



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
UNIVERSITY OF PIRAEUS

Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων

**Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων -
Μάνατζμεντ Τουρισμού (MBA-Tourism Management)**

Διπλωματική εργασία



Λίμνη Ηραίου ή Βουλαγμένης (Ν. Κορινθίας)

**Θέμα: « Οικονομοτεχνική μελέτη και αξιολόγηση
για πλωτό τουριστικό κατάλυμα»**

Όνομ/μο φοιτήτριας: Κουμπάρδα Στ. Μαρία (Α.Μ.: ΔΕΜΤ 1412)

Επιβλέπων καθηγητής: κος. Γεωργακέλλος Δημήτριος

Πειραιάς 2016



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

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

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

..ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ...ΜΕΛΕΤΗ...Ε.Α.Ι...ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ...Σ.ΙΑ...ΟΠ.Ε.Τ.Ο.....
..ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟ...ΕΚΑΤΑΛΥΜΑ.....

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

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

Υπογραφή Μεταπτυχιακού Φοιτητή/ τριας.....

Όνοματεπώνυμο.....ΕΥΜΠΑΡΔΑ ΜΑΡΙΑ.....

Ημερομηνία.....03/10/2016.....

Η παρούσα διπλωματική εργασία έγινε για εκπαιδευτικούς σκοπούς και για το λόγο αυτό τα στοιχεία της δεν είναι απολύτως ακριβή.

Αφιερώνεται στην οικογένειά μου.

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Στόχος της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι να παρουσιαστεί η περίπτωση ίδρυσης πλωτού τουριστικού καταλύματος στην Ελλάδα και συγκεκριμένα στη Λίμνη Ηραίου (ή Βουλιαγμένης), η οποία βρίσκεται δυτικά του Ισθμού, σε απόσταση 16 χιλιομέτρων από το Λουτράκι (Ν. Κορινθίας), μετά το χωριό Πераχώρα και μόλις 1,5 ώρα από την Αθήνα. Όταν λέμε «πλωτό τουριστικό κατάλυμα» νοείται μια σταθερή πλωτή κατασκευή πάνω σε λίμνη, δηλαδή χωρίς να μπορεί να μετακινηθεί, το οποίο θα παρέχει τουριστικές υπηρεσίες.

Η εν λόγω πιθανή εγκατάσταση δείχνει ιδιαίτερο ενδιαφέρον, αφού πρόκειται για μια περίπτωση που δεν έχει υπάρξει καν στον ελληνικό χώρο. Η καινοτόμος αυτή ιδέα, λοιπόν, αποτελεί μια νέα υπηρεσία που συντελεί στην επίτευξη της αναγκαιότητας των τουριστών για το κάτι το διαφορετικό από το συνηθισμένο ξενοδοχείο αφού θα είναι και οικολογικής συνείδησης. Με αυτόν τον τρόπο δίνεται έμφαση στον εναλλακτικό τουρισμό.

Η παρούσα μελέτη σκοπιμότητας εκπονήθηκε για εκπαιδευτικούς σκοπούς και ενδέχεται κάποια από τα στοιχεία που έχουν χρησιμοποιηθεί να μην είναι απολύτως ακριβή.

Σημαντικοί όροι

Μελέτη σκοπιμότητας, πλωτό τουριστικό κατάλυμα, ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, τεχνολογία, πρώτες ύλες, marketing, τοποθεσία, ανθρώπινοι πόροι, οργάνωση, κοστολόγηση, χρηματοοικονομική αξιολόγηση.

Abstract

The aim of this thesis is to present the case of floating tourist accommodation establishment in Greece and particularly in Lake Heraion (Vouliagmeni), located west of the Isthmus, and also located 16 kilometers from Loutraki (N. Corinth), after the village of Perachora and just 1.5 hours from Athens. When we say "floating accommodation" means a fixed floating structure on a lake, ie. without being able to move, which will provide tourist services.

This possible installation is particularly interesting, since it is a case that does not even exist in the Greek area. This innovative idea, then, is a new service that contributes to achieving the need of tourists for something different than the usual hote, so it will be and ecological consciousness. In this way this is an emphasis on alternative tourism.

This feasibility study has been prepared for educational purposes and may some of the components used is not absolutely accurate.

Important Terms

Feasibility Study, floating accommodation, competitive advantage, technology, raw materials, marketing, location, human resources, organization, costing, financial evaluation.

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Στο σημείο αυτό, θα ήθελα να εκφράσω τις θερμές μου ευχαριστίες στον επιβλέποντα της παρούσας διπλωματικής μου εργασίας, τον καθηγητή μου, κύριο Γεωργακέλλο Δημήτριο, για την πολύτιμη καθοδήγηση, συνεργασία και βοήθεια του για να την εκπόνηση της.

Τέλος, θα ήταν παράλειψη μου να μην εκφράσω τις θερμότερες ευχαριστίες μου στη συμβολή της οικογένειάς μου, για την αμέριστη ψυχολογική βοήθειά τους καθ' όλη τη διάρκεια των σπουδών μου, καθώς και τον αδερφό μου για την υποστήριξη και την κατανόηση του.

Κατάλογος Περιεχομένων

Κεφάλαιο 1: Σύνοψη μελέτης σκοπιμότητας.....	15
1.1. Σύνοψη του ιστορικού και της ιδέας του Προγράμματος.....	15
1.2. Σύνοψη αναλύσεως της αγοράς και θεμάτων Μάρκετινγκ.....	15
1.3. Πρώτες ύλες και άλλα Εφόδια.....	16
1.4. Μηχανολογία και Τεχνολογία.....	17
1.5. Οργάνωση και Γενικά Έξοδα.....	17
1.6. Οι Ανθρώπινοι Πόροι.....	17
1.7. Τοποθεσία, Γήπεδα και Περιβάλλον.....	18
1.8. Χρονοδιάγραμμα Εκτελέσεως του Επενδυτικού Προγράμματος.....	18
1.9. Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση της Επένδυσης.....	18
Κεφάλαιο 2: Βασική Ιδέα & Ιστορικό του Προγράμματος.....	19
Κεφάλαιο 3: Ανάλυση της αγοράς και Μάρκετινγκ.....	20
3.1 Εκτιμήσεις του τουριστικού κλάδου για τα έτη 2014-2015-2016.....	20
3.2 Ξενοδοχειακά καταλύματα στην Ελλάδα & Λίμνες - Ανάλυση της αγοράς.....	26
3.3 Κατηγοριοποίηση των πλωτών καταλυμάτων.....	33
3.4 Pest Analysis (Macro-Περιβάλλον).....	40
3.5 Στρατηγικές ομάδες.....	44
3.6 Υπόδειγμα Porter.....	46
3.7 Στοιχεία για τις στρατηγικές της επιχείρησης μέχρι τώρα & μελλοντικά σχέδια σε θέματα στρατηγικής.....	54
3.8 SWOT analysis.....	56
3.9 Segmentation – Targeting – Positioning.....	58
3.10 Marketing Mix.....	60
3.11 Επιχειρηματική στρατηγική.....	63
3.12 Ανάλυση Πινάκων για Προϋπολογισμό εσόδων, πληρότητας & τιμολογιακή πολιτική.....	64
Κεφάλαιο 4: Πρώτες Ύλες & Άλλα Εφόδια.....	67
4.1. Χαρακτηριστικά Πρώτων Υλών και άλλων Εφοδίων.....	67
4.2. Απαιτούμενες Ποσότητες Εισροών.....	69
4.3. Πηγές Προμηθειών.....	69
4.4. Μάρκετινγκ Προμηθειών - Πρόγραμμα Προμηθειών.....	71
4.5. Επιλογή & Αξιολόγηση των Προμηθευτών.....	72
4.6. Διαδικασία ελέγχου των Πρώτων Υλών και άλλων Εφοδίων.....	73
4.7. Υπολογισμός του Κόστους Πρώτων Υλών και άλλων Εφοδίων.....	74
Κεφάλαιο 5: Μηχανολογικά & Τεχνολογικά.....	77
5.1. Μηχανολογικός Εξοπλισμός.....	77
5.2. Τεχνολογικός Εξοπλισμός.....	79
5.3. Συντήρηση & Καθαριότητα (Εξωτερικοί Συνεργάτες).....	84
5.4. Προμηθευτές- Συνεργαζόμενες Επιχειρήσεις.....	84
5.4.1 Φωτοβολταϊκά για πλωτά καταλύματα.....	85
5.4.2 Γεννήτρια.....	87
5.5. Πρόγραμμα Παραγωγής.....	88
5.6. Περιγραφή Μονάδας.....	89

5.6 Μονάδες Εξυπηρέτησεως και ο εξοπλισμός τους.....	91
5.6.1 Κεντρικό κτίριο και αποθήκη.....	91
5.7 Κόστος Εξοπλισμού Βασικής Επένδυσης.....	92
5.8 Κόστος Εξοπλισμού Βοηθητικών Υπηρεσιών.....	94
5.9 Κόστος Συντήρησης Πλωτών Και Κτιρίων.....	95
5.10 Συνολικό Κόστος Μηχανολογίας Και Τεχνολογίας.....	95
Κεφάλαιο 6: Οργάνωση Μονάδας & Γενικά Έξοδα.....	97
6.1 Οργάνωση και Λειτουργία του συγκροτήματος πλωτών καταλυμάτων.....	97
6.1.1 Οργανόγραμμα.....	97
6.1.2 Υπηρεσίες Επαγγελματιών- Εξωτερικών Συνεργατών.....	98
6.2 Τα Γενικά έξοδα.....	99
6.2.1 Τα Λειτουργικά έξοδα.....	99
6.2.1.2 Έξοδα εξωτερικών συνεργατών.....	100
6.2.1.3 Λοιπά Γενικά έξοδα.....	100
Κεφάλαιο 7: Ανθρώπινο Δυναμικό.....	104
7.1. Αριθμός Στελεχών.....	106
7.2. Προσόντα.....	106
7.3. Καθήκοντα & Ωράρια.....	107
7.4. Μισθοί.....	107
7.5. Εύρεση Στελεχών– Κίνητρα– Εκπαίδευση	109
Κεφάλαιο 8: Τοποθεσία, Χώρος Εγκατάστασης & Περιβάλλον.....	110
8.1. Αναζήτηση & Επιλογή Τοποθεσίας (με βάση αναγκών μονάδας).....	110
8.2. Επιλογή του χώρου για την εγκατάσταση της μονάδας.....	111
8.3. Περιβαλλοντολογικές επιπτώσεις από την ανέγερση & τη λειτουργία της μονάδας.....	117
8.4 Θέματα Προστασίας Περιβάλλοντος.....	118
8.5 Τρόποι αντιμετώπισης της ρύπανσης.....	119
Κεφάλαιο 9: Προγραμματισμός εκτέλεσης του έργου.....	122
9.1. Έργα πολιτικού μηχανικού.....	122
9.1.1. Κατασκευή των πλωτών.....	123
9.2. Ομάδα επίβλεψης και εκτέλεσης έργου.....	134
9.3. Στάδια εκτελέσεως έργου.....	134
Κεφάλαιο 10: Χρηματοοικονομική και οικονομική ανάλυση και αξιολόγηση του επενδυτικού σχεδίου.....	139
10.1 Ανάλυση συνολικού κόστους επένδυσης.....	140
10.1.1. Πάγιο ενεργητικό.....	140
10.1.2. Καθαρό Κεφάλαιο κίνησης.....	141
10.1.3. Συνολικό κόστος επένδυσης.....	144
10.2. Χρηματοδότηση επένδυσης.....	144
10.3. Ανάλυση κόστους παραγωγής.....	147
10.3.1. Υπολογισμός του συνολικού κόστους παραγωγής.....	147
10.3.2. Υπολογισμός αναγκών σε καθαρό κεφάλαιο κίνησης.....	147
10.4. Ανάλυση λογιστικών καταστάσεων.....	149
10.4.1. Ισολογισμός.....	149
10.4.2. Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης.....	151

10.4.3. Κατάσταση Ταμειακών Ροών.....	151
10.5. Χρηματοοικονομική αξιολόγηση.....	153
10.5.1. Μέθοδος επανείσπραξης κόστους επένδυσης.....	153
10.5.2. Μέθοδος Καθαρής Παρούσας Αξίας(ΚΠΑ).....	154
10.5.3. Μέθοδος Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης.....	156
10.5.4. Υπολογισμός Νεκρού Σημείου.....	156
10.5.5. Απόδοση Επένδυσης(ROI).....	158
10.6. Χρηματοοικονομική αξιολόγηση – Συμπεράσματα.....	159
Βιβλιογραφία.....	160

Κατάλογος Πινάκων

- Πίνακας 1. Διεθνείς αφίξεις στα κυριότερα αεροδρόμια (Σεπτέμβριος 2015)
- Πίνακας 2. Διεθνείς αφίξεις στα κυριότερα αεροδρόμια (Έτος 2014)
- Πίνακας 3. Αφίξεις αλλοδαπών & Διανυκτερεύσεις (2007-2014)
- Πίνακας 4. Μουσεία και αρχαιολογικοί χώροι, 2010-2014
- Πίνακας 5. Αφίξεις μη κατοίκων στην Ελλάδα, κατά μέσο ταξιδιού, 2012-2014
- Πίνακας 6. Τύπος, αριθμός ανά τύπο και εμβαδόν των υγροτόπων της Ελλάδος
- Πίνακας 7. Μέση πληρότητα ξενοδοχειακών καταλύματα (2011-2013)
- Πίνακας 8. Ξενοδοχειακό δυναμικό Ελλάδας (2013)
- Πίνακας 9. Αφίξεις μη κατοίκων από το εξωτερικό ανά χώρα προέλευσης (2011-2013)
- Πίνακας 10. Εξέλιξη τουριστικών εσόδων (2007-2014)
- Πίνακας 11: Μεριδία αγοράς Ξενοδοχειακού κλάδου ανά περιφέρεια 2011
- Πίνακας 12. Η λίμνη Βουλιαγμένη της Περαχώρας
- Πίνακας 3.10.: Τιμολόγηση FIT (€)
- Πίνακας 3.11.: Πρόβλεψη πληρότητας δωματίων
- Πίνακας 3.12.: Πρόβλεψη Τζίρου (€) στα δωμάτια
- Πίνακας 3.13: Πρόβλεψη Τζίρου (€) στο εστιατόριο – reception
- Πίνακας 4.3.: Πηγές Προμηθειών
- Πίνακας 4.7.1 : Κόστος Πρώτων Υλών και Εφοδίων
- Πίνακας 4.7.2 : Ετήσια Πρόβλεψη Κόστους Πρώτων Υλών & Εφοδίων
- Πίνακας 5.1: Μέση πληρότητα με βάση τους μήνες λειτουργίας του πλωτού καταλύματος
- Πίνακας 5.1.1.: Καταγραφή Μηχανολογίας
- Πίνακας 5.1.2.: Κοστολόγηση Μηχανολογίας
- Πίνακας 5.2.: Κοστολόγηση Τεχνολογίας
- Πίνακας 5.3.: Κοστολόγηση Συντήρησης & Καθαριότητας
- Πίνακας 5.4.: Προμηθευτές & Συνεργαζόμενες Επιχειρήσεις

Πίνακας 5.7.1 Κόστος Εξοπλισμού Βασικής Επένδυσης
Πίνακας 5.7.2 Κόστος Εξοπλισμού Βασικής Επένδυσης Reception & Κουζίνα
Πίνακας 5.8.1 Κόστος Εξοπλισμού Βοηθητικών Υπηρεσιών
Πίνακας 1. Κόστος Συντήρησης Πλωτών και Κτιρίων
Πίνακας 6.2.1.: Ετήσια Πρόβλεψη Γενικών Εξόδων
Πίνακας 6.2.2.: Ετήσια πρόβλεψη Λοιπών γενικών εξόδων
Πίνακας 6.2.3.: Ποσοστιαία Κατανομή Λειτουργικών Εξόδων για το 2017
Πίνακας 6.2.4.: Ποσοστιαία Κατανομή Λειτουργικών Εξόδων για το 2018
Πίνακας 6.2.5.: Ποσοστιαία Κατανομή Λειτουργικών Εξόδων για το 2019
Πίνακας 7.5.: Ανθρώπινο Δυναμικό
Πίνακας 8.1.: Αναζήτηση Χώρου Εγκατάστασης Μονάδας
Πίνακας 9.1.: Κόστος πολιτικού μηχανικού
Πίνακας 20.1.: Πάγιο Ενεργητικό εταιρείας
Πίνακας 10.2.: Ελάχιστες απαιτήσεις Ενεργητικού & Παθητικού
Πίνακας 10.3.: Κόστος λειτουργίας
Πίνακας 10.4.: Απαιτήσεις κεφαλαίου κίνησης για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας
Πίνακας 10.5.: Συνολικό κόστος επένδυσης
Πίνακας 10.6.: Πηγές χρηματοδότησης επένδυσης
Πίνακας 10.7.: Τοκοχρεολυτικές υποχρεώσεις
Πίνακας 10.8.: Ετήσιο κόστος παραγωγής
Πίνακας 10.9.: Διαχρονικές απαιτήσεις κεφαλαίου κίνησης
Πίνακας 10.10.: Ισολογισμός τριετίας
Πίνακας 10.11.: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης
Πίνακας 10.12.: Ταμειακές ροές
Πίνακας 10.13.: Υπολογισμός καθαρών κερδών
Πίνακας 10.14.: Υπολογισμός καθαρών ταμειακών ροών
Πίνακας 10.15.: Υπολογισμός συνολικής παρούσας αξίας
Πίνακας 10.16 Υπολογισμός Νεκρού Σημείου
Πίνακας 10.17 Υπολογισμός απόδοσης επένδυσης (ROI)

Κεφάλαιο 1: Σύνοψη μελέτης σκοπιμότητας

1.1. Σύνοψη του ιστορικού και της ιδέας του Προγράμματος

Η παρούσα προμελέτη έχει ως στόχο τη σκοπιμότητα ιδρύσεως πλωτού τουριστικού καταλύματος με την επωνυμία «**Corinthian Floating Houses**» στο νομό Κορινθίας και συγκεκριμένα στη λίμνη Ηραίου/Βουλιαγμένης. Κατευθυντήριες γραμμές για την πορεία της μελέτης αποτέλεσαν η Κόρινθος ως ο πιο κοντινός και αγαπημένος τουριστικός προορισμός στον Αθηναϊκό χώρο αλλά και η ανάγκη για νέες επενδύσεις.

Οι επενδυτές θα είναι ο κύριος Σ. Κ και η γυναικά του Μ. Κ. οι οποίοι είναι επιχειρηματίες με καταγωγή από τις Μαλβίδες, μιας και εκεί έχουν στην κατοχή τους και άλλα πλωτά τουριστικά καταλύματα. Έχουν ξενοδοχειακή εμπειρία από το 1994 λόγω οικογενειακής επιχείρησης στις Μαλβίδες, έδειξαν ενδιαφέρον για την ίδρυση του εκ νέου πλωτού στην εν λόγω ελλαδική λίμνη, τόπο καταγωγής των γονέων τους. Επιπλέον οι επενδυτές έχουν καλές δημόσιες σχέσεις με τους τοπικούς προμηθευτές αλλά και την τοπική κοινωνία. Θα χρηματοδοτήσουν ένα μέρος της επένδυσης με ίδια κεφάλαια ύψους περίπου 50.217,11€.

Η συγγραφή της προμελέτης σκοπιμότητας ανατέθηκε στην Μ.Γ, η οποία είναι απόφοιτη του τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς και κάτοχος μεταπτυχιακού διπλώματος στη Διοίκηση Επιχειρήσεων στον Τουρισμό του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

1.2. Σύνοψη αναλύσεως της αγοράς και θεμάτων Μάρκετινγκ

Το ελληνικό τουριστικό προϊόν χαρακτηρίζεται από έντονη εποχικότητα, το μεγάλο μήκος της ελληνικής ακτογραμμής και επιπλέον ότι πολλοί παραθαλάσσιοι προορισμοί απέχουν μικρές αποστάσεις μεταξύ τους (island hopping).

Ο υπό μελέτη μας θα έχει ως αποστολή την υψηλή ποιότητα προσφερόμενης υπηρεσίας με ιδιαίτερη έμφαση στην καινοτομία, πράγμα που δεν υπάρχει πουθενά στον ελληνικό χώρο. Θα είναι τουριστικό πλωτό κατάλυμα (χωρίς να μπορεί να κινηθεί στο νερό, στάσιμο πάνω στη λίμνη) και θα αποτελείται από 5 δωμάτια/σπιτάκια και ένα επιπλέον που θα είναι το εστιατόριο μαζί με τη reception, το οποίο θα προσφέρει πρωινό γεύμα και μικρογεύματα.

Η πληρότητα της μονάδας εκτιμάται στην high season (όπου και θα λειτουργεί), 76% για το 2017, 82% για το 2018 και 89,6% για το 2019. Για το 2017 προβλέπεται ότι το 104.995,80€ των εσόδων θα προέρχεται από τα δωμάτια και το 72.000€ θα προέρχεται από το πρωινό.

Η προβολή του πλωτού τουριστικού καταλύματος θα πραγματοποιηθεί Online (website, social media, OTA's), μέσω δημοσίων σχέσεων, με τοπικά έντυπα και ηλεκτρονικά φυλλάδια, με συμμετοχή σε εκθέσεις Τουρισμού και με τη δημιουργία «πακέτων».

1.3. Πρώτες ύλες και άλλα Εφόδια

Περιλαμβάνει τα τρόφιμα και ποτά, τις υπηρεσίες κοινής ωφέλειας, τη γραφική ύλη, τα αναλώσιμα υλικά και τέλος τα εφόδια καθαριότητας και συντήρησης. Όλοι οι προμηθευτές θα είναι από την Πελοπόννησο και κάποιοι από αυτούς θα είναι προμηθευτές της ίδιας περιοχής αφού θα συνεργάζονται. Συγκεκριμένα το εστιατόριο Ypanema¹ θα είναι χρήσιμο για του πελάτες μας, αφού διαθέτει εστιατόριο, ποτά, beach activities και διοργανώνει διάφορα event δίπλα στη λίμνη.

Η περιοχή της λιμνοθάλασσας Ηραίου με τον γραφικό αρχαιολογικό ναό και τον ατμοσφαιρικό πέτρινο Φάρο βρίσκεται λίγα χιλιόμετρα έξω από το δημοφιλές Λουτράκι, την πόλη των νερών, του τουρισμού και της διασκέδασης, μόλις μια ανάσα από την Αθήνα. Το ειδυλλιακό περιβάλλον του Ypanema με την πεντακάθαρη παραλία και την ανεβασμένη διάθεση αποτελεί ιδανικό προορισμό για ημερήσιες αποδράσεις, Σαββατοκύριακα χαλάρωσης & διασκέδασης ή ακόμα και για πολυήμερες διακοπές.

¹ <http://www.ypanema.gr/el> , προσπέλαση στις 05/04/2016.

1.4. Μηχανολογία και Τεχνολογία

Η επιλογή της τεχνολογίας έγινε με γνώμονα τα τεχνικά χαρακτηριστικά που ορίζει ο Ελληνικός Οργανισμός Τουρισμού για την αδειοδότηση λειτουργίας του Πλωτού Τουριστικού Καταλύματος και επιπλέον με τους κανονισμούς που ορίζει το Ελληνικό Κράτος, πράγμα που ακόμη στον ελληνικό χώρο δεν υπάρχει κάποιο επίσημο έγγραφο για αυτό το είδος τουριστικού καταλύματος, εκτιμάται ότι το κόστος εξοπλισμού ανέρχεται σε 725.150€.

1.5. Οργάνωση και Γενικά Έξοδα

Στην κορυφή του οργανογράμματος μας βρίσκεται ο *Διευθυντής – Ιδρυτής – Επενδυτής της Επιχείρησης*. Είναι υπεύθυνος για την ομαλή λειτουργία του των εξής τμημάτων:

- ❖ Για το Τμήμα Δωματίων
- ❖ Για το Εστιατόριο, που προσφέρει πρωινό
- ❖ Για το Τμήμα της Υποδοχής
- ❖ Για το Τμήμα Ασφάλειας

Από την άλλη, τα γενικά έξοδα χωρίζονται σε:

- ❖ Ασφάλιστρα
- ❖ Αμοιβή Λογιστή
- ❖ Αμοιβή Νομικού Συμβούλου
- ❖ Έξοδα διάθεσης αποβλήτων μονάδας

1.6. Οι Ανθρώπινοι Πόροι

Το πλωτό κατάλυμα μας θα έχει την ίδια στελέχωση στη high season, αφού μόνο τότε θα λειτουργεί και θα εξυπηρετεί συγκεκριμένους πελάτες εκείνη τη χρονική στιγμή. Τα άτομα που θα απασχολούνται στο σύνολο θα είναι 7 άτομα. Η Εύρεση Ανθρώπινου Δυναμικού θα γίνεται μέσω αγγελιών αλλά και πρακτικής εργασίας, με προτίμηση των κατοίκων της τοπικής κοινωνίας.

1.7. Τοποθεσία, Γήπεδα και Περιβάλλον

Η επιλογή της συγκεκριμένης τοποθεσίας ως τόπο εγκατάστασης του πλωτού καταλύματος είναι η επιθυμία του επενδυτή μας να δραστηριοποιηθεί στο τόπο καταγωγής των γονιών του. Ωστόσο, την επιθυμία του επενδυτή ενίσχυσαν :

1. Οι καλές κλιματολογικές συνθήκες που επικρατούν στη συγκεκριμένη λίμνη τη high season.
2. Η ύπαρξη αεροδρομίου σε κοντινή απόσταση.
3. Η ηρεμία του συγκεκριμένου τόπου αλλά και τα ιστορικά – αρχαιολογικά μνημεία που έχει κοντά του η συγκεκριμένη λίμνη.
4. Η επαφή που θα έχει ο επισκέπτης με τη φύση.
5. Η αποδοχή από την τοπική κοινωνία.
6. Η ευχερής προμήθεια πρώτων υλών.

1.8. Χρονοδιάγραμμα Εκτελέσεως του Επενδυτικού Προγράμματος

Αρχικά περιλαμβάνει όλες τις μελέτες και έρευνες, την αρχιτεκτονική μελέτη, την ανάθεση της κατασκευής, την ένταξη σε επιδοτούμενο πρόγραμμα ΕΣΠΑ, τα έργα υποδομής- κατασκευής κτιρίων, την απόκτηση και εγκατάσταση του μηχανολογικού εξοπλισμού. Έπειτα την προβολή και διαφήμιση της μονάδας, την εκπαίδευση του προσωπικού, τον εφοδιασμό του πλωτού με πρώτες ύλες και εφόδια. Τέλος θα γίνει η επιθεώρηση, ο συντονισμός και ο έλεγχος των διαδικασιών.

Το πρόγραμμα εκτέλεσης του έργου προβλέπεται να διαρκέσει 12 μήνες.

1.9 Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση της Επένδυσης

Το συνολικό κόστος επένδυσης προέκυψε 750.217,11€. Ο επενδυτής θα καταβάλλει κάποιο ποσοστό του συνολικού κόστους επένδυσης. Επίσης, θα υπάρξει ποσοστό του συνολικού κόστους που θα καλυφθεί με τη μορφή τραπεζικού δανείου και το υπόλοιπο από ευρωπαϊκή επιχορήγηση.

Το Καθαρό Κέρδος για το πρώτο χρόνο λειτουργίας (2017) υπολογίζεται σε 31.375€, όπου η επιχείρηση δε θα έχει θετική απόδοση και η ΚΠΑ στα τρία έτη θα είναι αρνητική. Επομένως, αν εξετάζαμε τη λειτουργία της επιχείρησης για τρία χρόνια ακόμα, είναι πιθανό η επιχείρηση να έκανε επανείσπραξη του κόστους επένδυσης στα 5 χρόνια περίπου.

Κεφάλαιο 2: Βασική Ιδέα & Ιστορικό του Προγράμματος

Η εν λόγω επένδυση ξεκίνησε από την επιθυμία του επενδυτή να χτίσει από την αρχή και να εγκαινιάσει μια ξενοδοχειακή μονάδα στη γενέτειρά του, την Κόρινθο και συγκεκριμένα στη λίμνη Ηραίου/Βουλιαγμένης. Έχοντας λοιπόν πολύ καλή γνώση της περιοχής, των προμηθευτών, αλλά και του τρόπου λειτουργίας μιας ξενοδοχειακής επιχείρησης, αφού οικογενειακώς κατέχουν ήδη αντίστοιχα πλωτά καταλύματα στις Μαβίδες, αποφασίζει να προβεί στην εν λόγω μελέτη σκοπιμότητας για την ανέγερση πλωτού τουριστικού καταλύματος και στον ελληνικό χώρο.

Σε ό,τι αφορά την τοποθεσία, ο ίδιος βρισκόταν ανάμεσα σε δύο φυσικές λίμνες: στην λίμνη Ηραίου/Βουλιαγμένης στο νομό Κορινθίας και στην λίμνη Κουμουνδούρου στο νομό Αττικής, όπου εν τέλει βάσει της μελέτης διαπιστώθηκε πως η πρώτη τοποθεσία είναι καταλληλότερη αφού και τη γνωρίζει καλύτερα.

Το συνολικό κόστος επένδυσης φθάνει περίπου τα 750.217,11€, εκ των οποίων οι 400.000€ θα προέλθουν από επιδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης περί επενδύσεων σε τέτοιες υποδομές. Το τελευταίο αποτελεί σημαντικό κίνητρο στην πραγματοποίηση του εν λόγω εγχειρήματος. Επιπλέον, το μετοχικό κεφάλαιο θα φθάσει τις 50.217,11€ και θα παρθεί δάνειο στο όνομα του επενδυτή ύψους 300.000€.

Κεφάλαιο 3. Ανάλυση της αγοράς και Μάρκετινγκ

3.1 Εκτιμήσεις του τουριστικού κλάδου για τα έτη 2014-2015-2016.

Ο αριθμός των διεθνών αφίξεων στη χώρα μας με όλα τα μέσα διαμορφώθηκε το 2015 στα 26 εκατομμύρια, υψηλότερα κατά 2 εκατομμύρια σε σύγκριση με το 2014. Όπως υποστήριξε ο πρόεδρος, κ. Γιάννης Ρέτσος, της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ξενοδόχων: «Ο τουρισμός έχει δυναμική και το 2016, χρειάζεται πολιτική σταθερότητα και στρατηγική για τη στήριξη του τομέα. Το 2016 προδιαγράφεται με πολύ καλές προοπτικές, εφόσον επικρατήσει ομαλότητα στη χώρα. Ωστόσο, μεγάλο πρόβλημα αντιμετωπίζει ο εσωτερικός τουρισμός, ο οποίος αν και ανέκαμψε το 2014, εφέτος έχει πληγεί σημαντικά μετά τα capital controls. Επίσης, υπάρχει ανησυχία για τα οικονομικά αποτελέσματα των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, καθώς οι τιμές είναι συμπιεσμένες λόγω των προσφορών και το 2016 θα επιβαρυνθούν με επιπλέον κόστη.

Εστιάζοντας στη μεγάλη αύξηση των αφίξεων που παρατηρείται στην Αθήνα, το διάστημα Ιανουαρίου 2015 – Αυγούστου 2015, ανέρχεται σε ποσοστό 26% και οι πληρότητες στα ξενοδοχεία της πρωτεύουσας το επτάμηνο ενισχύθηκαν κατά 8%, καθώς μεγάλη μερίδα των επισκεπτών διαμένουν σε σπίτια που νοικιάζονται παράνομα. Για το θέμα αυτό πρέπει να υπάρξουν συγκεκριμένες προδιαγραφές καθώς και σχετικές φορολογήσι². Η ανοδική πορεία του ελληνικού τουρισμού συνεχίστηκε και κατά τον μήνα Αύγουστο αφού σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία από τα κυριότερα αεροδρόμια της χώρας, που δημοσιοποίησε ο ΣΕΤΕ, οι διεθνείς αφίξεις κατέγραψαν αύξηση +4,6%, σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2014, φθάνοντας σχεδόν τα 3 εκατομμύρια αφίξεις. Σε επίπεδο οκταμήνου, σημειώθηκε αύξηση +6,3%, με συνολικά 11,7 εκατ. αφίξεις. Η Αθήνα, όπως σημειώνει ο ΣΕΤΕ, συνεχίζει την εντυπωσιακή της πορεία και τον Αύγουστο, καταγράφοντας αύξηση +23% σε σχέση με τον Αύγουστο του 2014 και +26% σε επίπεδο οκταμήνου. Με θετικό πρόσημο κινείται και το σύνολο σχεδόν όλων των προορισμών στο οκτάμηνο Ιανουάριος – Αύγουστος 2015, με μόνες εξαιρέσεις τη Ρόδο, την Κω και το Ηράκλειο Κρήτης, όπου καταγράφονται μειώσεις -2,3%, -2,1% και -1,7% αντίστοιχα³.

Ωστόσο, για τον Σεπτέμβριο 2015 σύμφωνα με την Υπηρεσία Πολιτικής Αεροπορίας (ΥΠΑ) και Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών (ΔΑΑ, επεξεργασία: SETE Intelligence) έχουμε τον εξής πίνακα:

² <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=736443> , προσπέλαση στις 05/04/2016.

³ <http://www.blogagrohunter.gr/2015/09/11/o-tourismos-antexe-to-2015-esiodoxia-ke-gia-to-2016/> , προσπέλαση στις 05/04/2016.

Πίνακας 1. Διεθνείς αφίξεις στα κυριότερα αεροδρόμια (Σεπτέμβριος 2015)

2015	Αθήνα	Θεσσαλονίκη	Κως	Ηράκλειο	Χανιά	Καλαμάτα
	Athens	Thessaloniki	Kos	Herakleion	Chania	Kalamata
Ιανουάριος	186.527	77.696	0	183	2.375	0
Φεβρουάριος	151.788	68.364	0	300	1.825	38
Μάρτιος	217.741	87.262	914	7.204	6.245	1.476
Απρίλιος	312.606	115.252	17.299	100.905	48.434	3.108
Μάιος	412.352	146.690	128.930	310.903	124.470	10.481
Ιούνιος	508.988	194.746	169.100	418.765	157.285	15.767
Ιούλιος	603.752	223.582	221.740	541.721	197.809	18.127
Αύγουστος	564.678	214.011	221.975	558.317	181.951	18.836
Σεπτέμβριος	470.000	160.133	156.249	426.698	146.420	13.040
Οκτώβριος	0	0	0	0	0	0
Νοέμβριος	0	0	0	0	0	0
Δεκέμβριος	0	0	0	0	0	0
Τρέχον έτος	3.428.432	1.287.736	916.207	2.364.996	866.814	80.873

Πηγή: Υπηρεσία Πολιτικής Αεροπορίας (ΥΠΑ) και Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών

Πίνακας 2. Διεθνείς αφίξεις στα κυριότερα αεροδρόμια (Έτος 2014)

2014	Αθήνα	Θεσσαλονίκη	Κως	Ηράκλειο	Χανιά	Καλαμάτα
	Athens	Thessaloniki	Kos	Herakleion	Chania	Kalamata
Ιανουάριος	142.771	61.950	2	81	1.612	4
Φεβρουάριος	119.287	56.701	0	59	1.313	237
Μάρτιος	164.468	72.106	0	994	2.024	1.344
Απρίλιος	255.382	115.864	23.677	108.996	49.548	2.641
Μάιος	334.468	144.834	121.974	325.142	124.555	8.320
Ιούνιος	403.813	196.397	179.351	440.258	158.291	17.440
Ιούλιος	469.466	239.596	225.588	534.601	198.064	20.522
Αύγουστος	458.426	224.016	225.576	557.826	180.087	20.668
Σεπτέμβριος	381.506	172.737	167.296	420.303	145.618	14.813
Οκτώβριος	316.589	123.164	67.466	202.633	69.465	12.032
Νοέμβριος	179.706	72.331	433	4.228	3.489	9.553
Δεκέμβριος	162.765	90.118	4	581	1.549	1.049
Σύνολο	3.388.647	1.569.814	1.011.367	2.595.702	935.615	108.623
Τρέχον έτος	2.729.587	1.284.201	943.464	2.388.260	861.112	85.989

Πηγή: Υπηρεσία Πολιτικής Αεροπορίας (ΥΠΑ) και Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών

Ιούλιος 2016		Αθήνα	Θεσσαλονίκη	Ρόδος	Κως	Χανιά	Καλαμάτα
		Athens	Thessaloniki	Rhodes	Kos	Chania	Kalamata
Ιανουάριος	January	197.458	73.335	99	0	2.258	0
Φεβρουάριος	February	175.796	67.702	277	0	2.213	220
Μάρτιος	March	241.684	93.356	3.855	266	9.548	1.421
Απρίλιος	April	308.959	119.007	64.002	13.737	53.909	3.955
Μάιος	May	422.329	159.490	239.362	100.866	132.349	12.072
Ιούνιος	June	512.696	200.096	347.492	144.460	169.017	17.679
Ιούλιος	July	662.000	246.252	458.266	192.950	223.817	24.093
Αύγουστος	August						
Σεπτέμβριος	September						
Οκτώβριος	October						
Νοέμβριος	November						
Δεκέμβριος	December						
Σύνολο	Total	2.520.922	959.238	1.113.353	452.279	593.111	59.440
Ιούλιος 2015		Αθήνα	Θεσσαλονίκη	Ρόδος	Κως	Χανιά	Καλαμάτα
		Athens	Thessaloniki	Rhodes	Kos	Chania	Kalamata
Ιανουάριος	January	186.658	77.823	76	0	2.158	0
Φεβρουάριος	February	150.510	68.365	28	0	1.575	38
Μάρτιος	March	217.745	87.143	1.576	911	5.855	1.482
Απρίλιος	April	312.663	114.553	60.603	17.299	48.176	3.088
Μάιος	May	406.669	145.280	226.113	128.753	124.066	10.248
Ιούνιος	June	508.215	192.149	316.806	169.089	157.011	15.681
Ιούλιος	July	603.743	220.962	410.758	221.746	197.631	18.003
Αύγουστος	August	564.678	211.780	419.703	222.056	181.796	18.982
Σεπτέμβριος	September	472.270	158.470	318.483	156.238	146.078	12.951
Οκτώβριος	October	336.535	119.530	133.286	54.516	70.778	5.065
Νοέμβριος	November	202.728	71.448	551	54	2.780	872
Δεκέμβριος	December	189.838	89.285	198	0	1.890	98
Σύνολο	Total	4.152.252	1.556.788	1.888.181	970.662	939.794	86.508
Τρέχον έτος	ytd	2.386.203	906.275	1.015.960	537.798	536.472	48.540

Οι διανυκτερεύσεις ταξιδιωτών στην Ελλάδα διαμορφώθηκαν στις 166.232 χιλ. την περίοδο Ιανουαρίου - Σεπτεμβρίου 2014 έναντι 145.110 χιλ. την αντίστοιχη περίοδο του 2013, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 14,6%. Το γεγονός αυτό οφείλεται στην αύξηση κατά 15,9% των διανυκτερεύσεων των κατοίκων χωρών της ΕΕ των 28 και στην παράλληλη αύξηση κατά 13,7% των διανυκτερεύσεων των κατοίκων χωρών εκτός της ΕΕ των 28. Η αύξηση των διανυκτερεύσεων των κατοίκων χωρών της ΕΕ των 28 είναι αποτέλεσμα της αύξησης κατά 25,9% των διανυκτερεύσεων από τις χώρες της ΕΕ των 28 εκτός της ζώνης του ευρώ, καθώς και της αύξησης κατά 10,9% των διανυκτερεύσεων από τις χώρες της ζώνης του ευρώ. Αύξηση παρουσιάζουν οι διανυκτερεύσεις από τη Γερμανία κατά 4,9% και από τη Γαλλία και το Ηνωμένο Βασίλειο κατά 27,4% και 10,3% αντίστοιχα. Από τις λοιπές χώρες εκτός της ΕΕ των 28, μείωση παρουσίασαν οι διανυκτερεύσεις από τη Ρωσία κατά 6,2%, ενώ αυτές από τις ΗΠΑ αυξήθηκαν κατά 23,8%.

Πίνακας 3. Αφίξεις αλλοδαπών & Διανυκτερεύσεις (2007-2014)

ΕΤΟΣ	ΑΦΙΞΕΙΣ	ΔΙΑΝ/ΣΕΙΣ
2007	16.165.283	64.085.254
2008	14.938.806	64.073.727
2009	14.914.534	64.292.443
2010	15.007.490	65.059.095
2011	16.427.247	69.138.050
2012	15.517.621	63.054.739
2013	17.919.580	70.089.017
2014	22.033.463	72.841.000*
*στοιχεία Eurostat δεκαμήνου		
2014 – Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ		

Σύμφωνα με την Πανελλαδική Στατιστική Έρευνα που διεξήχθη από τις 16 έως τις 21 Οκτωβρίου 2015, οι επτά στους δέκα Έλληνες πιστεύουν ότι ο πολιτισμός μπορεί να βοηθήσει στην έξοδο της χώρας από την κρίση και η συντριπτική πλειονότητα (86%) δηλώνει ότι πρέπει να επενδύσουμε στον πολιτισμό, καθώς μπορεί να αποτελέσει μοχλό ανάπτυξης. Επίσης, το 50% πιστεύει ότι η Ελλάδα προωθεί τον ελληνικό πολιτισμό στο εξωτερικό, ποσοστό πολύ μεγαλύτερο από το 23% που ίσχυε πριν πέντε χρόνια, αλλά οι περισσότεροι πιστεύουν ότι δεν λειτουργούν σωστά οι δομές

προώθησής του⁴. Η μέχρι τώρα πορεία της Αθήνας ως τουριστικού προορισμού, αλλά και η διαγραφόμενη έντονη ζήτηση του ελληνικού τουριστικού προϊόντος και για τα επόμενα χρόνια, κάνει τους ξενοδόχους να αισιοδοξούν και για τη νέα χρονιά.

Παρακάτω, θα δείτε αναλυτικά τους πίνακες από την **Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛ.ΣΤΑΤ)**, οι οποίοι δείχνουν την τουριστική κίνηση στην Ελλάδα:

Πίνακας 4. Μουσεία και αρχαιολογικοί χώροι, 2010-2014					
	2010	2011	2012	2013	2014
Μουσεία	115	156	165	150	153
Επισκέπτες (σε χιλ.)	3.136,8	3.061,5	2.975,7	3.376,9	4.154,1
Αρχαιολογικοί χώροι	81	94	97	117	123
Επισκέπτες (σε χιλ.)	5.547,1	6.517,6	6.693,8	8.167,9	9.953,2

Πίνακας 5. Αφίξεις μη κατοίκων στην Ελλάδα, κατά μέσο ταξιδιού, 2012-2014			
	2012	2013	2014
Σύνολο	15.517.621	17.919.580	22.033.462
Αεροπορικάς	10.992.903	12.302.448	14.057.215
Σιδηροδρομικάς(1)	6.895
Θαλασσίως	790.469	806.960	701.345
Οδικώς	3.734.249	4.810.172	7.268.007
...= Μη διαθέσιμα στοιχεία			
(1) Από το Μάιο 2014 η σιδηροδρομική σύνδεση της Ελλάδος με το εξωτερικό τέθηκε εκ νέου σε λειτουργία.			

Για την τουριστική σεζόν του 2016, ο πρόεδρος του ΣΕΤΕ⁵ εκτιμά ότι θα υποστεί την πίεση των αυξημένων συντελεστών του ΦΠΑ στις υπηρεσίες διαμονής και στην εστίαση. Οι Έλληνες ξενοδόχοι έχοντας σχεδόν διπλάσια επιβάρυνση σε σχέση με τον ΦΠΑ που υφίσταται στα πακέτα ανταγωνιστριών χωρών θα διαθέτουν μηδαμινά περιθώρια τιμολογιακών ελιγμών για την ενίσχυση της τουριστικής ζήτησης. Στις προκλήσεις για το 2016 είναι και ο αυξημένος συντελεστής ΦΠΑ, μέρος του οποίου θα απορροφηθεί και το υπόλοιπο θα περάσει στο πακέτο. Ήδη σε κάποιους προορισμούς της επικράτειας τα συμβόλαια για τη νέα χρονιά προβλέπουν αυξήσεις 5%. Παράλληλα υπάρχει το «μεγάλο ζήτημα» του μεταναστευτικού για τη χώρα, εστιάζοντας στις κοινωνικές, πολιτικές και οικονομικές του διαστάσεις, ενώ ήδη υπάρχουν θέματα με τους Tour Operators στα νησιά που αντιμετωπίζουν πιο έντονα το

⁴ <http://www.naftemporiki.gr/story/1024876/oi-ellines-pisteuoun-oti-i-ependusi-ston-politismo-mporei-na-boithisei-stin-eksodo-apo-tin-krisi#null>, προσπέλαση στις 07/04/2016.

⁵ <http://www.kathimerini.gr/826204/article/oikonomia/ellhnikh-oikonomia/diplasia-forologia-to-2016-gia-ton-ellhniko-toyrismo-se-sxesh-me-antagwnistries-xwres>, προσπέλαση στις 07/04/2016.

πρόβλημα. Αναμένεται ότι οι πράκτορες και οι ξενοδόχοι θα απορροφήσουν οι ίδιοι την αύξηση του ΦΠΑ από το 6% στο 13% που ισχύει ήδη στη διαμονή κι έτσι το κόστος των πακέτων δεν αναμένεται να αυξηθεί περισσότερο από 1%-2%. Σημαντικό γεγονός είναι ότι οι τουρίστες δεν θα επιβαρυνθούν την αύξηση του ΦΠΑ.

Την άποψη του διατύπωσε ο πρόεδρος της Βρετανικής Ένωσης Τουριστικών Πρακτόρων, ABTA, και της Sunvil Holidays, Noel Josephides, επισημαίνοντας ότι στα ίδια επίπεδα, αν όχι χαμηλότερες, θα είναι οι τιμές των ελληνικών πακέτων για τους Βρετανούς το 2016, παρά την κατάργηση του χαμηλού ΦΠΑ στα νησιά που επηρεάζει σε πρώτη φάση τη Μύκονο, τη Νάξο, την Πάρο, τη Σαντορίνη, τη Ρόδο και τη Σκιάθο. Επιπλέον, οι χαμηλότερες τιμές καυσίμων και το αδύναμο ευρώ σημαίνουν ότι οι πτήσεις και τα πακέτα θα είναι φθηνότερα και η πλεονάζουσα χωρητικότητα μπορεί να οδηγήσει σε μειώσεις τιμών. Όλοι λένε ότι η Ελλάδα θα έχει μια φανταστική χρονιά⁶.

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις των ιθυνόντων του Holiday Hypermarket, οι Άγγλοι που θα ταξιδέψουν στην Ελλάδα το 2016 θα είναι σημαντικά περισσότεροι από φέτος και ήδη διαφαίνεται τάση "αντικατάστασης" της Τουρκίας και της Τυνησίας, στις επιλογές τους. Μάλιστα για την τρέχουσα τουριστική περίοδο το Holiday Hypermarket, τονίζει ότι οι ακυρώσεις προς Ελλάδα λόγω της κρίσης και της οικονομικής αστάθειας ήταν περιορισμένες, ενώ συνολικά στο πρώτο εξάμηνο του 2015 οι πωλήσεις πακέτων για Ελλάδα σημείωσαν αύξηση 20%⁷.

Ο στόχος του 2016 δεν είναι άλλος από τη θωράκιση της ανταγωνιστικότητας του ελληνικού τουριστικού προϊόντος, το οποίο πρέπει να ξεπεράσει σειρά άμεσων προκλήσεων όπως η υπερφορολόγηση, ο υψηλός αθέμητος ανταγωνισμός των πειρατικών καταλυμάτων, η τόνωση του επενδυτικού ενδιαφέροντος και της ρευστότητας των επιχειρήσεων, καθώς και η επίλυση των σημαντικών εμποδίων στην χορήγηση βιομετρικής βίζας⁸.

3.2 Ξενοδοχειακά καταλύματα στην Ελλάδα & Λίμνες - Ανάλυση της αγοράς

- **Λίμνες & Ξενοδοχεία της Ελλάδας**

Σύμφωνα με το site visitgreece.gr⁹ στην Ελλάδα υπάρχουν δεκάδες φυσικές και τεχνητές λίμνες καθώς και πολλές λιμνοθάλασσες. Οι

⁶ <http://www.creteplus.gr/news/olotaxos-gia-rekor-ston-tourismo-%E2%80%93-dimofilis-kai-fthini-i-ellada-kai-to-2016-142873.html>, προσπέλαση στις 09/04/2016.

⁷ <http://money-tourism.blogspot.gr/2015/08/o-2016.html>, προσπέλαση στις 09/04/2016.

⁸ <http://www.typosthes.gr/gr/oikonomia/article/80767/tourismos-thetika-ta-prota-stoiheia-gia-to-2016/>, προσπέλαση στις 09/04/2016.

⁹ <http://www.visitgreece.gr/el/nature/lakes>, προσπέλαση στις 09/04/2016.

περισσότερες λίμνες περιέχουν γλυκό νερό και έχουν σχηματιστεί, κυρίως, μακριά από τις ακτές της θάλασσας ως αποτέλεσμα τεκτονικών ή ηφαιστειακών δυνάμεων ή από την τήξη των παγετώνων. Οι λιμνοθάλασσες, που είναι αβαθείς παράκτιες υδατοσυλλογές οι οποίες επικοινωνούν με τη θάλασσα μέσω ενός μικρότερου ή μεγαλύτερου ανοίγματος, μπορεί να μετατραπούν σε **λίμνες γλυκού νερού**, όταν για κάποιο λόγο διακοπεί η εισροή αλμυρού νερού από τη θάλασσα και παρουσιαστεί ικανοποιητική εισροή γλυκού νερού από ρέουσες υδατοσυλλογές.

Υπάρχουν και λίμνες με αλμυρό ή υφάλμυρο νερό, όταν το υπόστρωμά τους περιέχει πολλά διαλυτά άλατα ή όταν δέχονται εισροές αλμυρού νερού. Οι τεχνητές λίμνες, που δημιουργήθηκαν από την κατασκευή φραγμάτων σε ρυάκια, χείμαρρους ή ποτάμια ώστε να αποταμιεύουν το νερό τους για ποικίλους σκοπούς (άρδευση, γεωργία, ύδρευση), είναι η σπουδαιότερη κατηγορία τεχνητών υγρότοπων στην Ελλάδα. Καλύπτουν σημαντική έκταση και έχουν συμβάλει στη δημιουργία σημαντικών οικοσυστημάτων στο ελληνικό υγροτοπικό κεφάλαιο. Η Ελλάδα διαθέτει διεθνούς σημασίας προστατευόμενους **υγρότοπους** που περιλαμβάνονται στη διεθνή σύμβαση της Ramsar (1971), η οποία έχει υπογραφεί από τη χώρα μας και έχει κυρωθεί με το Ν.Δ. 191/74.



Εικόνα 1. Οι λίμνες της Ελλάδας (http://photodentro.edu.gr/photodentro/ged20_gr-lakes_pidx0013256/)

Η Ελλάδα έχει σήμερα περισσότερους από 400 μικρούς και μεγάλους υγροτόπους συνολικού εμβαδού πάνω από 2 εκατομμύρια στρέμματα. Πολλοί από αυτούς είναι σύνθετοι και σχηματίζουν μωσαϊκό υγροτόπων ή υγροτοπικά συμπλέγματα. Πριν από δύο γενεές η Ελλάδα είχε τριπλάσια έκταση υγροτόπων.

Ο αριθμός και το συνολικό εμβαδόν των υγροτόπων στην Ελλάδα, με βάση την προηγούμενη κατηγοριοποίηση, παρουσιάζεται στον πίνακα 1 σύμφωνα με την απογραφή που διενήργησε το ΕΚΒΥ το 1994. Είναι βέβαιο ότι υπάρχουν τουλάχιστον άλλοι 15 υγροτόποι που δεν είχαν περιληφθεί σε εκείνη την απογραφή. Αρκετοί από τους υγροτόπους του πίνακα αποτελούν συμπλέγματα περισσότερων υγροτόπων, που, αν προσμετρούνταν ως ξεχωριστές εγγραφές, ο συνολικός αριθμός, μαζί με εκείνους που εντοπίστηκαν μεταγενέστερα, θα έφθανε τους 415 περίπου.

Παρακάτω θα δούμε πίνακες υγροτόπων που ανήκουν στον ελληνικό χώρο¹⁰:

Πίνακας 6. Τύπος, αριθμός ανά τύπο και εμβαδόν των υγροτόπων της Ελλάδος

ΤΥΠΟΣ ΥΓΡΟΤΟΠΟΥ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΝΑΤΥΠΟ	% ΣΥΝΟΛΙΚΟΥΑΡΙΘΜΟΥ	ΕΜΒΑΔΟΝ(στρ.)	% ΣΥΝΟΛΙΚΟΥΕΜΒΑΔΟΥ	ΜΗΚΟΣ (km)
δέλτα	12	3,2	680.300	33,58	-
έλη	75	19,8	58.326	2,88	-
λίμνες	56	14,8	597.673	29,50	-
λιμνοθάλασσες	60	15,9	287.665	14,20	-
πηγές	17	4,5	1331	0,06	-
εκβολές	42	11,1	42.646	2,10	-
τεχνητές λίμνες	25	6,6	358.235	17,68	-
ποταμοί	91	24,1	-	-	4.268
ΣΥΝΟΛΟ	378	100,0	2.026.176	100,0	4.268

Όσον αφορά τις λιμνοθάλασσες¹¹ είναι αβαθείς παράκτιες υδατοσυλλογές που επικοινωνούν με τη θάλασσα μέσω ενός, συνήθως, διαύλου. Ευνοϊκές συνθήκες σχηματισμού τους είναι οι εξής: επίπεδες και αμμώδεις ακτές, εκβολή ποταμού και κατάλληλη δράση των θαλασσίων ρευμάτων.

Το νερό των λιμνοθαλασσών προέρχεται από τα ατμοσφαιρικά κατακρημνίσματα, από ποταμούς ή χειμάρρους και από τη θάλασσα. Πρόκειται για εξαιρετικώς δυναμικά συστήματα. Οι υδρολογικές συνθήκες και η αλατότητα του νερού μεταβάλλονται ταχύτατα. Μεταβολές, αλλά βραδύτερες, υφίσταται και η γεωμορφολογία τους.

¹⁰ http://www.ekby.gr/ekby/el/Greek_Wetlands_main_el.html , προσπέλαση στις 15/04/2016.

¹¹ http://www.ekby.gr/ekby/el/Greek_Wetlands_main_el.html , προσπέλαση στις 15/04/2016.

Οι λιμνοθάλασσες θεωρούνται από τα πιο παραγωγικά οικοσυστήματα σε ψάρια υψηλής εμπορικής αξίας. Επιτελούν σε υψηλό βαθμό πολλές φυσικές λειτουργίες και ιδίως τη λειτουργία της εξαγωγής τροφής (στη γειτονική θαλάσσια ζώνη). Οποιαδήποτε, έστω και μικρή, ανθρώπινη παρέμβαση στις λιμνοθάλασσες μπορεί να έχει δυσανάλογα μεγάλες συνέπειες στην ισορροπία τους ως προς την υδρολογία, την αλατότητα και τη βιωτή τους. Ως εκ τούτου η μελέτη των παραγόντων αυτών προκειμένου να εκπονηθεί το σχέδιο διαχείρισής τους πρέπει να βασίζεται, ει δυνατόν, σε πολυετή δεδομένα. Επίσης η παρακολούθηση των απαραίτητων γνωρισμάτων τους πρέπει να γίνεται σε πυκνά χρονικά διαστήματα, ιδίως κατά τα πρώτα έτη εφαρμογής του διαχειριστικού σχεδίου.

Έπειτα παρακάτω θα δείτε τους πίνακες (Πίνακες 6, 7, 8, 9) που αφορούν τη μέση ετήσια πληρότητα ξενοδοχειακών καταλυμάτων (2011-2013), τις σχετικές αφίξεις, το ξενοδοχειακό δυναμικό Ελλάδας (2013) αλλά και την εξέλιξη τουριστικών εσόδων:

Πίνακας 7. Μέση πληρότητα ξενοδοχειακών καταλύματα (2011-2013)			
Περιφέρειες	2011	2012	2013
Νότιο Αιγαίο	61.8%	54.2%	53.8%
Αττική	40.3%	33.6%	37.4%
Κρήτη	61.1%	57.3%	60.7%
Κεντρική Μακεδονία	44.8%	42.2%	43.4%
Ιόνιοι Νήσοι	58.9%	53.9%	57.6%
Πελοπόννησος	30.2%	23.2%	25.3%
Στερεά Ελλάδα	26.5%	20.7%	21.1%
Θεσσαλία	29.3%	25.3%	26.6%
Δυτική Ελλάδα	33.1%	27.7%	29.1%
Αν. Μακεδονία και Θράκη	30.4%	29.8%	27.5%
Βόρειο Αιγαίο	37.8%	29.9%	32.9%
Ήπειρος	30.3%	25.2%	26.4%
Δυτική Μακεδονία	20.1%	17.2%	18.7%
Σύνολο	48.3%	43.2%	45.2%
Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ			

Πίνακας 8. Ξενοδοχειακό δυναμικό Ελλάδας (2013)

Περιφέρειες	Μονάδες	Δωμάτια	Κλίνες
Κεντρική Ελλάδα	1.267	48.980	91.815
Πελοπόννησος	840	27.113	53.129
Ιόνιο	916	46.819	89.917
Ήπειρος	380	7.723	15.228
Αιγαίο	395	11.766	22.273
Κρήτη	1.540	87.551	166.370
Δωδεκάνησα	1.040	73.702	143.864
Κυκλάδες	1.033	25.240	48.962
Θεσσαλία	573	14.619	28.523
Μακεδονία	1.586	54.233	106.408
Θράκη	107	3.586	6.956
Σύνολο	9.677	401.332	773.445
Πηγή: Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο			

Πίνακας 9. Αφίξεις μη κατοίκων από το εξωτερικό ανά χώρα προέλευσης (2011-2013)

Χώρα	2011	2012	2013	Μεταβολή 2013/12	Μερίδιο 2013
Γερμανία	2.240.481	2.108.787	2.267.546	7,5%	12,7%
Βρετανία	1.758.093	1.920.794	1.846.333	-3,9%	10,3%
Γαλλία	1.149.388	977.376	1.152.217	17,9%	6,4%
Ιταλία	938.232	848.079	964.314	13,7%	5,4%
Ρωσία	738.927	874.787	1.352.901	54,7%	7,5%
Σερβία – Μαυροβούνιο	692.059	620.450	778.765	25,5%	4,3%
Βουλγαρία	686.209	599.110	691.874	15,5%	3,9%
Ολλανδία	560.723	478.483	580.867	21,4%	3,2%
Τουρκία	552.090	602.306	831.113	38%	4,6%
Πολωνία	450.618	254.682	385.474	51,4%	2,2%
Κύπρος	439.757	424.827	399.008	-6,1%	2,3%
Βέλγιο	432.625	326.937	344.554	5,4%	1,9%
Αυστρία	310.358	236.416	236.476	0%	1,3%
Λοιποί	5.477.687	5.244.593	6.088.138	16,1%	34%
Σύνολο	16.427.247	15.517.621	17.919.580	15,5%	100%
Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ					

Έπειτα από έρευνες¹², το ξενοδοχειακό Δυναμικό το έτος 2015 για την Αττική φτάνει στα 664 μονάδες – 59.279 κλίνες ενώ στην Πελοπόννησο στα 664 μονάδες – 38.791 κλίνες.

Πίνακας 10. Εξέλιξη τουριστικών εσόδων (2007-2014)		
Έτος	Τουριστικές Εισπράξεις (€ εκατ.)	Ρυθμός Μεταβολής
2007	11.319,2	-
2008	11.635,9	2,8%
2009	10.400,3	-10,6%
2010	9.611,3	-7,6%
2011	10.504,7	9,3%
2012	10.442,5	-4,6%
2013	11.994,8	14,9%
2014 (10μηνο)	12.995,0	-

¹² <http://www.e-travelnews.gr/wp-content/uploads/2015/05/HOTELS10.png>, προσπέλαση στις 15/04/2016.

Πίνακας 11: Μερίδια αγοράς Ξενοδοχειακού κλάδου ανά περιφέρεια 2011¹³

Μάιος 2011									
Περιφέρεια	# of Rooms	Occupancy	# of Rooms Available per Month	# of Rooms Occ. Monthly	Average room Rate	Total Revenue	Actual Market share	Fair Market Share	Actual/Fair
Κεντρική Ελλάδα	143864	49%	4315920	2114800,8	75,3	159244500,2	21,60973895	17,42762516	123,9970378
Ήπειρος-Θεσσαλία	43751	36%	1312530	472510,8	56	26460604,8	3,590747318	5,299977953	67,75023122
Μακεδονία-Θράκη	113364	39%	3400920	1326358,8	68	90192398,4	12,23925587	13,73286783	89,12381607
Πελοπόννησος	53129	34%	1593870	541915,8	68	36850274,4	5,000642463	6,436024974	77,69768581
Αιγαίο	22273	39%	668190	260594,1	51	13290299,1	1,803515309	2,698141961	66,84286205
Κρήτη	166370	50%	4991100	2495550	66	164706300	22,3509141	20,15399264	110,9006761
Κυκλάδες-Δωδεκάνησα	192826	50%	5784780	2892390	61	176435790	23,94262506	23,35886148	102,4991097
Ιόνιο	89917	47%	2697510	1267829,7	55	69730633,5	9,462560931	10,892508	86,87219628
Σύνολα	825.494		24.764.820	11.371.950		736.910.800,4			

Αύγουστος 2011									
Περιφέρεια	# of Rooms	Occupancy	# of Rooms Available per Month	# of Rooms Occ. Monthly	Average room Rate	Total Revenue	Actual Market share	Fair Market Share	Actual/Fair
Κεντρική Ελλάδα	143864	57%	4315920	2460074,4	164	403452201,6	19,14614161	17,42762516	109,8608757
Ήπειρος-Θεσσαλία	43751	60%	1312530	787518	65	51188670	2,429198604	5,299977953	45,83412658

¹³ Γναφάκη (2012), «Μελέτη περίπτωσης ξενοδοχείων Elounda Beach Hotel & Elounda Bay Palace».

Μακεδονία-Θράκη	113364	66%	3400920	2244607,2	102	228949934,4	10,86499925	13,73286783	79,11675389
Πελοπόννησος	53129	75%	1593870	1195402,5	95	113563237,5	5,389232773	6,436024974	83,73542357
Αιγαίο	22273	74%	668190	494460,6	70	34612242	1,642551173	2,698141961	60,87712198
Κρήτη	166370	87%	4991100	4342257	106	460279242	21,84291352	20,15399264	108,3800809
Κυκλάδες-Δωδεκάνησα	192826	89%	5784780	5148454,2	109	561181507,8	26,63130992	23,35886148	114,0094518
Ιόνιο	89917	88%	2697510	2373808,8	107	253997541,6	12,05365315	10,892508	110,6600349
Σύνολα	825.494		24.764.820	19.046.582,7		2.107.224.577			

3.3 Κατηγοριοποίηση των πλωτών καταλύματων

- **Ορισμός πλωτού τουριστικού καταλύματος και οι κατηγορίες του**

Αρχικά, όταν λέμε **τουριστικό κατάλυμα** εννοούμε την κάθε εγκατάσταση, η οποία διατίθεται τακτικά ή περιστασιακά για τη διανυκτέρευση των τουριστών¹⁴. Όταν κάποιος όμως διαβάζει ή ακούει τη φράση «**πλωτό τουριστικό κατάλυμα**» αναφέρεται στη ναύλωση των κρουαζιερόπλοιων ή των yachts με στόχο τη διαμονή των τουριστών σε αυτά. Τέτοιου είδους πλωτά ονομάζονται **pontoon**¹⁵, δηλαδή σχεδίες τα οποία επιπλέουν στο νερό και μπορούν να μετακινηθούν.

Σύμφωνα με την booking αυτά τα πλωτά είναι:

Περιφέρειες Εμφάνιση πλωτών καταλυμάτων κοντά σε:	
Αττική 60 πλωτά καταλύματα	Ελληνικά Νησιά 27 πλωτά καταλύματα
Νότιο Αιγαίο 14 πλωτά καταλύματα	Κυκλάδες 11 πλωτά καταλύματα
Κρήτη 10 πλωτά καταλύματα	Αττική - Νησιά Σαρωνικού Κόλπου 10 πλωτά καταλύματα
Διαδρομή Μαραθωνίου Αθηνών 8 πλωτά καταλύματα	Μύκονος 7 πλωτά καταλύματα
Ηράκλειο 5 πλωτά καταλύματα	Κεντρική Κρήτη 6 πλωτά καταλύματα
Δυτική Κρήτη 3 πλωτά καταλύματα	Μακεδονία 4 πλωτά καταλύματα

Πόλεις Εμφάνιση πλωτών καταλυμάτων σε κοντινές πόλεις:	
Λαύριο 29 πλωτά καταλύματα	Καλαμάκι 21 ξενοδοχεία
Αθήνα 8 πλωτά καταλύματα	Τούρλος 4 πλωτά καταλύματα
Χανιά Πόλη 3 πλωτά καταλύματα	Θεσσαλονίκη 3 πλωτά καταλύματα



Η άλλη κατηγορία, στην οποία αναφέρεται η παρούσα διπλωματική εργασία είναι τα πλωτά τύπου **semi-submersible**, τα οποία είναι πάνω στη θάλασσα,

¹⁴<http://eclass.teipat.gr/eclass/modules/document/file.php/607143/Orismoistatistikontourismou.pdf> , προσπέλαση στις 29/05/2016.

¹⁵ Watanabe E. & Wang C.M. & Utsunomiya T. & Moan T., (2004), «Very large floating structures: applications, analysis and design», Centre for Offshore Research and Engineering, National University of Singapore. p. 1-25.

στηρίζονται σε στήλους σωληνώσεων και δεν μετακινούνται. Σύμφωνα με έρευνα που έκανα, δεν υπάρχει αντίστοιχο πλωτό κατάλυμα στην Ελλάδα, παρά μόνο στο εξωτερικό.

Ένα από τα πιο ευρέως γνωστά πλωτά καταλύματα, αυτού του είδους είναι τα “Floating houses” στο Amsterdam (Εικόνα 2, παρακάτω):



Συμπερασματικά, το semi-submersible πλωτό, στο οποίο θα γίνει η παρούσα οικονομοτεχνική μελέτη για την ίδρυσή του, βρίσκεται στον κλάδο των ξενοδοχειακών μονάδων και ειδικά των πλωτών καταλυμάτων. Στην υπάρχουσα μελέτη, το συγκρότημα αυτών των πλωτών καταλυμάτων θα γίνει στη λίμη Ηραίου/Βουλιαγμένης στο νομό Κορινθίας.

Συγκεκριμένα, η Λίμνη Βουλιαγμένης ή Ηραίου είναι λιμνοθάλασσα που βρίσκεται 16 χιλιόμετρα βορειοδυτικά του Λουτρακίου, πολύ κοντά στην περιοχή του αρχαιολογικού χώρου του Ηραίου και στον οικισμό Περαχώρα. Έχει μέγιστο μήκος 2 χλμ. και μέγιστο πλάτος περίπου 1 χλμ. Το βάθος της δεν υπερβαίνει τα 40 μέτρα. Διαθέτει παραλία με άμμο εν αντιθέση με την παραλία του Λουτρακίου. Επικοινωνεί με τα νερά του Κορινθιακού κόλπου από ένα πολύ στενό κανάλι που το πλάτος του δεν υπερβαίνει τα 6 μέτρα. Στην αρχαιότητα ονομαζόταν Εσχατιώτις αλλά και Γοργωπίς, όνομα που πήρε από την Γόργη κόρη του Μεγαρέα που πνίγηκε στην λίμνη. Στην περιοχή κοντά στο στενό κανάλι της λίμνης έχουν εντοπιστεί ίχνη ανθρώπινης εγκατάστασης της πρωτοελλαδικής περιόδου, δείγμα ότι η περιοχή κατοικείται από την 3η χιλιετία π.Χ. Σε λιγότερο από μία ώρα από την Αθήνα φτάνετε στο Λουτράκι και περίπου 20 λεπτά πιο μετά απλώνεται μπροστά σας η απρόσμενη ομορφιά της Λίμνης Βουλιαγμένης. Η λίμνη δημιουργήθηκε από καθίζηση του εδάφους στην αρχαιότητα και το νερό είναι εμφανώς αλμυρότερο της ανοιχτής θάλασσας. Κάθε περίπου 6 ώρες το νερό της λίμνης ανανεώνεται από το στενό άνοιγμα έτσι τα νερά, ακόμα και με πολύ

κόσμο, παραμένουν πεντακάθαρα. Κάνοντας το γύρο της λίμνης θα παρατηρήσετε ότι η μία της πλευρά είναι γαλήνια και ήρεμη ενώ η απέναντι σχεδόν τρικυμιάδης. Άλλο ένα «δώρο» της παλίρροιας, που δίνει χαρακτήρα σε τούτη την άκρη της Κορινθίας, εδώ που τα Γεράνεια ενώνονται με το νερό. Σήμα κατατεθέν της περιοχής το μικρό εκκλησάκι του Αγίου Νικολάου, προστάτη των ναυτικών, και τα πολλά ταβερνάκια σε όλη την περίμετρο της λίμνης. Σε κοντινή απόσταση βρίσκεται ο Φάρος του Ηραίου, ή Φάρος Μελαγκάβι, όπως είναι η επίσημη ονομασία του¹⁶.

Συγκεντρωτικά, σύμφωνα με τη wikipedia.org¹⁷:

Πίνακας 12. Η λίμνη Βουλιαγμένη της Περαχώρας	
Νομός	Νομός Κορινθίας
Μέγιστο Μήκος	2 χλμ
Μέγιστο Πλάτος	1 χλμ
Μέγιστο Βάθος	40 μέτρα
Πόλεις	Λουτρακίου, Ηραίου, Περαχώρα

¹⁶ <http://www.mythicalpeloponnese.gr/blog/%CE%BB%CE%AF%CE%BC%CE%BD%CE%B7-%CE%B2%CE%BF%CF%85%CE%BB%CE%B9%CE%B1%CE%B3%CE%BC%CE%AD%CE%BD%CE%B7%CF%82/>, προσπέλαση στις 29/05/2016.

¹⁷ [https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%9B%CE%AF%CE%BC%CE%BD%CE%B7_%CE%92%CE%BF%CF%85%CE%BB%CE%B9%CE%B1%CE%B3%CE%BC%CE%AD%CE%BD%CE%B7_\(%CE%9A%CE%BF%CF%81%CE%B9%CE%BD%CE%B8%CE%AF%CE%B1%CF%82\)](https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%9B%CE%AF%CE%BC%CE%BD%CE%B7_%CE%92%CE%BF%CF%85%CE%BB%CE%B9%CE%B1%CE%B3%CE%BC%CE%AD%CE%BD%CE%B7_(%CE%9A%CE%BF%CF%81%CE%B9%CE%BD%CE%B8%CE%AF%CE%B1%CF%82)), προσπέλαση στις 29/05/2016.

Παρακάτω θα γίνει μια ανάλυση του χώρου που θα πραγματοποιηθεί η οικονομοτεχνική μελέτη μας, ώστε να αναλύσουμε και τι περιέχει η Λίμνη Ηραίου/Βουλιαγμένης για μια τέτοια επένδυση.



Εικόνα 3: Ηλιοβασίλεμα στον αρχαιολογικό χώρο Ηραίου

Στο δυτικότερο άκρο της Αττικής γης, εκεί όπου σμίγουν τα νερά του Σαρωνικού με αυτά του Κορινθιακού Κόλπου και σε απόσταση αναπνοής από την πόλη της Κορίνθου βρίσκεται το πασίγνωστο **Λουτράκι**.

Χρησιμοποιώντας ως εφελτήριο το Λουτράκι εύκολα θα εκδράμετε τόσο προς τα Γεράνεια Ορη (προστατευόμενη περιοχή «Natura 2000») όσο και προς τα παράλια



Εικόνα 4: Το εκκλησάκι του Αγ. Νικολάου στη λίμνη Ηραίου.

του Κορινθιακού. Από τον νέο περιφερειακό δρόμο θ' αναζητήσετε τη διαδρομή που σκαρφαλώνει με τολμηρές στροφές όλο και ψηλότερα, στη ράχη των Γερανείων.



Εικόνα 5: Πανοραμική άποψη της λίμνης Ηραίου.

Ιαματικά Λουτρά: Η πρώτη καταγραμμένη αναφορά στα νερά του Λουτρακίου γίνεται από τον Ξενοφώντα. Αργότερα εδώ θεραπεύτηκε ο Ρωμαίος στρατηγός Σύλλας.

Στη γαλήνη της Βουλιαγμένης: Η μικρή γαλάζια λίμνη απέχει από τη θάλασσα μόλις λίγα μέτρα και επικοινωνεί μ' αυτήν με στενό διάυλο. Η περιοχή, αν και αναπτύσσεται με γοργούς ρυθμούς, κρατά ακόμη τον χαρακτήρα της και συνεπαίρνει με τα χρώματα και τη γαλήνη της.

Αρχαίο Ηραίο: Συνεχίστε για δυο ακόμη χιλιόμετρα τον ασφάλτινο δρόμο δυτικά από τη Λίμνη της Βουλιαγμένης, περάστε το πυκνό πευκόδασος και καταλήξτε στο ακρωτήρι με τον αρχαιολογικό χώρο του Ηραίου.



Εικόνα 6: Μυλοκοπή, μια από τις άγνωστες παραλίες της περιοχής.

Το Ηραίο αποτελείται από δύο τμήματα, αφιερωμένα στην Ηρα Ακραιά και στην Ηρα Λιμενία αντίστοιχα. Η λατρεία της σεβαστής θεάς άρχισε στη Γεωμετρική περίοδο, ενώ το 800 π.Χ. οικοδομήθηκε προς τιμήν της ο πρώτος αψιδωτός ναός.

Λουτράκι: Μπροστά από τη σύγχρονη λουτρόπολη απλώνεται μια εκτεταμένη αμμουδερή παραλία (3 χλμ. μήκος), οργανωμένη και δημοφιλής. Σε ελάχιστη απόσταση βρίσκονται δεκάδες εστιατόρια και καφέ. Στην έξοδο του Λουτρακίου προς τη Βουλιαγμένη υπάρχουν μικρές παραλίες κοντά σε ξενοδοχειακά συγκροτήματα.

Όρμος Αγριλιού: Πηγαίνοντας παραλιακά από Λουτράκι για Βουλιαγμένη, θα δείτε δεξιά σας την ακτή Αγριλιού. Πρόκειται για μικρούς, συνεχόμενους όρμους που προσεγγίζονται με στενό ασφάλτινο δρόμο. Είναι πολυσύχναστοι και τους προτιμούν κυρίως οικογένειες.

Λίμνη Βουλιαγμένης: Στη λίμνη Βουλιαγμένη μπορείτε να βουτήξετε παντού. Τα νερά είναι στην αρχή ρηχά, ενώ αργότερα βαθαίνουν απότομα, είναι δε ιδιαίτερα ζεστά και επιτρέπουν το κολύμπι όλο το φθινόπωρο. Η πιο ωραία παραλία βρίσκεται στις δυτικές όχθες και είναι στρωμένη με ψιλή λευκή άμμο.

Αρχαίο Ηραίο: Μπροστά από τον αρχαιολογικό χώρο αναπτύσσεται μια θαυμάσια μικροσκοπική παραλία με βαθιά γαλάζια νερά.

Μυλοκοπή - Σκαλωσιά: Αν θελήσετε να αναζητήσετε τις κρυφές ομορφιές αυτού του εντυπωσιακού τόπου αφήστε τη λίμνη της Βουλιαγμένης και εξερευνήστε τις βόρειες ακτές του Κορινθιακού.

Δειλινό στο ακρωτήριο Μελαγκάβι: Από εδώ προσεγγίζεται εύκολα και ο παλιός πέτρινος φάρος που σηματοδοτεί το ακρωτήριο Μελαγκάβι από το 1897. Από το ύψωμα του φάρου το αρχαίο λιμάνι φαντάζει χαμηλά σαν ζωγραφιά σε γαλάζιο καμβά. Αν έρθετε αργά το δειλινό πιθανόν να απολαύσετε το ομορφότερο ηλιοβασίλεμα στον Κορινθιακό Κόλπο!



Εικόνα 7: Ο παλιός πέτρινος φάρος σηματοδοτεί το ακρωτήριο Μελαγκάβι από το 1897.

Λαογραφικό Μουσείο: Εκτός από τα Ιαματικά του Λουτρά, την κοσμοπολίτικη παραλία και φυσικά το Καζίνο, το Λουτράκι έχει και άλλα ενδιαφέροντα. Αν σας περισσέψει λίγος χρόνος αξίζει να επισκεφθείτε το Λαογραφικό Μουσείο όπου εκτίθενται έργα και αντικείμενα του 19ου αιώνα και βρίσκεται στην πλατεία 25ης Μαρτίου (τηλ. 27440-66600)

Γαλάζια λίμνη: Η λίμνη της Βουλιαγμένης, όπως είναι το σημερινό της όνομα, (κατά την αρχαιότητα ονομάζονταν Εσχατιώτης ή Γοργώπις) σχηματίστηκε από καθίζηση του εδάφους που εξαφάνισε ολόκληρη πόλη. Έχει πλάτος 1 χλμ., μήκος 2 και μέγιστο βάθος 40 μέτρα, ενώ επικοινωνεί με τη θάλασσα με διώρυγα πλάτους 6 μέτρων. Στην

περιοχή έχουν έρθει στο φως υπολείμματα πρωτοελλαδικών οικισμών που ανάγονται χρονολογικά στο 3000 π.Χ.



Εικόνα 8: Αποψη της προκυμαίας του Λουτρακίου και της κεντρικής οδού Λέκκα όπου βρίσκονται τα Ιαματικά Λουτρά.¹⁸

3.4 Pest Analysis (Macro-Περιβάλλον)

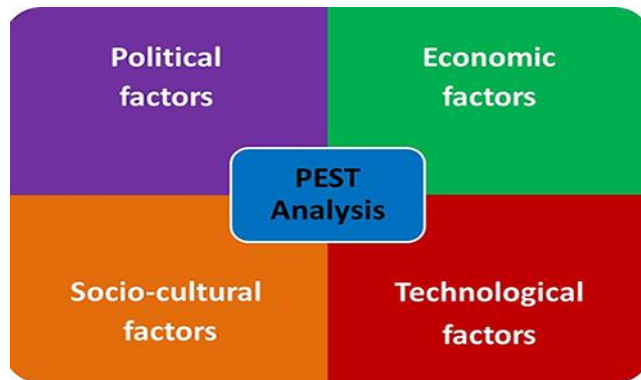
Η ανάλυση PEST είναι ένα στρατηγικό εργαλείο του Μάρκετινγκ που χρησιμοποιείται για την ανάλυση του Μακροπεριβάλλοντος μίας επιχείρησης. Με την έννοια του περιβάλλοντος δεν εννοούμε το φυσικό περιβάλλον αλλά τα συστήματα και τις δομές που περιβάλλουν μία επιχείρηση. Έτσι η **ανάλυση PEST¹⁹** αναλύει:

- Το Πολιτικό περιβάλλον (Political)
- Το Οικονομικό περιβάλλον (Economical)

¹⁸ http://www.ethnos.gr/peloponnisos/arthro/loutraki_limni_iraiou_zontani_loutropoli-63395398/, προσπέλαση στις 09/06/2016.

¹⁹ <https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%91%CE%BD%CE%AC%CE%BB%CF%85%CF%83%CE%B7%PEST>, προσπέλαση στις 09/06/2016.

- Το Κοινωνικό περιβάλλον (Social)
- και τέλος το Τεχνολογικό περιβάλλον (Technological)



Αναλυτικά:

- **Πολιτικό περιβάλλον:** περιλαμβάνει ζητήματα εθνικής τουριστικής πολιτικής, ενώ στοχεύει στην ουσιαστική ανάπτυξη και διαφοροποίηση του τουριστικού κλάδου.

Γενικότερα,

- Το πολιτικό περιβάλλον της Ελλάδας μπορεί να χαρακτηριστεί ως πολυτάραχο και ασταθές. Παρ' όλα αυτά, εξακολουθεί να κυριαρχεί ένα θετικό κλίμα για τον ελληνικό τουρισμό.
- Η έλλειψη σταθερότητας και ηρεμίας στην χώρα μας, αποτελεί αποτρεπτικό παράγοντα για τον τουρισμό, και κατ' επέκταση για τον κλάδο των πλωτών καταλυμάτων.
- Υπάρχουν υψηλά τέλη ελλιμενισμού, όπου στην Ελλάδα, συγκριτικά και με τις γειτονικές χώρες είναι αυξημένα αρκετά.
- Υπάρχει ο φόρος πολυτελείας (ειδικός φόρος) για τα πλωτά καταλύματα.
- Τέλος, όσον αφορά την νομοθεσία, η Ελλάδα προσπάθησε να αναπτύξει κάποια νομοθεσία για την ίδρυση και εκμετάλλευση πλωτών καταλυμάτων αλλά δεν κατάφερε να προχωρήσει ιδιαίτερα και να στηρίξει τον συγκεκριμένο κλάδο.

➤ **Οικονομικό περιβάλλον**

- Η διεθνής οικονομική ύφεση επηρεάζει αρνητικά τη ζήτηση για τουρισμό, ενώ η ισορροπία της ελληνικής οικονομίας είναι εύθραυστη και ανατρέψιμη. Το κράτος μας παραλύει συνεχώς οικονομικά.
- Αναφορικά με τον ξενοδοχειακό κλάδο, η εγκατάσταση σύγχρονων ξενοδοχειακών μονάδων επιφέρει αύξηση στον αριθμό των προσφερόμενων

θέσεων εργασίας και αυξάνεται το ποσό του ξένου συναλλάγματος μέσω των εισερχόμενων τουριστών. Πόσο μάλλον για το συγκεκριμένο πλωτό κατάλυμα που θεωρείται μοναδικό για τον ελληνικό χώρο.

- Η αξία της γης στην οποία βρίσκεται μία ξενοδοχειακή μονάδα συνεχώς αυξάνεται.
- Ανεργία.
- Αξιοποίηση όλων των δυνητικών πηγών χρηματοδότησης για την υλοποίηση έργων (πχ. ΕΣΠΑ).
- Υπάρχει δυσκολία δανειοδότησης μέσω τραπεζών ή άλλων πηγών χρηματοδότησης λόγω της οικονομικής κρίσης. Έτσι, η δραστηριοποίηση στον κλάδο των πλωτών καταλυμάτων απαιτεί μεγάλα κεφάλαια, πόσο μάλλον δάνεια.
- Υπάρχει επίσης μεγάλη έλλειψη εμπιστοσύνης λόγω αφερεγγυότητας. Δηλαδή οι περισσότερες συναλλαγές με αγορές του εξωτερικού είναι δύσκολες λόγω της οικονομικής κρίσης που διανύουμε.
- Τέλος, υπάρχει πτώση τιμών λόγω αποπληθωρισμού.

➤ **Κοινωνικό περιβάλλον**

- Αν και η ευρωπαϊκή οικονομία παρουσιάζει μείωση του ρυθμού ανάπτυξης, οι καταναλωτές δε μειώνουν το συνολικό διαθέσιμο ποσό χρημάτων τους για τις διακοπές τους. Συνεχώς υπάρχει τουριστική κίνηση και θα υπάρχει, αφού θεωρείται και τρόπος ψυχαγωγίας των τουριστών.
- Οι τουρίστες της Ελλάδας, μέσα από έρευνες, είναι μεσαίας και κατώτερης εισοδηματικής τάξης. Ωστόσο, ο συνδυασμός μεταξύ των τουριστών αλλά και του τοπικού πληθυσμού επηρεάζει τα ήθη και έθιμα των τουριστικών προορισμών.
- Αξίζει να σημειωθεί, πως υπάρχει μεγαλύτερη ανάγκη για ξεκούραση και ταξίδια. Οι δύσκολοι ρυθμοί ζωής και οι απαιτήσεις της καθημερινότητας οδηγούν σε όλο και μεγαλύτερη ανάγκη για νέες εμπειρίες και νέες εικόνες. Οι άνθρωποι θέλουν να ξεφύγουν από τις συνθήκες της ρουτίνας, η οποία που τους δημιουργεί υπερβολικό στρες.
- Τέλος, υπάρχει αλλαγή στις τάσεις των τουριστικών επιλογών. Οι διακοπές είναι ένα κομμάτι ξεχωριστό στην ζωή των ανθρώπων. Δημιουργούνται νέες

τάσεις συνεχώς και οι άνθρωποι είναι πιο δεκτικοί σε καινούριες προτάσεις-προκλήσεις.

➤ **Τεχνολογικό περιβάλλον**

Σε γενικές γραμμές, οι τεχνολογικές τάσεις επηρεάζουν άμεσα τον κλάδο του τουρισμού. Οι αλλαγές στις τεχνολογικές εξελίξεις που έχουν παρατηρηθεί είναι οι εξής:

- Αξιοποίηση της τεχνολογίας τόσο στη διαχείριση όσο και στην προβολή του κάθε προϊόντος, με ιδιαίτερη έμφαση στα εργαλεία που προσφέρονται μέσω του ηλεκτρονικού μάρκετινγκ.
- Αύξηση του αριθμού των ατόμων που έχουν πρόσβαση σε τηλεπικοινωνίες.
- Δημιουργία applications από online ταξιδιωτικά πρακτορεία, πχ. expedia, booking, airbnb, τα οποία βοηθούν τους τουρίστες να βρουν τις διακοπές που τους αρμόζουν σύμφωνα με τις απαιτήσεις και ανάγκες τους.
- Βελτίωση της παραγωγικότητας με αυτοματισμό.
- Υπάρχει ευκολία πρόσβασης στην πληροφόρηση, όπου όλοι μπορούν να έχουν πρόσβαση σε κάθε είδους πληροφορία.
- Εκτός από πληροφόρηση τώρα είναι εύκολη και η αγορά, κράτηση, ενοικίαση προϊόντων και υπηρεσιών μέσω του Internet.
- Χρήση εξελιγμένων λογισμικών.
- Εξειδίκευση προσωπικού στις νέες τεχνολογίες.
- M-commerce (Mobile Commerce), δηλαδή εμπόριο μέσω τηλεφώνου (ειδικών εφαρμογών).
- Βελτίωση μεταφορικών μέσων, για την εξυπηρέτηση της τουριστικής κίνησης, έτσι το ταξίδι είναι πιο ασφαλές και άνετο.
- Δημιουργείται όλο και πιο υψηλότερη ποιότητα στις υπηρεσίες (όπως μεγαλύτερη ταχύτητα, ασφάλεια, αλλά και οικολογικά μέσα). Συνεχώς βελτιώνονται τα συστήματα πλοήγησης, η χαρτογράφηση είναι αναλυτικότερη, καινούρια υλικά στην κατασκευή κάνουν το προϊόν πιο ασφαλές και ταυτόχρονα συνδυάζεται και η πολυτέλεια. Τα καινούρια μοντέλα πλωτών καταλυμάτων, είναι και πιο οικολογικά, λόγω χαμηλότερης κατανάλωσης αλλά και κάποιων πράσινων τεχνικών.

3.5 Στρατηγικές ομάδες

Η ανάλυση της στρατηγικής ομάδας εξετάζει τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων ως βάση για τη διαφοροποίηση αλλά και το κόστος/μέση τιμή. Μια στρατηγική ομάδα είναι μια ομάδα επιχειρήσεων εντός συγκεκριμένου κλάδου που ακολουθούν την ίδια ή παρόμοια στρατηγική.

Για να γίνει διάκριση μεταξύ των στρατηγικών ομάδων ενός κλάδου και να αναλυθούν οι διαφορές στη συμπεριφορά τους, χρησιμοποιούνται τα παρακάτω κριτήρια ²⁰:

- Κάθετη και οριζόντια ολοκλήρωση
- Γεωγραφική κατάτμηση της αγοράς
- Δομή ιδιοκτησίας
- Μέγεθος επιχείρησης
- Χρήση παραγωγικής ικανότητας
- Διάρθρωση κόστους
- Κανάλια πωλήσεων
- Δραστηριότητες μάρκετινγκ
- Ιδιοκτησία εμπορικού σήματος
- Διαφοροποίηση προϊόντος
- Ποιότητα προϊόντος
- Ικανότητα E&A

Αρχικά είναι χρήσιμο να σχεδιάσουμε ένα "χάρτη":

Για το σκοπό αυτό θα πρέπει να προσδιορίσουμε δύο ή περισσότερα κριτήρια τα οποία μπορούν να μας βοηθήσουν να ταξινομήσουμε τις στρατηγικές ομάδες. Τα κριτήρια αυτά αποτελούν τον άξονα, όπου μπορούμε να σχεδιάσουμε το καλούπι της κατάτμησης. Πρέπει να χρησιμοποιήσουμε τα κριτήρια, τα οποία είναι μεγάλης σημασίας από την άποψη της συμπεριφοράς των ανταγωνιστών μας. Κατόπιν, τοποθετούμε στο χάρτη τις επιχειρήσεις του κλάδου.

Το τελευταίο βήμα είναι να χωριστούν τα ξενοδοχεία σε στρατηγικές ομάδες. Οι επιχειρήσεις που βρίσκονται η μία κοντά στην άλλη συγκροτούν μία στρατηγική ομάδα.

²⁰ <http://st.merig.eu/index.php?id=110&L=4>, προσπέλαση στις 10/06/2016.

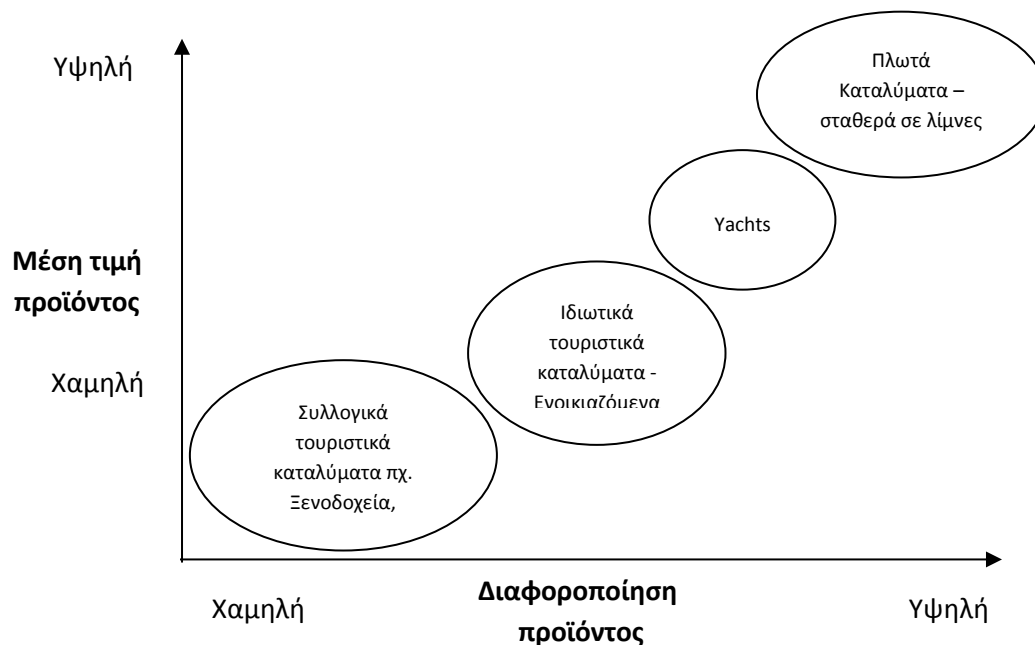
Επιπλέον μπορούμε να απεικονίσουμε το μερίδιο αγοράς των στρατηγικών ομάδων από το μέγεθος των κύκλων.

Προκειμένου να χαρτογραφηθεί ο κλάδος των ελληνικών ξενοδοχείων θα χρειαστεί να εντοπισθούν δύο μεταβλητές οι οποίες διαφοροποιούν τις επιχειρήσεις που ανήκουν στον κλάδο. **Στη συγκεκριμένη περίπτωση, οι μεταβλητές που θα χρησιμοποιηθούν είναι:**

- 1) Ο αριθμός των προσφερόμενων υπηρεσιών
- 2) Το μέγεθος της επιχείρησης, το οποίο έχει καθορισθεί από τον κύκλο εργασιών της κάθε επιχείρησης.

Η υπόθεση που γίνεται είναι ότι οι επιχειρήσεις που έχουν αναπτύξει τις ίδιες μεταβλητές σε σχετικά ίδιο επίπεδο ανήκουν στην ίδια στρατηγική ομάδα. Στο διάγραμμα που ακολουθεί, παρουσιάζονται οι στρατηγικές ομάδες στα ελληνικά ξενοδοχεία. Σύμφωνα λοιπόν με τον Σ.Ε.Τ.Ε έχουμε κατηγοριοποιήσεις καταλυμάτων ως εξής²¹:

Διάγραμμα: Απεικόνιση στρατηγικών ομάδων - ελληνικών ξενοδοχείων



Όπως διακρίνεται από το διάγραμμα, τα πλωτά καταλύματα ανήκουν σε ξεχωριστή ομάδα, μιας και έχουν υψηλή μέση τιμή αλλά και υψηλή διαφοροποίηση

²¹ Σ.Ε.Τ.Ε, «Ορισμοί Στατιστικών Τουρισμού», Επιτροπή Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, http://sete.gr/fileuploads/basic_tourism_terminology/OrismoStatistikonTourismou.pdf, σ. 1-17. (προσπέλαση στις 11/06/2016).

προϊόντος. Επομένως, οι επιχειρήσεις αυτές, αποτελούν τον κλάδο που θα αναλυθεί παρακάτω.

Συγκεντρωτικά:

Μια στρατηγική ομάδα είναι μια ομάδα επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν την ίδια ή παρόμοια στρατηγική σε έναν συγκεκριμένο κλάδο. Η στρατηγική συμπεριφορά και οι επιδόσεις μίας ομάδας είναι παρόμοια. Η βιομηχανία μπορεί να αποτελείται από περισσότερες ή και μόνο μία στρατηγική ομάδα και μια στρατηγική ομάδα μπορεί να αποτελείται από ένα ή περισσότερα μέλη. Επιπλέον, ο κλάδος στο σύνολό του, οι μεμονωμένες στρατηγικές ομάδες και οι επιχειρήσεις που ανήκουν σε μία στρατηγική ομάδα στοχεύουν να υιοθετούν στρατηγικές που θα φέρουν τα πιο ελπιδοφόρα αποτελέσματα.

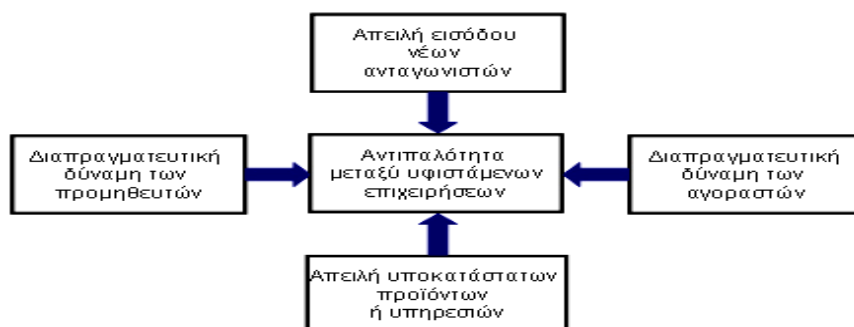
3.6 Υπόδειγμα Porter

Το Μοντέλο των πέντε δυνάμεων του Porter αποτελεί ένα εργαλείο ανάλυσης που εστιάζει σε πέντε ανταγωνιστικές δυνάμεις ενός κλάδου. Με αυτόν τον τρόπο επιτρέπει να αναλυθεί η ανταγωνιστική θέση της επιχείρησής στον τομέα που ανήκει.

Οι δυνάμεις αυτές είναι:

- 1) Ο ανταγωνισμός μεταξύ των υπάρχουσών επιχειρήσεων.
- 2) Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών (πελατών).
- 3) Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών.
- 4) Ο κίνδυνος εισόδου νέων ανταγωνιστών.
- 5) Ο κίνδυνος από υποκατάστατα προϊόντα.

Οι δυνάμεις αυτές είναι οι παρακάτω, όπως φαίνονται στο διάγραμμα που ακολουθεί:



Σύμφωνα με τον Porter, η ανταγωνιστική στρατηγική αποτελεί ένα συνδυασμό των στόχων που θέτει μία επιχείρηση και των πολιτικών μέσω των οποίων επιδιώκει

να επιτύχει τους στόχους της. Ο σκοπός της ανταγωνιστικής στρατηγικής της εκάστοτε επιχείρησης είναι να βρει την κατάλληλη θέση στο βιομηχανικό κλάδο που ανήκει, έτσι ώστε να καταφέρει να αμυνθεί αποτελεσματικότερα από τις ανταγωνιστικές δυνάμεις ή να τις επηρεάσει υπέρ αυτής²². Ο κλάδος μέσα στον οποίο δραστηριοποιείται η προμελέτη μας είναι εκείνος των πλωτών τουριστικών καταλυμάτων (σταθερά στη λίμνη).

Τα πλωτά τουριστικά καταλύματα διαφέρουν από τα «παραδοσιακά» καταλύματα στο γεγονός ότι τα πρώτα, έχουν ως φυσικό χώρο τους τη φύση και συγκεκριμένα λίμνες. Ο ταξιδιώτης επιλέγει ανάμεσα στα προσφερόμενα αγαθά και υπηρεσίες για το τι θα αγοράσει και τι θα επιλέξει από αυτά.

Στην πλειοψηφία τους, τα υπάρχοντα τα πλωτά καταλύματα είναι μηδαμινά στον ελληνικό χώρο και όχι τόσο γνωστά, όσο τα «παραδοσιακά» καταλύματα.. Όμως, η τεχνολογική εξέλιξη και οι ανάγκες του καταναλωτή (γρήγορη και σωστή εξυπηρέτηση, μια μεγαλύτερη άνεση αλλά και το διαφορετικό προϊόν) επέβαλαν τη χρήση των νεώτερων τεχνικών ανάπτυξης τουριστικών εφαρμογών²³, για να προβάλλουν κάθε είδους τουριστικό κατάλυμα.

Παρά το γεγονός ότι αποτελεί έναν σχετικά νέο επιχειρηματικό κλάδο, η ίδρυση πλωτού τουριστικού καταλύματος, αποτελεί μία από τις πιο δυναμικά αναπτυσσόμενες αγορές, ενώ ο ανταγωνισμός μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων είναι ήδη πολύ έντονος. Σε ευρωπαϊκό επίπεδο, τα πλωτά καταλύματα είναι πολλά και με αναγνωρισμένη αξιοπιστία (σε πολλές χώρες, Μαλβίδες, Άμστερνταμ, Σουηδία κλπ.). Όσον αφορά τον ελλαδικό χώρο, οι Έλληνες με δυσκολία θα το αποδεχτούν και θα το χρησιμοποιούν καθώς έχει υψηλή μέση τιμή. Ωστόσο, θα είναι χρήσιμο να ιδρυθεί τέτοιο τουριστικό προϊόν καθώς στο εξωτερικό είναι ευρέως γνωστα τα πλωτά καταλύματα και ήδη χρησιμοποιούνται. Με τον καιρό, θα τα αξιοποιήσει και ο Έλληνας τουρίστας αφού το προϊόν είναι εντελώς διαφοροποιημένο και καινοτόμο.

Τέλος, σε ότι έχει να κάνει με τα «παραδοσιακά» καταλύματα, είναι αισθητή μείωση στα έσοδα και την κερδοφορία τους, λόγω της συρρίκνωσης ή ακόμη και της υπερπληθώρας τους. Με αυτόν τον τρόπο, οδηγεί τα «παραδοσιακά» καταλύματα να

²² Γεωργόπουλος, Ν. (2010), «Στρατηγικό Μάνατζμεντ», Γ. Μπένου, Αθήνα.

²³ Μάμμου, Ν. (2011), «Τα διαδικτυακά ταξιδιωτικά πρακτορεία ως νέοι μεσάζοντες στη διαδικασία διανομής των τουριστικών προϊόντων και υπηρεσιών», Τμήμα Εμπορίας & Διαφήμισης, Τεχνολογικό Ίδρυμα Κρήτης

αυξάνονται με μεγάλη μείωση και να δημιουργούνται νέα καινοτόμα τουριστικά προϊόντα.

Ξεκινώντας την ανάλυση του κλάδου, ο σημαντικότερος ανταγωνιστής του είναι τα συλλογικά ή ιδιωτικά/ενοικιαζόμενα καταλύματα ή ακόμη και πλωτά καταλύματα όπως τα yachts. Άλλα πλωτά τουριστικά καταλύματα που ανήκουν στον ίδιο κλάδο είναι εκτός Ελλάδος, οπότε συζητάμε για κάποιο πολύ διαφοροποιημένο προϊόν,

Πιο συγκεκριμένα, εκτός από το μέγεθος της επιχείρησης και το μερίδιο αγοράς που καταλαμβάνει η κάθε μία, διαφέρουν ως προς τον αριθμό των προσφερόμενων τουριστικών προϊόντων, τη χρησιμοποιούμενη τεχνολογία αλλά και την εξυπηρέτηση που προσφέρουν στους πελάτες τους. Έτσι, προκειμένου να διατυπωθεί ο κλάδος με καλύτερο τρόπο θα δημιουργηθούν στρατηγικές ομάδες.

Το στοιχείο εκείνο που διαφοροποιεί την κάθε επιχείρηση μέσα στον κλάδο που ανταγωνίζεται είναι η ανταγωνιστική στρατηγική που ακολουθεί και η οποία εξαρτάται από τις δυνάμεις και αδυναμίες της. Συνεπώς, οι επιχειρήσεις που ακολουθούν παρόμοιες στρατηγικές είναι πολύ πιθανό να έχουν και παρόμοιες δυνάμεις και αδυναμίες. Η υπόθεση αυτή μας επιτρέπει να κατατάξουμε τις επιχειρήσεις ενός κλάδου σε συγκεκριμένες ομάδες, οι οποίες θα αποκαλούνται από εδώ και στο εξής ως “στρατηγικές ομάδες”. Έτσι, κάθε στρατηγική ομάδα αποτελείται από παρόμοιες επιχειρήσεις και η ομοιογένεια που παρατηρείται στις ομάδες αυτές κάνει την ανάλυση του κλάδου ευκολότερη²⁴.

Σύμφωνα με τον Porter, η στρατηγική ομάδα ορίζεται ως το σύνολο των επιχειρηματικών μονάδων που ακολουθούν ίδιες ή παρόμοιες στρατηγικές, χρησιμοποιώντας τους ίδιους ή παρόμοιους πόρους. Ο ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων που ανήκουν στην ίδια στρατηγική ομάδα είναι ιδιαίτερα έντονος, όμως οι επιχειρήσεις κάθε στρατηγικής ομάδας κινούνται με μεγάλη δυσκολία προς άλλη ομάδα, λόγω των εμποδίων κινητικότητας (mobility barriers) που υφίστανται.

Σε γενικές γραμμές, η διάκριση των στρατηγικών ομάδων δίνει μία καλύτερη κατανόηση του ανταγωνισμού της υπό μελέτη επιχείρησης και συμβάλλει στο να εντοπισθούν οι επιχειρήσεις που είναι πιθανό να μεταπηδήσουν από τη μία στρατηγική ομάδα στην άλλη.

²⁴ Γεωργόπουλος, Ν. (2010), «Στρατηγικό Μάνατζμεντ», Γ. Μπένου, Αθήνα.

Ανάλυση του υποδείγματος

1) Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων

Οι νέο-εισερχόμενοι σ' έναν κλάδο τυπικά αποτελούν απειλή για τους ήδη υπάρχοντες ανταγωνιστές μέσα σε αυτόν. Η απειλή αυτή είναι μικρή ή μεγάλη, ανάλογα με τους φραγμούς εισόδου που υπάρχουν μέσα σε κάθε κλάδο. Οι φραγμοί εισόδου αντιπροσωπεύουν εκείνες τις οικονομικές δυνάμεις που επιβραδύνουν ή παρακαλύουν την είσοδο άλλων επιχειρήσεων. Αυτοί είναι:

- Οικονομίες κλίμακας. Με την αύξηση της παραγόμενης ποσότητας ενός προϊόντος ή υπηρεσίας, το κόστος της παραγόμενης μονάδας μειώνεται. Πράγματι, στον κλάδο των πλωτών καταλυμάτων υπάρχουν σταθερά κόστη τα οποία έχουν κατά κύριο λόγο να κάνουν με τη χρησιμοποιούμενη τεχνολογία τα οποία, για μία νέο-εισερχόμενη επιχείρηση μπορεί να αποτελούν ανασταλτικό παράγοντα, καθώς θα έχουν μειονεκτήματα κόστους σε σχέση με τις υφιστάμενες επιχειρήσεις. Ακόμη, ένα πολύ σημαντικό κόστος για τα πλωτά τουριστικά καταλύματα είναι και το κόστος marketing.
- Απαιτήσεις σε κεφάλαια για την είσοδο. Λόγω της φύσης του κλάδου, τα κεφάλαια που απαιτούνται για την είσοδο μιας νέας επιχείρησης θεωρείται ότι είναι ένας σοβαρός ανασταλτικός παράγοντας για τη δραστηριοποίησή της στο συγκεκριμένο κλάδο.
- Διαφοροποίηση προϊόντος. Η διαφοροποίηση του προϊόντος είναι ακόμη ένα κριτήριο που περιορίζει την είσοδο σε έναν κλάδο, καθώς αυξάνει τους φραγμούς εισόδου, επειδή το κόστος υπερνίκησης των προτιμήσεων των υπάρχοντων αγοραστών είναι πολύ υψηλό για τους νέο-εισερχόμενους. Αναφέρεται στις πραγματικές ή αντιλαμβανόμενες διαφορές που καθιστούν ένα προϊόν ιδιαίτερο ή μοναδικό στους αγοραστές. Στο συγκεκριμένο κλάδο, είναι ιδιαίτερα διαφοροποιημένο, καθώς στοχεύουν στην προσφορά των «υψηλότερων τιμών» σε σχετικά όμοια γκάμα προσφερόμενων υπηρεσιών. Εκτιμάται λοιπόν ότι είναι δύσκολο για μία νέο-εισερχόμενη επιχείρηση να «κερδίσει» μερίδιο αγοράς από αυτόν τον κλάδο των πλωτών.
- Πρόσβαση σε Δίκτυα Διανομής. Ένα πολύ σημαντικό κριτήριο για μία επιχείρηση που θέλει να εισέλθει σ' έναν κλάδο είναι η διαθεσιμότητα

καναλιών διανομής. Στο συγκεκριμένο κλάδο, λόγω του ότι ως κανάλι διανομής θεωρείται το Διαδίκτυο, δεν αποτελεί σημαντικό εμπόδιο εισόδου για τις νέο-εισερχόμενες επιχειρήσεις.

- Μειονεκτήματα κόστους ανεξάρτητα από το μέγεθος. Πολύ συχνά οι υφιστάμενοι ανταγωνιστές διαθέτουν πλεονεκτήματα κόστους που οι νέο-εισερχόμενες επιχειρήσεις στον κλάδο δυσκολεύονται να αντιγράψουν. Για παράδειγμα, η ιδιόκτητη τεχνολογία, η αυτοματοποίηση ή η καλή σχέση με τους προμηθευτές είναι μερικοί από τους παράγοντες που προσφέρουν πλεονεκτήματα κόστους στους ήδη υπάρχοντες στον κλάδο και δυσκολεύουν τις νέες επιχειρήσεις να εισέλθουν.
- Κυβερνητική πολιτική. Λόγω του ότι η αγορά των πλωτών δεν είναι απελευθερωμένη, η είσοδος στον κλάδο είναι ιδιαίτερα δύσκολη από άποψη θεσμικών εμποδίων.

2) Διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών

Οι προμηθευτές αποτελούν τους κύριους συνεργάτες των επιχειρήσεων. Με αυτόν τον τρόπο, οι προμηθευτές στον συγκεκριμένο κλάδο των πλωτών καταλυμάτων είναι οι μεμονωμένοι προμηθευτές του τουριστικού προϊόντος και τα Παγκόσμια Συστήματα Διανομής (Global Distribution Systems-GDS), μέσω των οποίων με πολύ χαμηλό κόστος διανέμεται στα τουριστικά πρακτορεία (διαδικτυακά ή μη) το τουριστικό προϊόν.

- Υπάρχουν πολλοί προμηθευτές των πρώτων υλών. Πράγματι, η προσφορά είναι τεράστια ως προς τα τουριστικά προϊόντα που διατίθενται προς πώληση κι έτσι η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, στις περισσότερες περιπτώσεις, είναι μικρή.
- Υπάρχουν εναλλακτικές πηγές ανεφοδιασμού για τις προσφερόμενες υπηρεσίες. Λόγω του ότι υπάρχουν υποκατάστατα, οι επιχειρήσεις του κλάδου δε δεσμεύονται να αγοράσουν τις υπηρεσίες από συγκεκριμένους προμηθευτές και, συνεπώς, οι προμηθευτές δε μπορούν να πωλούν σε ανεξέλεγκτες τιμές,

- Οι πωλήσεις των προμηθευτών στον κλάδο αντιπροσωπεύουν υψηλό ποσοστό των πωλούμενων από αυτούς προϊόντων.
- Το προϊόν των προμηθευτών αποτελεί σημαντική εισροή στην παραγωγική διαδικασία των επιχειρήσεων του κλάδου. Αν και οι προμηθευτές του κλάδου είναι πολλοί, στο σύνολό τους είναι απαραίτητοι για τη λειτουργία και την επιβίωση του πλωτού καταλύματος.
- Οι προμηθευτές δε διαθέτουν διαφοροποιημένα προϊόντα και δεν υπάρχει σημαντικό «κόστος μετακίνησης» στους αγοραστές. «Κόστος μετακίνησης» είναι το επιπλέον κόστος που επιβαρύνει τους αγοραστές όταν πρόκειται να αλλάξουν προμηθευτές. Στον υπό εξέταση κλάδο οι προμηθευτές είναι πολλοί με ελάχιστα διαφοροποιημένο προϊόν μεταξύ τους. Σε γενικές γραμμές δεν υπάρχει κάποιο χρηματικό «κόστος μετακίνησης» με την αλλαγή του προμηθευτή, με εξαίρεση την περίπτωση όπου κάποιο πλωτό κατάλυμα έχει επιτύχει πολύ χαμηλές τιμές με έναν προμηθευτή λόγω χρόνιας συνεργασίας.
- Οι προμηθευτές μπορούν εύκολα να ολοκληρωθούν προς τα εμπρός. Σήμερα, η δραστηριοποίηση ενός πλωτού καταλύματος απαιτεί εξειδικευμένη τεχνογνωσία και έτσι οι περισσότερες τουριστικές επιχειρήσεις διαθέτουν προσωπική ιστοσελίδα μέσω της οποίας πωλούν το προϊόν τους.

3) Διαπραγματευτική δύναμη αγοραστών

Οι αγοραστές της επιχείρησης μπορούν να θεωρηθούν σαν ανταγωνιστική απειλή όταν συμπίεζουν τις τιμές των ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων, ή όταν επιζητούν υψηλότερη ποιότητα και καλύτερη εξυπηρέτηση. Οι αγοραστές του συγκεκριμένου κλάδου είναι είτε οι μεμονωμένοι τουρίστες-ταξιδιώτες, που είναι και οι κύριοι αγοραστές των τουριστικών υπηρεσιών, είτε ομάδες ταξιδιωτών, σύλλογοι, ομοσπονδίες που αγοράζουν υπηρεσίες για τη μετακίνηση των μελών τους.

Στον υπό εξέταση κλάδο ισχύουν τα ακόλουθα:

- Ο αριθμός των αγοραστών που αγοράζει τις υπηρεσίες του κλάδου είναι μεγάλος. Έτσι, αν κάποια επιχείρηση «χάσει» κάποιον πελάτη δεν προκαλείται μεγάλη ζημιά για την επιχείρηση.

- Ο όγκος των αγορών που πραγματοποιούνται από τους αγοραστές δεν είναι μεγάλος. Αν και υπάρχει πολύ μεγάλος αριθμός αγοραστών, λίγοι είναι εκείνοι που πραγματοποιούν επαναλαμβανόμενες αγορές κι έτσι η διαπραγματευτική τους δύναμη είναι μικρή. Κατ' εξαίρεση, οι σύλλογοι ή οι ομάδες ταξιδιωτών που πραγματοποιούν μεγάλου όγκου αγορές και πιθανόν επαναλαμβανόμενες, μπορούμε να πούμε ότι έχουν σημαντική διαπραγματευτική δύναμη.
- Οι αγορές που πραγματοποιούνται από τον αγοραστή σε υπηρεσίες του κλάδου αντιπροσωπεύουν ένα υψηλό ποσοστό του συνολικού του κόστους. Έτσι, προσπαθούν πάντα να ψάχνουν για καλύτερες τιμές στις ανταγωνιζόμενες επιχειρήσεις.
- Οι αγοραστές έχουν στη διάθεσή τους πολλές εναλλακτικές ανεφοδιασμού και το κόστος μετακίνησης είναι χαμηλό.
- Οι αγοραστές έχουν μικρά κέρδη. Στην περίπτωση των συλλόγων ή σωματείων που πραγματοποιούν μαζικές αγορές από όπου πιθανόν να έχουν κάποιο κέρδος, πιέζοντας τα ταξιδιωτικά γραφεία για χαμηλότερες τιμές.
- Η κάθετη ολοκλήρωση του αγοραστή προς τα πίσω δε συνηθίζεται.
- Οι αγοραστές δεν έχουν πλήρη πληροφόρηση για το τι συμβαίνει στον κλάδο. Πράγματι, λόγω της φύσης των πλωτών καταλυμάτων δεν είναι εύκολο για τους αγοραστές να πληροφορηθούν για τις τιμές που επικρατούν στον κλάδο μέσω του διαδικτύου.

4) Απειλή από υποκατάστατα προϊόντα

Ο κλάδος των πλωτών καταλυμάτων προσφέρει στους αγοραστές μία μεγάλη ποικιλία διαφοροποίησης τουριστικής υπηρεσίας. Ως υποκατάστατα της συγκεκριμένης προσφοράς υπηρεσιών μπορούμε να θεωρήσουμε τα «παραδοσικά» ξενοδοχεία ή τα ιδιωτικά/ενοικιαζόμενα ή ακόμη και τα yachts.

Λόγω της αυξανόμενης ζήτησης για αγορά διαφοροποιημένου προϊόντος, τα πλωτά καταλύματα βλέπουμε ότι «κερδίζουν έδαφος, προσφέροντας βελτιωμένη εμπειρία στον πελάτη.

5) Ένταση ανταγωνισμού μεταξύ Υφιστάμενων Επιχειρήσεων

Η ένταση ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται μέσα σε έναν κλάδο είναι πολύ σημαντικό κριτήριο για την κερδοφορία του. Στον υπό εξέταση κλάδο, οι συνθήκες που επικρατούν μπορούν να χαρακτηρισθούν ως άκρως ανταγωνιστικές. Πιο συγκεκριμένα, στον κλάδο των πλωτών τουριστικών καταλυμάτων παρατηρούνται τα ακόλουθα:

- Υπάρχουν ανταγωνιστές με ισοδύναμο μέγεθος. Οι δραστηριοποιούμενες επιχειρήσεις προσπαθούν όχι μόνο μέσω της συμπίεσης των τιμών, αλλά και μέσω της βελτίωσης της ποιότητας των υπηρεσιών που προσφέρουν να διευρύνουν το μερίδιό τους στην αγορά.
- Υψηλός ρυθμός ανάπτυξης της αγοράς. Είναι γεγονός ότι η πλειονότητα των ταξιδιωτών κάνουν προετοιμασία του ταξιδιού τους μέσω του διαδικτύου. Οι αγορές online ολοένα και αυξάνονται κι έτσι οι πωλήσεις του κάθε τουριστικού καταλύματος βαδίζουν θετικά.
- Υψηλός βαθμός διαφοροποίησης των υπηρεσιών. Ένας λόγος για τον οποίον ο ανταγωνισμός δεν είναι έντονος στο συγκεκριμένο κλάδο είναι ότι οι προσφερόμενες υπηρεσίες από τις επιχειρήσεις είναι διαφοροποιημένες. Όλες προσπαθούν να προσφέρουν τις «χαμηλότερες τιμές» κι έτσι ο ανταγωνισμός εντείνεται. Οι αγοραστές μπορούν εύκολα να μετακινηθούν ανάμεσα στις ανταγωνιζόμενες επιχειρήσεις και έτσι δημιουργείται ένας «πόλεμος τιμών».
- Υπάρχουν έντονα εμπόδια εξόδου. Μπορεί οι επιχειρήσεις του κλάδου να πωλούν υπηρεσίες και να μην υπάρχουν απτά αποθέματα, αλλά υπάρχουν κυβερνητικοί περιορισμοί, έτσι τα εμπόδια εξόδου είναι υψηλά.

Ο κλάδος των πλωτών τουριστικών καταλυμάτων χαρακτηρίζεται ως ένας κλάδος με όχι τόσο έντονο ανταγωνισμό. Μετά τη χαρτογράφηση των στρατηγικών ομάδων, παρατηρείται ότι η επιχείρηση των πλωτών ανήκει σε μια ομάδα μόνη της και «απειλείται» πιο πολύ από τα yachts, τα οποία έχουν όλα μεταξύ τους σχετικά ισορροπημένο μερίδιο αγοράς και αριθμό προσφερόμενων υπηρεσιών.

Όπως παρατηρούμε από το διάγραμμα, κοντά στη στρατηγική ομάδα στην οποία βρίσκεται η εξεταζόμενη επιχείρηση, βρίσκεται η στρατηγική ομάδα με τα yachts. Μπορούμε να πούμε ότι, με την αύξηση του μεγέθους των επιχειρήσεων αυτών,

δηλαδή με την αύξηση του κύκλου εργασιών τους, μπορούν να μεταπηδήσουν στην ίδια στρατηγική ομάδα με τα τουριστικά πλωτά καταλύματα.

Αναφορικά με την ανάλυση του υποδείγματος Porter, παρατηρήθηκαν τα παρακάτω:

- Υπάρχει απειλή εισόδου από νέο-εισερχόμενες επιχειρήσεις καθώς τα εμπόδια εισόδου δεν είναι σημαντικά.
- Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών είναι μικρή καθώς ο αριθμός τους είναι πολύ μεγάλος.
- Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών είναι, τις περισσότερες φορές, μικρή, αλλά δεν έχουν υψηλό κόστος μετακίνησης κι έτσι εύκολα μετακινούνται από μία επιχείρηση σε μία άλλη.
- Η απειλή από υποκατάστατα προϊόντα είναι μεγάλη. Ειδικά από τα yachts, που είναι κοντά στην ιδεολογία των πλωτών καταλυμάτων (σταθερά σε λίμνες).
- Ο ανταγωνισμός ανάμεσα στις υφιστάμενες επιχειρήσεις δεν είναι έντονος.

Συνοπτικά λοιπόν, ο κλάδος μέσα στον οποίον δραστηριοποιείται η επιχείρησή μας είναι ένας κλάδος όπου δύσκολα μπορεί κάποιος να εισέλθει και ο ανταγωνισμός δεν είναι τόσο έντονος, όπως και η κατάκτηση και διατήρηση ενός σημαντικού μεριδίου αγοράς αρκετά δύσκολη. Παρ' όλα αυτά, για τις επιχειρήσεις με το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς είναι ένας κερδοφόρος κλάδος με αυξανόμενο ρυθμό ανάπτυξης.

3.7 Στοιχεία για τις στρατηγικές της επιχείρησης μέχρι τώρα & μελλοντικά σχέδια σε θέματα στρατηγικής

✓ Στοιχεία για τις στρατηγικές της επιχείρησης μέχρι τώρα

Σκοπός της ξενοδοχειακής μονάδας μέσω της Επιχειρηματικής Στρατηγικής είναι να βρει μια θέση στον κλάδο όπου θα μπορεί να αμυνθεί καλύτερα από τις ανταγωνιστικές δυνάμεις ή να μπορέσει να τις επηρεάσει για δικά της οφέλη.

Η έως τώρα Επιχειρηματική (Ανταγωνιστική) στρατηγική των πλωτών καταλυμάτων είναι η εστίαση στους τουρίστες με υψηλό εισόδημα και κατ' επέκταση με «ηγεσία κόστους». Η υλοποίηση της Επιχειρηματικής στρατηγικής γίνεται μέσω της Λειτουργικής στρατηγικής. Ειδικότερα επιτυγχάνεται από τα παρακάτω λειτουργικά τμήματα της επιχείρησης :²⁵

- **Marketing(off-line & on-line):** Τα έξοδα marketing είναι σχετικά ένα πολύ υψηλό κόστος. Αυτό οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η απόκτηση νέων πελατών, όπως και η διατήρηση των υπαρχόντων είναι ένας τομέας που έχει περιθώρια βελτίωσης. Λύση στο συγκεκριμένο πρόβλημα μπορεί να αποτελέσει η αποτελεσματικότερη αξιοποίηση του Συμμετοχικού Διαδικτύου (Web 2.0). Ιδιαίτερα τα site κοινωνικής δικτύωσης όπως το facebook, το youtube και το flickr μπορούν να προσδώσουν δυναμική στα πλωτά καταλύματα αφού δίνουν φωνή στον πελάτη και διευκολύνουν την αμφίδρομη επικοινωνία με το κατάλυμα. Κατά συνέπεια, το κατάλυμα μπορεί να κατανοήσει τις ανάγκες και τις επιθυμίες των πελατών της τμηματοποιώντας καλύτερα την αγορά στην οποία στοχεύει.
- **Product Development:** Η συνολική εμπειρία του πελάτη/τουρίστα θα μπορούσε να βελτιωθεί όχι μόνο με την αξιοποίηση των κοινωνικών δικτύων, τα οποία εξ' ορισμού προσθέτουν περισσότερο σχετικό περιεχόμενο αλλά και με την παροχή ολοκληρωμένων πακέτων διακοπών τα οποία με την σειρά τους παρέχουν προστιθέμενη αξία στην επιλογή των πλωτών καταλυμάτων έναντι των ανταγωνιστών. Αυτό προκύπτει από το γεγονός ότι ο χρήστης μπορεί να οργανώσει τις διακοπές του μέσα από site όπως το www.expedia.ie , κερδίζοντας έτσι πολύτιμο χρόνο. Εκεί οργανώνει όλο το ταξίδι, από τα αεροπορικά του μέχρι και το πώς μπορεί να αξιοποιήσει τις ημέρες διαμονής του στο πλωτό κατάλυμα και κατ' επέκταση στη γύρω περιοχή.
- **Software Development:** Είναι μια σημαντική περιοχή από την οποία θα μπορούσαν να προκύψουν μεγάλες μειώσεις κόστους. Τα τηλεφωνικά κέντρα και το marketing συγκεκριμένα είναι σημαντικοί τομείς, όπου η αύξηση της αποτελεσματικότητας και ο επανασχεδιασμός των διαδικασιών μπορούν να δείξουν άμεσα οφέλη.

²⁵ Γεωργόπουλος, Ν. (2013), «Στρατηγικό Μάνατζμεντ», Γ. Μπένου, Αθήνα.

✓ Μελλοντικά σχέδια σε θέματα στρατηγικής

Τόσο η επιχείρησή μας όσο και το μεγαλύτερο ποσοστό των ανταγωνιστών της, στοχεύουν στην προσέλκυση του κοινού μέσω της προσφοράς των χαμηλότερων τιμών, άνεσης & εξυπηρέτησης, χρησιμοποιώντας την επιχειρηματική στρατηγική της εστίασης με βάση το κόστος.

Μία επιχειρησιακή στρατηγική που μπορεί να ακολουθήσει η υπό μελέτη επιχείρηση είναι αυτή της ανάπτυξης και πιο συγκεκριμένα της στρατηγικής συμμαχίας. Προκειμένου να ανταπεξέλθει στο άκρως ανταγωνιστικό περιβάλλον μέσα στο οποίο δραστηριοποιείται, μπορεί να συνεργαστεί με μία άλλη επιτυχημένη επιχείρηση κι έτσι να ωφεληθεί η μελλοντική τους πορεία.

Ως εναλλακτική και προτεινόμενη στρατηγική για την υπό μελέτη επιχείρηση είναι να χρησιμοποιήσει τη στρατηγική εστίασης με βάση τη διαφοροποίηση. Προκειμένου να το επιτύχει αυτό, θα πρέπει να βελτιώσει τόσο την πραγματική όσο και την αντιληπτή ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών της κι έτσι οι αγοραστές να εντοπίσουν στα πλωτά καταλύματα κάποια αξία λόγω της διαφοροποίησης. Μέσω της καλύτερης εξυπηρέτησης, της στοχευμένης παροχής πακέτων διακοπών, της κατάλληλης διαφήμισης και της ανάλογης υποστήριξης από το λειτουργικό τμήμα της επιχείρησης, μπορεί να διαφοροποιηθεί σε σύγκριση με τους ανταγωνιστές της και να καταλάβει ένα μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στον κλάδο.



Πλωτό τουριστικό κατάλυμα στο Άμστερνταμ.

3.8 SWOT analysis

Η **ανάλυση SWOT**²⁶ 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

²⁶<https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%91%CE%BD%CE%AC%CE%BB%CF%85%CF%83%CE%B7%CE%83%CE%84%CE%85%CE%86%CE%87%CE%88%CE%89%CE%8A%CE%8B%CE%8C%CE%8D%CE%8E%CE%8F%CE%90%CE%91%CE%92%CE%93%CE%94%CE%95%CE%96%CE%97%CE%98%CE%99%CE%9A%CE%9B%CE%9C%CE%9D%CE%9E%CE%9F%CE%A0%CE%A1%CE%A2%CE%A3%CE%A4%CE%A5%CE%A6%CE%A7%CE%A8%CE%A9%CE%AA%CE%AB%CE%AC%CE%AD%CE%AE%CE%AF%CE%B0%CE%B1%CE%B2%CE%B3%CE%B4%CE%B5%CE%B6%CE%B7%CE%B8%CE%B9%CE%BA%CE%BB%CE%BC%CE%BD%CE%BE%CE%BF%CE%C0%CE%C1%CE%C2%CE%C3%CE%C4%CE%C5%CE%C6%CE%C7%CE%C8%CE%C9%CE%CA%CE%CB%CE%CC%CE%CD%CE%CE%CE%CF%CE%D0%CE%D1%CE%D2%CE%D3%CE%D4%CE%D5%CE%D6%CE%D7%CE%D8%CE%D9%CE%DA%CE%DB%CE%DC%CE%DD%CE%DE%CE%DF%CE%E0%CE%E1%CE%E2%CE%E3%CE%E4%CE%E5%CE%E6%CE%E7%CE%E8%CE%E9%CE%EA%CE%EB%CE%EC%CE%ED%CE%EE%CE%EF%CE%F0%CE%F1%CE%F2%CE%F3%CE%F4%CE%F5%CE%F6%CE%F7%CE%F8%CE%F9%CE%FA%CE%FB%CE%FC%CE%FD%CE%FE%CE%FF>, προσπέλαση στις 13/06/2016.

που έχει θέσει ή με σκοπό την επίτευξή τους. Κατά την ανάλυση SWOT μελετώνται τα δυνατά (Strengths) και αδύνατα (Weaknesses) σημεία μίας επιχείρησης, οργανισμού ή και περιοχής, καθώς και οι ευκαιρίες (Opportunities) και οι απειλές (Threats) που υπάρχουν.

Τα δυνατά και αδύνατα σημεία αφορούν το εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης καθώς προκύπτουν από τους εσωτερικούς πόρους που αυτή κατείχε. Αντιθέτως οι ευκαιρίες και οι απειλές αντανακλούν μεταβλητές του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης, τις οποίες η επιχείρηση θα πρέπει να εντοπίσει, να προσαρμοστεί σε αυτές ή ακόμα και να τις προσαρμόσει, όπου κάτι τέτοιο είναι εφικτό.



Αναλυτικότερα

Τα δυνατά σημεία του επενδυτή μας:

- 1) Ο επενδυτής μας κατάγεται από το εξωτερικό και συγκεκριμένα από Μαλβίδες, ενώ οι γονείς του είναι από Κόρινθο και συγκεκριμένα κοντά στη λίμνη Ηραίου/Βουλιαγμένης όπου θα γίνει και η μελέτη σκοπιμότητας μας.
- 2) Έχει στην κατοχή του, μαζί με τη γυναίκα του, πλωτό κατάλυμα στις Μαλβίδες, αυτό σημαίνει πως έχει πολλές γνώσεις και εμπειρίες πάνω στον τουριστικό κλάδο και ειδικά των πλωτών καταλυμάτων.
- 3) Ο επενδυτής μας είναι αρχιτέκτων και έχει κάνει πολλά σεμινάρια πάνω σε περιβαλλοντικά θέματα.
- 4) Έχει κεφάλαιο στη διάθεση του.
- 5) Έχει πολλούς γνωστούς προμηθευτές στην συγκεκριμένη περιοχή.

Τα αδύνατα σημεία του επενδυτή μας:

- 1) Ο επενδυτής μας δεν έχει στην κατοχή του διπλώματα ξένων γλωσσών, πόσο μάλλον της ελληνικής διαλέκτου. Αυτό σημαίνει πως η επικοινωνία θα είναι λίγο δύσκολη στον ελληνικό χώρο αλλά και έπειτα με τους πελάτες του.
- 2) Δεν γνωρίζει τη νομοθεσία του ελληνικού χώρου για τα πλωτά καταλύματα.

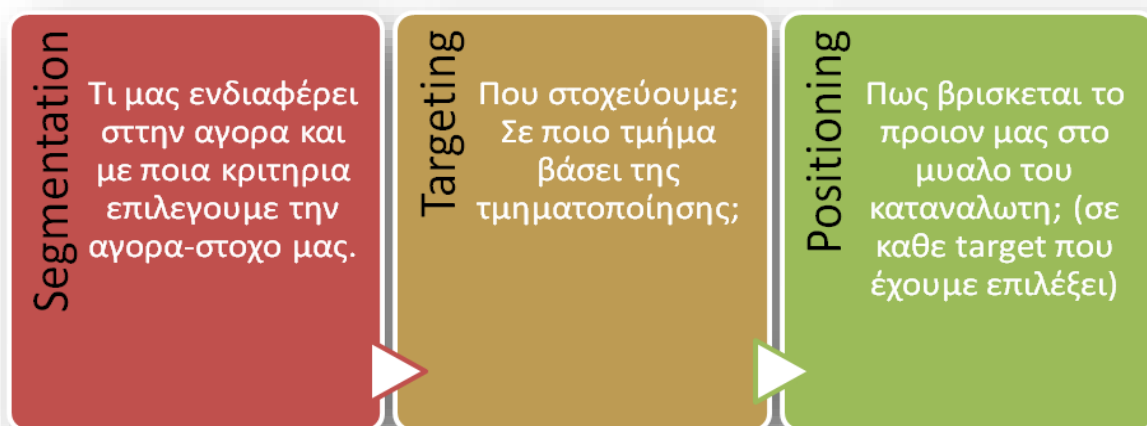
Οι ευκαιρίες:

- 1) Είναι η αύξηση των κρατήσεων μέσω Internet και μέσω συγκεκριμένων site (όπως expedia, booking, airbnb) αλλά και η διευκόλυνση των online συναλλαγών.
- 2) Οι επιδοτήσεις ΕΣΠΑ για επενδύσεις και υποδομές.
- 3) Και, φυσικά το ενδιαφέρον των καταναλωτών για την πολυτέλεια αλλά και την ανάγκη για κάτι καινούριο. Καταναλωτές οι οποίοι προτιμούν να δοκιμάζουν νέα τουριστικά καταλύματα.

Οι απειλές:

- 1) Ο έντονος ανταγωνισμός ανάμεσα στις γύρω περιοχές.
- 2) Η συνεχής οικονομική ύφεση.
- 3) Η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των ιδιωτών.
- 4) Υποκατάστατα προϊόντα όπως τα yachts.

3.9 Segmentation – Targeting – Positioning²⁷



²⁷ Kotler P. & Bowen T. & Makens J. (2014), “Marketing for Hospitality and Tourism”, 6th edition.

Segmentation: οι καταναλωτές διαφέρουν ως προς τις ανάγκες τους, στην τοποθεσία αλλά και στις συμπεριφορές τους ως προς το πώς αγοράζουν το προϊόν. Έτσι πρέπει να επιλεγεί το σωστό τμήμα της αγοράς ώστε να ικανοποιήσουμε τις ανάγκες των αγοραστών μας, να δημιουργήσουμε αξία ώστε να τους προσελκύουμε συνεχώς και να γίνουν μόνιμοι πελάτες μας.

Κριτήρια τμηματοποίησης αγοράς:

A) Γεωγραφικά κριτήρια τμηματοποίησης: Από πού έρχεται ο τουρίστας; Αναλόγως από ποια χώρα, πόλη κατάγεται ο πελάτης μας.

Σύμφωνα με τον ΣΕΤΕ δείχνουν ότι οι αφίξεις κατά την περυσινή τουριστική περίοδο στην Ελλάδα από τη **Βρετανία** έφθασαν σε 2,5 εκατ. με αύξηση κατά 14% (ή 311.252 αφίξεις), από τη **Γερμανία** έφθασαν σε 2,2 εκατ. με αύξηση κατά 23% (ή 420.019 αφίξεις), από τη **Ρωσία** έφθασαν σε 1,14 εκατ. με πτώση κατά 13% (ή 172.822 αφίξεις), από την **Ιταλία** έφθασαν σε 939.796 με αύξηση κατά 19% (ή 148.007 αφίξεις) και από τη **Γαλλία** έφθασαν σε 784.271 με αύξηση κατά 16% (ή 106.578). Επίσης, μεγάλες αυξήσεις αφίξεων καταγράφηκαν από σημαντικές αγορές όπως η **Πολωνία** σε ποσοστό 51%, η **Ολλανδία** σε ποσοστό 17%, η **Σουηδία** σε ποσοστό 18%, η Ελβετία σε ποσοστό 23%, το **Βέλγιο** σε ποσοστό 13% και το Ισραήλ σε ποσοστό 13%.

B) Δημογραφικά κριτήρια τμηματοποίησης: αναλόγως την ηλικία, το εισόδημα, το φύλο, ο κύκλος ζωής (πχ αν είναι παντρεμένος-άγαμος), εθνικότητα, εκπαίδευση.

Έτσι, στην περίπτωσή μας, το κοινό αυτό (seniors) κυμαίνεται μεταξύ των ηλικιών 35 και 55 ετών και είναι σημαντικοί, διότι υπάρχει υψηλότερος προϋπολογισμός και μεγάλη γεωγραφική κάλυψη.

Γ) Ψυχογραφικά κριτήρια τμηματοποίησης: έχει να κάνει αναλόγως με την καθημερινή ζωή, την κοινωνική τάξη και τα προσωπικά χαρακτηριστικά.

Διαθέτει ενδιαφέροντα **ποιοτικά** χαρακτηριστικά, ενώ ταξιδεύει τη **υψηλή** περίοδο και επιλέγει θεματικές δραστηριότητες στη φύση αλλά και στην ιστορία του τόπου. Αυτό σημαίνει ότι έχει τη δυνατότητα να διευρύνει την τουριστική περίοδο των καταλυμάτων της υπαίθρου.

Targeting: Αξιολογώ τα segments και αναλόγως τους πόρους, την αποστολή του πλωτού, στοχεύω σε συγκεκριμένη αγορά. Να έχουμε κάποιον συγκεκριμένο στόχο-σκοπό και να είναι καθορισμένος και ξεκινάμε από το ενδιαφέρον του πελάτη και το κάνω επιθυμία.

Αγορά –Στόχος: Έπειτα από έρευνα καταλήξαμε ότι η αγορά-στόχος μας είναι ο Ευρωπαίος τουρίστας ηλικίας 35-55 ετών, ο οποίος ανήκει στην μεσαία και υψηλή εισοδηματική τάξη. Είναι ο τουρίστας που δεν προτιμά τον μαζικό τουρισμό. Επιπλέον επιλέγει με γνώμονα την φυσιολατρία/ιστορία του τόπου και την ανάγκη να δοκιμάσει ένα καινοτόμο προϊόν.

Targeting strategy που θα ακολουθήσουμε: multi segment strategy or differentiated marketing strategy, (δηλαδή 2 αγορές ή διαφοροποιημένο προϊόν).

Positioning: Η θέση του προϊόντος μας στο μυαλό του τουρίστα σε σχέση με τους ανταγωνιστές μας. Να υπάρξει διαφοροποίηση με το ανάλογο υψηλό κόστος, να μην μπορεί κανείς να μας αντιγράψει και ο πελάτης μας θα πληρώσει για αυτό το διαφορετικό.

Προσφέρουμε: Αυθεντικές διακοπές, φιλική υποδοχή, ζεστή ατμόσφαιρα, άνετη διαμονή, ήρεμο αυθεντικό περιβάλλον, να είναι αρμονικά ενταγμένο στη τοπική αρχιτεκτονική και την άγνωστη ελληνική ύπαιθρο. Καινοτόμο προϊόν που δεν υπάρχει πουθενά στον ελληνικό χώρο.

Positioning strategy που θα ακολουθήσουμε: Κοιτάμε τα οφέλη του πελάτη μας, την τιμή και την ποιότητας μας σε συσχέτιση με τους ανταγωνιστές μας.

3.10 Marketing Mix

Το **Marketing Mix** συνίσταται στην οργανωμένη προσπάθεια μιας επιχείρησης να ικανοποιήσει τις ανάγκες αλλά και τις επιθυμίες των καταναλωτών. Προσπαθεί δηλαδή, με κύριο εργαλείο την έρευνα αγοράς, να αντιστοιχίσει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που παράγει με τον πελάτη-στόχο που τα χρειάζεται ή τα επιθυμεί, ή ακόμα καλύτερα αφού κατανοήσει τις ανάγκες και τις επιθυμίες του, να κατασκευάσει τα αντίστοιχα προϊόντα / υπηρεσίες με τα χαρακτηριστικά και τις ιδιότητες που ο πελάτης επιθυμεί, να του τα γνωστοποιήσει (διαφήμιση και προώθηση), να τα καταστήσει διαθέσιμα μέσα από τα κανάλια διανομής στην τιμή που θα πρέπει αυτά να πωλούνται.

Ο βασικός **στόχος του μάρκετινγκ**, είναι οι επαναλαμβανόμενες πωλήσεις. Ειδικότερα τα στελέχη μάρκετινγκ μίας επιχείρησης ή ενός οργανισμού προσπαθούν να δημιουργήσουν μια μακροχρόνια σχέση με τον πελάτη προσφέροντας υψηλή αξία στα προϊόντα τους, αξία υψηλότερη από τα αντίστοιχα προϊόντα του ανταγωνισμού. Μέσα από την υψηλότερη αυτή αξία επιτυγχάνεται το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της

επιχείρησης, δηλαδή η υπεροχή της ίδιας και των προϊόντων της έναντι του ανταγωνισμού. Όλα τα παραπάνω με τη σειρά τους οδηγούν σε πιστότητα των πελατών και τελικά σε επαναλαμβανόμενες πωλήσεις των προϊόντων / υπηρεσιών της επιχείρησης.

Τα κύρια στοιχεία του μάρκετινγκ είναι τα λεγόμενα 4 P που προκύπτουν από τις αγγλικές λέξεις: Product, Price, Place, Promotion (δηλ. προϊόν, τιμή, τόπος, προώθηση). Τα 4 P σχηματίζουν το μίγμα μάρκετινγκ (marketing mix).



✓ **Product (προϊόν) του πλωτού καταλύματος μας**

Οι υπηρεσίες που προσφέρουμε είναι οι εξής:

- ❖ **Υπηρεσίες Διαμονής:** Είναι πλωτό κατάλυμα μικρής δυναμικότητας για αρχή, και φιλικού/καινοτόμου χαρακτήρα. Έχει συνολικά 5 δωμάτια, όπου τα 2 είναι δίκλινα, 2 τρίκλινα και 1 σαν σουίτα που χωράει δύο διπλά κρεβάτια.
- ❖ **Υπηρεσίες Εστίασης:** Θα υπάρχει εστιατόριο που θα σερβίρει πρωινό.
- ❖ **Υπηρεσίες παροχής πληροφοριών:** Το προσωπικό θα έχει τη δυνατότητα να δίνει πληροφορίες για οργανωμένες εκδρομές στην περιοχή, αθλητικές δραστηριότητες, περιπάτους, επισκέψεις σε ιστορικά μνημεία κλπ.

✓ **Price (Μέθοδοι Τιμολόγησης)**

Όσον αφορά την τιμολόγηση πρέπει να είναι αντίστοιχη του προϊόντος, της ποιότητας κατασκευής του και της αξίας που προσφέρει στον καταναλωτή (τόσο σε χρηστική αξία όσο και σε συναισθηματική).

Θα ακολουθήσουμε την μέθοδο Perceived-value pricing:

- ❖ Οι τιμές θα είναι υψηλότερες από το μέσο όρο του κλάδου, λόγω του ότι επιθυμούμε να στοχεύσουμε στη μέση και υψηλή εισοδηματική τάξη πελατών, προσφέροντάς τους υψηλή ποιότητα υπηρεσιών.

• **Place (κανάλια διανομής)**

Με τον όρο κανάλια διανομής (τόπος) νοούμε την εξεύρεση των κατάλληλων σημείων πώλησης των υπηρεσιών μας. Οι αποφάσεις που σχετίζονται με τα κανάλια διανομής έχουν πολύ μεγάλη σημασία (χωρίς να υποτιμάται η μεγάλη σημασία των υπόλοιπων στοιχείων του μίγματος μάρκετινγκ), διότι τα μέρη στα οποία διατίθενται ή όχι τα προϊόντα μας επηρεάζουν άμεσα τις πωλήσεις μας.

- ❖ Travel agents.
- ❖ Website με δυνατότητα απ' ευθείας κράτησης.
- ❖ Καταχώρηση σε sites τύπου expedia.ie/booking.com/[airbnb](http://airbnb.com).
- ❖ Κράτηση μέσω mail ή τηλεφώνου.
- ❖ Δυνατότητα πληρωμής με κατάθεση σε τραπεζικό λογαριασμό, τοις μετρητοίς ή με χρήση e-banking/PayPal.

• **Promotion (προώθηση)**

Τέλος, η προώθηση ή αλλιώς το μίγμα προβολής και επικοινωνίας (ή μίγμα επικοινωνίας) συνίσταται στην: Διαφήμιση, Προσωπική Πώληση, Προώθηση Πωλήσεων και στις Δημόσιες σχέσεις.

Θα προωθούμε το προϊόν μας ως εξής:

- ❖ Online (website, social media, OTA's).

- ❖ Δημόσιες σχέσεις.
- ❖ Τοπικά έντυπα και ηλεκτρονικά φυλλάδια.
- ❖ Συμμετοχή σε εκθέσεις Τουρισμού.
- ❖ Δημιουργία «πακέτων» τόσο εντός εγκαταστάσεων, όσο και σε δραστηριότητες εκτός του πλωτού καταλύματος μας.

3.11 Επιχειρηματική στρατηγική

Η επιχειρηματική στρατηγική που θα ακολουθήσει η επιχείρηση είναι **διαφοροποίησης** με την παροχή αναβαθμισμένων προσφερόμενων υπηρεσιών φιλοξενίας. Η επιχείρηση απευθύνεται σε πελάτες μεσαίας και υψηλής εισοδηματικής τάξης οι οποίοι έχουν τη δυνατότητα να ανταποκριθούν στο κάθε κόστος²⁸.

Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα:

«Υψηλή ποιότητα προσφερόμενης υπηρεσίας με ιδιαίτερη έμφαση στην καινοτομία».

Στρατηγική Marketing:

Η στρατηγική που θα ακολουθήσει η επιχείρηση:

- διαμορφώνεται έχοντας ως επίκεντρο το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της επιχείρησης.
- Είναι επικεντρωμένη στον πελάτη με την προσφορά ολοκληρωμένων και υψηλής ποιότητας υπηρεσιών με σεβασμό στο περιβάλλον (όραμα της επιχείρησης).

Στόχος της, η άριστη εξυπηρέτηση των πελατών, η ικανοποίηση των πελατών και η ενίσχυση της πιστότητας πελατών με την απόκτηση μιας μοναδικής εμπειρίας μέσω της καινοτομίας.

²⁸ Παπουτσή, Α. (2009), «Μελέτη σκοπιμότητας ίδρυσης οικολογικής, ξενοδοχειακής μονάδας (Green Hotel)», Πειραιάς, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.

3.12 Ανάλυση Πινάκων για Προϋπολογισμό εσόδων, πληρότητας & τιμολογιακή πολιτική

Παρακάτω, αναλύονται οι πίνακες που αφορούν την τιμολόγηση των δωματίων, την πρόβλεψη πληρότητας του πλωτού, τις προβλέψεις τζίρου από το εστιατόριο και τα δωμάτια (για τρία έτη το καθένα).

Στον παρακάτω **πίνακα 3.10**, αναλύεται η τιμολογιακή πολιτική του πλωτού καταλύματος μας (μέσω μεμονωμένων FIT). Το πλωτό θα λειτουργεί μόνο την High Season (01/05-30/9) για όλη τη βδομάδα (συνολικά 180 μέρες). Η τιμολογιακή πολιτική μας εξαρτάται από τις προβλέψεις της αγοράς για την ζήτηση του τουριστικού προϊόντος μας, την τιμολογιακή πολιτική άλλων τουριστικών επιχειρήσεων (ανταγωνιστών), από τις προοπτικές εξέλιξης του πληθωρισμού, τα περιθώρια κέρδους που επιθυμεί ο επιχειρηματίας, το πραγματικό κόστος των προϊόντων και υπηρεσιών, και το επίπεδο τιμών να είναι ανάλογο με την ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρονται. Τα συγκεκριμένα ποσοστά αύξησης της τιμής βασίζονται στην πορεία του ξενοδοχειακού κλάδου μας αλλά και στο ποσοστό πληθωρισμού.

Συγκεκριμένα: παρακάτω (στον πίνακα) φαίνονται οι επίσημες τιμές των δωματίων μας, την αντίστοιχη περίοδο και ανά κατηγορία δωματίου.

Πίνακας 3.10.: Τιμολόγηση FIT (€)			
ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗ	2017	2018	2019
High Season (01/05- 30/09)			
<i>δίκλινο</i>	140	150	160
<i>τρίκλινο</i>	160	170	180
<i>Suite</i>	200	210	220

Στον παρακάτω **πίνακα 3.11** φαίνεται η πρόβλεψη πληρότητας δωματίων στο πλωτό κατάλυμά μας. Στόχος του κάθε επιχειρηματία είναι να προσελκύει κάθε χρόνο και περισσότερους πελάτες. Η πληρότητα μας βασίζεται στον αριθμό δωματίων αλλά και στη ζήτηση των πελατών μας.

Πίνακας 3.11.: Πρόβλεψη πληρότητας δωματίων			
ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗ	2017	2018	2019
High Season	76%	82%	89,6%

Αξίζει εδώ να αναφερθεί ότι ο **Συνολικός Προϋπολογισμός Εξόδων Marketing: 25.000 € για το 2017, 30.000 € για το 2018 και 35.000 € για το 2019** (θα αναφερθεί και στο κεφάλαιο 11).

Έπειτα αναλύουμε τον **πίνακα 3.12** που αφορά την πρόβλεψη τζίρου από τα δωμάτια. Τα έσοδα δωματίων προκύπτουν από τη δυναμικότητα της μονάδας (αριθμό δωματίων), την πληρότητα που προβλέπεται, τις μέρες λειτουργίας του πλωτού και την μέση τιμή δωματίων ανά διανυκτέρευση. Για παράδειγμα, για τη High Season για το 2017 θα είναι, $104.995,80€ = 5$ (δωμάτια) $\cdot 0,70$ (πληρότητα) $\cdot 166,66$ (μέση τιμή δωματίων ανά διανυκτέρευση) $\cdot 180$ (μέρες λειτουργίας) κ.ο.κ. Τα συνολικά έσοδα τριετίας θα είναι: **383.385,60€**.

Πίνακας 3.12.: Πρόβλεψη Τζίρου (€) στα δωμάτια			
ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗ	2017	2018	2019
Έσοδα high season	104.995,80	127.195,20	151.194,60
Μέση τιμή	166,66	176,66	186,66
Συνολικά έσοδα τριετίας	383.385,60€		

Έπειτα αναλύουμε τον **πίνακα 3.13** που αφορά την πρόβλεψη τζίρου από το εστιατόριο για το πρωινό (5ευρω το άτομο). Τα έσοδα από το εστιατόριο θα βασίζονται από τον αριθμό επισκέψεων στο εστιατόριο, μια μέση τιμή εσόδου ανά πελάτη και τις μέρες λειτουργίας του.

Πίνακας 3.13: Πρόβλεψη Τζίρου (€) στο εστιατόριο - reception			
ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗ	2017	2018	2019
Έσοδα high season	72.000	82.800	94.420
Συνολικά έσοδα τριετίας	249.220€		

Για παράδειγμα, η High Season για το έτος 2017 θα έχουμε, $28.800€ = 80(\text{αριθμός επισκέψεων και εκτός ξενοδοχείου}) * 5 (\text{μέση τιμή εσόδου ανά πελάτη}) * 180 (\text{μέρες λειτουργίας, συγκεκριμένα εστιατορίου})$. Κάθε έτος θα αυξάνεται κοντά στο 15%. Έτσι, τα συνολικά έσοδα της τριετίας θα είναι: **249.220€**. Παραπάνω φαίνεται και ο συνολικός πίνακας μας.

Για να κλείσουμε το κεφάλαιο 3, θα πρέπει να τονίσουμε ότι έχουμε και **έσοδα από την ενοικίαση ηλεκτρονικού εξοπλισμού**, αφού θα διατίθενται στους πελάτες iPad που θα τους βοηθάει για τη ξενάγηση τους στην περιοχή μας αλλά και χρήσιμες πληροφορίες, ώστε να έχουν μια όμορφη ξενάγηση. Για το 2017, υπολογίζεται ότι τα έσοδα μας θα φτάσουν τα 2.500€, το 2018 θα έχουμε αύξηση 50% δηλαδή 3.750€ και το 2019 μια επιπλέον αύξηση 50% που θα φτάσουν τα 5.625€.

Επίσης **έσοδα θα έχουμε και από το transfer**, δηλαδή τη μεταφορά των πελατών από και προς το αεροδρόμιο από το πλωτό κατάλυμα μας, μέσω εξωτερικού συνεργάτη. Ο εξωτερικός μας συνεργάτης νοικιάζει αυτοκίνητα και εμείς τον προτιμούμε και τον συστήνουμε, αφού θα εκλαμβάνουμε κάποια προμήθεια από εκείνον. Για το 2017, υπολογίζεται ότι τα έσοδα μας θα φτάσουν τα 1.000€, το 2018 θα έχουμε αύξηση 50% δηλαδή 1.500€ και το 2019 μια επιπλέον αύξηση 50% που θα φτάσουν τα 2.250€.

Κεφάλαιο 4: Πρώτες Ύλες & Άλλα Εφόδια

Αυτό το κεφάλαιο περιλαμβάνει τις πρώτες ύλες και τα άλλα εφόδια που κρίνονται απαραίτητα για τη λειτουργία του πλωτού καταλύματος. Το κόστος των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων παίζει καθοριστικό ρόλο στην υλοποίηση ή μη του επενδυτικού σχεδίου ανάλογα με το ύψος τους. Ωστόσο, η προμήθεια των πρώτων υλών και εφοδίων είναι μια λειτουργία που απαιτεί έρευνα αγοράς, διαλογή, αγορά, παραλαβή, αποθήκευση και φυσικά τη χρήση τους.

4.1. Χαρακτηριστικά Πρώτων Υλών και άλλων Εφοδίων

Αρχικά, λόγω της φύσης του προϊόντος που παρέχεται στους αγοραστές δεν έχει μεγάλη ανάγκη σε πρώτες ύλες και ούτε σε ιδιαίτερα μεγάλη ποικιλία. Τα προϊόντα που χρειαζόμαστε θα εξυπηρετούν τα πλωτά καταλύματα μας και την αντίστοιχη reception/εστιατόριο για πρωινό.

❖ Πρώτες ύλες συντήρησης - καθαριότητας των χώρων του πλωτού

Οι Πρώτες ύλες συντήρησης και καθαριότητας περιλαμβάνουν αυτά που είναι απαραίτητα για τη διατήρηση των πλωτών καταλυμάτων και των λοιπών χώρων του πλωτού σε άριστη κατάσταση για όσο το δυνατόν περισσότερο. Περιλαμβάνονται τα απορρυπαντικά, εργαλεία καθαρισμού, ακόμη τα σεντόνια, οι μαξιλαροθήκες, οι πετσέτες, οι κουβέρτες, τα είδη περιποίησης, οι λάμπες κλπ. Οι παραγγελίες για τον εφοδιασμό των εν λόγω πρώτων υλών θα γίνονται μια φορά το μήνα.

❖ Γραφική ύλη

Στους αποθηκευτικούς χώρους θα υπάρχει απόθεμα ορισμένων ποσοτήτων αναλωσίμων ειδών γραφείου και γραφικών υλών. Αναλυτικότερα τα είδη αυτά είναι στυλό, μελάνια, μολύβια, ανταλλακτικά μελάνια για τον εκτυπωτή και φάξ, χαρτί, CD, και άλλα που αφορούν τη reception, την αποθήκη, την κουζίνα και το τμήμα συντήρησης εξοπλισμού της μονάδας. Οι παραγγελίες για τον εφοδιασμό της γραφικής ύλης θα γίνονται μια φορά το δίμηνο.

❖ Φαρμακείο

Κρίνεται απαραίτητη η λειτουργία ειδικού χώρου πλήρως εξοπλισμένου με τα απαραίτητα φάρμακα, για την περίθαλψη και αντιμετώπιση μικροτραυματισμών πελατών και προσωπικού. Για αυτόν τον λόγο, το φαρμακείο θα πρέπει να ανανεώνεται σε περίπτωση λήξης των φαρμάκων.

❖ Στολές των εργαζομένων

Το κάθε πλωτό κατάλυμα προσφέρει ένα υψηλό επίπεδο ποιότητας προσφερόμενης υπηρεσίας για τον λόγο αυτό είναι απαραίτητο το προσωπικό να φοράει συγκεκριμένες στολές και να τηρείται ένα συγκεκριμένο dress code σε όλα τα τμήματα, ώστε να υπάρχει αρμονία και να είναι αναγνωρίσιμο από τους πελάτες σε όλους τους χώρους.

❖ Ενέργεια

Εδώ περιλαμβάνονται οι ανάγκες για ηλεκτρική ενέργεια, καύσιμη ύλη πάσης φύσεως και νερό. Στην ηλεκτρική ενέργεια συγκαταλέγονται και τα φωτοβολταϊκά συστήματα που θα είναι απαραίτητα για το συγκρότημα των πλωτών καταλυμάτων αλλά και της reception/εστιατορίου.

❖ Ανακύκλωση Υλικών

Σε μια ξενοδοχειακή μονάδα ο όγκος των άχρηστων υλικών που μπορούν να ανακυκλωθούν είναι μεγάλος οπότε μπορούν να διατεθούν με τρόπο που να μη ρυπαίνουν το περιβάλλον. Όλα τα υλικά που μπορούν να ανακυκλωθούν θα συλλέγονται σε ειδικούς κάδους ανακύκλωσης και σε συνεργασία με το Δήμο θα περισυλλέγονται από ειδικά απορριμματοφόρα.

Σύμφωνα με την παραπάνω ανάλυση, τα περισσότερα προϊόντα που χρειαζόμαστε αποθηκεύονται και δεν έχουν ημερομηνία λήξης, πράγμα που μας επιτρέπει να τα χρησιμοποιούμε και για μελλοντικές ανάγκες. Το τμήμα προμηθειών πρέπει να λειτουργεί άψογα και με απόλυτη οργάνωση για να μην προκύπτουν ζητήματα έλλειψης αναλώσιμων που μπορεί να δημιουργήσουν άσχημη εικόνα για τις υπηρεσίες της εταιρείας μας. Αναμφισβήτητα, η σωστή διαχείριση των προμηθειών συμβάλλει στην ικανοποιητική σχέση κόστους – κέρδους.

4.2. Απαιτούμενες Ποσότητες Εισροών

Το μέγεθος των απαιτούμενων εισροών εξαρτάται κυρίως από τη δυναμικότητα του πλωτού καταλύματος. Ο υπεύθυνος προμηθειών, θα είναι ο Διευθυντής του δηλαδή ο ιδρυτής της επιχείρησης, όπου πρέπει να φροντίζει να υπάρχουν πάντα οι απαιτούμενες ποσότητες εισροών για τη λειτουργία της μονάδας. Επιπλέον, πρέπει να φροντίζει για τον αποτελεσματικό έλεγχο των αγορών, των παραλαβών και των αποθηκευτικών χώρων.

Επίσης, είναι υπεύθυνος για την αγορά και τη συνεχή προμήθεια όλων των ειδών σύμφωνα με τις ανάγκες που θα υπάρχουν συνεχώς. Ωστόσο, θα πρέπει να διεξάγει την έρευνα για νέα προϊόντα, συσκευασίες αλλά και να επιβλέπει τις τάσεις των τιμών. Τέλος, οφείλει να τηρεί αρχείο προμηθευτών και να τους αξιολογεί περιοδικά με προκαθορισμένα, αντικειμενικά κριτήρια.

Συγκεντρωτικές αρμοδιότητες:

1. Υπευθυνότητα για την αγορά των αναλώσιμων.
2. Παραλαβή των προϊόντων και έλεγχος των ποσοτήτων.
3. Έγκυρος και έγκαιρος έλεγχος για την ποσότητα των αποθεμάτων.
4. Εύρεση των κατάλληλων προμηθευτών.
5. Έρευνα για νέα προϊόντα.
6. Αρχείο προμηθευτών και αξιολόγηση ανά τακτά διαστήματα.
7. Ενημέρωση της διεύθυνσης.

4.3. Πηγές Προμηθειών

Ο υπεύθυνος προμηθειών θα αναζητήσει υποψήφιους προμηθευτές και θα καταρτίσει κατάλογο, από όπου θα επιλέξει αυτούς που κρίνονται οι καλύτεροι για την κάλυψη των αναγκών της επιχείρησης στα επιθυμητά επίπεδα τιμών²⁹.

²⁹ Παπούτση, Α. (2009), « Μελέτη Σκοπιμότητας Ίδρυσης Οικολογικής Ξενοδοχειακής Μονάδας», Πειραιάς, Πανεπιστήμιο Πειραιώς. σ. 59.

Πίνακας 4.3.: Πηγές Προμηθειών

ΕΙΔΟΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑΣ	ΠΗΓΗ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑΣ
Ηλεκτρική Ενέργεια - καύσιμη ύλη	Φωτοβολταϊκά συστήματα
Νερό	Εταιρεία Ύδρευσης
Υλικά Συντήρησης δωματίων	Έμποροι υφασμάτων και λοιπών ειδών
Στολές Εργασίας	Βιοτεχνίες Επαγγελματικού Ρουχισμού
Απορρυπαντικά- Απολυμαντικά	Χημικές Βιομηχανίες
Φάρμακα	Φαρμακοβιομηχανίες
Αναλώσιμα και γραφικές ύλες	Χονδρέμποροι Αναλώσιμων

Αξίζει να σημειωθεί σε αυτό το σημείο ότι τα φωτοβολταϊκά συστήματα έχουν τα εξής πλεονεκτήματα:

- Η τεχνολογία της είναι φιλική στο περιβάλλον, με αυτόν τον τρόπο δεν προκαλούνται ρύποι από την παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας.
- Η ηλιακή ενέργεια είναι ανεξάντλητη ενεργειακή πηγή, διατίθεται παντού και δεν στοιχίζει απολύτως τίποτα.
- Με την κατάλληλη γεωγραφική κατανομή, κοντά στους αντίστοιχους καταναλωτές ενέργειας, τα Φ/Β συστήματα μπορούν να εγκατασταθούν χωρίς να απαιτείται ενίσχυση του δικτύου διανομής.
- Η λειτουργία του συστήματος είναι ολοσχερώς αθόρυβη.
- Έχουν σχεδόν μηδενικές απαιτήσεις συντήρησης.
- Έχουν μεγάλη διάρκεια ζωής και οι κατασκευαστές εγγυώνται τα «κρύσταλλα» για 20-30 χρόνια λειτουργίας
- Υπάρχει πάντα η δυνατότητα μελλοντικής επέκτασης, ώστε να ανταποκρίνονται στις αυξανόμενες ανάγκες των χρηστών.
- Μπορούν να εγκατασταθούν πάνω σε ήδη υπάρχουσες κατασκευές, όπως είναι π.χ. η στέγη ενός σπιτιού ή η πρόσοψη ενός κτιρίου, συγκεκριμένα στην οροφή του πλωτού.
- Διαθέτουν ευελιξία στις εφαρμογές: τα Φ/Β συστήματα λειτουργούν άριστα τόσο ως αυτόνομα συστήματα, όσο και ως αυτόνομα υβριδικά συστήματα όταν συνδυάζονται με άλλες πηγές ενέργειας (συμβατικές ή ανανεώσιμες) και συσσωρευτές για την αποθήκευση της παραγόμενης ενέργειας.

- Επιπλέον, ένα μεγάλο πλεονέκτημα του Φ/Β συστήματος είναι ότι μπορεί να διασυνδεθεί με το δίκτυο ηλεκτροδότησης (διασυνδεδεμένο σύστημα), καταργώντας με τον τρόπο αυτό την ανάγκη για εφεδρεία και δίνοντας επιπλέον τη δυνατότητα στον χρήστη να πωλήσει τυχόν πλεονάζουσα ενέργεια στον διαχειριστή του ηλεκτρικού δικτύου.
- **Ως μειονέκτημα** θα μπορούσε να καταλογιστεί κανείς στα φωτοβολταϊκά συστήματα το *κόστος τους*, το οποίο, παρά τις τεχνολογικές εξελίξεις παραμένει ακόμη αρκετά υψηλό. Μια γενική ενδεικτική τιμή είναι 2700 ευρώ ανά εγκατεστημένο κιλοβάτ (kW) ηλεκτρικής ισχύος. Λαμβάνοντας υπόψη ότι μια τυπική οικιακή κατανάλωση απαιτεί από 1,5 έως 3,5 κιλοβάτ, το κόστος της εγκατάστασης δεν είναι αμελητέο. Το ποσό αυτό, ωστόσο, μπορεί να αποσβεστεί σε περίπου 5-6 χρόνια και το Φ/Β σύστημα θα συνεχίσει να παράγει δωρεάν ενέργεια για τουλάχιστον άλλα 25χρόνια.
- **Ωστόσο, τα πλεονεκτήματα είναι πολλά**, και το ευρύ κοινό έχει αρχίσει να στρέφεται όλο και πιο πολύ στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και στα φωτοβολταϊκά ειδικότερα, για την κάλυψη ή την συμπλήρωση των ενεργειακών του αναγκών³⁰.

4.4. Μάρκετινγκ Προμηθειών - Πρόγραμμα Προμηθειών

Το Μάρκετινγκ Προμηθειών σχεδιάζεται με ιδιαίτερη προσοχή για να γίνει ο σωστός υπολογισμός των αρχικών προμηθειών που θα χρειαστεί και για τη συνεχή λειτουργία του, έτσι ώστε να υπάρχει πάντα η επιθυμητή διαθεσιμότητα των εκάστοτε εισροών. **Βασικοί στόχοι της επιχείρησης είναι:**

- *Ελαχιστοποίηση τους κόστους των πρώτων υλών*, όπου επιτυγχάνεται με την ορθολογική διαχείριση των υλικών, με την επιλογή των κατάλληλων προμηθευτών και τέλος με το κατάλληλο όγκο και συχνότητα παραγγελιών.
- *Ελαχιστοποίηση του κινδύνου*, όπου επιτυγχάνεται με την αξιοπιστία των προμηθευτών σε θέματα όπως η ποιότητα των πρώτων υλών και οι χρόνοι παράδοσης αυτών.

³⁰<https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%A6%CF%89%CF%84%CE%BF%CE%B2%CE%BF%CE%BB%CF%84%CE%B1%CF%8A%CE%BA%CF%8C%CF%83%CF%8D%CF%83%CF%84%CE%B7%CE%BC%CE%B1>, προσπέλαση στις 25/06/2016.

- Δημιουργία σχέσεων εμπιστοσύνης με τους προμηθευτές, όπου επιτυγχάνεται με σχέσεις αμοιβαίας εμπιστοσύνης και με την έγκαιρη αποπληρωμή των υποχρεώσεων της επιχείρησης.

Το πρόγραμμα προμηθειών θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη τις ανάγκες του πλωτού καταλύματος, τη δυναμικότητα του και την πληρότητα του έτσι ώστε να υπολογισθεί το κόστος των απαιτούμενων εισροών των πρώτων υλών. Το πρόγραμμα προμηθειών θα περιλαμβάνει τους προμηθευτές, τις ποσότητες και την ποιότητα των πρώτων υλών, αλλά και τους τρόπους παράδοσης και μεταφοράς. Η μεταφορά των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων θα γίνεται ως επί το πλείστον από τους προμηθευτές με δικά τους μεταφορικά μέσα και τα κόστη μεταφοράς θα ενσωματώνονται στο κόστος προμηθειών.³¹

Οι κίνδυνοι σε αυτό το σημείο είναι οι εξής:

- ❖ Καθυστέρηση παράδοσης των προϊόντων.
- ❖ Άλλη ποιότητα από αυτή που παραγγείλαμε.
- ❖ Έλλειψη αναλώσιμων από τις αποθήκες των προμηθευτών μας.
- ❖ Δυσκολία στη μεταφορά.

4.5. Επιλογή & Αξιολόγηση των Προμηθευτών

Η επιχείρηση θα επιλέξει προμηθευτές με κριτήριο την ποιότητα και την τιμή των προϊόντων, για να φθάσει όμως στην επιλογή θα πρέπει εξετάσει ορισμένα σημεία όπως:

- ❖ Τιμοκατάλογο που διαθέτει.
- ❖ Τρόπους διακανονισμού.
- ❖ Πληροφορίες για τον προμηθευτή και την ποικιλία των προϊόντων.
- ❖ Πληροφορίες για του πελάτες που ήδη εξυπηρετεί.
- ❖ Δείγματα των προϊόντων που διαθέτει.

³¹ Παπούτση, Α. (2009), « Μελέτη Σκοπιμότητας Ίδρυσης Οικολογικής Ξενοδοχειακής Μονάδας», Πειραιάς, Πανεπιστήμιο Πειραιώς. σ. 59.

Και για την Αξιολόγηση θα πρέπει να εξεταστεί:

- ❖ **Τιμή:** Οι προμηθευτές μας πρέπει να είναι σε απόσταση που να μπορούμε σε έκτακτη ανάγκη να προσεγγίσουμε εύκολα και οι τιμές που μας δίνουν να είναι τέτοιες ώστε να μπορούμε να ανταποκριθούμε στις υποχρεώσεις μας. *Όσο καλύτερες τιμές βρούμε μειώνεται το κόστος παραγωγής και αυξάνεται το περιθώριο κέρδους.*
- ❖ **Ποιότητα** (η συνεχής βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων): Η ποιότητα πρέπει να είναι αυτή που έχει επιλεγεί από τον αγοραστή. Έτσι, η ποιότητα των προϊόντων στην αγορά των πλωτών καταλυμάτων αποτελεί βασικό παράγοντα στην προώθηση του προϊόντος μας και στην τιμή που το προσφέρουμε.
- ❖ **Προσφερόμενες Υπηρεσίες Προμηθευτή.**
- ❖ **Αξιοπιστία παράδοσης:** Τα αναλώσιμα πρέπει να παραδίδονται στην συμφωνηθείσα ημέρα και ώρα και στις ποσότητες που αναφέρονται στην παραγγελία.
- ❖ **Προσαρμοστικότητα.**
- ❖ **Ασφαλή και σωστή τήρηση των κανόνων υγιεινής κατά τη μεταφορά των προϊόντων.**

Η ανεύρεση υποψήφιων προμηθευτών έγινε μέσω:

- ❖ Τοπικού Επαγγελματικού Οδηγού.
- ❖ Διαδίκτυου.
- ❖ Εξειδικευμένα περιοδικά που δημοσιεύουν καταλόγους προμηθευτών.

4.6. Διαδικασία ελέγχου των Πρώτων Υλών και άλλων Εφοδίων

Σε όλα τα στάδια της εφοδιαστικής αλυσίδας η επιχείρηση θα πρέπει να πραγματοποιεί διάφορους ελέγχους για την επίτευξη των στόχων της. Για παράδειγμα, η εκπαίδευση του προσωπικού είναι σημαντική, έτσι ώστε να ακολουθούν συγκεκριμένα πρότυπα και διαδικασίες και έπειτα να μεγιστοποιείται η αποδοτικότητα της επιχείρησης. Άλλη τεχνική ελέγχου που θα χρησιμοποιεί είναι η παρακολούθηση και διόρθωση των ενεργειών του προσωπικού και η συμμόρφωση τους σύμφωνα με τα πρότυπα που θα θέσει η ίδια.

4.7. Υπολογισμός του Κόστους Πρώτων Υλών και άλλων Εφοδίων

Για τον υπολογισμό του συνολικού κόστους των πρώτων υλών και των άλλων εισροών εξετάζεται το ανά μονάδα κόστος κάθε εισροής και οι απαιτούμενες ποσότητες. Βάσει αυτών στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται τα επιμέρους κόστη για το 2017 το πρώτο έτος λειτουργίας του πλωτού καταλύματος.³²

Πίνακας 4.7.1 : Κόστος Πρώτων Υλών και Εφοδίων			
ΕΙΣΡΟΗ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ (5μηνη)	ΚΟΣΤΟΣ (ανά μονάδα)	ΚΟΣΤΟΣ 2017 (€)
ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ			
Τρόφιμα –για προϊνό-	2.000 κιλά	5€/κιλό	10.000
Νερό	100 λίτρα	1€/ λίτρο	100
Καφέδες	10 κιλά	4€/ κιλό	40
Αναψυκτικά	500 λίτρα	0,15€/ λίτρο	75
Αλκοολούχα ποτά	60 λίτρα	4€/λίτρο	240
Σύνολο			10.455
ΓΡΑΦΙΚΗ ΥΛΗ			
Αναλώσιμα είδη γραφείου	1.000 τεμάχια	0,30€/ τεμάχιο	300
Γραφική ύλη	1.100 τεμάχια	0,30€/ τεμάχιο	330
Σύνολο			630
ΒΟΗΘΗΤΙΚΑ ΥΛΙΚΑ & ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΟΙΝΗΣ ΩΦΕΛΕΙΑΣ			
Ηλεκτρισμός	650.000 Kwh	0,045€/Kwh	29.250
Νερό	300 κυβικά	0,50€/ κυβικό	150
Σύνολο			29.400
ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ			
Φάρμακα	100 τεμάχια	1€/ τεμάχιο	100
Σύνολο			100
ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ & ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΑ			
Απορρυπαντικά	350 λίτρα	0,50€/ λίτρο	175
Απολυμαντικά	200 λίτρα	0,70€ / λίτρο	140
Είδη δωματίων	1000 τεμάχια	1,50€/ τεμάχιο	1.500

³² Παπούτση, Α. (2009), « Μελέτη Σκοπιμότητας Ίδρυσης Οικολογικής Ξενοδοχειακής Μονάδας», Πειραιάς, Πανεπιστήμιο Πειραιώς. σ. 68.

Είδη κοινόχρηστων χώρων	100 τεμάχια	9€/ τεμάχιο	900
Σύνολο			2.715
ΣΤΟΛΕΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ			
Στολές Υπαλλήλων Υποδοχής	4 τεμάχια	15 €/ τεμάχιο	60
Φόρμες εργατών	10 τεμάχια	8 €/ τεμάχιο	80
Κεφαλοκαλλύματα	25 τεμάχια	0,60 / τεμάχιο	15
Σύνολο			155
ΣΥΝΟΛΟ			43.455€

Στον πίνακα 4.7.2 παρουσιάζεται η ετήσια πρόβλεψη Κόστους Πρώτων υλών και άλλων εφοδίων για τα έτη 2017, 2018 και 2019. Τα κόστη παραμένουν ίδια και σταθερά

Πίνακας 4.7.2 : Ετήσια Πρόβλεψη Κόστους			
Πρώτων Υλών & Εφοδίων			
ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗ	2017	2018	2019
Επισιτιστικό Τμήμα	10.455	10.455* 5%	10.977,75
Γραφική Ύλη	630	630	630
Ηλεκτρική Ενέργεια, Καύσιμη Ύλη & Νερό	29.400	29.400* 5%	30.870
Φαρμακείο	100	100	100
Συντήρηση & Καθαριότητα	2.715	2.715* 5%	2.850,75
Στολές εργαζομένων	155	155	155
ΣΥΝΟΛΟ:	43.455€	43.455€	45.583,50€

με μικρή αύξηση κατά 5% μόνο το 2019 που προβλέπεται και η μεγαλύτερη πληρότητα του συγκροτήματος των πλωτών καταλυμάτων μας.

Κεφάλαιο 5: Μηχανολογικά & Τεχνολογικά

Σε αυτό το κεφάλαιο θα καθορίσουμε όλες τις τεχνικές απαιτήσεις του επενδυτικού προγράμματος, σχετικά με τα μηχανολογικά και τεχνολογικά θέματα. Τα μηχανολογικά θέματα αφορούν την περιγραφή της μονάδας, αρχικώς, αλλά και την κοστολόγηση του εξοπλισμού της. Έπειτα, θα ασχοληθούμε με την τεχνολογική υποδομή της μονάδας και την κοστολόγησή της, ενώ θα κλείσουμε το κεφάλαιο παρουσιάζοντας το πρόγραμμα παραγωγής της.

Η στρατηγική του μάρκετινγκ που θα ακολουθήσει η επιχείρηση είναι η στρατηγική διείσδυσης, με στόχο όχι μόνο να δημιουργήσει υψηλή αξία στον αγοραστή με ανταγωνιστική τιμή αλλά και το προϊόν να έχει μεγάλο κύκλο ζωής και να μείνει για χρόνια στην αγορά.

Πίνακας 5.1: Μέση πληρότητα με βάση τους μήνες λειτουργίας του πλωτού καταλύματος

ΜΗΝΕΣ	2017	2018	2019
Μάιος	60%	70%	80%
Ιούνιος	75%	85%	95%
Ιούλιος	85%	90%	95%
Αύγουστος	95%	95%	98%
Σεπτέμβριος	65%	70%	80%
Μέση Πληρότητα	76%	82%	89,6%

5.1. Μηχανολογικός Εξοπλισμός

Για τη σωστή λειτουργία της μονάδας θα τηρούνται όλες οι προδιαγραφές στον μηχανολογικό εξοπλισμό, καθώς και στην κατασκευή και διαμόρφωση της μονάδας. Επίσης, για την άριστη εναρμόνιση με το περιβάλλον και για άνετη & ευχάριστη διαμονή θα γίνει επιλογή υλικών υψηλών προδιαγραφών.

Προκειμένου η υπό εξέταση επιχείρηση να επιλέξει την κατάλληλη τεχνολογία, έχει θεσπίσει κάποια κριτήρια. **Παρακάτω αναφέρονται αυτά τα κριτήρια:**

- ❖ Συμβατότητα με τον επιλεγμένο μηχανολογικό εξοπλισμό.
- ❖ Τελευταίας γενιάς και δοκιμασμένη.
- ❖ Δυνατότητα εκπαίδευσης του προσωπικού.
- ❖ Δυνατότητα βελτίωσης και επέκτασης.

Στον παρακάτω **πίνακα 5.1.1.** φαίνεται ο μηχανολογικός εξοπλισμός των δωματίων, των κοινόχρηστων χώρων/reception, της κουζίνας & της εστίασης.

Πίνακας 5.1.1.: Καταγραφή Μηχανολογίας	
Χώρος	Περιγραφή Εξοπλισμού
Δωματίων	Τηλεόραση
	είδη υγιεινής (τουαλέτα, μπανιέρα, νιπτήρας)
	έπιπλα (κρεβάτι διπλό ή 3 μονά ή ένα διπλό και 2 μονά, κομοδίνα, μπουντουάρ, σκαμπό, ντουλάπα)
	μικροσυσκευές (επιτοίχιος στεγνωτήρας μαλλιών)
	Ψυγείακι
	καλάθια αχρήστων
	Διακοσμητικά
	λινά, πετσέτες & κουρτίνες
Κουζίνας στο χώρο της Υποδοχής (ξεχωριστά δωμάτια)	κουζινικά (πιάτα, ποτήρια μαχαιροπίρουνα, κατσαρολικά, και ότι αφορά σκεύη κουζίνας)
	ηλεκτρικές συσκευές (κουζίνα, ψυγείο)
	κάδοι αχρήστων
	έπιπλα (πάγκους εξυπηρέτησης, ντουλάπια)
	μικροσυσκευές (φούρνος μικροκυμάτων)
Εξωτερικού Χώρου Δωματίου	έπιπλα (τραπέζια, καρέκλες, κτλ)
Πλυντηρίου δωματίου	Πλυντήριο
	μικροσυσκευές (σίδερο, κτλ)
	Ντουλάπες
	Στεγνωτήριο
Υποδοχής & μικρού σαλονιού	έπιπλα (τραπεζάκια, καναπές γωνιακός)
	γραφείο & καλάθι αχρήστων
	Ντουλάπια

Στον **πίνακα 5.1.2.** που ακολουθεί αναφέρεται το κόστος για κάθε ένα από τα παραπάνω τμήματα της μονάδας, αλλά και συνολικά.

Πίνακας 5.1.2.: Κοστολόγηση Μηχανολογίας	
Εξοπλισμός Δωματίων	45.000
Εξοπλισμός Κουζίνας Δωματίων	11.000
Εξοπλισμός Εξωτερικού Χώρου Δωματίων	2.000
Εξοπλισμός Πλυντηρίου	2.000
Εξοπλισμός Υποδοχής & Σαλονιού & Τραπεζαρίας για πρωινό	5.000
ΣΥΝΟΛΟ €:	65.000€

5.2. Τεχνολογικός Εξοπλισμός

Σύμφωνα με την κατηγορία στην οποία ανήκει η μονάδα (Κατηγορία: Πλωτών καταλυμάτων) και τους αντικειμενικούς σκοπούς που θέλει να επιτύχει σαν επιχείρηση, θα γίνει η επιλογή του τεχνολογικού εξοπλισμού της μονάδας μας. Επομένως, θα γίνει αξιολόγηση εναλλακτικών προτάσεων και επιλογή της βέλτιστης λύσης (οικονομικά & αποδοτικά) με προσοχή. Επιπλέον, η χρησιμοποιούμενη τεχνολογία θα είναι σύγχρονη, δοκιμασμένη και φιλική προς το περιβάλλον, προκειμένου να μην προκαλεί επιπρόσθετες επιβαρύνσεις στη μονάδα. Έτσι, κάποια βασικά κριτήρια της επιλεγόμενης τεχνολογίας είναι:

- ❖ να υπάρχει δυνατότητα αναβάθμισης και επέκτασής της, αλλά και
- ❖ η ασφάλεια και η ευχρηστία.

Σύμφωνα, λοιπόν, με τους κανονισμούς (σχετικά με τα τεχνικά χαρακτηριστικά) που απαιτούνται από τον ΕΟΤ (Ελληνικό Οργανισμό Τουρισμού) θα γίνουν όλες οι ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις και πιο συγκεκριμένα θα αφορούν:

- ❖ το σύστημα πυρόσβεσης,
- ❖ τον εξοπλισμό κλιματισμού & θέρμανσης – φωτοβολταϊκά,
- ❖ την ποιότητα πόσιμου νερού,
- ❖ το σύστημα ασφάλειας & τις ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις

- ❖ τη γεννήτρια, τις υδραυλικές εγκαταστάσεις, το αποχετευτικό σύστημα, την επιγραφή της μονάδας, τα είδη σήμανσης & ασφάλειας

Οι ανάγκες ηλεκτροδότησης της μονάδας θα καλυφθούν από το υπάρχον δίκτυο της ΔΕΗ (Δημόσια Επιχείρηση Ηλεκτρισμού) και θα υπάρχει κατάλληλος φωτισμός με λάμπες χαμηλής κατανάλωσης σε όλους τους εξωτερικούς & εσωτερικούς χώρους της μονάδας αλλά και μέσω των φωτοβολταϊκών συστημάτων μας.

Η παροχή του νερού (που θα είναι συνεχής όλο το 24ωρο) θα γίνεται από το υπάρχον δίκτυο της ΔΕΥΑΚΟΡ (Δημοτική Επιχείρηση Ύδρευσης Αποχέτευσης Κορίνθου). Επιπλέον, θα θερμαίνεται από ηλιακούς θερμοσίφωνες τους καλοκαιρινούς μήνες και από το σύστημα της θέρμανσης τους χειμερινούς. Επίσης, το αποχετευτικό σύστημα θα συνδέεται με το υπάρχον σύστημα βιολογικού καθαρισμού, που λειτουργεί στην περιοχή. Το σύστημα θέρμανσης και κλιματισμού θα είναι κεντρικό για τους κοινόχρηστους χώρους, αυτόνομο στα δωμάτια (προκειμένου να ικανοποιείται ο πελάτης) και θα λειτουργεί μέσω των φωτοβολταϊκών συστημάτων μας.

Στον **πίνακα 5.2.** που ακολουθεί αναφέρεται το κόστος για κάθε ένα από τα παραπάνω τεχνολογικά χαρακτηριστικά της μονάδας, αλλά και συνολικά.

Πίνακας 5.2.: Κοστολόγηση Τεχνολογίας	
Σύστημα Πυρόσβεσης	2.100
Εξοπλισμός Κλιματισμού & Θέρμανσης (και φωτοβολταϊκών συστημάτων)	18.000
Λοιπός Ηλεκτρονικός Εξοπλισμός	5.000
Λοιπά Γενικά Έξοδα	3.000
ΣΥΝΟΛΟ:	28.100€

Η εταιρεία όπως έχει αναφερθεί στην παραπάνω ανάλυση αγοράς, θα δραστηριοποιείται στην κατηγορία των 5 πλωτών καταλυμάτων που θα είναι τα δωμάτια και 1 ακόμη που θα είναι ο χώρος υποδοχής και το εστιατόριο για πρωινό, εφόσον επιθυμούν οι πελάτες. Έπειτα από ενδελεχή έρευνα επιλέγεται κάτι αντίστοιχο που δημιουργήθηκε στη Σουηδία, το «Catamaran-apartments by Salt & Water». Το πλωτό αυτό είδος καταλύματος συγκαταλέγεται σε είδος Καταμαράν και αυτό χαρακτηρίζεται από την πολυτέλεια και την άνεση, ενώ μπορεί να προσφέρει την καλύτερη εμπειρία και στον πιο απαιτητικό πελάτη. Στο συγκεκριμένο θα γίνουν

κάποιες τροποποιήσεις με έμφαση την ανάπτυξη της τεχνολογίας και τη φιλικότητα του προς το περιβάλλον.



Πιο αναλυτικά το πρώτο και πιο μεγάλο σκάφος έχει ένα μεγάλο σαλόνι, με τη reception και μια τραπεζαρία για πρωινό και snacks ενώ συνδέεται με άλλα 5 πλωτά καταλύματα που «φιλοξενεί» 2-4 άτομα το καθένα (δυο δίκλινα, δύο τρίκλινα και 1 σουίτα που χωράει ως 4 άτομα). Πάνω σε κάτι τέτοιο θα βασιστεί και η δική μας οικονομοτεχνική μελέτη για τα πλωτά καταλύματα μας στη λίμνη Ηραίου/Βουλιαγμένης.

Σαν και αυτό το πλωτό κατάλυμα:



Πιο αναλυτικά περιλαμβάνει :

- ❖ κεραία ραδιοφώνου για FM , η οποία μπορεί να χρησιμοποιηθεί και για ραντάρ.
- ❖ Καθιστικός χώρος στην εξωτερική μεριά του πλωτού.
- ❖ DVD / CD σύστημα τηλεόρασης.
- ❖ Αλυσίδα άγκυρας - επιπλέον 10 μ.
- ❖ Εσωτερικό μαύρο φινίρισμα Αμερικάνικου ξύλου καρυδιάς
- ❖ Αναπαυτικά Μαξιλάρια Ηλιοθεραπείας
- ❖ Σφήνες - επιπλέον ζεύγος 10 "
- ❖ Σύστημα πλυσίματος πλωτών
- ❖ LED φώτα, με 2 ανά πλευρά
- ❖ Υποβρύχια φώτα - Aqualuma λευκό LED ευρεία γωνία
- ❖ Ντουλάπα ρούχων
- ❖ Τραπεζάκι σαλονιού
- ❖ Κλειδαριές
- ❖ Ηχητικός συναγερμός

Εσωτερικοί Χώροι





5.3. Συντήρηση & Καθαριότητα (Εξωτερικοί Συνεργάτες)

Η συντήρηση μονάδας θα γίνεται ανά εξάμηνο, από εξειδικευμένο άτομο. Πρόκειται για διαδικασίες συντήρησης του μηχανολογικού & τεχνολογικού εξοπλισμού και των κτιριακών εγκαταστάσεων, ώστε να διασφαλίζετε η ομαλή λειτουργία της μονάδας, αλλά και η άψογη εικόνα της επιχείρησης ως προς τον πελάτη. Κάθε εξάμηνο, επίσης, θα πραγματοποιείται μια εντατική καθαριότητα (απολύμανσης & απεντόμωση), από εξειδικευμένο συνεργείο καθαρισμού, για προληπτικούς λόγους.

Στον παρακάτω πίνακα αναφέρεται η κοστολόγηση της συντήρησης & καθαριότητας της μονάδας.

Πίνακας 5.3.: Κοστολόγηση Συντήρησης & Καθαριότητας			
ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗ	2017	2018	2019
Κόστος Συντήρησης	2.000	2.000	2.000
Κόστος Καθαριότητας	1.000	1.000	1.000
ΣΥΝΟΛΟ:	3.000	3.000	3.000

5.4. Προμηθευτές- Συνεργαζόμενες Επιχειρήσεις

Στον **πίνακα 5.4.** που ακολουθεί αναφέρονται μερικοί από τους προμηθευτές και τα συνεργεία, που θα συνεργαστούν με την μονάδα.

Πίνακας 5.4.: Προμηθευτές & Συνεργαζόμενες Επιχειρήσεις	
Επωνυμία	Είδος επιχείρησης
NEF-NEF Homeware	Λευκά είδη, λινά, πετσέτες, κλινοσκεπάσματα
Elite Strom	Σεντόνια, ιματισμός, στρώματα
Νικολάου Δ. Ασημίνα	Στρώματα, μαξιλάρια
IKEA	Ξύλινα έπιπλα (καναπέδες, κρεβάτια, καρέκλες, κομοδίνα, γραφεία κ.ά.)
Laura Asley	Εξοπλισμός τμήματος εστίασης (ποτήρια, πιάτα, σκεύη κ.ά.)

Anna's Furniture	Εξοπλισμός τμήματος εστίασης, μικροσυσκευές, εξοπλισμός κουζίνας, μηχανήματα
Epiplonet	Έπιπλα, μικροέπιπλα, εξοπλισμοί, έπιπλα εξωτερικού χώρου
Green Control	Απολυμάνσεις, απεντομώσεις
Boating Lifestyle Adventure (BLA)	Γεννήτρια
Μουτζούρης Μ. Ιωάννης	Είδη Υγιεινής
Poweryacht	Φωτοβολταικά
GoPro	Κάμερες
Mobile sat shop	Δορυφορικά Συστήματα-Κεραίες
Λογοθέτης Κωνσταντίνος	Κλιματισμός
Σέγκας Αναστάσιος Μ.	Κλιματισμός
Κουλόγλου Α. Παναγιώτης	Ηλεκτρικές-Ηλεκτρονικές συσκευές
Electronet	Ηλεκτρικές-Ηλεκτρονικές συσκευές
Vertican ABEE	Έπιπλα, πόρτες
Καύκας	Ηλεκτρολογικός εξοπλισμός
Dropcam	Σύστημα Ασφαλείας

5.4.1 Φωτοβολταϊκά για πλωτά καταλύματα

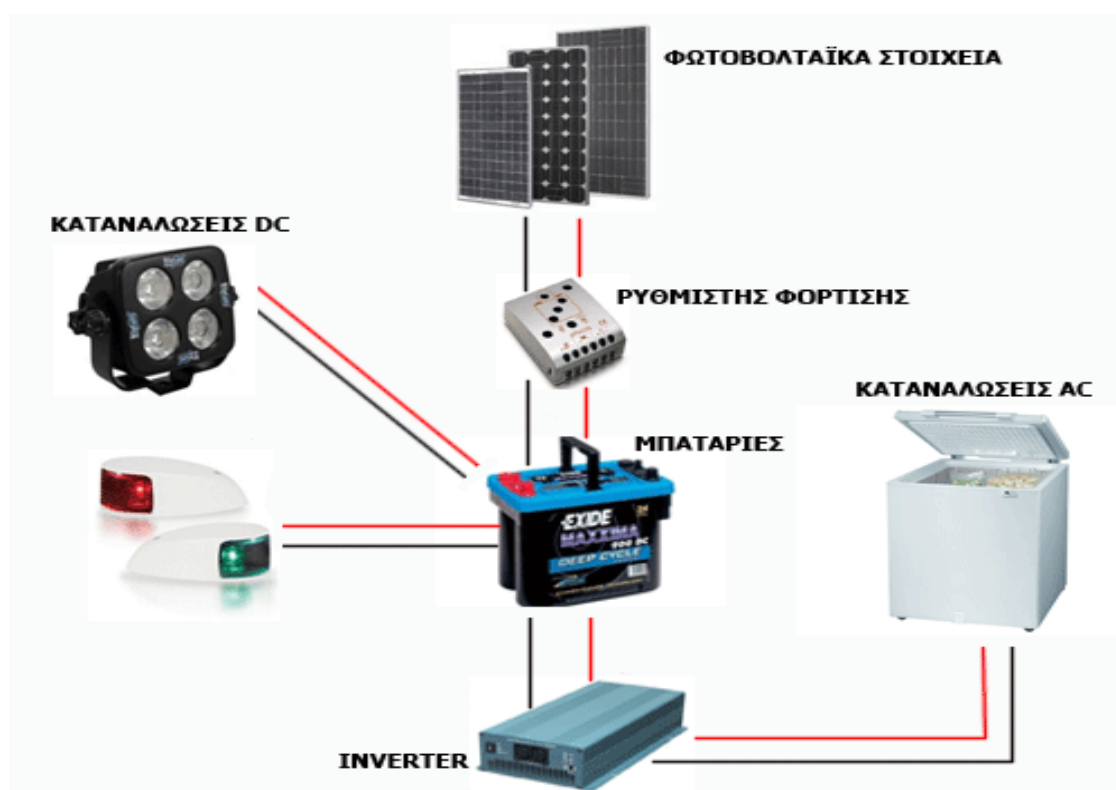
Οι ανανεώσιμες πηγές ενέργειας απασχολούν ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια όλους τους κλάδους της τεχνολογίας. Οι λόγοι πολλοί, με σημαντικότερο όμως τις βλάβες που έχουν προκληθεί στο περιβάλλον από την λανθασμένη χρήση των πηγών ενέργειας που όλοι γνωρίζουμε και χρησιμοποιούμε. Ένας ακόμη λόγος που οι τεχνολόγοι στρέφονται στις Α.Π.Ε, είναι η ανάγκη για παραγωγή ενέργειας με τον οικονομικότερο δυνατό τρόπο και μάλιστα από πηγές που δεν στερεύουν ποτέ. Έτσι, ύστερα από έρευνες και μελέτες ετών, βρέθηκε ο τρόπος ώστε ο άνθρωπος να μπορεί να αξιοποιήσει τα διάφορα φυσικά φαινόμενα, όπως η ηλιακή ακτινοβολία, ο αέρας, η ορμή των ποταμιών κτλ. και τους φυσικούς πόρους, βλ. γεωθερμία κτλ.

Η ηλιακή ακτινοβολία μπορεί να μας προσφέρει, με τον κατάλληλο εξοπλισμό και την απαραίτητη τεχνογνωσία, αρκετή ενέργεια ώστε να καλύψουμε βασικές ανάγκες στο σκάφος μας. Πριν όμως δούμε ποιές ανάγκες μπορεί να καλύψει και με ποιό τρόπο, ας δούμε επιγραμματικά τι είναι ένα φωτοβολταϊκό σύστημα.

Τα φωτοβολταϊκά στοιχεία έχουν την ικανότητα να μετατρέπουν την ηλιακή ενέργεια σε ηλεκτρική, παράγοντας συνεχές ρεύμα (DC) το οποίο χρησιμοποιείται για την φόρτιση συσσωρευτών (μπαταριών). Οι συσσωρευτές αναλαμβάνουν να τροφοδοτήσουν με ρεύμα διάφορες ηλεκτρικές συσκευές, συνεχούς τάσης, όπως φωτιστικά, ραδιόφωνα κτλ.

Τι γίνεται όμως με τις συσκευές που απαιτούν εναλλασσόμενο ρεύμα (AC); Σε αυτή τη περίπτωση απαιτείται χρήση μετατροπέα τάσης (Inverter), ο οποίος μας βοηθά να μετατρέψουμε το DC σε AC. Θα αναφερθούμε παρακάτω εκτενέστερα στον τρόπο με τον οποίο επιλέγουμε το κατάλληλο Inverter, σύμφωνα με τις ανάγκες μας.

Παρακάτω παρατίθεται ένα διάγραμμα με το φωτοβολταϊκό σύστημα που απαιτείται σε ένα πλωτό κατάλυμα.



5.4.2 Γεννήτρια

Η γεννήτρια έχει γίνει απαραίτητο εφόδιο στην πλειονότητα οποιουδήποτε τύπου πλωτού καταλύματος, μηχανοκίνητων και ιστιοφόρων μικρού και μεσαίου μήκους. Όλοι γνωρίζουμε ότι ένα πλωτο κατάλυμα εφοδιασμένο με γεννήτρια δε μένει ποτέ από μπαταρία κι αυτό μπορεί να θεωρηθεί ο πρωταρχικός λόγος για την απόκτησή της.

Οι δυνατότητες όμως της γεννήτριας δεν σταματούν στη φόρτιση των μπαταριών. Το πλωτό που διαθέτει γεννήτρια, εξασφαλίζει υψηλό εναλλασσόμενο ρεύμα 230 Volt που πλέον μπορεί να τροφοδοτήσει οποιαδήποτε ηλεκτρική οικιακή συσκευή και δεν αναφερόμαστε μόνο σε μικροσυσκευές, όπως Η/Υ, TV, DVD αλλά και σε εκείνες μεγάλης ισχύος, όπως ηλεκτρική κουζίνα, φούρνο μικροκυμάτων, θερμοσίφωνο, κλιματισμό, ψυγεία, ice makers και αφαλατώσεις.

Για πολύ καιρό η ηλεκτρογεννήτρια αποτελούσε προνόμιο των επαγγελματιών θαλαμηγών και γενικά των μεγάλων σκαφών. Έπρεπε λοιπόν το κάθε πλωτό κατάλυμα να διαθέτει ένα τεράστιο μηχανοστάσιο και καλή μόνωση, ώστε η γεννήτρια να μπορεί να εγκατασταθεί. Με την πάροδο του χρόνου και αφού η εξέλιξη τρέχει, η τεχνολογία και η βιομηχανική παραγωγή έχουν κάνει θαύματα. Κατασκευάζονται πλέον γεννήτριες οι οποίες έχουν το μισό βάρος και όγκο των παλιότερων μοντέλων και βέβαια λειτουργούν με ελάχιστο θόρυβο.

Πιο συγκεκριμένα και μετά από ενδελεχή έρευνα για τις ανάγκες των πλωτών καταλυμάτων χρειαζόμαστε την παρακάτω γεννήτρια.

ΥΛΙΚΟ	ΤΥΠΟΣ
Γεννήτρια	Einhell BT-PG 850 Ηλεκτρογεννήτρια Βενζίνης

Τεχνικές Προδιαγραφές Einhell BT-PG 850/3

- ❖ Μοτέρ συγχρονιζέ
- ❖ Συνεχόμενη απόδοση(230V) 650 W
- ❖ Μέγιστη απόδοση (230V) 720 W (S2 15 λεπτά)
- ❖ Ονομαστική τάση 230 V~/ 12V d.c.

- ❖ Ονομαστικό ρεύμα (230V) 2,8A/1~
- ❖ Συχνότητα (230V) 50 Hz
- ❖ Μέγιστη απόδοση στην μπρίζα των 12 V 63,6W.
- ❖ Μοτέρ με 1 κύλινδρο, δίχρονο, Αερόψυκτο
- ❖ Κυβισμός 63 cc
- ❖ Μέγιστη απόδοση 0,95 kW/1,3 HP
- ❖ Καύσιμο μίγμα λαδιού βενζίνης 1:50 (2%) (λάδι:βενζίνη)
- ❖ Ντεπόζιτο 4,2 λίτρων
- ❖ Κατανάλωση στα 2/3 της απόδοσης περίπου 0,7 λίτρα/ώρα
- ❖ Βαθμός προστασίας IP 23
- ❖ Μπουζί NGK BPR5ES.

5.5. Πρόγραμμα Παραγωγής

Η μονάδα θα λειτουργεί σε πεντάμηνη βάση και σε ότι αφορά τις βασικές παρεχόμενες υπηρεσίες της, θα οργανώνεται ως εξής:

- ❖ Η υποδοχή:
 - θα λειτουργεί 08:00- 00:00,
 - θα παρέχει πρώτες βοήθειες,
 - θα έχει τη δυνατότητα φύλαξης προσωπικών αντικειμένων,
 - θα ενοικιάζει ηλεκτρονικές συσκευές (iPad) ανά ημέρα,
 - θα υποστηρίζει οργανωμένο πληροφοριακό σύστημα κρατήσεων,
 - θα περιλαμβάνει κουτί παραπόνων,
 - και θα παρέχει υπηρεσία τηλεφωνικής αφύπνισης.

- ❖ Η κουζίνα/εστιατόριο:
 - θα λειτουργεί για πρωινό 7:00- 11:00.
 - θα έχει τη δυνατότητα να εξυπηρετήσει μέχρι 20 άτομα,
 - και θα προσφέρει πρωινό επι πληρωμή (5€ ανα άτομο)

Άλλες σημαντικές υπηρεσίες της μονάδας θα είναι η μεταφορά των πελατών από και προς τον αερολιμένα της περιοχής, η παροχή δωρεάν πρόσβασης στο internet, η συντήρηση & ο καθαρισμός της μονάδας (από εξωτερικούς συνεργάτες) ανά δίμηνο

σχεδόν, ο καθαρισμός των δωματίων & των κοινόχρηστων χώρων κάθε μέρα και τέλος η αλλαγή του ιματισμού στα δωμάτια & πετσετών του μπάνιου ανά δύο ημέρες.

5.6. Περιγραφή Μονάδας

Τα κύριο μέρος της μονάδας που είναι πλωτό και σταθερό στη λίμνη θα αποτελείται από διακόσια περίπου τετραγωνικά μέτρα, ενώ η στάθμευση θα γίνεται εκτός καταλυμάτων, στη στεριά (σε συνεργασία με την καφετέρεια Υπανεμα³³). Συγκεκριμένα, η κουζίνα με το χώρο εστίασης θα είναι εκατό τετραγωνικά μέτρα και οι λοιποί κοινόχρηστοι χώροι με την υποδοχή περίπου εκατό τετραγωνικά μέτρα.

Ωστόσο, **θα υπάρχουν άλλα 5 πλωτά καταλύματα** που θα συνδέονται με το κεντρικό (reception & εστιατόριο). Τα 4 δωμάτια θα είναι συνολικά τετρακόσια τετραγωνικά μέτρα (κάθε ένα περίπου 90m² με μπάνιο) με διαδρόμους περίπου δέκα τετραγωνικών μέτρων. Ενώ η μονάδικη σουίτα θα είναι είκοσι τετραγωνικά παραπάνω.

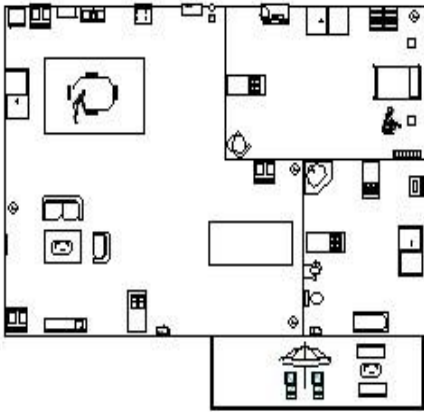
Παρακάτω απεικονίζεται η κάτοψη της μονάδας.

Όπως απεικονίζεται, τα πλωτά καταλύματα ουσιαστικά είναι 5 τα οποία θα συνδέονται μεταξύ τους αλλά και με το 6ο πλωτό που ουσιαστικά είναι η reception με το εστιατόριο.

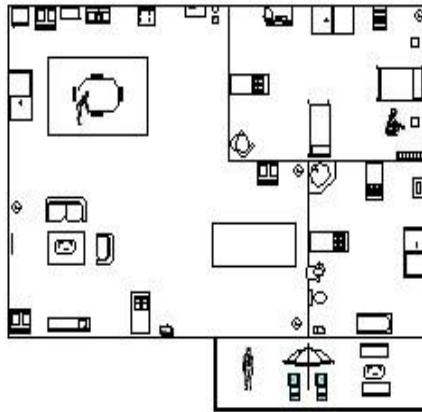
³³<http://www.ypanema.gr/el> , προσπέλαση στις 29/06/2016.

Κάτοψη πλωτού συγκροτήματος

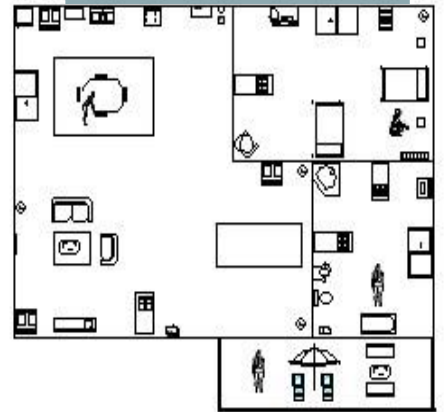
Δίκλινο πλωτό



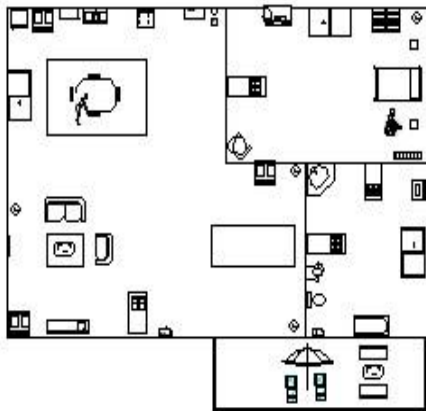
Τρίκλινο πλωτό



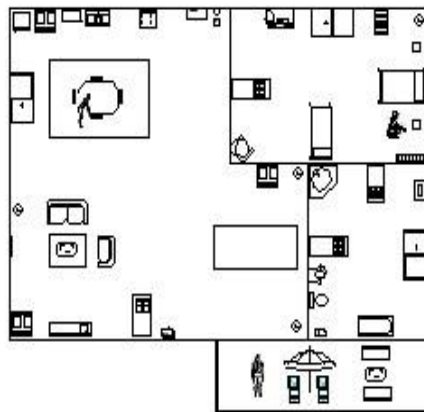
Σουίτα πλωτό -
Τετράκλινο



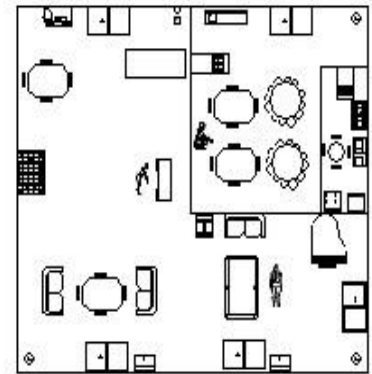
Δίκλινο πλωτό



Τρίκλινο πλωτό

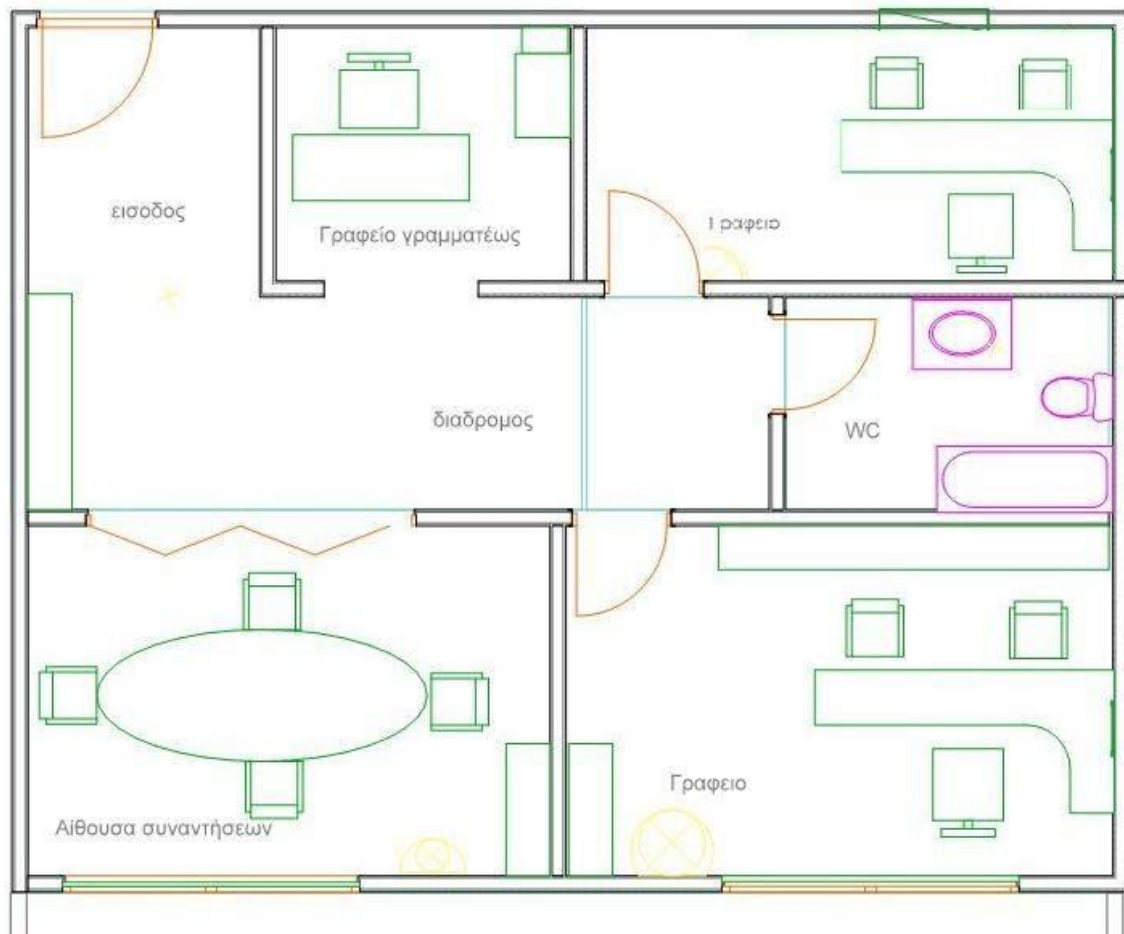


Reception & Εστιατόριο



5.6 Μονάδες Εξυπηρέτησης και ο εξοπλισμός τους

Η επιχείρησή μας θα διαθέτει ένα χώρο περίπου 60m² για να στεγάσει τα γραφεία και το κεντρικό της κατάστημα. Επιπλέον θα νοικιάζει μία τοποθεσία κοντά τη λίμνη από όπου θα γίνεται η διαφήμιση και η προώθηση της εταιρείας. Τέλος για την αποθήκευση και τη φύλαξη των ανταλλακτικών και πρώτων υλών της εταιρείας θα χρησιμοποιηθεί μια αποθήκη περίπου 40 m² μέσα στο κεντρικό κτήριο.



5.6.1 Κεντρικό κτίριο και αποθήκη.

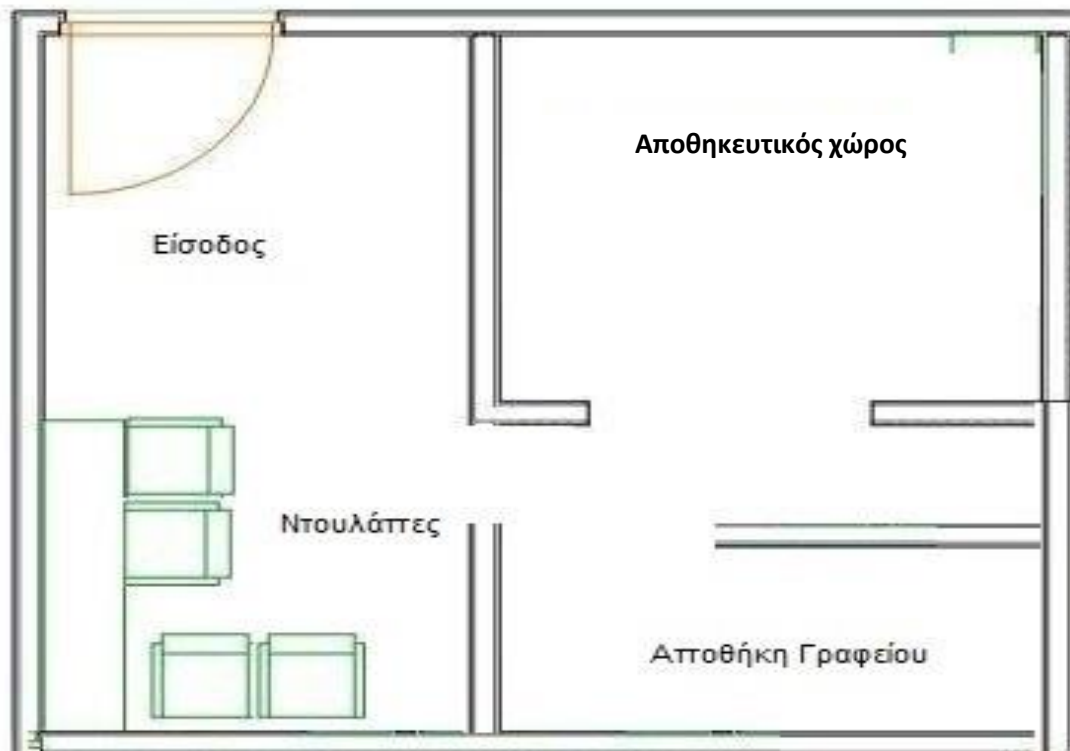
Πιο αναλυτικά το κεντρικό κτίριο θα αποτελείται από 4 χώρους :

- ❖ Γραφείο διευθυντή
- ❖ Γραμματεία
- ❖ W/C
- ❖ Αίθουσα συναντήσεων
- ❖ Αποθήκη για πρώτες ύλες

Οι χώροι θα περιλαμβάνουν:

- ❖ Σαλόνι για τους πελάτες
- ❖ Γραφείο με υπολογιστή για την υπεύθυνη
- ❖ Είδη διακόσμησης
- ❖ Ενημερωτικά φυλλάδια
- ❖ Λοιπά είδη γραφείου

Η αποθήκη θα βρίσκεται σε κοντινή απόσταση από τη λίμνη και θα είναι υπεύθυνος ο τεχνικός της εταιρείας. Θα περιλαμβάνει κάποια μικρά ανταλλακτικά και θα είναι ο χώρος αποθήκευσης για τις πρώτες ύλες. Η αποθήκη θα περιλαμβάνει ντουλάπες για αποθήκευση.



Κάτοψη Αποθήκης

5.7 Κόστος Εξοπλισμού Βασικής Επένδυσης

Ο παρακάτω πίνακας περιλαμβάνει τα κόστη για την αγορά και την τροποποίηση των πλωτών, με έμφαση τη τεχνολογία όπως έχει προαναφερθεί. Ο παρακάτω πίνακας

απευθύνεται σε ένα πλωτό κατάλυμα ενώ στο τέλος το συνολικό κόστος θα πολλαπλασιαστεί επί το 5 για να δούμε όλο το κόστος της επένδυσης.

Πίνακας 5.7.1 Κόστος εξοπλισμού βασικής επένδυσης	
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	ΚΟΣΤΟΣ
Τύπου πλωτού	70.000 €
Εγγύηση 3 χρόνια	10.000 €
Γεννήτρια	5.000 €
Σύστημα Ασφάλειας	700 €
Ipad σκάφους με λογισμικό	550 €
Σύστημα Ελέγχου λειτουργιών	800 €
Σύγχρονη κάμερα λήψης	530 €
Είδη οικιακής χρήσης	3.000 €
Είδη Διακόσμησης	2.000 €
Λοιπά κόστη	500 €
ΣΥΝΟΛΟ	93.080€

Ο παραπάνω πίνακας πολλαπλασιάζεται με το 5 που θέλουμε να είναι η επένδυση μας και συνολικό κόστος εξοπλισμού έχουμε : $93.080 \times 5 = 465.400€$

Πίνακας 5.7.2 Κόστος εξοπλισμού βασικής επένδυσης Reception & Κουζίνα	
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	ΚΟΣΤΟΣ
Τύπου πλωτού	70.000 €
Εγγύηση 3 χρόνια	90.000 €
Γεννήτρια	6.000 €
Σύστημα Ασφάλειας	700 €

Σύστημα Ελέγχου λειτουργιών	13.000 €
Σύγχρονη κάμερα λήψης	530 €
Είδη οικιακής χρήσης	3.000 €
Είδη Διακόσμησης	2.520 €
Λοιπά κόστη	4.000 €
ΣΥΝΟΛΟ	259.750€

5.8 Κόστος Εξοπλισμού Βοηθητικών Υπηρεσιών

Στον πίνακα που ακολουθεί απεικονίζεται το κόστος του απαιτούμενου εξοπλισμού που θα πρέπει να αποκτηθεί για το κεντρικό κτίριο της επιχείρησης αλλά και για το κιόσκι (δίνονται πληροφορίες και θα περιλαμβάνει: ένα γραφείο, έναν υπολογιστή, μικρό σύστημα ψύξης και λοιπά είδη γραφείου), το οποίο θα βρίσκεται κοντά στη λίμνη. Σκοπό έχει την εύρυθμη λειτουργία της υπό μελέτη μονάδας.

Πίνακας 5.8.1 Κόστος εξοπλισμού βοηθητικών υπηρεσιών	
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	ΚΟΣΤΟΣ
Γραφεία	1.000€
Καρέκλες	300€
Σαλόνια	1.500€
Τηλεοράσεις	550€
Κλιματιστικά	1.000€
Ειδή διακόσμησης	1.750€
Υπολογιστές	1.000€
Ντουλάπες	1.500€
Τραπέζι	400€
Ηλεκτρολογικά	2.000€
Υδραυλικά	1.500€
Κόστος Πολιτικού Μηχανικού	1.000€
Ψυγεία	1.000€
Λοιπά είδη γραφείου	1.500€

Είδη Υγιεινής	2.500€
Είδη σήμανσης και ασφάλειας	1.100€
Φωτιστικά χώρου	1.000€
Λογισμικό Γραφείου	1.000€
Ταμειακές Μηχανές	1.000€
Φορολογικοί Μηχανισμοί	2.000€
Διάφορα άλλα	1.200€
ΣΥΝΟΛΟ	25.800€

5.9 Κόστος Συντήρησης Πλωτών Και Κτιρίων

Είναι φανερό ότι έκτος από το συνολικό κόστος εργασιών και επένδυσης που θα πραγματοποιηθούν κατά τη διάρκεια της κατασκευαστικής περιόδου, θα πρέπει να υπολογιστεί και το κόστος συντήρησης των κτιρίων και των πλωτών. Υπεύθυνες για αυτές τις εργασίες είναι συνεργαζόμενες εταιρείες σε κάθε είδος.

Πίνακας 3. Κόστος συντήρησης πλωτών και κτιρίων			
ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ / ΕΤΟΣ	2017	2018	2019
Κόστος συντήρησης γραφείων και λοιπών έργων	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Κόστος συντήρησης πλωτών	10.000 €	10.000 €	10.000 €
Κόστος μεταφοράς και κατασκευής	90.000 €	90.000 €	90.000 €
ΣΥΝΟΛΟ	102.000 €	102.000 €	102.000 €

5.10 Συνολικό Κόστος Μηχανολογίας και Τεχνολογίας

Γίνεται λοιπόν φανερό ότι αν αθροίσουμε τους παραπάνω ανάλογους πίνακες καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι το συνολικό κόστος για τη μηχανολογία, τη τεχνολογία αλλά και τη βασική επένδυση, χωρίς τα σταθερά κόστη της επιχείρησης, είναι:

465.400€ + 259.750€ = 725.150€ για όλο το πλωτό τουριστικό συγκρότημα.

Αλλά και για το κεντρικό κτίριο της επιχείρησης & για το κιόσκι : **25.800€**

Συνολικά δηλαδή στα: 750.950€

Κεφάλαιο 6: Οργάνωση Μονάδας & Γενικά Έξοδα

6.1 Οργάνωση και Λειτουργία του συγκροτήματος πλωτών καταλυμάτων

Το κεφάλαιο αυτό αφορά την περιγραφική ανάλυση και σχεδίαση της οργάνωσης του συγκροτήματος μας με σκοπό τη σωστή διαχείριση και έλεγχο αλλά και ακόμη την περιγραφή των γενικών εξόδων της επιχείρησης. Θα παρουσιαστεί το οργανόγραμμα του συγκροτήματος ώστε να γίνει ξεκάθαρη η οργανωσιακή δομή της μονάδας με την μεταβίβαση υπευθυνότητας σε όλες τις λειτουργικές μονάδες.

Η διαδικασία της οργανωσιακής δομής αποτελεί απαραίτητο στοιχείο για την υλοποίηση και επιτυχία του επενδυτικού σχεδίου καθώς βοηθά στην πρόβλεψη των γενικών εξόδων της επιχείρησης κατά τον προγραμματισμό αλλά και όταν τεθεί σε λειτουργία το επενδυτικό σχέδιο.

6.1.1 Οργανόγραμμα

Πρόκειται για ένα κατακόρυφο διάγραμμα, όπου η οργανωτική δομή της επιχείρησης παρουσιάζεται σε μορφή πυραμίδας. Στην κορυφή της πυραμίδας βρίσκεται ο Διευθυντής- Επενδυτής – Ιδρυτής, ο οποίος έχει τον απόλυτο έλεγχο των υφιστάμενων αλλά και της λειτουργίας της μονάδας γενικότερα και είναι υπεύθυνος για την ομαλή- αποδοτική λειτουργία όλης της μονάδας. Το οργανόγραμμα έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να ταιριάζει απόλυτα με τις απαιτήσεις και τη δυναμικότητα του συγκροτήματος των πλωτών καταλυμάτων εξασφαλίζοντας έτσι τη σωστή λειτουργία του.

Διάγραμμα 6.1.: Οργανόγραμμα Επιχείρησης



6.1.2 Υπηρεσίες Επαγγελματιών- Εξωτερικών Συνεργατών

Κάποιες από τις απαραίτητες λειτουργίες και ενέργειες του συγκροτήματος θα ανατεθούν σε εξωτερικούς συνεργάτες που είναι οι :

- Λογιστικό γραφείο «Σπυρογιαννάκης Δημήτριος», με έδρα το Λουτράκι Κορινθίας, θα αναλάβει τις φορολογικές και φοροτεχνικές εργασίες έναντι μηνιαίας αμοιβής η οποία αυξάνεται σε περίπτωση διεκπεραίωσης μεγαλύτερου όγκου εργασιών.
- Τεχνικό γραφείο «Γρυπαίος Γκρουπ Ε.Π.Ε», με έδρα το Λουτράκι Κορινθίας, το οποίο θα αναλαμβάνει την προετοιμασία των φακέλων για την ένταξη σε κρατικές επιδοτήσεις, έναντι εφάπαξ αμοιβής.
- Δικηγορικό γραφείο «Γκιώνης Νικόλαος» , με έδρα το Λουτράκι Κορινθίας, θα αναλάβει την παροχή νομικών συμβουλών και την αντιπροσώπευση στα δικαστήρια, το οποίο θα υπεύθυνο για τη λύση πιθανών διαφορών με τρίτα πρόσωπα, έναντι εφάπαξ αμοιβής η οποία θα αυξάνεται σε περίπτωση διεκπεραίωσης μεγαλύτερου όγκου εργασιών.
- Θα δημιουργηθεί συνεργασία με εξωτερικό συνεργάτη – οδηγό από το ταξιδιωτικό γραφείο «VIP Tours», με έδρα το Λουτράκι Κορινθίας, ο οποίος θα αναλάβει να

μεταφέρει τους πελάτες που επιθυμούν προς τα πλωτά με έξοδα που θα επωμίζεται ο επισκέπτης και τα πλωτά θα εισπράττουν ένα μικρό ποσοστό από το κέρδος του γραφείου ως προμήθεια.

- Συνεργείο Καθαρισμού «ΔΙΑΚ», με έδρα το Λουτράκι Κορινθίας, το οποίο θα αναλάβει εργασίες καθαρισμού και συντήρησης της Μονάδας έναντι μηνιαίας αμοιβής (το κόστος αυτό υπολογίζεται στο κεφάλαιο 5).
- Η διαφημιστική εταιρεία «Arestis», με έδρα το Λουτράκι Κορινθίας, θα αναλάβει την προώθηση του συγκροτήματος με διάφορα μέσα που έχουν αναφερθεί σε προηγούμενο κεφάλαιο, έναντι μηνιαίας αμοιβής (το κόστος αυτό υπολογίζεται στο κεφάλαιο 3).
- Ασφαλιστικό γραφείο «Ασφάλειες Μπότσης», με έδρα το Λουτράκι Κορινθίας, έναντι αμοιβής όσο λειτουργεί το συγκρότημα των πλωτών καταλυμάτων.

6.2 Τα Γενικά έξοδα

Τα έξοδα της μονάδας διακρίνονται σε άμεσο και έμμεσο κόστος (ή γενικά έξοδα). Το άμεσο κόστος περιλαμβάνει το κόστος υλικών, εργασία και όλες τις άλλες άμεσες δαπάνες. Στα γενικά έξοδα περιλαμβάνονται όλα εκείνα τα έμμεσα κόστη, τα οποία δεν μπορούν να επιβαρύνουν απευθείας κάποιο κέντρο κόστους.

6.2.1 Τα Λειτουργικά έξοδα

Τα λειτουργικά έξοδα του συγκροτήματος μας περιλαμβάνουν :

- Έξοδα για συντήρηση και καθαρισμό των δωματίων και λοιπών χώρων.
- Έξοδα για ηλεκτρική ενέργεια, καύσιμη ύλη και νερό.
- Έξοδα πρώτων υλών επισιτιστικού τμήματος.
- Έξοδα για αναλώσιμα είδη γραφείου και γραφική ύλη.
- Λοιπά γενικά λειτουργικά έξοδα

Οι τέσσερις πρώτες κατηγορίες εξόδων έχουν αναλυθεί και υπολογισθεί στο κεφάλαιο 4 της μελέτης, κατέχουν μεγάλο ποσοστό των συνολικών εξόδων της μονάδας. Ενώ τα λοιπά γενικά λειτουργικά έξοδα κατέχουν και αυτά ποσοστό των συνολικών εξόδων της επιχείρησης.

6.2.1.2 Έξοδα εξωτερικών συνεργατών

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται αναλυτικά τα γενικά έξοδα της επιχείρησης για τα έτη 2017, 2018 και 2019.

Πίνακας 6.2.1.: Ετήσια Πρόβλεψη Γενικών Εξόδων			
ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗ	2017	2018	2019
Ασφάλιστρα	2.000€	2.000€	2.000€
Αμοιβή Λογιστή*	1.500€	1.650€	1.831,50€
Αμοιβή Νομικού Συμβούλου	800€	800€	800€
ΣΥΝΟΛΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΕΞΟΔΩΝ	4.300€	4.450€	4.631,50€

* Η αμοιβή του λογιστή για το έτος 2018 αυξάνεται κατά 10% και το 2019 κατά 11% λόγω αυξημένου όγκου εργασιών

6.2.1.3 Λοιπά Γενικά έξοδα

Τα λοιπά γενικά έξοδα περιλαμβάνουν τα έξοδα διάθεσης των αποβλήτων, τα δημοτικά τέλη κτλ., δεν επιβαρύνουν κάποιο κέντρο κόστους για τον λόγο αυτό θεωρούνται και γενικά έξοδα στο σύνολο τους.

Πίνακας 6.2.2.: Ετήσια πρόβλεψη Λοιπών γενικών εξόδων			
ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗ	2017	2018	2019
Έξοδα διάθεσης αποβλήτων μονάδας, δημοτικά τέλη κ.τ.λ.	2.000 €	2.000 €	2.000 €

Πίνακας 6.2.3.: Ποσοστιαία Κατανομή Λειτουργικών Εξόδων για το 2017

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2017						
	ΣΥΝΟΛΟ (€)	ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ		ΕΞΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ		ΕΞΟΔΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ	
	ΠΟΣΟ (€)	ΠΟΣΟΣΤΟ (%)	ΠΟΣΟ (€)	ΠΟΣΟΣΤΟ (%)	ΠΟΣΟ (€)	ΠΟΣΟΣΤΟ (%)	ΠΟΣΟ (€)
ΕΞΟΔΑ Α' ΥΛΩΝ ΕΠΙΣΤΙΤΙΣΤΙΚΩΝ ΤΜΗΜΑΤΩΝ – Κεφ. 4	10.455	100%	10.455	0%	0	0%	0
ΕΞΟΔΑ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ & ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΑΣ ΜΟΝΑΔΑΣ(εφόδια) – Κεφ. 4	2.715	75%	2.036,25	25%	678,75	0%	0
ΑΝΑΛΩΣΙΜΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ & ΓΡΑΦΙΚΗ ΥΛΗ – Κεφ. 4	630	0%	0	75%	472,50	25%	157,50
ΗΛΕΚΤΡΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ, ΚΑΥΣΙΜΗ ΥΛΗ, ΝΕΡΟ– Κεφ. 4	29.400	55%	16.170	45%	13.230	0%	0
ΛΟΙΠΑ ΓΕΝΙΚΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	2.000	0%	0	50%	1.000	50%	1.000
ΣΥΝΟΛΟ	45.200		28.661,25		15.381,25		1.157,50

Πίνακας 6.2.4.: Ποσοστιαία Κατανομή Λειτουργικών Εξόδων για το 2018

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2018						
	ΣΥΝΟΛΟ (€)	ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ		ΕΞΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ		ΕΞΟΔΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ	
	ΠΟΣΟ (€)	ΠΟΣΟΣΤΟ (%)	ΠΟΣΟ (€)	ΠΟΣΟΣΤΟ (%)	ΠΟΣΟ (€)	ΠΟΣΟΣΤΟ (%)	ΠΟΣΟ (€)
ΕΞΟΔΑ Α' ΥΛΩΝ ΕΠΙΣΤΙΤΣΤΙΚΩΝ ΤΜΗΜΑΤΩΝ- Κεφ. 4	10.455	100%	10.455	0%	0	0%	0
ΕΞΟΔΑ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ & ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΑΣ ΜΟΝΑΔΑΣ(εφόδια) – Κεφ. 4	2.715	75%	2.036,25	25%	678,75	0%	0
ΑΝΑΛΩΣΙΜΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ & ΓΡΑΦΙΚΗ ΥΛΗ – Κεφ. 4	630	0%	0	75%	472,50	25%	157,50
ΗΛΕΚΤΡΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ, ΚΑΥΣΙΜΗ ΥΛΗ, ΝΕΡΟ – Κεφ. 4	29.400	55%	16.170	45%	13.230	0%	0
ΛΟΙΠΑ ΓΕΝΙΚΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	2.000	0%	0	50%	1.000	50%	1.000
ΣΥΝΟΛΟ	45.200		28.661,25		15.381,25		1.157,50

Πίνακας 6.2.5.: Ποσοστιαία Κατανομή Λειτουργικών Εξόδων για το 2019

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	2019						
	ΣΥΝΟΛΟ (€)	ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ		ΕΞΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ		ΕΞΟΔΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ	
	ΠΟΣΟ (€)	ΠΟΣΟΣΤΟ (%)	ΠΟΣΟ (€)	ΠΟΣΟΣΤΟ (%)	ΠΟΣΟ (€)	ΠΟΣΟΣΤΟ (%)	ΠΟΣΟ (€)
ΕΞΟΔΑ Α' ΥΛΩΝ ΕΠΙΣΤΙΤΣΤΙΚΩΝ ΤΜΗΜΑΤΩΝ- Κεφ. 4	10.977,75	100%	10.977,75	0%	0	0%	0
ΕΞΟΔΑ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ & ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΑΣ ΜΟΝΑΔΑΣ(εφόδια) – Κεφ. 4	2.850,75	75%	2.138,06	25%	712,69	0%	0
ΑΝΑΛΩΣΙΜΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ & ΓΡΑΦΙΚΗ ΥΛΗ – Κεφ. 4	630	0%	0	75%	472,50	25%	157,50
ΗΛΕΚΤΡΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ, ΚΑΥΣΙΜΗ ΥΛΗ, ΝΕΡΟ – Κεφ. 4	30.870	55%	16.978,50	45%	13.891,50	0%	0
ΛΟΙΠΑ ΓΕΝΙΚΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	2.000	0%	0	50%	1.000	50%	1.000
ΣΥΝΟΛΟ	47.328,50		30.094,31		16.076,69		1.157,50

Κεφάλαιο 7: Ανθρώπινο Δυναμικό

Οι άνθρωποι από τους οποίους καταρτίζεται μια επιχείρηση, αναμφισβήτητα αποτελούν και την κινητήρια δύναμή της. Πόσο μάλλον σε μια επιχείρηση παροχής υπηρεσιών, όπως το παρόν συγκρότημα. Σε επιχειρήσεις ή οργανισμούς παροχής υπηρεσιών, όπως η υπό μελέτη επιχείρηση, καθοριστικό ρόλο για την ποιότητα της υπηρεσίας παίζει το ανθρώπινο δυναμικό που τη στελεχώνει .

Στην σύγχρονη εποχή, οι αλλαγές του εξωτερικού περιβάλλοντος και η εξέλιξη της τεχνολογίας είναι συνεχείς. Ο άνθρωπος, ανεξάρτητα από αυτές τις αλλαγές, ήταν, είναι και θα παραμείνει ο ένας από τους δύο πιο βασικούς και πιο κρίσιμους παράγοντες για την επίτευξη των στόχων ενός οργανισμού ή μιας επιχείρησης. Αυτό προκύπτει και από τον ίδιο τον ορισμό του Μάνατζμεντ, σύμφωνα με τον οποίο: «Μάνατζμεντ είναι το σύνολο των δραστηριοτήτων που αποβλέπουν στην επίτευξη των στόχων μιας επιχείρησης - οργανισμού μέσω της αξιοποίησης των υλικών και ανθρώπινων πόρων»³⁴.

Για αυτό το λόγο η επένδυση στο ανθρώπινο κεφάλαιο πρέπει να γίνεται μακροπρόθεσμα και να μην εστιάζεται μόνο στο άμεσο μέλλον. Έτσι, **κάθε επιχείρηση πρέπει να δίνει εξέχουσα σημασία στην επιλογή του ανθρώπινου δυναμικού, στην εκπαίδευση και στην εξέλιξή του.** Σε έναν κόσμο που συνεχώς παίρνει νέες μορφές εξαιτίας των ραγδαίων οικονομικών, τεχνολογικών, πολιτικών και πολιτισμικών εξελίξεων, ο ανθρώπινος παράγοντας και πιο συγκεκριμένα η διαχείρισή του, καθίσταται ολοένα και σημαντικότερη για την επίτευξη των αποτελεσμάτων μιας επιχείρησης. Σύμφωνα με τους Bacon et Al.³⁵, το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα κατακτείται όταν μια επιχείρηση συνδυάζει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τους παραγωγικούς της πόρους με την οργανωσιακή της κουλτούρα, τις αξίες δηλαδή που κυριαρχούν, μέσα από το ανθρώπινο δυναμικό που τις υλοποιεί. Ο ανθρώπινος παράγοντας είναι ο μόνος που αποτελεί διατηρήσιμο και ουσιαστικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για μια επιχείρηση, γιατί:

- ❖ Επιτρέπει την γρήγορη ανταπόκριση σε απειλές και ευκαιρίες του περιβάλλοντος.
- ❖ Είναι δύσκολο και χρονοβόρο να αναπτυχθεί.
- ❖ Είναι δύσκολο να αντιγραφεί.

³⁴ Παπαλεξανδρή Ν., Μπουραντάς Δ. (2003), Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων, εκδ. Μπένο, Αθήνα

³⁵ Bacon N., Ackers P., Storey J., Coates D. (1996), The International Journal of Human Resource Management, Volume 7, Issue 1, p. 14

Για να είναι μία επιχείρηση ανταγωνιστική, θα πρέπει «να διαθέτει εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό, να έχει ένα σχετικά σταθερό προσωπικό, αφού η «διαρροή» εργαζομένων δρα αρνητικά στον συντονισμό και στην οργάνωση που οδηγούν στην γρήγορη ανταπόκριση και στην υψηλή ποιότητα των αγαθών και υπηρεσιών που προσφέρονται».- **Edward Lawler**

Οι κυριότερες λειτουργίες της Διοίκησης Ανθρώπινων Πόρων είναι οι εξής:

- ❖ Προγραμματισμός Ανθρώπινου Δυναμικού
- ❖ Προσέλκυση
- ❖ Επιλογή
- ❖ Αξιολόγηση Εργαζομένων
- ❖ Διοίκηση Απόδοσης

Σε περίπτωση που η επιχείρηση είναι μικρού μεγέθους, οι παραπάνω λειτουργίες «βαραίνουν» το Γενικό Διευθυντή.

Προκειμένου να υλοποιηθεί το επενδυτικό σχέδιο, και δεδομένου ότι η επιχείρηση αποτελεί θυγατρική επιχείρηση διαχείρισης επαγγελματικών σκαφών αναψυχής, δεν απαιτείται μεγάλος αριθμός προσωπικού, αλλά λαμβάνοντας υπόψη το επίπεδο της παρεχόμενης υπηρεσίας, το προσωπικό οφείλει να έχει υψηλή κατάρτιση ανάλογα με τον τομέα απασχόλησής του.

Το προσωπικό της επιχείρησης διακρίνεται σε τρεις βασικές κατηγορίες:

1. Διοικητικό προσωπικό
2. Τεχνικό – Βοηθητικό προσωπικό
3. Προσωπικό εξυπηρέτησης πελατών

Για τη στελέχωση της μονάδας συνυπολογίζονται οι ακόλουθοι παράγοντες:

- ❖ Περιγραφή της θέσης και των απαιτούμενων προσόντων για κάθε θέση εργασίας.
- ❖ Περιγραφή των καθηκόντων κάθε θέσης.
- ❖ Εκπαίδευση προσωπικού (όπου χρειάζεται).
- ❖ Κίνητρα εργασίας και παραγωγικότητας.

Στη συνέχεια παρουσιάζεται **αναλυτική εκτίμηση του κόστους του ανθρώπινου δυναμικού** και γίνεται κατηγοριοποίηση των μόνιμων υπαλλήλων. Το προσωπικό υπολογίζεται ότι θα εργάζεται στην επιχείρηση 5 μήνες το χρόνο, την περίοδο δηλαδή που η επιχείρηση είναι εν λειτουργία για τους πελάτες (Μάιος ως και Σεπτέμβρης). Ωστόσο, το προσωπικό που ανήκει στην κατηγορία του «Διοικητικού προσωπικού» θεωρείται μόνιμο και δεν εξαρτάται από την πληρότητα του συγκροτήματος.

Ακολουθεί παρουσίαση των αναγκών της επιχείρησης σε προσωπικό ανά κατηγορία (όπως περιγράφηκαν παραπάνω) και ανά τμήμα (όπως περιγράφηκαν στο οργανόγραμμα της επιχείρησης).

7.1. Αριθμός Στελεχών

Αρχικά, πρέπει να εκτιμήσουμε τις ανάγκες που υπάρχουν σε ό,τι αφορά τη στελέχωση της επιχείρησής μας. Στην περίοδο της υψηλής ζήτησης (high season), όπου και θα λειτουργεί το κατάλυμα, η ξενοδοχειακή μονάδα θα στελεχώνεται από ένα (1) άτομο για το χώρο της υποδοχής (reception), δύο (2) καθαρίστριες/καμαριέρες, έναν (1) νυχτοφύλακα/security, έναν (1) μάγειρα, έναν (1) λογιστή – εξωτερικός συνεργάτης και έναν (1) σερβιτόρο. Φυσικά, διοικητικό προσωπικό αποτελεί ο διευθυντής της μονάδας που είναι και ο ιδιοκτήτης της.

7.2. Προσόντα

Τα στελέχη αυτά, θα πρέπει να κατέχουν την σχετική εμπειρία στο αντικείμενό τους και να έχουν ένα προφίλ ατόμου κατάλληλο για την ανάλογη θέση. Για παράδειγμα, οι άνθρωποι στην υποδοχή θα πρέπει κατά προτίμηση να είναι απόφοιτοι μιας σχολής τουριστικού προσανατολισμού, να έχουν ένα τουλάχιστον έτος εμπειρίας στον τομέα του τουρισμού και ακόμη πιο συγκεκριμένα να έχουν εργαστεί σε κάποιο ξενοδοχείο, να έχουν γνώσεις ηλεκτρονικών υπολογιστών, αλλά και είναι σε θέση να επικοινωνήσουν άπταιστα σε δύο (2) ξένες γλώσσες πέραν των ελληνικών.

Οι άνθρωποι που θα στελεχώσουν την κουζίνα, θα πρέπει να κατέχουν τίτλο σχολής μαγειρικής και να έχουν τουλάχιστον έναν (1) χρόνο εμπειρίας στον αντίστοιχο χώρο, με τον μάγειρα να μην έχει λιγότερα από ένα (1) χρόνο εμπειρίας, αν αυτό είναι δυνατό. Όπως και ο σερβιτόρος να κατέχει γνώσεις μαγειρικής μικρογευμάτων, για παράδειγμα σαλάτες κλπ, διότι θα καλύπτει τον μάγειρα στα ρεπό του.

Σε κάθε περίπτωση, το απολυτήριο λυκείου αποτελεί βασική προϋπόθεση πρόσληψης.

7.3. Καθήκοντα & Ωράρια

Ό,τι τώρα αφορά τα καθήκοντα, πιο συγκεκριμένα, ο διευθυντής θα είναι αρμόδιος για την επίβλεψη, την οργάνωση της μονάδας και τον έλεγχο της εύρυθμης λειτουργίας της, αλλά και υπεύθυνος για τη μεταφορά των πελατών από και προς το λιμάνι ή αεροδρόμιο.

Η υποδοχή θα δουλεύει από τις 9:00-14:00 και 18:00-22:00, από τις 14:00 ως 18:00 θα βρίσκεται στην υποδοχή ο διευθυντής και η σύζυγος του. Η υποδοχή επίσης θα παρέχει δυνατότητα φύλαξης προσωπικών αντικειμένων των πελατών, ενοικίαση ηλεκτρονικών συσκευών (iPad) για την κατατόπιση τους στον περίγυρω χώρο και ενημέρωση αυτών για τα τοπικά δρώμενα, αλλά και άλλες υπηρεσίες, όπως κουτί παραπόνων και υπηρεσία τηλεφωνικής αφύπνισης. Φυσικά, οι κρατήσεις θα γίνονται μέσω οργανωμένου πληροφοριακού συστήματος.

Όσον αφορά τον τομέα της καθαριότητας, θα είναι υπεύθυνοι για τον καθαρισμό και την τακτοποίηση των δωματίων αλλά και των κοινόχρηστων χώρων. Οι καθαρίστριες θα έχουν μία (1) βάρδια (07:30-14:30) και θα αλληλοσυμπληρώνονται στα ρεπό τους, ενώ στους πελάτες θα δίνονται τα «έτοιμα» δωμάτια ,από την προηγούμενη μέρα, με δεδομένο ότι και τα λινά και οι πετσέτες αλλάζουν κάθε δύο (2) ημέρες.

Ο νυχτοφύλακας θα αναλάβει τη φύλαξη του χώρου κατά τις βραδινές ώρες (00:00-08:00), ενώ το ρεπό του θα καλύπτει ο διευθυντής.

Στην κουζίνα, ο μάγειρας θα παράγει και θα προετοιμάζει τα μικρογεύματα, έχοντας ωράριο (07:00-14:00), ενώ ο σερβιτόρος, θα έχει ωράριο (07:00-14:00), αφού θα προετοιμάζει τον μπουφέ του πρωινού και θα αναλαμβάνει και το πλύσιμο των κουζινικών (λάντζα). Στην περίπτωση του ρεπό, ο ένας θα αναλαμβάνει τα καθήκοντα του άλλου.

7.4. Μισθοί

Ο μισθός του διευθυντή, ανέρχεται στα 1.200€ καθαρά μηνιαίως, του ανθρώπου της υποδοχής στα 750€, των καθαριστριών στα 450€ έκαστη, του νυχτοφύλακα στα 600€, του μάγειρα στα 700€ και του σερβιτόρου στα 500€. Το σύνολο που δαπανάται για μισθοδοσία ανέρχεται στα 4.650€ μηνιαίως. Επίσης, οι κρατήσεις ασφάλισης είναι πλέον των παραπάνω ποσών και ανέρχονται στα 262€, 150€, 86€, 114€, 138€ και 95€ αντίστοιχα με

το σύνολό τους να ανέρχεται στα 931€ ανά μήνα. Τέλος, ισχύουν τα δώρα Πάσχα και Χριστουγέννων, όπως και τα επιδόματα αδειάς, συμπεριλαμβανομένης της προσαύξησης του 4,16%.

7.5. Εύρεση Στελεχών, Κίνητρα και Εκπαίδευση

Η εύρεση του ανθρώπινου δυναμικού, θα γίνει μέσω αγγελιών και γνωστών του διευθυντή. Δυνατή επίσης θα είναι και η διεκπεραίωση πρακτικής εργασίας από ικανούς φοιτητές. Επιπλέον, οι κάτοικοι της τοπικής κοινωνίας θα έχουν προτεραιότητα, καθώς γνωρίζουν καλύτερα από τον καθένα την περιοχή.

Τα κίνητρα που θα έχουν οι υπάλληλοι, θα είναι κυρίως τα δωρεάν γεύματα εντός των εγκαταστάσεων του πλωτού καταλύματος, σε ώρες διαλειμμάτων και στο σχόλασμα. Τέλος, το προσωπικό της υποδοχής θα εκπαιδευτεί με δύο δωρα, με το κόστος εκπαίδευσης να ανέρχεται στα 50€ (25€ το δωρο). Η εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού αφορά την εξοικείωση των εργαζομένων με τον εξοπλισμό και την πολιτική της επιχείρησης. Αυτό περιλαμβάνει τη χρήση υπολογιστών, τη χρήση του συστήματος κρατήσεων από τον receptionist, τη χρήση μηχανήματος χρέωσης πιστωτικής κάρτας, καθώς επίσης την χρήση των φωτοβολταϊκών συστημάτων κ.ο.κ . Αυτή η διαδικασία μπορεί να διαρκέσει από λίγες μόλις ημέρες έως και ένα μήνα ανάλογα με το επίπεδο κατάρτισης του προσωπικού, που έχει ως αποτέλεσμα να απαιτεί σεμινάρια εκπαίδευσης.

Στην περίπτωση της επένδυσης που μελετάται, ο επιχειρηματίας θα προσλάβει πλήρως καταρτισμένο προσωπικό και άρα το κόστος εκπαίδευσης είναι μηδενικό. Μόνη υποχρέωση του γενικού διευθυντή θα είναι να καταστήσει στους εργαζόμενους την πολιτική που θα ακολουθηθεί και τους κανόνες ποιότητας, καθώς επίσης και την αποστολή και το όραμα της επιχείρησης προκειμένου να επιτευχθεί ομοιογένεια στην προσφερόμενη υπηρεσία.

Παρακάτω υπολογίζεται το συνολικό κόστος του προσωπικού της υπό μελέτης επιχείρησης. Οι συνολικές αμοιβές του προσωπικού παίρνουν αύξηση 2% κάθε χρόνο ως πολιτική ανταμοιβής του προσωπικού για την επίτευξη των στόχων της επιχείρησης. *Το ετήσιο κόστος υπολογίζεται ως εξής:* **Ετήσιο κόστος = σύνολο μηνιαίου μισθού μόνιμου προσωπικού X 12 μήνες X αριθμός μόνιμου προσωπικού + σύνολο μηνιαίου μισθού εποχικού προσωπικού X 7 μήνες X αριθμός εποχικού προσωπικού+ επιδόματα /δώρα ανά εργαζόμενο.**

Στον **πίνακα 7.5.** παρουσιάζεται μια σύνοψη των ανθρώπινου δυναμικού της μονάδας.

Πίνακας 7.5.: Ανθρώπινο Δυναμικό

Κατηγορία προσωπικού	Τμήμα προσωπικού	Αριθμός Ατόμων	Ωράριο	Αμοιβή (€/ μήνα)	Δώρα (€/ βμηνο)	Ασφάλιση (€/ μήνα)	Προσόντα
Διευθυντής	Τμήμα Διεύθυνσης	1	0.0416	1.200	1.249,92	262	Ιδιοκτήτης
Υποδοχή	Τμήμα εξυπηρέτησης πελατών	1	09:00 – 14:00 και 18:00 – 14:00	750	781,20	150	Απόφοιτος τουριστικής σχολής, 1 χρόνο προϋπηρεσία, γνώσεις & χρήση Η/Υ, γνώση 2 ξένων γλωσσών
Καθαρίστριες	Τμήμα καθαριότητας και υγιεινής	2	07:30-14:30	450 έκαστος	937,44 έκαστος	86	
Νυχτοφύλακας	Τμήμα φύλαξης χώρου	1	00:00-08:00	600	624,96	114	
Μάγειρας	Τμήμα σίτισης	1	07:00-14:00	700	729,12	138	Απόφοιτος σχολής μαγειρικής (1 χρόνο προϋπηρεσίας)
Σερβιτόρος	Τμήμα σίτισης	1	07:00-14:00	500	520,80	95	Απόφοιτος γενικού λυκείου, προϋπηρεσία πάνω στο αντικείμενο αλλά και λίγες γνώσεις μαγειρικής
ΣΥΝΟΛΟ:		7		4.650€	5.780,88€	931€	

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: Τοποθεσία, χώρος εγκατάστασης, περιβάλλον

Για κάθε επενδυτικό σχέδιο υπάρχει η δυνατότητα να υπάρχουν περισσότερες από μία εναλλακτικές περιοχές εγκατάστασης και μέσα από κριτήρια θα επιλεγεί η άριστη περιοχή εγκατάστασης. Παρόλα αυτά, στην επιλογή τοποθεσίας έπαιξε ρόλο η επαγγελματική εμπειρία του επενδυτή. Ωστόσο, στο παρόν κεφάλαιο θα εξετάσουμε αν η επιλεγμένη τοποθεσία πληροί τις βασικές απαιτήσεις, ώστε η υπό μελέτη μονάδα να λειτουργεί εφικτά και βιώσιμα.

8.1. Αναζήτηση & Επιλογή Τοποθεσίας (με βάση αναγκών μονάδας)

Για την εγκατάσταση της μονάδας επιλέχθηκε η λίμνη Ηραίου του νομού Κορινθίας, σύμφωνα με έρευνα που παρουσιάστηκε στο τρίτο κεφάλαιο της μελέτης και την εμπειρία του επενδυτή για τη συγκεκριμένη περιοχή. Η αναζήτηση της τοποθεσίας εγκατάστασης για την μονάδα οδήγησε σε δύο εναλλακτικές περιοχές, δηλαδή τη λίμνη Ηραίου/Βουλιαγμένης (Νομού Κορινθίας) και η λίμνη Κουμουνδούρου (Νομού Αττικής).

Στο **πίνακα 8.1.** που ακολουθεί παρουσιάζονται τα κριτήρια συγκριτικής αξιολόγησης των δύο περιοχών (Λίμνη Ηραίου (Α) και Λίμνη Κουμουνδούρου (Β)) και οι συντελεστές βαρύτητας αυτών για την τελική επιλογή. Έτσι:

Πίνακας 8.1.: Αναζήτηση Χώρου Εγκατάστασης Μονάδας						
Α/Α	ΚΡΙΤΗΡΙΟ	ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ		Σ.Β.	ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ	
		Α	Β		Α	Β
1	Καλές κλιματολογικές συνθήκες	10	5	20	200	100
2	Διαθεσιμότητα εργατικού δυναμικού	8	7	10	80	70
3	Ευχερής προμήθεια α' υλών	9	9	10	90	90
4	Οικονομική & Κοινωνική υποδομή	5	7	10	50	70
5	Μεταφορικές διευκολύνσεις	8	10	15	120	150
6	Τηλεπικοινωνιακές διευκολύνσεις	8	6	10	80	60

7	Ένταξη στον αναπτυξιακό νόμο	5	5	5	25	25
8	Αποδοχή από την τοπική κοινωνία	8	5	20	160	100
ΣΥΝΟΛΟ ΣΤΑΘΜΙΣΜΕΝΗΣ ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑΣ:				100	805	665

Από όλα τα παραπάνω, καταλήγουμε στην περιοχή της λίμνης Ηραίου ως βέλτιστη επιλογή για την τοποθεσία εγκατάστασης της μονάδας του συγκροτήματος πλωτών καταλυμάτων.

8.2. Επιλογή του χώρου για την εγκατάσταση της μονάδας³⁶

Η λίμνη Βουλιαγμένη ή Ηραίου (στο Στερεο-ελλαδικό τμήμα της Κορινθίας), -περικλείεται από τις τελευταίες υπώρειες των Γερανείων ορέων, στη βόρεια και δυτική πλευρά της-, είναι μια σχεδόν κλειστή λίμνη με θαλασσινό νερό, καθώς επικοινωνεί με τον Κορινθιακό κόλπο, μόνο με ένα στενό, μικρό σε μήκος και ρηχό διάυλο που διανοίχθηκε περίπου στα τέλη του 19^{ου} αιώνα. Στο διάυλο αυτό παρατηρούνται–και όχι στη λίμνη, έντονα παλιρροϊκά φαινόμενα.



Η λίμνη της Βουλιαγμένης, έχει κηρυχτεί, με υπουργική απόφαση, το 1992, ως περιοχή ιδιαίτερου φυσικού κάλλους, καθώς αποτελεί ιδιαίτερο γεωφυσικό φαινόμενο και τοπίο εξαιρετικού φυσικού κάλλους.

Η λίμνη και η γύρω περιοχή έχει πολυάριθμα αρχαιολογικά ευρήματα από τη νεολιθική, κλασσική μέχρι και τη ρωμαϊκή περίοδο, αλλά και παλαιοντολογικό, γεωμορφολογικό, παλαιογεωγραφικό, ζωογεωγραφικό και οικολογικό ενδιαφέρον με

³⁶ <http://envifriends.blogspot.gr/2011/10/19.html>, προσπέλαση στις 12/07/2016.

αντίστοιχα ευρήματα. Εξάλλου, η λίμνη έχει ένα ιδιότυπο λιμνολογικό καθεστώς, που δεν τις επέτρεψε να αξιοποιηθεί ιχθυοτροφικά, παρά τις επανειλημμένες προσπάθειες του αρμόδιου Υπουργείου, αγνοώντας ή μη γνωρίζοντας αυτή την ιδιομορφία.

Εικάζεται ότι η σημερινή λίμνη είναι το υπόλειμμα ενός θαλάσσιου βυθίσματος-τάφρου που προϋπήρχε στην περιοχή όταν η στάθμη της θάλασσας, σε γεωλογικούς χρόνους, είχε κατακλύσει την ευρύτερη περιοχή. Μια άλλη εκδοχή, αναφέρει ότι η λίμνη σχηματίστηκε από λεβητοειδείς κατακρημνίσεις πολυάριθμων υπόγειων σπηλαίων της περιοχής. Κατά την άποψή μας, η πρώτη εκδοχή είναι ισχυρότερη, όπως μαρτυρούν και τα παλαιοντολογικά ευρήματα θαλάσσιας πανίδας και χλωρίδας, μέσα, έξω και στην ευρύτερη περιοχή της λίμνης σε μεγαλύτερα υψόμετρα, μέχρι και τα 100 μέτρα.



Η λίμνη έχει επίμηκες ωοειδές σχήμα, επιφάνεια περίπου 1.5 τετραγωνικά χιλιόμετρα, το μεγαλύτερο μήκος της στην κατεύθυνση Ανατολή-Δύση είναι περίπου 1880 μέτρα, το μεγαλύτερο πλάτος της 930 μέτρα, ενώ το μεγαλύτερο βάθος της φτάνει τα 49 μέτρα, και βρίσκεται σχεδόν στο κέντρο της λίμνης. Η θερμοκρασία των νερών της στα βαθύτερα σημεία είναι περίπου σταθερή όλο το χρόνο (10-14°C), οι επιφανειακές θερμοκρασίες ποικίλουν από 14°C το χειμώνα μέχρι και 30°C το καλοκαίρι, ενώ η θερμική και αλατούχα στρωμάτωση των νερών της (11 μέχρι 18 μέτρα) ξεκινά από νωρίς την άνοιξη μέχρι νωρίς το φθινόπωρο. Ωστόσο, εκείνο που θα πρέπει να διευκρινιστεί είναι ότι οι αβιοτικοί παράγοντες της λίμνης ποικίλουν από

περίοδο σε περίοδο και επομένως αυτή η ιδιαιτερότητα έχει άμεση επίπτωση στους ζωντανούς οργανισμούς της λίμνης.

Κατά καιρούς, επιδιώχθηκε η ιχθυοτροφική και αλιευτική αξιοποίηση της λίμνης (π.χ. στρειδοκαλλιέργεια), αλλά οι προσπάθειες τελικά απέτυχαν εξαιτίας του ιδιότυπου λιμνολογικού της χαρακτήρα (μερομικτικός έως πολυμικτικός). Παρόμοιο υδρολογικό και λιμνολογικό καθεστώς έχουν στην Ελλάδα η λιμνοθάλασσα του Αιτωλικού και η λίμνη Μουστός, στο Άστρος Κυνουρίας. Ειδικότερα, επειδή η λίμνη Βουλιαγμένη βρίσκεται σε συνεχή επικοινωνία με τη θάλασσα, αλλά και επειδή το βάθος της είναι σχετικά μεγάλο (49 μέτρα), δημιουργείται έντονη θερμική και αλατούχα στρωμάτωση στα νερά της, όταν οι συνθήκες του περιβάλλοντος το επιτρέπουν (νηνεμία, υψηλές θερμοκρασίες, ξαφνική βροχόπτωση). Το αποτέλεσμα είναι να δημιουργούνται σχετικά συχνά ανοξικές συνθήκες (έλλειψη και απουσία οξυγόνου) στο βυθό και τα βαθύτερα στρώματα του νερού της. Έτσι, η παραγωγή υδροθείου (αναγωγή των θειικών αλάτων του θαλασσινού νερού) είναι δεδομένη. Ωστόσο, όταν αυτό το τοξικό αέριο, με τη διάσπαση της στρωμάτωσης των νερών – εξαιτίας έντονων καιρικών φαινομένων- φτάσει στα ρηχότερα τμήματα της λίμνης, θανατώνεται την εκεί πανίδα και χλωρίδα της. Σε αρκετές περιοχές στα ρηχά της λίμνης, φαίνεται αυτό το αποτέλεσμα με την εκατόμβη των κελυφών από στρείδια, μύδια και άλλα μαλάκια (ελασματοβράγχια και γαστερόποδα) που εκβράζονται στην παραλία. Τα κελύφη αυτά μαρτυρούν τη μαζική θανάτωση αυτών των ζώων που συμβαίνει, όταν οι υδρολογικές και λιμνολογικές συνθήκες το επιτρέπουν και εξαιτίας του υδρόθειου. Εξάλλου, τότε ο βυθός της λίμνης καλύπτεται από μία λευκή έως υπόλευκη σκόνη (νέκρωση-κάψιμο της μικρο και μακροχλωρίδας της από τη δράση της τοξικότητας του υδρόθειου).

Κατά μία άλλη εκδοχή η ύπαρξη των τεράστιων αριθμών κελυφών από δίθυρα –κυρίως τα είδη *Mytilaster marioni*, *Parvicardium exiguum* και το γαστερόποδο *Ventrosia ventrosa* που εκβράζονται στην παραλία της λίμνης και τα οποία δεν υπάρχουν σήμερα ζωντανά στη λίμνη, προκλήθηκε όταν η λίμνη ενώθηκε με τον Κορινθιακό κόλπο, πριν από ένα αιώνα περίπου, και δέχθηκε θαλασσινά νερά που νέκρωσα αυτά τα μαλάκια.

Σημειώνεται ότι πρόσφατη έρευνα για τα μαλάκια του πυθμένα της λίμνης διαπίστωσε την παρουσία μιας αφθονότατης βενθικής πανίδας που περιλαμβάνει 110 είδη γαστεροπόδων, 90 δίθυρα μαλάκια, 4 πολυπλακοφόρα και 3 είδη σκαφοπόδων. Επίσης, σημειώνεται ότι η χλωρίδα γύρω από τη λίμνη είναι η τυπική Μεσογειακή

κυρίως με μικρές συστάδες από πεύκα (*Pinus halepensis*), και εκτεταμένες εκτάσεις με πουρνάρια (*Quercus coccifera*) και σχίνα (*Pistacia lentiscus*).

Η λίμνη στην αρχαιότητα, ονομαζόταν ‘‘Εσχατιώτις’’ και ‘‘ Γοργώπις’’ -από τη Γόρρη, κόρη του Μεγαρέως και σύζυγο του Κορίνθου, που συντετριμμένη από την είδηση του θανάτου των παιδιών της έπεσε στη λίμνη και πνίγηκε. Η ευρύτερη περιοχή κατά τους αρχαιολόγους ανήκε στα Μέγαρα, όμως κατά τη διάρκεια του 8ου αιώνα π.Χ., (750-725 π.Χ.) καταλήφθηκε από τους Κορινθίους, οι οποίοι κατ’αυτόν τον τρόπο ήλεγχαν ολόκληρο τον Κορινθιακό κόλπο.

Στην περιοχή της λίμνης που κατοικείται τουλάχιστον από το 3.000 π.Χ., ανακαλύφθηκαν οικισμοί της Πρωτοελλαδικής Ι και Πρωτοελλαδικής ΙΙ, περιόδου. Από την αρχαία αποικία των Μεγαρέων ‘‘Αίγαιρα’’, που βρισκόταν στα βόρεια της λίμνης, δεν έχει βρεθεί κανένα λείψανο. Αντίθετα, έχει ανακαλυφθεί ένας οικισμός, που χρονολογείται στην πρωτοελλαδική περίοδο, περίπου 30 μ. δυτικά του καναλιού από τη λίμνη στο θαλάσσιο χώρο. Ένας άλλος οικισμός, της δεύτερης πρωτοελλαδικής περιόδου, έχει έρθει στο φως στα βορειοδυτικά, και 300 μέτρα από τη λίμνη. Από διάσπαρτα ευρήματα της τρίτης και δεύτερης χιλιετίας π.Χ., συνάγεται ότι η περιοχή ήταν αραιά κατοικημένη από αγρότες και αλιείς. Στην περιοχή βρίσκεται ο αρχαιολογικός χώρος του Ηραίου, δίπλα σε έναν από τους παλαιότερους πέτρινους φάρους σε λειτουργία στο ακρωτήριο του Ηραίου ή Μελαγκάβι. Το Ηραίο ήταν αρχαίος οικισμός και ναός που ήταν αφιερωμένος στην ‘‘Ακραία και Λιμενία’’ Ήρα.

Οι αρχαιολόγοι, μέχρι πριν από μερικά χρόνια, πίστευαν ότι εκεί υπήρχαν δύο ιερά, αφιερωμένα στην Ήρα την Ακραία, στο άκρο της στεριάς προς τη θάλασσα και στην Ήρα τη Λιμενία ψηλότερα στην γειτονική κοιλάδα. Νεώτερες ανασκαφές έχουν οδηγήσει σήμερα τους ερευνητές στην άποψη ότι υπήρχε ένα μόνο ιερό. Εκεί, εκτός από τα τμήματα ναού αφιερωμένου στην Ακραία-ΛιμενίαΉρα, ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει το περίπλοκο υδραυλικό σύστημα, -με ορύγματα, σήραγγες και εντυπωσιακές υπόγειες καμαρωτές σκάλες-, η λειτουργία του οποίου δεν έχει γίνει ακόμη πλήρως κατανοητή. Επίσης, έχουν βρεθεί και ίχνη από τμήματα κατοικιών οι οποίες μαρτυρούν μια συνεχή παρουσία στην περιοχή από τους προϊστορικούς χρόνους έως τη Ρωμαϊκή εποχή.

Στο Ηραίο, ο πρώτος αψιδωτός ναός της Ήρας, οικοδομήθηκε γύρω στο 800 π.Χ. από τον οποίο σήμερα δεν σώζονται ίχνη. Κατά τον 6ο αιώνα π.Χ. κτίστηκε ένας καινούργιος ναός της Ήρας λίγο δυτικότερα. Ανατολικότερα οικοδομήθηκε κατά τον

4ο αιώνα π.Χ., μία διώροφη στοά σχήματος Γ, με δωρικούς κίονες στο ισόγειο και ιωνικούς στον πρώτο όροφο. Ένα κτίριο που αποκαλύφθηκε στα δυτικά του δωρικού ναού, έχει ερμηνευθεί ως αγορά με θρησκευτική και εμπορική χρήση. Σε απόσταση 200μ. ανασκάφτηκε το δεύτερο τμήμα του ιερού, που είχε αρχικά ταυτιστεί με το λεγόμενο ιερό της Λιμενίας Ήρας. Από τα μέχρι σήμερα ευρήματα, φαίνεται, ότι η βασική λατρεία ασκείτο στο νότιο τμήμα κοντά στο λιμάνι, ενώ μακρύτερα θα βρίσκονταν βοηθητικές εγκαταστάσεις για τους πιστούς του ιερού χώρου. Ανάμεσα στους δύο χώρους υπήρχε μία ‘ιερή λιμνούλα’. Αργότερα αυτή επιχώθηκε, και κατά τις ανασκαφές αποκαλύφθηκαν γύρω στις 200 χάλκινες φιάλες-ιερά τελετουργικά σκεύη. Επίσης, εκεί, ήλθε στο φως και μία υδατοδεξαμενή, με αψιδωτές τις στενές πλευρές της και με μία σειρά πεσσών στο κέντρο, για τη στήριξη της στέγης. Πρόκειται για ένα ενδιαφέρον υδροσυλλεκτικό έργο του 4ου αι. π.Χ. με άριστη στεγανότητα, έργο που έχει προκαλέσει μεγάλο ερευνητικό και επιστημονικό ενδιαφέρον για την αρτιότητά του.

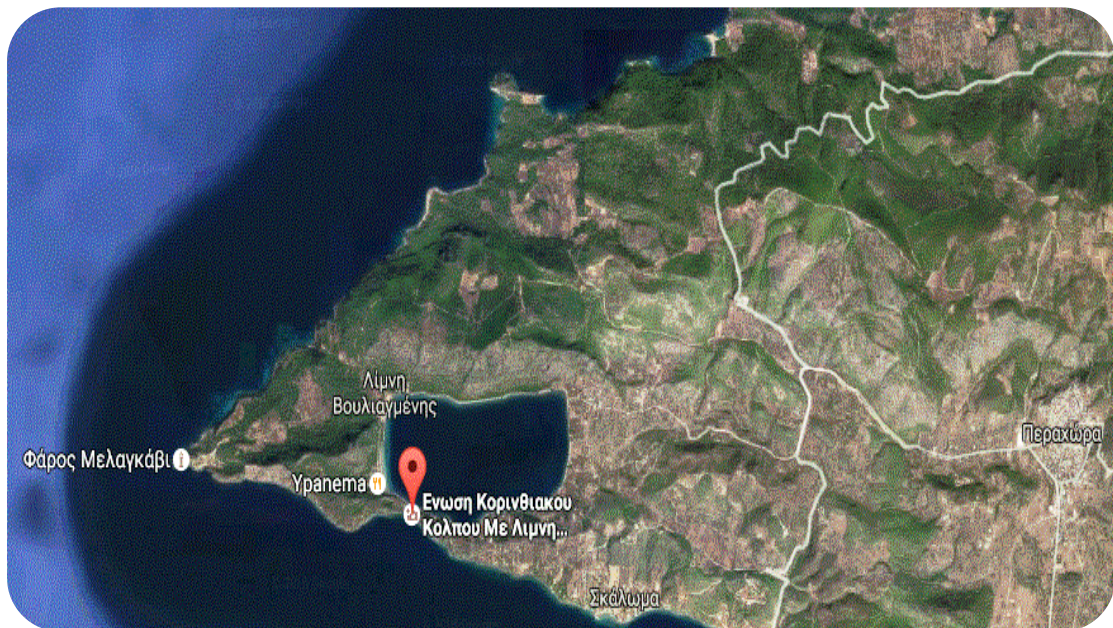
Ένα αίσθημα ψυχικής ευφορίας και ξεγνοιασιάς σίγουρα σε κάθε επισκέπτη της θα κατεκλύσει. Η κορινθιακή γη είναι γεμάτη προτάσεις: Εντυπωσιακοί αρχαιολογικοί χώροι, επιβλητικά μοναστήρια, πανέμορφες περιπατητικές ορεινές διαδρομές για πεζοπορία στο φυσικό πευκοδάσος, δροσερές ακτές για κολύμπι, καλό φαγητό στις γραφικές ψαροταβέρνες. Άπειρες φυσικές ομορφιές απείρου κάλλους που μπορεί να προσφέρει σε κάθε επισκέπτη της³⁷.

Παρακάτω είναι και οι σχετικές εικόνες από το Google Maps για να διευκρινιστεί το σημείο της εγκατάστασης μας.

³⁷ <http://ecoview.gr/limni-vouliagmenis-iraiou-loutrakiou/>, προσπέλαση στις 12/07/2016.



Επιλογή σημείου στη λίμνη Ηραίου (Νομό Κορινθίας).



Επιλογή σημείου στη λίμνη Ηραίου (Νομό Κορινθίας).

8.3. Περιβαλλοντολογικές επιπτώσεις από την ανέγερση & τη λειτουργία της μονάδας

Για κάθε επενδυτικό σχέδιο θα πρέπει να εκτιμώνται και οι περιβαλλοντικές επιπτώσεις κατά την ανέγερση και λειτουργία της μονάδας. Κατά την φάση της κατασκευής της μονάδας θα ληφθούν όλα τα απαραίτητα μέτρα, για την προστασία του περιβάλλοντος χώρου.

Πιο συγκεκριμένα, η υπό μελέτη μονάδα θα είναι σε εναρμόνιση με το φυσικό τοπίο και θα κατασκευαστεί από υλικό που επικρατεί στις κατασκευές της περιοχής, αλλά και θα ακολουθεί σε ύψος το φυσικό τοπίο. Ο βορινός προσανατολισμός θα ευνοεί την εξοικονόμηση ενέργειας και θα διατηρεί δροσερούς τους εσωτερικούς χώρους, μειώνοντας την κατανάλωση της. Σε αυτό θα βοηθήσει, επίσης, και η καλή μόνωση των πλωτών. Επιπλέον, οι κτιριακές εγκαταστάσεις θα είναι σύμφωνες με τους όρους δόμησης, κάλυψης και ύψους που επιβάλλει η πολεοδομία για την συγκεκριμένη περιοχή.

Το συγκεκριμένο συγκρότημα πλωτών καταλυμάτων θα ακολουθεί πολιτική ανακύκλωσης με ειδικούς κάδους που θα υπάρχουν στο εξωτερικό χώρο του (και θα περισυλλέγονται από ειδικά οχήματα του δήμου) και θα προτρέπει και τους πελάτες να υιοθετούν την πολιτική της. Η μονάδα θα είναι συνδεδεμένη με το βιολογικό αποχετευτικό δίκτυο της περιοχής, επομένως τα υγρά απόβλητα δεν θα αποτελούν πρόβλημα για το περιβάλλον. Τέλος, **το σημείο που επιλέχθηκε**, για την ανέγερση της εγκατάστασης της μονάδας, βρίσκεται στη Λίμνη Ηραίου (Ν. Κορινθίας), ενώ η αξία του εκτιμάται 50.000€ (συνολικά το πλωτό συγκρότημα θα έχει έκταση 720 τ.μ.). Εκτιμάται πως ο δήμος και το κράτος θα το νοικιάσουν στους επενδυτές για 80.000€ (όσο θα είναι σε λειτουργία το κατάλυμα, δηλαδή τη high season).




8.4 Θέματα Προστασίας Περιβάλλοντος

Οι λίμνες είναι η σπουδαιότερη κατηγορία στάσιμων υδατοσυλλογών. Ο τρόπος γένεσης μιας λίμνης έχει καθοριστικό ρόλο στα έμβια όντα που θα εγκατασταθούν και αναπτυχθούν σε αυτήν καθώς και στη μετέπειτα εξέλιξή της. Αρχική προϋπόθεση για να γεννηθεί μια λίμνη είναι να σχηματισθεί μια ύφεση στην επιφάνεια της γης με όχθες αρκετές υψηλές ώστε να μπορεί να συγκρατηθεί νερό.

Οι λίμνες μπορούν να διαφέρουν σε πολλά γνωρίσματα τους, για παράδειγμα ως προς το μέγεθος, την αλατότητα του νερού, το βάθος, τη μορφή ακτών, την ύπαρξη εισροής και εκροής νερών αλλά και στις περιεχόμενες βιοκοινότητες.

Συγκεκριμένα, η λίμνη Βουλιαγμένης/ Ηραίου ανήκει στην «*παραλιακή ζώνη*», δηλαδή είναι σχετικά αβαθής. Αρχικά, η θερμοκρασία του νερού μπορεί να παρουσιάζει χρονικά μεγάλες διακυμάνσεις. Έπειτα, το φως διεισδύει εύκολα ως τον πυθμένα, όταν το νερό δεν είναι πολύ θολό. Ενώ το οξυγόνο του νερού αναναιώνεται συνεχώς. Τέλος, στον πυθμένα της ζώνης αυτής υπάρχουν υδρόφυτα διότι ο πυθμένας είναι συγκριτικά πολύ ανομοιόμορφος (δημιουργία οικολογικών θέσεων).

Λίμνη Βουλιαγμένη (Κορινθίας)	
	
Η λίμνη Βουλιαγμένη της Περαχώρας	
Νομός	Νομός Κορινθίας
Μέγιστο Μήκος	2 χλμ
Μέγιστο Πλάτος	1 χλμ
Μέγιστο Βάθος	40 μέτρα

Όπως βλέπουμε είναι μια *εύτροφη λίμνη* αφού το βάθος της είναι σχετικά μικρό σε σύγκριση με άλλες λίμνες στην Ελλάδα.

Ρύπανση υδάτων:

Χημικώς καθαρό νερό δεν υπάρχει στη φύση³⁸. Ακόμη και το νερό της βροχής περιέχει σε διάλυση και αιώρηση διάφορες ξένες ουσίες (οι οποίες προέρχονται από συστατικά της ατμόσφαιρας όπως οξυγόνο, CO₂, άζωτο). Τι είναι καθαρό νερό όμως; Στη συγκεκριμένη ερώτηση δεν μπορεί να δοθεί γενικός ορισμός χωρίς να πάρουμε υπόψη το σκοπό για τον οποίο πρόκειται να χρησιμοποιήσουμε το νερό αυτό. Οι απαιτήσεις καθαρότητας νερού για άδρευση είναι πολύ χαμηλότερες απου εκείνες για καθαρότητα του νερού για πόση. Καθαρό νερό λοιπόν, είναι εκείνο που δεν περιέχει καμία ουσία ή μικροοργανισμό τόσο μεγάλη ποσότητα ώστε να το καθιστά ακατάλληλο για μία (ή και περισσότερες) συγκεκριμένη χρήση. Συμπερασματικά, οποιαδήποτε ουσία που εμποδίζει την «κανονική» χρήση του νερού για ορισμένο σκοπό θεωρείται ως ρύπος του νερού.

Οι ρύποι των υδάτων έχουν ταξινομηθεί ως εξής:

1. Ρύποι που απαιτούν οξυγόνο (όπως τα ψάρια, παίρνουν το οξυγόνο από εκείνο που βρίσκεται σε διάλυση στο νερό της υδατοσυλλογής)
2. Ρύποι που προκαλούν ασθένειες
3. Θρεπτικές ουσίες των υδρόβιων αυτότροφων οργανισμών
4. Συνθετικές ουσίες (απορρυπαντικά, γεωργικά φάρμακα)
5. Πετρέλαιο
6. Ανόργανες ουσίες – Βαρέα μέταλλα
7. Φερτές ύλες
8. Ραδιενεργά υλικά
9. Θερμά νερά

³⁸ Τσιούρης, Σ. (2001), «Θέματα προστασίας περιβάλλοντος», εκδόσεις Γαρταγάνη, σ. 82.

8.5 Τρόποι αντιμετώπισης της ρύπανσης

α. Απορροφητικές τάφροι οικιακών λυμάτων: αποτελούν συνηθισμένη μέθοδο διάθεση σε περιοχές οικισμών που δεν διαθέτουν δίκτυο αποχέτευσης. Τα λύματα αφού περάσουν από δεξαμενή όπου καθιζάνει σοβαρό ποσοστό των αιωρούμενων στερεών, οδηγούνται στην απορροφητική τάφρο, όπου διανέμονται με σωλήνα που έχει οπές κατά διαστήματα ή μη στεγανούς αρμούς³⁹. Τα λύματα διηθούνται προς τον υπόγειο υδροφόρο ορίζοντα και υφίστανται στο μεταξύ καθαρισμό.

β. ANAVALOS Αυτόματος Σταθμός Ανύψωσης Argolift :

Γενικά:

Θερμοκρασία αντλούμενου υγρού: έως +35 °C

Μέγιστη πίεση λειτουργίας: 10 atm

Κλάση μόνωσης/προστασία: F/ IP 68

Κινητήρας: με θερμική προστασία

Χαρακτηριστικά:

- Αθόρυβη λειτουργία
- Εύκολη σύνδεση με λεκάνη, νιπτήρα, μπάνιο
- Αυτόματη λειτουργία
- Σύστημα απόσμωσης με φίλτρα ενεργού άνθρακα
- Αντλία με κοπήρα για τεμαχισμό λύματος
- Ειδική κατασκευή για αποφυγή εγκλωβισμού μακρόντων στον άξονα
- Ιδανικό για χρήση σε μπάνια- WC που βρίσκονται σε υπόγεια
- Ενσωματωμένη βαλβίδα αντεπιστροφής

Περιγραφή Εξαρτημάτων Αντλίας:

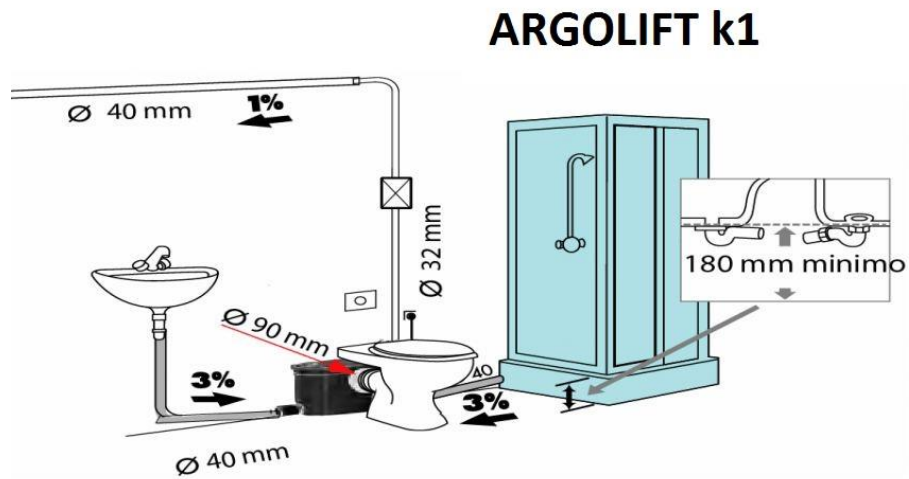
1. Καλώδιο ρεύματος 2m
2. Βαλβίδα εξαέρωσης
3. Άνω καπάκι
4. Σύνδεσμος με λεκάνη
5. Βάση δεξαμενής



³⁹ Χριστούλας, Δ. (1991), «Ρύπανση των υδάτων και αντιρυπαντική τεχνολογία», εκδόσεις Συμείων, 2η έκδοση, σσ. 91-92.

6. Εξαγωγή

7. Πλαϊνή σύνδεση για νιπτήρα και μπάνιο



Κεφάλαιο 9: Προγραμματισμός εκτέλεσης του έργου

Στο κεφάλαιο αυτό πρόκειται να αναλυθεί ο προγραμματισμός εκτέλεσης του έργου του επενδυτικού σχεδίου, τα έργα του πολιτικού μηχανικού αλλά και το χρονοδιάγραμμα της επένδυσης μας.

9.1. Έργα πολιτικού μηχανικού

Στον πίνακα που ακολουθεί, εμφανίζεται συνοπτικά το κόστος των έργων του πολιτικού μηχανικού. Πιο συγκεκριμένα, οι εργασίες οι οποίες έχουν ανατεθεί είναι η κατασκευή και η επίβλεψη του συκροτήματος των πλωτών καταλυμάτων αλλά και η διαμόρφωση του περιβάλλοντα χώρου.

Όλες αυτές οι εργασίες έχουν υπολογισθεί με τη βοήθεια της εταιρείας smartbuilding.gr⁴⁰ και το έργο της κατασκευής έχει εκτιμηθεί ότι θα κοστίσει 673.250€.

Πίνακας 9.1.: Κόστος πολιτικού μηχανικού	
Αμοιβή	11.250
Οικοδομική άδεια	14.000
Κόστος κατασκευής & διαμόρφωσης περιβάλλοντα χώρου	623.000
Έξοδα (συμβολαιογραφικά & άλλα νομικά, φορολογικά)	25.000
Σύνολο:	673.250€

Το συνολικό κόστος του πολιτικού μηχανικού⁴¹ ανέρχεται στο 673.250€, αφού προστεθούν η αμοιβή του, η οικοδομική άδεια και διάφορα άλλα νομικά και συμβολαιογραφικά έξοδα.

⁴⁰<http://smartbuilding.gr/%CF%85%CF%80%CE%BF%CE%BB%CE%BF%CE%B3%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%AE%CF%82-%CE%BA%CF%8C%CF%83%CF%84%CE%BF%CF%85%CF%82>, προσπέλαση στις 22/07/2016.

⁴¹ <http://www.meleth.gr/amoibes.html>, προσπέλαση στις 22/07/2016.

9.1.1. Κατασκευή των πλωτών

Παρακάτω αναλύονται διεξοδικά οι διαδικασίες ανέγερσης του συγκροτήματος. Η περιγραφή αυτή που ακολουθεί είναι η έκθεση που μας δόθηκε από την εταιρεία smartbuilding.gr. Η αποτίμηση του κόστους έχει γίνει με βάση την εταιρεία, με τιμές των προμηθευτών που συνεργάζεται.

Γενικοί Όροι

Όπως ορίζεται ειδικότερα και στην εργολαβική σύμβαση, όλες οι εργασίες που θα περιγραφούν στη συνέχεια για την ανοικοδόμηση των κατοικιών, συμπεριλαμβανομένων και των εξωτερικών διαμορφώσεων, βαρύνουν τον εργολάβο. Η δε εκτέλεση του έργου, θα γίνει από προσωπικό του εργολάβου, ειδικευμένο και κατάλληλο και με υλικά άριστης ποιότητας χωρίς ελαττώματα, σύμφωνα με τα σχέδια και τις ρυθμίσεις, που περιβάλλονται στη σύμβαση.

Η συγγραφή δεν αναφέρεται στα ζητήματα που απορρέουν από τους κανόνες της τέχνης και τις υποχρεώσεις του κατασκευαστή-εργολάβου και του επιβλέποντος μηχανικού απέναντι στο νόμο. Θεωρούνται δεδομένες τόσο η επακριβής εφαρμογή της αρχιτεκτονικής, στατικής, μηχανολογικής, υδραυλικής και θερμομονωτικής μελέτης, όσο και η τήρηση των πολεοδομικών αρχιτεκτονικών κ.α. δεσμεύσεων των κανόνων ασφαλείας έναντι τρίτων και των διατάξεων της οικείας αστυνομικής αρχής.

Επίσης η συγγραφή δεν αναφέρεται στα σχετικά με το καθεστώς συνιδιοκτησίας και λειτουργίας των κοινόχρηστων χώρων.

Περιγραφή Πλωτού Συγκροτήματος

- **Κατασκευή συνολικών τετραγωνικών 720τ.μ. (όλο το συγκρότημα πλωτών) στον Νομό Κορίνθου που προέκυψε με την μέθοδο της απλής κοστολόγησης.**

Η εκτέλεση εργασιών που δεν προβλέπονται στα συμφωνηθέντα, γίνεται ύστερα από κοινή συμφωνία οικοπεδούχων και εργολάβου εταιρίας. Οι οικοπεδούχοι έχουν το δικαίωμα να αλλάξουν στοιχεία της συγγραφής και να αποζημιωθούν από την εταιρία, με το τίμημα που θα κόστιζε στην εταιρία η αντίστοιχη εργασία. Κάθε πρόσθετη εργασία θα εκτελείται αφού πρώτα συμφωνείται εγγράφως και από τις δύο πλευρές. Καθυστερήσεις που οφείλονται στους οικοπεδούχους από τροποποιήσεις που προτείνουν, σημαίνει παράταση της εργολαβικής συμφωνίας.

Η ανάμειξη ξένων συνεργείων θα γίνεται μετά από συμφωνία εργολάβου και οικοπεδούχων και πάντα για ειδικές εργασίες, όπως διακοσμητές, επιπλοποιοί, τζακάδες, επενδύσεις εσωτερικών χώρων κλπ. Τα συνεργεία αυτά πρέπει να είναι ασφαλισμένα με ευθύνη αυτών που τους αναθέτουν την εργασία.

Όλα αυτά ισχύουν, διότι η εργολάβος εταιρία κατά την εποχή που εκτελείται το έργο, είναι υπεύθυνος απέναντι στους οικοπεδούχους και απέναντι στις αρχές για κάθε παράβαση του Νόμου, των διατάξεως της Αστυνομίας και των τυχόν παθόντων εργατικών ατυχημάτων.

Οι οικοπεδούχοι έχουν δικαίωμα να παρακολουθούν τις εργασίες με δικό τους επιβλέποντα μηχανικό, με κόστος που θα συμφωνήσουν και θα αναλάβουν οι ίδιοι, προκειμένου να εξασφαλιστεί η πιστή εφαρμογή των όσων έχουν συμφωνηθεί. Αν διαπιστωθεί κακοτεχνία ή κακή εφαρμογή της μελέτης, η εργολάβος εταιρία έχει υποχρέωση να αποκαθιστά την συγκεκριμένη κακοτεχνία, εφόσον αυτή υποδειχθεί κατά το στάδιο εκτέλεσης των σχετικών εργασιών.

Περιγραφή εργασιών

- **Εκσκαφές Θεμελίων**

Οι εκσκαφές θεμελιώσεως θα γίνουν σε τέτοιο βάθος, που θα ικανοποιούν τα νόμιμα καθαρά (κάτω από την δοκό) ύψη των χώρων του υπογείου και μέχρι να βρεθεί έδαφος κατάλληλο να δεχτεί την τάση που θα προβλέψει η μελέτη. Ο πυθμένας της θεμελίωσης θα είναι οριζόντιος. Αν βρεθούν κατά την εκσκαφή νερά, θα αντληθούν και θα οδηγηθούν στον αποχετευτικό αγωγό. Θα ληφθούν όλα τα μέτρα ασφαλείας που προβλέπονται από τους κανονισμούς κατά την εκσκαφή, δηλαδή αντιστήριξη πρηνών διπλανών οικοδομών και προστατευτικά κριώματα γύρω από το σκάμμα. Μετά το τέλος των εργασιών, τα πλεονάζοντα χώματα θα απορριφθούν σε θέσεις επιτρεπόμενες από την αστυνομία.

- **Θεμελίωση - Σκελετός**

Η θεμελίωση και ο σκελετός θα κατασκευασθούν από σκυρόδεμα C20/25 και σιδηρού οπλισμού S500 σύμφωνα με την εγκεκριμένη από την πολεοδομία στατική μελέτη. Όπου το μπετόν είναι εμφανές, οι ξυλότυποι θα είναι άριστης ποιότητας (μπετοφόρμ πάχους 22mm), ώστε οι επιφάνειες να είναι λείες, συνεχείς, ομοιογενείς και χωρίς οπές. Σε όλες τις επιφάνειες από οπλισμένο σκυρόδεμα (εκτός των τοιχείων

του υπογείου, τις ενδιάμεσες πλάκες και τις βεράντες) θα τοποθετηθεί εξηλασμένη πολυστερίνη ξυλοτύπων πάχους 3 εκ.

• Τοιχοποιίες

Οι εξωτερικοί τοίχοι θα είναι διπλοί, αποτελούμενοι από πλινθοδομές 9.0 εκ. και 9.0 εκ. σύνολο 18.0, στο κενό μεταξύ των οποίων θα τοποθετηθεί πετροβάμβακας 10 cm - μονωτικό υλικό - σύμφωνα με την μελέτη θερμομόνωσης που θα εγκριθεί από το Πολεοδομικό Γραφείο Κορίνθου. Οι εσωτερικοί τοίχοι κάθε μεζονέτας θα είναι δρομικοί (μονή τοιχοποιία) πάχους 9cm. Το κονίαμα που θα χρησιμοποιηθεί, θα έχει περιεκτικότητα 400 χλγρ. τσιμέντο ανά κυβικό μέτρο, με υποκατάστατο ασβέστη (ASOLIT ή άλλο αντίστοιχο υλικό άλλης εταιρείας). Κατά την κατασκευή ακολουθούνται τα εξής:

- ✓ Η επιφάνεια των τοίχων καθαρίζεται και διαβρέχεται, ενώ η πρώτη σειρά των πλίνθων τοποθετείται σε στρώση ισχυρής τσιμεντοκονίας.
- ✓ Το κτίσιμο γίνεται σε οριζόντιες στρώσεις με άφθονο κονίαμα με ολίσθηση και ταυτόχρονη πίεση των πλίνθων, ενώ το πάχος των αρμών δε θα υπερβαίνει το 1cm.
- ✓ Γενικά οι τοίχοι θα παρουσιάζουν ένα ενιαίο, απόλυτα κατακόρυφο επίπεδο, με ακριβείς περασιές και γωνίες καλά ζυγισμένες.

Επιχρίσματα

Έτοιμος Σοβάς

Στην κατασκευή, ακολουθώντας την εξέλιξη στα υλικά δόμησης και επικάλυψης, χρησιμοποιείται για τα εξωτερικά επιχρίσματα ο έτοιμος σοβάς της INTERMIX. Εσωτερικά χρησιμοποιείται παραδοσιακό κονίαμα σε τρεις στρώσεις. Η εφαρμογή γίνεται από εξειδικευμένα συνεργεία, ενώ δίνεται έμφαση στα παρακάτω: Σε όλες τις ακμές τοποθετούνται μεταλλικά κάλυπτρα (γωνιόκρανα) για την εξασφάλιση της κατακορυφότητας και οριζοντιότητας, αλλά και της αντοχής σε κρούσεις. Ασταρώνονται με βελτιωτικά πρόσφυσης όλες οι επιφάνειες που είναι λείες, καθώς και οι περιοχές όπου συνδέονται διαφορετικά υλικά. Η εφαρμογή γίνεται σε μια στρώση με επιμέλεια, εξασφαλίζοντας τελικές επιφάνειες λείες, επίπεδες και ομαλές,

έτοιμες για βάνιμο. Το τελικό μέσο πάχος των επιχρισμάτων θα είναι 15mm έως και 25mm.

Ηλεκτρομηχανολογικά

- **Δίκτυο Υδραυλικής Εγκατάστασης**

Η υδροδότηση του κτιρίου θα γίνει από το δίκτυο της περιοχής με θερμοκολλητική σωλήνα άριστης ποιότητας και κατάλληλης διατομής, που θα φτάνει στο χώρο των υδρομέτρων των ιδιοκτησιών.

Το δίκτυο νερού κάθε ιδιοκτησίας κατασκευάζεται από πλαστικούς θερμοκολλητικούς σωλήνες και τροφοδοτεί όλα τα WC και την κουζίνα, ενώ προβλέπεται και παροχή νερού σε όλους τους εξώστες. Από το boiler (που θα είναι ενσωματωμένο στο λέβητα) θα τροφοδοτούνται με ζεστό νερό όλα τα λουτρά και η κουζίνα. Μετά την ολοκλήρωση του το δίκτυο δοκιμάζεται σε πίεση 12atm για όλη τη διάρκεια του έργου, μέχρι και την τοποθέτηση των ειδών υγιεινής και των μπαταριών.

Η δαπάνη για τη προμήθεια μετρητών νερού, σύμφωνα με τους ισχύοντες κανονισμούς του Οργανισμού Ύδρευσης βαρύνει αποκλειστικά τον ιδιοκτήτη.

- **Δίκτυο Αποχέτευσης**

Το αποχετευτικό δίκτυο του κτιρίου θα αποτελείται από τα παρακάτω τμήματα:

A. Οριζόντιο Δίκτυο Ορόφων

Το δίκτυο αυτό, θα περιλαμβάνει τη συλλογή ακαθάρτων από το νιπτήρα, την μπανιέρα και το πλυντήριο στο σιφόν δαπέδου και από εκεί, με σωλήνα στον σηπτικό βόθρο .

B. Κατακόρυφο Δίκτυο

Το δίκτυο αυτό, θα κατασκευαστεί από ενισχυμένους πλαστικούς σωλήνες, κατάλληλης και ίδιας διατομής σε όλο το ύψος του και θα φτάνει μέχρι την τελευταία πλάκα του δώματος ή της στέγης για εξαερισμό και θα συλλέγει το οριζόντιο δίκτυο των ορόφων και τις λεκάνες αποχωρητηρίου απ' ευθείας. Απ' ευθείας στο κατακόρυφο δίκτυο, με σωλήνα σπирάλ θα συνδεθεί και ο νεροχύτης της κουζίνας.

Γ. Οριζόντιο Δίκτυο Συλλογής

Το δίκτυο αυτό, συλλέγει όλο το κατακόρυφο δίκτυο και θα κατασκευαστεί από ενισχυμένους πλαστικούς σωλήνες κατάλληλης διατομής. Θα προβλεφθούν στα κρίσιμα σημεία τάπες καθαρισμού ή φρεάτια, ώστε να εξασφαλίζεται ο πλήρης έλεγχός του. Το δίκτυο αυτό θα καταλήγει σε ένα κεντρικό φρεάτιο ή σε μηχανοσίφωνα και από εκεί στο βόθρο.

Δ. Δίκτυο Βρόχινων Νερών

Τα νερά της βροχής από την στέγη ή το δώμα και από τους εξώστες, θα συγκεντρώνονται με κλίσεις σε σιφόνια με σχάρες, από όπου θα αποχετεύονται με κατακόρυφους ενισχυμένους πλαστικούς σωλήνες. Στο ισόγειο θα συγκεντρώνονται για να διοχετευτούν στο σύστημα απαγωγής των βρόχινων νερών.

Ηλεκτρική Εγκατάσταση - Τηλέφωνο – TV

Η ηλεκτρική εγκατάσταση θα γίνει σύμφωνα με τους κανονισμούς της Δ.Ε.Η, με πλαστικούς σωλήνες ή σπιράλ. Στους κατάλληλους χώρους των κατοικιών, θα τοποθετηθούν γενικός πίνακας με ασφάλειες ΣΤΟΡ. Στο Γενικό Πίνακα, θα υπάρχουν δύο σειρές με γενική ασφάλεια.

1. Γραμμή κουζίνας, ξεχωριστή ασφάλεια.
2. Γραμμή ψυγείου.
3. Γραμμή πλυντηρίου ρούχων και πιάτων (ξεχωριστή γραμμή).
4. Ενισχυμένη γραμμή πρίζας πάγκου κουζίνας.
5. Γραμμή απορροφητήρα.
6. Γραμμή εξαεριστήρα τουαλέτας.
7. Φωτισμός στο πατάρι μαζί με φωτιστικό σημείο (ντουί).
8. Γραμμή πίνακα σε χελώνα 3X10
9. Γραμμή κουδουνιού.
10. Γραμμή συναγερμού.
11. Γραμμή ΟΤΕ κεντρικό.
12. Γραμμή TV - γραμμή δορυφορικής.
13. Γραμμή καυστήρα με θερμοστάτη χώρου.
14. Γραμμή κλιματισμού.

Για κάθε κατοικία έχουν προβλεφθεί τα εξής φωτιστικά σημεία:

Χώρος Σαλονιού:

Δύο (2) φωτιστικά σημεία κατόπιν υποδείξεως του ιδιοκτήτη. Πρίζα TV & ΟΤΕ.

Επιπλέον τρεις (3) πρίζες Μ.Δ. 220V, σούκο.

Κουζίνα:

Ένα (1) φωτιστικό σημείο. Τρεις (3) ρευματοδότες σούκο, για ψυγείο και για τις υπόλοιπες ηλεκτρικές συσκευές.

Τραπεζαρία:

Ένα (1) φωτιστικό σημείο κατόπιν υποδείξεως του ιδιοκτήτη. Επιπλέον δύο (2) πρίζες σούκο.

WC: Ένα (1) φωτιστικό σημείο πάνω από το νιπτήρα και μία (1) πρίζα σούκο με καπάκι.

Χολ: Ένα (1) φωτιστικό σημείο και μία (1) πρίζα σούκο, σε σημείο υποδείξεως των ιδιοκτητών.

Εγκατάσταση συναγερμού

Σε κάθε ιδιοκτησία θα υπάρχει εγκατάσταση συναγερμού με ραντάρ που θα καλύπτουν όλους τους εσωτερικούς χώρους της κατοικίας.

Μονώσεις

Δίνεται ιδιαίτερη προσοχή στη θερμομόνωση και ηχομόνωση της κατοικίας που θα γίνουν βάσει της θερμοηχομονωτικής μελέτης του μηχανικού. Βασικά στοιχεία της θερμοηχομονώσεως είναι:

α) Δάπεδα

Στο δάπεδο κάθε ορόφου, εκτός από το μπετόν της πλάκας το οποίο είναι πάχους 17-20 εκ.(το υποδεικνύει η μελέτη), προστίθεται γκρο μπετό πάχους 7-8 εκ. Μετά από αυτό, στα δάπεδα του ισογείου και του υπογείου (**αν έχει**), τοποθετείται

κόλλα πλακιδίων για την εφαρμογή κεραμικών πλακιδίων ή τεχνογρανίτη. Στον όροφο της κατοικίας τοποθετείται ξύλινο δάπεδο (δρύινο).

β) Δώμα

Στο δώμα, δίνεται ιδιαίτερη προσοχή στο θέμα της υγρασίας καθώς και της θερμομόνωσης. Πάνω από το μπετό τοποθετείται FIBRAN 5cm, γκρο μπετό και φύλλο ασφαλτόπανου η τοποθέτηση του οποίου γίνεται εν θερμώ.

γ) Υαλοστάσια:

Σε όλα τα εξωτερικά κουφώματα των ιδιοκτησιών, θα τοποθετηθούν διαφανείς υαλοπίνακες, διπλοί μονωτικοί, πάχους 4,5mm, σύμφωνα με την εγκεκριμένη μελέτη θερμομόνωσης από το αρμόδιο Πολεοδομικό Γραφείο. Στα εσωτερικά κουφώματα των κατοικιών και όπου απαιτείται θα τοποθετηθούν ημιδιαφανή κρύσταλλα πάχους 3mm.

Μάρμαρα

Οι ποδιές των παραθύρων και των εξωτερικών θυρών για τους εξώστες και τις βεράντες, θα γίνουν με μπεζ μάρμαρο Βράτσα πάχους περίπου 2 εκ. με προεξοχή για την παρεμπόδιση των ομβρίων προς το εσωτερικό. Οι ποδιές (μπαλκονοποδιές) των στηθαίων των εξωστών και των βεραντών, θα γίνουν από φιλέτα μπεζ μαρμάρου Βράτσα, φάρδους περίπου 15-20 εκ. και θα έχουν νεροσταλάκτη (κινισιά), προς την έξω μεριά του εξώστη. Το πάτημα και το ρίχτυ του εσωτερικού κλιμακοστασίου της κατοικίας (**αν έχει**) θα επενδυθεί με μπεζ μάρμαρο Βράτσα πάχους περίπου 3 εκ.

Είδη Υγιεινής

Στο μπάνιο κάθε κατοικίας θα τοποθετηθεί ακρυλική μπανιέρα εγχώρια, διαστάσεων 0,70X1,70 ή 0,70X1,60, ανάλογα με το διαθέσιμο χώρο, με όλα τα εξαρτήματα (βαλβίδα υπερχειλίσης κ.λ.π.). Η μπανιέρα θα επενδυθεί με όμοια πλακίδια με τον τοίχο.

Σε όλα τα μπάνια θα τοποθετηθούν:

- Νιπτήρες με όλα τα εξαρτήματα (σιφόν, βαλβίδα κλπ.) και μπαταρίες νιπτήρα παροχής κρύου-ζεστού θερμομικτικές.
- Λεκάνες αποχωρητηρίου και ενσωματωμένα καζανάκια χαμηλής πίεσης επικαθήμενα, από πορσελάνη, με όλα τα εξαρτήματα (φλοτέρ, λαστιχάκια κλπ.) και πλαστικά καλύμματα (βακελίτης).
- Όλα τα είδη υγιεινής θα είναι λευκά, εγχώρια ή εισαγωγής από μια μεγάλη γκάμα εταιριών, επιλογής των ιδιοκτητών (οικοπεδούχων και αγοραστών).
- Οι μπαταρίες λουτρού με τηλέφωνα παροχής ζεστού-κρύου νερού καθώς και οι μπαταρίες νιπτήρα θα είναι θερμομικτικές.

Χρωματισμοί

Γενικά όλες οι επιφάνειες που θα χρωματιστούν θα καθαριστούν επιμελημένα πριν από την έναρξη κάθε εργασίας.

- **Πλαστικά**
Όλοι οι εσωτερικοί τοίχοι και οι οροφές πλην των WC και των λουτρών θα βαφούν με πλαστικά χρώματα σε δύο στρώσεις. Η επιλογή των χρωμάτων γίνεται από τους πελάτες.
- **Υδροχρωματισμοί**
Οι οροφές των WC και των λουτρών των κατοικιών, θα τριφτούν και θα χρωματιστούν με υδρόχρωμα τσίγγου, κόλλας και πρώτης ύλης πλαστικού.
- **Μεταλλικές επιφάνειες**
Όλες οι μεταλλικές επιφάνειες, αφού θα τριφτούν και περαστούν ένα χέρι αντισκωρικό, θα χρωματιστούν με βερνικόχρωμα.
- **Εξωτερικοί Χρωματισμοί**
Οι εξωτερικοί τοίχοι (κύριες όψεις) θα χρωματιστούν με ακρυλικό τσιμεντόχρωμα αφού πρώτα ασταρωθούν. Η επιλογή και ο συνδυασμός των χρωμάτων για το βάψιμο των εξωτερικών όψεων της κατοικίας ανήκουν στον ιδιοκτήτη. Θα χρησιμοποιηθεί ακρυλικό τσιμεντόχρωμα τύπου VITEX.

Κιγκλιδώματα (Κάγκελα)

Τα κιγκλιδώματα των εξωστών και βεραντών θα είναι ανοδιωμένου αλουμινίου με τζάμι ασφαλείας. Το σχέδιο και η μορφή του κιγκλιδώματος θα καθοριστούν από τον Αρχιτέκτονα που θα συντάξει την μελέτη του έργου και θα εγκριθεί από το αρμόδιο Πολεοδομικό Γραφείο. Από ανοδιωμένο αλουμίνιο επίσης θα είναι και το κιγκλίδωμα του εσωτερικού κλιμακοστασίου. Όπου χρειαστεί να τοποθετηθεί στηθαίο από μπετό ή τούβλο, θα κατασκευαστεί σύμφωνα με τους κανονισμούς και εντέχνως.

Κουζίνες

Κάθε κουζίνα περιέχει:

- Ιταλικούς μηχανισμούς, πάγκο πάχους 3 ή 4 cm, μπάζες 12 cm, αρμοκάλυπτρα και επώνυμους μεντεσέδες (Salice)
- Τα πορτάκια των ντουλαπιών θα είναι από πολυμερικό βακελίτη ή από MDF και πρεσσαρισμένο PVC
- Σε κάθε κρεμαστό ντουλάπι ύψους 72 cm θα τοποθετηθεί ένα ράφι
- Σε κάθε ντουλάπι νεροχύτη θα τοποθετηθεί φύλλο αλουμινίου για προστασία από την υγρασία
- Συρταριέρα με τέσσερα συρτάρια ή με δύο συρτάρια και ένα βαγονέτο ή με δύο βαγονέτα
- Πιατοθήκη
- Κουταλοθήκη
- Κάδο απορριμμάτων στο ντουλάπι του νεροχύτη
- Ο νεροχύτης που θα τοποθετηθεί πάνω στον πάγκο, θα είναι ανοξείδωτος, τύπου ΠΥΡΑΜΙΣ ή συνθετικός τύπου CARRON.
- Επάνω από την προβλεπόμενη θέση του απορροφητήρα θα τοποθετηθεί πλαστικός σωλήνας PVC Φ10, ο οποίος θα καταλήγει εκτός χώρου μέσω ανοίγματος
- Η μπαταρία που θα τοποθετηθεί θα είναι τύπου IDEAL STANDARD.
- Τα ντουλάπια και τα συρτάρια θα έχουν χειρολαβές μέσης αξίας, σχεδίου επιλογής του αγοραστή

Κουφώματα

- **Εξωτερικά Κουφώματα P.V.C.**

Όλα τα εξωτερικά κουφώματα των κατοικιών θα είναι πλαίσια P.V.C. γερμανικής μάρκας, σε λευκό ή απομίμηση ξύλου (αναλόγως τι επέλεξε) και θα γίνουν ανοιγόμενα με ανάκλιση και με διάκενο μεταξύ των υαλοστασίων 18 εκ. Τα κουφώματα P.V.C θα συνοδεύονται από όλα τα απαραίτητα εξαρτήματα, όπως κλειδαριές, χούφτες, πλαστικά παρεμβύσματα τζαμιών (λάστιχα), ταινίες (τσόχα), πλαστικές τάπες. Τα προστατευτικά των κουφωμάτων θα είναι ρολά πλαστικά. Τα εξωτερικά κουφώματα δεν θα επενδυθούν με μάρμαρα, παρά μόνο οι ποδιές των παραθύρων.

- **Μεταλλικά Κουφώματα**

Η πόρτα του λεβητοστασίου στο υπόγειο της κάθε κατοικίας θα είναι μεταλλική ανοιγόμενη σύμφωνα με τους κανονισμούς, με θυρίδα αερισμού.

- **Εσωτερικά Ξύλινα Κουφώματα**

Όλα τα εσωτερικά κουφώματα των ιδιοκτησιών θα είναι ξύλινα πρεσσαριστά με φυσικό ή τεχνητό δρύινο καπλαμά της εταιρίας **PORTA IMPREZA** σε χρώμα επιλογής του πελάτη (ανιγκρέ, οξιά, κερασιά, λευκή λάκα).

Κεραμοσκεπές

Για την μορφή και την γεωμετρία της στέγης ακολουθείται το σχέδιο της μελέτης (σχέδιο πολεοδομίας) ενώ όσο αφορά στα υλικά κατασκευής αυτά θα είναι όπως περιγράφονται παρακάτω:

Προμήθεια και τοποθέτηση στρωτήρων αγκυρωμένων στο δώμα διαστάσεων 7X14cm, κεντρικών ορθοστατών διαστάσεων 14X14cm, και ζευκτών διαστάσεων 7X14cm ανά 60cm. Όλος ο ξυλότυπος της στέγης αγγυρώνεται στο δώμα με στριφόνια και μεταλλικές γωνίες. Στη συνέχεια τοποθετείται το πέτσωμα σε όλη την επιφάνεια της στέγης, το οποίο είναι τύπου OSB πάχους 10mm, οι αποστάτες (πάνω στα ζευκτά) διαστάσεων 1,5X4cm (για την λειτουργία της μεμβράνης υγραμόνωσης) και επί αυτών τοποθετείται ασφαλτόπανο αντί στεγανωτικής μεμβράνης. Τέλος γίνεται η τοποθέτηση των τειγίδων επικεράμωσης διαστάσεων 4X5cm ανά 35cm, και η εφαρμογή των κεραμιδιών.

Οι οριζόντιες υδρορροές που τοποθετούνται περιμετρικά της στέγης σε όλο το μήκος της αποτελούνται από συνεχόμενη στραντζαριστή λαμαρίνα ηλεκτροστατικά βαμμένη, όπως και όλα τα ειδικά τεμάχια της στέγης (ντερέδες, καμινάδες, μονώσεις κλπ).

Όλη η ξυλεία θα είναι άριστης ποιότητας, τα κεραμίδια Ρωμαϊκού ή Ολλανδικού τύπου της εταιρείας ΚΟΘΑΛΗΣ Α.Ε ή ανάλογου εργοστασίου. Για την θερμομόνωση της στέγης τοποθετείται στην πλάκα από οπλισμένο σκυρόδεμα πλάκες εξηλασμένης πολυστερίνης τύπου FIBRAN πάχους 5 cm.

Τελικές Διατάξεις - Τροποποιήσεις

Η εργολάβος εταιρία έχει υποχρέωση να κάνει σχολαστικές δοκιμές σε όλα τα δίκτυα εγκατάστασης, όπως:

- Εγκατάσταση κεντρικής θέρμανσης
- Υδραυλικής εγκατάστασης

Κάθε φθορά που θα προκληθεί κατά την διάρκεια των δοκιμών, θα αποκατασταθεί πλήρως και μετά θα συνταχθεί πρωτόκολλο παραλαβής από τους οικοπεδούχους.

Οι αγοραστές που επιθυμούν να αλλάξουν ή να βελτιώσουν την κατασκευή της κατοικίας τους, θα πρέπει να το γνωστοποιήσουν εγκαίρως στον εργολάβο. Σε περίπτωση που η ειδοποίηση δεν είναι έγκαιρη, ο εργολάβος έχει δικαίωμα να αρνηθεί να εκτελέσει την τροποποίηση. Ο επιβλέπων μηχανικός, θα κρίνει ποιες τροποποιήσεις είναι δυνατόν να γίνουν, χωρίς να προξενεί βλάβη στην στατική ισορροπία ή στην λειτουργία και την αισθητική της κατασκευής, καθώς και ενόχληση των γειτονικών κατοικιών.

Όλοι οι υγροί χώροι (λουτρά, κουζίνες, WC) κλπ. με τις αναγκαίες σωληνώσεις ύδρευσης και αποχέτευσης, θα γίνουν σύμφωνα με τα αρχιτεκτονικά σχέδια και καμία τροποποίηση δεν θα γίνει, παρά μόνο με την έγκριση του επιβλέποντα μηχανικού.

Γενικά, όποια τροποποίηση κριθεί ανεπίτρεπτη από τον επιβλέποντα μηχανικό, δεν θα κατασκευάζεται. Εξάλλου, κάθε πρόσθετη εργασία ή τροποποίηση που δημιουργεί επί πλέον δαπάνες, θα προπληρώνεται μετά από ιδιαίτερη συμφωνία και αφού συμψηφισθεί με τα προηγούμενα κονδύλια.

9.2. Ομάδα επίβλεψης και εκτέλεσης έργου

Όπως προαναφέρθηκε, η ανέγερση του κτιρίου και η εκτέλεση όλων των σχετικών εργασιών θα γίνει από την εταιρεία smartbuilding.gr. Ο πολιτικός μηχανικός Γεώργιος Καρντόπουλος θα είναι ο υπεύθυνος για τη σχεδίαση και το συντονισμό της εκτέλεσης των εργασιών του συγκροτήματός μας, ενώ οι επιμέρους εργασίες θα συντονίζονται από τον επικεφαλής της ομάδας, όπως αυτός έχει οριστεί από την επιβλέπουσα εταιρεία.

9.3. Στάδια εκτελέσεως έργου

Στο σημείο αυτό κρίνεται απαραίτητο να καταρτισθεί ένα χρονοδιάγραμμα εκτελέσεως των εργασιών του συγκροτήματος, προκειμένου να αποτιμηθεί η χρονική διάρκεια ανέγερσης αυτού. Πριν την έναρξη των εργασιών της κατασκευής του κτιρίου, θα γίνουν κάποιες προπαραγωγικές εργασίες-δαπάνες, οι οποίες απεικονίζονται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πιο συγκεκριμένα, τους μήνες Μάιο- Ιούνιο 2016 θα γίνει η προ-μελέτη σκοπιμότητας, την οποία θα αναλάβει επίσης η Μ.Κ. και θα κοστολογηθεί με επιπλέον 3.000€. Άλλες εργασίες οι οποίες δε σχετίζονται με την ανέγερση του κτιρίου, θα γίνουν δε πριν την έναρξη της επιχείρησης είναι το προ-παραγωγικό μάρκετινγκ και το κόστος εκπαίδευσης προσωπικού της υποδοχής.

Συνοπτικά, οι εργασίες για την πλήρη εκπόνηση του έργου της ανέγερσης του συγκροτήματος είναι οι εξής:

- ❖ Ίδρυση της επιχείρησης
- ❖ 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, πρόσληψη και εκπαίδευση προσωπικού

- ❖ Προμήθεια α' υλών και εφοδίων
- ❖ Προ-παραγωγικό μάρκετινγκ
- ❖ Επιθεώρηση, συντονισμός και έλεγχος
- ❖ Έναρξη επιχείρησης

1. Ίδρυση της επιχείρησης

Το συγκεκριμένο στάδιο της εκτέλεσης έργου περιλαμβάνει όλες τις νόμιμες διαδικασίες προκειμένου η επιχείρηση να εγγραφεί στο εμπορικό επιμελητήριο, να κάνει εγγραφή στο ΙΚΑ κ.τ.λ., ενώ ο χρόνος διεκπεραίωσης αυτών των διαδικασιών υπολογίζεται περίπου στις 10 ημέρες και πρόκειται να ξεκινήσει από 2 Μαΐου 2016.

2. Λεπτομερή μηχανολογικά σχέδια-Ανάθεση κατασκευής

Παράλληλα με τις παραπάνω διαδικασίες, θα γίνουν και τα λεπτομερή μηχανολογικά σχέδια του συκροτήματος όπως και η ανάθεση της κατασκευής στο γραφείο smartbuilding.gr. Οι διαδικασίες αυτές θα διαρκέσουν περίπου 1 μήνα, δηλαδή καθ'όλη τη διάρκεια του Μαΐου 2016.

3. Λήψη αδειών-Ένταξη σε επιδοτούμενο πρόγραμμα

Κατά τη διάρκεια του Μαΐου 2016 θα γίνουν οι αιτήσεις προκειμένου το συγκρότημα πλωτών καταλυμάτων μας να λάβει την άδεια λειτουργίας του, ενώ μέσα στον ίδιο μήνα θα γίνει και η αίτηση για το επιδοτούμενο πρόγραμμα.

4. Προγραμματισμός χρηματοδότησης

Τους μήνες Αύγουστο-Σεπτέμβρη θα γίνει ο προγραμματισμός χρηματοδότησης. όπως πρόκειται να αναφερθεί και στο κεφάλαιο 11, το επενδυτικό έργο θα χρηματοδοτηθεί από τα ίδια κεφάλαια του επενδυτή, από επιδοτούμενο πρόγραμμα και από τραπεζικό δάνειο. Όλες οι απαιτούμενες ενέργειες για τη χρηματοδότηση αυτή θα διαρκέσουν 2 μήνες.

5. Έργα υποδομής

Παράλληλα με τις παραπάνω ενέργειες, τον Αύγουστο του 2016 θα λάβουν χώρα όλες οι ενέργειες οι οποίες χρειάζονται προκειμένου να προετοιμασθεί ο χώρος κατασκευής.

6. Κατασκευή έργων πολιτικού μηχανικού

Μέσα στο Σεπτέμβρη του 2016, παράλληλα με την απόκτηση του μηχανολογικού εξοπλισμού θα γίνουν και κάποιες από τις ενέργειες του πολιτικού μηχανικού, συνολικής διάρκειας ενός μήνα.

7. Κατασκευή κτιριακών εγκαταστάσεων

Κατά τους μήνες Οκτώβρη 2016-Ιανουάριο 2017 (4 μήνες συνολικά) θα εκτελεστούν όλες οι διαδικασίες ανέγερσης του κτιρίου, όπως αυτές έχουν προβλεφθεί από τον πολιτικό μηχανικό.

8. Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου

Παράλληλα με την κατασκευή του κτιρίου, τους μήνες Νοέμβριο-Δεκέμβριο 2016 θα γίνει και η επιμέλεια του περιβάλλοντα χώρου, όπως είναι η δενδροφύτευση και η επίβλεψη του χώρου στάθμευσης.

9. Απόκτηση και μεταφορά τεχνολογίας και μηχανολογικού εξοπλισμού

Μετά το πέρας του κτίσιμου του πλωτού συγκροτήματος, υπολογίζεται περίπου ένας μήνας για τη μεταφορά και εγκατάσταση του μηχανολογικού εξοπλισμού.

10. Στρατολόγηση, πρόσληψη και εκπαίδευση προσωπικού

Το μήνα Μάρτιο θα γίνει η στρατολόγηση, πρόσληψη και εκπαίδευση του προσωπικού της επιχείρησης.

11. Προμήθεια α' υλών και εφοδίων

Παράλληλα με τη στρατολόγηση του προσωπικού θα γίνει και η προμήθεια των α' υλών και εφοδίων, τα οποία είναι απαραίτητα για την έναρξη και την ορθή λειτουργία της επιχείρησης.

12. Προ-παραγωγικό μάρκετινγκ

Παράλληλα με τις παραπάνω εργασίες, τους μήνες Δεκέμβριου 2016-Μάρτιο 2017 η επιχείρηση θα ξεκινήσει το προ-παραγωγικό μάρκετινγκ, με διαφήμιση των προσφερόμενων υπηρεσιών, προκειμένου να εξασφαλίσει την ύπαρξη των πωλήσεων.

13. Επιθεώρηση, συντονισμός και έλεγχος

Μέσα στο τελευταίο δεκαπενθήμερο του Μαρτίου του 2017 θα γίνει η τελική επιθεώρηση, συντονισμός και έλεγχος προκειμένου να ελεγχθεί αν η επιχείρηση είναι έτοιμη να ξεκινήσει τη λειτουργία της.

14. Έναρξη επιχείρησης

Τέλος, αρχές Απριλίου 2017 αναμένεται για την επιχείρηση να ξεκινήσει τις δραστηριότητές της.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10 : Χρηματοοικονομική και οικονομική ανάλυση και αξιολόγηση του επενδυτικού σχεδίου

Διάφοροι ορισμοί έχουν δοθεί κατά καιρούς σχετικά με την έννοια της επένδυσης. Έτσι, ως επένδυση ορίζεται η πράξη με την οποία αποκτάται ένα διαρκές αγαθό από έναν επιχειρηματικό φορέα (δημόσιες ή ιδιωτικές επιχειρήσεις, συνεταιρισμοί, όμιλοι) που σκοπό έχει να χρησιμοποιηθεί, κατά τη διάρκεια της ζωής του, για την παραγωγή άλλων αγαθών ή υπηρεσιών. Για παράδειγμα, επένδυση αποτελεί η αγορά και απόκτηση από μια επιχείρηση διαρκών αγαθών των οποίων η χρησιμοποίηση υπερβαίνει το έτος (αγορά οικοπέδων, ανέγερση κτιρίων, αποθηκών, αγορά και εγκατάσταση μηχανολογικού εξοπλισμού, επίπλων κ.ά.)⁴². Επίσης ο όρος επένδυση περιλαμβάνει όλες τις δαπάνες που συμβάλλουν στην αύξηση του μελλοντικού δυναμικού μιας επιχείρησης όπως η εκπαίδευση προσωπικού, η έρευνα και ανάπτυξη, η απόκτηση διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας κ.ά.

Η επένδυση σχετίζεται άμεσα με τα περιουσιακά στοιχεία μιας επιχείρησης ή ενός ατόμου. Ο σκοπός της επένδυσης είναι η μεγιστοποίηση της αξίας της επένδυσης: να βρεθούν τα κατάλληλα περιουσιακά στοιχεία στα οποία αξίζει να γίνει η επένδυση, δηλαδή εκείνα που θα δημιουργήσουν μεγαλύτερη αξία από το κόστος τους.

Ένας τύπος επένδυσης είναι η επένδυση σε πραγματικά (κεφαλαιακά) περιουσιακά στοιχεία, όπως η επένδυση για την κατασκευή ενός πλωτού συγκροτήματος. Αυτός ο τύπος επένδυσης δίνει στην επιχείρηση τη δυνατότητα να αποκτήσει σημαντικά πλεονεκτήματα και να εκμεταλλευθεί επενδυτικά σχέδια με αποτέλεσμα την αύξηση του μετοχικού πλούτου⁴³.

Στο κεφάλαιο αυτό θα γίνει ο υπολογισμός του συνολικού κόστους επένδυσης του έργου, το οποίο περιλαμβάνει:

- ❖ Δαπάνες εκτέλεσης του έργου
- ❖ Πάγιες επενδύσεις
- ❖ Κεφάλαιο κίνησης

⁴² P. Masse, *Lex choix des Investissements*, Dunod (1959), σ. 32

⁴³ Ξανθάκης Μ., Αλεξιάκης Χ. (2006), «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Επιχειρήσεων», σ. 73-77

Επίσης, στο κεφάλαιο αυτό αναλύονται οι πηγές χρηματοδότησης του έργου αλλά και η χρηματοοικονομική αξιολόγηση αυτού για τρία χρόνια βάσει των ακόλουθων:

- ❖ Ταμειακές ροές
- ❖ Ισολογισμοί
- ❖ Καθαρή Παρούσα Αξία (ΚΠΑ)
- ❖ Χρόνος επανείσπραξης κεφαλαίου
- ❖ Εσωτερικός συντελεστής απόδοσης
- ❖ Απόδοση της επένδυσης
- ❖ Ανάλυση νεκρού σημείου

10.1 Ανάλυση συνολικού κόστους επένδυσης

Ως κόστος επένδυσης εννοείται το άθροισμα του πάγιου ενεργητικού της επιχείρησης και του καθαρού κεφαλαίου κίνησης. Το πάγιο ενεργητικό αποτελείται από:

- Τους πόρους που απαιτούνται για την υλοποίηση των έργων του πολιτικού μηχανικού
- Το μηχανολογικό εξοπλισμό της μονάδας

Το κεφάλαιο κίνησης αντιστοιχεί στους πόρους που απαιτούνται για να λειτουργήσει η μονάδα.

10.1.1. Πάγιο ενεργητικό

Στο αρχικό πάγιο ενεργητικό της επιχείρησης περιλαμβάνονται οι προπαρασκευαστικές δαπάνες που πραγματοποιήθηκαν για την ίδρυση της επιχείρησης, καθώς και τα πάγια περιουσιακά της στοιχεία.

Το πάγιο ενεργητικό του τουριστικού πλωτού συγκροτήματος εμφανίζεται στον πίνακα που ακολουθεί:

Πίνακας 40.1.: Πάγιο Ενεργητικό εταιρείας	
Πάγιο Ενεργητικό	€
Πάγιες επενδύσεις	
1. Μηχανολογικός εξοπλισμός	65.000
2. Έργα πολιτικού μηχανικού	673.250
Σύνολο	738.250
Προπαραγωγικές δαπάνες	

1. Κόστος μελέτης σκοπιμότητας	3.000
2. Προ-παραγωγικό μκτ	1.000
3. Κόστος εκπαίδευσης προσωπικού	100
Σύνολο	4.100
Σύνολο παγίου ενεργητικού	742.350

10.1.2. Καθαρό Κεφάλαιο κίνησης

Η επιχείρηση οφείλει να διατηρεί επαρκείς χρηματικούς πόρους για να πληρώνει τους λογαριασμούς που εμφανίζονται. Όταν η επιχείρηση δεν τα καταφέρει στον τομέα αυτό σημαίνει ότι έχει εξαντλήσει τη ρευστότητα της και βρίσκεται σε πολύ δύσκολη χρηματοοικονομική κατάσταση. Το θετικό Κεφάλαιο Κίνησης υποδηλώνει την επάρκεια και σε ένα βαθμό, την ανεξαρτησία της ύπαρξης των κυκλοφοριακών στοιχείων, σε ό,τι αφορά το βραχυχρόνιο δανεισμό και την δυνατότητα εξυπηρέτησης των υποχρεώσεων της επιχείρησης. Περαιτέρω, η εμφάνιση θετικού Κεφαλαίου Κίνησης, θεωρητικά τουλάχιστον, «επιτρέπει» την άμεση εξόφληση όλων των υποχρεώσεων που «πιέζουν», κατά την τρέχουσα περίοδο⁴⁴.

Κατά τον υπολογισμό του απαιτούμενου καθαρού κεφαλαίου κίνησης θα πρέπει, αρχικά, να καθορισθεί η ελάχιστη κάλυψη ημερών για το τρέχον ενεργητικό και παθητικό. Στη συνέχεια, θα πρέπει να παρατίθενται τα δεδομένα του κόστους για κάθε στοιχείο του τρέχοντος ενεργητικού και του παθητικού. Έπειτα, θα πρέπει να καθορίζεται ο συντελεστής του κύκλου εργασιών για τα προαναφερθέντα στοιχεία του τρέχοντος ενεργητικού και παθητικού, διαιρώντας τις 360 ημέρες του έτους με τον αριθμό ημερών της ελάχιστης κάλυψης. Τέλος, τα συγκεκριμένα δεδομένα θα πρέπει να διαιρούνται με τους αντίστοιχους συντελεστές του κύκλου εργασιών προκειμένου να υπολογισθούν, εν τέλει, οι ανάγκες του καθαρού κεφαλαίου κίνησης, αφαιρώντας το τρέχον παθητικό από το άθροισμα του τρέχοντος ενεργητικού.

Αναφορικά με τις αποσβέσεις του παγίου ενεργητικού, θα γίνονται με τη γραμμική μέθοδο κατά την οποία το αποσβεστέο κόστος τους διαιρείται με τον αριθμό των ετών της ζωής τους και το ποσό που προκύπτει αποτελεί το ποσό της ετήσιας απόσβεσης. Η ωφέλιμη ζωή του παγίου ενεργητικού είναι 20 έτη.

Παρακάτω παρατίθενται τρεις πίνακες προκειμένου να υπολογισθεί το καθαρό κεφάλαιο κίνησης. Αρχικά, επισυνάπτεται ο πίνακας ο οποίος περιγράφει τις ελάχιστες απαιτήσεις τρέχοντος Ενεργητικού και Παθητικού. Στη συνέχεια παρουσιάζεται ο

⁴⁴ <http://www.logecon.gr/?p=594> , προσπέλαση στις 12/08/2016.

πίνακας με το ετήσιο κόστος λειτουργίας του πλωτού συγκροτήματος, για τα έτη 2017-2019 και, τέλος, εμφανίζεται ο τελικός υπολογισμός του κεφαλαίου κίνησης για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας του πλωτού συγκροτήματος.

Πίνακας 10.2.: Ελάχιστες απαιτήσεις Ενεργητικού & Παθητικού

α. Λογαριασμοί Εισπρακτέοι	30 ημέρες στο ετήσιο κόστος παροχής υπηρεσιών, μείον τις αποσβέσεις και τους τόκους
β. Αποθέματα:	
Πρώτες ύλες επισιτιστικού τμήματος	14 ημέρες στο αντίστοιχο επιμέρους κόστος παραγωγής
Στολές εργασίας	180 ημέρες στο αντίστοιχο επιμέρους κόστος παραγωγής
Απορρυπαντικά-απολυμαντικά	90 ημέρες στο αντίστοιχο επιμέρους κόστος παραγωγής
Γραφική Ύλη	120 ημέρες στο αντίστοιχο επιμέρους κόστος παραγωγής
Φαρμακείο	360 ημέρες στο αντίστοιχο επιμέρους κόστος παραγωγής
γ. Μετρητά στο ταμείο	14 ημέρες στο ετήσιο κόστος λειτουργίας μείον τις αύλες και άλλα εφόδια, τις αποσβέσεις και τους τόκους
δ. Λογαριασμοί πληρωτέοι	30 ημέρες στο ετήσιο κόστος α' υλών και άλλων εφοδίων

Πίνακας 10.3.: Κόστος λειτουργίας

	2017	2018	2019
Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια	43.455	43.455	45.583,50
Ανθρώπινο δυναμικό	15.085,88	15.085,88	15.085,88
Εργασίες συντήρησης Η/Μ εξοπλισμού και έργων πολιτικού μηχανικού	3.000	3.000	3.000
Γενικά έξοδα	6.300	6.450	6.631,50
Έξοδα Μάρκετινγκ	25000	30000	35000
Χρηματοοικονομικά έξοδα (τόκοι)	Περίοδος χάριτος	23565,14	23565,14
Αποσβέσεις	37117,5	37117,5	37117,5
Συνολικό κόστος παραγωγής	129.958	158.674	165.983,52

Πίνακας 10.4.: Απαιτήσεις κεφαλαίου κίνησης για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας				
Απαιτήσεις κεφαλαίου κίνησης 2017	Κόστος 2017	Ημέρες ελάχιστης κάλυψης	Συντελεστής κύκλου εργασιών	Κ.Κ. 2017
I. Τρέχον Ενεργητικό				
A. Λογαριασμοί Εισπρακτέοι	92.300	30	12	7.692
B. Αποθέματα				
α. Εφόδια κουζίνας	10.455	14	26	402,11
β. Στολές εργασίας	155	180	2	77,50
γ. Απορρυπαντικά-Απολυμαντικά	2.715	90	4	678,75
δ. γραφική ύλη	630	120	3	210
ε. Φαρμακείο	100	360	1	100
Σύνολο αποθεμάτων				1.468,36
Γ. Μετρητά στο Ταμείο	60.520	14	26	2.328
Δ. Συνολικό Τρέχον Ενεργητικό				11.488,36
II. Τρέχον παθητικό				
A. Λογαριασμοί Πληρωτέοι(προμηθευτές)	43.455	30	12	3.621,25
B. Συνολικό Τρέχον Παθητικό				3.621,25
III. Καθαρό κεφάλαιο κίνησης (I-II)				
Συνολικό Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης				7.867,11
IV. Συνολικό κόστος παραγωγής				
Μείον: Πρώτες ύλες & άλλα εφόδια				43.455
Μείον: Αποσβέσεις & Τόκοι				37.117,5
Συνολικό Κόστος Παραγωγής				49.385,50

10.1.3. Συνολικό κόστος επένδυσης

Σύμφωνα με τους παραπάνω πίνακες, προκύπτει το συνολικό κόστος επένδυσης που περιλαμβάνει τα δεδομένα του παγίου ενεργητικού και το καθαρό κεφάλαιο κίνησης για το πρώτο έτος λειτουργίας (2017) και εμφανίζεται στον πίνακα που ακολουθεί. Όπως διακρίνεται από τον πίνακα, το συνολικό κόστος επένδυσης ανέρχεται σε 750.217,11€.

Πίνακας 10.5.: Συνολικό κόστος επένδυσης		
	Κόστος	Ποσοστό
Πάγιο ενεργητικό	742.350	98%
Κεφάλαιο Κίνησης	7.867,11	2%
Σύνολο	750.217,11	100%

10.2. Χρηματοδότηση επένδυσης

Ο υπό μελέτη «των πλωτών καταλυμάτων μας» πρόκειται να χρηματοδοτηθεί με τους κάτωθι τρόπους:

- i. Ίδια κεφάλαια επενδυτή
- ii. Ευρωπαϊκή επιδότηση
- iii. Τραπεζικό δάνειο

Πιο συγκεκριμένα, ο επενδυτής διαθέτει και πρόκειται να καταβάλλει το ποσό των 50.217,11€.

Αναφορικά με την επιδότηση μέσω της οποίας η συγκεκριμένα επένδυση θα χρηματοδοτηθεί, πρόκειται για το πρόγραμμα Leader+ της Ευρωπαϊκής Ένωσης⁴⁵. Το συγκεκριμένο πρόγραμμα προσφέρει επιδοτήσεις, εκτός των άλλων, για ίδρυση μικρής δυναμικότητας μονάδων διανυκτέρευσης. Η συγκεκριμένη μελέτη πρόκειται να λάβει επιδότηση ύψους 400.000€ από το συγκεκριμένο φορέα. Το συγκεκριμένο ποσό πρόκειται να αποσβεσθεί από την επιχείρηση μέσω της γραμμικής μεθόδου για 20 έτη, ενώ το ποσό της ετήσιας απόσβεσης υπολογίζεται στα 19.000€.

⁴⁵ <http://agroepidotiseis.blogspot.gr/2014/11/leader-2015.html>, προσπέλαση στις 12/08/2016.

Προκειμένου να καλύψει το υπόλοιπο ποσό που χρειάζεται για την κάλυψη της χρηματοδότησης της επένδυσης, η υπό μελέτη επιχείρηση θα λάβει τραπεζικό δάνειο από την Τράπεζα USI (επιτόκιο 4,75%), ύψους 300.000€.

Οι πηγές χρηματοδότησης του επενδυτικού σχεδίου εμφανίζονται συνοπτικά στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 10.6.: Πηγές χρηματοδότησης επένδυσης	
Πηγή χρηματοδότησης	€
Δάνειο	300.000
Επιδότηση	400.000
Μετοχικό κεφάλαιο	50.217,11
Σύνολο	750.217,11

Όπως προαναφέρθηκε, η επιχείρηση θα λάβει τραπεζικό δάνειο προκειμένου να καλυφθεί το συνολικό κόστος επένδυσης ύψους 300.000€. Ο τόκος του δανείου υπολογίζεται βάσει ετήσιου σταθερού επιτοκίου ίσο με 4,75%, ενώ το δάνειο θα αποπληρωθεί μέσα σε 20 έτη. Η τράπεζα πρόκειται να προσφέρει στην επιχείρηση μία «περίοδο χάριτος» ίση με ένα έτος, οπότε η αποπληρωμή του θα ξεκινήσει από το 2018. Για να υπολογισθούν οι ετήσιες υποχρεώσεις της επιχείρησης θα πρέπει, για αρχή να υπολογισθεί η σειρά των περιοδικών πληρωμών ίσων ποσών που θα καταβάλλονται στο τέλος της χρονικής περιόδου, δηλαδή οι δόσεις για κάθε ένα από τα 20 χρόνια αποπληρωμής του δανείου. Ακολούθως παρατίθεται ο τύπος ανατοκισμού ο οποίος θα χρησιμοποιηθεί για τον υπολογισμό της δόσης του δανείου.

$$A=P(A/P, i\%, N)$$

Όπου:

i = Επιτόκιο δανείου, ίσο με 4,75%

N = Αριθμός περιόδων τοκισμού, ίσος με 20 έτη

A = Ποσό δόσης που θα πληρώνεται στο τέλος κάθε περιόδου για τα 20 έτη.

P = Παρούσα αξία χρήματος, δηλαδή 300.000€.

$$(A/P, i\%, N)= \text{Συντελεστής ανάκτησης κεφαλαίου, ίσος με: } \frac{i \cdot (1+i)^N}{(1+i)^N - 1}$$

Βάσει των παραπάνω δεδομένων, η ετήσια δόση για την αποπληρωμή του δανείου **θα ισούται με 23.565,14€**. Ο τόκος, τα χρεολύσια και το ανεξόφλητο ποσό στο τέλος του κάθε έτους παρουσιάζονται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 10.7.: Τοκοχρεολυτικές υποχρεώσεις				
ΚΕΦΑΛΑΙΟ:	300000€		4,75%	
ΕΠΙΤΟΚΙΟ:				
ΔΙΑΡΚΕΙΑ:	20			
ΤΟΚΟΧΡΕΩΛΥΣΙΟ:23.565,14€				
ΕΤΗ	ΚΕΦΑΛΑΙΟ	ΤΟΚΟΣ	ΧΡΕΩΛΥΣΙΟ	ΑΝΕΞΟΦΛΗΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ
2017		ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΧΑΡΙΤΟΣ		
2018	300.000	14.250,00	9.315,14	290.684,86
2019	290.684,86	13.807,53	9.757,61	280.927,25
2020	280.927,25	13.344,04	10.221,10	270.706,15
2021	270.706,15	12.858,54	10.706,60	259.999,56
2022	259.999,56	12.349,98	11.215,16	248.784,40
2023	248.784,40	11.817,26	11.747,88	237.036,51
2024	237.036,51	11.259,23	12.305,91	224.730,61
2025	224.730,61	10.674,70	12.890,44	211.840,17
2026	211.840,17	10.062,41	13.502,73	198.337,44
2027	198.337,44	9.421,03	14.144,11	184.193,33
2028	184.193,33	8.749,18	14.815,96	169.377,37
2029	169.377,37	8.045,43	15.519,72	153.857,66
2030	153.857,66	7.308,24	16.256,90	137.600,75
2031	137.600,75	6.536,04	17.029,10	120.571,65
2032	120.571,65	5.727,15	17.837,99	10.2733,66
2033	102.733,66	4.879,85	18.685,29	8.4048,37
2034	84.048,37	3.992,30	19.572,84	6.4475,53
2035	64.475,53	3.062,59	20.502,55	4.3972,98
2036	43.972,98	2.088,72	21.476,42	2.2496,55
2037	22.496,55	1.068,59	22.496,55	0,00

10.3. Ανάλυση κόστους παραγωγής

Στο υποκεφάλαιο αυτό παρατίθενται συλλογικά όλα εκείνα τα δεδομένα μέσω των οποίων υπολογίζεται το ετήσιο κόστος παραγωγής του συγκροτήματος μας αλλά και οι ανάγκες για κεφάλαιο κίνησης (για τα τρία πρώτα χρόνια λειτουργίας).

10.3.1. Υπολογισμός του συνολικού κόστους παραγωγής

Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται το ετήσιο κόστος παροχής υπηρεσιών για τα έτη 2017-2019, ενώ έχουν προστεθεί και τα χρηματοοικονομικά έξοδα της επιχείρησης αλλά και οι αποσβέσεις.

Πίνακας 10.8.: Ετήσιο κόστος παραγωγής			
	2017	2018	2019
Πρώτες ύλες & άλλα εφόδια	43.455	43.455	45.583,50
Ανθρώπινο δυναμικό	15.085,88	15.085,88	15.085,88
Εργασίες συντήρησης κτιρίων	3.000	3.000	3.000
Λοιπά Γενικά έξοδα (απόβλητα κ.τ.λ.)	2.000	2.000	2.000
Έξοδα εξωτερικών συνεργατών	4.300	4.450	4.631,50
Έξοδα μάρκετινγκ	25.000	30.000	35.000
Χρηματοοικονομικά έξοδα	Περίοδος χάριτος	23565,14	23565,14
Αποσβέσεις	37117,5	37117,5	37117,5
Συνολικό κόστος	129.958	158.674	115.768,52

10.3.2. Υπολογισμός αναγκών σε καθαρό κεφάλαιο κίνησης

Ο πίνακας που ακολουθεί εμφανίζει τις ανάγκες της επιχείρησης σε καθαρό κεφάλαιο κίνησης διαχρονικά, για τα τρία πρώτα έτη λειτουργίας της. Ο πίνακας έχει βασιστεί στους υπολογισμούς των πινάκων 10.2, 10.3 και 10.4.

Πίνακας 10.9.: Διαχρονικές απαιτήσεις κεφαλαίου κίνησης

Διαχρονικές απαιτήσεις κεφαλαίου κίνησης	Κόστος 2017	Ημέρες ελάχιστης κάλυψης	Συντελεστής κύκλου εργασιών	Κ.Κ. 2017	Κόστος 2018	Κ.Κ. 2018	Κόστος 2019	Κ.Κ. 2019
I. Τρέχον Ενεργητικό								
Α. Λογαριασμοί Εισπρακτέοι	92.300	30	12	7.692	81.530	6.794	97.250	8.104
Β. Αποθέματα								
α. Εφόδια κουζίνας	10.455	14	26	402,11	10.455	402,11	10.977,75	285
β. Στολές εργασίας	155	180	2	77,50	155	77,50	155	77,50
γ. Απορρυπαντικά-Απολυμαντικά	2.715	90	4	678,75	2.715	678,75	2.850,75	713
δ. γραφική ύλη	630	120	3	210	630	210	630	210
ε. Φαρμακείο	100	360	1	100	100	100	100	100
Σύνολο αποθεμάτων				1.468,36		1.468,36		1.385,50
Γ. Μετρητά στο Ταμείο	60.520	14	26	2.328	45.752	1.760	67.820	2.609
Δ. Συνολικό Τρέχον Ενεργητικό				11.488,36		10.022,36		12.098,50
II. Τρέχον παθητικό								
Α. Λογαριασμοί Πληρωτέοι(προμηθευτές)	43.455	30	12	3.621,25	43.455	3.621,25	45.583,50	3.799
Β. Συνολικό Τρέχον Παθητικό				3.621,25		3.621,25		3.799
III. Καθαρό κεφάλαιο κίνησης				(I-II)	(I-II)		(I-II)	
Συνολικό Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης				7.867,11		6.041,11		8.299,50
IV. Συνολικό κόστος παραγωγής				129.958	158.674		165.983,52	
Μείον: Πρώτες ύλες & άλλα εφόδια				43.455	43.455		45.583,50	
Μείον: Αποσβέσεις & Τόκοι				37.117,5	60.682,64		60.682,64	
Συνολικό Κόστος Παραγωγής				49.385,50	54.536,36		59.717,38	

10.4. Ανάλυση λογιστικών καταστάσεων

Οι λογιστικές διαδικασίες τηρούνται από τις επιχειρήσει με σκοπό την ενημέρωση της διοίκησης της επιχείρησης όσο και των τρίτων ενδιαφερομένων αυτών δηλαδή που επιθυμούν να γνωρίζουν τη χρηματοοικονομική κατάσταση της επιχείρησης, αλλά δεν έχουν πρόσβαση στα λογιστικά της βιβλία⁴⁶.

Οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις που θα αναλυθούν σε αυτό το υποκεφάλαιο είναι:

- ❖ Ισολογισμός
- ❖ Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης
- ❖ Κατάσταση ταμειακών ροών

10.4.1. Ισολογισμός

Ο ισολογισμός πρόκειται για λογιστική κατάσταση που εμφανίζει συνοπτικά σε χρηματικές μονάδες σε συγκεκριμένη χρονική στιγμή τα μέσα δράσης της επιχείρησης και τις πηγές προέλευσής τους. Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται οι ισολογισμοί της επιχείρησης για τα έτη 2017-2019.

⁴⁶ Ξανθάκης, Μ. & Αλεξάκης, Χ. (2006), «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Επιχειρήσεων», σσ. 121-123

Πίνακας 10.10.: Ισολογισμός τριετίας			
	2017	2018	2019
Ενεργητικό			
A. Πάγιο Ενεργητικό			
Πάγιες Επενδύσεις	742.350		
Σύνολο Πάγιου Ενεργητικού	742.350	705.232,50	668.115
Μείον:			
Αποσβέσεις	37.117,5	37.117,5	37.117,5
Σύνολο	705.232,50	668.115	630.997,50
B. Κυκλοφορούν Ενεργητικό			
Αποθέματα	1.468,36	1.468,36	1.385,50
Λογαριασμοί Εισπρακτέοι	7.692	6.794	8.104
Διαθέσιμα	2.328	1.760	2.609
Σύνολο κυκλοφορούντος Ενεργητικού	11.488,36	10.022,36	12.098,50
Ισοζύγιο Μετρητών	39.241,70	57.749,96	150.184,80
Σύνολο Ενεργητικού	755.962,56	735.887,32	793.280,80
Παθητικό			
A. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις			
Προμηθευτές	3.621,25	3.621,25	3.799
Υποχρεώσεις από φόρους και τέλη	11.023,61	14.783	40.757
Σύνολο βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων	14.644,86	18.404,25	44.556
B. Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
Τραπεζικό Δάνειο	300.000	286.567	272.597
Σύνολο παθητικού	314.644,86	304.972,21	317.153
Καθαρή Θέση			
1. Μετοχικό κεφάλαιο	50.217,11	50.217,11	50.217,11
2. Επιδότηση	400.000	238.438	252.452,69
μείον: αναλογούσα απόσβεση	10.000	10.000	10.000
Σύνολο επιδότησης	390.000	228.438	242.452,69
3. Υπόλοιπο κερδών εις νέο	49.520,59	152.260	183.458
Σύνολο Καθαρής Θέσης	441.317,70	430.915,11	476.127,80
Σύνολο Παθητικού και Καθαρής Θέσης	755.962,56	735.887,32	793.280,80

10.4.2. Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης

Η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης είναι η λογιστική κατάσταση στην οποία συσχετίζονται περιληπτικά οι προσδιοριστικοί παράγοντες του αποτελέσματος μιας περιόδου ⁴⁷. Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται οι καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης του πλωτού συγκροτήματος για τα έτη 2017-2019. Ο φόρος εισοδήματος ο οποίος παρακρατείται από τα κέρδη είναι ίσος με 26%.

Πίνακας 10.11.: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης			
	2017	2018	2019
Πωλήσεις	172.356,50	215.530,40	272.525,50
Μείον:			
Κόστος Λειτουργίας	129.958	158.674	115.768,52
Μικτά κέρδη	42.398,50	56.856,40	156.756,98
Μείον:			
Φόρος εισοδήματος	11.023,61	14.783	40.757
Καθαρό κέρδος	31.375	42.073,40	115.999

10.4.3. Κατάσταση Ταμειακών Ροών

Η κατάσταση ταμειακών ροών βασίζεται τόσο στον ισολογισμό όσο και στην κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης. Οι καταστάσεις ταμειακών ροών μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να εκτιμηθεί η ικανότητα της επιχείρησης να ανταποκριθεί σε εξοφλήσεις χρεών, πληρωμές μερισμάτων κ.ά., με ρευστά που πηγάζουν από τις δραστηριότητές της⁴⁸. Ο πίνακας που ακολουθεί περιλαμβάνει τις προβλεπόμενες ταμειακές ροές της επιχείρησης για την πρώτη τριετία λειτουργίας της.

⁴⁷ Ξανθάκης, Μ. & Αλεξάκης, Χ. (2006), «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Επιχειρήσεων», σ. 128

⁴⁸ Ξανθάκης, Μ. & Αλεξάκης, Χ. (2006), «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Επιχειρήσεων», σ. 129-130

Πίνακας 10.12.: Ταμειακές ροές

	Κατασκευαστική περίοδος 2016	2017	2018	2019
A. ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΕΙΣΡΟΕΣ	750.217,11	172.356,50	215.530,40	272.525,50
1. Σύνολο χρηματικών πόρων (Κεφάλαια χρηματοδότησης)	750.217,11	0	0	0
2. Έσοδα από πωλήσεις	0			
B. ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΕΚΡΟΕΣ	742.350	140.981,61	197.022,14	180.090,66
1. Σύνολο πάγιου Ενεργητικού	742.350	0	0	0
2. Κόστος λειτουργίας	0	129.958	158.674	115.768,52
3. Φόρος εισοδήματος	0	11.023,61	14.783	40.757
4. Τοκοχρεολύσια	0	0	23.565,14	23.565,14
Γ. ΠΛΕΟΝΑΣΜΑ(A-B)	7.867,11	31.374,59	18.508,26	92.434,84
Δ. ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΟ ΤΑΜΕΙΑΚΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ	7.867,11	39.241,70	57.749,96	150.184,80

10.5. Χρηματοοικονομική αξιολόγηση

Στο σημείο αυτό θα αξιολογηθεί κατά πόσο η επένδυση η οποία εξετάζεται στην παρούσα εργασία πρόκειται να είναι επικερδής ή όχι. Η συγκεκριμένη αξιολόγηση πρόκειται να γίνει με τις κάτωθι μεθόδους:

1. Μέθοδος επανείσπραξης κόστους επένδυσης
2. Καθαρή Παρούσα Αξία (ΚΠΑ)
3. Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης (ΕΣΑ)
4. Ανάλυση Νεκρού Σημείου
5. Απόδοση επένδυσης (ROI)

10.5.1. Μέθοδος επανείσπραξης κόστους επένδυσης

Η μέθοδος επανείσπραξης κόστους επένδυσης (payback period method) υπολογίζει τον αριθμό των ετών που απαιτούνται για να επανεισπραχθεί το κόστος τους κεφαλαίου της αρχικής επένδυσης, μέσω των καθαρών ταμειακών ροών της επιχείρησης.

Αρχικά, υπολογίζονται τα καθαρά κέρδη της επιχείρησης για τα πρώτα 3 έτη λειτουργίας της και στη συνέχεια οι καθαρές ταμειακές ροές για την ίδια περίοδο. Δεδομένου ότι γνωρίζουμε ότι το συνολικό κόστος επένδυσης θα ανέλθει στα 750.217,11€, μέσω αυτής της μεθόδου μπορούμε να υπολογίσουμε στα πόσα χρόνια η επιχείρηση θα τα επανεισπράξει.

Πίνακας 10.13.: Υπολογισμός καθαρών κερδών					
Έτος	Πωλήσεις	Λειτουργικό κόστος	Κέρδη προ φόρων	Φόρος (26%)	Καθαρά κέρδη
	1	2	(1-2)		
2017	172.356,50	129.958	42.398,50	11.023,61	31.374,89
2018	215.530,40	158.674	56.856,40	14.783	42.073,40
2019	272.525,50	115.768,52	156.756,98	40.757	115.999

Πίνακας 10.14.: Υπολογισμός καθαρών ταμειακών ροών				
ΕΤΟΣ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ	ΠΡΟΣΘΕΤΗ ΑΠΟΣΒΕΣΗ	ΚΤΡ	ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΗ ΚΤΡ
	1	2	(1+2)	
2017	31.374,89	37.117,5	68.492,39	68.492,39
2018	42.073,40	37.117,5	79.190,90	147.683,29
2019	115.999	37.117,5	153.116,50	300.799,79

Σύμφωνα με τον πίνακα 10.14, μέχρι το 2019 θα έχουν επανεισπραχθεί τα 300.799,79 από τα 750.217,11€ που υπολογίστηκε το κόστος επένδυσης. Επομένως, αν εξετάζαμε τη λειτουργία της επιχείρησης για τρία χρόνια ακόμα, είναι πιθανό η επιχείρηση να έκανε επανείσπραξη του κόστους επένδυσης στα 5 χρόνια περίπου.

10.5.2. Μέθοδος Καθαρής Παρούσας Αξίας(ΚΠΑ)

Το πιο συνηθισμένο κριτήριο αποδοτικότητας στην ανάλυση και αξιολόγηση των σχεδίων επένδυσης είναι η καθαρή παρούσα αξία (Net Present Value), γνωστή με τα αρχικά ΚΠΑ (NPV). Η ΚΠΑ προκύπτει, αν προεξοφλήσουμε στο παρόν (παρούσα αξία), για κάθε έτος χωριστά, τη διαφορά μεταξύ όλων των μελλοντικών χρηματικών (ταμειακών) εισροών ή εσόδων και εκροών ή εξόδων για ολόκληρο το χρόνο ζωής του σχεδίου επένδυσης, με βάση ένα συντελεστή προεξόφλησης.

Η έννοια της παρούσας αξίας έχει ιδιαίτερη σημασία, γιατί αντιπροσωπεύει και εκφράζει όλες τις ροές του σχεδίου επένδυσης στην τωρινή αξία τους, δηλαδή σ' αυτή που ισχύει τη στιγμή που ο επενδυτής παίρνει την απόφαση.

Α) Καταγράφουμε τα αρχικά μεγέθη των ταμειακών ή χρηματικών ροών και υπολογίζουμε την «Καθαρή Ταμειακή Ροή» (διαφορά μεταξύ εισροών και εκροών).

Β) Επιλέγουμε το κατάλληλο επιτόκιο προεξόφλησης σύμφωνα πάντα με τις τρέχουσες συνθήκες της τραπεζικής αγοράς (πληροφορία που παίρνουμε από τις τράπεζες).

Γ) Με βάση αυτό υπολογίζουμε την παρούσα αξία των χρηματικών εισροών (ταμειακές εισροές) και την παρούσα αξία των χρηματικών εκροών (ταμειακές εκροές) για όλη την περίοδο ζωής του σχεδίου επένδυσης (ο υπολογισμός αυτός γίνεται με βάση τους συντελεστές προεξόφλησης). Η ΚΠΑ είναι η παρούσα αξία των εισροών (εσόδων)

μείον την παρούσα αξία των εκροών (εξόδων) που ονομάζεται και «Προεξοφλημένη Ταμειακή Ροή» (Discounted Cash Flow)⁴⁹.

Η ΚΠΑ υπολογίζεται με τον εξής τύπο:

$$ΚΠΑ = \sum_{t=1}^v \left[\frac{ΚΤΡ_t}{(1+\kappa)^t} \right] - ΚΕ$$

Όπου:

ΚΠΑ= Καθαρή Παρούσα Αξία

ΚΤΡ_t= Καθαρή Ταμειακή Ροή στην χρονική περίοδο t

ΚΕ= Κόστος επένδυσης

κ= Επιτόκιο προεξόφλησης, ίσο με 15%

v= Αριθμός περιόδων

Σύμφωνα με τον τύπο που αναφέρθηκε παραπάνω, η συνολική παρούσα αξία των καθαρών ταμειακών ροών της επιχείρησης εμφανίζεται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 10.15.: Υπολογισμός συνολικής παρούσας αξίας			
ΕΤΟΣ	ΚΤΡ	ΣΠΑ(15%,v)	ΠΑ
	1	2	(1*2)
2017	68.492,39	0,87	59.588
2018	147.683,29	0,756	111.649
2019	153.116,50	0,658	100.751
Συνολική παρούσα αξία			271.988

Όπως διακρίνεται από τον πίνακα, η συνολική παρούσα αξία της επιχείρησης ισούται με 271.988€. Επομένως η ΚΠΑ θα υπολογισθεί ως εξής:

ΚΠΑ= Συνολική ΠΑ- Κόστος Επένδυσης= 271.988-750.217,11= -478.229,11 <0

Εφόσον η ΚΠΑ της επιχείρησης είναι αρνητική, η απόδοση της επιχείρησης προβλέπεται να είναι αρνητική, εξετάζοντας τα τρία πρώτα χρόνια λειτουργίας της.

⁴⁹ Μέμος, Π. (2008), «Κριτήρια αξιολόγησης επενδυτικών σχεδίων», http://apothetirio.teiep.gr/xmlui/bitstream/handle/123456789/990/log_20080322.pdf?sequence=1 προσπέλαση στις 12/08/2016.

10.5.3. Μέθοδος Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης

Μια άλλη μέθοδος που χρησιμοποιείται για την αξιολόγηση των διαφόρων εναλλακτικών επενδυτικών προτάσεων, είναι η μέθοδος του ποσοστού απόδοσης ή της εσωτερικής αποδοτικότητας (συντελεστής ή βαθμός απόδοσης) της επένδυσης.

Η μέθοδος αυτή αρχικά φαίνεται να είναι ισοδύναμη με την παραπάνω προσέγγιση της αναγωγής σε καθαρή παρούσα αξία γιατί κι αυτή ενσωματώνει την έννοια της παρούσας αξίας.

Ο Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης (ΕΣΑ) είναι το υπολογιζόμενο επιτόκιο, όπου η παρούσα αξία των ταμειακών εισροών είναι ίση με την παρούσα αξία των ταμειακών εκροών. Με άλλα λόγια είναι ο συντελεστής που εξισώνει τη συνολική παρούσα αξία των εισροών του σχεδίου επένδυσης με τη συνολική παρούσα αξία των εκροών, δηλαδή είναι ένα μοναδικό «εσωτερικό επιτόκιο», που κάνει την ΚΠΑ να είναι ίση με το μηδέν.

Για την υπό μελέτη επιχείρηση, λόγω του ότι η ΚΠΑ για τα τρία πρώτα χρόνια λειτουργίας είναι αρνητική κατά αρκετές χιλιάδες ευρώ, δε βρέθηκε κάποιος συντελεστής προεξόφλησης ο οποίος να έχει σαν αποτέλεσμα μία θετική παρούσα αξία. Επομένως, για τη συγκεκριμένη περίπτωση καθίσταται αδύνατο να υπολογισθεί ο συντελεστής εκείνος ο οποίος θα εξισώνει την ΚΠΑ με το 0 για τα τρία πρώτα χρόνια.

10.5.4. Υπολογισμός Νεκρού Σημείου

Νεκρό σημείο είναι εκείνο το ποσό των πωλήσεων, με το οποίο μια επιχείρηση καλύπτει ακριβώς τόσο τα σταθερά όσο και τα μεταβλητά της έξοδα, χωρίς να πραγματοποιεί ούτε κέρδος ούτε ζημιά. Η βασική αρχή, πάνω στην οποία στηρίζεται η ανάλυση του «νεκρού σημείου» (break even point), είναι η συμπεριφορά του κόστους. Αυτό συμβαίνει γιατί ένα μέρος του κόστους είναι μεταβλητό και ανάλογο των πωλήσεων, ενώ ένα άλλο είναι σταθερό, τουλάχιστον για ένα μεγάλο εύρος πωλήσεων.

- **Τα σημαντικότερα είδη δαπανών (κόστους) είναι δύο:**

Οι σταθερές δαπάνες αποτελούνται από τις δαπάνες εκείνες που παραμένουν αμετάβλητες και ανεξάρτητες από το ύψος των πωλήσεων. Τέτοιες δαπάνες αποτελούν τα έξοδα διοικήσεως, οι αποσβέσεις, τα ασφάλιστρα, τα χρηματοοικονομικά έξοδα κ.λ.π. Ωστόσο, οι σταθερές δαπάνες μπορεί να μεταβάλλονται, αλλά η μεταβολή τους να οφείλεται σε άλλες αιτίες ανεξάρτητες από το μέγεθος της δραστηριότητας της επιχείρησης.

Αντίθετα, οι μεταβλητές δαπάνες είναι ανάλογες προς το ύψος των πωλήσεων ή του κύκλου εργασιών μιας επιχείρησης και τέτοιες είναι οι αμοιβές προσωπικού, οι υπερωρίες κ.ο.κ.

Ο υπολογισμός του «νεκρού σημείου» δείχνει το ελάχιστο ύψος πωλήσεων (κύκλου εργασιών), που πρέπει να πραγματοποιεί μια επιχείρηση, για να καλύπτονται τόσο οι σταθερές όσο και οι μεταβλητές δαπάνες της. Με άλλα λόγια, δείχνει μέχρι ποιου σημείου είναι δυνατός ο περιορισμός των πωλήσεων της επιχείρησης, χωρίς αυτή να παρουσιάζει κέρδος ή ζημιά. Κάθε επιχείρηση έχει το δικό της «νεκρό σημείο» και είναι εκείνο στο οποίο οι πωλήσεις της ισούνται με το συνολικό κόστος παραγωγής των προϊόντων της, οπότε το οικονομικό της αποτέλεσμα είναι μηδέν. Αν οι πωλήσεις της επιχειρήσεως είναι μεγαλύτερες από αυτές του «νεκρού σημείου», τότε η επιχείρηση πραγματοποιεί κέρδος, ενώ αν είναι χαμηλότερες τότε πραγματοποιεί ζημιά⁵⁰.

Το «νεκρό σημείο» υπολογίζεται αλγεβρικά με την εξής μέθοδο. Ορίζουμε:

T = την τιμή πώλησης μιας μονάδας προϊόντος

Π = την ποσότητα προϊόντος που παράγεται και πωλείται

ΣΚ = το σταθερό κόστος

ΜΜΚ = το μεταβλητό κόστος ανά μονάδα προϊόντος

Πν = η ποσότητα νεκρού σημείου

Επειδή στο «νεκρό σημείο» τα συνολικά έσοδα ισούνται με το άθροισμα του σταθερού κόστους και του μεταβλητού κόστους, θα ισχύει η παρακάτω εξίσωση:

$$T * \Pi_n = \Sigma K + \Pi_n * \text{MMK}$$

$$\Pi_n = \frac{\Sigma K}{T - \text{MMK}}$$

Για την υπό μελέτη επιχείρηση, αφού διαχωρίστηκαν τα έξοδα σε σταθερά και μεταβλητά για το πρώτο έτος λειτουργίας (2017), προέκυψε ο πίνακας που ακολουθεί, μέσω του οποίου υπολογίστηκε το νεκρό σημείο.

⁵⁰ Σημειώσεις μαθήματος «Οικονομοτεχνική Ανάλυση»
http://www.google.gr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CB8QFjAA&url=http%3A%2F%2Fteiserron.gr%2Findex.php%3Faction%3Dd1attach%3Btopic%3D9468.0%3Battach%3D5828&ei=ug9ZVbB8qtU-D6gLgC&usg=AFQjCNHaIWMIqT8bckjNnLbFOTfWwAoCWg&sig2=IzYx_0nQxI0jPceHHTriQA&cad=rja, προσπέλαση στις 12/08/2016.

Πίνακας 10.16 Υπολογισμός Νεκρού Σημείου			
Σταθερά κόστη	Μεταβλητά κόστη	Μεταβλητά/ μονάδα	Τιμή/ μονάδα
20.086	17.323	157,48	165

$17.323 / 165 = 105$, άρα $X = 20.086 / 165 - 105 = 335$ περίπου.

Αντικαθιστώντας τα δεδομένα με τους τύπους που αναφέρθηκαν παραπάνω, προκύπτει ότι το νεκρό σημείο της επιχείρησης για το πρώτο έτος λειτουργίας είναι ίσο με 335. Δηλαδή, η επιχείρηση, για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της εξισώνει τα έσοδα με τα έξοδά της στα 335 άτομα ή αλλιώς στις 335 διανυκτερεύσεις.

10.5.5. Απόδοση Επένδυσης(ROI)

Απόδοση επένδυσης (ROI) είναι ένας δείκτης που χρησιμοποιείται για την αξιολόγηση της απόδοσης μιας επένδυσης ή για να συγκρίνει την αποδοτικότητα διαφορετικών επενδύσεων. Για τον υπολογισμό του ROI, το όφελος (απόδοση) μιας επένδυσης διαιρείται με το κόστος της και το αποτέλεσμα εκφράζεται ως ποσοστό. Η απόδοση επένδυσης του πλωτού συγκροτήματος εμφανίζεται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 10.17 Υπολογισμός απόδοσης επένδυσης (ROI)			
Έτη	2017	2018	2019
Καθαρά κέρδη	31.374,89	42.073,40	115.999
Κόστος επένδυσης	742.350	742.350	742.350
~ROI	4%	6%	17%

10.6. Χρηματοοικονομική αξιολόγηση – Συμπεράσματα

Στο κεφάλαιο αυτό έγινε η χρηματοοικονομική και οικονομική ανάλυση του επενδυτικού σχεδίου για το συγκρότημα πλωτών καταλυμάτων προκειμένου να αξιολογηθεί αν η επένδυση αυτή είναι επικερδής ή όχι.

Συμπερασματικά λοιπόν, λαμβάνοντας υπόψιν τη χρηματοοικονομική αξιολόγηση και δεδομένου ότι εξετάζουμε την κερδοφορία της επιχείρησης για τα τρία πρώτα έτη λειτουργίας, η επιχείρηση δε θα έχει θετική απόδοση και η ΚΠΑ στα τρία έτη θα είναι αρνητική. Επομένως, αν εξετάζαμε τη λειτουργία της επιχείρησης για τρία χρόνια ακόμα, είναι πιθανό η επιχείρηση να έκανε επανείσπραξη του κόστους επένδυσης στα 5 χρόνια περίπου.

Η πρόταση μου είναι πως ο επενδυτής πρέπει να προχωρήσει με την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου καθώς τα κέρδη αναμένονται να αυξηθούν και ο ίδιος έχει ήδη κάποιο μεγάλο πελατολόγιο.

Βιβλιογραφία

Ελληνική:

1. Ακαρέπης, Π. (2007), «Μελέτη Αναδομήσεως μη λειτουργούντος ξενοδοχείου στην περιοχή του Γυθείου Λακωνίας», Πειραιάς, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.
2. Γεωργόπουλος, Ν. (2010), «Στρατηγικό Μάνατζμεντ», Γ. Μπένου, Αθήνα.
3. Γεωργόπουλος, Ν. (2013), «Στρατηγικό Μάνατζμεντ», Γ. Μπένου, Αθήνα.
4. Γναφάκη, (2012), «Μελέτη περίπτωσης ξενοδοχείων Elounda Beach Hotel & Elounda Bay Palace».
5. Ερωτοκρίτου, (2009), Διπλωματική: «Ξενοδοχειακή νομοθεσία και συμβάσεις», Πειραιάς.
6. Μάμμου, Ν. (2011), «Τα διαδικτυακά ταξιδιωτικά πρακτορεία ως νέοι μεσάζοντες στη διαδικασία διανομής των τουριστικών προϊόντων και υπηρεσιών», Τμήμα Εμπορίας & Διαφήμισης, Τεχνολογικό Ίδρυμα Κρήτης.
7. Μέμος, Π. (2008), «Κριτήρια αξιολόγησης επενδυτικών σχεδίων», http://apothetirio.teiep.gr/xmlui/bitstream/handle/123456789/990/log_200803_22.pdf?sequence=1
8. Ξανθάκης, Μ. & Αλεξάκης, Χ. (2006), «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Επιχειρήσεων».
9. Οδηγός του Πολίτη, «Τοποθέτηση πλωτών εξεδρών στη θάλασσα για εποχιακή χρήση», Αριθμ. 8220/131/14 – ΦΕΚ Β 1651 – 23.06.2014, <http://www.odigostoupoliti.eu/topothetisi-ploton-exedron-sti-thalassa-gia-epochiaki-chrisi/>
10. Παπαλεξανδρή Ν., Μπουραντάς Δ. (2003), Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων, εκδ. Μπένος, Αθήνα.
11. Παπουτσή, Α. (2009), «Μελέτη σκοπιμότητας ίδρυσης οικολογικής, ξενοδοχειακής μονάδας (Green Hotel)», Πειραιάς, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.
12. Σ.Ε.Τ.Ε, «Ορισμοί Στατιστικών Τουρισμού», Επιτροπή Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, http://sete.gr/fileuploads/basic_tourism_terminology/Orismoistatistikontourismou.pdf.
13. Σημειώσεις μαθήματος «Οικονομοτεχνική Ανάλυση», <http://www.google.gr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=>

[0CB8QFjAA&url=http%3A%2F%2Fteiserron.gr%2Findex.php%3Faction%3Dattach%3Btopic%3D9468.0%3Battach%3D5828&ei=ug9ZVbBtB8qtU-D6gLgC&usg=AFQjCNHaIWMIqT8bckjNnLbFOTfWwAoCWg&sig2=IzYx_OnQxI0jPceHHTrlqA&cad=rja.](http://www.ypanema.gr/el)

14. Γσιούρης, Σ. (2001), «Θέματα προστασίας περιβάλλοντος», εκδόσεις Γαρταγάνη.
15. Υπουργείο Οικονομικών, «Άρθρο 13: Ειδικές περιπτώσεις παραχώρησης», www.opengov.gr/minfin/?p=4624
16. Χριστούλας, Δ. (1991), «Ρύπανση των υδάτων και αντιρυπαντική τεχνολογία», εκδόσεις Συμμεών, 2η έκδοση.

Ξενόγλωσση:

1. Bacon N., Ackers P., Storey J., Coates D. (1996), The International Journal of Human Resource Management, Volume 7, Issue 1.
2. Kottler P. & Bowen T. & Makens J., “Marketing for Hospitality and Tourism”, 6th Edition, Pearson.
3. Masse P. (1959), Lex choix des Investissements, Dunod.
4. Watanabe E. & Wang C.M. & Utsunomiya T. & Moan T., (2004), «Very large floating structures: applications, analysis and design», Centre for Offshore Research and Engineering, National University of Singapore.

Ηλεκτρονική:

1. <http://www.ypanema.gr/el>
2. <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=736443>
3. <http://www.blogagrohunter.gr/2015/09/11/o-tourismos-antexe-to-2015-esiodoxia-ke-gia-to-2016/>
4. <http://www.naftemporiki.gr/story/1024876/oi-ellines-pisteuoun-oti-i-ependusi-ston-politismo-mporei-na-boithisei-stin-eksodo-apo-tin-krisi#null>
5. <http://www.kathimerini.gr/826204/article/oikonomia/ellhnikh-oikonomia/diplasia-forologia-to-2016-gia-ton-ellhniko-toyrismo-se-sxesh-me-antagwnistries-xwres>
6. <http://www.creteplus.gr/news/olotaxos-gia-rekor-ston-tourismo-%E2%80%93-dimofilis-kai-fthini-i-ellada-kai-to-2016-142873.html>

7. <http://money-tourism.blogspot.gr/2015/08/o-2016.html>
<http://www.typosthes.gr/gr/oikonomia/article/80767/tourismos-thetika-ta-prota-stoiheia-gia-to-2016-/>
8. <http://www.visitgreece.gr/el/nature/lakes>
9. http://www.ekby.gr/ekby/el/Greek_Wetlands_main_el.html
10. <http://www.e-travelnews.gr/wp-content/uploads/2015/05/HOTELS10.png>
11. http://eclass.teipat.gr/eclass/modules/document/file.php/607143/OrismoiStatis_tikonTourismou.pdf
12. <http://www.mythicalpeloponnese.gr/blog/%CE%BB%CE%AF%CE%BC%CE%BD%CE%B7-%CE%B2%CE%BF%CF%85%CE%BB%CE%B9%CE%B1%CE%B3%CE%BC%CE%AD%CE%BD%CE%B7%CF%82/>
13. [https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%9B%CE%AF%CE%BC%CE%BD%CE%B7_%CE%92%CE%BF%CF%85%CE%BB%CE%B9%CE%B1%CE%B3%CE%BC%CE%AD%CE%BD%CE%B7_\(%CE%9A%CE%BF%CF%81%CE%B9%CE%BD%CE%B8%CE%AF%CE%B1%CF%82\)](https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%9B%CE%AF%CE%BC%CE%BD%CE%B7_%CE%92%CE%BF%CF%85%CE%BB%CE%B9%CE%B1%CE%B3%CE%BC%CE%AD%CE%BD%CE%B7_(%CE%9A%CE%BF%CF%81%CE%B9%CE%BD%CE%B8%CE%AF%CE%B1%CF%82))
14. http://www.ethnos.gr/peloponnisos/arthro/loutraki_limni_iraiou_zontani_loutropoli-63395398/
15. https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%91%CE%BD%CE%AC%CE%BB%CF%85%CF%83%CE%B7_PEST
16. <http://st.merig.eu/index.php?id=110&L=4>
17. https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%91%CE%BD%CE%AC%CE%BB%CF%85%CF%83%CE%B7_SWOT
18. https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%A6%CF%89%CF%84%CE%BF%CE%B2%CE%BF%CE%BB%CF%84%CE%B1%CF%8A%CE%BA%CF%8C_%CF%83%CF%8D%CF%83%CF%84%CE%B7%CE%BC%CE%B1
19. <http://envifriends.blogspot.gr/2011/10/19.html>
20. <http://ecoview.gr/limni-vouliagmenis-iraiou-loutrakiou/>
21. <http://smartbuilding.gr/%CF%85%CF%80%CE%BF%CE%BB%CE%BF%CE%B3%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%AE%CF%82-%CE%BA%CF%8C%CF%83%CF%84%CE%BF%CF%85%CF%82>
<http://www.meleth.gr/amoibes.html>
22. <http://www.logecon.gr/?p=594>
23. <http://agroepidotiseis.blogspot.gr/2014/11/leader-2015.html>

