



ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ

ΣΧΟΛΗ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

***Τεχνοοικονομική Μελέτη Μετατροπής Παραδοσιακού
Κτιρίου σε Παραδοσιακό Κατάλυμα***

**ΣΥΓΓΡΑΦΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
ΕΡΑΣΜΙΑ ΞΑΝΘΗ**

**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ
ΜΟΥΣΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ**

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Οι τεχνοοικονομικές μελέτες σκοπιμότητας και βιωσιμότητας αποτελούν την ερευνά και την ανάλυση ενός προτεινομένου επιχειρηματικού εγχειρήματος και καθορίζουν τις δυνατότητες επιτυχίας του. Οι μελέτες αυτές αναπτύσσουν μια ολοκληρωμένη πρόταση η οποία περιλαμβάνει όλη την περιγραφή για την δημιουργία μιας μονάδας και μετέπειτα την οικονομική ανάλυση των στοιχείων της.

Η παρούσα διπλωματική εργασία αφορά στην μετατροπή ενός παραδοσιακού κτιρίου, το οποίο βρίσκεται στο ιστορικό Κάστρο Ιωαννίνων, σε παραδοσιακό κατάλυμα Β' τάξης. Πιο συγκεκριμένα, γίνεται ανάλυση όλων των παραμέτρων (κόστος ανακατασκευής, έσοδα, κόστος λειτουργίας, αποσβέσεις, αναμενόμενα κέρδη) της επένδυσης με σκοπό την διερεύνηση της βιωσιμότητας και της οικονομικής απόδοσης της. Γίνεται παρουσίαση τριών πιθανών σεναρίων: το αναμενόμενο, το απαισιόδοξο και το αισιόδοξο. Η διαφοροποίηση αυτών έγκειται στη διακύμανση του ποσοστού της πληρότητας ανά μήνα/σενάριο. Η σύγκριση του συνόλου των οικονομικών αποτελεσμάτων πραγματοποιείται με τη μέθοδο του εσωτερικού βαθμού απόδοσης.

Επιπλέον γίνεται αναφορά σε τομείς όπως ο ελληνικός τουρισμός, οι επενδύσεις στο τουρισμό, το ξενοδοχειακό δυναμικό Ηπείρου και ο τρόπος προσέλκυσης των πελατών της μονάδας. Η μετατροπή του παραδοσιακού κτιρίου σε παραδοσιακό κατάλυμα θεωρούμαι ότι συμβάλει σε μια ποσοτική και ποιοτική αναβάθμιση του τουριστικού προϊόντος της περιοχής.

Η ανάλυση των οικονομικών στοιχείων της μελέτης καθιστούν βιώσιμη και κερδοφόρα την προτεινόμενη επένδυση, παρά το γεγονός ότι η Ήπειρος έχει έντονα αυξημένη πληρότητα μόνο το δίμηνο Δεκεμβρίου-Ιανουαρίου και Ιουλίου- Αύγουστου. Η νέα μονάδα έρχεται να καλύψει τις ανάγκες της περιοχής σε καταλυτικό δυναμικό και όχι να προκαλέσει κορεσμό.

Πίνακας περιεχομένων

ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	2
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 ^ο : ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	7
1.1 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ	7
1.2 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ	8
1.3 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΥΠΑΡΧΟΥΣΑΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ.....	8
1.4 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΝΕΑΣ ΜΟΝΑΔΑΣ	10
1.5 ΜΕΤΑΤΡΟΠΗ ΚΤΙΡΙΟΥ	11
1.6 ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ	12
1.7 ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΜΟΝΑΔΑΣ	12
1.8 ΤΟΠΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ.....	13
1.9 ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	15
1.9.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	15
1.9.2 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	18
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 ^ο : Ο ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ	19
2.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	19
2.2 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ.....	20
2.3 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΙΚΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ	20
2.4 ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΣΤΑ ΠΛΑΙΣΙΑ ΤΟΥ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ	21
2.5 ΑΦΙΞΕΙΣ ΚΑΙ ΕΣΟΔΑ ΤΟΥΡΙΣΤΩΝ.....	23
2.6 ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΘΝΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ	24
2.6.1 ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΟ ΤΟΥΡΙΣΜΟ	25
2.6.2 ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ	25
2.6.3 Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ ΣΤΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ	26
2.6.4 ΤΑ ΕΜΜΕΣΑ ΟΦΕΛΗ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ	26
2.6.5 ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ ΚΑΙ Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΗΣ ΑΝΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ	27
2.7 ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΗΠΕΙΡΟΥ	28
2.7.1 ΜΕΛΕΤΗ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΗΠΕΙΡΟΥ	28
2.7.2 ΝΟΜΟΣ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ.....	29
2.7.3 ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT	32
2.7.4 ΔΗΜΟΣ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ	33
2.7.5 ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΗΠΕΙΡΟΥ	34
2.7.6 ΕΞΕΛΙΞΗ ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΗΠΕΙΡΟ	35

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 ^ο ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ-ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ ΜΟΝΑΔΑΣ.....	36
3.1. ΓΕΝΙΚΑ	36
3.2 ΤΡΟΠΟΣ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ	36
3.3 ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΡΙΣΚΟ.....	38
3.4 ΑΝΑΛΥΣΗ ΡΙΣΚΟΥ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	39
3.5 ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΑΡΑΔΟΧΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ.....	45
3.5.1 ΣΕΝΑΡΙΟ ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ.	46
3.5.1.1 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΣΟΔΩΝ.....	49
3.5.1.2 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΞΟΔΩΝ.....	54
3.6.1 ΣΕΝΑΡΙΟ ΑΠΑΙΣΙΟΔΟΞΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	58
3.6.1.1 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΣΟΔΩΝ.....	61
3.7.1 ΣΕΝΑΡΙΟ ΑΙΣΙΟΔΟΞΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ.....	71
3.7.1.1 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΣΟΔΩΝ.....	73
3.7.1.2 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΞΟΔΩΝ.....	78
3.8 ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ	83
3.9 ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΒΑΘΜΟΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ.....	87
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 ^ο ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	88
Βιβλιογραφία.....	91

ΛΙΣΤΑ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 1: Ανάλυση του κόστους επένδυσης.....	17
Πίνακας 2: Πίνακας χρηματοδότησης.....	18
Πίνακας 3: Μέσο μέγεθος σε κλίνες	22
Πίνακας 4: Ανάλυση SWOT	32
Πίνακας 5 : Απογραφή του 2011	33
Πίνακας 6: Σύνολο καταλυμάτων Ηπείρου.....	34
Πίνακας 7: Μείωση διανυκτερεύσεων ανά Περιφέρεια.....	35
Πίνακας 8 :Εξέλιξη πληροτήτων σε περίπτωση κινδύνου	43
Πίνακας 9: Λογαριασμός εκμετάλλευσης και αποτελεσμάτων χρήσεως.....	44
Πίνακας 10: Ποσοστό μέσης πληρότητας ανά έτος και μηνά	47
Πίνακας 11: Πληρότητα σε ημέρες πλήρους λειτουργίας ανά έτος	48
Πίνακας 12: Αριθμός διανυκτερεύσεων ανά έτος.....	48
Πίνακας 13: Προσφερόμενες υπηρεσίες εστίασης πελατών	50
Πίνακας 14: Μέση τιμή διάθεσης ανά μονάδα.....	50
Πίνακας 15: Έσοδα από διανυκτερεύσεις(ΕΥΡΩ)	51
Πίνακας 16: Συνολικές πωλήσεις σε μονάδες πρωινά	51
Πίνακας 17: Συνολικά έσοδα από πρωινά(ΕΥΡΩ).....	52
Πίνακας 18: Συνολικές πωλήσεις σε μπαρ –καφετερία	52
Πίνακας 19: Έσοδα από μπαρ καφετερία(ΕΥΡΩ).....	53
Πίνακας 20: Συνολικά προβλεπόμενα έσοδα(ΕΥΡΩ)	53
Πίνακας 21: Κόστος αγοράς αναλώσιμων τροφίμων & πότων.....	54
Πίνακας 22: Λοιπά έξοδα.....	55
Πίνακας 23: Ανάλυση προβλεπόμενων δόσεων δανείου επένδυσης	56
Πίνακας 24: Ετήσια απόσβεση (Ευρώ)	57
Πίνακας 25: Ανάλυση εσόδων κόστους και δαπανών.....	58
Πίνακας 26: Ποσοστό μέσης πληρότητας ανά έτος και μηνά	59
Πίνακας 27: Πληρότητα σε ημέρες πλήρους λειτουργίας.....	60
Πίνακας 28: Αριθμός διανυκτερεύσεων ανά έτος.....	60
Πίνακας 29: Μέση τιμή ανά κλίνη ανά διανυκτέρευση	61
Πίνακας 30: Προσφερόμενες υπηρεσίες εστίασης πελατών	62
Πίνακας 31: Μέση τιμή διάθεσης ανά μονάδα.....	62
Πίνακας 32: Έσοδα από διανυκτερεύσεις	63
Πίνακας 33: Συνολικές πωλήσεις σε μονάδες πρωινά	63
Πίνακας 34: Συνολικά έσοδα από πρωινά.....	64
Πίνακας 35: Συνολικές πωλήσεις σε μονάδες Μπαρ-Καφετερία.....	64
Πίνακας 36: Έσοδα από μπαρ καφετερία.....	65
Πίνακας 37: Συνολικά προβλεπόμενα έσοδα	65
Πίνακας 38: Κόστος αγοράς αναλώσιμων τροφίμων & πότων.....	66
Πίνακας 39: Λοιπά έξοδα.....	67
Πίνακας 40: Ανάλυση προβλεπόμενων δόσεων δανείου επένδυσης	68
Πίνακας 41: Ετήσια απόσβεση.....	69
Πίνακας 42: Ανάλυση εσόδων-κόστους δαπανών	70
Πίνακας 43: Ποσοστό μέσης πληρότητας ανά έτος και μηνά	71

Πίνακας 44: Πληρότητα σε ημέρες πλήρους λειτουργία ανά έτος.....	72
Πίνακας 45: Αριθμός διανυκτερεύσεων ανά έτος.....	72
Πίνακας 46: Μέση τιμή ανά κλίνη ανά διανυκτέρευση	73
Πίνακας 47: Προσφερόμενες υπηρεσίες εστίασης πελατών	74
Πίνακας 48: Μέση τιμή διάθεσης ανά μονάδα.....	74
Πίνακας 49: Έσοδα από διανυκτερεύσεις	75
Πίνακας 50: Συνολικές πωλήσεις σε μονάδες πρωινά	75
Πίνακας 51: Συνολικά έσοδα από πρωινά.....	76
Πίνακας 52: Συνολικές πώλησης σε μπαρ –καφετερία	76
Πίνακας 53: Έσοδα από μπαρ καφετερία.....	77
Πίνακας 54: Συνολικά προβλεπόμενα έσοδα	77
Πίνακας 55: Κόστος αγοράς αναλώσιμων τροφίμων & πότων.....	78
Πίνακας 56: Λοιπά έξοδα	79
Πίνακας 57: Ανάλυση προβλεπόμενων δόσεων δανείου επένδυσης	80
Πίνακας 58: Ετήσια απόσβεση (Ευρώ)	81
Πίνακας 59: Ανάλυση εσόδων-κόστους & δαπανών ανά κατηγορία.....	82
Πίνακας 60: Πίνακας Νεκρού σημείου	84
Πίνακας 61: Πίνακας Νεκρού σημείου	85
Πίνακας 62: Πίνακας Νεκρού σημείου	86

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο : ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

1.1 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Η μελέτη αυτή έχει ως αντικείμενο την μετατροπή παραδοσιακού κτιρίου σε παραδοσιακό κατάλυμα Β' τάξης, δυναμικότητας 14 κλινών, εντός του Ιστορικού Κέντρου της πόλης των Ιωαννίνων. Πιο συγκεκριμένα, η επένδυση υπάγεται στα πλαίσια του Αναπτυξιακού Νόμου 3299/2004. Στόχος είναι τόσο η ανάδειξη της αρχιτεκτονικής του κτιρίου όσο και η επαναλειτουργία του.

Το οικοπέδο όπου είναι κτισμένο το κτίριο της μελέτης μας, βρίσκεται στο Ιστορικό Κέντρο της πόλης των Ιωαννίνων. Η συγκεκριμένη περιοχή έχει παραδοσιακά κτίρια τα οποία εκπροσωπούν άμεσα την παραδοσιακή αισθητική των Ιωαννίνων. Το κτίριο χαρακτηρίστηκε ως παραδοσιακό από την Επιτροπή Πολεοδομικού και Αρχιτεκτονικού Ελέγχου.

Για την μετατροπή του ως ξενώνα τύπου παραδοσιακού καταλύματος Β' Τάξης θα γίνουν όλες οι αναγκαίες επεμβάσεις οι οποίες θα αναδείξουν το κτίριο με τέτοιο τρόπο ώστε να συμμετέχει ενεργά πλέον στον παραδοσιακό χαρακτήρα της Πόλης των Ιωαννίνων. Όλες οι εργασίες θα γίνουν με βάση τον σεβασμό του συνόλου των διατυπωμένων αναστηλωτικών αρχών για παραδοσιακά κτίρια. Το υπάρχον κέλυφος διατηρείται αναλλοίωτο και γίνονται μόνο οι απαραίτητες επεμβάσεις που επιβάλλονται για την καλύτερη δυνατή διαρρύθμιση του χώρου, ώστε να λειτουργήσει ως ξενώνας τύπου παραδοσιακού καταλύματος Β' Τάξης.

Για το σύνολο των επεμβάσεων χρησιμοποιούνται αναστρέψιμες μέθοδοι καθώς και υλικά συμβατά με τα παλιά. Προτιμώνται, γενικά, οι παραδοσιακές τεχνικές και επιλέγονται σύγχρονοι τρόποι κατασκευής μόνο στις περιπτώσεις που η αποτελεσματικότητά τους είναι αποδεδειγμένα μεγαλύτερη και υπάρχει μακρόχρονη πείρα εφαρμογής τους.

Η εξωτερική όψη του κτιρίου θα αποδοθεί ως έχει με αποκατάσταση όλων των φθαρμένων στοιχείων. Θα γίνει αντικατάσταση των φθαρμένων επιχρισμάτων από την υγρασία, των κουφωμάτων όπου έχουν υποστεί φθορές και χρωματική αλλοίωση.

Όσον αφορά το εσωτερικό του κτιρίου, θα καλυφθούν οι ανάγκες ενός παραδοσιακού καταλύματος Β' Τάξης, διατηρώντας την πρόπουσα για το χώρο αισθητική. Αυτό θα επιτευχθεί με ένα νέο κτιριολογικό πρόγραμμα που θα εστιάσει στις ανάγκες της νέας χρήσης του χώρου και όλες τις απαιτούμενες λειτουργίες που πρέπει να έχει ένα παραδοσιακό κατάλυμα.

Το συνολικό κόστος της επένδυσης είναι 602.166,21 ευρώ. Θα γίνει χρήση τραπεζικού δανείου και κατά συνέπεια το χρηματοδοτικό σχήμα του επενδυτικού προγράμματος που ζητάμε να ενισχυθεί, μέσω των κινήτρων επιχορήγησης του Ν. 3299/04, είναι το ακόλουθο:

- ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ 180.649,86 € (30%)
- ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ ΔΗΜΟΣΙΟΥ 319.148,09 € (53%)
- ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ 102.368,26 € (17%)
- ΣΥΝΟΛΟ 602.166,21 €

1.2 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Η αιτούμενη επένδυση αφορά την μετατροπή παραδοσιακού κτιρίου σε παραδοσιακό κατάλυμα Β' τάξης, δυναμικότητας 14 κλινών, σε οικόπεδο με εμβαδόν συνολικής επιφάνειας 90,0 τ.μ. που βρίσκεται εντός του Ιστορικού Κέντρου της πόλης των Ιωαννίνων. Συνολικά η δυναμικότητα της μονάδας ανέρχεται σε:

- 5 δωμάτια
- 14 κλίνες

και αναλύεται σε :

- 2 δίκλινα
- 2 τρίκλινα
- 1 τετράκλινο.

Κατασκευαστικά θα γίνουν παρεμβάσεις στην φέρουσα κατασκευή με σκοπό την ενίσχυση της στατικότητας του κτιρίου αλλά και την δημιουργία ενός άριστου αισθητικά αποτελέσματος. Ποιο συγκεκριμένα λοιπόν θα υπάρξουν ενισχύσεις σκυροδέματος, αφαιρέσεις τοιχοποιιών και αντικατάστασή τους με νέες παραδοσιακές. Όλα αυτά θα γίνουν πάντα με βάση το νομοθετικό πλαίσιο για τα παραδοσιακά καταλύματα.

1.3 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΥΠΑΡΧΟΥΣΑΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

Το υπάρχον κτίριο είναι παλαιά διώροφη κατοικία εμβαδού περίπου 90 τ.μ , κατασκευασμένο στις αρχές του περασμένου αιώνα. Οι συνθήκες άνεσης εξασφαλιζονταν από τον διαμπερή αερισμό λόγω της διαμόρφωσης της εσωτερικής αυλής, καθώς και από το ανάπτυγμα των ανοιγμάτων το οποίο είναι προσανατολισμένο προς το νότο.

Η διάταξη των χώρων διαμορφώθηκε σε τρία επίπεδα

- Το πρώτο επίπεδο αποτελεί το υπόγειο του κτιρίου και το εσωτερικό κλιμακοστάσιο. Στην νότια πλευρά του υπογείου υπάρχει άνοιγμα στην τοιχοποιία διαστάσεων 0,6 * 1,00 μέτρα ενώ στο παρελθόν υπήρχε άνοιγμα διαστάσεων 1,00 * 2,00 μέτρα που αποτελούσε την είσοδο προς το υπόγειο με λιθόκτιστη σκάλα από τον δρόμο με χρήση του πεζοδρομίου. Ο χώρος του υπογείου εξυπηρετούσε τις ανάγκες του ιδιοκτήτη κυρίως για αποθήκευση διαφόρων αντικειμένων.
- Το δεύτερο επίπεδο που αποτελεί το ισόγειο είναι επισκέψιμο από την νότια πλευρά του κτιρίου όπου βρίσκεται και η μοναδική είσοδος. Το ισόγειο διαθέτει τον χώρο εισόδου, έναν κεντρικό διάδρομο και εκατέρωθεν δύο δωμάτια. Το δάπεδο του ισογείου είναι στρωμένο με ασπρόμαυρα ορθογώνια πλακίδια με γεωμετρικά σχέδια. Επίσης υπάρχει είσοδος προς τον μικρό αύλειο χώρο που οδηγεί στο τρίτο δωμάτιο που αποτελούσε την κουζίνα της παλαιάς κατοικίας. Από την μικρή σάλα του ισογείου ξεκινάει η ξύλινη σκάλα που οδηγεί στον όροφο. Στην όψη του ισογείου υπάρχουν ξύλινα παράθυρα για τον φωτισμό και αερισμό του δωματίου ενώ οι δύο υπόλοιποι χώροι του ισογείου και ο κεντρικός διάδρομος με το κλιμακοστάσιο φωτίζονται και αερίζονται από τον μικρό αύλειο χώρο.
- Το τρίτο επίπεδο που αποτελεί τον όροφο του κτιρίου είναι επισκέψιμο από το εσωτερικό κυκλικό ξύλινο κλιμακοστάσιο. Η επισκεψιμότητα στον χώρο του ορόφου που βρίσκεται στο βάθος του οικοπέδου γίνεται με την λιθόκτιστη σκάλα που υπάρχει στον μικρό αύλειο χώρο σε επαφή με την μεσημβρινή μεσοτοιχία. Η μικρή λιθόκτιστη σκάλα που εξυπηρετούσε το υπόγειο στο παρελθόν, έχει καταργηθεί με την υπερύψωση του δρόμου και την διαμόρφωση του πεζοδρομίου από τις υπηρεσίες του δήμου Ιωαννινών. Ο κεντρικός διάδρομος του ορόφου φωτίζεται από τα παράθυρα που βλέπουν στο μικρό αύλειο χώρο προς το Νότο. Εκατέρωθεν του διαδρόμου υπάρχουν δύο μεγάλα δωμάτια και ένα μικρό από το χώρο εισόδου του ισογείου.

Ολόκληρο το κτίριο είναι χτισμένο με τοιχοποιία από πέτρα. Οριζόντιες ξυλοδεσιές είναι τοποθετημένες σε διάφορες στάθμες στους τοίχους. Με ελαφριά κατασκευή από μπαγδατί (τεχνική κατασκευή τοίχων των παλιών σπιτιών από ξύλο) είναι κατασκευασμένοι οι τοίχοι του ορόφου. Η κάλυψη του κτιρίου έχει κατασκευασθεί με ξύλινη στέγη και κεραμίδια βυζαντινού τύπου, που κάποια τμήματα της στέγης αντικαταστάθηκαν αργότερα για λόγους στεγάνωσης. Στον όροφο υπάρχουν διαχωριστικοί τοίχοι κατασκευασμένοι από μπαγδατί. Τα πατώματα, η στέγη, τα παράθυρα,

τα ντουλάπια, οι πόρτες καθώς και η ξύλινη σκάλα είναι κατασκευασμένα από ξυλεία ελληνικής πεύκης .

Πολλές προθήκες με ξύλινα ράφια και θυρόφυλλα κατασκευασμένες στους παλαιούς πέτρινους τοίχους διευκόλυναν την αποθήκευση από τους χρήστες. Οι μεταγενέστερες επεμβάσεις περιορίζονται σε επισκευές της στέγης με την αντικατάσταση τμημάτων των κεραμιδιών της στέγης με λαμαρίνα. Η κακή στεγάνωση της στέγης είχε σαν αποτέλεσμα την εισροή υδάτων στους τοίχους και την αποδιοργάνωση της δομής των τοίχων του κτιρίου σε πολλά σημεία.

1.4 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΝΕΑΣ ΜΟΝΑΔΑΣ

Με την προτεινόμενη πρόταση η παλαιά οικία θα διαμορφωθεί σε τουριστικό κατάλυμα χωρίς να διαφοροποιηθεί η γενική οργάνωση των χώρων σε μεγάλο βαθμό. Επιβάλλεται να γίνουν κάποιες απαραίτητες αλλαγές στις διαρρυθμίσεις σύμφωνα με τα νέα πρότυπα των παραδοσιακών ξενώνων προκειμένου να καλύπτονται οι ανάγκες των επισκεπτών και να εξασφαλίζεται μια άνετη και ευχάριστη διαμονή.

Αναλυτικότερα:

- Η νέα διαμορφωμένη είσοδος προβλέπεται στην παλαιά θέση ακριβώς και οδηγεί αφ' ενός στο office και αφ' ετέρου στην εσωτερική αυλή .
- Η reception επικοινωνεί με μεγάλη άνεση με το office και την αυλή και έτσι εξασφαλίζεται η αμεσότητα με τους επισκέπτες .
- Στο ισόγειο προβλέπονται δύο δωμάτια ενώ στον όροφο προβλέπονται τέσσερα δωμάτια σύμφωνα με τα νέα πρότυπα τα οποία διαθέτουν τα απαραίτητα ανοίγματα για αερισμό και εξαερισμό.
- Όλα τα δωμάτια διαθέτουν χώρο υγιεινής με douche , λεκάνη και νιπτήρα.
- Η παλαιά πέτρινη σκάλα της αυλής διατηρείται και εξασφαλίζει την πρόσβαση στο αντίστοιχο δωμάτιο του ορόφου.
- Η σκάλα ανακατασκευάζεται παρέχοντας άνετη πρόσβαση στον όροφο και το υπόγειο.
- Στο υπόγειο προβλέπονται το λεβητοστάσιο , η αποθήκη , η λινοθήκη και το κοινόχρηστο wc ανδρών και γυναικών .
- Η στέγη ανακατασκευάζεται για να εξασφαλίζεται η υγρομόνωση και η θερμομόνωση.
- Η θέρμανση του καταλύματος θα γίνει με κεντρική μονάδα εγκατεστημένη στο υπόγειο και η παραγωγή ζεστού νερού από boiler διπλής ενέργειας (πετρέλαιο και ηλεκτρικό ρεύμα).

- Προβλέπονται ακόμη εγκατάστασεις υγραερίου με ταχυθερμοσίφωνα, πυρανίχνευσης, πυρόσβεσης, τηλεφωνική εγκατάσταση με τηλεφωνικό κέντρο και τερματικές συσκευές ανά δωμάτιο .
- Η γενικότερη αντιμετώπιση της κατασκευής, τα υλικά και οι τεχνικές που θα εφαρμοσθούν θα αποδίδουν παραδοσιακό χαρακτήρα έτσι ώστε να εξασφαλιστεί μια μορφή που να εντάσσεται αρμονικά στην συγκεκριμένη περιοχή που είναι το ιστορικό κέντρο της πόλης των Ιωαννίνων.

1.5 ΜΕΤΑΤΡΟΠΗ ΚΤΙΡΙΟΥ

Οι μέθοδοι κατασκευής και τα υλικά θα είναι σύγχρονα και δοκιμασμένα. Ιδιαίτερα τα υλικά θα χαρακτηρίζονται από την καλή ποιότητα και αντοχή και θα αποδίδουν άρτιο αισθητικό αποτέλεσμα. Επειδή ο φέρων οργανισμός της παραδοσιακής διώροφης κατοικίας με υπόγειο, έχει υποστεί πλήρη αποδιοργάνωση εξαιτίας της παλαιότητας και της γήρανσης των υλικών δόμησης προτείνεται η πλήρης ανακατασκευή του κτιρίου με την ίδια ακριβώς εξωτερική μορφολογία με τις κατάλληλες τεχνικές και αντίστοιχα υλικά.

Κατά την ανακατασκευή του κτιρίου θα επαναχρησιμοποιηθούν στην κατασκευή των εξωτερικών τοίχων, οι λίθοι των υπαρχόντων λιθοδομών και θα χρησιμοποιηθούν σύγχρονα υλικά χωρίς να αλλοιώνεται η εξωτερική σημερινή μορφή των λιθοδομών. Οι εξωτερικοί τοίχοι θα πληρούν από πλευράς αντοχής τις σημερινές προδιαγραφές. Επίσης τα ξύλα των πατωμάτων και των οροφών θα αντικατασταθούν με πλάκες..Η στέγη θα κατασκευασθεί ξύλινη, και θα αποτελείται από κεραμίδια ελληνορωμαϊκού τύπου.

Κατά την περίοδο των εργασιών αυτών θα κατασκευαστούν περιμετρικά του κτιρίου ισχυρά φράγματα με μεταλλικό πυκνό πλέγμα για την αποφυγή ατυχημάτων και την προστασία των πεζών, τα οποία θα απομακρυνθούν μετά το πέρας της κατασκευής. Στηρίγματα επίσης θα τοποθετηθούν για την στήριξη των παλαιών εξωστών του κτιρίου. Όλες οι εργασίες που θα λάβουν χώρα , θα πραγματοποιηθούν από ειδικευμένα συνεργεία και κάτω από την συνεχή επίβλεψη μηχανικού, έτσι ώστε αφενός να τηρηθούν όλα τα μέτρα ασφαλείας και αφετέρου να γίνουν όλες οι εργασίες σύμφωνα με τους νόμους της τέχνης και της επιστήμης.

Οι προτεινόμενες εργασίες έχουν στόχο τη διατήρηση του κτίσματος και των μορφολογικών χαρακτηριστικών του, την ανάδειξη του και την προσαρμογή του στην νέα χρήση. Εδώ κρίνουμε σκόπιμο να επισημάνουμε ότι το κτίριο ολοκληρωτικά με το σχήμα του, τον όγκο του, τα επίπεδά του, τα μορφολογικά του στοιχεία, την τοποθέτησή του στο χώρο, εντάσσεται αρμονικά στο φυσικό περιβάλλον και δημιουργεί τις σωστές προϋποθέσεις για την δημιουργία ενός άρτιου και

ολοκληρωμένου αισθητικού αποτελέσματος, το οποίο δεν περιφρονεί, δεν αλλοιώνει, αλλά, αντίθετα, αναβιώνει την παραδοσιακή μας αρχιτεκτονική.

1.6 ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ

Αποτελεί κοινό φαινόμενο στην περιοχή των Ιωαννίνων και ιδιαίτερα στην περιοχή του Ιστορικού Κάστρου των Ιωαννίνων τέτοιου τύπου μικροί παραδοσιακοί ξενώνες να αποτελούν μια δίοδο πάνω στο εργασιακό τομέα για νέους και οικογένειες. Το 87% των καταλυμάτων στην περιοχή του Κάστρου είναι οικογενειακές επιχειρήσεις. Συνεπώς τα μέλη της εταιρείας και οι ιδιοκτήτες της εν δυνάμει επιχείρησης θα αναλάβουν τη λειτουργία και τη διοίκηση της, αφού παρακολουθήσουν τα κατάλληλα σεμινάρια εκπαίδευσης, κατάρτισης πάνω στη λειτουργία ξενοδοχειακών μονάδων. Θα υπάρξει συνεχής προσπάθεια πάνω στη βελτίωση των ικανοτήτων τους και στην εκπαίδευση πάνω στη λειτουργία της ξενοδοχειακής μονάδας σε όλα τα χρόνια λειτουργίας της. Η δυναμικότητα της προτεινόμενης επένδυσης απαιτεί την υψηλή ποιότητα παροχής υπηρεσιών, υπαγορεύει τη στελέχωση της μονάδας με προσωπικό ανάλογο των αναγκών που δημιουργούνται και μάλιστα άριστα καταρτισμένο στο εργασιακό αντικείμενο.

1.7 ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΜΟΝΑΔΑΣ

- Βοηθά στην ανάδειξη της αρχικής αρχιτεκτονικής φυσιογνωμίας της πόλης των Ιωαννίνων γενικότερα και του Ιστορικού Κέντρου ειδικότερα, αφού αναστηλώνεται ένα παλιό παραδοσιακό κτίριο.
- Δίνει ζωή σε μια μέχρι πρόσφατα υποβαθμισμένη περιοχή της πόλης είτε άμεσα λόγω της τουριστικής κίνησης που θα αναπτυχθεί, είτε έμμεσα λόγω διαφόρων δραστηριοτήτων που θα οφείλονται σ' αυτήν.
- Δίνει τη δυνατότητα στους φιλοξενούμενους να μοιραστούν μαζί μας μια μοναδική ομορφιά και μια κουλτούρα που τείνει να χαθεί.
- Τα πρωινά, το πρόγευμα και τα λοιπά εδέσματα που θα προσφέρονται στους πελάτες θα παρασκευάζονται από πρώτες ύλες που παράγονται από τους τοπικούς παραγωγούς (γεωργούς-κτηνοτρόφους) με αποτέλεσμα η συνολική επένδυση να συμμετέχει στην προώθηση και αξιοποίηση των τοπικών προϊόντων. Τα προϊόντα αυτά χαρακτηρίζονται από την υψηλή ποιότητά τους, και αναδεικνύουν τοπική κουζίνα, παρέχοντας έτσι στον επισκέπτη μια ξεχωριστή εμπειρία γευσιγνωσίας των εδεσμάτων της Γιαννιώτικης κουζίνας.
- Ακόμη οι επενδυτές, θέτουν ως στόχο την παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας στον τομέα του τουρισμού, προάγοντας συγχρόνως με μια άμεση συνεργασία με τουριστικές μονάδες της ευρύτερης περιοχής, την περαιτέρω ανάπτυξη του τουριστικού ρεύματος που παρατηρείται

στην περιοχή. Συγκεκριμένα θα αναπτυχθεί συνεργασία με τους άλλους ιδιοκτήτες ξενώνων της ευρύτερης περιοχής ώστε σε περιόδους αιχμής να υπάρχει δυνατότητα εξυπηρέτησης όλων των επισκεπτών και τοπικά τουριστικά γραφεία θα αναλάβουν την προώθηση, προβολή και διαφήμιση της τουριστικής επιχείρησης καθώς και τη διάθεση οδηγών – ξεναγών.

- Ακόμη στους χώρους του συγκροτήματος θα εκτίθενται παραδοσιακά είδη λαϊκής τέχνης, ενώ θα προβάλλονται -μέσω φυλλαδίων- και όλες οι φυσικές ομορφιές του Νομού Ιωαννίνων.

1.8 ΤΟΠΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

Σύμφωνα με την μελέτη, το κτίσμα, βρίσκεται στην περιοχή του ιστορικού κέντρου της πόλης των Ιωαννίνων, και το οποίο έχει χαρακτηριστεί παραδοσιακό από την Επιτροπή Πολεοδομικού και Αρχιτεκτονικού Ελέγχου. Το παραδοσιακό κτίσμα βρίσκεται στο ιστορικό κέντρο της πόλης των Ιωαννίνων.

Εικόνα 1: Κάστρο Ιωαννίνων



Συγκεκριμένα:

- Θέση: **ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ**
- Δήμος: **ΙΩΑΝΝΙΤΩΝ**
- Νομός: **ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ**
- Περιφέρεια: **ΗΠΕΙΡΟΥ**

Η θέση όπου βρίσκεται είναι μέσα στο ιστορικό κέντρο, στο παραδοσιακό τμήμα της πόλης των Ιωαννίνων και απέχει από το κέντρο της πόλης γύρω στα πέντε λεπτά με τα πόδια.

Η ευρύτερη περιοχή μελέτης συγκροτεί ένα ιδιαίτερο πολιτιστικό, πολιτισμικό, ιστορικό και γεωγραφικό περιβάλλον και έχει πληθώρα παραδοσιακών κτιρίων τα οποία εκπροσωπούν άμεσα την παραδοσιακή αρχιτεκτονική της πόλης των Ιωαννίνων. Βρίσκεται στο ιστορικό κέντρο της πόλης των Ιωαννίνων δίπλα στο κάστρο, τη λίμνη Παμβώτιδα και το νησάκι, που συγκεντρώνουν πλήθος επισκεπτών – τουριστών καθημερινά.

Το παρόν κτίσμα βρίσκεται μόλις 200 μ. από τη Λίμνη Παμβώτιδα και 100 μ. από τις πύλες του Μεσαιωνικού Φρουρίου των Ιωαννίνων. Επίσης πλησίον του κτιρίου και μόλις λίγα λεπτά με τα πόδια, βρίσκονται το Βυζαντινό μουσείο, το Δημοτικό μουσείο, τα Τούρκικα λουτρά, η Τούρκικη βιβλιοθήκη, η Εβραϊκή Συναγωγή, το Σουαρέ Σεράι και πλήθος ακόμη επισκέψιμων χώρων. Σε απόσταση 150 μ. βρίσκεται το Αρχαιολογικό μουσείο και το πάρκο Λιθαράκια. Στην οδό Αβέρωφ και σε απόσταση 100 μ. από το κτίριο βρίσκεται το μουσείο κέρινων ομοιωμάτων.

Η απόσταση από τη λίμνη είναι περίπου 200 μ. και από εκεί μπορεί κανείς να πάρει το караβάκι και να επισκεφτεί τη Νήσο των Ιωαννίνων με τα περίφημα Βυζαντινά μοναστήρια, το σπίτι του Αλή Πασά και το μοναδικό στον κόσμο οικισμό σε νησί λίμνης ή να κάνει τον περίπατό του κατά μήκος της όχθης της λίμνης, να πει τον καφέ του στα παραλίμνια καφέ, στα ουζερί και στα εστιατόρια που υπάρχουν γύρω από τη λίμνη, να γευθεί τους γιαννιώτικους μεζέδες και να ψωνίσει από τα παραδοσιακά εργαστήρια λαϊκής τέχνης τα φημισμένα ασημικά τους.

Η οικοδομή είναι προσπελάσιμη με το αυτοκίνητο, ενώ δε λειτουργεί στην περιοχή καμία οχλούσα εγκατάσταση, ούτε υπάρχει καμία πηγή ηχητικής ρύπανσης.

Συγκεντρωτικά τα δίκτυα υποδομής είναι:

- Προσπέλαση: Η πρόσβαση στο κτίριο γίνεται από τον δρόμους της πόλης, ήτοι Αβέρωφ .
- Ηλεκτρικό δίκτυο: Όσον αφορά για το ηλεκτρικό δίκτυο υπάρχει ήδη η σύνδεση με το

υπάρχον δίκτυο, με το οποίο ηλεκτροδοτείται το κτίριο.

- Δίκτυο ύδρευσης: Η ύδρευση της μονάδας γίνεται από το κεντρικό δίκτυο του Δήμου Ιωαννιτών και είναι επαρκής.
- Τηλεφωνική σύνδεση: υπάρχει δυνατότητα άμεσης σύνδεσης με το υφιστάμενο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο του ΟΤΕ, από το οποίο εξυπηρετείται η περιοχή, και η οποία θα γίνει μετά το πέρας των οικοδομικών εργασιών.
- Αποχέτευση: Η διάθεση των αστικών λυμάτων της μονάδας θα γίνεται μέσω κεντρικού αγωγού ακαθάρτων, από όπου τα λύματα αυτά θα οδηγούνται απευθείας στο βιολογικό καθαρισμό της πόλης των Ιωαννίνων.

1.9 ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

1.9.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Η επένδυση όπως προαναφέρθηκε εντάσσεται στο πλαίσιο αναπτυξιακού Νόμου. Ο νόμος του ελληνικού κράτους 3299/04 (ΦΕΚ 261/Α'/23-12-2004) είναι ο τρέχων νόμος για τις κρατικές ενισχύσεις των επενδυτικών σχεδίων σε ολόκληρη την Ελλάδα, και για τον λόγο αυτό αποκαλείται συχνά ως ο "νέος αναπτυξιακός νόμος". Οι αναπτυξιακοί νόμοι που προηγήθηκαν του 3299/04 (από τον πιο πρόσφατο έως τον παλαιότερο) είναι οι: 2601/98, 1892/90 και 1262/82. Βλέπουμε λοιπόν ότι από την ένταξη της χώρας μας στην (τότε) Ε.Ο.Κ., έχουν εκδοθεί τέσσερις αναπτυξιακοί νόμοι, περίπου ένας ανά οκταετία. Στο μεσοδιάστημα μεταξύ των εκδόσεων νέων αναπτυξιακών νόμων ψηφίζονται τροποποιητικοί νόμοι, όπως για παράδειγμα ο Ν. 3522/06, τροποποιητικός του 3299/04.

Σκοπός του αναπτυξιακού νόμου είναι

- ο καθορισμός της επενδυτικής, αναπτυξιακής και βιομηχανικής πολιτικής του ελληνικού κράτους. Στον νόμο περιγράφονται και οριοθετούνται οι δαπάνες που επιδοτούνται ανά τομέα δραστηριότητας (πρωτογενής, δευτερογενής, τριτογενής) και καθορίζεται η ενίσχυση που δικαιούται ο υποψήφιος επιχειρηματίας ανάλογα με την περιοχή της χώρας στην οποία δραστηριοποιείται, το ποσό της επένδυσης που επιθυμεί να πραγματοποιήσει, τον αριθμό των υπαλλήλων που απασχολεί κ.ο.κ.
- Η συμβολή στην επίτευξη των στόχων της περιφερειακής ανάπτυξης.
- Η ενδυνάμωση της ισόρροπης ανάπτυξης.
- Η αύξηση της απασχόλησης.
- Η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας.
- Η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας.

- Η προώθηση της τεχνολογικής αλλαγής και της καινοτομίας.
- Η προστασία του περιβάλλοντος και η εξοικονόμηση ενέργειας.
- Η αναδιάρθρωση τομέων και κλάδων της παραγωγής.
- Η αξιοποίηση επιχειρηματικών ευκαιριών.

Σε συνδυασμό με το άρθρο 3, παρ. 7 του ιδίου Νόμου το περιεχόμενο των επενδυτικών σχεδίων θα πρέπει να αφορά:

- Τη δημιουργία νέας μονάδας.
- Την επέκταση υπάρχουσας μονάδας.
- Τη διαφοροποίηση της παραγωγής μιας μονάδας προς νέα, πρόσθετα προϊόντα.
- Τη θεμελιώδη αλλαγή στη συνολική παραγωγική διαδικασία υπάρχουσας μονάδας (επιτυγχάνεται μέσω του επενδυτικού προγράμματος).

Πίνακας 1: Ανάλυση του κόστους επένδυσης

ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ ΣΕ ΕΝΟΤΗΤΕΣ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΙΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 3 & 1 ΤΟΥ ΜΟΜΟΥ 3299/2004 ΚΑΙ ΤΟΝ ΤΟΠΟ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ				ΣΥΝΟΛΟ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ (ΣΕ €)	
	ΕΝΟΤΗΤΑ 1*	ΕΝΟΤΗΤΑ 2*	ΕΝΟΤΗΤΑ 3*		
Περίπτωση τομέα (α-ε) και υποπερίπτωση τομέα (ι, ιι, ιιι ...) του Άρθρου 3 παρ 1 **	"γ" ν				
"ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ" υπαγόμενου σχεδίου (άρθρου 3§1)	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 1				
Τόπος εγκατάστασης (Νομός, περιοχή) :	Δ.Δ. ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ -				
ΚΤΙΡΙΑΚΑ	ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ	401.936			401.936
ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ	55.700			55.700
	LEASING				
	ΣΥΝΟΛΟ	55.700			55.700
ΕΙΔΙΚΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ				
	LEASING				
	ΣΥΝΟΛΟ				
ΜΕΤΑΦΟΡΑ & ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΜΗΧ/ΚΟΥ & Λ.ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ				
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ	136.529			136.529
	LEASING				
	ΣΥΝΟΛΟ	136.529			136.529
ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ	ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ				
ΑΓΟΡΑ ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑΣ	ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ				
ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ - ΔΑΠΑΝΕΣ	ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ				
	LEASING				
	ΣΥΝΟΛΟ				
ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΧΩΡΟΥ	ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ				
ΕΡΓΑ ΥΠΟΔΟΜΗΣ	ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ	8.000			8.000
	LEASING				
	ΣΥΝΟΛΟ	8.000			8.000
ΣΥΝΟΛΟ ΑΡΧΙΚΗΣ ΕΝΙΣΧΥΟΜΕΝΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ	602.166			602.166
	LEASING				
	ΣΥΝΟΛΟ	602.166			602.166
ΔΑΠΑΝΕΣ ΜΕΛΕΤΩΝ ΚΑΙ ΑΜΟΙΒΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΥΝΔΕΟΜΕΝΕΣ ΜΕ ΤΗΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ (μόνο για ΜΜΕ) ***					
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΙΣΧΥΟΜΕΝΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ		602.166 €			602.166

1.9.2 ΧΡΗΜΑΤΟΛΟΓΙΚΟ ΣΧΗΜΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Στον πίνακα που ακολουθεί περιγράφεται το επενδυτικό σχέδιο το οποίο θα χρηματοδοτηθεί από 3 πηγές.

Πίνακας 2: Πίνακας χρηματοδότησης

ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ
ΠΟΣΟ ΕΝΙΣΧΥΟΜΕΝΗΣ	602.166 €
ΠΟΣΟΣΤΟ ΙΔΙΑΣ ΣΥΜΕΤΟΧΗΣ	30,0%
ΠΟΣΟ ΙΔΙΑΣ ΣΥΜΕΤΟΧΗΣ	$602.166 * 30,0\% = 180.650 \text{ €}$
ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗΣ ΔΗΜΟΣΙΟΥ	53%
ΠΟΣΟ ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗΣ ΔΗΜΟΣΙΟΥ	$602.166 * 53,0\% = 319.148 \text{ €}$
ΠΟΣΟΣΤΟ ΔΑΝΕΙΟΥ	17,0%
ΠΟΣΟ ΔΑΝΕΙΟΥ	$602.166 * 17,0\% = 102.368 \text{ €}$

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο : Ο ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ

2.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Είναι βασικό να ορισθεί αν το συγκεκριμένο σχέδιο, δημιουργίας ξενοδοχειακής μονάδας, είναι εφικτό κάτω από τις ιδιαιτερότητες του τουρισμού που παρουσιάζει η Ελλάδα. Αρχικά λοιπόν πρέπει να καθοριστούν τα χαρακτηριστικά της ελληνικής τουριστικής αγοράς, να πραγματοποιηθεί περιγραφή των βασικών στοιχείων της και του καταλυματικού δυναμικού, ώστε να γίνουν εμφανείς οι γενικές προδιαγραφές, οι απαιτήσεις από την Ελληνική αγορά για την ανέγερση και τη λειτουργία της ξενοδοχειακής μονάδας. Υπάρχει δηλαδή μια ευρύτερη ανάλυση της αγοράς στην οποία προσπαθεί να ενταχθεί η παρούσα μονάδα.

Έπειτα πρέπει να γίνει κατανοητό κατά πόσο οι συνθήκες που παρουσιάζει η χώρα στο τομέα του τουρισμού έχουν τη δυνατότητα να στηρίξουν τις ανάγκες της υπό μελέτη δημιουργίας ξενοδοχειακής μονάδας. Για να πραγματοποιηθεί όλο αυτό γίνεται μια ανάλυση αφίξεων τουριστών στη Ελλάδα καθώς και των εσόδων από τις αφίξεις. Επιπλέον ένα ακόμη βασικό στοιχείο αποτελεί και η παρουσίαση του διεθνές τουριστικού ανταγωνισμού η οποία προβάλλει την ανάγκη για εξέλιξη και επέκταση του τουριστικού δυναμικού της χώρας, στο οποίο θα συμβάλλει και η παρούσα μονάδα.

Ο τουρισμός, σε αντίθεση με τις περισσότερες μεταποιητικές δραστηριότητες ή τις δραστηριότητες του πρωτογενούς τομέα, αποτελεί οριζόντια δραστηριότητα και όχι κάθετη. Δηλαδή, ο τουρισμός αποτελεί μια δραστηριότητα που οριοθετείται από την πλευρά της ζήτησης προϊόντων και υπηρεσιών ενώ οι μεταποιητικές δραστηριότητες ή δραστηριότητες του πρωτογενούς τομέα αποτελούν δραστηριότητες παραγωγής και προσφοράς προϊόντων. Για παράδειγμα, ο μεταλλουργικός κλάδος συγκροτείται από τις εταιρείες παραγωγής προϊόντων μετάλλου και ο κλάδος των σιτηρών από τις αγροτικές επιχειρήσεις που παράγουν σιτηρά. Αντίθετα, η δραστηριότητα του τουρισμού επιδρά σε πολλούς κλάδους της οικονομίας, όπως μεταφορές (π.χ. ταξίδι με αεροπλάνο και transfer με λεωφορείο), διαμονής (σε ξενοδοχείο ή αλλού), εστίασης (σε εστιατόρια ή bar εντός ή εκτός του χώρου διαμονής), διασκέδασης (περιλαμβανομένων των επισκέψεων σε αξιοθέατα) και κατανάλωσης σε καταστήματα. Έτσι ο τουρισμός αποτελεί μια δραστηριότητα που –ούτως ή άλλως- αφορά πολλά και διάφορα μέρη του κοινωνικού και παραγωγικού ιστού μιας χώρας.

2.2 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

- Ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά της ελληνικής τουριστικής αγοράς αποτελεί η εποχικότητα της ζήτησης. Σύμφωνα με τις τελευταίες έρευνες της Eurostat που πραγματοποιήθηκαν το 2012, το ποσοστό επισκεψιμότητας στη Ελλάδα, σε τουριστικά καταλύματα, για τους μήνες Ιούνιο-Σεπτέμβριο ανήλθε σε 67,5%. Στις μελέτες που ακλούθησαν το 2013 και 2014, παρατηρήθηκε αύξηση του ποσοστού αυτού κατά 1 με 1.2 %. Μέσα από τα ποσοστά αυτά είναι εμφανές ότι η Ελλάδα αποτελεί κυρίως ένα καλοκαιρινό τουριστικό προορισμό.
- Το μεγαλύτερο ποσοστό ταξιδιωτικής δαπάνης τουριστών στην Ελλάδα (83%) αφορά σε λογούς αναψυχής.
- Οι χώρες που εμφανίζουν μεγαλύτερη επισκεψιμότητα στη χώρα μας είναι η Γερμανία (11.5%) ,το Ηνωμένο βασίλειο (9.5%) και η Ρωσία (5,5%).Τα ποσοστά αυτά αναφέρονται στο 2014 και παρουσιάζουν πτώση 2-2,5 % από το 2013.
- Οι περισσότεροι αλλοδαποί τουρίστες επιλέγουν να έρθουν στη χώρα μας αεροπορικώς με ποσοστό 80%, οδικώς με 10 % και πλοία 10%.
- Η μέση ταξιδιωτική δαπάνη ανέρχεται σε 551,8 ευρώ το 2014 ποσοστό που δείχνει μείωση της τάξεως 8,7% σε σχέση με το 2013 .
- Το μεγαλύτερο ποσοστό Ελλήνων τουριστών συγκεντρώνει η Ήπειρος και η Δυτική Μακεδονία.
- Συνεχής μείωση της τουριστικής δαπάνης των Ελλήνων λόγω οικονομικής κρίσης.
- Αδυναμία του τουριστικού τομέα να εισάγει νέες και καινοτόμες τεχνολογίες. (Χατζιδάκης - Ελληνικός οργανισμός τουρισμού, 2015)

2.3 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΙΚΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

- Το συνολικό δυναμικό καταλυμάτων της χώρας κατά το 2015 ανέρχεται 9.722 μονάδες.
- Το μέσο μέγεθος μιας Ελληνικής ξενοδοχειακής μονάδας ανέρχεται σε 40.1 δωμάτια, ένα μέγεθος αρκετά μικρό.
- Ο μέσος αριθμός κλινών του ξενοδοχειακού δυναμικού ανέρχεται σε 76 κλίνες.
- Από το 1990 έχουμε αύξηση 84% σε κλίνες.
- Το 58% του συνολικού καταλυτικού δυναμικού αφορά μονάδες 1* ,2* καθώς και τα ενοικιαζόμενα δωμάτια και παραδοσιακούς ξενώνες της αντίστοιχων κατηγοριών .
- Το 36% του συνολικού καταλυτικού δυναμικού αφορά πολύ μεγάλες μονάδες 5* και 4* με μέσο αριθμό δωματίων 206,4.

- Οι πολύ μεγάλες μονάδες άνω των 500 δωματίων ανέρχονται σε 20 σε όλη τη χώρα.
- Το μέσο μέγεθος του κλασσικού τύπου ξενοδοχείου είναι 50 δωμάτια, αντίστοιχα του τύπου επιπλωμένου διαμερισμάτων είναι 31 δωμάτια ενώ του παραδοσιακού καταλύματος είναι μόλις 11 δωμάτια.
- Το 43.7% των ξενοδοχειακών μονάδων έχουν μέσο μέγεθος μικρότερο των 16 δωματίων εκ των οποίων το ποσοστό εκμεταλλεύσεως αυτών ανέρχεται στο 14% του συνολικού αριθμού δωματίων.
- Το 50% του συνολικού δυναμικού κλινών αφορά τα ενοικιαζόμενα δωμάτια, με μέσο αριθμό κλινών 14,5(645.919 στο σύνολο) , Πρόκειται για μονάδες με καθαρά οικογενειακό χαρακτήρα.
- Η Κρήτη, τα νησιά Ιονίου, τα νησιά Αιγαίου και η Αττική αποτελούν τους σημαντικότερους προορισμούς βάσει των ξενοδοχειακών κλινών περίπου 64% του συνολικού ξενοδοχειακού δυναμικού.
- Το μεγαλύτερο ποσοστό πιστοποιήσεων ISO, υγιεινής, περιβάλλοντος προστασίας και ασφάλειας τροφίμων διαθέτουν μονάδες 5*, 4*, 3*. 26% .
- Η μέση τιμή δωματίου τον Μάιο του 2015 στο σύνολο της χώρας διαμορφώθηκε στα 73 ευρώ ενώ τον Αύγουστο στα 120 ευρώ.

Παρατηρώντας ότι 33,3 % δωματίων ανήκει στις κατηγορίες 4* 5*ενώ το 44,3 % στις τρεις τελευταίες, τα ποσοστά αυτά κάνουν εμφανή την οικονομική «ποιότητα» των τουριστών στην Ελλάδα . (Ξενοδοχειακό επιμελητήριο Ελλάδος, 2014)

Παρόλα αυτά οι μικρομεσαίες και οι μικρές μονάδες έχουν τη δυνατότητα να παρέχουν υπηρεσίες οι οποίες είναι αδύνατον να παρέχουν οι μεγάλες μονάδες λόγω του μεγέθους τους.

Συνοψίζοντας μπορούμε να πούμε ότι το μέλλον του καταλυτικού δυναμικού βρίσκεται στις μονάδες μεσαίου-μικρού μεγέθους και από άποψης οικονομικής δυνατότητας του τουριστών αλλά και από άποψη παροχής υπηρεσιών.

2.4 ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΣΤΑ ΠΛΑΙΣΙΑ ΤΟΥ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Τα τελευταία χρόνια η Ελλάδα ως ώριμος τουριστικός προορισμός αντιμετωπίζει εντεινόμενο ανταγωνισμό ιδιαίτερα από χώρες που βρίσκονται στη λεκάνη της μεσόγειου.

Το 2014 υπήρξε άφιξη του ποσοστού των αφίξεων σε όλες της χώρες της μεσογειακής Ευρώπης (ΤΟΥΡΚΙΑ,ΠΟΡΤΟΓΑΛΛΙΑ,ΚΥΠΡΟΣ, ΙΣΠΑΝΙΑ,ΕΛΛΑΔΑ,ΙΤΑΛΙΑ) κατά 6.1% σε σχέση με το

2013. Όλες πλην της Κύπρου κατάφεραν να πετύχουν θετικούς ρυθμούς αύξησης των αφίξεων καμία όμως δεν κατάφερε να πετύχει το ποσοστό της Ελλάδας που ανήλθε σε 15,3%. Η αναφερόμενη αύξηση είχε σαν αντίκρισμα τη βελτίωση των τουριστικών εισπράξεων κατά 17%.

Η βελτίωση των εισπράξεων συγχέεται άμεσα με την αύξηση των τιμών η οποία οφείλει να συμβαδίζει με τη βελτίωση της ποιότητας, υποδομών και υπηρεσιών. Σε αντίθετη περίπτωση η ανταγωνιστικότητα της χώρας επιδεινώνεται. Η Ελλάδα διατηρεί σταθερά τη θέση της, ανάμεσα στις χώρες της Μεσόγειου, στην τουριστική αγορά τα τελευταία χρόνια, κάτω από την Ισπανία και την Ιταλία. Το τελευταίο διάστημα όμως στο χώρο της Μεσόγειου άρχισαν να κάνουν την εμφάνιση τους νέοι δυναμικοί και συνεχώς αναπτυσσόμενοι τουριστικοί προορισμοί όπως η Κροατία, η Βουλγαρία και το Μαυροβούνιο οι όποιοι άρχισαν να κατέχουν μια αξιοσημείωτη θέση στο χώρο του τουρισμού και επιβάλλουν στην Ελληνική τουριστική βιομηχανία να γίνει πιο ανταγωνιστική. Οδηγούμαστε λοιπόν στο σημείο όπου ο ελληνικός τουρισμός για να διατηρήσει τη θέση του πρέπει άμεσα να υπάρξει ανανέωση, διαφοροποίηση αλλά και αναζήτηση νέων τμημάτων αγοράς.

Στον ακόλουθο πίνακα βλέπουμε το μέσο μέγεθος σε κλίνες στις ανταγωνιστικές χώρες της μεσόγειου.

Πίνακας 3: Μέσο μέγεθος σε κλίνες
(πηγή www.gnto.gov.gr)

Μέσο Μέγεθος σε κλίνες	
Ελλάδα	31
Τουρκία	200
Πορτογαλία	138
Ισπανία	90
Ιταλία	47
Κύπρος	101

Όπως μπορούμε να παρατηρήσουμε η Ελλάδα βρίσκεται σε αρκετά μειονεκτική θέση σε σχέση με τις ανταγωνιστικές χώρες. Συγκεκριμένα πρώτη έρχεται η Τουρκία σε αριθμό κλινών ο οποίος περνάει κατά πολύ τόσο την Πορτογαλία, που είναι δεύτερη σε αριθμό κλινών, αλλά και τις υπόλοιπες ανταγωνιστικές χώρες της Μεσογείου.

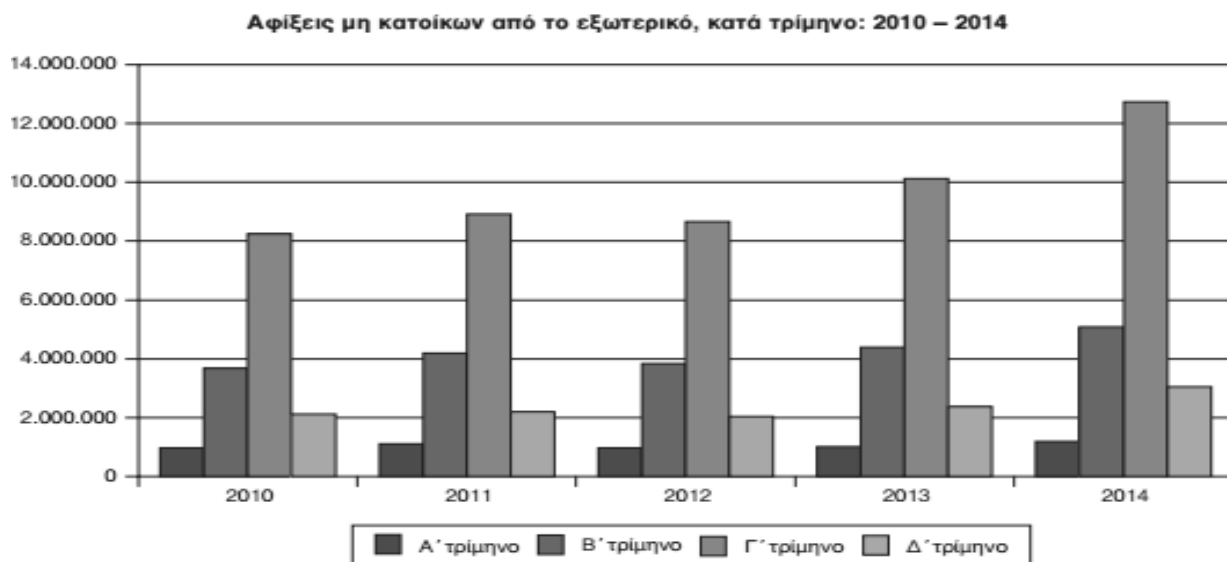
Παρατηρούμαι λοιπόν ότι καθώς αυξάνεται ο αριθμός άφιξης των τουριστών στη χώρα, προβάλετε παράλληλα έντονα η ανάγκη για επέκταση του ξενοδοχειακού δυναμικού το οποίο υστερεί σε σχέση με τις ανταγωνιστικές χώρες.

2.5 ΑΦΙΞΕΙΣ ΚΑΙ ΕΣΟΔΑ ΤΟΥΡΙΣΤΩΝ

Ο τουρισμός στην Ελλάδα κατά γενική παραδοχή αποτελεί καθοριστικό παράγοντα στην εξέλιξη της οικονομίας της. Αυτό συμβαίνει διότι συνδυάζεται άμεσα και συμβάλει στην στήριξη άλλων οικονομικών δραστηριοτήτων (γεωργία εμπόριο κλπ).

Συμφώνα με τις τελευταίες έρευνες που πραγματοποιήθηκαν από την ελληνική στατιστική υπηρεσία και την τράπεζα Ελλάδος, παρατηρείται μια μείωση των αφίξεων το 2012 και ανάκαμψη αυτών από το 2013(16.965.766) .Η χώρα μας υποδέχτηκε το 2013 16.965.766 και το 2014, 22.033.462 τουρίστες κατοίκους άλλων χωρών. Όπως είναι εμφανές από το διάγραμμα το μεγαλύτερο ποσοστό αφίξεων του 2014 είναι το 3μηνο Ιουλίου, Αύγουστου, Σεπτεμβρίου, επιβεβαιώνοντας έτσι την εποχικότητα που διακρίνει τον Ελληνικό τουρισμό.

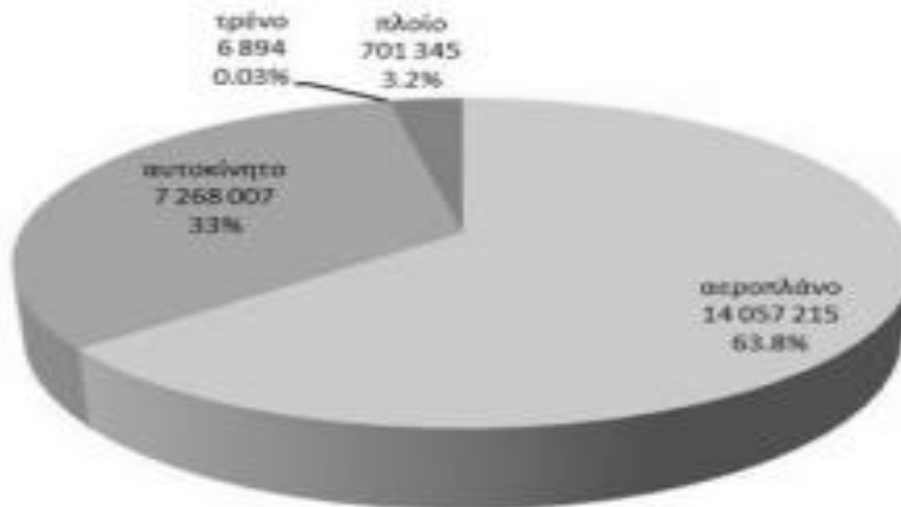
Εικόνα 2: Αφίξεις μη κατοίκων ανά τρίμηνο τα έτη 2010-2014
(Χατζιδάκης - Ελληνικός οργανισμός τουρισμού, 2015)



Στον πίνακα που ακολουθεί βλέπουμε το μέσο αφίξεων τουριστών στη Ελλάδα . Παρατηρώντας βλέπουμε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό επιλεγεί να έρθει στη χώρα μας αεροπορικώς , σε αυτό έχει συμβάλει ιδιαίτερα η εγκατάσταση ξένων αεροπορικών εταιρειών στο δυναμικό των Ελληνικών αεροδρομίων, το τελευταίο διάστημα.

Εικόνα 3: Κατανομή αφίξεων τουριστών κατά μέσο μεταφοράς 2014
(Χατζιδάκης - Ελληνικός οργανισμός τουρισμού, 2015)

Κατανομή αφίξεων τουριστών κατά μέσο μεταφοράς 2014



Οι εισπράξεις το 2014 έφτασαν το ποσό των 13.005.100 ευρώ. Δηλαδή είχαμε μεταβολή και αύξηση 10.7% σε σχέση με το 2013 (11.707.600). Παρατηρούμε όμως ότι οι εισπράξεις δεν συμβαδίζουν με το ποσοστό των αφίξεων που ανήλθε στο +23% σε σχέση με το 2013. Αυτό προκύπτει λόγω της διεθνούς οικονομικής ύφεσης που οδήγησε τον εισερχόμενο τουρισμό σε μείωση της μέσης δαπάνης των τουριστών αλλά και της διαμονής στη χώρα μας.

*Το ποσο αφορά καθαρά τη δαπάνη που καταναλωθηκε σε ξενοδοχεια και καταστήματα.

Παρά την αύξηση των αφίξεων όμως το 2014, μέσω κάποιων διαδικτυακών ερευνών που πραγματοποιήθηκαν το 2016 (Censuswide Βρετανική εταιρεία δημοσιοποίησης), σχετικά με το προσφυγικό/μεταναστευτικό ζήτημα της Ελλάδος παρατηρήθηκε πτώση της τάξεως του 16% στην Γερμανία, 6% Αγγλία και 3% Η.Π.Α όσον αφορά τις προτιμήσεις τους για τα ταξίδια και διακοπές στην Ελλάδα. Το αποτέλεσμα αυτό προκαλεί ιδιαίτερη ανησυχία για την πορεία του τουρισμού, ειδικά στην περίοδο οικονομικής κρίσεως που διανύει, η χώρα μας, έχοντας παράλληλα να αντιμετωπίσει και το προσφυγικό ζήτημα. (SETE, 2016)

2.6 ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΘΝΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

Προκειμένου να αξιολογήσουμε πλήρως τη παρούσα επένδυση, εκτός από την εταιρεία την οποία απασχολεί όπως είναι ευνόητο το επικερδές ή μη του επενδυτικού τολμήματος το οποίο θα εξεταστεί στο κεφάλαιο 3, πρέπει να εξετάσουμε την άποψη ωφέλειας από τη σκοπιά εθνικής οικονομίας. Πρέπει να εξεταστεί αν οι οικονομικοί πόροι που διατέθηκαν στο παρελθόν χρησιμοποιήθηκαν με την καλύτερη εναλλακτική εφαρμογή τους, αν αφήνουν θετικό οικονομικό

όφελος και αν ικανοποιούν τους αντικειμενικούς σκοπούς του κοινωνικού συνόλου. Όλα αυτά δεν μπορούν να πραγματοποιηθούν με τη μέθοδο αξιολόγησης της εταιρείας, αλλά με τη χρήση εθνικών παραμέτρων. Προκειμένου λοιπόν να ασκηθεί η κατάλληλη επενδυτική πολιτική και να αποδειχθεί η αποδοτικότητα τέτοιων επενδύσεων από την άποψη εθνικής οικονομίας και κοινωνικού συνόλου, πρέπει εκτός από την ιδιωτική αξιολόγηση της εταιρείας να πραγματοποιηθεί και η κοινωνική. Στις επόμενες σελίδες λοιπόν γίνεται μια ανάλυση της επιρροής του τουρισμού από την άποψη εθνικής σκοπιάς.

Στην ουσία η παρακάτω ανάλυση έχει ως σκοπό

- Να δώσει όλα τα στοιχεία και τις πληροφορίες που απαιτούνται, ώστε η λήψη της απόφασης για την επένδυση να είναι εύκολα και καλά θεμελιωμένη
- Να αποδείξει τη συμβολή τέτοιων επενδύσεων στην προώθηση άλλων αντικειμενικών σκοπών όπως η αύξηση της απασχόλησης, στα δημόσια οικονομικά κλπ.

Όλη αυτή η ανάλυση πολλές φορές δίνει τη δυνατότητα στο κράτος και την τράπεζες να δουν την μεγάλη συμβολή επενδύσεων στο κοινωνικό σύνολο και να διαμορφώσουν πολύ καλύτερους όρους σε σχέση με τη χρηματοδότηση και τους δανεισμούς των επενδυτών.

2.6.1 ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΟ ΤΟΥΡΙΣΜΟ

600 εκατομμύρια ευρώ είναι σύμφωνα με τις πιο πρόσφατες εκτιμήσεις του IOBE(2012), η επενδυτική δαπάνη στον τομέα του τουριστικού κλάδου, καθαρή αξία εισαγομένου εξοπλισμού μηχανήματα κλπ. Μετά από την κάμψη του επενδυτικού τομέα το 2009 με τις πιο πρόσφατες εκτιμήσεις το 2013-2014 οι επενδύσεις στον τουρισμό έφτασαν τα 200 εκατομμύρια ευρώ για το κάθε έτος. (Άρης Ίκκος-SETE, 2014)

2.6.2 ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ

Ο τουρισμός είναι η μονή εξωστρεφής δραστηριότητα της Ελληνικής οικονομίας που συνεισφέρει στη δημιουργία θέσεων εργασίας, και αποτελεί αναμφίβολα μια εποχιακή δραστηριότητα. Εξετάζοντας τα στοιχεία του ΙΚΑ κατά τους μήνες Ιούλιο (μηνάς αιχμής) και Αύγουστο (μη μηνάς αιχμής) η συνολική μισθωτή απασχόληση στο τουριστικό κλάδο και στο κλάδο εστίασης ανήλθε σε 183 / 450 χιλιάδες αντίστοιχα, επί συνόλου 1,5 εκ. περίπου μισθωτών στον ιδιωτικό τομέα σε όλη τη χώρα, δηλαδή 12% / 30% του συνόλου. Εξ αυτών οι 56 / 262 χιλιάδες απασχολούνται σε αμιγώς τουριστικές επιχειρήσεις. Την περίοδο Ιανουαρίου – Ιουλίου 2014 οι συνολικές εισφορές για τα άτομα αυτά εκτιμώνται σε € 640,5 εκ., αυξημένες κατά € 104 εκ. από το αντίστοιχο διάστημα της προηγούμενης χρονιάς, και υπερκαλύπτοντας την πτώση εσόδων από τους λοιπούς κλάδους κατά € 78 εκ. Επιπλέον, μεγάλο μέρος των καταλυμάτων της χώρας σε σύνολο 33.166 (ξενοδοχεία-

ενοικιαζόμενα δωμάτια) είναι μικρές οικογενειακές μονάδες, όπου παρατηρείται υψηλός αριθμός υποαπασχολήσου- μένων και απασχόλησης μελών της οικογένειάς τους. Το ίδιο ισχύει και για τις δεκάδες χιλιάδες επιχειρήσεις εστίασης που απευθύνονται στους τουρίστες.

Επίσης αξίζει να σημειωθεί ότι το μεγαλύτερο ποσοστό απασχολούμενων 60-70 % αποτελούν οι γυναίκες, ιδιαίτερα σε μικρές οικογενειακές μονάδες όπου φτάνουν το 73-75 %. (Άρης Ίκκος-SETE, 2014)

2.6.3 Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ ΣΤΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ

Σύμφωνα με την ΕΛΣΤΑΤ, το ΑΕΠ της χώρας το 2013 διαμορφώθηκε σε € 182,4 δις. Για το 2014 εκτιμάται ότι, σε τρέχουσες τιμές, παρουσιάζει αρνητική ανάπτυξη 2% (που συνίσταται από 2,5% αποπληθωρισμό τιμών και 0,5% ανάπτυξη) και θα διαμορφωθεί σε € 178,9 δις. Συνοψίζοντας τα παραπάνω εκτεθέντα στοιχεία: Κατηγορία Δαπάνης 2013 2014 Δαπάνη Εισερχόμενων Τουριστών €11.739 €13.187 Δαπάνη Τουριστών Κρουαζιέρας 445 468 Δαπάνη Εταιρειών Κρουαζιέρας 216 227 Αερομεταφορές 1.077 1.177 Θαλάσσιες Μεταφορές 132 133 Εγχώριος Τουρισμός 1.434 1.578 Επενδύσεις 200 200 Άμεση Επίπτωση Τουρισμού €15.243 €16.971 ως % ΑΕΠ 8,4% 9,5% πολλαπλασιαστής IOBE 2,2 2,2 Έμμεσο και Άμεσο Αποτέλεσμα €33.534 €37.337 ως % ΑΕΠ 18,4% 20,9% πολλαπλασιαστής ΚΕΠΕ 2,65 2,65 Έμμεσο και Άμεσο Αποτέλεσμα €40.393 €44.974 ως % ΑΕΠ 22,1% 25,1% ΑΕΠ €182.400 €178.900 Πηγή: SETE Προσθέτοντας στην δαπάνη εισερχόμενων τουριστών και κρουαζιέρας (€ 13,2 δις και 468 εκ. αντίστοιχα το 2014), τις δαπάνες των εταιρειών κρουαζιέρας (227 εκ.), τη δαπάνη των εισερχόμενων τουριστών για Αερομεταφορές (1.177 εκ.) και Θαλάσσιες Μεταφορές (133 εκ.), την δαπάνη του εγχώριου τουρισμού (1,58 δις) και με μια συντηρητική εκτίμηση της επενδυτικής δαπάνης, καθαρής από εισαγόμενο εξοπλισμό, (€ 200 εκ.), προκύπτει ότι η άμεση συμμετοχή του τουρισμού στη διαμόρφωση του ΑΕΠ στη χώρα ανέρχεται σε € 17 δις περίπου ή 9.5% του ΑΕΠ. Συνυπολογίζοντας και τα πολλαπλασιαστικά οφέλη, η συνολική συμμετοχή ανέρχεται μεταξύ 37 και 45 δις, δηλαδή περισσότερο από 20% του ΑΕΠ και ίσως να υπερβαίνει το 25% του ΑΕΠ, καθιστώντας τον τουρισμό βασικό πυλώνα της ελληνικής οικονομίας. (Άρης Ίκκος-SETE, 2014)

2.6.4 ΤΑ ΕΜΜΕΣΑ ΟΦΕΛΗ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ

Τα έμμεσα οφέλη του τουρισμού Σύμφωνα με το IOBE (2012), κάθε 1 € που δημιουργεί η τουριστική δραστηριότητα, προξενεί έμμεση και προκαλούμενη πρόσθετη οικονομική δραστηριότητα 1,2 € και άρα, συνολικά, δημιουργεί 2,2 € ΑΕΠ. Δηλαδή, ο πολλαπλασιαστής της τουριστικής δραστηριότητας ανέρχεται σε 2,2. Στον κατωτέρω πίνακα απεικονίζονται οι πολλαπλασιαστές των επιμέρους κλάδων της ελληνικής οικονομίας σύμφωνα με πρόσφατη μελέτη

του ΚΕΠΕ (2014), καθώς και η ποσοστιαία συμβολή του κάθε υποκλάδου στην ελληνική τουριστική δραστηριότητα σύμφωνα με την μελέτη του IOBE (2012). % Κατανομή Τουριστικών Εσόδων Πολλαπλασιαστής Καταλύματα 45,3 2,50 Εστίαση 18,0 2,50 Θαλάσσιες Μεταφορές 9,0 2,41 Οδικές Μεταφορές 7,1 3,25 Εναέριες Μεταφορές 5,4 2,98 Εμπόριο 4,9 3,69 Ψυχαγωγία 3,8 1,90 Ταξιδιωτικά Γραφεία 3,7 3,68 Ενοικίαση Αυτ/των 1,8 1,39 Συνέδρια 1,0 4,13 Σταθμισμένος Μέσος Όρος 2,65 Πηγή: ΚΕΠΕ, IOBE - Επεξεργασία SETE Intelligence Σύμφωνα με τα στοιχεία του πίνακα, ο προκύπτων πολλαπλασιαστής του τουρισμού για την ελληνική τουριστική οικονομία ανέρχεται σε 2,65 που σημαίνει πως για κάθε 1 € από την τουριστική δραστηριότητα, προξενείται έμμεση και προκαλούμενη πρόσθετη οικονομική δραστηριότητα 1,65 € και άρα, συνολικά, το ΑΕΠ αυξάνει κατά 2,65 €. Συνεπώς ο πολλαπλασιαστής της τουριστικής δραστηριότητας κυμαίνεται μεταξύ 2,2 και 2,65. Η συμβολή του τουρισμού στην ελληνική οικονομία το 2014 - συνοπτική απεικόνιση βασικών μεγεθών 9 Η συνολική επίπτωση του Τουρισμού στο ΑΕΠ της Ελλάδας Σύμφωνα με την ΕΛΣΤΑΤ, το ΑΕΠ της χώρας το 2013 διαμορφώθηκε σε € 182,4 δις. (Άρης Ίκκος-SETE, 2014)

2.6.5 ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ ΚΑΙ Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΗΣ ΑΝΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ

Ελλείπει στοιχείων για την περιφερειακή κατανομή της τουριστικής δαπάνης, η εκτίμησή της γίνεται προσεγγιστικά, χρησιμοποιώντας ως δείκτη την περιφερειακή κατανομή των διανυκτερεύσεων. Τα στοιχεία αυτά συγκρίνονται με τα τελευταία διαθέσιμα (2012) στοιχεία ΑΕΠ ανά περιφέρεια. Σημειώνουμε ότι, σύμφωνα με την ΕΛΣΤΑΤ (βλ. αν.), το ΑΕΠ του 2013 (για το οποίο δεν υπάρχουν στοιχεία ανά περιφέρεια) ήταν μειωμένο σε σχέση με το 2012 και άρα η σχετική σημασία του τουρισμού στις περιφερειακές οικονομίες είναι υψηλότερη από αυτήν που απεικονίζεται στον πίνακα. Το συμπέρασμα αυτό ισχύει έτι περισσότερο για το 2014 όπου υπήρξε περαιτέρω υποχώρηση του ονομαστικού ΑΕΠ και αύξηση της τουριστικής δραστηριότητας.

Λόγω της προσεγγιστικής φύσης των στοιχείων του πίνακα και της σύγκρισης στοιχείων από διαφορετικές χρονιές (Δαπάνες και Διανυκτερεύσεις 2013 και Περιφερειακό ΑΕΠ 2012), η εικόνα που αναδεικνύει είναι κατά κύριο λόγο ενδεικτική. Παρ' όλα αυτά είναι εντυπωσιακή η συμμετοχή του τουρισμού στην διαμόρφωση του ΑΕΠ της Κρήτης (48%), του Νοτίου Αιγαίου (60%) και των Ιονίων (49%). Ενδιαφέρον επίσης παρουσιάζει το γεγονός ότι –εξαιρουμένης της Αττικής– το Νότιο Αιγαίο και τα Ιόνια Νησιά, με κύρια οικονομική τους δραστηριότητα τον τουρισμό, έχουν το υψηλότερο κατά κεφαλήν ΑΕΠ ενώ η επίσης «τουριστική» Κρήτη έχει από τα υψηλότερα (Άρης Ίκκος-SETE, 2014)

2.7 ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΗΠΕΙΡΟΥ

Γενικά

Η ύπαρξη καλής υποδομής είναι ζωτική τη λειτουργία κάθε ξενοδοχειακής μονάδας. Είναι απαραίτητο λοιπόν να γίνει μια ανάλυση της ευρύτερης ζώνης εγκατάστασης ξενοδοχειακής μονάδας αλλά και ειδικότερα της περιοχής του νομού Ιωαννίνων. Θα πρέπει να γίνει ανάλυση όλων παραγόντων που θα επηρεάσουν τη μονάδα και αφορούν το τόπο εγκατάστασης της . Οι παράγοντες αυτοί θα αναλυθούν στα επόμενα κεφάλαια αφορούν την τοποθεσία εγκατάστασης της ξενοδοχειακής μονάδας, τις συνθήκες του τόπου, τις δυνατότητες και την επίδραση του γενικού περιβάλλοντος στην ξενοδοχειακή μονάδα

Η παρούσα τεχνοοικονομική μελέτη θα πρέπει να παρέχει τη βάση για να αποφασισθεί η επιδιωκόμενη επένδυση, θα πρέπει να αναλύει και να καθορίζει τα κρίσιμα στοιχεία που συσχετίζονται με την δημιουργία του παραδοσιακού καταλύματος στην τοποθεσία των Ιωαννίνων. Θα πρέπει να δίνει την εικόνα της παραγωγικής δυνατότητας, στην συγκεκριμένη μελέτη της δημιουργίας ξενοδοχειακής μονάδας , στην επιλεγμένη τοποθεσία. Γι αυτό κάνουμε μια ανάλυση του τόπου και όλων των χαρακτηριστικών του .

Η Ήπειρος αποτελεί μία γεωγραφική και ιστορική περιφέρεια στη νοτιοανατολική Ευρώπη η οποία μοιράζεται μεταξύ Ελλάδας και Αλβανίας. Σήμερα είναι διαιρεμένη μεταξύ της περιφέρειας Ηπείρου στη βορειοδυτική Ελλάδα και τους νομούς Αυλώνα Αργυροκάστρου και Μπεράτ στη νότια Αλβανία. Αποτελείται από τους νομούς Άρτας, Θεσπρωτίας ,Πρεβέζης Ιωαννίνων , μεταξύ των οποίων μεγαλύτερη πόλη και πρωτεύουσα είναι τα Ιωάννινα. Η Ήπειρος κατέχει το βορειοδυτικό τμήμα της χερσαίας Ελλάδας, έχει έκταση 9.203 μτχ. και πληθυσμό 352.400 κατοίκους σύμφωνα με τα στοιχεία της απογραφής του 2001. Χωρίζεται σε δύο ζώνες, μια ορεινή ,με κυρίαρχη την μεγαλύτερη οροσειρά της Ελλάδος την Πίνδο, και ημιορεινή και η άλλη των παραθαλάσσιων περιοχών, που αναπτύσσονται με γοργούς ρυθμούς, ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια. Η θέση της είναι ένα σταυροδρόμι που της επιτρέπει να γειτονεύει με ένα μεγάλο μέρος του Ηπειρωτικού κορμού της χώρας: Θεσσαλία, Δυτική Μακεδονία, Κεντρική Μακεδονία, Δυτική Ελλάδα. Το μεγάλο πλεονέκτημα της Περιφέρειας Ηπείρου είναι το απaráμιλλο φυσικό περιβάλλον και ο πολιτιστικός πλούτος. (Απόστολος Μάλλας- Ελληνικός οργανισμός τουρισμού, 2004)

2.7.1 ΜΕΛΕΤΗ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΗΠΕΙΡΟΥ

Η περιφέρεια Ηπείρου είναι μια περιοχή που διακρίνεται για το πλήθος των φυσικών και πολιτιστικών πόρων της. Το 28% της έκτασης της εντάσσεται στο δίκτυο NATURA 2000 (10 %

πάνω από το μέσο Εθνικό ορό). Η ενίσχυση του τουρισμού επιτυγχάνεται μέσα από τη συνεχή προσπάθεια για προβολή και προστασία των πόρων της.

Στην Ήπειρο επικρατεί κυρίως εσωτερικός τουρισμός, τα τελευταία χρόνια όμως παρουσιάζεται έντονη αύξηση επισκεψιμότητας αλλοδαπών. Το καταλυτικό δυναμικό αυξήθηκε 45% παρόλα αυτά δεν ενε ακόμα ικανό να καλύψει τις ανάγκες σε καταλύματα στο Νόμο Ιωαννίνων Πρέπει άμεσα να υπάρξει αντιμετώπιση των πιέσεων από τους καθιερωμένους τουριστικούς προορισμούς της Ηπείρου. (Πάργα, Σύβοτα, Πάπιγκο, Μονοδένδρι, Μέτσοβο, Ιωάννινα). Όλο το σύνολο σχεδόν του καταλυματικού δυναμικού της αποτελείται από παραδοσιακούς ξενώνες Α και Β τάξης, με μέσω αριθμό 15- 20 κλίνες. Οι υποδομές αυτές αν και μικρού μεγέθους είναι αρκετά καλά οργανωμένες και φροντίζουν για τη συνεχή προβολή τους. Ο μέσος αριθμός διανυκτερεύσεων είναι 2-3 βράδια, έναντι 6 που είναι ο μέσος Όρος διανυκτερεύσεων στην Ελλάδα.

Γίνονται συνεχείς προσπάθειες για την αναβάθμιση του τουρισμού τα τελευταία χρόνια, οι οποίες εστιάζουν στην αύξηση υφιστάμενων υποδομών, στην μετατροπή παραδοσιακών κτιρίων σε καταλύματα, στα έργα και στις δράσεις ανάδειξης, στη μείωση εποχικότητας και προβολής της πολιτιστικής κληρονομιάς. (Απόστολος Μάλλας- Ελληνικός οργανισμός τουρισμού, 2004)

2.7.2 ΝΟΜΟΣ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ

Ο Νομός Ιωαννίνων είναι από τους μεγαλύτερους της χώρας (τρίτος Νομός σε έκταση), έχει έκταση 4.990 χιλιάδων τετραγωνικών χιλιομέτρων με πληθυσμό 170.239 κατοίκους (απογραφή 2001). Η πυκνότητα του πληθυσμού είναι μόλις 29,4 κάτοικοι / τετραγωνικό χιλιόμετρο, μικρότερο δηλαδή από το μισό της πυκνότητας του συνόλου της χώρας (77,7 κάτοικοι / τετραγωνικό χιλιόμετρο), γεγονός που τον κατατάσσει ανάμεσα στους περισσότερο αραιοκατοικημένους Νομούς της χώρας.

Η γεωμορφολογία του Νομού, χαρακτηρίζεται από το ορεινό της ανάγλυφο και την αφθονία επιφανειακών υδάτων. Η πρόσβαση στους περισσότερους ορεινούς όγκους είναι δυνατή και κρίνονται ιδανικοί για την ανάπτυξη των εναλλακτικών μορφών τουρισμού. Αποτέλεσμα αυτής της γεωμορφολογίας είναι το πλούσιο φυσικό περιβάλλον, με άφθονα δάση, μοναδική χλωρίδα και πανίδα και σπάνια ομορφιά που σε συνδυασμό με τους ανεπανάληπτους σε αισθητικό κάλος και τέχνη παραδοσιακούς οικισμούς, δίνει και ποιότητα και μεγαλείο στο χώρο αυτό.

Ο Νομός Ιωαννίνων βρίσκεται στο Β.Δ. τμήμα της Ελλάδος, ανήκει στο γεωγραφικό διαμέρισμα της Ηπείρου, είναι παραμεθόριος και είναι από τους μεγαλύτερους της χώρας (τρίτος σε έκταση). Το έδαφος είναι ορεινό με πολλές οροσειρές (Πίνδος, Γράμμος, Σμόλυκας, κ.λ.π.) με ψηλές κορυφές

και απότομες πλαγιές και χαράδρες που διασχίζονται από πολυάριθμους ποταμούς, οι οποίοι εξασφαλίζουν και διατηρούν τα δάση και γενικά την πλούσια χλωρίδα και πανίδα του μοναδικού αυτού φυσικού τοπίου.

Ο Νομός Ιωαννίνων από περιβαλλοντική άποψη χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη μεγάλου αριθμού επιφανειακών υδροφόρων οριζόντων – υδάτινων φορέων (ποτάμια, λίμνες), τοπία ιδιαίτερου φυσικού κάλους, βιότοπους με σπάνια χλωρίδα και πανίδα, καθώς επίσης και αξιόλογο πλέγμα μεγάλου αριθμού παραδοσιακών οικισμών, σημαντικές ιαματικές πηγές, σπήλαια, κ.α.

Όλα αυτά μαζί αποτελούν τους τουριστικούς πόρους, τη βασική υποδομή για μια τουριστική ανάπτυξη.

Οι τουριστικοί αυτοί πόροι, συνδυαζόμενοι κατά ενότητες στο χώρο έχουν συγκροτηθεί σε τουριστικές ζώνες, που είναι αποδεκτές από πολλές κατηγορίες τουριστών (ορειβάτες, περιηγητές, φυσιολάτρες, κυνηγοί, ερευνητές κ.λ.π.) και σήμερα συγκροτούν το παρακάτω σύμπλεγμα Ιωαννίνων - Δωδώνης - Μετσόβου - Ζαγορίου - Κόνιτσας - Πωγωνίου - Τζουμέρκων - Αράχθου - Λούρου.

- ΔΩΔΩΝΗ, το αρχαίο θέατρο Δωδώνης αποτελεί σήμερα ένα από μεγαλύτερα και καλύτερα σωζόμενα αρχαία θεά της Ελλάδος.
- Δήμος Μετσόβου .ένας παραδοσιακός βλάχικος οικισμός στα βάθη της Ηπείρου. Βρίσκεται σε ύψος 1.200 μέτρων ,ακριβώς στο σημείο που χωρίζεται η Βόρεια Πίνδος από τη Νότια .Η γραφικότητα και η τοποθεσία του αποτελούν πόλο έλξης για τους τουρίστες. Στο Μέτσοβο λειτουργούν δυο χιονοδρομικά κέντρα, η τεχνίτη λίμνη πηγών Αώου είναι το στολίδι του τόπου καθώς και τα λαογραφικό μουσείο και η πινακοθήκη Γεώργιου Αβέρωφ.
- Ζαγόρια ,αποτελούνται από ένα δίκτυο 46 παραδοσιακών χωριών ,διάσπαρτα στους πρόποδες της Πίνδου ,γραφικών και πανέμορφων χωριών. Με κυρίαρχο στοιχείο την πέτρα και το ξύλο , παραδοσιακά χωριά που βρίσκονται μέσα στη κάρδια του δάσους με απίστευτη θεά .Στα Ζαγόρια βρίσκεται επίσης το φαράγγι του Βίκου, το βαθύτερο φαράγγι παγκοσμίως με βάθος που ξεπερνά τα 1000 μετρά και μήκος 20 Χιλμ. Αποτελεί τον πυρήνα του Εθνικού Δρυμού Βίκου-Αώου.
- Κόνιτσα, μια μικρή παραδοσιακή πόλη γεμάτη με παλιά αρχοντικά σπίτια χρισμένα επί Τουρκοκρατίας , πολλά μοναστήρια που αποτελούν το στολίδι της περιοχής και αρκετά πέτρινα γεφύρια.

- Δήμος Παγωνιού ένας τόπος γεμάτος αξιοθέατα ,γεφύρια, αρχαίες πόλεις και ακροπόλεις, μουσεία ,διατηρητέους οικισμούς, νερόμυλους, και σπηλιές
- Τζουμέρκα, ένα σόλο χωρίων περιτριγυρισμένα από χαράδρες φαράγγια και απόκρημνα βουνά. Χαρακτηριστικό τους η ποικιλία των σπορ που προσφέρει στον επισκέπτη.
- Άραχθος, ο 8^{ος} μεγαλύτερος ποταμός της Ελλάδος , εκεί βρισκόταν το παραδοσιακό γεφύρι της πλακάς ,εξαιρετικός προορισμός για λάτρεις του rafting.

Η ιδιαιτερότητα και η πολλαπλότητα των τουριστικών αυτών ζωνών, συνετέλεσαν στην ύπαρξη σημαντικής τουριστικής κίνησης, τα τελευταία χρόνια, ακόμη και τους χειμερινούς μήνες, κάτι που δεν συναντάται σε άλλες περιοχές.

Στις ανωτέρω ζώνες η τουριστική ανάπτυξη συνίσταται στο σχεδιασμό του τρόπου και του επιθυμητού βαθμού παραπέρα τουριστικής ανάπτυξης και πραγματοποίησης αναγκαίων έργων υποδομής. Έτσι η τουριστική ανάπτυξη στις ζώνες αυτές μπορεί να στηριχθεί:

1. Στην ύπαρξη παραδοσιακών οικισμών και
2. Στην ανάδειξη τουριστικών πόρων.

Μπορεί να περιλαμβάνει δραστηριότητες όπως ο παραθερισμός, η περιήγηση, η ορειβασία, η πεζοπορία, το ψάρεμα, το κυνήγι, οι χιονοδρομίες, ο θεραπευτικός τουρισμός, ο εκπαιδευτικός τουρισμός, ο κοινωνικός τουρισμός κλπ.

Η υφιστάμενη τουριστική ανάπτυξη του Νομού κυρίως συγκεντρώνεται στις περιοχές Ιωαννίνων και Μετσόβου, όπου υπάρχει και το μέγιστο του ξενοδοχειακού δυναμικού. Τα τελευταία χρόνια δημιουργείται ισχυρό τουριστικό ρεύμα προς τα Ζαγοροχώρια και ιδιαίτερα στα χωριά του Δυτικού και Κεντρικού Ζαγορίου. Εντούτοις η υπάρχουσα τουριστική υποδομή είναι μικρή για να ανταποκριθεί στις δημιουργηθείσες και δημιουργούμενες ανάγκες.

Έτσι σήμερα οι όλο και αυξανόμενες απαιτήσεις που προέκυψαν στην περιοχή των Ζαγοροχωρίων με τη νέα μορφή τουρισμού, δημιουργούν την αναγκαιότητα ανάπτυξης της πολύπλευρης υποδομής που θα ανταποκρίνεται στις νέες συνθήκες.

Σε αυτό θα πρέπει να ενταχθούν οι προσπάθειες που γίνονται στην ευρύτερη περιοχή του Ζαγορίου, μέρος αυτών των προσπαθειών για ανάπτυξη αποτελεί και το αντικείμενο της πρότασης

2.7.3 ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT

Η ανάλυση SWOT αποτελεί ένα σημαντικό εργαλείο στην λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων. Μέσα από την ανάλυση, η οποία προέκυψε από τα στοιχεία που αναφέρθηκαν και μελετήθηκαν στις προηγούμενες ενότητες μας δίνεται η δυνατότητα να εξετάσουμε τα ισχυρά, τα αδύναμα σημεία της επένδυσης, τις ευκαιρίες και απειλές που μπορεί να προκύψουν μετά την ίδρυση της ξενοδοχειακής μονάδος από το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται. Η ανάλυση αυτή έχει ως στόχο τη βοήθεια μελλοντική λήψη αποφάσεων και διαμόρφωσης στρατηγικής, των εντοπισμό πιθανών κινδύνων στο μέλλον με σκοπό τη κατάλληλη προετοιμασία για την αντιμετώπιση τους.

Πίνακας 4: Ανάλυση SWOT

Πλεονεκτήματα	Αδυναμίες
<ul style="list-style-type: none">• Συνεχώς αυξανόμενη τουριστική ζήτηση.• Πλούσια πολιτιστική και ιστορική κληρονομιά.• Ιδιαίτερο και πλούσιο φυσικό περιβάλλον.• Πλούσια παραγωγή παραδοσιακών προϊόντων πρωτογενούς και δευτερογενούς τομέα.• Συγκροτημένη εικόνα διαφήμισης.• Ύπαρξη χωροταξικού σχεδίου για το τουρισμό.• Πληθυσμιακή θετική εξέλιξη.• Δυναμική κοινωνία.• Πολύπλευρη τουριστική εικόνα.• Ιδιαίτερα καλή παραγωγική δομή	<ul style="list-style-type: none">• Εποχικότητα• Μικρή διάρκεια διαμονής των τουριστών.• Αδυναμία τήρησης όρων προστασίας του φυσικού περιβάλλοντος.• Ιδιαίτερα χαμηλό επίπεδο εκπαίδευσης του ανθρώπινου δυναμικού.• Έλλειψη τεχνικών υποδομών.• Αδύναμη γεωγραφική θέση• Ανεπαρκείς τουριστικές υποδομές• Πολλές μικρές οικογενειακές επιχειρήσεις οι οποίες αδυνατούν να επιτύχουν κλίμακες οικονομίας.• Στήριξη κυρίως στον εσωτερικό τουρισμό ο οποίος διέπεται από οικονομική κρίση
Ευκαιρίες και Δυνατότητες	Απειλές
<ul style="list-style-type: none">• Η διαφοροποίηση , από τη πλευρά των καταναλωτών, της ζήτησης που δημιουργούν νέες εν δυνάμει αγορές πέρα από αυτές του μαζικού ηλιότροπικού τουρισμού .• Συνεχής σχεδιασμός και βελτίωση τεχνικών υποδομών.• Προώθηση νέων προτύπων τουρισμού στις ειδικές και εναλλακτικές μορφές εστιάζοντας στο περιβάλλον.• Συνεχής δυνατότητα χρηματοδότησης ΕΣΠΑ για τις επιχειρήσεις, για τη βελτίωση ποιότητας και ποσότητας του παρεχόμενου προϊόντος.	<ul style="list-style-type: none">• Αυξανόμενη συγκέντρωση των tour - operators• Οικονομική κρίση.• Αδυναμία αντιμετώπισης εποχικότητας.• Παραμέληση της προστασίας του φυσικού περιβάλλοντος.• Χαλάρωση των παραδοσιακών προτύπων.• Αυξανόμενος τουριστικός ανταγωνισμός στο χώρο της Μεσογείου (είσοδος Κροατίας Βουλγαρίας ,Μαυροβούνιο) από χώρες με υψηλής ποιότητας τουριστικά προϊόντα και χαμηλότερες τιμές.

2.7.4 ΔΗΜΟΣ ΙΩΑΝΝΙΤΩΝ

Ο δήμος Ιωαννιτών αποτελείται από 6 Διαμερίσματα και η έδρα του βρίσκεται στο Διαμέρισμα Ιωαννίνων. Λόγο της συνεχούς ανάπτυξης της πόλης παρατηρούμε αύξηση του πληθυσμού τα τελευταία χρόνια καθώς και εγκατάσταση πολλών νέων από τα γύρω χωριά του νομού που έρχονται στα Γιάννενα να σπουδάσουν, μετέπειτα να εγκατασταθούν. Γεγονός που προσπαθεί να αποτραπεί από τον δήμο διότι επιδιώκει την εξέλιξη των γύρω περιοχών και χωριών.

Πίνακας 5 : Απογραφή του 2011

(πηγή: www.statistics.gr)

ΔΗΜΟΤΙΚΟ ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ	ΚΑΤΟΙΚΟΙ
ΙΩΑΝΝΙΤΩΝ	75.500
ΕΞΟΧΗ	1.535
ΜΑΡΜΑΡΩΝ	2.234
ΝΕΩΧΩΡΟΠΟΥΛΟ	963
ΣΤΑΥΡΑΚΙ	3.434
ΣΥΝΟΛΟ	83.716

Τα Ιωάννινα αποτελούν την πρωτεύουσα της Ηπείρου, η όποια χαρακτηρίζετε για το παραδοσιακό χαρακτήρα της καθώς και για τα τοπία φυσικού κάλους, που την κάνουν ένα όλο και περισσότερο ελκυστικό προορισμό διακοπών.

Το ξενοδοχειακό δυναμικό της αποτελείται κυρίως από παραδοσιακούς ξενώνες μιας άλλης εποχής που αναδεικνύουν τη γραφικότητα και τη ομορφιά της πόλης. Με βασικό και όχι την πολυτέλεια η πόλη προσπαθεί να διατηρήσει στα χρόνια τον χαρακτήρα της δημιουργώντας ένα πυρήνα από μικρά παραδοσιακά ξενοδοχεία και ταβέρνες καφετερίες γύρω από το ιστορικό κάστρο και τη λίμνη Παμβώτιδα.

Το χειμώνα μπορεί κάνεις να απόλαυση τις ημερήσιες εκδρομές στα χωριά της Ηπείρου (Ζαγόρια, Κόνιτσα κλπ), να θαυμάσει από κοντά τις ιδιαιτερότητες και τη γραφικότητα αυτών των χωριών, να δει ιστορικά μνημεία, μουσεία και τόπους μεγάλων ευεργετών της Ελλάδος. Έχει τη δυνατότητα ακόμα να απολαύσει το χιονισμένο τοπίο στα χωριά του Μετσόβου κάνοντας σκι και αλλά χειμερινά σπορ.

Η ομορφιά όμως του τόπου ζωντανεύει περισσότερο το καλοκαίρι όπου, μπορεί κανείς να απόλαυση μια βόλτα γύρω από τη λίμνη της Κυρά Αφροσύνης να επισκεφτεί το γραφικό νησάκι για φαγητό, να

περπατήσει στους πέτρινους δρόμους και τα στενά της πόλης που δίνουν την αίσθηση μιας άλλης εποχής. Στα παραδοσιακά καφενεία της πόλης μπορεί να δοκιμάσει τα γλυκά κρασιά του τόπου με άρωμα φρούτων και λουλουδιών και να γευτεί τα ιδιαίτερα προϊόντα του τόπου μας.

Όσον αφορά τους λάτρεις των σπορ ``

- Άραχθος για τους λάτρεις του λήφτινγκ και κανό καγιάκ.
- Ορειβασία στις περιοχές του Ζαγοριού, Μετσόβου και Κόνιτσας.
- Αλεξίπτωτο πλάγιας στη Κόνιτσα.
- Ψάρεμα στη λίμνη πηγών Αώου.

2.7.5 ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΗΠΕΙΡΟΥ

Συμφώνα με το ξενοδοχειακό επιμελητήριο τη περίοδο 2014-2015 λειτουργούν στη Ήπειρο 344 ξενοδοχειακές μονάδες και ο συνολικός αριθμός κλινών και δωματίων αυτών, αντιστοιχεί σε 10.933 και 5.637. Ποιο συγκεκριμένα στο πινάκα που ακολουθεί βλέπουμε την κατάταξη των μονάδων ανά Νόμο – Περιοχή στη Ήπειρο

Πίνακας 6: Σύνολο καταλυμάτων Ηπείρου
(πηγή www.gnto.gov.gr)

ΝΟΜΟΣ-ΠΕΡΙΟΧΗ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΟΝΑΔΩΝ
ΑΡΤΑ	13
ΘΕΣΠΡΩΤΙΑ	58
ΙΩΑΝΝΙΝΑ	220
ΠΡΕΒΕΖΑ	102
ΣΥΝΟΛΟ	393

Όπως παρατηρούμε ο Νομός Ιωαννίνων κατέχει το μεγαλύτερο ποσοστό (56%), Ο αριθμός των μονάδων έχει αυξηθεί κατά 30 % από το 2009. Όλο αυτό δείχνει ότι υπάρχει ανάγκη για κάλυψη των τουριστικών αναγκών και ενίσχυση του ξενοδοχειακού δυναμικού.

2.7.6 ΕΞΕΛΙΞΗ ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΗΠΕΙΡΟ

Όπως μπορούμε να παρατηρήσουμε στον πίνακα που ακολουθεί βλέπουμε ότι στο διάστημα 2008-2013 σε όλη τη χώρα παρουσιάζεται μια σταθερή μείωση στο ποσοστό των διανυκτερεύσεων σε καταλύματα. Στην Ήπειρο εμφανίζετε μείωση 10.9% σε σχέση με το 2008

Πίνακας 7: Μείωση διανυκτερεύσεων ανά Περιφέρεια
(Χατζιδάκης - Ελληνικός οργανισμός τουρισμού, 2015)

Περιφέρεια	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Διαφορά 2014-2008
Σύνολο χώρας	56.7	51.1	48.1	48.3	43.2	45.2	47.3	-9.4
Αν. Μακεδονία και Θράκη	44.3	40.0	34.1	30.4	29.8	27.5	34.4	-9.9
Κεντρική Μακεδονία	54.2	48.7	44.4	44.8	42.2	43.4	44.4	-9.8
Δυτική Μακεδονία	30.6	26.6	23.2	20.1	17.2	18.7	17.8	-12.8
Θεσσαλία	38.9	36.2	31.8	29.3	25.3	26.6	29.5	-9.4
Ήπειρος	38.3	37.2	32.7	30.3	25.2	26.4	27.4	-10.9
Ιόνια νησιά	70.0	63.2	58.5	58.9	53.9	57.6	54.2	-15.8
Δυτική Ελλάδα	41.4	38.4	35.6	33.1	27.7	29.1	31.7	-9.7
Στερεά Ελλάδα	34.7	33.3	30.2	26.5	20.7	21.1	21.9	-12.8
Πελοπόννησος	36.5	34.6	30.8	30.2	23.2	25.3	27.3	-9.2
Αττική	47.9	42.8	39.8	40.3	33.6	37.4	45.1	-2.8
Βόρειο Αιγαίο	51.1	45.6	38.7	37.8	29.9	32.9	35.9	-15.2
Νότιο Αιγαίο	68.4	61.9	61.1	61.8	54.2	53.8	55.3	-13.1
Κρήτη	69.9	61.4	59.1	61.1	57.3	60.7	62.0	-7.9

Μετά το 2013 όμως εμφανίζεται ανάκαμψη και σταδιακά οι αφίξεις στην Ήπειρο αρχίζουν να ανεβαίνουν με ρυθμό 3.56 ετησίως, και παρουσιάζεται η μεγαλύτερη αύξηση καταλυμάτων στη Βόρεια Ελλάδα 15,86. Ιδιαίτερη συμμετοχή στην αύξηση των αφίξεων είχε η ολοκλήρωση της Εγνατίας οδού η οποία επιφέρει και μεγάλο αριθμό αλλοδαπών τουριστών κάθε χρόνο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ-ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ ΜΟΝΑΔΑΣ

3.1. ΓΕΝΙΚΑ

Η παρούσα επένδυση αφορά την μετατροπή ενός παραδοσιακού κτιρίου σε μια τουριστική μονάδα υψηλού επίπεδου και παροχής υπηρεσιών στην περιοχή του Κάστρου Ιωαννίνων που αποτελεί λίκνο πολιτιστικό και τουριστικό , σε παραδοσιακό κατάλυμα Β' τάξης δυναμικότητας 14 κλινών.

Σκοπός της εταιρείας είναι να δημιουργήσει μία ξενοδοχειακή μονάδα που από όλες τις απόψεις (θέση, τοποθεσία, κτίρια και διακόσμηση, παροχές και επίπεδο υπηρεσιών, διαφήμιση και προβολή) να αποτελεί πρότυπο υψηλής ποιότητας και αισθητικής. Η λειτουργία του σαν τουριστικό κατάλυμα θα βοηθήσει στην τουριστική ανάπτυξη και προβολή της πόλης, η οποία στερείται τέτοιου τύπου καταλυμάτων, δίνοντας την ευκαιρία σε περισσότερο κόσμο να το επισκεφθεί και να βιώσει από κοντά τη μοναδική εμπειρία που προσφέρει το εντυπωσιακής φυσικής ομορφιάς και αρχιτεκτονικής ιδιαιτερότητας Ιστορικό Κέντρο των Ιωαννίνων.

Επίσης πρέπει να προσθέσουμε ότι η ίδρυση του ξενώνα θα συμβάλει στην αύξηση του εισοδήματος των κατοίκων της περιοχής, θα τονώσει γενικά την οικονομία της περιοχής και θα βοηθήσει στην περιφερειακή ανάπτυξη και στην ενίσχυση της επιχειρηματικότητας Ιωαννίνων

Επιπλέον παρουσιάζεται μια ανάλυση του ρίσκου της επένδυσης με σκοπό την ενημέρωση των επενδυτών για τους μελλοντικούς κινδύνους της επένδυσης καθώς και για τη πρόληψη και τη σωστή λήψη αποφάσεων για την αντιμετώπισή τους

3.2 ΤΡΟΠΟΣ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ

Για την προσέγγιση των κοινών, ιδιαίτερη έμφαση πρέπει να δοθεί στο λανσάρισμα του ξενώνα, καθώς η πρώτη φάση της επικοινωνίας προς το ευρύ κοινό θα παίζει σημαντικότατο ρόλο, καθώς θα δημιουργήσει τις πρώτες εντυπώσεις και θα φέρει τους πρώτες επισκέπτες-πελάτες, για την μελλοντική ευρεία προσέλκυση κοινού.

Η επικοινωνιακή πολιτική στοχεύει στους εξής βασικούς άξονες:

- Δημιουργία αναγνωρισιμότητας για το ξενοδοχείο.
- Γνωριμία με τα επιμέρους στοιχεία που τον χαρακτηρίζουν (υπηρεσίες, concept, location, συνολική εμπειρία φιλοξενίας, κ.ά.)
- Ημερήσιος και Περιοδικός Τύπος

Προγραμματισμός άρτιας αισθητικής καταχωρίσεις και ρεπορτάζ σε:

- Έντυπα περιοδικού και ημερήσιου τύπου με πανελλήνια και Αθηναϊκή εμβέλεια, σχετικά με

την ψυχαγωγία και τον ελεύθερο χρόνο (ΑΘΗΝΟΡΑΜΑ, στήλες για Ταξίδια σε όλα τα περιοδικά, ειδικά ένθετα Εφημερίδων αφιερωμένα στα ΤΑΞΙΔΙΑ / ΑΠΟΔΡΑΣΕΙΣ / WEEK-ENDS, κλπ).

- Αυτόνομες εκδόσεις με αντικείμενο τις διακοπές («ΔΙΑΚΟΠΕΣ», «ΤΑΞΙΔΙΑ», ΕΤΗΣΙΟΙ ΟΔΗΓΟΙ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ, κλπ).
- Τοπικό Τύπο (εφημερίδες και περιοδικά Ηπείρου, κλπ).

Internet

Η προβολή τουριστικών καταλυμάτων μέσω Internet αποτελεί την πλέον ενδεδειγμένη επικοινωνιακή τακτική, καθώς το Διαδίκτυο αποτελεί παγκοσμίως μία από τις βασικότερες πηγές πληροφόρησης για ενοικίαση δωματίων.

Τρόποι επικοινωνίας:

- Δημιουργία ιστοσελίδας (**site**) με φωτογραφίες από το εξωτερικό, τα δωμάτια και τους κοινόχρηστους χώρους του ξενώνα και αναλυτικό πληροφοριακό υλικό για τις υπηρεσίες του αλλά και για την γύρω περιοχή
- Καταχώριση του ξενώνα σε ειδικά τουριστικά sites με link που θα οδηγεί απευθείας στο site του ξενοδοχείου και παροχή δυνατότητας κράτησης ακόμη και on line με πιστωτική κάρτα.
- Δωρεάν φιλοξενία δημοσιογράφων με στόχο την δημιουργία ρεπορτάζ και ευνοϊκής προβολής στα ΜΜΕ.
- Δωρεάν παροχή του χώρου του ξενοδοχείου για φωτογραφίσεις περιοδικών (ρεπορτάζ μόδας, παρουσιάσεις αρχιτεκτονημάτων από περιοδικά Σπιτιού κλπ.) και φιλοξενία των συνεργείων.
- Δημιουργία διαφημιστικού εντύπου, αισθητικής ανάλογης του ύφους του ξενοδοχείου και διάθεσή του σε επιλεγμένα σημεία των κοντινών πόλεων και χωριών (πολιτιστικά κέντρα, café, σινεμά, κλπ).
- Tour Operators Ελλάδας και Εξωτερικού.
- Συνεργασίες με πιστωτικές κάρτες τραπεζών για ενσωμάτωση στα ειδικά προγράμματα ταξιδιών με προνομιακές τιμές, που προσφέρουν στους κατόχους τους.
- Συνεργασία με ΜΜΕ, ώστε να παρέχουν φιλοξενία στο ξενοδοχείο ως βραβείο με την συμμετοχή του κοινού τους σε διαγωνισμούς.
- Επικοινωνία με ομάδες κοινού με ειδικά ενδιαφέροντα (φυσιολάτρες, αθλητές, κλπ) με στόχο την χρήση του ξενοδοχείου κατά την διάρκεια ομαδικών εκδρομών.

3.3 ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΡΙΣΚΟ

Οι βασικότεροι παράμετροι που καθορίζουν την επιτυχία ενός εγχειρήματος στο χώρο των επενδύσεων είναι δυο, η μέση προβλεπόμενη απόδοση και το επενδυτικό ρίσκο. Η μέση προβλεπόμενη απόδοση μετρά τις μελλοντικές ταμειακές ροές μιας επένδυσης ενώ το ρίσκο μετρά την πιθανότητα αυτές οι ταμειακές ροές να αποκλίνουν των προβλέψεων. Σε μία επένδυση οι κίνδυνοι που την περιβάλλουν είναι δύο κατηγοριών οι συστηματικοί και οι μη συστηματικοί.

Οι συστηματικοί κίνδυνοι είναι αυτοί που είναι αδύνατον να προβλεφτούν με αποτέλεσμα η διαχείριση και η μείωση τους να είναι υπερβολικά δύσκολη. Όσον αφορά τη κατηγορία των μη συστηματικών κινδύνων, αυτή περιλαμβάνει τους προβλέψιμους κινδύνους σε μια επένδυση και μπορεί να αντιμετωπιστεί μέσω μιας διαδικασίας που αποκαλείται διαφοροποίηση κινδύνου.

Κάποιοι από τους πιο βασικούς κινδύνους σε μία επένδυση είναι :

- Επιχειρηματικός κίνδυνος : Αφορά το κίνδυνο μια επιχείρηση να έχει χαμηλότερα έσοδα στο μέλλον από τα προσδοκώμενα. Προκαλείται τόσο από εσωγενείς όσο και από εξωγενείς παράγοντες που επηρεάζουν την επιχείρηση(πχ στην περίπτωση μας μια μελλοντική αναβάθμιση των ανταγωνιστικών καταλυμάτων της περιοχής θα οδηγήσει σε χαμηλότερες πληρότητες στην ξενοδοχειακή μας μονάδα) .
- Κίνδυνος αγοράς : Αποτελεί τη πιο συχνή μορφή κινδύνου και προκαλείται από τις μεταβολές προσφοράς και ζήτησης ενός προϊόντος. Πηγή του κινδύνου είναι η μεταβολή της τιμής του προϊόντος (πχ μια πλημύρα στην περιοχή των Ιωαννίνων θα ρίξει κατακόρυφα τη ζήτηση δωματίων).
- Πιστωτικός κίνδυνος: Αφορά την αθέτηση μελλοντικών συναλλαγών και περιλαμβάνεται σε όλες τις συναλλαγές που εμπεριέχουν μελλοντικές πληρωμές και επηρεάζει άμεσα τις ταμειακές ροές της επιχείρησης (πχ αθέτηση πληρωμής από πελάτες που έχουν χρησιμοποιήσει πιστωτικές κάρτες).
- Χρηματοοικονομικός κίνδυνος : Εμπεριέχει τους κινδύνους από τη χρήση δανείου, μια αύξηση τραπεζικού δανεισμού αυξάνει το κίνδυνο η επένδυση να μην έχει τη δυνατότητα αποπληρωμής στο μέλλον.
- Συστημικός κίνδυνος: Αναφέρεται στον κίνδυνο κατάρρευσης μιας οικονομίας και το αποτέλεσμα είναι η απώλεια όλου του επενδυτικού κεφαλαίου (πχ η κατάρρευση της Ελληνικής οικονομίας θα κατακερματίσει την παρούσα επένδυση)

Συμπερασματικά μια επένδυση περιλαμβάνει αρκετό ρίσκο. Απαιτείται πάντα μια αναλυτική και πλήρης έρευνα των κινδύνων πριν την επένδυση, καθώς και η διαμόρφωση μιας στρατηγικής για την αντιμετώπιση τους.

3.4 ΑΝΑΛΥΣΗ ΡΙΣΚΟΥ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Η διαδικασία λήψης αποφάσεων για έναν επενδυτή είναι πιο σίγουρη και αποτελεσματική αν ο επενδυτής είναι οπλισμένος γνωστικά, σχετικά με το προφίλ κινδύνου της επένδυσης του ξενοδοχείου. Η σημασία της ανάλυσης αναφέρεται στους κινδύνους που επιφυλάσσει το μέλλον και στόχος είναι οι επενδυτές να μπορούν να πάρουν συνειδητές και ρεαλιστικές αποφάσεις ώστε ο κίνδυνος να αντιμετωπισθεί προτού ενσωματωθεί στην επένδυση. Έτσι λοιπόν παρατίθεται μια ανάλυση των κινδύνων που μπορεί να εμφανιστούν μετά την έναρξη της επένδυσης.

Ένας από τους βασικότερους κινδύνους που αντιμετωπίζουν οι ξενοδοχειακές επενδύσεις αποτελεί ο υπερδανεισμός. Αρκετές φορές το κίνητρο είναι η μεγιστοποίηση των αποδόσεων της μονάδας στο χαρτί κάποιες φορές όμως είναι αποτέλεσμα έλλειψης ιδίων κεφαλαίων. Τις περισσότερες φορές το αποτέλεσμα όλου αυτού του δανεισμού καταλήγει σε υψηλότερο επιτόκιο που οδηγεί σε μεγαλύτερο κόστος κεφαλαίου και κίνδυνο να χαθεί όλη η ξενοδοχειακή μονάδα. Αυτό είναι αποτέλεσμα αρνητικών ταμειακών ροών, σταματάει το χρηματικό απόθεμα και οδηγούμαστε σε χάσιμο της ιδιοκτησίας.

Στην παρούσα επένδυση το ποσό του δανείου ανέρχεται 102.368 ευρώ αν υποθέσουμε ότι κατά το τρίτο έτος λειτουργίας της μονάδας τα μέλη της εταιρείας αποφασίζουν την αύξηση δανείου κατά 150.000 ευρώ, το ποσοστό του επιτοκίου θα διπλασιαστεί σχεδόν οι ταμειακές ροές θα αρχίσουν να μειώνονται και κατά το 6 έτος έχουμε αρνητικές ταμειακές ροές. Σε αυτό το σημείο η μονάδα δεν έχει πλέον τη δυνατότητα λειτουργίας και υπάρχει αδυναμία αποπληρωμής δανείου και των υποχρεώσεων της.

Για την αποφυγή όλου αυτού πρέπει η εταιρεία να υιοθετήσει μια πειθαρχημένη επενδυτική προσέγγιση (ο δανεισμός περαιτέρω πρέπει να αποφεύγεται η να εξετάζεται εξονυχιστικά και να υπολογίζεται μελλοντικά η επίπτωση του πριν τη λήψη του) η οποία μπορεί στο χαρτί να έχει χαμηλότερες αποδόσεις της επένδυσης και αρκετά συχνά μπορεί να χρειαστεί η συμμετοχή ενός νέου επενδυτή στη ξενοδοχειακή μονάδα, λόγω αντιμετώπισης δυσκολιών, αλλά θα διατηρήσει ένα μέρος του κεφαλαίου. Μια χαμηλότερη απόδοση είναι πάντα καλύτερη από μια μη απόδοση.

Η καθημερινή λειτουργία της μίσθωσης διακρίνει τα ξενοδοχεία από άλλες επενδύσεις σε ακίνητα. Η έλλειψη δέσμευσης του ενοικιαστή εισάγει ένα σημαντικό κίνδυνο για τους επενδυτές του

ξενοδοχείου. Όλοι παρατηρήσαμε τις αλλαγές στην αρχή της οικονομικής κρίσης , τις ακυρώσεις των κρατήσεων δωματίων. Στο σύνολο τους οι αλλαγές στη πληρότητα και στο ρυθμό εισοδήματος μια ξενοδοχειακής μονάδας, προκαλεί διακυμάνσεις στις ταμειακές ροές με αποτέλεσμα να υπάρχει εμφανείς κίνδυνος προς τους επενδυτές και κίνδυνος να μην καταφέρει να αποπληρώσει τις δανειακές υποχρεώσεις .

Πρέπει λοιπόν η εταιρεία να εξετάζει συνεχώς τον ενδεχόμενο κίνδυνο ανά πελάτη και να πάρει όλα τα απαραίτητα μέτρα προκειμένου να ελαχιστοποιηθεί ο πιστωτικός κίνδυνος. Είναι απαραίτητο να γίνεται ενδελεχής έλεγχος όσον αφορά την πιστοληπτική ικανότητα κάθε πελάτη. Σε ότι αφορά τον χρόνο πληρωμής των απαιτήσεων, η εταιρία είναι υποχρεωμένη να παρακολουθεί στενά τις ληξιπρόθεσμες απαιτήσεις της και λαμβάνει όλα τα αναγκαία μέτρα για την αντιμετώπιση του εν λόγω κινδύνου. Το μεγαλύτερο μέρος εισπράξεων από κρατήσεις πρέπει να προκαταβάλλεται. Ακολουθώντας αυτή τη τακτική θα καταφέρει η εταιρεία να διασφαλίσει τα έσοδα της και να αποφύγει ακραίες καταστάσεις έλλειψης εσόδων που οδηγούν μέχρι και σε πτώχευση.

Τα Ιωάννινα αποτελούν μια περιοχή η οποία ανέκαθεν ταλαιπωρούνταν υπερβολικά από τις δύσκολες καιρικές συνθήκες, ιδιαίτερα από τα έντονες και ασταμάτητες βροχοπτώσεις. Η ξενοδοχειακή μονάδα είναι εκτεθειμένη σε μια φυσική καταστροφή που μπορεί να προκαλέσουν τέτοιου είδους παράγοντες όπως μια πλημμύρα . Οι κίνδυνοι που διατρέχει η μονάδα είναι να υποστεί βλάβη κατασκευαστικά, λειτουργικά με αποτέλεσμα να υπάρχει οικονομικός κίνδυνος. Οι οικονομικές επιπτώσεις που επιφέρουν τέτοιου είδους γεγονότα υπολογίζεται με τη μέτρηση άμεσων και έμμεσων ζημιών. Οι άμεσες ζημιές αφορούν τις καταστροφές του κτιρίου και οι έμμεσες τη μείωση και παύση λειτουργίας της μονάδας για κάποιο χρονικό διάστημα.

Όταν υπάρχουν υλικές ζημιές οι επισκευές που πρέπει να γίνουν αυξάνουν κατά πολύ της δαπάνες της μονάδος Το ύψος των δαπανών αυτών εξαρτάται άμεσα από το ύψος της ζημιάς που έχει προκληθεί την οικονομική συμβολή του ιδιώτη καθώς και τη δημόσια συμβολή. Προκειμένου όμως η εταιρεία να αποφύγει όσο μπορεί της συνέπειες ενός τέτοιου φαινομένου θα πρέπει εξ αρχής να φροντίσει η επιλογή της τοποθεσίας του οικοπέδου να είναι όσο το δυνατόν καλύτερη, η κατασκευή του καταλύματος να παρέχει προστασία όσο μπορεί από τέτοια γεγονότα. Είναι απαραίτητο να κατασκευάσει τη μονάδα με τα ποιο σύγχρονα υλικά ώστε να μειώσει τις επιπτώσεις στην πιθανή εμφάνιση ενός τέτοιου φαινομένου. Επιπλέον απαιτείται η ασφάλιση της μονάδος, εφόσον είναι ευρέως γνωστό ότι η περιοχή απειλείται από τέτοιου είδους φυσικά φαινόμενα ακόμη είναι απαραίτητη η ασφάλιση σημαντικών εγγράφων με στοιχεία τα οποία θα ανακτήσουν τα χαμένα έσοδα από ασφαλιστικές.

Η σοβαρότητα όμως των ζημιών που θα προκληθούν από ένα τέτοιο γεγονός θα επηρεάσει άμεσα και τις πληρότητες του καταλύματος, έχουμε δηλαδή αύξηση δαπανών και μείωση εσόδων. Επειδή όμως μιλάμε για ένα φαινόμενο το οποίο θα επηρεάσει άμεσα και όλα τα ξενοδοχειακά καταλύματα της περιοχής είναι πολύ πιθανό ένας αριθμός αυτών να μην έχει τη δυνατότητα να λειτουργήσει για κάποιο διάστημα. Έχοντας λοιπόν η εταιρεία εξασφαλίσει την πληρωμή από ασφαλιστικές για την αποκατάσταση ζημιών θα μπορέσει αρκετά άμεσα να επαναλειτουργήσει. Λόγο της έλλειψης κλινών που θα έχουν προκληθεί από τις καταστροφές έχει τη δυνατότητα να αυξήσει τις τιμές με αποτέλεσμα την ανάκτηση των χαμένων εσόδων από τη διακοπή της λειτουργίας της, αφού η ανταγωνιστικότητα θα έχει για κάποιο διάστημα μειωθεί.

Επίσης αρκετές φορές υπάρχουν τακτικές διαφήμισης οι οποίες έχουν τη δυνατότητα να αλλάξουν τη επιθυμία του καταναλωτή να ταξιδέψει σε μια τραυματισμένη περιοχή θα πρέπει άμεσα τα μέλη της εταιρείας λοιπόν να έρθουν σε επαφή με τους υπόλοιπους ξενοδόχους του τόπου και να ακολουθήσουν μια τέτοια τακτική διαφήμισης με σκοπό την ευαισθητοποίηση του κοινού.

Μία επιδείνωση της οικονομικής κρίσης που διέπει τη χώρας μας, τα τελευταία έτη μπορεί να επηρεάσει σε σημαντικό βαθμό τη παρούσα επένδυση. Ο νομός Ιωαννίνων ειδικά ο οποίος δεν αποτελεί ένα καθιερωμένο καλοκαιρινό προορισμό είναι πολύ πιο εύκολο να δεχτεί πλήγμα στον τουρισμό. Οικονομική κρίση σημαίνει μείωση των εσόδων , αύξηση της φορολογίας με αποτέλεσμα την έλλειψη κερδοφορίας της ξενοδοχειακής μονάδος. Η απόδοση του καταλύματος θα πέσει κατακόρυφα. Γι αυτό τα μέλη της εταιρείας θα πρέπει να αναγνωρίσουν έγκαιρα τα σημάδια τα οποία θα δείξουν ότι το κατάλυμα δέχεται πλήγμα λόγω της οικονομικής ύφεσης.

Η οικονομική κρίση εμφανίζει πολλές επιπτώσεις σε μια ξενοδοχειακή μονάδα. Αρχικά μειώνεται ο ετήσιος τζίρος λόγω της κακής οικονομικής κατάστασης των πελατών και δυσκολίας η καθυστέρησης πληρωμής από τουριστικά γραφεία. Ακολουθεί μείωση ταμειακής ρευστότητας οι υποχρεώσεις της μονάδας αδυνατούν να καλυφτούν σε κάποιο σημείο και το συνηθέστερο είναι οι επενδυτές να αποφασίζουν την λήψη δανείου με μεγάλο ασύμφορο επιτόκιο. Όπως όμως αναφέρθηκε και πιο πάνω η χρήση του δανείου δεν θα αποτελέσει τη λύση του προβλήματος αλλά θα το επιδεινώσει.

Προκειμένου όμως να αποφευχθεί όλο αυτό πρέπει να γίνουν σωστοί χειρισμοί από την αρχή λειτουργίας της μονάδας. Πρέπει τα μέλη της εταιρείας να ακολουθούν μια συντηρητική πολιτική εξασφαλίζοντας κάποιο ποσό ώστε όταν εμφανιστεί μια τέτοια περίπτωση να είναι σε θέση να ανταπεξέλθουν. Αυτό είναι πολύ πιο εύκολο να γίνει σε μία μονάδα όπως αυτή καθώς τα ποσά που

διαχειρίζεται δεν είναι τόσο μεγάλη. Είναι απαραίτητο η εταιρεία να χτίσει ένα καλό οικονομικό υπόβαθρο που θα μπορέσει να στηριχτεί στο μέλλον.

Επιπλέον σε μια οικονομική κρίση είναι απαραίτητο η ξενοδοχειακή μονάδα να διατηρήσει τη ποιότητα της. Σε αντίθετη περίπτωση οι επαναλαμβανόμενοι πελάτες αποχωρούν, που είναι ιδιαίτερα σημαντικό στοιχείο για μία μονάδα. Οι ξενοδοχειακές μονάδες που δεν καταφέρνουν να διατηρήσουν τη ποιότητα τους σε υψηλά επίπεδα θα συναντήσουν μακροπρόθεσμα αρνητικές επιπτώσεις.

Όταν η Ελληνική οικονομική ύφεση απειλεί η ξενοδοχειακή μονάδα πρέπει να λάβει μέτρα την επιβίωση της. Η διαφήμιση αποτελεί ακόμη το συνηθέστερο είδος προώθησης ξενοδοχειακών μονάδων και πρέπει να χρησιμοποιηθεί για προσελκύσει πελάτες. Ακόμη ένα οργανωμένο πρόγραμμα διαγωνισμών, προσφορών και εκπτώσεων θα βοηθήσει σημαντικά.

Η κατανόηση του ανταγωνισμού είναι κρίσιμη για τη πρόβλεψη στρατηγικών μιας ξενοδοχειακής μονάδας. Ανάλογα με τη δυνατότητες που διαθέτουν οι ανταγωνιστές μπορούν να απειλήσουν τη θέση της μονάδας στην αγορά. Ο ανταγωνισμός έχει τη δυνατότητα να μειώσει τη ζήτηση και να ρίξει τα έσοδα της μονάδας. Για να αξιολογηθεί η σοβαρότητα μιας πιθανής πρόκλησης από τους ανταγωνιστές πρέπει να εξεταστούν οι δυνατότητες τους.

Η διάγνωση ανταγωνιστών επιτρέπει στους επενδυτές να εντοπίζουν, να προβλέπουν και να αποφεύγουν ανταγωνιστικές απειλές που ενδέχεται να μειώσουν τη ζήτηση των πελατών για τις υπηρεσίες τους. Έτσι λοιπόν πρέπει η μονάδα να καθορίσει εξ αρχής τις μονάδες που ανταγωνίζεται, και να παρακολουθεί συστηματικά τη πορεία και την εξέλιξη τους.

Οι μεταβολές που θα υπάρξουν από τους κινδύνους που αναφέρθηκαν πιο πάνω, βασίζονται κυρίως στις μεταβολές της ζήτησης δωματίων που θα επιφέρουν οικονομικές επιπτώσεις στην παρούσα επένδυση. Για να γίνει πιο κατανοητό διαμορφώσαμε ένα σενάριο στο οποίο κατά το 2 έτος λειτουργίας εμφανίζεται ένας από τους παραπάνω κινδύνους και η επιχείρηση είναι απροετοίμαστη για την αντιμετώπιση τους.

Όπως παρατηρούμαι στο πίνακα 7 οι πληρότητες αρχίζουν να πέφτουν σταδιακά κάθε έτος στη επόμενη δεκαετία και φτάνουν σε ένα σημείο όπου είναι αδύνατο να επιβιώσει μια μονάδα. Οι πληρότητες είναι το πιο κυριότερο στοιχείο μιας ξενοδοχειακής μονάδας που καθορίζει τη πορεία της.

Πίνακας 8 :Εξέλιξη πληροτήτων σε περίπτωση κινδύνου

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΗ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	75,00%	60,00%	55,00%	50,00%	45,00%	40,00%	35,00%	30,00%	20,00%	10,00%
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	20,00%	15,00%	13,00%	12,00%	12,00%	12,00%	12,00%	10,00%	10,00%	8,00%
ΜΑΡΤΙΟΣ	33,00%	30,00%	28,00%	25,00%	25,00%	19,00%	18,00%	18,00%	13,00%	8,00%
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	32,00%	28,00%	27,00%	25,00%	24,00%	23,00%	22,00%	20,00%	13,00%	5,00%
ΜΑΙΟΣ	50,00%	45,00%	46,00%	47,00%	48,00%	49,00%	50,00%	51,00%	12,00%	10,00%
ΙΟΥΝΙΟΣ	63,00%	50,00%	49,00%	45,00%	43,00%	40,00%	38,00%	30,00%	19,00%	10,00%
ΙΟΥΛΙΟΣ	83,10%	60,00%	55,00%	54,00%	39,00%	35,00%	34,00%	30,00%	13,00%	10,00%
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	84,30%	59,00%	50,00%	40,00%	38,00%	33,00%	30,00%	28,00%	13,00%	10,00%
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	60,00%	55,00%	52,00%	49,00%	45,00%	42,00%	40,00%	30,00%	20,00%	10,00%
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	45,20%	39,00%	37,00%	35,00%	33,00%	30,00%	27,00%	25,00%	18,00%	14,00%
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	40,00%	35,00%	35,00%	34,00%	31,00%	30,00%	25,00%	24,00%	13,00%	13,00%
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	78,30%	60,00%	58,00%	56,00%	50,00%	47,00%	40,00%	37,00%	20,00%	12,00%

Παρατηρώντας το λογαριασμό εκμετάλλευσης βλέπουμε ότι κατά το 9 έτος λειτουργίας αρχίζει η ζημία της επένδυσης και προκύπτει αρνητικό αποτέλεσμα. Όπως επίσης ότι τα έσοδα της επένδυσης σταδιακά αρχίζουν να μειώνονται και υπάρχουν έντονες διακυμάνσεις στο ποσό ετησίως. Όπως προαναφέραμε το σημείο αυτό είναι που ένας επενδυτής μπορεί να αποφασίσει τη λήψη δεύτερου δανείου προκειμένου να ανταπεξέλθει, αυτό όμως δεν θα επιφέρει λύση στους επενδυτές αλλά θα προκαλέσει δυσκολότερες καταστάσεις.

Ακόμη στο σενάριο αυτό ο ΕΣΑ (το υπολογιζόμενο επιτόκιο που έχει τη δυνατότητα να πληρώσει ο επενδυτής χωρίς να υπάρχει κίνδυνος να χάσει όλο το κεφάλαιο που διέθεσε στην επένδυση) υπολογίστηκε στο 4%, ενώ το επιτόκιο του δανείου μας είναι στο 8%

Για αυτό λοιπόν είναι απαραίτητο κομμάτι, η πρόληψη για την αντιμετώπιση κινδύνου μιας επένδυσης προκειμένου να εξασφαλιστεί η κερδοφορία και η βιωσιμότητα της.

Η κατάσταση μπορεί να γίνει πολύ χειρότερη εμείς εδώ παρουσιάσαμε μια πιθανότητα μεταβολής της ζήτησης σε περίπτωση κινδύνου, προκειμένου να δείξουμε τη σημασία πρόληψης και αντιμετώπισης του.

Πίνακας 9: Λογαριασμός εκμετάλλευσης και αποτελεσμάτων χρήσεως

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ	6ο ΕΤΟΣ	7ο ΕΤΟΣ	8ο ΕΤΟΣ	9ο ΕΤΟΣ	10ο ΕΤΟΣ
ΕΣΟΔΑ										
Κυκλος εργασιών	156.984	139.105	130.823	122.132	112.592	103.887	96.275	86.398	47.607	31.052
Δαπάνες προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Έξοδα αγοράς - παρασκευής - τροφίμων - ποτών	10.807	9.568	9.014	8.425	7.956	7.350	6.817	6.119	3.381	2.205
Έξοδα διατροφής προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Έξοδα καθαριότητας - ιματισμού	4.817	5.010	5.210	5.419	5.636	5.861	6.095	6.339	6.593	6.857
Έξοδα αναλωσίμων υπηρεσιών spa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Θέρμανση	4.215	4.384	4.603	4.787	4.979	5.178	5.385	5.600	5.824	6.057
Ετήσιο κόστος συντήρησης παγίων	1.782	1.854	1.928	2.005	2.085	2.169	2.255	2.346	2.439	2.537
Ασφάλιστρα (ασφάλισης παγίων, & αστικής ευθύνης)	3.565	3.708	3.856	4.010	4.171	4.337	4.511	4.691	4.879	5.074
Έξοδα διάθεσης (Προμήθειες σε τουριστικά γραφεία & διαφήμιση κλπ)	3.613	3.758	3.908	4.064	4.227	4.396	4.572	4.754	4.945	5.142
Έξοδα Διοίκησης (Γενικά έξοδα λειτουργίας κλπ)	2.409	2.505	2.605	2.709	2.818	2.931	3.048	3.170	3.296	3.428
ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ	31.209	30.785	31.125	31.420	31.871	32.221	32.683	33.019	31.358	31.301
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ										
ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ (α+β)	125.775	108.320	99.698	90.712	80.721	71.666	63.591	53.378	16.249	-249
Μείον :										
-τόκοι κατασκευαστ. περιόδου										
-τόκοι μακρ/μου δανείου νέας επενδύσεως	8.189	7.624	7.014	6.354	5.642	4.873	4.042	3.145	2.176	1.130
-τόκοι παλαιών δανείων										
-τόκοι κεφαλαίου κίνησης										
- Δόσεις leasing										
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ	117.585	100.696	92.685	84.358	75.079	66.793	59.549	50.233	14.073	-1.379
Αποσβέσεις (συνολικές)	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	88.620	71.730	63.719	55.392	46.113	37.827	30.583	21.267	-14.893	-30.345
Μείον : φόρος εισοδήματος	22.155	17.933	15.930	13.848	11.528	9.457	7.646	5.317	-3.723	-7.586
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	66.465	53.798	47.789	41.544	34.585	28.370	22.937	15.950	-11.170	-22.758

*στη διαμόρφωση του σεναρίου κινδύνου χρησιμοποιήθηκαν οι τιμές ενοικίασης, καθώς και οι τιμές και το επιτόκιο του δανείου των σεναρίων που παρατίθεται στην ενότητα 3.5.

3.5 ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΑΡΑΔΟΧΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Στην παρούσα μελέτη χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία που συλλέχθηκαν από προσωπική έρευνα στα καταλύματα του Κάστρου Ιωαννίνων. Οι πληρότητες δωματίων, τα έξοδα συντήρησης η κοστολόγηση- τιμολόγηση υπηρεσιών και συντελεστές συχνότητας προέρχονται όλα από προσωπική έρευνά και συμβαδίζουν με τους αντίστοιχους αριθμούς που επικρατούν σε τέτοιου τύπου καταλύματα στην περιοχή του Κάστρου.

Στην επομένη ενότητα παρατίθενται τρία σενάρια 1) αναμενόμενο, 2) απαισιόδοξο 3) αισιόδοξο. Η διαφοροποίηση των σεναρίων προέρχεται από τη μεταβολή της πληρότητας των δωματίων ανά έτος/μήνα.

Με σκοπό των καθορισμό των πληροτήτων σε κάθε σενάριο εξετάσαμε τους βασικούς παράγοντες ζήτησης που είναι και το κύριο κομμάτι το οποίο τις διαμορφώνει. Πιο συγκεκριμένα προκειμένου να διαμορφωθούν εξετάσαμε σε κάθε σενάριο τα βασικά βήματα που ακολουθούνται για τη πρόβλεψη της ζήτησεως

- Ο αριθμός των αφίξεων μέσα από στατιστικά στοιχεία
- Οι οικονομικές συνθήκες των πελατών
- Η διαθεσιμότητα και τιμή των αντίστοιχων μονάδων
- Η τιμή και ποιότητα του προϊόντος
- Τα πλεονεκτήματα της μονάδας (τοποθεσία, χαρακτήρας)
- Το μάρκετινγκ της ξενοδοχειακής μονάδας

Αρχικά παρατίθενται τα έσοδα της επιχείρησης, το μεγαλύτερο μέρος προέρχεται από τις διανυκτερεύσεις, οι οποίες εξαρτώνται από την πληρότητα, όπου είναι ανάλογη της εποχής και του σεναρίου που εξετάζουμε κάθε φορά (αναμενόμενο, αισιόδοξο, απαισιόδοξο), έπειτα μέσω της πληρότητας προκύπτουν τα έσοδα από πρωινό και μπαρ-καφετερία πολλαπλασιασμένα με τους συντελεστές συχνότητας σερβιρίσματος ανά υπηρεσία. Τα έξοδα παραμένουν αμετάβλητα σε κάθε σενάριο (έξοδα λειτουργίας, αποσβέσεις, τόκοι δάνειων). Με αξιοποίηση των παραπάνω στοιχείων μπορούμε να προχωρήσουμε στην πλήρη διαμόρφωση του πίνακα αποτελεσμάτων χρήσης και να προκύψουν τα καθαρά κέρδη ανά έτος σε κάθε σενάριο. Έτσι, θα είναι εφικτή η αξιολόγηση του εγχειρήματος με τη χρήση του Εσωτερικού Βαθμού Απόδοσης.

3.5.1 ΣΕΝΑΡΙΟ ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ.

Προκειμένου να εξετάσουμε τη βιωσιμότητα της μονάδας, στο ακόλουθο σενάριο θεωρούμε τις πληρότητες όσο το δυνατόν πλησιέστερες στην πρόσφορα και ζήτηση καταλυμάτων στην περιοχή των Ιωαννίνων. Με σκοπό τη διαμόρφωση των ακόλουθων πληροτήτων κάναμε κάποιες έρευνες σε σχέση με τη ζήτηση του προϊόντος και τους παράγοντες που την επηρεάζουν.

Μελετώντας λοιπόν τα στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ σχετικά με τον αριθμό αφίξεων τουριστών στα καταλύματα Ιωαννίνων τα τελευταία χρόνια, παρατηρούμαι ότι ο Νομός Ιωαννίνων παρουσιάζει μεταβολή από το 2014 κάθε χρόνο 3.5 % πάνω. Ακόμη η κατασκευή της Εγνατίας οδού σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά, από το 2006 έως το 2015 έχει επιφέρει συνολικά αύξηση των τουριστών 9,9% και τριπλασιασμό των κλινών των ξενοδοχειακών μονάδων της πόλης. Έχουμε σαν βάση λοιπόν την ανοδική πορεία των διανυκτερεύσεων στη πόλη Ιωαννίνων αλλά και την εμφανή έλλειψη μονάδων στο Νομό η οποία καλύπτεται σταδιακά τα τελευταία έτη.

Ο τουρισμός της πόλης των Ιωαννίνων βασιζόταν κυρίως σε Έλληνες τουρίστες σε ποσοστό 90%. Τα τελευταία 6 χρόνια λόγω της οικονομικής κρίσης, ακολουθήθηκε μια εξωστρεφή τουριστική πολιτική, με αποτέλεσμα πλέον το 50% του συνόλου να αποτελείται από αλλοδαπούς τουρίστες. Έτσι η μονάδα μας απευθύνεται σε ένα ευρύ κοινό πέραν του Ελληνικού που διαθέτει μια καλύτερη οικονομική κατάσταση.

Έπειτα ένα στοιχείο ακόμη που βοηθά στην διαμόρφωση ικανοποιητικών πληροτήτων της μονάδας είναι ο παραδοσιακός χαρακτήρας της και η τοποθεσία της. Αντιπροσωπεύει το χαρακτήρα της πόλης αυτό το οποίο έρχεται να γνωρίσει ο καταναλωτής και δίνει τη δυνατότητα προσπέλασης σε όλα τα αξιοθέατα της πόλης με τα πόδια.

Βασικό επίσης πλεονέκτημα της μονάδας, αποτελεί η τιμή των δωματίων του καταλύματος, οι τιμές σε αντίστοιχα καταλύματα του Νομού ξεκινάει από 40 ευρώ. Έχουμε διαμορφώσει λοιπόν μια προσιτή και ικανοποιητική τιμή σε σχέση με τη ποιότητα του προϊόντος που διατίθεται, με σκοπό την προσέλκυση ικανοποιητικού αριθμού πελατών.

Επιπλέον με το σύστημα προώθησης της μονάδας που αναφέρθηκε στην ενότητα 3.2 , θεωρούμε ότι θα υπάρξει άνοδος της ζήτησης σταδιακά κατά έτος τη δεκαετία που ακολουθεί.

Με δεδομένα λοιπόν τη

- Συνεχή ανοδική πορεία των αφίξεων στο Νομό Ιωαννίνων
- Την έλλειψη κλινών
- Το παραδοσιακό χαρακτήρα της μονάδας
- Τη τοποθεσία της

- Τη σχέση ποιότητας – τιμής
- Τη διαφήμιση
- Αλλά και λαμβάνοντας υπόψη τις πληρότητες σε αντίστοιχες μονάδες της περιοχής οδηγούμαστε στη διαμόρφωση των πληροτήτων του πίνακα 10.

Ιδιαίτερα κέρδη αναμένεται να αποσπάσει την περίοδο Ιουλίου-Αύγουστου, της καθώς και τους χειμερινούς μήνες Δεκέμβριος-Ιανουάριος καθώς διαθέτει πολλές χειμερινές αλλά και καλοκαιρινές δραστηριότητες. Προφανώς δεν αναμένεται να κερδίσει τη εμπιστοσύνη του κοινού από το πρώτο έτος λειτουργίας του θα χρειαστεί χρόνος για να συμβεί αυτό. Σταδιακά θα υπάρχει αύξηση πληρότητας που θα οφείλεται επίσης: στην αναβάθμιση και διερεύνηση των υπηρεσιών που θα παρέχει η μονάδα στους πελάτες καλύπτοντας σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό τις απαιτήσεις τους, στην διερεύνηση εκδηλώσεων, εκδρομών συνολικότερα που θα επιφέρει αύξηση των διανυκτερεύσεων του παραδοσιακού καταλύματος από το δεύτερο έτος και μετά όπου θα ξεκινήσει να πλησιάζει τις πληρότητες των αντίστοιχων μονάδων και θα αρχίσει να εδραιώνει τη θέση της στην αγορά.

Πίνακας 10: Ποσοστό μέσης πληρότητας ανά έτος και μηνά

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΗ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	75,0%	76,0%	77,0%	78,0%	79,0%	80,0%	81,0%	82,0%	83,0%	84,0%
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	20,0%	21,0%	22,0%	23,0%	24,0%	25,0%	26,0%	27,0%	28,0%	29,0%
ΜΑΡΤΙΟΣ	33,0%	34,0%	35,0%	36,0%	37,0%	38,0%	39,0%	40,0%	41,0%	42,0%
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	32,0%	33,0%	34,0%	35,0%	36,0%	37,0%	38,0%	39,0%	40,0%	41,0%
ΜΑΙΟΣ	50,0%	51,0%	52,0%	53,0%	54,0%	55,0%	56,0%	57,0%	58,0%	59,0%
ΙΟΥΝΙΟΣ	63,0%	64,0%	65,0%	66,0%	67,0%	68,0%	69,0%	70,0%	71,0%	72,0%
ΙΟΥΛΙΟΣ	83,1%	84,1%	85,1%	86,1%	87,1%	88,1%	89,1%	90,1%	91,1%	92,1%
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	84,3%	85,3%	86,3%	87,3%	88,3%	89,3%	90,3%	91,3%	92,3%	93,3%
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	60,0%	61,0%	62,0%	63,0%	64,0%	65,0%	66,0%	67,0%	68,0%	69,0%
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	45,2%	46,2%	47,2%	48,2%	49,2%	50,2%	51,2%	52,2%	53,2%	54,2%
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	40,0%	41,0%	42,0%	43,0%	44,0%	45,0%	46,0%	47,0%	48,0%	49,0%
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	78,3%	79,3%	80,3%	81,3%	82,3%	83,3%	84,3%	85,3%	86,3%	87,3%

Με βάση των παραπάνω πίνακα, στο επόμενο βήμα θα υπολογίσουμε τα ποσοστά μέσης πληρότητας σε ημέρες πλήρους λειτουργίας, πολλαπλασιάζοντας με τις μέρες που έχει ο εκάστοτε μηνά.

Πίνακας 11: Πληρότητα σε ημέρες πλήρους λειτουργίας ανά έτος

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ	6ο ΕΤΟΣ	7ο ΕΤΟΣ	8ο ΕΤΟΣ	9ο ΕΤΟΣ	10ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	23	23	23	23	24	24	24	25	25	25
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	6	6	7	7	7	8	8	8	8	9
ΜΑΡΤΙΟΣ	10	10	11	11	11	11	12	12	12	13
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	10	10	10	11	11	11	11	12	12	12
ΜΑΙΟΣ	15	15	16	16	16	17	17	17	17	18
ΙΟΥΝΙΟΣ	11	19	20	20	20	20	21	21	21	22
ΙΟΥΛΙΟΣ	20	25	26	26	26	26	27	27	27	28
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	20	26	26	26	26	27	27	27	28	28
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	18	18	19	19	19	20	20	20	20	21
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	14	14	14	14	15	15	15	16	16	16
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	12	12	13	13	13	14	14	14	14	15
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	23	24	24	24	25	25	25	26	26	26
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ	181	203	206	210	214	217	221	224	228	232

Οι διανυκτερεύσεις υπολογίζονται ως το γινόμενο των ημερών πλήρους λειτουργίας επί το συνολικό αριθμό κλινών η αλλιώς δυναμικότητα της μονάδας 14 κλίνες όπως αναγράφεται στο πίνακα που ακολουθεί

Πίνακας 12: Αριθμός διανυκτερεύσεων ανά έτος

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	315	319	323	328	332	336	340	344	349	353
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	84	88	92	97	101	105	109	113	118	122
ΜΑΡΤΙΟΣ	139	143	147	151	155	160	164	168	172	176
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	134	139	143	147	151	155	160	164	168	172
ΜΑΙΟΣ	210	214	218	223	227	231	235	239	244	248
ΙΟΥΝΙΟΣ	154	269	273	277	281	286	290	294	298	302
ΙΟΥΛΙΟΣ	280	353	357	362	366	370	374	378	383	387
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	280	358	362	367	371	375	379	383	388	392
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	252	256	260	265	269	273	277	281	286	290
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	190	194	198	202	207	211	215	219	223	228
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	168	172	176	181	185	189	193	197	202	206
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	329	333	337	341	346	350	354	358	362	367
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ	2.535	2.839	2.889	2.940	2.990	3.040	3.091	3.141	3.192	3.242

Η τιμή ανά κλίνη περιλαμβάνει το καθαρό έσοδο μόνο από διανυκτέρευση χωρίς πρωινό, δείπνο κλπ. Οι τιμές διαφέρουν ανά μήνα και ανά κατηγορία δωματίου. Στον πίνακα έχει υπολογιστεί η τιμή των κλινών ανά μήνα

Πίνακας 11: Τιμή ανά κλίνη ανά διανυκτέρευση

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΔΙΚΛΙΝΑ	ΤΡΙΚΛΙΝΑ	ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΑ
ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΩΜΑΤΙΩΝ	2	2	1
ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΛΙΝΩΝ	4	6	4
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	50,00 €	40,00 €	50,00 €
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΜΑΡΤΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΜΑΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΙΟΥΝΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	50,00 €
ΙΟΥΛΙΟΣ	55,00 €	45,00 €	50,00 €
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	55,00 €	45,00 €	50,00 €
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	50,00 €	40,00 €	50,00 €

3.5.1.1 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΣΟΔΩΝ

Προκειμένου να προχωρήσουμε στις προβλέψεις εσόδων της επιχείρησης, θα πρέπει πρώτα να ορίσουμε τους δείκτες οι οποίοι είναι σημαντικοί και κρίσιμοι για τον υπολογισμό.

Οι προβλέψεις για τα έσοδα της επιχείρησης στηρίζονται πάνω στις προβλέψεις για τα ποσοστά πληρότητας της ξενοδοχειακής μονάδας για την επόμενη δεκαετία, στον αριθμό των διανυκτερεύσεων και στο μέσο έσοδο ανά διανυκτέρευση. Η ξενοδοχειακή μονάδα θα λειτουργεί όλο το χρόνο και τα έσοδα της θα προκύπτουν από τις διανυκτερεύσεις, τα πρωινά και το μπαρ-καφετέρια που διαθέτει. Η τιμολόγηση όλων των υπηρεσιών που θα προσφέρει η επιχείρηση πραγματοποιήθηκε με βάση τους κανόνες της αγοράς, το νομοθετικό πλαίσιο και τις τιμές των ανταγωνιστικών μονάδων της περιοχής.

Όπως αναφέρθηκε η επιχείρηση θα φροντίζει άμεσα για την εξασφάλιση των οφειλών από τους πελάτες, με προκαταβολή του μεγαλύτερου ποσού των οφειλών τους, θα φροντίσει να παρέχει όλα τα προϊόντα που προσφέρει μια αντίστοιχη μονάδα στους πελάτες. Όλες οι πρώτες ύλες όσον αφορά τα πρωινά και το μπαρ-καφετέρια θα προέρχονται από γνωστούς τοπικούς παραγωγούς που διακρίνονται για την υψηλή ποιότητα. Θα υπάρχουν πακέτα προσφοράς σε συνεργασία με τα tour operators, (πχ διαμονή και πρωινό) Για την επιχείρηση και τις παροχές που θα προσφέρει ακολουθείτε μια συσχέτιση μεταξύ της επιθυμητής τιμής και του κόστους των προμηθειών και

παρασκευής των αγαθών, μια ικανή στρατηγική διαφήμισης που θα καλύπτει την πλευρά της προώθησης των πωλήσεων. Οι τιμές διαμορφώθηκαν ανάλογα με τις τιμές που επικρατούν σε όμοια καταλύματα της περιοχής και είναι αρκετά συντηρητικές για τη ποιότητα που θα προσφέρεται.

Για το προσδιορισμό των εσόδων από τις διανυκτερεύσεις παραδεχόμαστε ότι το μέσο έσοδο ανά διανυκτέρευση ανέρχεται σε 47 ευρώ για το μήνα Ιανουάριο, 42 ευρώ για Φεβρουάριο, Μάρτιο, Απρίλιο, Μάιο, 43 ευρώ για τον Ιούνιο, 50 ευρώ Ιούλιο, Αύγουστο και 42 ευρώ Σεπτέμβρη, Οκτώβριο, Νοέμβριο.

Στο Πίνακα 13 παρουσιάζεται ο συντελεστής συχνότητας σεβιρίσματος ανά διανυκτέρευση ανά πελάτη σε πρωινό και σε bar λόγω συντηρητικών παραδοχών δεν έχει υπολογισθεί η λειτουργία μπαρ-καφετέριας προς τρίτους που έρχονται να επισκεφτούν τις εκθέσεις λαϊκής τέχνης που θα εκτίθενται στους χώρους του ξενώνα. Οι τιμές του μπαρ περιλαμβάνουν ποτά κρασιά κλπ.

Πίνακας 13: Προσφερόμενες υπηρεσίες εστίασης πελατών

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
Πρωινό	1,00	1,00	1,00	1,00	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10
Μπάρ, Καφετέρια κλπ	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20

Στον ακόλουθο πίνακα παρουσιάζονται οι μέσες τιμές, ανά σεβίρισμα πρωινού και οι τιμές ανά επίσκεψη στο μπαρ του ξενώνα. Οι τιμές είναι ανάλογες με τις τιμές που υπάρχουν και στους υπόλοιπους παραδοσιακούς ξενώνες του Κάστρου.

Πίνακας 14: Μέση τιμή διάθεσης ανά μονάδα

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	€
Πρωινό	6,0 €
Μπάρ, Καφετέρια κλπ	10,0 €

1) Έσοδα από διανυκτερεύσεις

Λαμβάνοντας υπόψη τις συνολικές διανυκτερεύσεις, όπως αυτές έχουν υπολογιστεί στην προηγούμενη παράγραφο όπου υπολογίζετε η μέση τιμή ανά κλίνη ανά διανυκτέρευση, οδηγούμαστε στο υπολογισμό των εσόδων από τις διανυκτερεύσεις, με βασική παραδοχή τις σταθερές τιμές (1^ο έτος), οι οποίες δεν επιδέχονται καμία μεταβολή και παραμένουν σταθερές σε

όλα τα έτη. Τα έσοδα από τις διανυκτερεύσεις είναι η βασική πηγή εσόδων της παρούσας επένδυσης.

Πίνακας 15: Έσοδα από διανυκτερεύσεις(ΕΥΡΩ)

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	14.700	14.896	15.092	15.288	15.484	15.680	15.876	16.072	16.268	16.464
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	3.500	3.675	3.850	4.025	4.200	4.375	4.550	4.725	4.900	5.075
ΜΑΡΤΙΟΣ	5.775	5.950	6.125	6.300	6.475	6.650	6.825	7.000	7.175	7.350
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	5.600	5.775	5.950	6.125	6.300	6.475	6.650	6.825	7.000	7.175
ΜΑΙΟΣ	8.750	8.925	9.100	9.275	9.450	9.625	9.800	9.975	10.150	10.325
ΙΟΥΝΙΟΣ	6.673	11.648	11.830	12.012	12.194	12.376	12.558	12.740	12.922	13.104
ΙΟΥΛΙΟΣ	14.000	17.661	17.871	18.081	18.291	18.501	18.711	18.921	19.131	19.341
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	14.000	17.913	18.123	18.333	18.543	18.753	18.963	19.173	19.383	19.593
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	10.500	10.675	10.850	11.025	11.200	11.375	11.550	11.725	11.900	12.075
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	7.910	8.085	8.260	8.435	8.610	8.785	8.960	9.135	9.310	9.485
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	7.000	7.175	7.350	7.525	7.700	7.875	8.050	8.225	8.400	8.575
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	15.347	15.543	15.739	15.935	16.131	16.327	16.523	16.719	16.915	17.111
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	113.755	127.921	130.140	132.359	134.578	136.797	139.016	141.235	143.454	145.673

2) Έσοδα από πρωινά

Με βάση το συντελεστή συχνότητας σεβρισίματος/πελάτη και έχοντας υπολογίσει τις συνολικές διανυκτερεύσεις, οδηγούμαστε στον υπολογισμό των μονάδων των συνολικών πωλήσεων από πρωινά , στο Πίνακα 16 και μετέπειτα στον πίνακα 17 υπολογίζουμε τα αντίστοιχα συνολικά έσοδα από τα πρωινά.

Πίνακας 16: Συνολικές πωλήσεις σε μονάδες πρωινά

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	315	319	323	328	365	370	374	379	383	388
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	84	88	92	97	111	116	120	125	129	134
ΜΑΡΤΙΟΣ	166	143	147	151	171	176	180	185	189	194
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	134	139	143	147	166	171	176	180	185	189
ΜΑΙΟΣ	210	214	218	223	249	254	259	263	268	273
ΙΟΥΝΙΟΣ	154	269	273	277	310	314	319	323	328	333
ΙΟΥΛΙΟΣ	280	353	357	362	402	407	412	416	421	426
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	280	358	362	367	408	413	417	422	426	431
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	252	256	260	265	296	300	305	310	314	319
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	190	194	198	202	227	232	237	241	246	250
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	168	172	176	181	203	208	213	217	222	226
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	329	333	337	341	380	385	389	394	399	403
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	2.562	2.839	2.889	2.940	3.289	3.344	3.400	3.455	3.511	3.566

Πίνακας 17: Συνολικά έσοδα από πρωινά(ΕΥΡΩ)

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	1.575	1.596	1.617	1.638	1.825	1.848	1.871	1.894	1.917	1.940
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	420	441	462	483	554	578	601	624	647	670
ΜΑΡΤΙΟΣ	832	714	735	756	855	878	901	924	947	970
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	672	693	714	735	832	855	878	901	924	947
ΜΑΙΟΣ	1.050	1.071	1.092	1.113	1.247	1.271	1.294	1.317	1.340	1.363
ΙΟΥΝΙΟΣ	770	1.344	1.365	1.386	1.548	1.571	1.594	1.617	1.640	1.663
ΙΟΥΛΙΟΣ	1.400	1.766	1.787	1.808	2.012	2.035	2.058	2.081	2.104	2.128
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	1.400	1.791	1.812	1.833	2.040	2.063	2.086	2.109	2.132	2.155
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	1.260	1.281	1.302	1.323	1.478	1.502	1.525	1.548	1.571	1.594
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	949	970	991	1.012	1.137	1.160	1.183	1.206	1.229	1.252
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	840	861	882	903	1.016	1.040	1.063	1.086	1.109	1.132
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	1.644	1.665	1.686	1.707	1.901	1.924	1.947	1.970	1.994	2.017
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	12.812	14.194	14.446	14.698	16.445	16.722	16.999	17.276	17.554	17.831

3) Έσοδα μπαρ-καφετέριας

Αντίστοιχα όπως και πριν με βάση τις συνολικές διανυκτερεύσεις και στηριζόμενοι στο συντελεστή συχνότητας σερβιρίσματος/πελάτη, έχουμε υπολογίσει τις μονάδες των συνολικών πωλήσεων από μπαρ- καφετερία, που διαθέτει το κατάλυμα και τα αντίστοιχα έσοδα στους πίνακες 18 και 19.

Πίνακας 18: Συνολικές πωλήσεις σε μπαρ –καφετερία

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	378	383	388	393	398	403	408	413	418	423
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	101	106	111	116	121	126	131	136	141	146
ΜΑΡΤΙΟΣ	166	171	176	181	186	192	197	202	207	212
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	161	166	171	176	181	186	192	197	202	207
ΜΑΙΟΣ	252	257	262	267	272	277	282	287	292	297
ΙΟΥΝΙΟΣ	185	323	328	333	338	343	348	353	358	363
ΙΟΥΛΙΟΣ	336	424	429	434	439	444	449	454	459	464
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	336	430	435	440	445	450	455	460	465	470
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	302	307	312	318	323	328	333	338	343	348
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	228	233	238	243	248	253	258	263	268	273
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	202	207	212	217	222	227	232	237	242	247
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	395	400	405	410	415	420	425	430	435	440
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	3.042	3.407	3.467	3.527	3.588	3.648	3.709	3.769	3.830	3.890

Πίνακας 19: Έσοδα από μπαρ καφετερία(ΕΥΡΩ)

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	3.780	3.830	3.881	3.931	3.982	4.032	4.082	4.133	4.183	4.234
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	1.008	1.058	1.109	1.159	1.210	1.260	1.310	1.361	1.411	1.462
ΜΑΡΤΙΟΣ	1.663	1.714	1.764	1.814	1.865	1.915	1.966	2.016	2.066	2.117
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	1.613	1.663	1.714	1.764	1.814	1.865	1.915	1.966	2.016	2.066
ΜΑΙΟΣ	2.520	2.570	2.621	2.671	2.722	2.772	2.822	2.873	2.923	2.974
ΙΟΥΝΙΟΣ	1.848	3.226	3.276	3.326	3.377	3.427	3.478	3.528	3.578	3.629
ΙΟΥΛΙΟΣ	3.360	4.239	4.289	4.339	4.390	4.440	4.491	4.541	4.591	4.642
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	3.360	4.299	4.350	4.400	4.450	4.501	4.551	4.602	4.652	4.702
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	3.024	3.074	3.125	3.175	3.226	3.276	3.326	3.377	3.427	3.478
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	2.278	2.328	2.379	2.429	2.480	2.530	2.580	2.631	2.681	2.732
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	2.016	2.066	2.117	2.167	2.218	2.268	2.318	2.369	2.419	2.470
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	3.946	3.997	4.047	4.098	4.148	4.198	4.249	4.299	4.350	4.400
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	30.416	34.065	34.670	35.275	35.880	36.485	37.089	37.694	38.299	38.904

4) Συνολικά προβλεπόμενα έσοδα

Με βάση όλα τα προηγούμενα κεφάλαια στον επόμενο πίνακα περιγράφονται τα συνολικά έσοδα για μια δεκαετία μετά την πραγματοποίηση της επένδυσης. Τα συνολικά έσοδα είναι τα έσοδα από τις διανυκτερεύσεις, τα πρωίνα και το μπάρ. Τα έσοδα του εστιατορίου είναι μηδενικά καθώς δεν υπάρχει ο απαιτούμενος χώρος για τη εγκατάσταση εστιατορίου στο κατάλυμα

Πίνακας 20: Συνολικά προβλεπόμενα έσοδα(ΕΥΡΩ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΙΣ	113.755	127.921	130.140	132.359	134.578	136.797	139.016	141.235	143.454	145.673
ΕΣΟΔΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ ΑΠΟ ΠΡΩΪΝΑ - ΚΑΦΕΤΕΡΙΑ -ΜΠΑΡ - ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ	43.229	48.259	49.116	49.973	52.325	53.207	54.089	54.971	55.853	56.735
ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ: (π.χ ΣΥΝΕΣΤΙΑΣΕΙΣ - ΕΝΟΙΚΙΑΣΕΙΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ - ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ & ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ ΕΣΟΔΩΝ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ	156.984	176.180	179.256	182.332	186.902	190.003	193.104	196.205	199.306	202.407

3.5.1.2 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΞΟΔΩΝ

Προκειμένου να προσδιοριστεί η άριστη οργάνωση της ξενοδοχειακής μονάδας απαιτείται να γίνει η ανάλυση των εξόδων της. Τα έξοδα αυτά συγκεντρώνουν όλες τις δραστηριότητες που βοηθούν στην ομαλή λειτουργία του ξενοδοχείου. Είναι βασικό να γίνει μια ρεαλιστική εκτίμηση των συνολικών εξόδων προκειμένου να καθοριστεί η μελλοντική βιωσιμότητα της μονάδας. Όλα τα έξοδα υπολογίστηκαν με βάση της δυναμικότητα της μονάδας και με βάση στοιχεία που λήφθηκαν από αντίστοιχες μονάδες.

Στη παράγραφο που ακολουθεί περιγράφονται τα έξοδα για την ομαλή λειτουργία της μονάδας. Αρχικά υπολογίζονται οι δαπάνες στην αγορά τροφίμων για να λειτουργεί ομαλά το μπαρ και η παροχή των πρωινών. Έγινε συσχέτιση ποιότητας- τιμής της προμήθειας των αναλώσιμων ώστε να υπολογιστούν τα έξοδα. Έπειτα υπολογίζονται τα έξοδα καθαριότητας συντήρησης, ασφάλιστρα καθώς και τα έξοδα οιακήσης που είναι απαραίτητα για τη μονάδα. Μια ακόμη υποχρέωση της επιχείρησης είναι η πληρωμή της δόσης του δάνειου. Στο τέλος υπάρχει υπολογισμός των καθαρών κερδών της επένδυσης αφού αφαιρεθούν τα συνολικά έξοδα από τα συνολικά έσοδα, και οι δόσεις του δάνειου καθώς και οι φόροι.

1) Προβλέψεις δαπανών σε τρόφιμα ποτά.

Το κόστος σε τρόφιμα ποτά είναι στοιχείο κόστους που συμμετέχει στο σύνολο εσόδων από μπαρ-καφετερία. Στο πινάκα 21 παρατίθενται το κόστος αγοράς αναλώσιμων- τροφίμων και πότων.

Πίνακας 21: Κόστος αγοράς αναλώσιμων τροφίμων & πότων

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
Πρωινό	3.203	3.548	3.611	3.674	4.111	4.181	4.250	4.319	4.388	4.458
Μπάρ, Καφετέρια κλπ	7.604	8.516	8.668	8.819	8.970	9.121	9.272	9.424	9.575	9.726
ΣΥΝΟΛΟ	10.807	12.065	12.279	12.493	13.081	13.302	13.522	13.743	13.963	14.184

2) Προβλέψεις λοιπών δαπανών λειτουργίας

Τα έξοδα αυτά υπολογίζονται με τα παρακάτω ποσοστά επί των συνολικών ακαθαρίστων εσόδων , όπως παρατίθεται στο πίνακα 22 και κάποια από αυτά είναι :

- ο καθαρισμός της μονάδας η συντήρηση της,
- η πληρωμή ασφάλειας καθώς και
- η προμήθεια τουριστικών γραφείων,

όλα αυτά είναι απαραίτητα έξοδα για την καλή λειτουργία μιας ξενοδοχειακής μονάδας

Πίνακας 22: Λοιπά έξοδα

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΞΟΔΟΥ	ΑΝΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΟΥ & ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
Έξοδα διατροφής προσωπικού	ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΜΕΡΕΣ (αριθμός)										
	χ (€ / εργαζόμενο)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (= €)	0									
Έξοδα καθαριότητας - ιματισμού	ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ Κ.Ε. (€)	602.166									
	χ (%)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (= €)	4.817	5.010	5.210	5.419	5.636	5.861	6.095	6.339	6.593	6.857
Έξοδα αναλωσίμων υπηρεσιών (πχ Κέντρο Θαλασσοθεραπείας)	Κ.Ε. ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ (€)										
	χ (%)										
	ΣΥΝΟΛΟ (= €)										
Θέρμανση	ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ Κ.Ε. (€)	602.166									
	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (= €)	4.215	4.384	4.603	4.787	4.979	5.178	5.385	5.600	5.824	6.057
Έξοδα συντηρήσεως	ΛΕΙΑ ΠΑΓΙΩΝ	594.166									
	χ (%)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (= €)	1.782	1.854	1.928	2.005	2.085	2.169	2.255	2.346	2.439	2.537
Ασφάλιστρα (ασφάλισης παγίων, & αστικής ευθύνης)	ΛΕΙΑ ΠΑΓΙΩΝ	594.166									
	χ (0,1%)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (= €)	3.565	3.708	3.856	4.010	4.171	4.337	4.511	4.691	4.879	5.074
Έξοδα διάθεσης (Προμήθειες σε τουριστικά γραφεία & διαφήμιση κλπ)	ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ Κ.Ε. (€)	602.166									
	χ (0,2%)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (= €)	3.613	3.758	3.908	4.064	4.227	4.396	4.572	4.754	4.945	5.142
Έξοδα Διοίκησης (Γενικά έξοδα λειτουργίας κλπ)	ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ Κ.Ε. (€)	602.166									
	χ (0,3%)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (= €)	2.409	2.505	2.605	2.709	2.818	2.931	3.048	3.170	3.296	3.428
ΣΥΝΟΛΟ		20.402	21.218	22.110	22.995	23.914	24.871	25.866	26.901	27.977	29.096

1) Προβλέψεις τόκων δάνειων

Στο ακόλουθο πίνακα 23 περιγράφεται ο Δανεισμός ο οποίος κρίθηκε αναγκαίος για τη διασφάλιση του χρηματοδοτικού σχήματος επένδυσης. Πραγματοποιείται ανάλυση των δόσεων του δάνειου καθώς και υπολογισμός του σταθερού ετήσιου χρεολυσίου.

Πίνακας 23: Ανάλυση προβλεπόμενων δόσεων δανείου επένδυσης

ΥΨΟΣ ΔΑΝΕΙΟΥ	102.368 €
ΕΠΙΤΟΚΙΟ	8,00%
ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΔΑΝΕΙΟΥ	10,0
ΤΡΟΠΟΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ(αριθμός δόσεων ανά έτος)	1
ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΧΑΡΙΤΟΣ	0
ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΟΚΩΝ ΠΕΡ. ΧΑΡΙΤΟΣ	
ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΤΟΚΩΝ ΠΕΡ. ΧΑΡΙΤΟΣ	
ΥΨΟΣ ΤΟΚΟΧΡΕΟΥΤΙΚΗΣ ΔΟΣΗΣ	15.256 €

Α/Α ΔΟΣΗΣ ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗΣ	ΤΟΚΟΣ	ΧΡΕΟΥΛΥΣΙΟ	ΤΟΚΟΧΡΕΟΥΛΥΣΙΟ	ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ
ΔΑΝΕΙΟ ΜΕ ΚΕΦΑΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΚΩΝ ΠΕΡΙΟΔΟΥ ΧΑΡΙΤΟΣ				102.368
1η Δόση	8.189	7.066	15.256	95.302
2η Δόση	7.624	7.632	15.256	87.670
3η Δόση	7.014	8.242	15.256	79.428
4η Δόση	6.354	8.902	15.256	70.526
5η Δόση	5.642	9.614	15.256	60.912
6η Δόση	4.873	10.383	15.256	50.529
7η Δόση	4.042	11.214	15.256	39.316
8η Δόση	3.145	12.111	15.256	27.205
9η Δόση	2.176	13.079	15.256	14.126
10η Δόση	1.130	14.126	15.256	0

2) Προβλέψεις αποσβέσεων.

Στον πίνακα παρατίθενται ο υπολογισμός των αποσβέσεων σύμφωνα με τους ισχύοντες συντελεστές αποσβέσεων (Π.Δ. 299/2003), όπου δίδεται η δυνατότητα επιλογής ανώτερου και κατώτερου συντελεστή, αλλά σε σταθερή βάση για την επόμενη 10ετία. Συγκεκριμένα

χρησιμοποιήθηκαν συντελεστές 8% για τα κτιριακά , 15% για το μηχανολογικό εξοπλισμό 8% για έργα υποδομής και 15% για μηχανολογικό εξοπλισμό.

Πίνακας 24: Ετήσια απόσβεση (Ευρώ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ	ΑΞΙΑ ΠΡΟΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΚΤΙΡΙΑΚΑ	8%	188.910	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113
ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	15%	26.179	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927
ΜΕΤ & ΕΓΚ. ΜΗΧ/ΤΩΝ												
ΕΙΔΙΚΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ												
ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ												
ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ	20%											
ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΧΩΡΟΥ	8%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ΕΡΓΑ ΥΠΟΔΟΜΗΣ	8%	3.760	301	301	301	301	301	30	301	301	301	301
ΑΓΟΡΑ ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑΣ												
ΑΥΛΕΣ ΠΑΓΙΟΠΟΙΟΥΜΕΝΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ (ΜΕΛΕΤΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΜΜΕ)												
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	15%	64.169	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625
ΣΥΝΟΛΟ		283.018	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966

Έχει αφαιρεθεί το ποσοστό επιχορήγησης 53%

3) Προβλεπόμενος Λογαριασμός εκμετάλλευσης και Αποτελεσμάτων- χρήσεως

Η παρουσίαση των προβλεπόμενων αποτελεσμάτων, γίνεται στο παρακάτω πίνακα ο οποίος αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της ανάλυσης οικονομικών δεδομένων που ακολουθεί, και κάνοντας τους απαραίτητους υπολογισμούς οδηγεί στο καθαρό αποτέλεσμα. (Διευκρινίζεται ότι η ανάπτυξη του υποδείγματος των Οικονομικών δεδομένων, είναι συνδεδεμένο με την ανάλυση των προβλεπόμενων εσόδων και εξόδων που αναφέρθηκαν στα προηγούμενα κεφάλαια και στηρίζεται στη παραμετροποίηση των Πινάκων του Excel.)

Πίνακας 25: Ανάλυση εσόδων κόστους και δαπανών

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ	6ο ΕΤΟΣ	7ο ΕΤΟΣ	8ο ΕΤΟΣ	9ο ΕΤΟΣ	10ο ΕΤΟΣ
ΕΣΟΔΑ										
Κυκλος εργασιών	156.984	176.180	179.256	182.332	186.902	190.003	193.104	196.205	199.306	202.407
Δαπάνες προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Έξοδα αγοράς - παρασκευής - τροφίμων - ποτών	10.807	12.065	12.279	12.493	13.081	13.302	13.522	13.743	13.963	14.184
Έξοδα διατροφής προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Έξοδα καθαριότητας - ψατισμού	4.817	5.010	5.210	5.419	5.636	5.861	6.095	6.339	6.593	6.857
Έξοδα αναλωσίμων υπηρεσιών spa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Θέρμανση	4.215	4.384	4.603	4.787	4.979	5.178	5.385	5.600	5.824	6.057
Ετήσιο κόστος συντήρησης παγίων	1.782	1.854	1.928	2.005	2.085	2.169	2.255	2.346	2.439	2.537
Ασφάλιστρα (ασφάλισης παγίων, & αστικής ευθύνης)	3.565	3.708	3.856	4.010	4.171	4.337	4.511	4.691	4.879	5.074
Έξοδα διάθεσης (Προμήθειες σε τουριστικά γραφεία & διαφήμιση κλπ)	3.613	3.758	3.908	4.064	4.227	4.396	4.572	4.754	4.945	5.142
Έξοδα Διοίκησης (Γενικά έξοδα λειτουργίας κλπ)	2.409	2.505	2.605	2.709	2.818	2.931	3.048	3.170	3.296	3.428
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ	31.209	33.283	34.389	35.488	36.996	38.173	39.388	40.643	41.940	43.279
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ										
ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ (α+β)	125.775	142.898	144.867	146.844	149.907	151.831	153.716	155.562	157.367	159.128
Μείον :										
-τόκοι κατασκευαστ. περιόδου										
-τόκοι μακρ/μου δανείου νέας επενδύσεως	8.189	7.624	7.014	6.354	5.642	4.873	4.042	3.145	2.176	1.130
-τόκοι παλαιών δανείων										
-τόκοι κεφαλαίου κίνησης										
- Δόσεις leasing										
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ	117.585	135.273	137.853	140.490	144.265	146.958	149.674	152.417	155.190	157.998
Αποσβέσεις (συνολικές)	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	88.620	106.308	108.887	111.524	115.299	117.992	120.708	123.451	126.224	129.032
Μείον : φόρος εισοδήματος	22.155	26.577	27.222	27.881	28.825	29.498	30.177	30.863	31.556	32.258
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	66.465	79.731	81.665	83.643	86.474	88.494	90.531	92.588	94.668	96.774

3.6.1 ΣΕΝΑΡΙΟ ΑΠΑΙΣΙΟΛΟΞΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

Στο ακόλουθο σενάριο παρατίθεται το μικρότερο ποσοστό πληρότητας που υπάρχει στα καταλύματα Β τάξης στην περιοχή του Κάστρου Ιωαννίνων. Η ξενοδοχειακή μονάδα στηρίζεται στις ίδιες προϋποθέσεις όπως και στο αναμενόμενο σενάριο

- Συνεχή ανοδική πορεία των αφίξεων στο Νομό Ιωαννίνων
- Την έλλειψη κλινών
- Το παραδοσιακό χαρακτήρα της μονάδας
- Τη τοποθεσία της
- Τη σχέση ποιότητας – τιμής
- Τη διαφήμιση
- και λαμβάνοντας υπόψη τις χαμηλότερες πληρότητες σε αντίστοιχες μονάδες της περιοχής.

Λόγο του πρώτου έτους λειτουργίας και τις πιθανής μη αναγνωσιμότητας της κατά το πρώτο χρόνο διαμορφώσαμε τις χαμηλότερες πληρότητες που μπορεί να υπάρξουν σύμφωνα με στοιχεία αντίστοιχων μονάδων της περιοχής. Αυτό βεβαία είναι κάτι που η επενδυτής θα φροντίσουν να διορθώσουν μέσω της διαφήμισης και της καλής ποιότητας παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών, γι αυτό παρατηρούμε στο πίνακα τη σταδιακή ανοδική πορεία των πληροτήτων, με σκοπό να κερδίσουν την εμπιστοσύνη του κοινού. Επιπλέον το στοιχείο εκείνο που βοηθάει σημαντικά είναι η έλλειψη κλινών στο νομό η οποία καθορίζει σε όλα τα σενάρια και ιδιαίτερα στο απαισιόδοξο αξιοπρεπείς πληρότητες από το πρώτο χρόνο λειτουργίας.

Πίνακας 26: Ποσοστό μέσης πληρότητας ανά έτος και μηνά

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	60,0%	61,0%	62,0%	63,0%	64,0%	65,0%	66,0%	67,0%	68,0%	69,0%
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	19,0%	20,0%	21,0%	22,0%	23,0%	24,0%	25,0%	26,0%	27,0%	28,0%
ΜΑΡΤΙΟΣ	33,0%	34,0%	35,0%	36,0%	37,0%	38,0%	39,0%	40,0%	41,0%	42,0%
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	32,0%	33,0%	34,0%	35,0%	36,0%	37,0%	38,0%	39,0%	40,0%	41,0%
ΜΑΙΟΣ	40,0%	41,0%	42,0%	43,0%	44,0%	45,0%	46,0%	47,0%	48,0%	49,0%
ΙΟΥΝΙΟΣ	55,0%	56,0%	57,0%	58,0%	59,0%	60,0%	61,0%	62,0%	63,0%	64,0%
ΙΟΥΛΙΟΣ	74,0%	75,0%	76,0%	77,0%	78,0%	79,0%	80,0%	81,0%	82,0%	83,0%
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	74,0%	75,0%	76,0%	77,0%	78,0%	79,0%	80,0%	81,0%	82,0%	83,0%
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	50,0%	51,0%	52,0%	53,0%	54,0%	55,0%	56,0%	57,0%	58,0%	59,0%
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	35,0%	36,0%	37,0%	38,0%	39,0%	40,0%	41,0%	42,0%	43,0%	44,0%
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	33,0%	34,0%	35,0%	36,0%	37,0%	38,0%	39,0%	40,0%	41,0%	42,0%
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	59,5%	60,5%	61,5%	62,5%	63,5%	64,5%	65,5%	66,5%	67,5%	68,5%

Με βάση των παραπάνω πίνακα, στο επόμενο βήμα θα υπολογίσουμε τα ποσοστά μέσης πληρότητας σε ημέρες πλήρους λειτουργίας, πολλαπλασιάζοντας με τις μέρες που έχει ο εκάστοτε μηνάς

Πίνακας 27: Πληρότητα σε ημέρες πλήρους λειτουργίας

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	18	18	19	19	19	20	20	20	20	21
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	6	6	6	7	7	7	8	8	8	8
ΜΑΡΤΙΟΣ	10	10	11	11	11	11	12	12	12	13
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	10	10	10	11	11	11	11	12	12	12
ΜΑΙΟΣ	12	12	13	13	13	14	14	14	14	15
ΙΟΥΝΙΟΣ	11	17	17	17	18	18	18	19	19	19
ΙΟΥΛΙΟΣ	20	23	23	23	23	24	24	24	25	25
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	20	23	23	23	23	24	24	24	25	25
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	15	15	16	16	16	17	17	17	17	18
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	11	11	11	11	12	12	12	13	13	13
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	10	10	11	11	11	11	12	12	12	13
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	18	18	18	19	19	19	20	20	20	21
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	159	173	177	180	184	187	191	195	198	202

Οι διανυκτερεύσεις υπολογίζονται ως το γινόμενο των ημερών πλήρους λειτουργίας επί το συνολικό αριθμό κλινών η αλλιώς δυναμικότητα της μονάδας 14 κλίνες όπως αναγράφεται στο πινάκα που ακολουθεί

Πίνακας 28: Αριθμός διανυκτερεύσεων ανά έτος

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	252	256	260	265	269	273	277	281	286	290
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	80	84	88	92	97	101	105	109	113	118
ΜΑΡΤΙΟΣ	139	143	147	151	155	160	164	168	172	176
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	134	139	143	147	151	155	160	164	168	172
ΜΑΙΟΣ	168	172	176	181	185	189	193	197	202	206
ΙΟΥΝΙΟΣ	154	235	239	244	248	252	256	260	265	269
ΙΟΥΛΙΟΣ	280	315	319	323	328	332	336	340	344	349
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	280	315	319	323	328	332	336	340	344	349
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	210	214	218	223	227	231	235	239	244	248
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	147	151	155	160	164	168	172	176	181	185
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	139	143	147	151	155	160	164	168	172	176
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	250	254	258	263	267	271	275	279	284	288
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	2.232	2.421	2.472	2.522	2.573	2.623	2.673	2.724	2.774	2.825

Η τιμή ανά κλίνη περιλαμβάνει το καθαρό έσοδο μόνο από διανυκτέρευση χωρίς πρωινό, δείπνο κλπ. Στον πίνακα 29 έχει υπολογιστεί η τιμή των κλινών ανά μήνα και κατηγορία δωματίου

Πίνακας 29: Τιμή ανά κλίνη ανά διανυκτέρευση

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΔΙΚΛΙΝΑ	ΤΡΙΚΛΙΝΑ	ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΑ
ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΩΜΑΤΙΩΝ	2	2	1
ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΛΙΝΩΝ	4	6	4
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	50,00 €	40,00 €	50,00 €
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΜΑΡΤΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΜΑΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΙΟΥΝΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	50,00 €
ΙΟΥΛΙΟΣ	55,00 €	45,00 €	50,00 €
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	55,00 €	45,00 €	50,00 €
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	50,00 €	40,00 €	50,00 €

3.6.1.1 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΣΟΔΩΝ

Προκειμένου να προχωρήσουμε στις προβλέψεις εσόδων της επιχείρησης, θα πρέπει πρώτα να ορίσουμε τους δείκτες οι οποίοι είναι σημαντικοί και κρίσιμοι για τον υπολογισμό.

Οι προβλέψεις για τα έσοδα της επιχείρησης στηρίζονται πάνω στις προβλέψεις για τα ποσοστά πληρότητας της ξενοδοχειακής μονάδας για την επόμενη δεκαετία, στον αριθμό των διανυκτερεύσεων και στο μέσο έσοδο ανά διανυκτέρευση. Η ξενοδοχειακή μονάδα θα λειτουργεί όλο το χρόνο και τα έσοδα της θα προκύπτουν από τις διανυκτερεύσεις, τα πρωινά και το μπαρ-καφετέρια που διαθέτει. Η τιμολόγηση όλων των υπηρεσιών που θα προσφέρει η επιχείρηση πραγματοποιήθηκε με βάση τους κανόνες της αγοράς, το νομοθετικό πλαίσιο και τις τιμές των ανταγωνιστικών μονάδων της περιοχής.

Όπως αναφέρθηκε η επιχείρηση θα φροντίζει άμεσα για την εξασφάλιση των οφειλών από τους πελάτες, με προκαταβολή του μεγαλύτερου ποσού των οφειλών τους, θα φροντίσει να παρέχει όλα τα προϊόντα που προσφέρει μια αντίστοιχη μονάδα στους πελάτες. Όλες οι πρώτες ύλες όσον αφορά τα πρωινά και το μπαρ-καφετέρια θα προέρχονται από γνωστούς τοπικούς παραγωγούς που διακρίνονται για την υψηλή ποιότητα. Θα υπάρχουν πακέτα προσφοράς σε συνεργασία με τα tour operators, (πχ διαμονή και πρωινό) Για την επιχείρηση και τις παροχές που θα προσφέρει ακολουθείτε μια συσχέτιση μεταξύ της επιθυμητής τιμής και του κόστους των προμηθείας και παρασκευής των αγαθών, μια ικανή στρατηγική διαφήμισης που θα καλύπτει την πλευρά της προώθησης των πωλήσεων. Οι τιμές διαμορφώθηκαν ανάλογα με τις τιμές που επικρατούν σε όμοια καταλύματα της περιοχής και είναι αρκετά συντηρητικές για τη ποιότητα που θα προσφέρεται.

Για το προσδιορισμό των εσόδων από τις διανυκτερεύσεις παραδεχόμαστε ότι το μέσο έσοδο ανά διανυκτέρευση ανέρχεται σε 47 ευρώ για το μήνα Ιανουάριο, 42 ευρώ για Φεβρουάριο, Μάρτιο, Απρίλιο ,Μάιο, 43 ευρώ για τον Ιούνιο, 50 ευρώ Ιούλιο, Αύγουστο και 42 ευρώ Σεπτέμβρη, Οκτώβριο, Νοέμβρη.

Στο Πίνακα 30 παρουσιάζεται ο συντελεστής συχνότητας σερβιρίσματος ανά διανυκτέρευση ανά πελάτη σε πρωινά και σε bar λόγω συντηρητικών παραδοχών δεν έχει υπολογισθεί η λειτουργία μπαρ-καφετέριας προς τρίτους που έρχονται να επισκεφτούν τις εκθέσεις λαϊκής τέχνης που θα εκτίθενται στους χώρους του ξενώνα. Οι τιμές του μπαρ περιλαμβάνουν ποτά κρασιά κλπ

Πίνακας 30: Προσφερόμενες υπηρεσίες εστίασης πελατών

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ
Πρωινό	1,00	1,00	1,00	1,00	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10
Μπάρ, Καφετέρια κλπ	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20

Στον ακόλουθο πίνακα παρουσιάζονται οι μέσες τιμές, ανά σερβίρισμα πρωινού και οι τιμές ανά επίσκεψη στο μπαρ του ξενώνα. Οι τιμές είναι ανάλογες με τις τιμές που υπάρχουν και στους υπόλοιπους παραδοσιακούς ξενώνες του Κάστρου.

Πίνακας 31 :Μέση τιμή διάθεσης ανά μονάδα

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	€
Πρωινό	6,0 €
Μπάρ, Καφετέρια κλπ	10,0 €

1) Έσοδα από διανυκτερεύσεις

Λαμβάνοντας υπόψη τις συνολικές διανυκτερεύσεις, όπως αυτές έχουν υπολογιστεί στην προηγούμενη παράγραφο όπου υπολογίζετε η μέση τιμή ανά κλίνη ανά διανυκτέρευση, οδηγούμαστε στο υπολογισμό των εσόδων από τις διανυκτερεύσεις ,βασική παραδοχή τις σταθερές τιμές(1^ο έτος) , οι οποίες δεν επιδέχονται καμία μεταβολή και παραμένουν σταθερές σε όλους τους μήνες της τουριστικής περιόδου.

Πίνακας 32: Έσοδα από διανυκτερεύσεις

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	11.760	11.956	12.152	12.348	12.544	12.740	12.936	13.132	13.328	13.524
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	3.325	3.500	3.675	3.850	4.025	4.200	4.375	4.550	4.725	4.900
ΜΑΡΤΙΟΣ	5.775	5.950	6.125	6.300	6.475	6.650	6.825	7.000	7.175	7.350
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	5.600	5.775	5.950	6.125	6.300	6.475	6.650	6.825	7.000	7.175
ΜΑΙΟΣ	7.000	7.175	7.350	7.525	7.700	7.875	8.050	8.225	8.400	8.575
ΙΟΥΝΙΟΣ	6.673	10.192	10.374	10.556	10.738	10.920	11.102	11.284	11.466	11.648
ΙΟΥΛΙΟΣ	14.000	15.750	15.960	16.170	16.380	16.590	16.800	17.010	17.220	17.430
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	14.000	15.750	15.960	16.170	16.380	16.590	16.800	17.010	17.220	17.430
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	8.750	8.925	9.100	9.275	9.450	9.625	9.800	9.975	10.150	10.325
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	6.125	6.300	6.475	6.650	6.825	7.000	7.175	7.350	7.525	7.700
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	5.775	5.950	6.125	6.300	6.475	6.650	6.825	7.000	7.175	7.350
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	11.662	11.858	12.054	12.250	12.446	12.642	12.838	13.034	13.230	13.426
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	100.445	109.081	111.300	113.519	115.738	117.957	120.176	122.395	124.614	126.833

2) Έσοδα από πρωινά

Με βάση το συντελεστή συχνότητας σεβριρίσματος/πελάτη και έχοντας υπολογίσει τις συνολικές διανυκτερεύσεις, οδηγούμαστε στον υπολογισμό των μονάδων των συνολικών πωλήσεων από πρωινά στο Πίνακα 33 και μετέπειτα στον πίνακα υπολογίζουμε τα αντίστοιχα συνολικά έσοδα.

Πίνακας 33: Συνολικές πωλήσεις σε μονάδες πρωινά

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	252	256	260	265	296	300	305	310	314	319
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	80	84	88	92	106	111	116	120	125	129
ΜΑΡΤΙΟΣ	166	143	147	151	171	176	180	185	189	194
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	134	139	143	147	166	171	176	180	185	189
ΜΑΙΟΣ	168	172	176	181	203	208	213	217	222	226
ΙΟΥΝΙΟΣ	154	235	239	244	273	277	282	286	291	296
ΙΟΥΛΙΟΣ	280	315	319	323	360	365	370	374	379	383
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	280	315	319	323	360	365	370	374	379	383
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	210	214	218	223	249	254	259	263	268	273
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	147	151	155	160	180	185	189	194	199	203
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	139	143	147	151	171	176	180	185	189	194
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	250	254	258	263	293	298	303	307	312	316
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	2.260	2.421	2.472	2.522	2.830	2.885	2.941	2.996	3.052	3.107

Πίνακας 34: Συνολικά έσοδα από πρωινά

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	1.260	1.281	1.302	1.323	1.478	1.502	1.525	1.548	1.571	1.594
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	399	420	441	462	531	554	578	601	624	647
ΜΑΡΤΙΟΣ	832	714	735	756	855	878	901	924	947	970
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	672	693	714	735	832	855	878	901	924	947
ΜΑΙΟΣ	840	861	882	903	1.016	1.040	1.063	1.086	1.109	1.132
ΙΟΥΝΙΟΣ	770	1.176	1.197	1.218	1.363	1.386	1.409	1.432	1.455	1.478
ΙΟΥΛΙΟΣ	1.400	1.575	1.596	1.617	1.802	1.825	1.848	1.871	1.894	1.917
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	1.400	1.575	1.596	1.617	1.802	1.825	1.848	1.871	1.894	1.917
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	1.050	1.071	1.092	1.113	1.247	1.271	1.294	1.317	1.340	1.363
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	735	756	777	798	901	924	947	970	993	1.016
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	693	714	735	756	855	878	901	924	947	970
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	1.250	1.271	1.292	1.313	1.467	1.490	1.513	1.536	1.559	1.582
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	11.300	12.107	12.359	12.611	14.149	14.426	14.703	14.980	15.258	15.535

3) Έσοδα μπαρ-καφετέριας

Αντίστοιχα όπως και πριν με βάση τις συνολικές διανυκτερεύσεις και στηριζόμενοι στο συντελεστή συχνότητας σερβιρίσματος/πελάτη, έχουμε υπολογίσει τις μονάδες των συνολικών πωλήσεων από μπαρ- καφετερία, και τα αντίστοιχα έσοδα στους πίνακες 35 και 36.

Πίνακας 35: Συνολικές πωλήσεις σε μονάδες Μπαρ-Καφετερία

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	302	307	312	318	323	328	333	338	343	348
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	96	101	106	111	116	121	126	131	136	141
ΜΑΡΤΙΟΣ	166	171	176	181	186	192	197	202	207	212
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	161	166	171	176	181	186	192	197	202	207
ΜΑΙΟΣ	202	207	212	217	222	227	232	237	242	247
ΙΟΥΝΙΟΣ	185	282	287	292	297	302	307	312	318	323
ΙΟΥΛΙΟΣ	336	378	383	388	393	398	403	408	413	418
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	336	378	383	388	393	398	403	408	413	418
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	252	257	262	267	272	277	282	287	292	297
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	176	181	186	192	197	202	207	212	217	222
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	166	171	176	181	186	192	197	202	207	212
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	300	305	310	315	320	325	330	335	340	345
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	2.679	2.906	2.966	3.027	3.087	3.147	3.208	3.268	3.329	3.389

Πίνακας 36: Έσοδα από μπάρ καφετερία

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	3.024	3.074	3.125	3.175	3.226	3.276	3.326	3.377	3.427	3.478
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	958	1.008	1.058	1.109	1.159	1.210	1.260	1.310	1.361	1.411
ΜΑΡΤΙΟΣ	1.663	1.714	1.764	1.814	1.865	1.915	1.966	2.016	2.066	2.117
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	1.613	1.663	1.714	1.764	1.814	1.865	1.915	1.966	2.016	2.066
ΜΑΙΟΣ	2.016	2.066	2.117	2.167	2.218	2.268	2.318	2.369	2.419	2.470
ΙΟΥΝΙΟΣ	1.848	2.822	2.873	2.923	2.974	3.024	3.074	3.125	3.175	3.226
ΙΟΥΛΙΟΣ	3.360	3.780	3.830	3.881	3.931	3.982	4.032	4.082	4.133	4.183
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	3.360	3.780	3.830	3.881	3.931	3.982	4.032	4.082	4.133	4.183
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	2.520	2.570	2.621	2.671	2.722	2.772	2.822	2.873	2.923	2.974
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	1.764	1.814	1.865	1.915	1.966	2.016	2.066	2.117	2.167	2.218
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	1.663	1.714	1.764	1.814	1.865	1.915	1.966	2.016	2.066	2.117
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	2.999	3.049	3.100	3.150	3.200	3.251	3.301	3.352	3.402	3.452
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	26.788	29.056	29.660	30.265	30.870	31.475	32.080	32.684	33.289	33.894

4) Συνολικά προβλεπόμενα έσοδα

Με βάση όλα τα προηγούμενα κεφάλαια στον επόμενο πίνακα περιγράφονται τα συνολικά έσοδα για μια δεκαετία μετά την πραγματοποίηση της επένδυσης. Τα συνολικά έσοδα είναι τα έσοδα από τις διανυκτερεύσεις, τα πρωϊνά και το μπάρ . Τα έσοδα του εστιατορίου είναι μηδενικά καθώς δεν υπάρχει ο απαιτούμενος χώρος για τη εγκατάσταση εστιατορίου στο κατάλυμα

Πίνακας 37: Συνολικά προβλεπόμενα έσοδα

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΙΣ	100.445	109.081	111.300	113.519	115.738	117.957	120.176	122.395	124.614	126.833
ΕΣΟΔΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ ΑΠΟ ΠΡΩΪΝΑ - ΚΑΦΕΤΕΡΙΑ - ΜΠΑΡ - ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ	38.088	41.162	42.019	42.876	45.019	45.901	46.783	47.665	48.547	49.429
ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ: (π.χ ΣΥΝΕΣΤΙΑΣΕΙΣ - ΕΝΟΙΚΙΑΣΕΙΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ - ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ & ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ ΕΣΟΔΩΝ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ	138.533	150.243	153.319	156.395	160.757	163.858	166.959	170.060	173.161	176.262

3.6.1.2 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΞΟΔΩΝ

Προκειμένου να προσδιοριστεί η άριστη οργάνωση της ξενοδοχειακής μονάδας απαιτείται να γίνει η ανάλυση των εξόδων της. Τα έξοδα αυτά συγκεντρώνουν όλες τις δραστηριότητες που βοηθούν στην ομαλή λειτουργία του ξενοδοχείου. Είναι βασικό να γίνει μια ρεαλιστική εκτίμηση των συνολικών εξόδων προκειμένου να καθοριστεί η μελλοντική βιωσιμότητα της μονάδας. Όλα τα έξοδα υπολογίστηκαν με βάση της δυναμικότητα της μονάδας και με βάση στοιχεία που λήφθηκαν από αντίστοιχες μονάδες.

Στη παράγραφο που ακολουθεί περιγράφονται τα έξοδα για την ομαλή λειτουργία της μονάδας. Αρχικά υπολογίζονται οι δαπάνες στην αγορά τροφίμων για να λειτουργεί ομαλά το μπαρ και η παροχή των πρωινών. Έγινε συσχέτιση ποιότητας- τιμής της προμήθειας των αναλώσιμων ώστε να υπολογιστούν τα έξοδα. Έπειτα υπολογίζονται τα έξοδα καθαριότητας συντήρησης, ασφάλιστρα καθώς και τα έξοδα οιάκισης που είναι απαραίτητα για τη μονάδα. Μια ακόμη υποχρέωση της επιχείρησης είναι η πληρωμή της δόσης του δάνειου. Στο τέλος υπάρχει υπολογισμός των καθαρών κερδών της επένδυσης αφού αφαιρεθούν τα συνολικά έξοδα από τα συνολικά έσοδα, και οι δόσεις του δάνειου καθώς και οι φόροι.

1) Προβλέψεις Δαπανών σε τρόφιμα-ποτά

Το κόστος σε τρόφιμα ποτά συμμετέχει στο σύνολο εσόδων από μπαρ-καφετερία. Στο πινάκα παρατίθενται το κόστος αγοράς αναλώσιμων- τροφίμων και πότων.

Πίνακας 38: Κόστος αγοράς αναλώσιμων τροφίμων & πότων.

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
Πρωινό	2.825	3.027	3.090	3.153	3.537	3.606	3.676	3.745	3.814	3.884
Μπάρ, Καφετερία κλπ	6.697	7.264	7.415	7.566	7.718	7.869	8.020	8.171	8.322	8.474
ΣΥΝΟΛΟ	9.522	10.291	10.505	10.719	11.255	11.475	11.696	11.916	12.137	12.357

2) Προβλέψεις λοιπών δαπανών λειτουργιάς

Τα έξοδα αυτά υπολογίζονται με τα παρακάτω ποσοστά επί των συνολικών ακαθαρίστων εσόδων , όπως παρατίθεται στο πίνακα 39 και κάποια από αυτά είναι ο καθαρισμός της μονάδας η συντήρηση της, η πληρωμή ασφάλειας καθώς και η προμήθεια τουριστικών γραφείων, όλα αυτά είναι απαραίτητα έξοδα για την καλή λειτουργία μιας ξενοδοχειακής μονάδας

Πίνακας 39: Λοιπά έξοδα

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΞΟΔΟΥ	ΑΝΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΟΥ & ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
Έξοδα διατροφής προσωπικού	ΑΝΘΡΩΠΟΗΜΕ ΡΕΣ (αριθμός)										
	χ (€ / εργαζόμενο)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)	0									
Έξοδα καθαριότητας - ψατισμού	ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ Κ.Ε. (€)	602.16 6									
	χ (%)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)	4.817	5.010	5.210	5.419	5.636	5.861	6.095	6.339	6.593	6.857
Έξοδα αναλωσίμων υπηρεσιών (πχ Κέντρο Θαλασσοθεραπ είας)	Κ.Ε. ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗ ΤΑΣ (€)										
	χ (%)										
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)										
Θέρμανση	ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ Κ.Ε. (€)	602.16 6									
	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)	4.215	4.384	4.603	4.787	4.979	5.178	5.385	5.600	5.824	6.057
Έξοδα συντηρήσεως	ΑΞΙΑ ΠΑΓΙΩΝ	594.16 6									
	χ (%)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)	1.782	1.854	1.928	2.005	2.085	2.169	2.255	2.346	2.439	2.537
Ασφάλιστρα (ασφάλισης παγίων, & αστικής ευθύνης)	ΑΞΙΑ ΠΑΓΙΩΝ	594.16 6									
	χ (0,1%)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)	3.565	3.708	3.856	4.010	4.171	4.337	4.511	4.691	4.879	5.074
Έξοδα διάθεσης (Προμήθειες σε τουριστικά γραφεία & διαφήμιση κλπ)	ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ Κ.Ε. (€)	602.16 6									
	χ (0,2%)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)	3.613	3.758	3.908	4.064	4.227	4.396	4.572	4.754	4.945	5.142
Έξοδα Διοίκησης (Γενικά έξοδα λειτουργίας κλπ)	ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ Κ.Ε. (€)	602.16 6									
	χ (0,3%)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)	2.409	2.505	2.605	2.709	2.818	2.931	3.048	3.170	3.296	3.428
ΣΥΝΟΛΟ		20.402	21.218	22.110	22.995	23.914	24.871	25.866	26.901	27.977	29.096

3) .Προβλέψεις τόκων δάνειων

Στο ακόλουθο πίνακα περιγράφεται ο Δανεισμός ο οποίος κρίθηκε αναγκαίος για τη διασφάλιση του χρηματοδοτικού σχήματος της επένδυσης. Πραγματοποιείται ανάλυση των δόσεων του δάνειου καθώς και υπολογισμός του σταθερού ετήσιου χρεολυσίου.

Πίνακας 40: Ανάλυση προβλεπόμενων δόσεων δανείου επένδυσης

ΥΨΟΣ ΔΑΝΕΙΟΥ	102.368 €
ΕΠΙΤΟΚΙΟ	8,00%
ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΔΑΝΕΙΟΥ	10,0
ΤΡΟΠΟΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ(αριθμός δόσεων ανά έτος)	1
ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΧΑΡΙΤΟΣ	0
ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΟΚΩΝ ΠΕΡ. ΧΑΡΙΤΟΣ	
ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΤΟΚΩΝ ΠΕΡ. ΧΑΡΙΤΟΣ	
ΥΨΟΣ ΤΟΚΟΧΡΕΟΛΥΤΙΚΗΣ ΔΟΣΗΣ	15.256 €

Α/Α ΔΟΣΗΣ ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗΣ	ΤΟΚΟΣ	ΧΡΕΟΛΥΣΙΟ	ΤΟΚΟΧΡΕΟΛΥΣΙΟ	ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ
ΔΑΝΕΙΟ ΜΕ ΚΕΦΑΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΚΩΝ ΠΕΡΙΟΔΟΥ ΧΑΡΙΤΟΣ				102.368
1η Δόση	8.189	7.066	15.256	95.302
2η Δόση	7.624	7.632	15.256	87.670
3η Δόση	7.014	8.242	15.256	79.428
4η Δόση	6.354	8.902	15.256	70.526
5η Δόση	5.642	9.614	15.256	60.912
6η Δόση	4.873	10.383	15.256	50.529
7η Δόση	4.042	11.214	15.256	39.316
8η Δόση	3.145	12.111	15.256	27.205
9η Δόση	2.176	13.079	15.256	14.126
10η Δόση	1.130	14.126	15.256	0

4) Προβλέψεις αποσβέσεων.

Στον πίνακα παρατίθενται ο υπολογισμός των αποσβέσεων σύμφωνα με τους ισχύοντες συντελεστές αποσβέσεων (Π.Δ. 299/2003), όπου δίδεται η δυνατότητα επιλογής ανώτερου και κατώτερου συντελεστή, αλλά σε σταθερή βάση για την επόμενη 10ετία. Συγκεκριμένα

χρησιμοποιήθηκαν συντελεστές 8% για τα κτιριακά , 15% για το μηχανολογικό εξοπλισμό 8% για έργα υποδομής και 15% για μηχανολογικό εξοπλισμό.

Πίνακας 41: Ετήσια απόσβεση

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ	ΑΞΙΑ ΠΡΟΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΚΤΙΡΙΑΚΑ	8%	188.910	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113
ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	15%	26.179	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927
ΜΕΤ & ΕΓΚ. ΜΗΧ/ΤΩΝ												
ΕΙΔΙΚΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ												
ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ												
ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ	20%											
ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΧΩΡΟΥ	8%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ΕΡΓΑ ΥΠΟΔΟΜΗΣ	8%	3.760	301	301	301	301	301	30	301	301	301	301
ΑΓΟΡΑ ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑΣ												
ΑΥΛΕΣ ΠΑΓΙΟΠΟΙΟΥΜΕΝΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ (ΜΕΛΕΤΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΜΜΕ)												
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	15%	64.169	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625
ΣΥΝΟΛΟ		283.018	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966

5) Προβλεπόμενος Λογαριασμός εκμετάλλευσης και Αποτελεσμάτων- χρήσεως

Η παρουσίαση των προβλεπόμενων αποτελεσμάτων, γίνεται στο παρακάτω πίνακα ο οποίος αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της ανάλυσης οικονομικών δεδομένων που ακολουθεί.

Πίνακας 42: Ανάλυση εσόδων-κόστους δαπανών

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ	6ο ΕΤΟΣ	7ο ΕΤΟΣ	8ο ΕΤΟΣ	9ο ΕΤΟΣ	10ο ΕΤΟΣ
ΕΣΟΔΑ										
Κυκλος εργασιών	138.533	150.243	153.319	156.395	160.757	163.858	166.959	170.060	173.161	176.262
Δαπάνες προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Έξοδα αγοράς - παρασκευής - τροφίμων - ποτών	9.522	10.291	10.505	10.719	11.255	11.475	11.696	11.916	12.137	12.357
Έξοδα διατροφής προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Έξοδα καθαριότητας - υγιεινής	4.817	5.010	5.210	5.419	5.636	5.861	6.095	6.339	6.593	6.857
Έξοδα αναλωσίμων υπηρεσιών spa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Θέρμανση	4.215	4.384	4.603	4.787	4.979	5.178	5.385	5.600	5.824	6.057
Ετήσιο κόστος συντήρησης παγίων	1.782	1.854	1.928	2.005	2.085	2.169	2.255	2.346	2.439	2.537
Ασφάλιστρα (ασφάλισης παγίων, & αστικής ευθύνης)	3.565	3.708	3.856	4.010	4.171	4.337	4.511	4.691	4.879	5.074
Έξοδα διάθεσης (Προμήθειες σε τουριστικά γραφεία & διαφήμιση κλπ)	3.613	3.758	3.908	4.064	4.227	4.396	4.572	4.754	4.945	5.142
Έξοδα Διοίκησης (Γενικά έξοδα λειτουργίας κλπ)	2.409	2.505	2.605	2.709	2.818	2.931	3.048	3.170	3.296	3.428
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ	29.924	31.508	32.615	33.714	35.169	36.346	37.562	38.817	40.113	41.453
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ										
ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ (α+β)	108.609	118.735	120.704	122.681	125.588	127.512	129.397	131.243	133.048	134.809
Μείον :										
-τόκοι κατασκευαστ. περιόδου										
-τόκοι μακρ/μου δανείου νέας επενδύσεως	8.189	7.624	7.014	6.354	5.642	4.873	4.042	3.145	2.176	1.130
-τόκοι παλαιών δανείων										
-τόκοι κεφαλαίου κίνησης										
- Δόσεις leasing										
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ	100.420	111.111	113.690	116.327	119.946	122.639	125.355	128.098	130.871	133.679
Αποσβέσεις (συνολικές)	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	71.454	82.145	84.724	87.361	90.980	93.673	96.389	99.132	101.905	104.713
Μείον : φόρος εισοδήματος	17.864	20.536	21.181	21.840	22.745	23.418	24.097	24.783	25.476	26.178
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	53.591	61.609	63.543	65.521	68.235	70.254	72.292	74.349	76.429	78.535

Διευκρινίζεται ότι η ανάπτυξη του υποδείγματος των Οικονομικών δεδομένων, είναι συνδεδεμένο με την ανάλυση των προβλεπόμενων εσόδων και εξόδων που αναφέρθηκαν στα προηγούμενα κεφάλαια και στηρίζεται στη παραμετροποίηση των Πινάκων του Excel.

3.7.1 ΣΕΝΑΡΙΟ ΑΙΣΙΟΔΟΞΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

Στο ακόλουθο σενάριο θεωρήσαμε ως πληρότητα την υψηλότερη δυνατή που μπορεί να συναντήσει κάποιος στο νόμο Ιωαννίνων σε καταλύματα Β' κατηγορίας. Σε αυτό το σενάριο λειτουργήσαμε όπως και στα άλλα δυο με τις ίδιες προϋποθέσεις

- Συνεχή ανοδική πορεία των αφίξεων στο Νομό Ιωαννίνων
- Την έλλειψη κλινών
- Το παραδοσιακό χαρακτήρα της μονάδας
- Τη τοποθεσία της
- Τη σχέση ποιότητας – τιμής
- Τη διαφήμιση
- και λαμβάνοντας υπόψη τις υψηλότερες πληρότητες σε αντίστοιχες μονάδες της περιοχής.

Υποθέσαμε επίσης ότι οι αφίξεις αυξήθηκαν λίγο παραπάνω από το αναμενόμενο, η έλλειψη κλινών έδωσε ικανοποιητική πληρότητα και στη δική μας καινούργια μονάδα, παρόλο που είναι το πρώτο έτος λειτουργίας της, και ότι η πολιτική διαφήμισης ήταν αρκετά επιτυχής από την αρχή λειτουργίας της μονάδας. Μετά το 2^ο έτος η πληρότητα είναι αντίστοιχη των καταλυμάτων που βρίσκονται χρόνια στην περιοχή και έχουν κερδίσει την εμπιστοσύνη του κοινού.

Πίνακας 43: Ποσοστό μέσης πληρότητας ανά έτος και μηνά

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	83,4%	84,4%	85,4%	86,4%	87,4%	88,4%	89,4%	90,4%	91,4%	92,4%
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	40,0%	41,0%	42,0%	43,0%	44,0%	45,0%	46,0%	47,0%	48,0%	49,0%
ΜΑΡΤΙΟΣ	40,0%	41,0%	42,0%	43,0%	44,0%	45,0%	46,0%	47,0%	48,0%	49,0%
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	44,0%	45,0%	46,0%	47,0%	48,0%	49,0%	50,0%	51,0%	52,0%	53,0%
ΜΑΙΟΣ	55,0%	56,0%	57,0%	58,0%	59,0%	60,0%	61,0%	62,0%	63,0%	64,0%
ΙΟΥΝΙΟΣ	68,9%	69,9%	70,9%	71,9%	72,9%	73,9%	74,9%	75,9%	76,9%	77,9%
ΙΟΥΛΙΟΣ	90,0%	91,0%	92,0%	93,0%	94,0%	95,0%	96,0%	97,0%	98,0%	99,0%
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	90,0%	91,0%	92,0%	93,0%	94,0%	95,0%	96,0%	97,0%	98,0%	99,0%
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	75,3%	76,3%	77,3%	78,3%	79,3%	80,3%	81,3%	82,3%	83,3%	84,3%
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	50,0%	51,0%	52,0%	53,0%	54,0%	55,0%	56,0%	57,0%	58,0%	59,0%
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	50,0%	51,0%	52,0%	53,0%	54,0%	55,0%	56,0%	57,0%	58,0%	59,0%
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	85,0%	86,0%	87,0%	88,0%	89,0%	90,0%	91,0%	92,0%	93,0%	94,0%

Με βάση των παραπάνω πίνακα, στο επόμενο βήμα θα υπολογίσουμε τα ποσοστά μέσης πληρότητας σε ημέρες πλήρους λειτουργίας, πολλαπλασιάζοντας με τις μέρες που έχει ο εκάστοτε μηνάς

Πίνακας 44: Πληρότητα σε ημέρες πλήρους λειτουργία ανά έτος.

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΗ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	25	25	26	26	26	27	27	27	27	28
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	12	12	13	13	13	14	14	14	14	15
ΜΑΡΤΙΟΣ	12	12	13	13	13	14	14	14	14	15
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	13	14	14	14	14	15	15	15	16	16
ΜΑΙΟΣ	17	17	17	17	18	18	18	19	19	19
ΙΟΥΝΙΟΣ	11	21	21	22	22	22	22	23	23	23
ΙΟΥΛΙΟΣ	20	27	28	28	28	29	29	29	29	30
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	20	27	28	28	28	29	29	29	29	30
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	23	23	23	23	24	24	24	25	25	25
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	15	15	16	16	16	17	17	17	17	18
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	15	15	16	16	16	17	17	17	17	18
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	26	26	26	26	27	27	27	28	28	28
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	208	235	239	242	246	249	253	257	260	264

Οι διανυκτερεύσεις υπολογίζονται ως το γινόμενο των ημερών πλήρους λειτουργίας επί το συνολικό αριθμό κλινών η αλλιώς δυναμικότητα της μονάδας 14 κλίνες όπως αναγράφεται στο πινάκα που ακολουθεί

Πίνακας 45: Αριθμός διανυκτερεύσεων ανά έτος

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΗ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	350	354	359	363	367	371	375	380	384	388
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	168	172	176	181	185	189	193	197	202	206
ΜΑΡΤΙΟΣ	168	172	176	181	185	189	193	197	202	206
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	185	189	193	197	202	206	210	214	218	223
ΜΑΙΟΣ	231	235	239	244	248	252	256	260	265	269
ΙΟΥΝΙΟΣ	154	294	298	302	306	310	315	319	323	327
ΙΟΥΛΙΟΣ	280	382	386	391	395	399	403	407	412	416
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	280	382	386	391	395	399	403	407	412	416
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	316	320	325	329	333	337	341	346	350	354
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	210	214	218	223	227	231	235	239	244	248
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	210	214	218	223	227	231	235	239	244	248
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	357	361	365	370	374	378	382	386	391	395
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	2.909	3.291	3.342	3.392	3.442	3.493	3.543	3.594	3.644	3.694

Η τιμή ανά κλίνη περιλαμβάνει το καθαρό έσοδο μόνο από διανυκτέρευση χωρίς πρωινό, δείπνο κλπ. Στον πίνακα έχει υπολογίσει η τιμή των κλινών ανά μήνα και κατηγορία δωματίου

Πίνακας 46: Μέση τιμή ανά κλίνη ανά διανυκτέρευση

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΔΙΚΛΙΝΑ	ΤΡΙΚΛΙΝΑ	ΤΕΤΡΑΚΛΙΝΑ
ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΩΜΑΤΙΩΝ	2	2	1
ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΛΙΝΩΝ	4	6	4
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	50,00 €	40,00 €	50,00 €
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΜΑΡΤΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΜΑΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΙΟΥΝΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	50,00 €
ΙΟΥΛΙΟΣ	55,00 €	45,00 €	50,00 €
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	55,00 €	45,00 €	50,00 €
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	45,00 €	35,00 €	45,00 €
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	50,00 €	40,00 €	50,00 €

3.7.1.1 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΣΟΔΩΝ

Προκειμένου να προχωρήσουμε στις προβλέψεις εσόδων της επιχείρησης, θα πρέπει πρώτα να ορίσουμε τους δείκτες οι οποίοι είναι σημαντικοί και κρίσιμοι για τον υπολογισμό.

Οι προβλέψεις για τα έσοδα της επιχείρησης στηρίζονται πάνω στις προβλέψεις για τα ποσοστά πληρότητας της ξενοδοχειακής μονάδας για την επόμενη δεκαετία, στον αριθμό των διανυκτερεύσεων και στο μέσο έσοδο ανά διανυκτέρευση. Η ξενοδοχειακή μονάδα θα λειτουργεί όλο το χρόνο και τα έσοδα της θα προκύπτουν από τις διανυκτερεύσεις, τα πρωινά και το μπαρ-καφετέρια που διαθέτει. Η τιμολόγηση όλων των υπηρεσιών που θα προσφέρει η επιχείρηση πραγματοποιήθηκε με βάση τους κανόνες της αγοράς, το νομοθετικό πλαίσιο και τις τιμές των ανταγωνιστικών μονάδων της περιοχής.

Όπως αναφέρθηκε η επιχείρηση θα φροντίζει άμεσα για την εξασφάλιση των οφειλών από τους πελάτες, με προκαταβολή του μεγαλύτερου ποσού των οφειλών τους, θα φροντίσει να παρέχει όλα τα προϊόντα που προσφέρει μια αντίστοιχη μονάδα στους πελάτες. Όλες οι πρώτες ύλες όσον αφορά τα πρωινά και το μπαρ-καφετέρια θα προέρχονται από γνωστούς τοπικούς παραγωγούς που διακρίνονται για την υψηλή ποιότητα. Θα υπάρχουν πακέτα προσφοράς σε συνεργασία με τα tour operators, (πχ διαμονή και πρωινό) Για την επιχείρηση και τις παροχές που θα προσφέρει ακολουθείτε μια συσχέτιση μεταξύ της επιθυμητής τιμής και του κόστους των προμηθείας και παρασκευής των αγαθών, μια ικανή στρατηγική διαφήμισης που θα καλύπτει την πλευρά της προώθησης των πωλήσεων. Οι τιμές διαμορφώθηκαν ανάλογα με τις τιμές που επικρατούν σε όμοια καταλύματα της περιοχής και είναι αρκετά συντηρητικές για τη ποιότητα που θα προσφέρεται.

Για το προσδιορισμό των εσόδων από τις διανυκτερεύσεις παραδεχόμαστε ότι το μέσο έσοδο ανά διανυκτέρευση ανέρχεται σε 47 ευρώ για το μήνα Ιανουάριο, 42 ευρώ για Φεβρουάριο, Μάρτιο, Απρίλιο, Μάιο, 43 ευρώ για τον Ιούνιο, 50 ευρώ Ιούλιο, Αύγουστο και 42 ευρώ Σεπτέμβρη, Οκτώβριο, Νοέμβριο.

Στο Πίνακα 47 παρουσιάζεται ο συντελεστής συχνότητας σεβριρίσματος ανά διανυκτέρευση ανά πελάτη σε πρωινά και σε bar λόγω συντηρητικών παραδοχών δεν έχει υπολογισθεί η λειτουργία μπαρ-καφετέριας προς τρίτους που έρχονται να επισκεφτούν τις εκθέσεις λαϊκής τέχνης που θα εκτίθενται στους χώρους του ξενώνα. Οι τιμές του μπαρ περιλαμβάνουν ποτά κρασιά κλπ

Πίνακας 47: Προσφερόμενες υπηρεσίες εστίασης πελατών

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
Πρωινό	1,00	1,00	1,00	1,00	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10
Μπάρ, Καφετέρια κλπ	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20

Στον ακόλουθο πίνακα παρουσιάζονται οι μέσες τιμές ανά σεβρίσμα πρωινού και οι τιμές ανά επίσκεψη στο μπαρ του ξενώνα. Οι τιμές είναι ανάλογες με τις τιμές που υπάρχουν και στους υπόλοιπους παραδοσιακούς ξενώνες του Κάστρου.

Πίνακας 48: Μέση τιμή διάθεσης ανά μονάδα

ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ ΔΙΑΘΕΣΗΣ/ ΜΟΝΑΔΑ	
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	€
Πρωινό	6,0 €
Μπάρ, Καφετέρια κλπ	10,0 €

1) Έσοδα από διανυκτερεύσεις

Λαμβάνοντας υπόψη τις συνολικές διανυκτερεύσεις, όπως αυτές έχουν υπολογιστεί στην προηγούμενη παράγραφο όπου υπολογίζετε η μέση τιμή ανά κλίνη ανά διανυκτέρευση, οδηγούμαστε στο υπολογισμό των εσόδων από τις διανυκτερεύσεις, με βασική παραδοχή τις σταθερές τιμές (1^ο έτος), οι οποίες δεν επιδέχονται καμία μεταβολή και παραμένουν σταθερές σε όλους τους μήνες της τουριστικής περιόδου.

Πίνακας 49: Έσοδα από διανυκτερεύσεις

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	16.346	16.542	16.738	16.934	17.130	17.326	17.522	17.718	17.914	18.110
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	7.000	7.175	7.350	7.525	7.700	7.875	8.050	8.225	8.400	8.575
ΜΑΡΤΙΟΣ	7.000	7.175	7.350	7.525	7.700	7.875	8.050	8.225	8.400	8.575
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	7.700	7.875	8.050	8.225	8.400	8.575	8.750	8.925	9.100	9.275
ΜΑΙΟΣ	9.625	9.800	9.975	10.150	10.325	10.500	10.675	10.850	11.025	11.200
ΙΟΥΝΙΟΣ	6.673	12.722	12.904	13.086	13.268	13.450	13.632	13.814	13.996	14.178
ΙΟΥΛΙΟΣ	14.000	19.110	19.320	19.530	19.740	19.950	20.160	20.370	20.580	20.790
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	14.000	19.110	19.320	19.530	19.740	19.950	20.160	20.370	20.580	20.790
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	13.178	13.353	13.528	13.703	13.878	14.053	14.228	14.403	14.578	14.753
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	8.750	8.925	9.100	9.275	9.450	9.625	9.800	9.975	10.150	10.325
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	8.750	8.925	9.100	9.275	9.450	9.625	9.800	9.975	10.150	10.325
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	16.660	16.856	17.052	17.248	17.444	17.640	17.836	18.032	18.228	18.424
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	129.682	147.568	149.787	152.006	154.225	156.444	158.663	160.882	163.101	165.320

1) Έσοδα από πρωινά

Με βάση το συντελεστή συχνότητας σεβριρίσματος/πελάτη και έχοντας υπολογίσει τις συνολικές διανυκτερεύσεις, οδηγούμαστε στον υπολογισμό των μονάδων των συνολικών πωλήσεων από πρωινά στο Πίνακα 50 και μετέπειτα στον πίνακα 51 υπολογίζουμε τα αντίστοιχα συνολικά έσοδα.

Πίνακας 50: Συνολικές πωλήσεις σε μονάδες πρωινά

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	350	354	359	363	404	408	413	418	422	427
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	168	172	176	181	203	208	213	217	222	226
ΜΑΡΤΙΟΣ	202	172	176	181	203	208	213	217	222	226
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	185	189	193	197	222	226	231	236	240	245
ΜΑΙΟΣ	231	235	239	244	273	277	282	286	291	296
ΙΟΥΝΙΟΣ	154	294	298	302	337	341	346	351	355	360
ΙΟΥΛΙΟΣ	280	382	386	391	434	439	444	448	453	457
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	280	382	386	391	434	439	444	448	453	457
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	316	320	325	329	366	371	376	380	385	389
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	210	214	218	223	249	254	259	263	268	273
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	210	214	218	223	249	254	259	263	268	273
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	357	361	365	370	411	416	420	425	430	434
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	2.943	3.291	3.342	3.392	3.787	3.842	3.897	3.953	4.008	4.064

Πίνακας 51: Συνολικά έσοδα από πρωινά

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	1.751	1.772	1.793	1.814	2.019	2.042	2.065	2.088	2.111	2.134
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	840	861	882	903	1.016	1.040	1.063	1.086	1.109	1.132
ΜΑΡΤΙΟΣ	1.008	861	882	903	1.016	1.040	1.063	1.086	1.109	1.132
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	924	945	966	987	1.109	1.132	1.155	1.178	1.201	1.224
ΜΑΙΟΣ	1.155	1.176	1.197	1.218	1.363	1.386	1.409	1.432	1.455	1.478
ΙΟΥΝΙΟΣ	770	1.468	1.489	1.510	1.684	1.707	1.730	1.753	1.776	1.799
ΙΟΥΛΙΟΣ	1.400	1.911	1.932	1.953	2.171	2.195	2.218	2.241	2.264	2.287
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	1.400	1.911	1.932	1.953	2.171	2.195	2.218	2.241	2.264	2.287
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	1.581	1.602	1.623	1.644	1.832	1.855	1.878	1.901	1.924	1.947
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	1.050	1.071	1.092	1.113	1.247	1.271	1.294	1.317	1.340	1.363
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	1.050	1.071	1.092	1.113	1.247	1.271	1.294	1.317	1.340	1.363
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	1.785	1.806	1.827	1.848	2.056	2.079	2.102	2.125	2.148	2.171
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	14.715	16.456	16.708	16.960	18.933	19.210	19.487	19.764	20.042	20.319

2) Έσοδα μπαρ-καφετέριας

Αντίστοιχα όπως και πριν με βάση τις συνολικές διανυκτερεύσεις και στηριζόμενοι στο συντελεστή συχνότητας σερβιρίσματος/πελάτη, έχουμε υπολογίσει τις μονάδες των συνολικών πωλήσεων από μπαρ- καφετερία, και τα αντίστοιχα έσοδα στους πίνακες 52 και 53.

Πίνακας 52: Συνολικές πώλησης σε μπαρ –καφετερία

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	420	425	430	435	440	446	451	456	461	466
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	202	207	212	217	222	227	232	237	242	247
ΜΑΡΤΙΟΣ	202	207	212	217	222	227	232	237	242	247
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	222	227	232	237	242	247	252	257	262	267
ΜΑΙΟΣ	277	282	287	292	297	302	307	312	318	323
ΙΟΥΝΙΟΣ	185	352	357	362	367	372	377	383	388	393
ΙΟΥΛΙΟΣ	336	459	464	469	474	479	484	489	494	499
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	336	459	464	469	474	479	484	489	494	499
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	380	385	390	395	400	405	410	415	420	425
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	252	257	262	267	272	277	282	287	292	297
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	252	257	262	267	272	277	282	287	292	297
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	428	433	438	444	449	454	459	464	469	474
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	3.491	3.949	4.010	4.070	4.131	4.191	4.252	4.312	4.373	4.433

Πίνακας 53: Έσοδα από μπάρ καφετερία

ΜΗΝΕΣ/ΕΤΟΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	4.203	4.254	4.304	4.355	4.405	4.455	4.506	4.556	4.607	4.657
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	2.016	2.066	2.117	2.167	2.218	2.268	2.318	2.369	2.419	2.470
ΜΑΡΤΙΟΣ	2.016	2.066	2.117	2.167	2.218	2.268	2.318	2.369	2.419	2.470
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	2.218	2.268	2.318	2.369	2.419	2.470	2.520	2.570	2.621	2.671
ΜΑΙΟΣ	2.772	2.822	2.873	2.923	2.974	3.024	3.074	3.125	3.175	3.226
ΙΟΥΝΙΟΣ	1.848	3.523	3.573	3.624	3.674	3.725	3.775	3.825	3.876	3.926
ΙΟΥΛΙΟΣ	3.360	4.586	4.637	4.687	4.738	4.788	4.838	4.889	4.939	4.990
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	3.360	4.586	4.637	4.687	4.738	4.788	4.838	4.889	4.939	4.990
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	3.795	3.846	3.896	3.946	3.997	4.047	4.098	4.148	4.198	4.249
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	2.520	2.570	2.621	2.671	2.722	2.772	2.822	2.873	2.923	2.974
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	2.520	2.570	2.621	2.671	2.722	2.772	2.822	2.873	2.923	2.974
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	4.284	4.334	4.385	4.435	4.486	4.536	4.586	4.637	4.687	4.738
ΣΥΝΟΛΙΚΑ/ΕΤΟΣ	34.912	39.493	40.098	40.703	41.308	41.913	42.517	43.122	43.727	44.332

3) . Συνολικά προβλεπόμενα έσοδα

Με βάση όλα τα προηγούμενα κεφάλαια στον επόμενο πίνακα περιγράφονται τα συνολικά έσοδα για μια δεκαετία μετά την πραγματοποίηση της επένδυσης. Τα συνολικά έσοδα είναι τα έσοδα από τις διανυκτερεύσεις, τα πρωινά και το μπάρ . Τα έσοδα του εστιατορίου είναι μηδενικά καθώς δεν υπάρχει ο απαιτούμενος χώρος για τη εγκατάσταση εστιατορίου στο κατάλυμα

Πίνακας 54: Συνολικά προβλεπόμενα έσοδα

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΙΣ	129.682	147.568	149.787	152.006	154.225	156.444	158.663	160.882	163.101	165.320
ΕΣΟΔΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ ΑΠΟ ΠΡΩΪΝΑ - ΚΑΦΕΤΕΡΙΑ -ΜΠΑΡ - ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ	49.627	55.949	56.806	57.663	60.241	61.123	62.005	62.887	63.769	64.651
ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ: (π.χ ΣΥΝΕΣΤΙΑΣΕΙΣ - ΕΝΟΙΚΙΑΣΕΙΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ - ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ & ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ ΕΣΟΔΩΝ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ	179.309	203.517	206.593	209.668	214.465	217.566	220.667	223.768	226.869	229.970

3.7.1.2 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΞΟΔΩΝ

Προκειμένου να προσδιοριστεί η άριστη οργάνωση της ξενοδοχειακής μονάδας απαιτείται να γίνει η ανάλυση των εξόδων της. Τα έξοδα αυτά συγκεντρώνουν όλες τις δραστηριότητες που βοηθούν στην ομαλή λειτουργία του ξενοδοχείου. Είναι βασικό να γίνει μια ρεαλιστική εκτίμηση των συνολικών εξόδων προκειμένου να καθοριστεί η μελλοντική βιωσιμότητα της μονάδας. Όλα τα έξοδα υπολογίστηκαν με βάση της δυναμικότητα της μονάδας και με βάση στοιχεία που λήφθηκαν από αντίστοιχες μονάδες.

Στη παράγραφο που ακολουθεί περιγράφονται τα έξοδα για την ομαλή λειτουργία της μονάδας. Αρχικά υπολογίζονται οι δαπάνες στην αγορά τροφίμων για να λειτουργεί ομαλά το μπαρ και η παροχή των πρωινών. Έγινε συσχέτιση ποιότητας- τιμής της προμήθειας των αναλώσιμων ώστε να υπολογιστούν τα έξοδα. Έπειτα υπολογίζονται τα έξοδα καθαριότητας συντήρησης, ασφάλιστρα καθώς και τα έξοδα οιάκισης που είναι απαραίτητα για τη μονάδα. Μια ακόμη υποχρέωση της επιχείρησης είναι η πληρωμή της δόσης του δάνειου. Στο τέλος υπάρχει υπολογισμός των καθαρών κερδών της επένδυσης αφού αφαιρεθούν τα συνολικά έξοδα από τα συνολικά έσοδα, και οι δόσεις του δάνειου καθώς και οι φόροι.

Πίνακας 55: Κόστος αγοράς αναλώσιμων τροφίμων & πότων

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
Πρωινό	3.679	4.114	4.177	4.240	4.733	4.802	4.872	4.941	5.010	5.080
Μπάρ, Καφετέρια κλπ	8.728	9.873	10.025	10.176	10.327	10.478	10.629	10.781	10.932	11.083
ΣΥΝΟΛΟ	12.407	13.987	14.201	14.416	15.060	15.281	15.501	15.722	15.942	16.163

5) Προβλέψεις λοιπών δαπανών λειτουργίας

Τα έξοδα αυτά υπολογίζονται με τα παρακάτω ποσοστά επί των συνολικών ακαθαρίστων εσόδων, όπως παρατίθεται στο πίνακα 56 και κάποια από αυτά είναι ο καθαρισμός της μονάδας η συντήρηση της, η πληρωμή ασφάλειας καθώς και η προμήθεια τουριστικών γραφείων, όλα αυτά είναι απαραίτητα έξοδα για την καλή λειτουργία μιας ξενοδοχειακής μονάδας

Πίνακας 56: Λοιπά έξοδα

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΞΟΔΟΥ	ΑΝΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΟΥ & ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
Έξοδα διατροφής προσωπικού	ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΜΕΡΕΣ (αριθμός)										
	χ (€ / εργαζόμενο)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)	0									
Έξοδα καθαριότητας - ιματισμού	ΣΥΝΟΛΙΚΟ Υ Κ.Ε. (€)	602.166									
	χ (%)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)	4.817	5.010	5.210	5.419	5.636	5.861	6.095	6.339	6.593	6.857
Έξοδα αναλωσίμων υπηρεσιών (πχ Κέντρο Θαλασσοθερα- πείας)	Κ.Ε. ΔΡΑΣΤΗΡΙΟ- ΤΗΤΑΣ (€)										
	χ (%)										
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)										
Θέρμανση	ΣΥΝΟΛΙΚΟ Υ Κ.Ε. (€)	602.166									
	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)	4.215	4.384	4.603	4.787	4.979	5.178	5.385	5.600	5.824	6.057
Έξοδα συντηρήσεως	ΑΞΙΑ ΠΑΓΙΩΝ	594.166									
	χ (%)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)	1.782	1.854	1.928	2.005	2.085	2.169	2.255	2.346	2.439	2.537
Ασφάλιστρα (ασφάλισης παγίων, & αστικής ευθύνης)	ΑΞΙΑ ΠΑΓΙΩΝ	594.166									
	χ (0,1%)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)	3.565	3.708	3.856	4.010	4.171	4.337	4.511	4.691	4.879	5.074
Έξοδα διάθεσης (Προμήθειες σε τουριστικά γραφεία & διαφήμιση κλπ)	ΣΥΝΟΛΙΚΟ Υ Κ.Ε. (€)	602.166									
	χ (0,2%)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)	3.613	3.758	3.908	4.064	4.227	4.396	4.572	4.754	4.945	5.142
Έξοδα Διοίκησης (Γενικά έξοδα λειτουργίας κλπ)	ΣΥΝΟΛΙΚΟ Υ Κ.Ε. (€)	602.166									
	χ (0,3%)	0									
	ΣΥΝΟΛΟ (=€)	2.409	2.505	2.605	2.709	2.818	2.931	3.048	3.170	3.296	3.428
ΣΥΝΟΛΟ		20.402	21.218	22.110	22.995	23.914	24.871	25.866	26.901	27.977	29.096

6) .Προβλέψεις τόκων δάνειων

Στο ακόλουθο πινάκα περιγράφεται ο Δανεισμός ο οποίος κρίθηκε αναγκαίος για τη διασφάλιση του χρηματοδοτικού σχήματος της επένδυσης. Πραγματοποιείται ανάλυση των δόσεων του δάνειου καθώς και υπολογισμός του σταθερού ετήσιου χρεολυσίου.

Πίνακας 57: Ανάλυση προβλεπόμενων δόσεων δανείου επένδυσης

ΥΨΟΣ ΔΑΝΕΙΟΥ	102.368 €
ΕΠΙΤΟΚΙΟ	8,00%
ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΔΑΝΕΙΟΥ	10,0
ΤΡΟΠΟΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ(αριθμός δόσεων ανά έτος)	1
ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΧΑΡΙΤΟΣ	0
ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΟΚΩΝ ΠΕΡ. ΧΑΡΙΤΟΣ	
ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΤΟΚΩΝ ΠΕΡ. ΧΑΡΙΤΟΣ	
ΥΨΟΣ ΤΟΚΟΧΡΕΟΥΛΥΤΙΚΗΣ ΔΟΣΗΣ	15.256 €

Α/Α ΔΟΣΗΣ ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗΣ	ΤΟΚΟΣ	ΧΡΕΟΥΛΥΣΙΟ	ΤΟΚΟΧΡΕΟΥΛΥΣΙΟ	ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ
ΔΑΝΕΙΟ ΜΕ ΚΕΦΑΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΚΩΝ ΠΕΡΙΟΔΟΥ ΧΑΡΙΤΟΣ				102.368
1η Δόση	8.189	7.066	15.256	95.302
2η Δόση	7.624	7.632	15.256	87.670
3η Δόση	7.014	8.242	15.256	79.428
4η Δόση	6.354	8.902	15.256	70.526
5η Δόση	5.642	9.614	15.256	60.912
6η Δόση	4.873	10.383	15.256	50.529
7η Δόση	4.042	11.214	15.256	39.316
8η Δόση	3.145	12.111	15.256	27.205
9η Δόση	2.176	13.079	15.256	14.126
10η Δόση	1.130	14.126	15.256	0

4) Προβλέψεις αποσβέσεων.

Στον πίνακα παρατίθενται ο υπολογισμός των αποσβέσεων σύμφωνα με τους ισχύοντες συντελεστές αποσβέσεων (Π.Δ. 299/2003), όπου δίδεται η δυνατότητα επιλογής ανώτερου και κατώτερου συντελεστή, αλλά σε σταθερή βάση για την επόμενη 5ετία. Συγκεκριμένα χρησιμοποιήθηκαν συντελεστές 8% για τα κτιριακά, 15% για το μηχανολογικό εξοπλισμό 8% για έργα υποδομής και 15% για μηχανολογικό εξοπλισμό.

Πίνακας 58: Ετήσια απόσβεση (Ευρώ)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ	ΑΞΙΑ ΠΡΟΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗ	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΚΤΙΡΙΑΚΑ	8%	188.910	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113
ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	15%	26.179	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927	3.927
ΜΕΤ & ΕΓΚ. ΜΗΧ/ΤΩΝ												
ΕΙΔΙΚΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ												
ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ												
ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ	20%											
ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΧΩΡΟΥ	8%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ΕΡΓΑ ΥΠΟΔΟΜΗΣ	8%	3.760	301	301	301	301	301	30	301	301	301	301
ΑΓΟΡΑ ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑΣ												
ΑΥΛΕΣ ΠΑΓΙΟΠΟΙΟΥΜΕΝΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ (ΜΕΛΕΤΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΜΜΕ)												
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	15%	64.169	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625	9.625
ΣΥΝΟΛΟ		283.018	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966

Έχει αφαιρεθεί το ποσοστό επιχορήγησης 53%

5) Προβλεπόμενος λογαριασμός εκμετάλλευσης

Η παρουσίαση των προβλεπόμενων αποτελεσμάτων, γίνεται στο παρακάτω πίνακα ο οποίος αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της ανάλυσης οικονομικών δεδομένων που ακολουθεί.

Πίνακας 59: Ανάλυση εσόδων-κόστους & δαπανών ανά κατηγορία

	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ	6ο ΕΤΟΣ	7ο ΕΤΟΣ	8ο ΕΤΟΣ	9ο ΕΤΟΣ	10ο ΕΤΟΣ
ΕΣΟΔΑ										
Κυκλος εργασιών	179.309	203.517	206.593	209.668	214.465	217.566	220.667	223.768	226.869	229.970
Δαπάνες προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Έξοδα αγοράς - παρασκευής - τροφίμων - ποτών	12.407	13.987	14.201	14.416	15.060	15.281	15.501	15.722	15.942	16.163
Έξοδα διατροφής προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Έξοδα καθαριότητας - ιματισμού	4.817	5.010	5.210	5.419	5.636	5.861	6.095	6.339	6.593	6.857
Έξοδα αναλωσίμων υπηρεσιών spa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Θέρμανση	4.215	4.384	4.603	4.787	4.979	5.178	5.385	5.600	5.824	6.057
Ετήσιο κόστος συντήρησης παγίων	1.782	1.854	1.928	2.005	2.085	2.169	2.255	2.346	2.439	2.537
Ασφάλιστρα (ασφάλισης παγίων, & αστικής ευθύνης)	3.565	3.708	3.856	4.010	4.171	4.337	4.511	4.691	4.879	5.074
Έξοδα διάθεσης (Προμήθειες σε τουριστικά γραφεία & διαφήμιση κλπ)	3.613	3.758	3.908	4.064	4.227	4.396	4.572	4.754	4.945	5.142
Έξοδα Διοίκησης (Γενικά έξοδα λειτουργίας κλπ)	2.409	2.505	2.605	2.709	2.818	2.931	3.048	3.170	3.296	3.428
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ	32.808	35.205	36.312	37.410	38.975	40.152	41.367	42.622	43.919	45.258
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ										
ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ (α+β)	146.501	168.312	170.281	172.258	175.491	177.415	179.300	181.146	182.951	184.712
Μείον :										
-τόκοι κατασκευαστ. περιόδου										
-τόκοι μακρ/μου δανείου νέας επενδύσεως	8.189	7.624	7.014	6.354	5.642	4.873	4.042	3.145	2.176	1.130
-τόκοι παλαιών δανείων										
-τόκοι κεφαλαίου κίνησης										
- Δόσεις leasing										
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ	138.311	160.688	163.267	165.904	169.849	172.542	175.258	178.001	180.774	183.582
Αποσβέσεις (συνολικές)	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	109.345	131.722	134.301	136.938	140.883	143.576	146.292	149.035	151.808	154.616
Μείον : φόρος εισοδήματος	27.336	32.930	33.575	34.234	35.221	35.894	36.573	37.259	37.952	38.654
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	82.009	98.791	100.726	102.703	105.662	107.682	109.719	111.776	113.856	115.962

Διευκρινίζεται ότι η ανάπτυξη του υποδείγματος των Οικονομικών δεδομένων, είναι συνδεδεμένο με την ανάλυση των προβλεπόμενων εσόδων και εξόδων που αναφέρθηκαν στα προηγούμενα κεφάλαια και στηρίζεται στη παραμετροποίηση των Πινάκων του Excel.

3.8 ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ

Νεκρό σημείο ονομάζεται το ποσό ακριβώς των πωλήσεων (κύκλου εργασιών) που μια επιχείρηση καλύπτει το σύνολο των εξόδων της σταθερά και μεταβλητά μη πραγματοποιώντας ούτε κέρδος ούτε ζημία. Η συγκεκριμένη έννοια αποτελεί σημαντικό αντικείμενο μελέτης και ανάγεται στη σφαίρα ανάλυσης των πωλήσεων μιας επιχείρησης. Εκφράζεται ως αξία επί των πωλήσεων (μας δείχνει πόση είναι η χρηματική αξία των πωλήσεων που πρέπει να κάνει η επιχείρηση ώστε να μην έχει ούτε κέρδος ούτε ζημία), ως ποσοστό επί των πωλήσεων (μας δείχνει σε ποιο ποσοστό επί των πωλήσεων που έκανε ή αναμένεται να κάνει η επιχείρηση, δεν έχει ούτε κέρδος ούτε ζημία).

Το νεκρό σημείο μιας επιχείρησης, αποτελείται από δύο συνιστώσες:

- Τις μεταβλητές και τις
 - Σταθερές δαπάνες της επιχείρησης.
- Οι πρώτες, αφορούν τις δαπάνες που προκύπτουν όταν υπάρχει παραγωγή, και αφορούν κόστη όπως τις πληρωμές των εργαζομένων, τις υπερωρίες, τους λογαριασμούς του ρεύματος κλπ. Γενικά, πρόκειται για τις δαπάνες που είναι σε κάποιο βαθμό "ελεγχόμενες" από τη διοίκηση της επιχείρησης.
- Οι σταθερές δαπάνες της επιχείρησης, αφορούν τα κόστη που υπάρχουν σε κάθε περίπτωση, ανεξάρτητα από την φάση λειτουργίας της επιχείρησης, δηλαδή υφίστανται ακόμα και όταν η επιχείρηση είναι κλειστή, ή έχει μηδενική παραγωγή. Τέτοιου τύπου δαπάνες, είναι τα κόστη για ενοίκια κτηρίων ή εξοπλισμών, για ασφάλιστρα κλπ.

Η αποσαφήνιση των διαφορών αυτών των δύο ειδών δαπανών είναι απαραίτητη, καθώς η βασική αρχή πάνω στην οποία στηρίζεται η ανάλυση του νεκρού σημείου, είναι η συμπεριφορά του κόστους.

Η ανάλυση νεκρού σημείου λαμβάνεται ως οδηγός για τη λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων. Βασικό έργο των στελεχών μιας επιχείρησης είναι η λήψη ορθολογικών αποφάσεων. Ορθολογική είναι η απόφαση όταν εκτιμάται ότι η υλοποίησή της θα συμβάλει στη θετική διαμόρφωση των προσδιοριστικών παραγόντων της κερδοφορίας και της ρευστότητας. Οι παράγοντες αυτοί για την κερδοφορία είναι το επίπεδο δραστηριότητας της επιχείρησης, το ύψος των εσόδων της και το ύψος των εξόδων της, ενώ για τη ρευστότητα είναι το επίπεδο δραστηριότητας, το ύψος των εισπράξεων από τα έσοδα και των πληρωμών για τα αντίστοιχα έξοδα. Γι' αυτό λοιπόν πραγματοποιήσαμε μια ανάλυση νεκρού σημείου και για τα τρία σενάρια α)αναμενόμενο β)απαισιόδοξο και γ)αισιόδοξο

του οποίου ο δείκτης προσδιορίζεται από τις υποθέσεις που κάναμε στη ενότητα 3.5 για τη διαμόρφωση των πληροτήτων δηλαδή των πωλήσεων. Ο υπολογισμός του γίνεται στους ακόλουθους πίνακες, στους οποίους όλες οι δαπάνες λειτουργία αναλύονται σε σταθερές (ανεξάρτητα από πωλήσεων) , και μεταβλητές (ανάλογες του ύψους πωλήσεων) σε δεκαετή ορίζοντα.

1) ANAMENO ΣΕΝΑΡΙΟ

Πίνακας 60: Πίνακας Νεκρού σημείου

	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ										
Έξοδα διοίκησης	2.409	2.505	2.605	2.709	2.818	2.931	3.048	3.170	3.296	3.428
Αποσβέσεις	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966
Επισκευές & Συντήρηση	1.782	1.854	1.928	2.005	2.085	2.169	2.255	2.346	2.439	2.537
Γενικά έξοδα λειτουργίας κλπ	4.817	5.010	5.210	5.419	5.636	5.861	6.095	6.339	6.593	6.857
Ασφάλεια	3.565	3.708	3.856	4.010	4.171	4.337	4.511	4.691	4.879	5.074
Διαφήμιση	3.613	3.758	3.908	4.064	4.227	4.396	4.572	4.754	4.945	5.142
Σύνολο φόρων	22.155	26.577	27.222	27.881	28.825	29.498	30.177	30.863	31.556	32.258
Τόκοι	8.189	7.624	7.013	6.354	5.642	4.872	4.042	3.145	2.176	1.130
ΣΥΝΟΛΟ (Σ)	75.496	80.002	80.708	81.408	82.370	83.030	83.666	81.129	82.674	84.262
ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ										
Έξοδα παρασκευής τροφίμων πότων	10.807	12.065	12.279	12.493	13.081	13.302	13.522	13.743	13.963	14.184
Κόστος Ενέργειας	4.215	4.384	4.603	4.787	4.979	5.178	5.385	5.600	5.824	6.057
ΣΥΝΟΛΟ (Μ)	15.022	16.449	16.882	17.280	18.060	18.480	18.907	19.343	19.787	20.241
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	156.984	176.180	179.256	182.332	186.902	190.003	193.104	196.205	199.306	202.407
ΔΕΙΚΤΗΣ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ Σ/(Π-Μ)	53%	50%	50%	49%	49%	48%	48%	46%	46%	46%

Στον πίνακα 60 βλέπουμε ότι το νεκρό σημείο κυμαίνεται από 53% και σταδιακά κατεβαίνει στο 46 % το τέλος της δεκαετίας δεν υπάρχει κίνδυνος ζημίας το νεκρό σημείο κυμαίνεται σε σχετικά καλό επίπεδο όλα τα έτη.

2) ΑΠΑΙΣΙΟΔΟΞΟ ΣΕΝΑΡΙΟ

Πίνακας 61: Πίνακας Νεκρού σημείου

	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ										
Έξοδα διοίκησης	2.409	2.505	2.605	2.709	2.818	2.931	3.048	3.170	3.296	3.428
Αποσβέσεις	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966
Επισκευές & Συντήρηση	1.782	1.854	1.928	2.005	2.085	2.169	2.255	2.346	2.439	2.537
Γενικά έξοδα λειτουργίας κλπ	4.817	5.010	5.210	5.419	5.636	5.861	6.095	6.339	6.593	6.857
Ασφάλεια	3.565	3.708	3.856	4.010	4.171	4.337	4.511	4.691	4.879	5.074
Διαφήμιση	3.613	3.758	3.908	4.064	4.227	4.396	4.572	4.754	4.945	5.142
Σύνολο φόρων	17.864	20.536	21.181	21.840	22.745	23.418	24.097	24.783	25.476	26.178
Τόκοι	8.189	7.624	7.013	6.354	5.642	4.872	4.042	3.145	2.176	1.130
ΣΥΝΟΛΟ (Σ)	71.205	73.961	74.667	75.367	76.290	76.950	73.544	75.049	76.594	78.182
ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ										
Έξοδα παρασκευής τροφίμων πότων	9.522	10.291	10.505	10.719	11.255	11.475	11.696	11.916	12.137	12.357
Κόστος Ενέργειας	4.215	4.384	4.603	4.787	4.979	5.178	5.385	5.600	5.824	6.057
ΣΥΝΟΛΟ (Μ)	13.737	14.675	15.108	15.506	16.234	16.653	17.081	17.516	17.961	18.414
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	138.533	150.243	153.319	156.395	160.757	163.858	166.959	170.060	173.161	176.262
ΔΕΙΚΤΗΣ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ Σ/(Π-Μ)	57%	55%	54%	53%	53%	52%	49%	49%	49%	50%

Στο απαισιόδοξο σενάριο παρατηρούμαι ότι το νεκρό σημείο το πρώτο έτος είναι στο 57% αυτό συμβαίνει διότι και οι πωλήσεις-πληρότητες είναι χαμηλότερες από το αναμενόμενο σενάριο αλλά τα έξοδα παραμένουν σε σχετικά υψηλό επίπεδο παρόλα αυτά ούτε σε αυτό το σενάριο εγκυμονείτε κίνδυνος καθώς σχεδόν κάθε έτος στην επόμενη δεκαετία παρατηρείται πτώση

3) ΑΙΣΙΟΔΟΞΟ ΣΕΝΑΡΙΟ

Πίνακας 62: Πίνακας Νεκρού σημείου

	1 ^ο ΕΤΟΣ	2 ^ο ΕΤΟΣ	3 ^ο ΕΤΟΣ	4 ^ο ΕΤΟΣ	5 ^ο ΕΤΟΣ	6 ^ο ΕΤΟΣ	7 ^ο ΕΤΟΣ	8 ^ο ΕΤΟΣ	9 ^ο ΕΤΟΣ	10 ^ο ΕΤΟΣ
ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ										
Έξοδα διοίκησης	2.409	2.505	2.605	2.709	2.818	2.931	3.048	3.170	3.296	3.428
Αποσβέσεις	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966	28.966
Επισκευές & Συντήρηση	1.782	1.854	1.928	2.005	2.085	2.169	2.255	2.346	2.439	2.537
Γενικά έξοδα λειτουργίας κλπ	4.817	5.010	5.210	5.419	5.636	5.861	6.095	6.339	6.593	6.857
Ασφάλεια	3.565	3.708	3.856	4.010	4.171	4.337	4.511	4.691	4.879	5.074
Διαφήμιση	3.613	3.758	3.908	4.064	4.227	4.396	4.572	4.754	4.945	5.142
Σύνολο φόρων	27.336	32.930	33.575	34.234	35.221	35.894	36.573	37.259	37.952	38.654
Τόκοι	8.189	7.624	7.013	6.354	5.642	4.872	4.042	3.145	2.176	1.130
ΣΥΝΟΛΟ (Σ)	80.677	86.355	87.061	87.761	88.766	89.426	90.062	87.525	89.070	90.658
ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ										
Έξοδα παρασκευής τροφίμων πότων	12.407	13.987	14.201	14.416	15.060	15.281	15.501	15.722	15.942	16.163
Κόστος Ενέργειας	4.215	4.384	4.603	4.787	4.979	5.178	5.385	5.600	5.824	6.057
ΣΥΝΟΛΟ (Μ)	16.622	18.371	18.804	19.203	20.039	20.459	20.886	21.322	21.766	22.220
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	179.309	203.517	206.593	209.668	214.465	217.566	220.667	223.768	226.869	229.970
ΔΕΙΚΤΗΣ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ Σ/(Π-Μ)	50%	47%	46%	46%	46%	45%	45%	43%	43%	44%

Σε αυτό το σενάριο το νεκρό σημείο κυμαίνεται από 50 % αυτό συμβαίνει διότι οι πωλήσεις της επιχείρησης είναι αρκετά καλές και φτάνει στο 44% το οποίο αποτελεί ένα αρκετά καλό επίπεδο νεκρού σημείου για μια επιχείρηση.

Όπως παρατηρούμαι από τους πίνακες 60, 61 και 62 το νεκρό σημείο της επένδυσης ξεκινάει από 50 έως 57 % και στα τρία σενάρια και σταδιακά για κάθε έτος μειώνεται. Πράγμα που σημαίνει ότι η ευαισθησία της επένδυσης κάθε έτος μειώνεται. Η μείωση που πραγματοποιείται κατά τη δεκαετία δείχνει ακόμη ότι η επένδυση γίνεται παραγωγικότερη και στα τρία σενάρια κατά έτος τη δεκαετία που ακολουθεί και ότι το κέρδος της αυξάνεται.

Στα παραπάνω σενάρια που εξεταστήκανε δεν τίθεται θέμα ζημίας αφού το νεκρό σημείο είναι σε σχετικά χαμηλό επίπεδο και δεν υπάρχει άμεσος φόβος. Ο λόγος που το νεκρό σημείο δεν μπορεί να πέσει πιο κάτω από 44% είναι κυρίως λόγω της φορολογίας του κράτους, η οποία αυξάνει αρκετά τα σταθερά έξοδα κάθε χρόνο.

Η περίπτωση που το νεκρό σημείο στα αναφερόμενα σενάρια θα προκαλούσε ανησυχία είναι σε μια ραγδαία επιδείνωση της οικονομικής κρίσης, εκεί θα προκαλούσε ιδιαίτερη ανησυχία στους επενδυτές

Γενικά είναι πολύ δύσκολο να είμαστε πλήρως ακριβής στον υπολογισμού νεκρού σημείου σε μια τέτοια επένδυση παροχής υπηρεσιών διότι υπάρχουν πολλά ανομοιογενή προϊόντα και υπηρεσίες σε αυτήν. Παρ' όλα αυτά η ανάλυση της γενικής εικόνας του νεκρού σημείου είναι αρκετά καλή για τη συνολική εικόνα της επένδυσης όλα τα έτη σε όλα τα σενάρια.

3.9 ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΒΑΘΜΟΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ

Προκειμένου να εξετασθεί η βιωσιμότητα της κάθε πρότασης που αναπτύχθηκε στα προηγούμενα κεφάλαια θα χρησιμοποιηθεί η μέθοδος του Εσωτερικού Βαθμού Απόδοσης. Η μέθοδος υπολογίζει την τιμή επιτοκίου για την οποία η ΠΑ του εξεταζομένου σχεδίου είναι μηδενική.

Όπου,

$$\sum_{t=0}^N Bt \cdot (P/F, i, t) = \sum_{t=0}^N Ct \cdot (P/F, i, t)$$

Bt = καθαρές εισροές το έτος t

Ct = καθαρές εκροές το έτος t

t = διάρκεια ζωής του επενδυτικού προγράμματος ή ο μέγιστος αριθμός ετών για το πρόγραμμα

i = επιτόκιο ανά έτος προεξοφλήσεως

P = κεφάλαιο επενδύσεως στην αρχή της ζωής του προγράμματος

F = η ισοδύναμη αξία μιας ή περισσότερων χρηματικών ροών σε ένα σχετικό χρονικό σημείο που καλούμε μέλλον

Η μέθοδος του εσωτερικού βαθμού απόδοσης (EBA) δείχνει την απόδοση ενός επενδυτικού προγράμματος. Ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης είναι το επιτόκιο το οποίο εξισώνει την παρούσα αξία των πρόσθετων ετήσιων ταμειακών ροών μετά από φόρους οι οποίες προέρχονται από το πρόγραμμα, με το αρχικό κόστος του προγράμματος.

Εάν ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης είναι μεγαλύτερος ή ίσος με την απαιτούμενη απόδοση, η επένδυση γίνεται αποδεκτή. Στην αντίθετη περίπτωση, η πρόταση απορρίπτεται. Το κριτήριο αποδοχής βασίζεται στην ακόλουθη άποψη: Εάν η επιχείρηση αποδεχτεί ένα πρόγραμμα με εσωτερικό βαθμό απόδοσης ο οποίος υπερβαίνει το κόστος των κεφαλαίων τα οποία χρησιμοποιήθηκαν για την χρηματοδότηση του συγκεκριμένου προγράμματος, το πλεόνασμα το οποίο απομένει μετά την αποπληρωμή των κεφαλαίων το καρπώνονται οι μέτοχοι της επιχείρησης. Κατά συνέπεια, η παραπάνω αποδοχή αυξάνει την χρηματιστηριακή τιμή της μετοχής της επιχείρησης και επομένως και τον πλούτο των μετοχών της. Στην περίπτωση αυτή, η απαιτούμενη απόδοση ονομάζεται και συντελεστής απόρριψης

Με βάση την ανάλυση εσόδων-κόστους και δαπανών που έχουν υπολογισθεί προηγουμένως για κάθε σενάριο προκύπτουν τα παρακάτω συμπεράσματα:

Το επιτόκιο που προκύπτει από το πρώτο σενάριο είναι $\varepsilon=18\%$

Το επιτόκιο που προκύπτει από το δεύτερο σενάριο είναι $\varepsilon=14\%$

Το επιτόκιο που προκύπτει από το τρίτο σενάριο είναι $\varepsilon=21\%$

Συνεπώς και στα τρία σενάρια το επιτόκιο που μηδενίζει την Παρούσα Αξία είναι μεγαλύτερο από το κόστος ευκαιρίας κεφαλαίου όπου στη δικιά μας περίπτωση ίσο με 8% .

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στην παρούσα διπλωματική εργασία παρουσιάζεται μια τεχνοοικονομική μελέτη σκοπιμότητας για την ίδρυση καταλύματος Β τάξης στο ιστορικό κέντρο Ιωαννίνων. Θεωρούμε σημαντικό να τονίσουμε ότι ο υπολογισμός όλων των παραμέτρων που χρησιμοποιήθηκαν ανωτέρω για τον υπολογισμό της βιωσιμότητας της προτεινόμενης τουριστικής μονάδας, δεν είναι πλήρως αντιπροσωπευτικοί και δεν μπορούν, σε καμία περίπτωση να χρησιμοποιούν από υποψηφίους επενδυτές. Αποτελούν απλά ένα παράδειγμα που θα μπορούσε να δώσει ώθηση και να παρακινήσει μελλοντικούς επενδυτές.

Αρχικά πραγματοποιήθηκε μια ανάλυση που αφορούσε στην πορεία του τουρισμού στην Ελλάδα. Πρώτα ελήφθησαν υπόψη όλα τα στοιχεία που διαθέτει ο ΕΟΤ σχετικά με την υφιστάμενη

κατάσταση και τις δυνατότητες τουριστικής ανάπτυξης τόσο του Νομού Ιωαννίνων, όσο και ολόκληρης της Περιφέρειας Ηπείρου, σε συνδυασμό με μελέτες για τον τουρισμό οι οποίες είναι δημοσιευμένες και παρουσιάζονται στο site του Υπουργείου Τουριστικής Ανάπτυξης στο internet. Μέσα από αυτές έγινε κατανοητή η σημασία του τουρισμού στην περιφερειακή ανάπτυξη στην ενίσχυση της οικονομίας του τόπου αλλά και στην αξιοποίηση παλαιών παραδοσιακών κτισμάτων, η έντονη έλλειψη σε ξενοδοχειακά καταλύματα που θα καταφέρουν να διατηρήσουν και να τονίσουν τη παράδοση, τη φυσική και πολιτιστική ομορφιά του νομού.

Ακόμη παρουσιάστηκε έντονη αδυναμία προσέλκυσης των αλλοδαπών τουριστών. Όπως είδαμε είναι ένας τουριστικός προορισμός κυρίως για ημεδαπούς. Θα πρέπει λοιπόν άμεσα να γίνει μια προώθηση του ΕΟΤ, (ο οποίος συνήθως εστιάζει στην προώθηση καλοκαιρινών προορισμών), όσον αφορά του ορεινούς προορισμούς της χώρας, τις φυσικές ομορφιές και παραδόσεις αυτών, και επιπλέον απαιτείται μια αναβάθμιση με σκοπό την ομαλή και κανονική λειτουργία του αεροδρόμιου της πόλης.

Πραγματοποιείται ακόμη μια ανάλυση του ρίσκου της επένδυσης προκειμένου οι επενδυτές να έχουν αντίληψη και να είναι προετοιμασμένοι για τις οικονομικές επιπτώσεις που μπορεί να εμφανιστούν στο μέλλον από τους κινδύνους και να είναι προετοιμασμένοι να διαμορφώσουν μια στρατηγική προκειμένου να μην ενσωματωθούν και θέσουν σε κίνδυνο το όλο εγχείρημα.

Μετάπειτα έγινε παρουσίαση και εξέταση 3 σεναρίων :αναμενόμενου, απαισιόδοξου και αισιόδοξου. Από την ανάλυση των σεναρίων των οικονομικών στοιχείων της επιχείρησης όπως προκύπτουν σύμφωνα με τις παραδοχές λειτουργίας, φαίνεται ότι η μονάδα αυτή θα είναι βιώσιμη και κερδοφόρα. Άλλωστε **ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης ο οποίος δείχνει την απόδοση ενός επενδυτικού προγράμματος, κυμαίνεται σε παραπάνω από αρκετά ικανοποιητικό επίπεδο και στις τρεις περιπτώσεις.** Η βασική μεταβλητή που χρησιμοποιήθηκε ήταν η πληρότητα η οποία καθορίζει κατά κύριο λόγο τη καλή λειτουργία και το μέλλον της επένδυσης.

Αναλύοντας τις πληρότητες, και στα τρία σενάρια παρατηρούμε ότι είναι ιδιαίτερα ικανοποιητικές κατά το χειμερινό και καλοκαιρινό δίμηνο. Διακρίνεται μια διπλή εποχικότητα η οποία όμως εστιάζει σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα. Θα πρέπει λοιπόν να γίνουν οι απαραίτητες ενέργειες προώθησης και διαφήμισης της περιοχής από την Περιφέρεια, ώστε να γίνουν ευρέως γνώστες οι δραστηριότητες και οι παραδοσιακές περιοχές και οι ομορφιές του νομού. Επίσης όσον αφορά το επενδυτικό ρίσκο που αναφέρθηκε θα πρέπει οπωσδήποτε να γίνει ερευνά των κινδύνων και σχεδιασμός μια τραγικής αντιμετώπισης τους από την εταιρεία ώστε να εξασφαλιστεί η ομαλή μελλοντική λειτουργία της.

Στην επιτυχία της επένδυσης παίζει αρκετά σημαντικό ρόλο το ποσοστό επιχορήγησης του κράτους. Χωρίς αυτή τη συμβολή, δηλαδή με την άντληση όλου του πόσου από τον επιχειρηματία η από δάνειο θα ήταν αρκετά μακροχρόνια η άντληση κερδών λόγω της φορολογίας του κράτους στις μέρες μας.

Κρίνουμε σκόπιμο να αναφέρουμε ότι με την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου δεν προκαλείται κορεσμός όπως παρατηρήσαμε από την ανάλυση της μελέτη τουριστικής ανάπτυξης Ηπείρου, αλλά αντίθετα καλύπτονται οι αυξημένες ανάγκες της πόλης των Ιωαννίνων σε υποδομές διανυκτέρευσης και αναψυχής. Όλα τα ανωτέρω προδικάζουν μια ευνοϊκή προοπτική για ίδρυση καταλυμάτων από επιδόξους επενδυτές για μια ρεαλιστική και πραγματοποιήσιμη μελέτη σκοπιμότητας.

(όλα τα στοιχεία της μελέτης αντλήθηκαν από προσωπική επαφή με το σύλλογο ξενοδόχων Ιωαννίνων, τους ιδιοκτήτες καταλυμάτων της περιοχής και είναι όσο το δυνατόν πιο ρεαλιστικά με τις παρόμοιες μονάδες του Κάστρου Ιωαννίνων)

Βιβλιογραφία

- Άρης Ίκκος-SETE, 2014. *Η συμβολή του τουρισμού στην ελληνική οικονομία*. [Ηλεκτρονικό]
Available at: http://sete.gr/media/3004/simasia_tourismou_sete_intelligence_report.pdf
[Πρόσβαση 3 09 2016].
- ΔΑΣΚΑΛΟΥ Γ., 1999. *ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ*. s.l.:ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΚΔΟΤΙΚΗ.
- ΖΟΥΠΟΥΝΙΔΗΣ Κ., 2010. Στο: *MANATZMENT THS KΡΙΣΗΣ*. s.l.:ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ.
- ΚΑΡΒΟΥΝΗΣ Σ., 1993. *ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΚΠΟΝΗΣΕΩΣ ΤΕΧΝΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ*. s.l.:ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ.
- ΣΩΤΗΡΙΑΔΗΣ Μ., 2005. *ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ MANAGMENT ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ*. s.l.:ΠΡΟΠΟΜΠΟΣ.
- Anon., n.d. *ΧΑΤΖΗΔΑΚΗΣ Α.* [Ηλεκτρονικό]
Available at: http://www.gnto.gov.gr/sites/default/files/files_basic_pages/Xatzidakis_2015.pdf
- SETE, 2016. *Προσφυγικό*. [Ηλεκτρονικό]
Available at: <http://sete.gr/el/statistika-vivliothiki/statistika/>
[Πρόσβαση 6 08 2016].
- ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ Θ., 2005. *ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ(ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ- ΑΞΙΟΛΟΓΙΣΗ- ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ)*. s.l.:ΠΑΡΙΚΟΣ Γ. & ΣΙΑ.
- Απόστολος Μάλλας- Ελληνικός οργανισμός τουρισμού, 2004. *Προτάσεις για τη στρατηγική τουριστικής ανάπτυξης Ηπείρου*. [Ηλεκτρονικό]
Available at: http://www.gnto.gov.gr/sites/default/files/files_basic_pages/meleti_B_fasi_hpeiros.pdf
[Πρόσβαση 6 09 2016].
- ΑΡΑΒΩΣΗΣ Κ.,ΚΑΡΜΠΕΡΗΣ Α., ΣΩΤΗΡΧΟΣ Α., 2012. *ΤΕΧΝΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ*. s.l.:ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ.
- Άρης Ίκκος-SETE, 2014. *Η συμβολή του τουρισμού στην ελληνική οικονομία*. [Ηλεκτρονικό]
Available at: http://sete.gr/media/3004/simasia_tourismou_sete_intelligence_report.pdf
[Πρόσβαση 3 09 2016].
- ΔΟΥΝΙΑΣ Γ. ΜΟΥΣΤΑΚΗΣ Β., 2002. *ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ*. s.l.:ΠΥΞΙΔΑ.
- ΖΟΥΠΟΥΝΙΔΗΣ Κ., 2000. *ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΜΑΝΑΤΖΜΕΝΤ*. s.l.:ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ.
- ΘΕΡΙΟΥ Ν., 2005. *ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΙΟΙΚΙΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ*. s.l.:ΚΡΙΤΙΚΗ.
- ΚΑΡΒΟΥΝΗΣ Σ., 2006. *ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ, ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΚΑΙ ΘΕΩΡΙΑ ΓΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ*. s.l.:ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ.
- ΜΟΥΣΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΗΣ-ΤΖΙΟΛΑ, 2012. Στο: *ΠΡΑΚΤΙΚΟΣ ΟΔΗΓΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ*. s.l.:s.n.
- Ξενοδοχειακό επιμελητήριο Ελλάδος, 2014. *ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΤΟΥ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΙΚΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ*. [Ηλεκτρονικό]

[http://www.grhotels.gr/GR/xee/Itep/DocLib2/%CE%A4%CE%BF%CF%85%CF%81%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%B9%CE%BA%CE%AC%20%CE%9A%CE%B1%CF%84%CE%B1%CE%BB%CF%8D%C
E%BC%CE%B1%CF%84%CE%B1%20%CE%9C%CE%B9%CE%BA%CF%81%CE%BF%CF%8D%20%
CE%BA%CE%B1%CE%B9%20%CE%9C%CE%B5%CF%83%CE%B1%C](http://www.grhotels.gr/GR/xee/Itep/DocLib2/%CE%A4%CE%BF%CF%85%CF%81%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%B9%CE%BA%CE%AC%20%CE%9A%CE%B1%CF%84%CE%B1%CE%BB%CF%8D%C E%BC%CE%B1%CF%84%CE%B1%20%CE%9C%CE%B9%CE%BA%CF%81%CE%BF%CF%8D%20% CE%BA%CE%B1%CE%B9%20%CE%9C%CE%B5%CF%83%CE%B1%C)

ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ Β., 2016. *ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ*. s.l.:ΜΠΕΝΟΥ ΣΩΤ..

ΦΟΥΝΤΟΥΛΑΚΗΣ Γ., 2002. ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ. σ.λ.:ΕΛΛΗΝ.

Available at: http://www.gnto.gov.gr/sites/default/files/files_basic_pages/Xatzidakis_2015.pdf
[Πρόσβαση 31 08 2016].