ 10/Β/09-01-2015. Εφημερίδα της Κυβερνήσεως , σελ .31-48.
- ΥΑ 219 ΦΕΚ 14/Β/12-01-2015. Εφημερίδα της Κυβερνήσεως , σελ. 59- 61.
- ΑΛΗΦΑΝΤΗΣ, Γ. Σ. (2014, Ιανουάριος 9). *Μετατροπή ατομικής επιχείρησης σε ανώνυμη εταιρεία ή σε εταιρεία περιορισμένης ευθύνης*. Ανάκτηση Σεπτέμβριος 22, 2015
- Καραγιάννης, Δ. Ι. (2007) *Data Communication*
 - <http://stella-apartments-naxos.gr/>
 - <http://www.naxosnow.gr/>
 - www.sete.gr
 - <https://el.wikipedia.org/wiki/Νάξος>
 - <http://www.e-kyklades.gr/travel/?lang=el>
 - <http://www.plazabeachhotel.gr/pricelist.htm>
 - <http://www.rezdirect.com/booking/hotels.cgi>
 - <http://www.naxoskaterina.com/>
 - <http://lianosvillage.com/naxos-hotel-rates.htm>
 - <http://www.hotel-xenia.gr/naxos-booking.html>
 - <http://www.aegean-land.gr/pricelist.htm>
 - www.e-exoplismos.gr
 - <http://epixeirisi.gr/>
 - www.taxheaven.gr
 - www.tripadvisor.com,
 - <http://www.booking.com/hotels>

- <https://myhotelgr.wordpress.com/%CE%BF%CF%81%CE%BF%CE%BB%CE%BF%CE%B3%CE%B9%CE%B1/>
- http://apothetirio.teiep.gr/xmlui/bitstream/handle/123456789/1023/fin_20050139.pdf?sequence=1
- <http://nefeli.lib.teicrete.gr/browse/sdo/ba/2009/MporoziMelpomeni/attached-document-1302588820-260085-18400/Borozi2009.pdf>
- <http://openarchives.gr/search/Business%20plan>
- http://www.hotelsline.gr/root/newhotel/prodiagrafes_x.asp
- <http://nefeli.lib.teicrete.gr/browse2/sdo/tour/2012/KavouraMarika/attached-document-1333102502-881749-26616/Kavoura2012.pdf>
- <https://ecoanemos.files.wordpress.com/2010/01/naxos.pdf>
- https://prezi.com/k13_rh0fnuy0/copy-of-greece-pest-analysis/
- https://pithos.grnet.gr/pithos/rest/vdiamant@aegean.gr/files/SamosBiz/Saturday/Hotel_business_plan_GR.pdf
- <http://digilib.lib.unipi.gr/dspace/bitstream/unipi/5704/1/Kalaitzidou.pdf>
- <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=682190>
- <http://hotels.diakopes.gr/default.aspx?catid=43259>
- http://portal.tee.gr/portal/page/portal/PUBLICATIONS/BYMONTHLY_PUBLICATIONS/dimineaia_2007/pub5/techr_2007_5_6.pdf
- <http://nefeli.lib.teicrete.gr/browse/sdo/tour/2011/SkagiasIoannis/attached-document-1308828615-972864-25521/skagias2011.pdf>

Η παρούσα μελέτη πραγματοποιήθηκε για εκπαιδευτικούς λόγους και τα δεδομένα που παρουσιάζονται μπορεί να διαφέρουν από τα πραγματικά.



ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ

ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

Αρ. Φύλλου 10

9 Ιανουαρίου 2015

ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ

Αριθμ. 216

Καθορισμός τεχνικών και λειτουργικών προδιαγραφών και βαθμολογούμενων κριτηρίων για τα Ξενοδοχεία και κατάταξη αυτών σε κατηγορίες αστέρων.

Η ΥΠΟΥΡΓΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ

Έχοντας υπόψη:

1. Τις διατάξεις:
 - α. της παραγράφου 1 του άρθρου 5 του Ν. 4276/2014 (Α' 155), όπως τροποποιήθηκε με την περίπτωση α της παραγράφου 2 του άρθρου 23 του Ν. 4315/2014 (Α' 269),
 - β. της υποπερίπτωσης αα της περίπτωσης α της παραγράφου 2 του άρθρου 1 του Ν. 4276/2014 (Α' 155),
 - γ. του Ν. 3270/2004 «Αρμοδιότητες του Υπουργείου Τουριστικής Ανάπτυξης και θέματα τουρισμού» (Α' 187), όπως ισχύει και ιδίως του άρθρου 2,
 - δ. του Ν. 4067/2012 (Α' 79) «Νέος Οικοδομικός Κανονισμός», και ιδίως του άρθρου 26 αυτού,
 - ε. του Ν. 3861/2010 «Ενίσχυση της διαφάνειας με την υποχρεωτική ανάρτηση νόμων και πράξεων των κυβερνητικών, διοικητικών και αυτοδιοικητικών οργάνων στο διαδίκτυο, Πρόγραμμα Διαύγεια και άλλες διατάξεις» (Α' 112),
 - στ. του άρθρου 90 του «Κώδικα Νομοθεσίας για την Κυβέρνηση και Κυβερνητικά Όργανα» που κυρώθηκε με το άρθρο πρώτο του Π.Δ. 63/2005 (Α' 98),
 - ζ. του Π.Δ. 85/2012 «Ίδρυση και μετονομασία Υπουργείων, μεταφορά και κατάργηση υπηρεσιών» (Α' 141), όπως ισχύει,
 - η. του Π.Δ. 86/2012 «Διορισμός Υπουργών, Αναπληρωτών Υπουργών και Υφυπουργών» (Α' 141),
 - θ. του Π.Δ. 112/2014 «Οργανισμός Υπουργείου Τουρισμού» (Α' 179),
 - ι. του Π.Δ. 43/2002 «Κατάταξη των κύριων Ξενοδοχειακών καταλυμάτων σε κατηγορίες με σύστημα αστέρων και τεχνικές προδιαγραφές αυτών» (Α' 43).
2. Την ανάγκη εισαγωγής ενός νέου συστήματος κατάταξης των Ξενοδοχείων.
3. Το γεγονός ότι από τις διατάξεις της παρούσας δεν προκαλείται δαπάνη σε βάρος του κρατικού προϋπολογισμού, αποφασίζουμε:

Άρθρο 1 Πεδίο εφαρμογής - Ορισμοί

1. Οι διατάξεις της παρούσας απόφασης εφαρμόζονται στα κύρια Ξενοδοχειακά καταλύματα της υποπερίπτωσης αα της περίπτωσης α της παραγράφου 2 του άρθρου 1 του Ν. 4276/2014 (Ξενοδοχεία).
2. Τα Ξενοδοχεία είναι τουριστικές εγκαταστάσεις που διαθέτουν χώρους διαμονής σε δωμάτια ή σε διαμερίσματα ενός ή δύο ή περισσότερων χώρων με λουτρό ή και σε συνδυασμό δωματίων και διαμερισμάτων, κοινόχρηστους χώρους υποδοχής, παραμονής των πελατών και αίθουσα παροχής τουλάχιστον πρωινού γεύματος.

Άρθρο 2 Ελάχιστα κριτήρια καταλληλότητας οικοπέδου/γηπέδου για την ανέγερση Ξενοδοχείου

1. Τα Ξενοδοχεία κατασκευάζονται σύμφωνα με τις επιτρεπόμενες χρήσεις και τους όρους και περιορισμούς δόμησης που καθορίζονται για την περιοχή από τις γενικές και ειδικές πολεοδομικές και κτιριοδομικές διατάξεις.
2. Το Ξενοδοχείο ανεγείρεται από ένα φορέα εκμετάλλευσης επί οικοπέδου ή γηπέδου που ανήκει σε έναν ή σε περισσότερους κυρίους εξ αδιαιρέτου. Ο φορέας εκμετάλλευσης δύναται να είναι κύριος ή μισθωτής ή υπομισθωτής του οικοπέδου/γηπέδου ή να έλκει δικαιώματα επί αυτού δυνάμει άλλης σύμβασης. Σε περίπτωση μίσθωσης ή υπομίσθωσης όλου ή τμήματος της έκτασης, η συμφωνηθείσα από τους συμβαλλομένους διάρκεια της σύμβασης δεν πρέπει να είναι μικρότερη των δεκαπέντε (15) ετών. Σε περίπτωση εξ αδιαιρέτου συγκυριότητας, δεν εκδίδεται γνωμοδότηση για καταλληλότητα οικοπέδου/γηπέδου σε μεμονωμένο ή μεμονωμένους εξ αδιαιρέτου συγκυρίου.
3. Προσπέλαση:
 - α. Η προσπέλαση στα Ξενοδοχεία, η οποία βεβαιώνεται και αποτυπώνεται στην τεχνική έκθεση που προβλέπεται στην περίπτωση ζ της παραγράφου 1 του άρθρου 3 του Ν. 4276/2014, γίνεται από αναγνωρισμένη ως κοινόχρηστη ή ιδιωτική οδό ή μη αναγνωρισμένη αγροτική οδό πλάτους τουλάχιστον 3,5 μέτρων ή διαδουλείας διόδου συσταθείσας με μεταγεγραμμένη συμβολαιογραφική πράξη.

β. Εάν το οικοπέδο/γήπεδο είναι προσπελάσιμο μόνο από τη θάλασσα, ο φορέας εκμετάλλευσης της παραγράφου 2 προτείνει την κατασκευή, εφ' όσον επιτρέπεται από την ισχύουσα νομοθεσία, του λιμενικού έργου που απαιτείται για τη θάλασσα προσπέλαση.

γ. Εάν δεν επιτρέπεται η κυκλοφορία αυτοκινήτων στην περιοχή που βρίσκεται το οικοπέδο/γήπεδο και αυτό βεβαιώνεται από τον οικείο ΟΤΑ ή την οικεία πολεοδομική υπηρεσία ή εάν το ξενοδοχείο βρίσκεται εντός παραδοσιακού οικισμού ή ιστορικού κέντρου πόλης, το πλάτος της οδού προσπέλασης μπορεί να είναι μικρότερο από 3,50 μ. (γίνεται δεκτό ως έχει το υφιστάμενο πλάτος της οδού).

4. Το οικοπέδο/γήπεδο όπου πρόκειται να ανεγερθεί το ξενοδοχείο δεν πρέπει να επιβαρύνεται από γειννίαση με εγκαταστάσεις και δραστηριότητες μέσης και υψηλής όχλησης, όπως αυτές ορίζονται στις ισχύουσες πολεοδομικές διατάξεις.

Άρθρο 3

Δικαιολογητικά καταλληλότητας οικοπέδου/γηπέδου

1. Για τα έργα ή δραστηριότητες που υπάγονται στην κατηγορία Α' του Ιαφάρηματος ν. 1958/2012 (Β' 21) απόφασης του Υπουργού Περιβάλλοντος, Ενέργειας και Κλιματικής Αλλαγής, όπως ισχύει, η αρμόδια υπηρεσία του Υπουργείου Τουρισμού γνωμοδοτεί ως προς την καταλληλότητα του οικοπέδου/γηπέδου στην αρμόδια για την έκδοση απόφασης Έγκρισης Περιβαλλοντικών Όρων (ΑΕΠΟ) περιβαλλοντική αρχή σύμφωνα με το Κεφάλαιο Α' του Ν. 4014/2011 (Α' 209). Τα έργα ή δραστηριότητες που υπάγονται στην κατηγορία Β' του ως άνω Παραρτήματος υπάγονται σε Πρότυπες Περιβαλλοντικές Δεσμεύσεις (ΠΠΔ) από την αρμόδια υπηρεσία σύμφωνα με την υπ' αριθμ. 59845/2012 (Β' 3438) κοινή απόφαση των Υπουργών Περιβάλλοντος, Ενέργειας και Κλιματικής Αλλαγής, Υγείας και Τουρισμού. Η γνωμοδότηση στο πλαίσιο της ΑΕΠΟ και η υπαγωγή σε ΠΠΔ εκδίδεται για το σύνολο της έκτασης, ανεξαρτήτως αν σε αυτήν περιλαμβάνονται τμήματα που υπάγονται σε ειδικά καθεστώτα προστασίας, για τα οποία εφαρμόζονται οι ειδικές διατάξεις που τα διέπουν.

2. Η γνωμοδότηση για την καταλληλότητα του οικοπέδου/γηπέδου και η υπαγωγή σε ΠΠΔ εκδίδονται στο όνομα του εκάστοτε φορέα εκμετάλλευσης του ξενοδοχείου. Σε περίπτωση αλλαγής του φορέα εκμετάλλευσης υποβάλλεται το δικαιολογητικό της περίπτωσης β' της παραγράφου 3 του άρθρου αυτού.

3. Για τη γνωμοδότηση στο πλαίσιο έκδοσης ΑΕΠΟ ή την υπαγωγή σε ΠΠΔ προσκομίζονται από το φορέα

Στο τοπογραφικό διάγραμμα σημειώνονται επίσης:

- οι τίτλοι ιδιοκτησίας ή η μισθωτική ή άλλη σύμβαση δυνάμει της οποίας ο φορέας εκμετάλλευσης έλκει δικαιώματα επί του οικοπέδου/γηπέδου

- οι όροι δόμησης και το σχετικό διάταγμα, όπου αυτό έχει εκδοθεί.

β. Υπεύθυνη δήλωση του άρθρου 8 του Ν. 1599/1986 του φορέα εκμετάλλευσης, στην οποία δηλώνεται ότι είναι κύριος του οικοπέδου/γηπέδου που απεικονίζεται στο τοπογραφικό διάγραμμα. Σε περίπτωση περισσοτέρων εξ αδιαιρέτου συγκυρίων υποβάλλονται είτε μεμονωμένες δηλώσεις είτε κοινή δήλωση υπογεγραμμένη από όλους. Ο κάθε συγκύριος δηλώνει το ποσοστό συγκυριότητάς του και το άθροισμα των ποσοστών πρέπει να καλύπτει το 100% της κυριότητας του οικοπέδου/γηπέδου.

Εάν ο φορέας εκμετάλλευσης δεν είναι κύριος του οικοπέδου/γηπέδου, υποβάλλεται υπεύθυνη δήλωση στην οποία βεβαιώνεται το είδος του δικαιώματος που ασκεί επί του οικοπέδου/γηπέδου που απεικονίζεται στο προσκομιζόμενο τοπογραφικό διάγραμμα.

Επίσης οπλώνεται τόσο από τον κυρίο ή τους συγκυριούς, εφ' όσον πρόκειται για εξ αδιαιρέτου συγκυριότητα, όσο και από το φορέα εκμετάλλευσης, εάν αυτός διαφέρει από τον κύριο, ότι το οικοπέδο/γήπεδο δεσμεύεται στο σύνολο του για την ανέγερση ξενοδοχείου και ότι για οποιαδήποτε αποδέσμευση αυτού στο μέλλον θα ζητείται η σύμφωνη γνώμη της αρμόδιας υπηρεσίας του Υπουργείου Τουρισμού.

γ. Αντίγραφα των τίτλων ιδιοκτησίας ή της μισθωτικής ή άλλης σύμβασης, θεωρημένης από την αρμόδια Δ.Ο.Υ., δυνάμει της οποίας ο φορέας εκμετάλλευσης έλκει δικαιώματα επί του οικοπέδου/γηπέδου.

4. Σε περίπτωση έργων ή δραστηριοτήτων για τα οποία δεν απαιτείται έκδοση ΑΕΠΟ ή υπαγωγή σε ΠΠΔ, τα δικαιολογητικά της παραγράφου 3 προσκομίζονται κατά το στάδιο υποβολής των δικαιολογητικών του άρθρου 3 του Ν. 4276/2014 (Α' 155).

5. Σε περίπτωση μετατροπής υπάρχουσας ή υπό ανέγερση οικοδομής σε ξενοδοχείο, προσκομίζονται εκτός των ανωτέρω δικαιολογητικών τα εξής:

α. Αντίγραφα της άδειας δόμησης ή οικοδομικής άδειας και των αντίστοιχων σχεδίων, θεωρημένα από την αρμόδια Υπηρεσία Δόμησης.

β. Βεβαίωση της αρμόδιας Υπηρεσίας Δόμησης για την κατασκευή του υπάρχοντος ή του υπό ανέγερση κτίσματος σύμφωνα με τις νενικές και ειδικές για την

εκμετάλλευσης της παραγράφου 2 του άρθρου 2:

α. Τοπογραφικό διάγραμμα του οικοπέδου/γηπέδου εξαρτημένο από το κρατικό σύστημα συντεταγμένων σε κλίμακα 1:5.000 ή άλλη κατάλληλη κλίμακα, θεωρημένο από την Υπηρεσία Δόμησης του οικείου Δήμου ή συνοδευόμενο από υπεύθυνη δήλωση αρμόδιου μηχανικού σύμφωνα με τα επαγγελματικά του δικαιώματα για την ακρίβεια των κατωτέρω, στο οποίο αποτυπώνονται:

- οι διαστάσεις, το εμβαδόν και τα όρια του οικοπέδου/γηπέδου

- τυχόν νομίμως υφιστάμενα κτίσματα, τα οποία διευκρινίζεται αν πρόκειται να διατηρηθούν συνυπολογιζόμενα στο συντελεστή δόμησης ή να καταδαφιστούν - το οικοδομήσιμο τμήμα σύμφωνα με τις ισχύουσες διατάξεις

- ο τρόπος προσπέλασης στο οικοπέδο/γήπεδο

περιοχή πολεοδομικές διατάξεις, για τη δυνατότητα αλλαγής της αρχικής χρήσης σε τουριστική και για τη στατική επάρκεια του κτίσματος όσον αφορά τη νέα χρήση.

γ. Αν υπάρχει αυθαίρετη οικοδομή ή αυθαίρετο τμήμα αυτής προσκομίζονται οι πράξεις διατήρησης ή τακτοποίησης αυτών.

Άρθρο 4

Κατάταξη Ξενοδοχείων σε κατηγορίες αστέρων

1. Τα Ξενοδοχεία κατατάσσονται υποχρεωτικά σε πέντε (5) κατηγορίες αστέρων, με ανώτατη την κατηγορία των πέντε αστέρων (5*) και κατώτατη την κατηγορία του ενός αστέρος (1*). Κάθε Ξενοδοχείο κατατάσσεται σε μία από τις κατηγορίες της παρούσας παραγράφου

εφ' όσον πληροί τις υποχρεωτικές προδιαγραφές και συγκεντρώνει τον ελάχιστο αριθμό μορίων που απαιτείται για την κατάταξη στην κατηγορία αυτή βάσει επιλεγόμενων από την επιχείρηση προαιρετικών βαθμολογούμενων κριτηρίων.

2. Οι υποχρεωτικές για κάθε κατηγορία αστέρων τεχνικές και λειτουργικές προδιαγραφές και τα προαιρετικά βαθμολογούμενα κριτήρια ορίζονται στο Παράρτημα της παρούσας απόφασης.

3. Ο ελάχιστος αριθμός μορίων βάσει προαιρετικών βαθμολογούμενων κριτηρίων που απαιτείται για την κατάταξη σε κάθε κατηγορία αστέρων ορίζεται στον ακόλουθο πίνακα:

Κατηγορία αστέρων	5*****	4****	3***	2**	1*
Ελάχιστος απαιτούμενος αριθμός μορίων βάσει προαιρετικών βαθμολογούμενων κριτηρίων	5500	4000	3200	2200	1500

Άρθρο 5

Ρυθμίσεις για άτομα με αναπηρία ή εμποδιζόμενα άτομα

1. Τα Ξενοδοχεία υπάγονται στις διατάξεις του άρθρου 26 του Ν. 4067/2012 (Α' 79) σχετικά με την εξυπηρέτηση ατόμων με αναπηρία και εμποδιζόμενων ατόμων.

2. Ο ελάχιστος αριθμός δωματίων για άτομα μειωμένης κινητικότητας (Α.Μ.Κ.) στα Ξενοδοχεία ορίζεται σε ποσοστό 5% επί της συνολικής δυναμικότητας του καταλύματος. Η εφαρμογή του ανωτέρω ποσοστού είναι υποχρεωτική μέχρι του αριθμού των πέντε (5) συνολικά δωματίων για Α.Μ.Κ.

3. Για τη διαμόρφωση χώρων που αποσκοπούν στην εξυπηρέτηση Α.Μ.Κ. εφαρμόζονται τα οριζόμενα στο άρθρο 26 του Ν. 4067/2012 και στην εγκύκλιο 9 με Α.Π. οικ. 29467/13-6-2012 του γραφείου Μελετών για ΑμεΑ του ΥΠΕΚΑ.

Άρθρο 6

Μεταβατικές διατάξεις

1. Τα Ειδικά Σήματα Λειτουργίας (ΕΣΛ) Ξενοδοχείων που έχουν εκδοθεί με βάση το ισχύσαν μέχρι την έναρξη ισχύος της παρούσας σύστημα κατάταξης παύουν αυτοδίκαια να ισχύουν την 31/12/2017. Μέχρι την ημερομηνία αυτή όλα τα Ξενοδοχεία υποχρεούνται να διαθέτουν πιστοποιητικό κατάταξης σύμφωνα με τις διατάξεις της παρούσας απόφασης.

2. Για την έκδοση πιστοποιητικού κατάταξης σύμφωνα με την προηγούμενη παράγραφο δεν ελέγχονται οι υποχρεωτικές προδιαγραφές που ορίζονται ως τεχνικές προδιαγραφές στο Παράρτημα της παρούσας, αλλά μόνον η συνδρομή των υποχρεωτικών λειτουργικών προδιαγραφών και η συγκέντρωση του ελάχιστου αριθμού μορίων βάσει βαθμολογούμενων κριτηρίων που απαιτείται για κάθε κατηγορία.

3. Για την κατάταξη σύμφωνα με την παράγραφο 1 του άρθρου αυτού των επιχειρήσεων που κατά την έναρξη ισχύος του άρθρου 1 του Ν. 4276/2014 διέθεταν ΕΣΛ Ξενοδοχείου επιπλωμένων διαμερισμάτων χωρίς εστιατόριο, θεωρείται ότι οι επιχειρήσεις αυτές πληρούν το κριτήριο με α/α 7.3 του Παραρτήματος της παρούσας και λαμβάνουν 500 μόρια.

4. Για την κατάταξη Ξενοδοχείων για τα οποία κατά την έναρξη ισχύος της παρούσας απόφασης έχει χορηγηθεί έγκριση αρχιτεκτονικών σχεδίων σύμφωνα με τις διατάξεις του προϊσχύσαντος Π.Δ. 43/2002 (43 Α') δεν ελέγχονται οι υποχρεωτικές τεχνικές προδιαγραφές του

Παραρτήματος της παρούσας, αλλά μόνον η συνδρομή των υποχρεωτικών λειτουργικών προδιαγραφών και η συγκέντρωση του ελάχιστου αριθμού μορίων βάσει βαθμολογούμενων κριτηρίων που απαιτείται για κάθε κατηγορία. Εναλλακτικά, ο φορέας εκμετάλλευσης δύναται να ζητήσει την κατάταξη του Ξενοδοχείου σύμφωνα με το σύνολο των τεχνικών και λειτουργικών προδιαγραφών και βαθμολογούμενων κριτηρίων που καθορίζονται στο Παράρτημα της παρούσας, χωρίς προηγούμενη έγκριση των τροποποιημένων αρχιτεκτονικών σχεδίων.

Άρθρο 7

Παράρτημα

Προσαρτάται στην παρούσα απόφαση και αποτελεί αναπόσπαστο τμήμα αυτής το Παράρτημα με τίτλο «Τεχνικές και λειτουργικές προδιαγραφές και βαθμολογούμενα κριτήρια για την κατάταξη των Ξενοδοχείων σε κατηγορίες αστέρων».

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

«Τεχνικές και λειτουργικές προδιαγραφές και βαθμολογούμενα κριτήρια για την κατάταξη των Ξενοδοχείων σε κατηγορίες αστέρων»

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
1. ΚΤΙΡΙΟ								
1.1	Χώρος στάθμευσης υπαίθριος εντός του οικοπέδου/γηπέδου	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
1.2	Στεγασμένος χώρος στάθμευσης σε χώρο εντός του κτιρίου ή σε ακίνητο εφαιπτόμενο	150	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
1.3	Χώρος στάσης-στάθμευσης τουριστικού λεωφορείου	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
1.4	Διαθέσιμος χώρος στάθμευσης σε παρακείμενο παρκινγκ μέχρι 100μ από το Ε/χ	150	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Η υπηρεσία παρέχεται άνευ χρέωσης
1.5	Σταθμός φόρτισης για ηλεκτρικά οχήματα	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
1.6	Το Ε/χ βρίσκεται σε χαρακτηρισμένο παραδοσιακό οικισμό ή σε ζώνη ιδιαίτερου φυσικού κάλλους	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
1.7	Το κτίριο του Ε/χ είναι χαρακτηρισμένο παραδοσιακό ή διατηρητέο	200	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
1.8	Θέρμανση ή κλιματισμός σε όλους τους χώρους για Ε/χ λειτουργίας		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
1.9	Θέρμανση ή κλιματισμός σε όλους τους χώρους για εποχικής λειτουργίας Ε/χ		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	Εξαιρούνται τα βιοκλιματικά ξενοδοχεία
1.10 Τεχνική Προδιαγραφή	Θερμομονωτικά κουφώματα με διπλά τζάμια στα παράθυρα		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	Σύμφωνα με τον Κώδικα Ενεργειακής Απόδοσης Κτιρίων (ΚΕΝΑΚ)
1.11 Τεχνική Προδιαγραφή	Φυσικός φωτισμός και βερισμός σε όλα τα δωμάτια-διαμερίσματα	Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	Σύμφωνα με τις ισχύουσες κτιριοδομικές διατάξεις
1.12	Το 50% των δωματίων-διαμερισμάτων διαθέτουν μπαλκόνι ή βεράντα	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
2. ΥΠΟΔΟΧΗ - ΚΟΙΝΟΧΡΗΣΤΟΙ ΧΩΡΟΙ								
2.1 Τεχνική Προδιαγραφή	Ελάχιστο εμβαδόν χώρου υποδοχής για Ε/χ από 1-100 κλίνες (τ.μ.)		60	50	40	30	25	Τα εμβαδά υπολογίζονται βάσει των καθαρών διαστάσεων των χώρων (χωρίς τοίχους)
2.2 Τεχνική Προδιαγραφή	Υποχρεωτικό εμβαδόν χώρου υποδοχής πέραν του ελαχίστου για Ε/χ 101 κλινών και άνω (τ.μ./κλίνη)		0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
2.3	Προσαύξηση του υποχρεωτικού εμβαδού χώρου υποδοχής α. κατά 10% β. κατά 20% γ. κατά 30% δ. κατά 40% ε. κατά 50%	50 100 150 200 250	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
2.4	Υποδοχή ανοικτή επί 8 ώρες, με εσωτερική ή εξωτερική τηλεφωνική πρόσβαση επί 24 ώρες		-	-	-	Υ	Υ	
2.5	Υποδοχή ανοικτή επί 16 ώρες, με εσωτερική ή εξωτερική τηλεφωνική πρόσβαση επί 24 ώρες	200	-	-	Υ	ΠΡ	ΠΡ	
2.6	Υποδοχή ανοικτή επί 24 ώρες	300	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
2.7	Υπηρεσία για γρήγορη αναχώρηση (Express check out service)	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
2.8	Κεντρικό Χρηματοκιβώτιο		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	Αν υπάρχουν χρηματοκιβώτια στα δωμάτια, τότε καθίσταται προαιρετικό και βαθμολογείται με 100 μόρια
2.9	Υπηρεσία μεταφοράς αποσκευών	100	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
2.10	Θυρωρός (conciierge)	100	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Σύμφωνα με τον πίνακα προσωπικού που υποβάλλεται στο Υπουργείο Εργασίας, Κοινωνικής Ασφάλισης και Πρόνοιας
2.11	Εξωτερικός θυρωρός (Dooorman)	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Σύμφωνα με τον πίνακα προσωπικού που υποβάλλεται στο Υπουργείο Εργασίας, Κοινωνικής Ασφάλισης και Πρόνοιας
2.12	Πρόσβαση στο διαδίκτυο		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
2.13	Βοηθός υποδοχής (Groom-pageboy)	100	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Σύμφωνα με τον πίνακα προσωπικού που υποβάλλεται στο Υπουργείο Εργασίας, Κοινωνικής Ασφάλισης και Πρόνοιας
2.14	Υπηρεσία φύλαξης αποσκευών σε διακριτό χώρο	50	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
2.15	Κοινόχρηστος/οι υπολογιστής/ές για τους πελάτες και δυνατότητα εκτύπωσης, φαξ, φωτοαντιγράφησης και σάρωσης	50	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Η υπηρεσία μπορεί να παρέχεται με χρέωση
2.16	Επιχειρηματικό Κέντρο (Business Center) με υπολογιστές για δυνατότητα εκτύπωσης, φαξ, φωτοαντιγράφησης και σάρωσης	100	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Τα Ε/χ που διαθέτουν Επιχειρηματικό Κέντρο (Business Center) θα βαθμολογούνται μόνο γι' αυτό και όχι επιπλέον και με τα 50 μόρια που προβλέπονται ανωτέρω υπό 2.15
2.17	Σύγχρονο τηλεφωνικό κέντρο με σύνδεση στα δωμάτια		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
2.18	Αίθουσα πολλαπλών χρήσεων α. από 36τ.μ. έως 100τ.μ. β. μεγαλύτερη των 100τ.μ.	100 150	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
2.19	Φυσικός φωτισμός αίθουσας πολλαπλών χρήσεων	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
2.20 Τεχνική Προδιαγραφή	Κοινόχρηστες τουαλέτες επισκεπτών (WC) α. για Ε/χ 1-100 κλινών β. για Ε/χ >100 κλινών	100	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Το εμβαδό (τ.μ.) των κοινόχρηστων τουαλετών επισκεπτών (WC) δεν περιλαμβάνεται στο ελάχιστο απαιτούμενο εμβαδό κοινόχρηστων χώρων.
3. ΔΩΜΑΤΙΑ/ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑΤΑ								
ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΔΩΜΑΤΙΩΝ								
3.1 Τεχνική Προδιαγραφή	Ελάχιστο εμβαδόν μονόκλινου (τ.μ.)		18	16	13	12	10	Στο εμβαδό συμπεριλαμβάνεται το λουτρό.
3.2 Τεχνική Προδιαγραφή	Ελάχιστο εμβαδόν δίκλινου (τ.μ.)		20	18	15	14	12	Στο εμβαδό συμπεριλαμβάνεται το λουτρό.

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
3.3 Τεχνική Προδιαγραφή	Ελάχιστο εμβαδόν τρίκλιου (τ.μ)		24	22	18	17	15	Στο εμβαδό συμπεριλαμβάνεται το λουτρό.
3.4 Τεχνική Προδιαγραφή	Σουίτες		Υ Τουλάχιστον 2	Υ Τουλάχιστον 1	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Συνδυασμός ενός ή περισσότερων δωματίων με καθιστικό
3.5	Προσαύξηση του υποχρεωτικού εμβαδού δωματίου (τ.μ) α. κατά 10% β. κατά 20% γ. κατά 30% δ. κατά 40% ε. κατά 50% στ. κατά 60% ζ. κατά 70% η. κατά 80% θ. κατά 90% ι. κατά 100%	100 150 200 300 350 500 350 400 450 500	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Για το 70% του συνόλου των δωματίων
ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑΤΩΝ								
3.6 Τεχνική Προδιαγραφή	Ενιαίος χώρος (studio) Ελάχιστο εμβαδόν (τ.μ)		32	30	26	22	18	Στο εμβαδόν των διαμερισμάτων συνοπολογίζονται καθιστικό, χώροι ύπνου, κουζίνα, λουτρό.
3.7 Τεχνική Προδιαγραφή	Ελάχιστο εμβαδόν διαμερισμάτων α. δύο χώρων β. τριών χώρων		40 49	38 47	34 44	32 39	28 35	Στο εμβαδόν των διαμερισμάτων συνοπολογίζονται καθιστικό, χώροι ύπνου, κουζίνα. Δεν συνοπολογίζεται το λουτρό.
3.8 Τεχνική Προδιαγραφή	Για διαμερίσματα πλέον των τριών κύριων χώρων, προσαύξηση τ.μ/ χώρο		15.00	15.00	13.00	11.00	10.00	
3.9	Προσαύξηση του υποχρεωτικού εμβαδού διαμερισμάτων (τ.μ) α. κατά 10% β. κατά 20% γ. κατά 30% δ. κατά 40% ε. κατά 50% στ. κατά 60% ζ. κατά 70% η. κατά 80% θ. κατά 90% ι. κατά 100%	50 100 150 200 250 300 350 400 450 500	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Για το 70% του συνόλου των διαμερισμάτων

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
4. ΚΟΙΝΕΣ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΓΙΑ ΔΩΜΑΤΙΑ ΚΑΙ ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑΤΑ								
4.1	Κρεβάτι με σύγχρονο και καλοδιατηρημένο στρώμα		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
4.2	Ελάχιστες διαστάσεις μονών κρεβατιών 0,90μ x 1,90μ και διπλών κρεβατιών 1,60μ x 2,00μ		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
4.3	Διαστάσεις κρεβατιών μεγαλύτερες από τις ελάχιστες σύμφωνα με το κριτήριο 4.2	150	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.4	Τζάκι στο δωμάτιο: α. στο 30% των δωματίων β. στο 60% των δωματίων γ. στο 100% των δωματίων	100 150 200	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.5	Τηλεόραση κατ' ελάχιστον 24" νέας τεχνολογίας		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
4.6	Τηλεόραση κατ' ελάχιστον 29" νέας τεχνολογίας	100	Υ	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	
4.7	Δορυφορική τηλεόραση	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.8	Πρόσβαση στο διαδίκτυο		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
4.9	Δυνατότητα παροχής laptop ή tablet	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.10	PAY TV- Movie channels	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.11	CD -DVD- M3 PLAYER με ηχεία	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.12	Πρόσθετες τηλεοράσεις νέας τεχνολογίας στα υπνοδωμάτια των σουιτών	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.13	Δυνατότητα ασφαλούς κλειδώματος εξωτερικής πόρτας και παραθύρων	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.14	Μαγνητικά/ ηλεκτρονικά κλειδιά	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.15	Ψυγείο ή Mini bar στα δωμάτια		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
4.16	Δυνατότητα προσθήκης παιδικού κρεβατιού	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
4.17	Χρηματοκιβώτιο	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.18	Βραστήρας νερού και υλικά για καφέ/τσάι	50	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.19	Μηχανή καφέ εσπρέσο	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.20	Σίδερο και σανίδα σιδερώματος	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.21	Πρέσα παντελονιών	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.22	Λοιπές ατομικές εξυπηρετήσεις (σάκος ρούχων για καθαριστήριο, απαραίτητα υλικά για ράψιμο, φάκελος αλληλογραφίας, γραφική ύλη, βερνίκι και κόκαλο υποδημάτων)	50	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.23	Οδηγός Ξενοδοχειακών υπηρεσιών σε τουλάχιστον δύο γλώσσες (έντυπος ή ηλεκτρονικός)	50	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.24	Αυτόνομη ρύθμιση θερμοκρασίας στα δωμάτια	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Στην περίπτωση ύπαρξης κεντρικής θέρμανσης
4.25	Επαρκής ψατισμός σε άριστη κατάσταση		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	μαξιλαρία, σεντόνια, κουβέρτα καλοκαιρινή, χειμερινό πάπλωμα ή κουβέρτα, ανάλογα με τη λειτουργία του ξενοδοχείου
4.26	Καλύμματα υγιεινής προστασίας για τα στρώματα και τα μαξιλάρια	50	Υ	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	
4.27	Καθαρισμός στρωμάτων σε ετήσια βάση	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Απαιτείται πιστοποιητικό
4.28	Επιλογή μαξιλاريών	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Διαφόρων τύπων, υποαλλεργικά
4.29	Ντουλάπα με ικανό αριθμό κρεμαστρών		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
4.30	Κρεμάστρες διαφόρων τύπων - τουλάχιστον δύο	25	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	(π.χ παντελονιών, φουστάν, κουστουμιών κλπ)
4.31	Ένα κάθισμα/καρέκλα ανά κλίνη		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
4.32	Τραπεζάκι	50	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.33	Τραπέζι ή γραφείο ή άλλη επιφάνεια εργασίας	50	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.34	Κομοδίνα ή άλλη αντίστοιχη επιφάνεια		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
4.35	Έπιπλο τουαλέτας κρεβατοκάμαρας με καθρέφτη	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.36	Φωτισμός ανάγνωσης δίπλα στο κρεβάτι		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
4.37	Κεντρικός διακόπτης φωτισμού δωματίου στην είσοδο	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.38	Κεντρικός διακόπτης φωτισμού δωματίου δίπλα στο κρεβάτι	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
4.39	Προσβάσιμες πρίζες ρευματος στο δωμάτιο (2 τουλάχιστον)		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
4.40	Δυνατότητα πλήρους συσκότισης του δωματίου		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	π.χ. παραθυρόφυλλα, κουρτίνα συσκότισης
4.41	Πάγκος αποσκευών		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	Πτυσσόμενος ή μη
4.42	Καλάθι αχρήστων		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
4.43	Υπηρεσία ή συσκευή αφύπνισης		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
5. ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΚΟΥΖΙΝΑΣ (ΓΙΑ ΤΑ ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑΤΑ)								
5.1	Εξοπλισμός κουζίνας, έπιπλα (τραπέζι-καρέκλες) και ανάλογος εξοπλισμός εστίασης		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
5.2	Μαγειρική συσκευή δύο ή τεσσάρων εστιών με φούρνο α. Στο 50% των διαμερισμάτων β. Στο 100% των διαμερισμάτων	50 70	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
5.3	Μαγειρική συσκευή δύο εστιών		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
5.4	Ηλεκτρικό ψυγείο		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
5.5	Καφετιέρα φίλτρου, φρυγανιέρα ή τοστιέρα, φούρνος μικροκυμάτων, βραστήρας νερού	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
6. ΛΟΥΤΡΟ								
6.1	Μπανιέρα ή ντουζίέρα στο σύνολο των δωματίων/ διαμερισμάτων με τα λοιπά είδη υγιεινής και εξοπλισμό μπάνιου και παροχή χαρτιού υγείας, σαπουνιού, αφρόλουτρου, σαμπουάν		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
6.2	Μπανιέρα και ντουζιέρα : α. στο 30% των δωματίων β. στο 60% των δωματίων γ. στο 100% των δωματίων	100 150 200	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
6.3	Μπανιέρα ή ντουζιέρα με υδρομασάζ : α. στο 30% των δωματίων β. στο 60% των δωματίων γ. στο 100% των δωματίων	100 150 200	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
6.4	Αντιολισθητική επιφάνεια στη μπανιέρα ή ντουζιέρα		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	Η επιφάνεια μπορεί να είναι μόνιμη ή όχι
6.5	Χειρολαβές ασφαλείας στη μπανιέρα	25	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
6.6	Διπλός νιπτήρας	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
6.7	Διαχωρισμός του κυρίως WC από το χώρο όπου βρίσκονται η μπανιέρα, η ντουζιέρα και ο νιπτήρας	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
6.8	Καθρέπτης		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
6.9	Προσβάσιμη πρίζα δίπλα στον καθρέπτη		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
6.10	Μεγεθυντικός καθρέπτης	25	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
6.11	Στεγνωτήρας μαλλιών	25	Υ	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	
6.12	Συσκευή τηλεφώνου στο λουτρό	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
6.13	Μπουρνούζι και παντόφλες μπάνιου (ανά κλίνη)	25	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
6.14	Επαρκής και καλής ποιότητας ψατισμός ανάλογος της δυναμικότητας και της κατηγορίας		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
6.15	Ζυγαριά	25	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
6.16	Πετσέτες πιάνας ή θαλάσσης	25	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
6.17	Παροχή ζεστού νερού επί 24 ώρες		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
6.18	Πρόσθετα είδη κοσμητικής (καλύμματα κεφαλής, βαμβάκι, ξυραφάκια μιας χρήσεως, μπατονέτες αυτιών, λοσιόν ή γαλάκτωμα σώματος-χειριών, κρέμα μαλλιών, λίμα νυχιών, σακούλες υγιεινής, οδοντόβουρτσες με οδοντόπαστα μιας χρήσεως, χαρτομάντιλα)	5 μόρια/είδος	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
7. ΕΣΤΙΑΣΗ								
7.1	Παροχή πρωινού σε ενδεδειγμένη αίθουσα		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	Σύμφωνα με τις ισχύουσες υγειονομικές διατάξεις
7.2	Δυνατότητα σερβιρίσματος πρωινού στα δωμάτια	100	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
7.3 Τεχνική Προδιαγραφή	Υπαρξη καταστήματος μαζικής εστίασης	250/κατά-στημα (500 μέγιστο)	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Σύμφωνα με τον πίνακα προσωπικού που υποβάλλεται στο Υπουργείο Εργασίας, Κοινωνικής Ασφάλισης και Πρόνοιας, σε Ε/χ: α. εποχικής λειτουργίας η δυναμικότητα του εστιατορίου να αντιστοιχεί στο 60% των κλινών. β. συνεχούς (όλο το χρόνο) λειτουργίας η δυναμικότητα του εστιατορίου να αντιστοιχεί στο 30% των κλινών (Βαθμολογούνται έως 2 εστιατόρια ανά Ε/χ)
7.4	Παροχή φαγητού στο ξενοδοχείο σε συνεργασία με παρακείμενο εστιατόριο επιπλέον του υποχρεωτικού καταστήματος εστίασης	150	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
7.5	Σύνθεση πρωινού (ελάχιστη): καφές (φίλτρο, στιγμιαίος, ελληνικός), τσάι, γάλα, 2 είδη φρέσκου ψωμιού, φρυγανιές, κέικ, βούτυρο, μαργαρίνη, 2 είδη μαρμελάδας, μέλι, τυρί, αλλαντικά, αυγά (ζεστά/κρύα), γιαούρτι, δημητριακά, χυμοί φρούτων, φρέσκα φρούτα		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
7.6	Διάρκεια πρωινού άνω των 3 ωρών	100	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
7.7	Υπηρεσία δωματίου (Room service): Α. για 12 ώρες Β. για 24 ώρες	100 200	- Υ	Υ ΠΡ	ΠΡ ΠΡ	ΠΡ ΠΡ	ΠΡ ΠΡ	
7.8	Υπηρεσία παροχής πρωινού νωρίς το πρωί (early breakfast service)	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
7.9	Παροχή φαγητού ή πρωινού σε πελάτες σε ειδικές συσκευασίες, εφόσον ζητηθεί	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
7.10	Κατάστημα αναψυχής (Κυλικείο /μπαρ)	250/κατά- στημα (500 μέγιστο)	Υ	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Βαθμολογούνται έως 2 κυλικεία/μπαρ ανά Ε/χ
8. ΔΙΑΣΚΕΔΑΣΗ- ΑΘΛΗΣΗ- ΨΥΧΑΓΩΓΙΑ								
8.1	Αίθουσα ψυχαγωγίας - παιγνιδιών (π.χ επιτραπέζια παιγνίδια, μπιλιάρδο)	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
8.2	Οργανωμένος παιδότοπος κλειστός τουλάχιστον 20 τ.μ ή παιδική χαρά	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Απαιτείται πιστοποίηση
8.3	Κολυμβητική δεξαμενή κοινόχρηστη α. έως 150 τ.μ. β. άνω των 150 τ.μ.	150/ δεξαμενή 200/ δεξαμενή	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Βαθμολογούνται έως 2 κολυμβητικές δεξαμενές ανά Ε/χ
8.4	Εξοπλισμός υδρομασάζ στην κολυμβητική δεξαμενή	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
8.5	Κολυμβητική δεξαμενή παιδική	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Σύμφωνα με τις ισχύουσες προδιαγραφές

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
8.6	Κολυμβητική δεξαμενή κοινόχρηστη κλειστή θερμαινόμενη	200	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Σύμφωνα με τις ισχύουσες προδιαγραφές
8.7	Ιδιωτικές κολυμβητικές δεξαμενές Α. στο 20% των δωματίων Β. στο 50% των δωματίων	150 300	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Σύμφωνα με τις ισχύουσες προδιαγραφές
8.8	Κέντρα αναζωογόνησης που περιλαμβάνουν τουλάχιστον δύο από τα Sauna, Steam Bath, Jacuzzi και δύο είδη θεραπειών ή μασάζ	200	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
8.9	Κέντρο ομορφιάς (Salon de beaute) που περιλαμβάνει τουλάχιστον θεραπείες προσώπου, θεραπείες άκρων, μακιγιάζ, αποτρίχωση	150	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
8.10	Χώρος άθλησης πελατών εμβαδού τουλάχιστον 20 τ.μ που περιλαμβάνει κατ' ελάχιστον 4 όργανα νέας τεχνολογίας (π.χ. Step Machine, Διάδρομος, Ποδήλατο, κωπηλατο-εργόμετρο, πάγκοι, αλτήρες)	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
8.11	Θέατρο ή κινηματογράφος	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
8.12	Γήπεδο/α για αθλοπαιδιές	150	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	π.χ τένις, μπάσκετ, βόλεϊ
8.13	Δραστηριότητες -ψυχαγωγία (animation)	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
8.14	Βιβλιοθήκη	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Διακριτός χώρος για ανάγνωση
9. ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ								
9.1	Προστασία Ε/χ με υπηρεσία ασφαλείας (security) όλο το 24ωρο	150	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
9.2	Υπηρεσία μεταφοράς (transfer) από και προς το αεροδρόμιο, λιμάνι, σταθμό	200	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Σύμφωνα με τα οριζόμενα στην υποπαράγραφο Η2 περ. 5 του άρθρου πρώτου του Ν. 4093/12, όπως ισχύει

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
9.3	Υπηρεσία οδηγού από και προς το χώρο στάθμευσης (valet parking)	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
9.4	Υπηρεσία στεγνού καθαρίσματος - πλυσίματος - σιδερώματος	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
9.5	Ιδιωτική ασφάλιση πελατών	200	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
9.6	Υπηρεσία φύλαξης παιδιών	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Από ειδικευμένο προσωπικό
9.7	Παροχή ημερήσιων εφημερίδων και περιοδικών	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
9.8	Καταστήματα εντός Ξ/Χ	50/ κατάστημα (150 μέγιστο)	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Ενδεικτικά μίνι μάρκετ, ανθοπωλείο, κοσμηματοπωλείο. (Βαθμολογούνται έως 3 καταστήματα)
10. ΕΙΔΙΚΕΣ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΕΙΣ								
10.1	Ανάπτυξη περιβαλλοντικών υπηρεσιών - προτύπων:							Τα μόρια πολλαπλασιάζονται επί κάθε διατιθέμενο πιστοποιητικό
	α. ECOLABEL, EMAS, ISO 14001	200						
	β. GREEN GLOBE, GREEN KEY, TRAVELIFE ή άλλα εξειδικευμένα δημόσια ή ιδιωτικά πρότυπα	150	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
	γ. Βιολογική γεωργία ή και χρήση βιολογικών προϊόντων	150						
10.2	Πιστοποίηση συστημάτων διαχείρισης ποιότητας (π.χ. ISO 9001:2008, European Hospitality Quality της HOTREC ή άλλα αντίστοιχα πρότυπα)	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Τα μόρια πολλαπλασιάζονται επί κάθε διατιθέμενο πιστοποιητικό
10.3	Πιστοποίηση συστημάτων διαχείρισης ασφάλειας τροφίμων α. ISO 22000:2005 β. HACCP, CODEX ALIMENTARIUS	200 100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Τα μόρια πολλαπλασιάζονται επί κάθε διατιθέμενο πιστοποιητικό

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
10.4	Πιστοποίηση εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, ISO 26000-Social Responsibility Standard ή άλλα αντίστοιχα πρότυπα	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Τα μόρια πολλαπλασιάζονται επί κάθε διατιθέμενο πιστοποιητικό
10.5	Ένταξη στο Πρόγραμμα «ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΠΡΩΙΝΟ» του ΞΕΕ	200	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
10.6	Ειδικό σήμα ποιότητας ελληνικής κουζίνας ή πιστοποίηση τοπικής κουζίνας βάσει δημοσίων ή ιδιωτικών προτύπων	150	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
10.7	Οργανωμένο σύστημα διαχείρισης παραπόνων πελατών (αν δεν διαθέτει πιστοποίηση συστήματος διαχείρισης ποιότητας)	100	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
11. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ								
11.1	Συμμετοχή τουλάχιστον του 10% του προσωπικού σε επιμορφωτικό πρόγραμμα σχετικό με τον τουρισμό και την ασφάλεια διάρκειας μεγαλύτερης των 20 ωρών σε ετήσια βάση.	150	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	Απαιτείται η σχετική πιστοποίηση
11.2	Χορήγηση εγχειριδίου λειτουργίας του ξενοδοχείου στο προσωπικό.	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
11.3	Αποδεδειγμένη γνώση ξένης γλώσσας α. 50% του προσωπικού β. 40% του προσωπικού γ. 30% του προσωπικού	100 70 50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
11.4	Απόφοιτοι Τουριστικών σχολών α. 50% του προσωπικού β. 40% του προσωπικού γ. 30% του προσωπικού	150 100 70	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
11.5	Αναλογία απασχολουμένων ως προς τον αριθμό των κλινών (για Ξενοδοχείο σε πλήρη λειτουργία): α. Τουλάχιστον ένας (μία)/4 κλίνες β. Τουλάχιστον ένας (μία)/6 κλίνες γ. Τουλάχιστον ένας (μία)/8 κλίνες δ. Τουλάχιστον ένας (μία)/10 κλίνες	200 150 100 50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
12. ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΑ -ΥΓΙΕΙΝΗ								
12.1	Καθημερινή καθαριότητα κοινόχρηστων χώρων		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
12.2	Καθημερινή καθαριότητα δωματίων		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
12.3	Συχνότητα αλλαγής κλινোসκεπασμάτων		Υ Κάθε μέρα	Υ Κάθε 2μέρες	Υ Κάθε 2μέρες	Υ Κάθε 3μέρες	Υ Κάθε 3μέρες	
12.4	Συχνότητα αλλαγής ματισιμού μπάνιου		Υ Κάθε μέρα	Υ Κάθε μέρα	Υ Κάθε μέρα	Υ Κάθε 2 μέρες	Υ Κάθε 2 μέρες	
12.5	Δεύτερη υπηρεσία καθαριότητας (updown) το βράδυ ως πρόσθετος έλεγχος δωματίου (αλλαγή πετσετών, απομάκρυνση καλύμματος κρεβατιού, άδειασμα καλαθιού απορριμμάτων)	150	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
12.6	Αλλαγή πετσετών κατόπι αιτήματος	50	Υ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	

α/α	ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΜΟΡΙΑ	5*	4*	3*	2*	1*	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ
12.7	Τήρηση διαδικασιών απεντόμωσης-μυοκτονίας από πιστοποιημένα συνεργεία		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	Με πιστοποιητικό
13. ΔΙΑΦΟΡΑ								
13.1	Ιστοσελίδα διγλωσση με επικαιροποιημένη πληροφόρηση για το Ξενοδοχείο, με ρεαλιστικές φωτογραφίες του Ξενοδοχείου (εξωτερικοί χώροι, κοινόχρηστοι χώροι, δωμάτια)		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	
13.2	Ιστοσελίδα με επιλογή απευθείας κρατήσεων και αξιολόγηση πελατών	50	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	ΠΡ	
13.3	Πρώθηση περιβαλλοντικής ενημέρωσης και εκπαίδευσης προσωπικού-Διανομή φυλλαδίων		Υ	Υ	Υ	Υ	Υ	

ΠΡ: Προαιρετικό βαθμολογούμενο κριτήριο

Υ: Υποχρεωτική προδιαγραφή

Άρθρο 8

Η παρούσα απόφαση ισχύει από τη δημοσίευσή της στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Από την έναρξη ισχύος της παρούσας καταργείται το Π.Δ. 43/2002 (43 Α').

Η απόφαση αυτή να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Αθήνα, 8 Ιανουαρίου 2015

Η ΥΠΟΥΡΓΟΣ

ΟΛΓΑ ΚΕΦΑΛΟΓΙΑΝΝΗ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2

ΚΟΣΤΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΚΟΥΖΙΝΑΣ

ΨΥΓΕΙΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ	1400€
ΠΑΤΑ	120€
ΜΑΧΑΙΡΟΠΙΡΟΥΝΑ	156€
ΠΟΤΗΡΙΑ	180€
ΚΟΥΠΕΣ	168€
ΜΗΧΑΝΗ ΕΣΠΡΕΣΣΟ	290€
ΚΑΦΕΤΕΡΙΕΡΑ	85€
ΑΠΟΧΥΜΩΤΗΣ	90€
ΜΙΞΕΡ	200€
ΚΟΥΖΙΝΑ ΓΚΑΖΙΟΥ	844€
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ	2400€
ΠΙΑΤΕΛΕΣ	105€
ΨΩΜΙΕΡΑ	30€
ΡΕΣΩ	50€
ΣΠΑΤΟΥΛΕΣ	15€
ΜΠΩΛ	228€
ΚΑΝΑΤΕΣ	36€
ΜΗΧΑΝΗΜΑ ΚΟΡΝΦΛΕΙΚΣ	40€
ΠΛΥΝΤΗΡΙΟ ΠΙΑΤΩΝ	950€
ΚΑΡΕΚΛΕΣ	1600€
ΤΡΟΛΕΙ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΠΙΑΤΩΝ	140€
ΤΡΑΠΕΖΙΑ ΜΠΟΥΦΕ	106€
ΤΡΑΠΕΖΙΑ	1800€
ΣΥΝΟΛΟ	9233€

Κόστος κατασκευής κτηρίων και έκδοσης αδειών

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ
Άδεια πισίνας και ξενοδοχείου	80.000,00
Κατασκευή κτηρίων	159.000,00
Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου	3.500,00
Σύνολο	242.500,00
Έξοδα	1.500,00
Γενικό Σύνολο	244.000,00

Λειτουργικά έξοδα

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ / ΕΤΟΣ	2016	2017	2018	2019	2020
Α'Υλες καφετέριας	4.760,45	5.168,04	5.604,69	6.072,29	6.572,87
ποσοστό αύξησης		1%	1%	1%	1%
Α'Υλες πρωινού	24.599,62	25.091,61	25.593,44	26.105,31	26.627,41
Καθαριότητα Μονάδας	2.049,52	2.312,95	2.610,99	2.948,26	3.329,94
Γραφική Ύλη	250,00	255,00	260,00	265,00	270,00
Προϊόντα Φαρμακείου	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00
Συντήρηση κτηρίων	5.000,00	5.050,00	5.100,50	5.151,51	5.203,02
Κήπος	3.600,00	3.636,00	3.672,36	3.709,08	3.746,17
Ηλεκτρική Ενέργεια, Καύσιμη Ύλη, Νερό	13.663,48	15.419,63	17.406,62	19.655,05	22.199,61
Σύνολο	53.993,06	57.003,22	60.318,60	63.976,50	68.019,03

Κόστος συντήρησης κτηρίων και λοιπών έργων πολιτικού μηχανικού

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ / ΕΤΟΣ	2016	2017	2018	2019	2020
Κόστος συντήρησης κτιρίων και λοιπών έργων πολιτικού μηχανικού	2.500,00	5.150,00	5.304,50	5.463,64	5.627,54
ποσοστό αύξησης		3,00%	3,00%	3,00%	3,00%

Πάγιο ενεργητικό επιχείρησης

A/A	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ
<u>ΠΑΓΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ</u>		<u>318.003,00</u>
1	Μηχανολογικός εξοπλισμός	74.003,00
2	Έργα πολιτικού μηχανικού	244.000,00
<u>ΠΡΟΠΑΡΑΓΩΓΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ</u>		<u>26.500,00</u>
1	Προεπενδυτικές μελέτες κα έρευνες	8.500,00
2	Έξοδα εκτέλεσεως προγράμματος	18.000,00
<u>ΣΥΝΟΛΟ</u>		<u>344.503,00</u>

ΠΟΣΟ ΕΠΙΔΟΤΗΣΗΣ	150.000
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΣΕ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	194.503,00

Υπολογισμός κεφαλαίου κίνησης

ΕΛΑΧΙΣΤΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΤΡΕΧΟΝΤΟΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ ΚΑΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ					
Λογαριασμοί εισπρακτέοι	15	ημέρες στο ετήσιο κόστος παροχής υπηρεσιών, μείον τις αποσβέσεις και τους τόκους			
Αποθέματα					
Πρώτες ύλες επισιτιστικών τμημάτων	20	ημέρες στο αντίστοιχο επιμέρους κόστος λειτουργίας			
Γραφική ύλη	40	ημέρες στο αντίστοιχο επιμέρους κόστος λειτουργίας			
Απορρυπαντικά	45	ημέρες στο αντίστοιχο επιμέρους κόστος λειτουργίας			
Μετρητά στο ταμείο	10	ημέρες στο ετήσιο κόστος λειτουργίας μείον τις πρώτες ύλες&άλλα εφοδία, τις αποσβέσεις&τους τόκους			
Λογαριασμοί πληρωτέοι	30	ημέρες στο ετήσιο κόστος πρώτων υλών&άλλων εφοδίων			
ΕΤΗΣΙΟ ΚΟΣΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ(€)					
	2016	2017	2018	2019	2020
ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ	29.680,06	30.584,64	31.528,13	32.512,60	33.540,28
ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ	78.404,82	0,00	0,00	0,00	0,00
ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΚΤΙΡΙΩΝ&ΛΟΙΠΩΝ ΛΕΙΤ. ΕΞΟΔΩΝ	10.649,52	10.998,95	11.383,85	11.808,85	12.279,14
ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	2.186,16	2.467,14	2.785,06	3.144,81	3.551,94
ΕΞΟΔΑ MARKETING	6.201,02	6.715,82	6.799,27	7.460,50	8.209,90
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ (ΓΡΑΜΜΙΚΗ ΜΕΘΟΔΟΣ 9 ΈΤΗ)	21.611,44	21.611,44	21.611,44	21.611,44	21.611,44
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	148.733,03	72.378,00	74.107,75	76.538,20	79.192,71

Υπολογισμός Συντελεστή Απόδοσης Κεφαλαίου

	ΕΤΟΣ				
	2016	2017	2018	2019	2020
ΚΑΘΑΡΟ ΚΕΡΛΟΣ	88.420,94	167.570,42	194.557,54	224.759,63	259.007,62
ΚΕΦΑΛΑΙΟ	358.849,90				
R	24,64%	46,70%	54,22%	62,63%	72,18%
ΚΑΘΑΡΟ ΚΕΡΛΟΣ	88.420,94	167.570,42	194.557,54	224.759,63	259.007,62
ΚΕΦΑΛΑΙΟ	208.849,90				
R_e	42,34%	80,23%	93,16%	107,62%	124,02%