



Π Ο Λ Υ Τ Ε Χ Ν Ε Ι Ο Κ Ρ Η Τ Η Σ
ΣΧΟΛΗ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (MBA) -
ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΣΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

Μεταπτυχιακή Διατριβή

Το Πλαίσιο Μισθώσεων Ξενοδοχειακών Μονάδων στην Ελλάδα :
Ανάλυση Περίπτωσης Μίσθωσης και Αναβάθμισης Ξενοδοχειακής Μονάδας
στην Περιοχή των Χανίων

Master Thesis

The Framework of Hotel Leasing in Greece :
Case Study of Hotel Unit Leasing and Upgrading in Chania Area

Λουβιτάκης Εμμανουήλ
(Α.Μ: 2018019022)

Επιβλέπων Καθηγητής
Καθηγητής Ζοπουνίδης Κωνσταντίνος

Χανιά, Φεβρουάριος 2020

Στον άνθρωπο που γράμματα
δεν κατέχει,

μα «γράμματα» μου μαθαίνει.

Στον γιό μου, Κωνσταντίνο.

Ευχαριστίες

Ευκαιρίας δοθείσης, θα ήθελα να εκφράσω τις εγκάρδιες μου ευχαριστίες σε όλους εκείνους που συνέδραμαν στην ολοκλήρωση αυτού του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών.

Πρωτίστως, στην οικογένεια μου, για την αμέριστη υποστήριξη και καρτερικότητα που επέδειξε, καθ' όλη τη διάρκεια των μεταπτυχιακών μου σπουδών.

Ακόμη, θα ήταν παράλειψη να μην ευχαριστήσω τον επιβλέποντα της παρούσας εργασίας, καθηγητή κ. Ζοπουνίδη Κωνσταντίνο, για την εμπιστοσύνη που έδειξε στο πρόσωπο μου αναλαμβάνοντας την επίβλεψη της, αλλά και τους καθηγητές κ. Δούμπο Μιχαήλ και κ. Γρηγορούδη Ευάγγελο για τη συμμετοχή τους, ως μέλη της εξεταστικής επιτροπής.

Τέλος, το μεγαλύτερο ευχαριστώ οφείλω να το πω στον γιό μου, για τις αμέτρητες αγκαλιές που μου έδωσε οπλίζοντας με, με κουράγιο και με υπομονή για να ολοκληρώσω αυτό το Πρόγραμμα Σπουδών.

Περίληψη

Σε ένα σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον, η ανάγκη για χρηματοδότηση των επιχειρηματικών σχεδίων, κρίνεται ως επιτακτική, πόσο μάλλον όταν αυτά τα σχέδια προσανατολίζονται σε επενδύσεις εντάσεως παγίων, όπως αυτόν του κλάδου των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, έναν από τους ταχύτερα αναπτυσσόμενους κλάδους της οικονομίας. Εν μέσω μιας εποχής με την πρόσβαση στο πιστωτικό σύστημα να καθίσταται εξαιρετικά περιορισμένη, οι εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης όπως ο θεσμός των μισθώσεων, μπορεί να αποτελέσει μοχλό ανάπτυξης ή να επιφέρει αντίστροφα αποτελέσματα.

Αυτό πραγματεύεται και η παρούσα εργασία, της οποίας ο σκοπός είναι διττός. Αφενός μεν, να αναλυθεί το θεσμικό και νομικό πλαίσιο των μισθώσεων, η προοπτική τους ως εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης, και αφετέρου δε, να εξεταστεί η εφαρμογή του θεσμού της μίσθωσης στον ξενοδοχειακό κλάδο προκειμένου να καταγραφούν οι επιπτώσεις που προκύπτουν από την εφαρμογή αυτής μετά τις αλλαγές που επέφερε στο Λογιστικό Σύστημα, το Διεθνές Χρηματοοικονομικό Πλαίσιο Αναφορών 16. Η εργασία είναι δομημένη σε δύο μέρη, όπως παρακάτω.

Στο πρώτο μέρος, γίνεται μια θεωρητική προσέγγιση στην έννοια του τουρισμού και τα βασικά οικονομικά του μεγέθη, απαριθμούνται τα είδη των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε εθνικό επίπεδο, ενώ αποτυπώνονται και οι ανάγκες τους για χρηματοδότηση παρουσιάζοντας παράλληλα τις πιο διαδεδομένες πηγές χρηματοδότησης. Στη συνέχεια, αναπτύσσεται το θεωρητικό υπόβαθρο των μισθώσεων, το νομοθετικό και ρυθμιστικό τους πλαίσιο και εντοπίζονται οι βασικές αλλαγές που επέφερε, το νέο Διεθνές Λογιστικό Πλαίσιο Αναφορών στο θεσμό των μισθώσεων και το λογιστικό σύστημα.

Στο δεύτερο μέρος, παρουσιάζεται η εφαρμογή του θεσμού της μίσθωσης, μέσα από μια μελέτη περίπτωσης, προσανατολισμένη στον ξενοδοχειακό κλάδο. Πιο συγκεκριμένα, η μελέτη περίπτωσης αφορά στη σύμβαση μίσθωσης και ανακαίνισης μιας Ξενοδοχειακής Μονάδας. Προκαταρκτικά στάδια αυτής αποτελούν, η γενική περιγραφή της υφιστάμενης κατάστασης της μονάδας, η ανάλυση του εσωτερικού και εξωτερικού της περιβάλλοντος («SWOT Analysis») και η τμηματοποίηση («segmentation») της αγοράς. Στη συνέχεια και αφού αναπτύσσεται η στρατηγική που θα υλοποιήσει η επιχείρηση, προσδιορίζεται η αγορά στόχος («targeting»), αναλύονται οι εργασίες αναβάθμισης της μονάδας και η ανασύσταση της λειτουργικής της δομής. Έπειτα, γίνεται η ανάλυση κόστους του έργου, ενώ παράλληλα και σε προϋπολογιστική βάση, αποτυπώνονται τα έσοδα και τα έξοδα της μονάδας προκειμένου να καταρτιστούν οι οικονομικές της καταστάσεις, όπως Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης, Ισολογισμός και ανάλυση Ταμειακών Ροών.

Στο τέλος, περιγράφεται η χρηματοοικονομική αξιολόγηση της επένδυσης με τη μέθοδο της Καθαρής Παρούσας Αξίας (NPV), του Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης (IRR) καθώς και με τη χρήση σημαντικών αριθμοδεικτών, προκειμένου να εξεταστεί εάν το επενδυτικό σχέδιο είναι βιώσιμο ή όχι.

Στόχος, είναι η εξέταση της αποδοτικότητας της μίσθωσης ως εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης μετά την εφαρμογή των αλλαγών που επέφερε στο λογιστικό χειρισμό των μισθώσεων το Διεθνές Πρότυπο Χρηματοοικονομικής Αναφοράς (ΔΠΧΑ 16), και εξέταση της βιωσιμότητας του επενδυτικού σχεδίου.

Abstract

In a modern business environment, the need to finance business plans is seen as imperative, especially when these projects are geared towards investment-intensive investments such as the hotel business, one of the fastest growing sectors of the economy. In the midst of an era with access to the credit system becoming extremely limited, alternative forms of financing such as the institution of leasing can be a lever for growth or have adverse effects.

This is also the case with the present work, whose purpose is twofold. On the one hand, to analyze the institutional and legal framework of the leases, their prospects as an alternative form of financing, and on the other, to consider the application of the leasing institution in the hotel industry in order to record the impacts of its implementation following the changes that led to the Accounting System, the International Financial Reporting Framework 16. The work is structured in two parts, as follows.

In the first part, a theoretical approach is made to the concept of tourism and its basic economic figures, listing the types of hotel businesses operating at national level, and illustrating their financing needs while presenting the most common sources of funding. Then, the theoretical background of the leases, their legal and regulatory framework is developed and the key changes identified, the new International Accounting Reference Framework (IAS) and the accounting system are identified.

In the second part, we present the implementation of the leasing institution through a case study focused on the hotel industry. More specifically, the case study concerns the leasing and renovation contract of a Hotel Unit. The preliminary stages of this are the general description of the existing status of the unit, the analysis of the internal and external environment ('SWOT Analysis') and the market segmentation. Then, as the strategy to be implemented by the company is developed, the target market is identified, the upgrades of the unit are analyzed and the operational structure is reconstituted. Next, the project costs are analyzed, and on a budgetary basis, the unit's revenue and expenses are captured to prepare its financial statements, such as the Income Statement, Balance Sheet and Cash Flow Analysis.

Finally, the financial valuation of the investment is described using the Net Present Value (NPV) method, the Internal Rate of Return (IRR) and the use of significant indices to assess whether the investment plan is viable.

The objective is to examine the profitability of the lease, as an alternative form of financing after applying the changes that led to the accounting treatment of the leases in the International Financial Reporting Standard 16 (IFRS 16), and to examine the viability of the investment plan.

Πίνακας Περιεχομένων

Κατάσταση Πινάκων	X
Κατάσταση Διαγραμμάτων	XII
Α΄ Μέρος	1
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Εισαγωγή	1
1.1 Η Ανάπτυξη του Τουρισμού	1
1.2 Βασικά Οικονομικά Μεγέθη Τουρισμού	2
1.3 Ο Τουρισμός σε Τοπικό Επίπεδο	4
1.4 Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις	4
1.5 Κατηγορίες Ξενοδοχειακών Επιχειρήσεων	5
1.5.1 Κύρια Ξενοδοχειακά Κατάλυματα	5
1.5.2 Μη Κύρια Ξενοδοχειακά Καταλύματα	6
1.6 Ανάγκες Χρηματοδότησης Ξενοδοχειακών Επιχειρήσεων	6
1.7 Πηγές Χρηματοδότησης Ξενοδοχειακών Επιχειρήσεων	7
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Το Πλαίσιο των Μισθώσεων	8
2.1 Ορισμός Μίσθωσης	8
2.2 Ιστορική Ανασκόπηση των Μισθώσεων	8
2.3 Κατηγορίες Μισθώσεων	9
2.3.1 Χρηματοδοτική Μίσθωση	9
2.3.2 Λειτουργική Μίσθωση (Operating Leasing)	11
2.4 Τρόπος Λειτουργίας Χρηματοδοτικής Μίσθωσης	11
2.5 Έννοιες – Ορισμοί Μισθώσεων	12
2.6 Λογιστική Παρακολούθηση Μισθώσεων Σύμφωνα με Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα	13
2.6.1 Λογιστική Παρακολούθηση από Μισθωτή	13
2.6.2 Λογιστική Παρακολούθηση από Εκμισθωτή	14
2.7 Γνωστοποιήσεις Πληροφοριών Μίσθωσης	14
2.7.1 Γνωστοποιήσεις Μισθωτή	14
2.7.2 Γνωστοποιήσεις Εκμισθωτή	14
2.8 Σύγκριση Χρηματοδοτικής και Λειτουργικής Μίσθωσης	14
2.9 Αξιολόγηση Μισθώσεων	15
2.10 Η Εφαρμογή της Μίσθωσης στις Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις	15
2.11 Νομοθετικό Πλαίσιο Μισθώσεων	17
Β΄ Μέρος	20

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Μελέτη Περίπτωσης.....	20
3.1 Εισαγωγή.....	20
3.2 Περιγραφή Αντικειμένου Μίσθωσης.....	20
3.2.1 Τοποθεσία της Επιχείρησης.....	20
3.2.2 Προϊόντα – Υπηρεσίες.....	21
3.2.3 Ανθρώπινοι Πόροι.....	21
3.2.4 Πελάτες.....	21
3.3 Περιεχόμενο Σύμβασης Μίσθωσης.....	21
3.3.1 Βασικοί Όροι Σύμβασης.....	21
3.3.2 Διάρκεια της Σύμβασης.....	22
3.4.2 Ύψος Μισθώματος.....	22
3.5.2 Ειδικοί Όροι.....	22
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Ανάλυση Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος.....	23
4.1 Ανάλυση Ανταγωνιστικότητας.....	23
4.1.1 Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών.....	24
4.1.2 Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Πελατών.....	24
4.1.3 Ανταγωνισμός Μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων.....	24
4.1.4 Οι Νέοι Εισερχόμενοι.....	25
4.2 Στρατηγική «Marketing» - STP.....	26
4.2.1 Τμηματοποίηση Αγοράς.....	26
4.2.2 Προσδιορισμός Αγοράς Στόχου (Targeting).....	30
4.2.3 Τοποθέτηση Προϊόντος (Positioning).....	30
4.3 Ανάλυση Περιβάλλοντος Επιχείρησης (SWOT Analysis).....	31
4.4 Μείγμα «Marketing».....	32
4.4.1 Προϊόν («Product»).....	32
4.4.2 Προβολή «Promotion».....	33
4.4.3 Διανομή «Place».....	34
4.4.4 Τιμή «Price».....	34
4.5 Ανάπτυξη Ανταγωνιστικού Πλεονεκτήματος.....	35
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: Αναβάθμιση Μονάδας.....	36
5.1 Εισαγωγή.....	36
5.2 Περιγραφή Εργασιών Αναβάθμισης.....	36
5.2 Ανασύσταση Οργανωτικής Δομής.....	36

5.3	Προγραμματισμός Έργου.....	39
5.4	Προϋπολογισμός Έργου.....	39
5.5	Χρηματοδότηση Επένδυσης.....	39
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: Ανάλυση Κόστους Έργου.....		40
6.1	Κόστος Προεπενδυτικών Μελετών.....	40
6.2	Κόστος Αναβάθμισης Κτιριακών Εγκαταστάσεων	40
6.3	Κόστος Ηλεκτρολογικού και Μηχανολογικού Εξοπλισμού	41
6.4	Κόστος Ξενοδοχειακού Εξοπλισμού.....	41
6.5	Προϋπολογισμός Συνολικού Κόστους Επένδυσης	42
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: Προϋπολογισμός Εσόδων.....		43
7.1	Προϋπολογισμός Εσόδων Τμήματος Δωματίων.....	43
7.2	Προϋπολογισμός Εσόδων Επισιτιστικών Τμημάτων.....	45
7.2.1	Εκτιμώμενα Έσοδα Εστιατορίου.....	45
7.2.2	Εκτιμώμενα Έσοδα «Bar».....	46
7.3	Προϋπολογισμός Εσόδων Τμήματος Ευεξίας.....	46
7.4	Προϋπολογισμός Γενικών Εσόδων Ξενοδοχειακής Μονάδας.....	47
7.5	Ποσοστό Συμμετοχής Κέντρων Εσόδων	47
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: Προϋπολογισμός Εξόδων		48
8.1	Κόστος Α΄ Υλών και Εφοδίων.....	48
8.2	Προϋπολογισμός Εξόδων Μισθοδοσίας Προσωπικού.....	49
8.3	Κόστος «Marketing».....	50
8.4	Γενικά Έξοδα	50
8.5	Κόστος Μίσθωσης	51
8.6	Πίνακας Αποσβέσεων	51
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: Χρηματοοικονομική Ανάλυσης Επένδυσης.....		53
9.1	Ανάγκες σε Κεφάλαιο Κίνησης	53
9.2	Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης	54
9.3	Προβλεπόμενες Ταμειακές Ροές	54
9.4	Προβλεπόμενοι Ισολογισμοί.....	55
9.5	Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση της Επένδυσης	56
9.5.1	Καθαρή Παρούσα Αξία (Net Present Value)	56
9.5.2	Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης (Internal Rate of Return)	57
9.6	Κριτήριο Επανείσπραξης Επενδύσεως	58

9.7 Χρηματοοικονομικοί Δείκτες.....	59
9.7.1 Δείκτες Αποδοτικότητας.....	59
9.7.2 Δείκτες Φερεγγυότητας	60
9.7.3 Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης (Δείκτης Συνολικής Ικανότητας Δανεισμού)	60
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10: Συμπεράσματα	62
Διεθνής Βιβλιογραφία	64
Εγχώρια Βιβλιογραφία	65
Νομοθετικά Κείμενα	65
Διαδικτυακές Πηγές	66

Κατάσταση Πινάκων

Πίνακας	"1"	:	Ξενοδοχειακό Δυναμικό Χανίων.....	24
Πίνακας	"2"	:	Υπηρεσίες Ξενοδοχειακής Μονάδας.....	32
Πίνακας	"3"	:	Τιμές Διάθεσης Δωματίων (2021 - 2025).....	35
Πίνακας	"4"	:	Κόστος Προεπενδυτικών Μελετών.....	40
Πίνακας	"5"	:	Κόστος Αναβάθμισης Κτιριακών Εγκαταστάσεων.....	40
Πίνακας	"6"	:	Κόστος Ηλεκτρολογικού & Μηχανολογικού Εξοπλισμού.....	41
Πίνακας	"7"	:	Κόστος Ξενοδοχειακού Εξοπλισμού.....	41
Πίνακας	"8"	:	Προϋπολογισμός Συνολικού Κόστους Επένδυσης.....	42
Πίνακας	"9"	:	Δυναμικότητα Μονάδας σε Δωμάτια και Κλίνες.....	43
Πίνακας	"10"	:	Μέση Πληρότητα Ξενοδοχειακών Καταλυμάτων Ελλάδος.....	43
Πίνακας	"11"	:	Εκτιμώμενα Ποσοστά Πληρότητας Ξενοδοχειακής Μονάδας.....	44
Πίνακας	"12"	:	Μέση Τιμή Διάθεσης Δωματίων.....	44
Πίνακας	"13"	:	Προϋπολογισμός Εσόδων Τμήματος Δωματίων.....	45
Πίνακας	"14"	:	Προϋπολογισμός Εσόδων Εστιατορίου.....	46
Πίνακας	"15"	:	Προϋπολογισμός Εσόδων "Bar".....	46
Πίνακας	"16"	:	Προϋπολογισμός Εσόδων Τμήματος Ευεξίας.....	46
Πίνακας	"17"	:	Προϋπολογισμός Γενικών Εσόδων Ξενοδοχειακής Μονάδας.....	47
Πίνακας	"18"	:	Ποσοστό Συμμετοχής Κέντρων Εσόδων στα Γενικά Έσοδα.....	47
Πίνακας	"19"	:	Προϋπολογισμός Κόστους Α' Υλών και Εφοδίων.....	48
Πίνακας	"20"	:	Προϋπολογισμός Εξόδων Μισθοδοσίας Προσωπικού.....	49
Πίνακας	"21"	:	Διαχρονικό Κόστος Μισθοδοσίας Προσωπικού.....	50
Πίνακας	"22"	:	Κόστος «Marketing».....	50
Πίνακας	"23"	:	Προϋπολογισμός Γενικών Εξόδων Μονάδας.....	51
Πίνακας	"24"	:	Περιοδικές Καταβολές Μισθωμάτων.....	51
Πίνακας	"25"	:	Αποσβέσεις Πάγιων Περιουσιακών Στοιχείων.....	52
Πίνακας	"26"	:	Αποσβέσεις Πάγιου Περιουσιακού Στοιχείου με Δικαίωμα Χρήσης.....	52
Πίνακας	"27"	:	Ανάγκες σε Κεφάλαιο Κίνησης (Έτους 2021).....	53
Πίνακας	"28"	:	Διαχρονικές Ανάγκες σε Κεφάλαιο Κίνησης (2021-2025).....	54
Πίνακας	"29"	:	Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης (2021-2025).....	54
Πίνακας	"30"	:	Προϋπολογισμός Ταμειακών Ροών (2021-2025).....	55
Πίνακας	"31"	:	Ισολογισμοί Ξενοδοχειακής Μονάδας (2021-2025).....	55
Πίνακας	"32"	:	Καθαρή Παρούσα Αξία Επενδυτικού Έργου (2021-2025).....	57
Πίνακας	"33"	:	Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης (IRR).....	57

Πίνακας	"34"	:	Καθαρή Παρούσα Αξία Ταμειακών Ροών.....	58
Πίνακας	"35"	:	Χρηματοοικονομικοί Δείκτες.....	61

Κατάσταση Διαγραμμάτων

Διάγραμμα	"1"	Συμμετοχή Τουρισμού στο Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν.....	3
Διάγραμμα	"2"	Ισοζύγιο Ταξιδιωτικών Υπηρεσιών (σε εκατ. ευρώ).....	3
Διάγραμμα	"3"	Ετήσιες Αφίξεις Επισκεπτών στο Α/Δ Χανίων (2010-2018).....	4
Διάγραμμα	"4"	Οι Ανταγωνιστικές Δυνάμεις κατά τον Porter.....	23
Διάγραμμα	"5"	Ξενοδοχειακό Δυναμικό Χανίων.....	25
Διάγραμμα	"6"	Μέση Χρήση Οικονομίας Διαμοιρασμού ανά Περιφέρεια Ν. Χανίων.....	26
Διάγραμμα	"7"	Χώρα Προέλευσης Αλλοδαπών Επισκεπτών στο Α/Δ Χανίων.....	27
Διάγραμμα	"8"	Οικογενειακή Κατάσταση Αλλοδαπών Επισκεπτών στο Α/Δ Χανίων.....	27
Διάγραμμα	"9"	Μέσο Ετήσιο Εισόδημα Αλλοδαπών Επισκεπτών.....	28
Διάγραμμα	"10"	Μέση Δαπάνη Αλλοδαπών Επισκεπτών.....	28
Διάγραμμα	"11"	Επιλογή Καταλύματος Αλλοδαπών Επισκεπτών στο Α/Δ Χανίων.....	29
Διάγραμμα	"12"	Επιλογή Πακέτου Διατροφής Αλλοδαπών Επισκεπτών.....	29
Διάγραμμα	"13"	Μέση Διάρκεια Διαμονής Αλλοδαπών Επισκεπτών.....	30
Διάγραμμα	"14"	Ανάλυση "SWOT".....	31
Διάγραμμα	"15"	Οργανόγραμμα Ξενοδοχειακής Μονάδας.....	37
Διάγραμμα	"16"	Γραφική Απεικόνιση Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης.....	58

Α΄ Μέρος

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Εισαγωγή

1.1 Η Ανάπτυξη του Τουρισμού

Ελάχιστες είναι οι ανθρώπινες δραστηριότητες που μπορούν να προσελκύσουν ταυτόχρονα το ακαδημαϊκό ενδιαφέρον των οικονομολόγων, των γεωλόγων, των περιβαλλοντολόγων, των κοινωνιολόγων, των ψυχολόγων, των πολιτικών αλλά και των διοικητικών ερευνητών. Μια από αυτές τις δραστηριότητες είναι και ο τουρισμός.

Οι ρίζες του σύγχρονου τουρισμού φτάνουν μέχρι τον 18^ο αιώνα, αλλά η απαρχή τη έντονης επέκτασης του βρίσκεται στα μέσα του 19^{ου} αιώνα, μετά την ολοκλήρωση του σιδηροδρομικού δικτύου των ανεπτυγμένων χωρών της Δυτικής Ευρώπης. Την περίοδο αυτή, μαζί με την σταδιακή βελτίωση των οικονομικών και κοινωνικών συνθηκών διαβίωσης των εργαζομένων, παρουσιάστηκαν δείγματα ανάπτυξης της τουριστικής δραστηριότητας. Ο σιδηρόδρομος, τα ξενοδοχεία και το εισόδημα των εργαζομένων, ήταν οι παράγοντες εκείνοι που συνέβαλαν στη δημιουργία των πρώτων ταξιδιών. Μολονότι στα πρώτα του στάδια ο τουρισμός περιορίστηκε στα όρια ελάχιστων κρατών, εμφανίσε, μέχρι την κήρυξη του Α΄ Παγκοσμίου Πολέμου, ιδιαίτερες αυξητικές τάσεις. Τόσο τα χρόνια του πολέμου, όσο και η γεμάτη οικονομικές διακυμάνσεις και κρίσεις περίοδος του μεσοπολέμου, σταμάτησαν την παραπέρα εμπορευματοποίηση και την ανάπτυξη του τουρισμού.

Αμέσως μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο, δημιουργήθηκε ο πυρήνας του σημερινού μαζικού τουρισμού, με την εμφάνιση στην αγορά νέων τουριστικών προορισμών. Σε σύντομο χρονικό διάστημα, μερικές από τις νεότευκτες τουριστικές χώρες, όπως η Ισπανία, η Γιουγκοσλαβία, το Μεξικό και Ελλάδα, κατάφεραν να κερδίσουν ένα μικρό τμήμα του παγκόσμιου τουρισμού, ικανό για να ωθήσει στην οικονομική τους ανάπτυξη. Η οικονομική πρόοδος των βιομηχανικών, μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο, απέφερε στους περισσότερους κατοίκους τους μια πρωτόγνωρη ευημερία, αυξάνοντας το καθαρό ατομικό και οικογενειακό εισόδημα. Η αύξηση του ατομικού και οικογενειακού εισοδήματος συνέβαλε στην αύξηση των εν δυνάμει «τουριστών».

Σε αυτή την τουριστική ανάπτυξη συνέβαλε, καθοριστικά, η εξέλιξη της τεχνικής προόδου. Μετά το σιδηρόδρομο, η εμφάνιση του ιδιωτικού αυτοκινήτου και κατόπιν η χρήση του αεροπλάνου ως μέσου μαζικής μεταφοράς επιβατών, υποβοήθησαν τη δυναμική επέκταση του παγκόσμιου τουρισμού. Ιδιαίτερα η ναύλωση αεροσκαφών μεγάλης χωρητικότητας στις τουριστικές διαδρομές και η παράλληλη μείωση του μεταφορικού κόστους, κατέστησαν οικονομικώς εφικτά τα ταξίδια στο εξωτερικό για πολυπληθείς, οικονομικά ασθενέστερες, κοινωνικές διαστρωματώσεις.

Έκτοτε, ο τουρισμός διαφοροποιείται και εξελίσσεται, αποτελώντας πλέον έναν από τους ισχυρότερους και ταχύτερα αναπτυσσόμενους τομείς της οικονομίας, σε εθνικό αλλά και σε διεθνές επίπεδο. Πρόκειται για ένα αποτέλεσμα πολυπαραγοντικό, δεδομένου ότι σχετίζεται άμεσα με την ανάγκη του ανθρώπου να γνωρίσει νέους πολιτισμούς, με την αύξηση του προσδόκιμου ζωής, με την επιμήκυνση του ελεύθερου προσωπικού χρόνου, με τη βελτίωση των οδικών και θαλάσσιων δικτύων μεταφορών και με την βιομηχανοποίηση του τουριστικού προϊόντος. Όλα αυτά καταστούν τον τουρισμό ως μια πολυσύνθετη οικονομική δραστηριότητα,

αποδίδοντας πολλά οφέλη στις οικονομίες που τον εξελίσσουν και τον διατηρούν. Πρόκειται για οφέλη τα οποία δεν είναι αμιγώς οικονομικά, όπως συνηθίζεται στις περισσότερες οικονομικές δραστηριότητες, αλλά πολιτιστικά, κοινωνικά και πολιτικά.

Ωστόσο, αυτή η ιδιαίτερη και άυλη υπόσταση που διακρίνει τον τουρισμό, εν αντιθέσει με άλλους επιχειρηματικούς κλάδους, καθιστά δυσκολότερη την εκτίμηση του αντίκτυπού του στους παραπάνω τομείς και ιδιαίτερα στην οικονομία.

1.2 Βασικά Οικονομικά Μεγέθη Τουρισμού

Το σημαντικότερο οικονομικό στοιχείο των δραστηριοτήτων που σχετίζονται με τον τομέα του τουρισμού, είναι ότι συμβάλλουν σε τρεις βασικούς κλάδους της εθνικής οικονομίας. Την δημιουργία εσόδων που προκύπτουν από τα εισοδήματα, την απασχόληση και το συνάλλαγμα. Από αυτή την άποψη, ο τουριστικός τομέας μπορεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο, ως κινητήρια δύναμη της οικονομικής ανάπτυξης.

Ο τομέας του τουρισμού εμφανίζεται σε όλες τις πτυχές του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος (ΑΕΠ), πρώτον διότι το μεγαλύτερο μέρος της δαπάνης εκ μέρους των επισκεπτών θεωρείται καταναλωτική δαπάνης, δεύτερον διότι η δαπάνη εκ μέρους των τουριστικών επιχειρήσεων αποτελεί μέρος της επένδυσης, μεγάλο μέρος της οποίας μπορεί να είναι κρατικές δαπάνες, όπως έργα υποδομής.

Η συμβολή του τουρισμού στις εθνικές οικονομίες οφείλεται σε αρκετούς παράγοντες. Μερικοί από αυτούς είναι παράγοντες από την πλευρά της ζήτησης (δηλαδή, η σπουδαιότητα του τουρισμού καθορίζεται, ως ένα βαθμό, από τη δύναμη της εγχώριας αγοράς και της εισερχόμενης ζήτησης για τοπικό τουρισμό), αλλά η ικανότητα ενός τουριστικού τομέα να επεκτείνεται μέσα σε μια οικονομία για να ικανοποιεί αυτή τη ζήτηση και να δημιουργεί μεγαλύτερη, εξαρτάται από παράγοντες από την πλευρά της προσφοράς.

Σύμφωνα με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Τουρισμού (2018), ο τουριστικός κλάδος κατέχει την 3^η θέση ανάμεσα στους κλάδους με εξαγωγικό χαρακτήρα, μετά από τους κλάδους των χημικών και των καυσίμων. Ακόμη σπουδαιότερο γεγονός είναι ότι προηγείται του κλάδου της αυτοκινητοβιομηχανίας και των προϊόντων της.

Σε εθνικό επίπεδο, το 2018, η συνολική συμμετοχή του τουρισμού στο Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν ήταν 30,9%, η συμμετοχή του στην απασχόληση 25,9%, ο αριθμός των απασχολούμενων ανήλθε στους 988.600, ενώ τα συνολικά έσοδα που προήλθαν από τον εισερχόμενο τουρισμό έφτασαν τα 15,6 δισεκατομμύρια ευρώ (Διάγραμμα «1»).

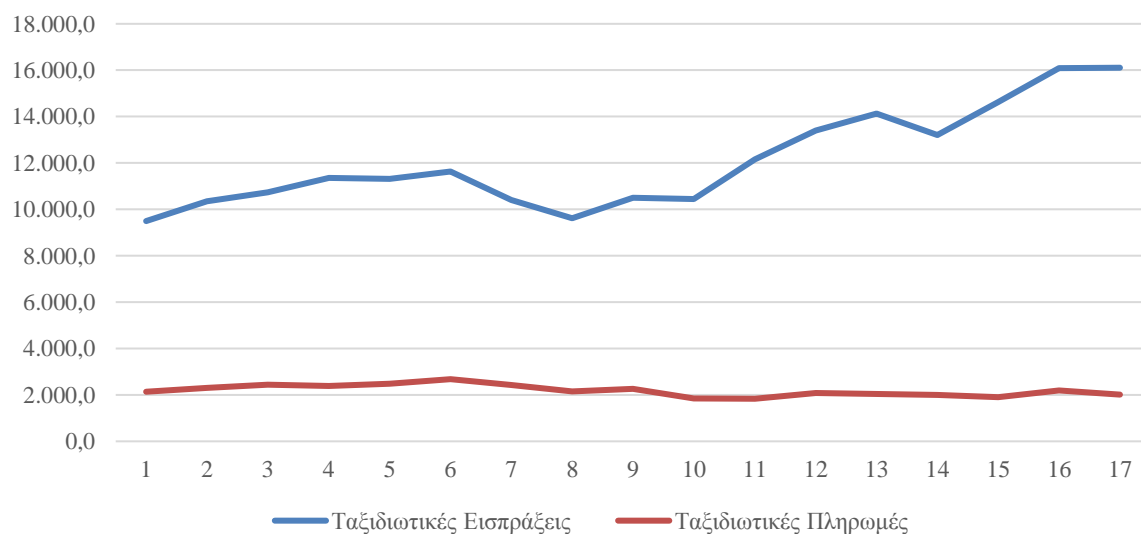
Διάγραμμα «1» : Συμμετοχή Τουρισμού στο Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν

Συνολική συμμετοχή στο ΑΕΠ	30,9% [INΣΕΤΕ]
Συνολική συμμετοχή στην απασχόληση	25,9% της συνολικής απασχόλησης [WTPC]
Συνολική Απασχόληση	988.600 [WTPC]
Έσοδα από εισερχόμενο τουρισμό	15,6 δισ. € (δεν περιλαμβάνονται τα έσοδα από κρουαζιέρα) [ΤtE]
Αφίξεις μη κατοίκων	30,1 εκατ. (δεν περιλαμβάνονται οι αφίξεις από κρουαζιέρα)
Μέση κατά κεφαλή δαπάνη	520 € (δεν περιλαμβάνονται τα ποσά κρουαζιέρας)
Εποχικότητα	54,8% των αφίξεων αλλοδαπών πραγματοποιείται Ιούλιο - Αύγουστο - Σεπτέμβριο
Συγκέντρωση Προσφοράς	70% των ξενοδοχειακών κλινών συγκεντρώνονται σε 4 περιοχές της Ελλάδας [ΞΕΕ]
Ξενοδοχειακή Υποδομή	10.121 ξενοδοχεία / 798.650 κλίνες [ΞΕΕ]
Τορ 5 αεροδρόμια (σε αφίξεις αλλοδαπών)	Αθήνα (8.121.761), Ηράκλειο (3.319.392), Ρόδος (2.362.308), Θεσσαλονίκη (2.162.117), Κέρκυρα (1.509.219) [ΔΑΑ, Fraport Greece & ΥΠΑ.]

Πηγή : Σύνδεσμος Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων

Σύμφωνα με την Τράπεζα της Ελλάδος (www.bankofgreece.gr), το ταξιδιωτικό ισοζύγιο παρουσίασε το 2019 πλεόνασμα ύψους 3.398.000€ έναντι του 2018 όπου εμφανίστηκε πλεόνασμα 3.099.000€. Ειδικότερα, παρατηρήθηκε αύξηση της τάξης του 11,1% κατά τον Ιούλιο του 2019 στις ταξιδιωτικές εισπράξεις, οι οποίες ανήλθαν στα 3.645.00€, έναντι 3.280.000 τον αντίστοιχο μήνα του 2018 (Διάγραμμα «2»). Αυτή η αύξηση, αποδίδεται στην αύξηση της μέσης δαπάνης ανά ταξίδι κατά 8,9% καθώς και στην αύξηση Η αύξηση των ταξιδιωτικών εισπράξεων οφείλεται στην αύξηση της μέσης δαπάνης ανά ταξίδι κατά 8,9%, καθώς και στην αύξηση της εισερχόμενης ταξιδιωτικής κίνησης κατά 2,4% συγκριτικά με τον Ιούλιο του 2018. Το σύνολο των καθαρών εισπράξεων που προήλθαν από τις παροχές ταξιδιωτικών υπηρεσιών, συνέβαλαν κατά 85,6% στη διαμόρφωση του συνόλου των καθαρών εισπράξεων από υπηρεσίες, ενώ αντιστάθμισαν το έλλειμμα του ισοζυγίου αγαθών.

Διάγραμμα «2» : Ισοζύγιο Ταξιδιωτικών Υπηρεσιών (σε εκατ. ευρώ)

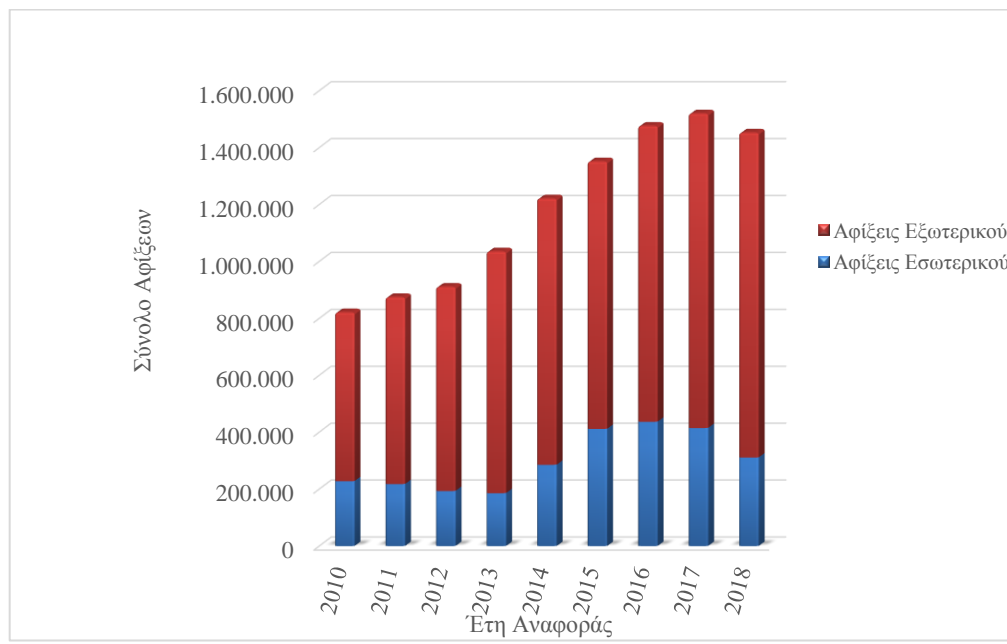


Πηγή : Δεδομένα Ανακτημένα από Τράπεζα της Ελλάδος

1.3 Ο Τουρισμός σε Τοπικό Επίπεδο

Ο ρυθμός αύξησης των διεθνών επισκεπτών κατά την τελευταία δεκαετία είναι εξαιρετικά ενθαρρυντικός, τόσο για την τοπική κοινωνία όσο και για τις επιχειρήσεις που ασχολούνται με τον τουρισμό. Ειδικότερα, σύμφωνα με την ΥΠΑ Χανίων, οι αφίξεις στο Α/Δ Χανίων, από το 2010 έως το 2019 έχουν αυξηθεί κατά 96%. Εξάιρεση, αποτελούν τα έτη 2010 έως και 2012, όπου λόγω των δυσμενών οικονομικών συγκυριών που επικρατούσαν στην χώρα μας (capital controls κ.α), οι αφίξεις των επισκεπτών βρισκόντουσαν σε χαμηλά για την περιοχή επίπεδα (Διάγραμμα «3»).

Διάγραμμα «3» : Ετήσιες Αφίξεις Επισκεπτών στο Α/Δ Χανίων (2010-2018)



Πηγή : Επεξεργασία Δεδομένων από Υπηρεσία Πολιτικής Αεροπορίας Χανίων

Ωστόσο, το φαινόμενο της εποχικότητας είναι εμφανές, με τον κύριο όγκο των επισκεπτών να εντοπίζεται κατά τους μήνες Απρίλιο με Οκτώβριο ενώ κορυφώνεται τους μήνες Ιούλιο και Αύγουστο, σύμφωνα με το Διάγραμμα «3».

1.4 Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις

Καθοριστικό ρόλο στην διαμόρφωση του τουριστικού προϊόντος κάθε προορισμού διαδραματίζουν οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις. Για την εξυπηρέτηση των διαφόρων ειδών και μορφών τουρισμού, είναι απαραίτητη η ύπαρξη ποικίλων ειδών και μορφών καταλυμάτων. Οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις αποτελούν τον ισχυρότερο παράγοντα για την τουριστική ανάπτυξη μιας περιοχής.

Οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, ως σημαντικός παραγωγικός κλάδος της ελληνικής οικονομίας, αποτελούν μια μεγάλη υποδομή για την χώρα, δεδομένου ότι αποτελείται από περίπου 10 χιλιάδες ξενοδοχειακές επιχειρήσεις με πλέον των 400 χιλιάδων δωματίων. Το 40% έως 50% της τουριστικής δαπάνης αποδίδεται στα καταλύματα, ενώ η συμβολή τους στη διαμόρφωση του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος της χώρας, είναι της τάξης του 3%.

Οι τουριστικοί προορισμοί για να προσαρμόσουν την προσφορά τους στις μεταβαλλόμενες απαιτήσεις της αγοράς, επενδύουν στην δημιουργία καταλυμάτων διαφορετικών ειδών και μορφών. Η προσφορά των καταλυμάτων – συνεχώς προσανατολισμένη στις συνήθειες και στις ανάγκες των επισκεπτών, στα μεταφορικά μέσα που χρησιμοποιούν κι ακόμα στα αίτια που ωθούν τους τουρίστες να επισκεφθούν τον τόπο προορισμού – καθιστά την διάκριση τους δύσκολη.

1.5 Κατηγορίες Ξενοδοχειακών Επιχειρήσεων

Σύμφωνα με το Ν.2160/1993 και εν συνεχεία με τις τροποποιητικές διατάξεις που επήλθαν με το Ν.4276/2014, οι τουριστικές επιχειρήσεις διακρίνονται όπως παρακάτω :

- α. Τουριστικά καταλύματα
- β. Εγκαταστάσεις ειδικής τουριστικής υποδομής
- γ. Τουριστικά γραφεία
- δ. Γραφεία ενοικιάσεως αυτοκινήτων
- ε. Επιχειρήσεις εκμίσθωσης Μοτοσικλετών, Τρίτροχων και Τετράτροχων οχημάτων άνω των 50 κ.εκ.
- στ. Τουριστικές Επιχειρήσεις Οδικών Μεταφορών (Τ.Ε.Ο.Μ.)
- ζ. Ναυλομεσιτικά Γραφεία.Κύρια ξενοδοχειακά καταλύματα.

Συναφώς, με το Ν.4276/2014, ως τουριστικά καταλύματα ορίζονται οι τουριστικές επιχειρήσεις που υποδέχονται τουρίστες και παρέχουν σε αυτούς διαμονή και άλλες προς τη διαμονή υπηρεσίες, όπως εστίαση ψυχαγωγία, αναψυχή, άθληση, ενώ διακρίνονται όπως παρακάτω:

1.5.1 Κύρια Ξενοδοχειακά Κατάλυματα

α. Ξενοδοχεία

Πρόκειται για εγκαταστάσεις διαμονής οι οποίες διαθέτουν χώρους διανυκτέρευσης αποτελούμενους από δύο ή περισσότερους χώρους με λουτρό, χώρο υποδοχής, χώρο παραμονής των πελατών καθώς και αίθουσα διάθεσης πρωινού γεύματος.

β. Οργανωμένες Τουριστικές Κατασκηνώσεις (Camping):

Οι οργανωμένες τουριστικές κατασκηνώσεις, αφορούν σε κύρια ξενοδοχειακά καταλύματα, υπαίθρια με ή χωρίς οικίσκους, στα οποία παρέχονται οι υπηρεσίες διαμονής, εστίασης αλλά και αναψυχής των επισκεπτών που διαθέτουν ή όχι ίδια κατασκηνωτικά και μεταφορικά μέσα.

γ. Ξενώνες Φιλοξενίας Νέων :

Πρόκειται για κύρια ξενοδοχειακά καταλύματα τα οποία είναι εγκατεστημένα εντός εγκεκριμένων σχεδίων πόλεων και συνάπτουν συμβάσεις φιλοξενίας για νέους έως 26 ετών αλλά και κατόχους κάρτας της Διεθνούς Ομοσπονδίας Ξενώνων Νεότητας.

δ. Σύνθετα Τουριστικά Καταλύματα:

Σύνθετα τουριστικά καταλύματα αποτελούν τα ξενοδοχεία τα οποία λειτουργούν, υπό κοινή διαχείριση, ταυτόχρονα με τουριστικές επιπλωμένες οικίες αλλά και με εγκαταστάσεις ειδικής τουριστικής υποδομής, όπως συνεδριακά κέντρα, τουριστικοί λιμένες, γήπεδα γκόλφ, κέντρα ευεξίας κ.α.

1.5.2 Μη Κύρια Ξενοδοχειακά Καταλύματα

α. Αυτοεξυπηρετούμενα Καταλύματα – Τουριστικές Επαύλεις :

Μονοκατοικίες, τουλάχιστον 80τμ, οι οποίες διαθέτουν ανεξάρτητη εξωτερική πρόσβαση και αυτοτέλεια οικοπέδου – κτίσματος. Η δόμηση τους γίνεται σύμφωνα με τους όρους δόμησης κοινής οικίας.

β. Αυτοεξυπηρετούμενα Καταλύματα–Τουριστικές Επιπλωμένες Κατοικίες :

Μονοκατοικίες μεμονωμένες ή σε συγκρότημα, επιφάνειας τουλάχιστον 40τμ εκάστη, οι οποίες διαθέτουν ανεξάρτητη εξωτερική προσπέλαση και αυτοτέλεια λειτουργίας. Η δόμηση του γίνεται σύμφωνα με τους όρους δόμησης κοινής οικίας.

γ. Ενοικιαζόμενα Επιπλωμένα Διαμερίσματα – Δωμάτια :

Εγκαταστάσεις διαμονής οι οποίες διαθέτουν χώρους διανυκτέρευσης εντός δωματίων ή διαμερισμάτων, ενός ή και περισσότερων χώρων με λουτρό.

1.6 Ανάγκες Χρηματοδότησης Ξενοδοχειακών Επιχειρήσεων

Οι δραστηριότητες των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων ορίζονται από τις ανάγκες που καλούνται να καλύψουν προκειμένου να πληρωθεί ο αντικειμενικός τους σκοπός. Υπ' αυτή την έννοια, οι κύριοι άξονες λειτουργίας των παραπάνω επιχειρήσεων θα μπορούσαν να προσδιορισθούν σύμφωνα με τις ανάγκες τους, όπως :

- α) Επενδύσεις σε ενσώματες ακινητοποιήσεις, ακίνητα και συμμετοχές (επενδύσεις μακράς διάρκειας).
- β) Επενδύσεις σε κυκλοφορούντα στοιχεία (επενδύσεις βραχείας διάρκειας)
- γ) Εύρεση και επιλογή χρηματοδοτικών πόρων για την υλοποίηση των επενδύσεων.
- ε) Καθορισμός ύψους κεφαλαίου το οποίο θα επενδυθεί σε περιουσιακά στοιχεία.
- στ) Διαχείριση χρηματοπιστωτικών υποχρεώσεων προκειμένου να εξασφαλιστεί επαρκές κεφάλαιο κίνησης και ικανοποιητικά επίπεδα ρευστότητας.
- ζ) Προσδιορισμός επενδυτικών δραστηριοτήτων προς αύξηση της αποδοτικότητας των επενδυμένων κεφαλαίων της επιχείρησης.

Αυτές είναι μερικές από τις βασικές ανάγκες που προκύπτουν μέσα από τη λειτουργία των επιχειρήσεων, που όμως έχουν κοινό στόχο την μεγιστοποίηση του κέρδους της. Πολύ σημαντικό ρόλο για την επίτευξη του παραπάνω στόχου, κατέχει η χρηματοδότηση.

1.7 Πηγές Χρηματοδότησης Ξενοδοχειακών Επιχειρήσεων

Οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις αποτελούν μια ευκαιρία για πολλά βραχυπρόθεσμα επενδυτικά προγράμματα, με σχετικά σύντομη περίοδο επανείσπραξης των επενδεδυμένων κεφαλαίων. Ο κυριότερος παράγοντας που καθορίζει το ύψος μιας τέτοιου είδους επένδυσης, είναι η αναμενόμενη αποδοτικότητα του. Αυτή προκύπτει από τη διαφορά ανάμεσα στα αναμενόμενα καθαρά έσοδα και το κόστος του δεσμευμένου κεφαλαίου. Στην περίπτωση των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, τα καθαρά έσοδα αποτελούνται από τις προσδοκώμενες πωλήσεις των δωματίων – συνδυαστικών παροχών, μείον το εκτιμώμενο κόστος. Άμεση συνάρτηση του προσδοκώμενου κέρδους αποτελεί ο αριθμός των επισκεπτών, η μορφή της ζήτησης και της δαπάνης των επισκεπτών. Βασική προϋπόθεση για την υλοποίηση ενός επενδυτικού προγράμματος, είναι η εύρεση του απαιτούμενου επενδυτικού κεφαλαίου. Το κεφάλαιο αυτό μπορεί να προέλθει από διάφορες πηγές, όπως παρακάτω :

α. Από εσωτερική χρηματοδότηση : Κέρδη, πλεονάσματα που αποθεματοποιήθηκαν, προβλέψεις για αποσβέσεις, προβλέψεις για φόρους.

β. Από εξωτερική χρηματοδότηση : Διάθεση μετοχικού κεφαλαίου, κεφάλαιο από μακροπρόθεσμο δάνειο, αναπτυξιακά προγράμματα, κρατικές επιχορηγήσεις, τραπεζική πίστωση, χρηματοδοτική μίσθωση, λειτουργική μίσθωση, εμπορική πίστωση.

Η παρούσα εργασία, όπως προαναφέρθηκε, πραγματεύεται τη χρηματοδότηση μέσω της μίσθωσης, αναφορά της οποίας γίνεται στο επόμενο κεφάλαιο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Το Πλαίσιο των Μισθώσεων

2.1 Ορισμός Μίσθωσης

Σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (εφεξής χάριν συντομίας «ΔΛΠ»), ως μίσθωση ορίζεται η συμβατική συμφωνία μεταξύ 2 μερών, του μισθωτή (lessee) και του εκμισθωτή (lessor), κατά την οποία ο πρώτος αποκτά το δικαίωμα χρήσης ενός περιουσιακού στοιχείου (asset) από τον δεύτερο, προσδιορισμένο για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα και έναντι καταβολής αντιτίμου σε περιοδικά και τακτικά χρονικά διαστήματα.

Το γενικό χαρακτηριστικό της μίσθωσης, έγκειται στο γεγονός ότι ο μισθωτής φέρει το πλεονέκτημα χρήσης ενός περιουσιακού στοιχείου χωρίς να δεσμεύει κεφάλαια για την αγορά αυτού. Ειδικότερα χαρακτηριστικά αυτής, αποτελούν, η οικονομικότερη χρηματοδότηση, η χρηματοδότηση με σταθερό επιτόκιο, η αποφυγή της απαξίωσης των περιουσιακών στοιχείων, η ευελιξία, η αξιοποίηση των φορολογικών εκπτώσεων, αλλά και η χρηματοδότηση εκτός του ισολογισμού. Η μίσθωση αποτελεί ένα χρηματοδοτικό εργαλείο μέσω του οποίου δίδεται η δυνατότητα στις εκάστοτε επιχειρήσεις να καλύψουν τις ανάγκες χρηματοδότησης των επενδυτικών τους σχεδίων.

Σε αυτό το Κεφάλαιο λοιπόν, γίνεται μια προσπάθεια συνοπτικής περιγραφής των γενικών και ειδικών μορφών που μπορεί να φέρει μια μίσθωση, καθώς και των χαρακτηριστικών αυτών.

2.2 Ιστορική Ανασκόπηση των Μισθώσεων

Η πρώτη μορφή λειτουργικής – διαχειριστικής μίσθωσης, εντοπίζεται στο κράτος των Σουμέριων της Αιγύπτου, γύρω στο 2000 π.Χ, όπου βρέθηκαν δισκία από πηλό τα οποία περιείχαν μαρτυρίες για τη μίσθωση αγροτικών εργαλείων, γης, πηγών νερού αλλά και ζώων.

Αρκετούς αιώνες αργότερα, περίπου το 350 π.Χ, ο Αριστοτέλης, έκανε αναφορά στο θεσμό της μίσθωσης υποστηρίζοντας ότι, ο πλούτος έγκειται στη χρήση και όχι στην ιδιοκτησία. Ωστόσο, επικρατεί και μια άλλη άποψη στη διεθνή βιβλιογραφία, όπου η πρώτη μορφή μίσθωσης εμφανίστηκε πολύ πριν τον Αριστοτέλη, στους αρχαίους νόμους των Χαμουραμπί, λαμβάνοντας χώρα περίπου το 1760 π.Χ. Ακόμη, αναφορές στη μίσθωση γίνονται και κατά την Ρωμαϊκή αυτοκρατορία και ειδικότερα την εποχή του Ιουστιανού.

Επισημώς ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης εμφανίζεται για πρώτη φορά το 1877, όπου η τηλεφωνική εταιρία Bell αποφάσισε να μην πουλάει τα τηλέφωνα που κατασκεύαζε αλλά να τα εκμισθώνει στους πελάτες της, ενώ η πρώτη εταιρεία χρηματοδοτικών μισθώσεων ήταν η «Leasing Corporation», η οποία ιδρύθηκε το 1952 με έδρα το Σαν Φρανσίσκο των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής. Μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του '60, οι χρηματοδοτικές μισθώσεις στις ΗΠΑ, είχαν κύκλο εργασιών που υπερέβαινε το 1 δισεκατομμύριο δολάρια, ενώ μέχρι το τέλος της δεκαετίας του '80, ξεπέρασαν τα 110 δισ.

Στις αρχές της δεκαετίας του '60 και συγκεκριμένα το 1962, ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης επεκτάθηκε και στην Ευρώπη μέσω της εταιρίας «Deutsche Leasing GMBH» η οποία είχε έδρα το Ντίσελντορφ της Γερμανίας. Μερικά χρόνια αργότερα, το 1980 στις ΗΠΑ, ο θεσμός των χρηματοδοτικών μισθώσεων επεκτάθηκε και στα αεροσκάφη. Κατά την διάρκεια εκείνων των ετών, η εταιρία «MacDonnell Douglas», εφάρμοσε μια νέα οικονομική –

πιστωτική πολιτική - μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης - για να κερδίσει μερίδιο αγοράς από την ανταγωνίστρια εταιρία «Boeing».

Στη Δυτική Ευρώπη, οι πρώτες εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης εμφανίστηκαν στα τέλη της δεκαετίας του '50 με αρχές της δεκαετίας του '60. Στην Αγγλία, πρωτοπόρος εταιρία στις χρηματοδοτικές μισθώσεις ήταν η εταιρία «Mercantile Leasing Corporation», ωστόσο το νομοθετικό και φορολογικό πλαίσιο δεν της επέτρεψαν να αναπτυχθεί.

Στην Ελλάδα, ο θεσμός των μισθώσεων εισήχθη για πρώτη φορά το 1986, με αντικείμενο της μίσθωσης να αποτελούν τα κινητά περιουσιακά στοιχεία προοριζόμενα για επαγγελματική χρήση, ενώ μερικά χρόνια αργότερα, το 1995 έγινε επέκταση του θεσμού και στα ακίνητα.

Πλέον, στον 21^ο αιώνα, η μίσθωση αποτελεί έναν από τους πιο αποτελεσματικούς τρόπους για την προμήθεια περιουσιακών στοιχείων και για την αναβάθμιση του υφιστάμενου εξοπλισμού των επιχειρήσεων, με το μερίδιο των χρηματοδοτικών μισθώσεων να αντιπροσωπεύει το 30 έως 40% των πραγματικών επενδύσεων στην οικονομία.

2.3 Κατηγορίες Μισθώσεων

Με την θεσμοθέτηση του Διεθνούς Λογιστικού Πλαισίου «17», τον Δεκέμβριο του 2003, οι κύριες μορφές που μπορεί να λάβει μια μίσθωση διακρίνονται σε :

- α) Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial – Capital Leasing) και
- β) Λειτουργική – Διαχειριστική Μίσθωση (Operating Leasing).

2.3.1 Χρηματοδοτική Μίσθωση

Ως χρηματοδοτική μίσθωση, ορίζεται η σύμβαση σύμφωνα με την οποία μια εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης παραχωρεί σε μία επιχείρηση, ένα πάγιο περιουσιακό στοιχείο έναντι κάποιου αντιτίμου (μισθώματος) για προκαθορισμένο χρονικό διάστημα. Πρόκειται για μία σύγχρονη μέθοδος χρηματοδότησης των επιχειρήσεων, η οποία χρησιμοποιείται για την απόκτηση περιουσιακών στοιχείων και θεωρείται εναλλακτική του δανεισμού.

Η παραπάνω συμβατική πράξη δεν δύναται να ακυρωθεί πριν παρέλθει η λήξη της ενώ η διάρκεια της είναι ανάλογη με τον κύκλο ζωής του περιουσιακού στοιχείου. Με την λήξη της μίσθωσης, ο μισθωτής δύναται να παρατείνει τη διάρκεια της μίσθωσης ή αποκτήσει την κυριότητα του μισθίου, καταβάλλοντας κάποιο συμβολικό ποσό. Επίσης, στη σύμβαση καθορίζεται το ύψος της οικονομικής ρήτρας την οποία οφείλει ο μισθωτής να καταβάλλει στον εκμισθωτή σε περίπτωση καταστροφής ή πρόκλησης ζημιών στο περιουσιακό στοιχείο το οποίο αποτελεί αντικείμενο της σύμβασης. Ακόμη, οι κίνδυνοι αλλά και τα έξοδα τα οποία προκύπτουν από τη χρήση του μισθίου, επιβαρύνουν αποκλειστικά τον μισθωτή. Ειδικότερες μορφές των χρηματοδοτικών συμβάσεων αναφέρονται παρακάτω :

2.3.1.1 Άμεση Μίσθωση (Direct Leasing)

Πρόκειται για μια διμερή συμβατική πράξη, έναντι της χρηματοδοτικής μίσθωσης όπου πρόκειται για μια τριμερή, κατά την οποία υπεισέρχεται μόνο ο

εκμισθωτής και ο μισθωτής. Είθισται, να αποτελεί τακτική των επιχειρήσεων του βιομηχανικού κλάδου προκειμένου να προωθήσουν τις πωλήσεις τους μέσω θυγατρικών τους εταιριών. Χαρακτηριστικό της άμεσης μίσθωσης είναι η σύντομη διάρκεια αυτής (συνήθως 12μήνες), ενώ κύριο προσδιοριστικό στοιχείο για να χαρακτηριστεί μία μίσθωση ως άμεση, είναι η υπερίσχυση της εμπορικής επί της χρηματοδοτικής πλευράς.

2.3.1.2 Πώληση και Επαναμίσθωση (Sale and Leaseback)

Αφορά σε μια ιδιαίτερη κατηγορία μίσθωσης, σύμφωνα με την οποία ο μισθωτής διαθέτει προς πώληση ένα περιουσιακό στοιχείο στον εκμισθωτή, ενώ ταυτόχρονα συνάπτει σύμβαση μίσθωσης με σκοπό την μίσθωση του επί προκαθορισμένου χρονικού διαστήματος έναντι μισθώματος. Η σύμβαση αυτή αποτελεί χρηματοοικονομική τεχνική που αποσκοπεί στην εξυγίανση της επιχείρησης με την ανάκτηση χαμένου κεφαλαίου κίνησης ή στην επαύξηση του υφιστάμενου κεφαλαίου κίνησης.

2.3.1.3 Χρηματοδοτική Μίσθωση – Πώληση (Vendor Leasing)

Το ιδιαίτερο χαρακτηριστικό της χρηματοδοτικής μίσθωσης – πώλησης, είναι η συνεργασία που προκύπτει με τους προμηθευτές των περιουσιακών στοιχείων. Συνηθίζεται να χρησιμοποιείται ως τεχνική προώθησης των πωλήσεων, όπου ο προμηθευτής του περιουσιακού στοιχείου, προβαίνει στη σύναψη σύμβασης με την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης και εν συνεχεία αναζητά υποψήφιους πελάτες μέσω της μακροπρόθεσμης ενοικίασης. Το σχήμα, αυτού του είδους συνεργασίας αποφέρει οικονομικά αλλά και τεχνολογικά οφέλη τα οποία επικαρπώνεται ο τελικός χρήστης, ενώ συνιστά ένα πολύ σημαντικό μέσο προώθησης των πωλήσεων για τον προμηθευτή.

2.3.1.4 Συμμετοχική – Εξισορροπητική Μίσθωση (Leveraged Leasing)

Αντικείμενο της εν λόγω μίσθωσης αποτελούν περιουσιακά στοιχεία υψηλής αγοραστικής αξίας. Τα συμβαλλόμενα μέρη πλέον είναι τέσσερα (4) :

- α) Ο μισθωτής,
- β) Ο Κατασκευαστής,
- γ) Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης και
- δ) Το χρηματοπιστωτικό Ίδρυμα.

Το πιστωτικό ίδρυμα καταβάλλει το τίμημα κατασκευής του περιουσιακού στοιχείου στον κατασκευαστή, εισπράττοντας μέρος των μισθωμάτων από την χρηματοδοτική εταιρεία, η οποία φέρει τον ρόλο του μεσάζοντα.

Σε μια τέτοιας μορφής χρηματοδοτικής μίσθωσης, το μεγαλύτερο ποσοστό της χρηματοδότησης λαμβάνεται από πιστωτικά ιδρύματα, ή από χρηματοδοτικούς οργανισμούς. Η συμμετοχή της χρηματοδοτικής εταιρείας, επί της κυριότητας του περιουσιακού στοιχείου, είναι μικρή ωστόσο αναλαμβάνει τις αποσβέσεις του.

2.3.1.5 Διασυνοριακή ή Διεθνής Μίσθωση (CrossBorder–OffShore Leasing)

Στην περίπτωση της Διασυνοριακής – Διεθνούς Μίσθωσης, συμβαλλόμενα μέρη αυτής (μισθωτής και εκμισθωτής) έχουν επιχειρηματική έδρα σε έτερες χώρες. Χαρακτηριστικό πλεονέκτημα της είναι οι φοροελαφρύνσεις που απολαμβάνει ο μισθωτής, δεδομένου ότι αφορούν σε φορολογικά συστήματα διαφορετικών χωρών.

2.3.2 Λειτουργική Μίσθωση (Operating Leasing)

Ως λειτουργική μίσθωση, σύμφωνα με τα «ΔΛΠ», ορίζεται κάθε είδους σύμβαση μίσθωσης η οποία δεν είναι χρηματοδοτική. Ωστόσο, στη λειτουργική μίσθωση το αντικείμενο της σύμβασης, εκτός από περιουσιακό στοιχείο, μπορεί να αποτελεί παρεχόμενη υπηρεσία ή ακόμη και συνδυασμός και των δύο. Κατά την σύναψη σύμβασης λειτουργικής μίσθωσης, πλέον της διάθεσης του μισθίου, περιλαμβάνεται η συντήρηση, η επισκευή, η ασφάλιση και όλες οι διεργασίες που απαιτούνται για την καλή και απρόσκοπτη λειτουργία αυτού.

Ιδιαίτερο χαρακτηριστικό των λειτουργικών μισθώσεων αποτελεί το γεγονός ότι, το σύνολο των τακτικών καταβολών των μισθωμάτων ενδέχεται να είναι μικρότερο της αγοραστικής αξίας του περιουσιακού στοιχείου. Ωστόσο, οι λειτουργικές συμβάσεις, είθισται να περιλαμβάνουν ρήτρες ακύρωσης παρέχοντας το δικαίωμα στον μισθωτή να ακυρώσει τη σύμβαση μίσθωσης και να επιστρέψει το περιουσιακό στοιχείο στον εκμισθωτή πριν παρέλθει η ημερομηνία λήξης της μίσθωσης (κατόπιν πρότερης ενημέρωσης). Αυτό, συνιστά σε μια ευεργετική για τον μισθωτή διάταξη, καθώς του δίδεται η δυνατότητα να επιστρέψει το μίσθιο αν αυτό καταστεί μη αποδοτικό ή παρωχημένης τεχνολογίας.

Σε αντίθεση με τη χρηματοδοτική μίσθωση, στην λήξη της σύμβασης, το περιουσιακό στοιχείο παραμένει στην κυριότητα του εκμισθωτή, ενώ οι κίνδυνοι και τα έξοδα τα οποία προκύπτουν από τη χρήση του, βαρύνουν αποκλειστικά τον ίδιο.

2.4 Τρόπος Λειτουργίας Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Κάθε ενδιαφερόμενος επαγγελματίας και επιχείρηση, ανεξαρτήτου μεγέθους και νομικής μορφής, δύναται να συνάψει σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης. Ο μισθωτής, προσδιορίζει το περιουσιακό στοιχείο που εκτιμά ότι θα καλύψει τις επαγγελματικές του ανάγκες, στη συνέχεια ο εκμισθωτής αγοράζει το περιουσιακό στοιχείο από τον προμηθευτή – κατασκευαστή και συνάπτεται η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Με την σύμβαση αυτή, μεταξύ άλλων, ρυθμίζονται και οι τακτικές καταβολές (μισθώματα) για την ορισμένη χρονική διάρκεια της μίσθωσης (μισθωτική περίοδος). Η μισθωτική περίοδος διαμορφώνεται ανάλογα με το είδος του μισθίου. Ειδικότερα, για τον τεχνολογικό εξοπλισμό, για χρονική διάρκεια τουλάχιστον 3ετών και για τα ακίνητα για τουλάχιστον 10 έτη. Στη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο μισθωτής δύναται, είτε να ασκήσει το δικαίωμα (option) εξαγοράς του περιουσιακού στοιχείου έναντι καταβολής συμβολικού αντιτίμου, είτε να ανανεώσει τη συμβατική πράξη. Η περιοδικότητα καταβολής των μισθωμάτων, είθισται να είναι μηνιαία, τριμηνιαία και σπανιότερα ετήσια. Το ύψος τους δε, είναι σε άμεση συνάρτηση με την αξία του μισθίου, τη μισθωτική περίοδο αλλά και με την υπολειμματική του αξία.

2.5 Έννοιες – Ορισμοί Μισθώσεων

Οι όροι που χρησιμοποιούνται στις μισθώσεις, φέρουν την ερμηνεία που παρατίθεται παρακάτω:

α) Μίσθωση

Συμβατική πράξη κατά την οποία, ο εκμισθωτής μεταβιβάζει στον μισθωτή το δικαίωμα χρήσης ενός περιουσιακού στοιχείου επί συμφωνημένου χρονικού διαστήματος με αντάλλαγμα εφάπαξ πληρωμής ή περιοδικών καταβολών. Κατά περίπτωση, προβλέπεται το δικαίωμα (option) για μεταβίβαση της κυριότητας του μισθίου, από τον εκμισθωτή στον μισθωτή.

β) Μη Ακυρώσιμη Μίσθωση

Αφορά σε μίσθωση η οποία δύναται να ακυρωθεί μόνο κατόπιν : α) απρόβλεπτου γεγονότος, β) έγκρισης του εκμισθωτή, γ) ανανέωσης μισθοδοτικής συμφωνίας και δ) προπληρωμής, για την επέκταση της διάρκειας μίσθωσης.

γ) Έναρξη Μίσθωσης

Η ημερομηνία έναρξης της συμβατικής πράξης κατά την οποία διακρίνεται και το είδος της μίσθωσης μεταξύ λειτουργικής και χρηματοδοτικής.

δ) Έναρξη Μισθωτικής Περιόδου

Η ημερομηνία από την οποία εκχωρείται το δικαίωμα χρήσης του περιουσιακού στοιχείου στον μισθωτή.

ε) Μισθωτική Περίοδος

Το αμετάκλητο χρονικό διάστημα για το οποίο δεσμεύτηκε με σύμβαση ο μισθωτής για τη μίσθωση του περιουσιακού στοιχείου αλλά και το, επιπλέον, χρονικό διάστημα για το οποίο έχει το δικαίωμα παράτασης της μίσθωσης με ή χωρίς την επαύξηση του μισθώματος.

στ) Ελάχιστη Καταβολή Μισθωμάτων

Το σύνολο των μισθωμάτων που ο μισθωτής οφείλει ή μπορεί να υποχρεωθεί να καταβάλλει κατά τη διάρκεια της μισθωτικής περιόδου.

ζ) Εύλογη Αξία

Το χρηματικό αντίτιμο με βάση το οποίο θα μπορούσε να ανταλλαχθεί ένα περιουσιακό στοιχείο.

η) Οικονομική Ζωή

Η χρονική περίοδος κατά την οποία αναμένεται ένα περιουσιακό στοιχείο να έχει οικονομική αξία και να είναι λειτουργικό.

θ) Ωφέλιμη Ζωή

Η χρονική περίοδος κατά την οποία, ένα περιουσιακό στοιχείο είναι λειτουργικό και έχει οικονομική αξία. Για να χαρακτηριστεί μια μίσθωση ως λειτουργική, το περιουσιακό στοιχείο θα πρέπει να έχει υπόλοιπο ωφέλιμης ζωής 25% επί της αρχικά εκτιμώμενης.

ι) Υπολειμματική Αξία

Όρος ο οποίος αναφέρεται στην λογιστική αξία στην οποία αποσβένεται ένα τμήμα του εξοπλισμού κατά την διάρκεια της μίσθωσης. Συνήθως, βασίζεται σε μια εκτίμηση της μελλοντικής αξίας του περιουσιακού στοιχείου προσδιορισμένη με το επιτόκιο προεξόφλησης.

ια) Παρούσα Αξία

Η Παρούσα Αξία είναι η προεξοφλημένη αξία μιας πληρωμής ή μιας ροής πληρωμών που θα πραγματοποιηθούν στο μέλλον, με βάση ένα συγκεκριμένο επιτόκιο ή ένα προεξοφλητικό επιτόκιο.

ιβ) Αποσβέσεις

Οι αποσβέσεις είναι μια φορολογική έκπτωση η οποία αντιπροσωπεύει μια λογική αποζημίωση για φθορά και απαξίωση των περιουσιακών στοιχείων. Οι αποσβέσεις μειώνουν την αξία των περιουσιακών στοιχείων στον ισολογισμό της εταιρίας και καταγράφονται ως λειτουργικά έξοδα.

2.6 Λογιστική Παρακολούθηση Μισθώσεων Σύμφωνα με Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα

2.6.1 Λογιστική Παρακολούθηση από Μισθωτή

Με την θεσμοθέτηση του «ΔΛΠ 17» το 2003, οριζόταν οι μισθωτές θα πρέπει να διακρίνουν τις μισθώσεις μεταξύ χρηματοοικονομικών και λειτουργικών, με τον ανάλογο λογιστικό χειρισμό. Ωστόσο, το Διεθνές Πλαίσιο Χρηματοοικονομικής Αναφοράς 16, το οποίο τυγχάνει εφαρμογής από τον Ιανουάριο του 2019, εισάγει ένα νέο και ενιαίο τρόπο παρακολούθησης των μισθώσεων, καταργώντας την διάκριση μεταξύ λειτουργικών και χρηματοοικονομικών μισθώσεων.

Ειδικότερα, με το νέο πρότυπο ο μισθωτής οφείλει να αποτυπώνει στην Κατάσταση Οικονομικής Θέσης, το σύνολο των περιουσιακών στοιχείων και των υποχρεώσεων που προκύπτουν από την μίσθωση τους. Αυτό θα προκύπτει από την αναγνώριση «δικαιώματος χρήσης πάγιου περιουσιακού στοιχείου» του ενεργητικού και ταυτόχρονα, από την αναγνώριση της μίσθωσης ως «υποχρέωση». Μοναδική εξαίρεση της παραπάνω εφαρμογής, αποτελούν οι βραχυχρόνιες μισθώσεις (μικρότερες των 12 μηνών), αλλά και οι μισθώσεις που το υπό μίσθωση πάγιο περιουσιακό στοιχείο είναι χαμηλής αξίας.

2.6.2 Λογιστική Παρακολούθηση από Εκμισθωτή

Ο εκμισθωτής υποχρεούται να διακρίνει τις μισθώσεις σε λειτουργικές και χρηματοδοτικές, εφαρμόζοντας τον ανάλογο λογιστικό χειρισμό, κατά περίπτωση. Η μίσθωση θα αναγνωρίζεται ως χρηματοδοτική, αν μεταβιβάζονται οι κίνδυνοι και τα οφέλη που συνοδεύουν την κυριότητα ενός πάγιου περιουσιακού στοιχείου, στον εκμισθωτή, ενώ σε αντίθετη περίπτωση, θα αναγνωρίζεται ως λειτουργική.

2.7 Γνωστοποιήσεις Πληροφοριών Μίσθωσης

Τα αντισυμβαλλόμενα μέρη των μισθώσεων, μεταξύ άλλων, υποχρεώνονται στην γνωστοποίηση επιπρόσθετων πληροφοριών σχετικά με τις μισθώσεις, οι οποίες δίνουν την ευχέρεια στους ενδιαφερόμενους να εκτιμούν και να παρακολουθούν τις επιδράσεις των μισθώσεων επί των οικονομικών και των χρηματοοικονομικών καταστάσεων του μισθωτή αλλά και του εκμισθωτή (ΔΠΧΑ 16, §51).

2.7.1 Γνωστοποιήσεις Μισθωτή

Ο μισθωτής θα πρέπει να προβαίνει σε γνωστοποίηση πληροφοριών (ΔΠΧΑ 16, §53), σχετικά με το αντικείμενο της μίσθωσης όπως:

- α) Το ύψος της απόσβεσης των πάγιων περιουσιακών στοιχείων
- β) Το ύψος των τόκων που προκύπτουν από την μίσθωση
- γ) Το ύψος του μισθώματος από υπομίσθωση περιουσιακών στοιχείων
- δ) Τις συνολικές ταμειακές ροές των μισθωμάτων
- ε) Τη λογιστική αξία των μισθωμένων περιουσιακών στοιχείων.

2.7.2 Γνωστοποιήσεις Εκμισθωτή

Ομοίως, ο εκμισθωτής υποχρεούται στη γνωστοποίηση των παρακάτω στοιχείων:

α) Για τις χρηματοδοτικές μισθώσεις, τα κέρδη ή ζημίες που προκύπτουν από τις πωλήσεις των περιουσιακών στοιχείων καθώς και τα έσοδα από τους τόκους. Ακόμη οφείλει στη γνωστοποίηση των κυμαινόμενων μισθωμάτων τα οποία δεν προστέθηκαν κατά την εκτίμηση της καθαρής επένδυσης.

β) Για τις λειτουργικές μισθώσεις : Τα έσοδα που προκύπτουν από τα σταθερά καθώς και από τα κυμαινόμενα μισθώματα, τα οποία είναι ανεξάρτητα από επιτόκια.

2.8 Σύγκριση Χρηματοδοτικής και Λειτουργικής Μίσθωσης

- α) Με την σύναψη σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης, εξασφαλίζεται στο 100%

η χρηματοδότηση του περιουσιακού στοιχείου.

β) Στις υφιστάμενες μισθώσεις, όπου δεν έχουν υποχρέωσης εφαρμογής των διατάξεων του ΔΠΧΑ 16), τα καταβληθέντα μισθώματα στην χρηματοδοτική μίσθωση αντιμετωπίζονται ως έξοδα και ως εκ τούτου εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα.

γ) Τα διαχειριστικά έξοδα της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι υψηλότερα από αυτά της λειτουργικής.

δ) Με την πάροδο της χρηματοδοτικής περιόδου, ο μισθωτής φέρει το δικαίωμα εξαγοράς του μισθίου, ενώ κατά την λειτουργική μίσθωση, η κυριότητα του μισθίου παραμένει στον εκμισθωτή.

ε) Ο μισθωτής, με την χρηματοδοτική μίσθωση, προφυλάσσεται έναντι της τεχνολογικής απαξίωσης του περιουσιακού στοιχείου, ενώ με την λειτουργική μίσθωση, όχι.

στ) Ο επενδυτικός κίνδυνος που επωμίζεται ο εκμισθωτής λόγω των διαδοχικών μισθώσεων, είναι μεγαλύτερος στην λειτουργική μίσθωση απ' ό τι στη χρηματοδοτική.

ζ) Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης, ορίζεται για το μεγαλύτερο μέρος της οικονομικής ζωής του μισθίου (συνήθως πάνω από δέκα έτη).

η) Ο μισθωτής αποδεσμεύεται ευκολότερα από τη χρήση του μισθίου στην λειτουργική μίσθωση (κατόπιν πρότερης ενημέρωσης).

2.9 Αξιολόγηση Μισθώσεων

Σύμφωνα με τους Smith C. & Wakeman L. (1985), προκειμένου να αξιολογηθεί μια πρόταση για σύναψη σύμβασης μίσθωσης, θα πρέπει να εξετασθεί αν η Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV) των ταμειακών ροών (Cash Flows) της μίσθωσης είναι θετική και μεγαλύτερη από αυτήν της αγοράς.

Οι Kang S. & Long M. (2001), αντιμετωπίζουν την μίσθωση ως ένα εξασφαλισμένο δάνειο, δεδομένου ότι ο μισθωτής δεν έχει την κυριότητα του περιουσιακού στοιχείου. Το ιδιαίτερο χαρακτηριστικό της μίσθωσης είναι ότι δίνει στην επιχείρηση ένα συγκεκριμένο περιουσιακό στοιχείο και όχι μετρητά για να επενδύσει, όπως συμβαίνει με τον δανεισμό. Μ' αυτόν τον τρόπο, καθίσταται δύσκολο για την εταιρεία να αποεπενδύσει ή να στρέψει τα περιουσιακά της στοιχεία (εν προκειμένω τα μετρητά) σε πιο ρινοκίνδυνες επενδύσεις.

Έτσι, οι συγγραφείς καταλήγουν στο κριτήριο το οποίο θα πρέπει να ληφθεί υπόψη : το μέγεθος - επίπεδο της σταθερής μορφής χρηματοδότησης που μια εταιρεία χρησιμοποιεί. Οι εταιρείες που χρησιμοποιούν υπερβολικά επίπεδα μόχλευσης έχουν και υψηλότερα διοικητικά κόστη και αυτό συνεπάγεται υψηλότερα επίπεδα χρηματοδότησης μέσω μίσθωσης.

2.10 Η Εφαρμογή της Μίσθωσης στις Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις

Η λειτουργική μίσθωση χρησιμοποιείται πολλά χρόνια στον ξενοδοχειακό κλάδο. Σε επίπεδο περιουσιακών στοιχείων, οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις συχνά χρησιμοποιούν μίσθωση για λειτουργικό εξοπλισμό, όπως υπολογιστές, φωτοαντιγραφικά και αυτοκίνητα (Urpeja and Schmidgall, 2001). Σε εταιρικό επίπεδο, ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, όπως η Hilton και η Starwood, χρησιμοποιούν επίσης μίσθωση οικοπέδων και κτιρίων για γραφεία ή λειτουργικά ακίνητα

(Whitford, 1998).

Η λειτουργική μίσθωση, ή «εκτός ισολογισμού χρηματοδότηση», μπορεί να αποτελέσει ένα ισχυρό εργαλείο χρηματοδότησης επειδή δεν απαιτεί την αναγνώριση των υποχρεώσεων μίσθωσης στον ισολογισμό σύμφωνα με τους ισχύοντες κανόνες λογιστικής μίσθωσης. Αντί να καταχωρούνται ως χρέος στον ισολογισμό, οι λειτουργικές μισθώσεις καταχωρούνται ως έξοδα μίσθωσης στην κατάσταση λογαριασμού αποτελεσμάτων. Έτσι, χρησιμοποιώντας μια λειτουργική μίσθωση μπορεί να μειώσει τον φόρο εισοδήματος, αυξάνοντας τα έξοδα. Επιπλέον, η χρήση μιας λειτουργικής μίσθωσης μπορεί να μειώσει την ευθύνη αποφεύγοντας τη χρηματοδότηση του χρέους, ιδιαίτερα μια μεγάλη προκαταβολή, και εκτοπίζοντας πολλούς από τους κινδύνους και τις ευθύνες που απορρέουν από την ιδιοκτησία ορισμένων τύπων περιουσιακών στοιχείων (Koh & Jang, 2009, Whittaker, 2008).

Η «πώληση και εκμίσθωση» αποτελεί μια πολύ κοινή μορφή λειτουργικής μίσθωσης σε εταιρικό επίπεδο των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων. «Πώληση και Επαναμίσθωση» σημαίνει ότι οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις πωλούν τα περιουσιακά τους στοιχεία σε εκμισθωτές και, στη συνέχεια, συνάπτουν συμβάσεις μίσθωσης από εκμισθωτές. Με αυτόν τον τρόπο, οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις επιτυγχάνουν να αντλούν εξωτερικά κεφάλαια για να αποσυμφορήσουν την οικονομική δυσπραγία ή για να κάνουν επενδύσεις σε κερδοφόρες επιχειρηματικές ευκαιρίες (Whittaker, 2008). Επίσης, με την άνοδο της REIT (Real Estate Investment Trust) στον ξενοδοχειακό κλάδο, η μίσθωση ακινήτων ξενοδοχείων μεταξύ ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και ξενοδοχείων REIT's αποτελούσε κοινή πρακτική. Η αύξηση αυτή οφείλεται εν μέρει στην απαίτηση ότι το 75% των εσόδων θα πρέπει να προέρχεται από ενοίκια, υποθήκες ή πώληση ακίνητης περιουσίας, προκειμένου τα REIT να διατηρήσουν το καθεστώς φοροαπαλλαγής (Tang and Jang, 2008). Ως μία κοινή μορφή μίσθωσης, η "πώληση και εκμίσθωση" παρέχει ένα μοναδικό κίνητρο για τη χρήση λειτουργικής μίσθωσης στον ξενοδοχειακό κλάδο.

Συναφώς, έχουν καταβληθεί σημαντικές προσπάθειες για να εξακριβωθεί γιατί οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν λειτουργική μίσθωση στον τομέα των χρηματοοικονομικών (Ang και Peterson, 1984, Deloof et al., 2007, Sharpe and Nguyen, 1995). Μια παραδοσιακή προσέγγιση για την εξακρίβωση των λόγων που κρύβονται πίσω από τη χρήση της λειτουργικής μίσθωσης, ήταν τα φορολογικά οφέλη (Miller and Upton, 1976). Οι μισθωτές παρέχουν προστασία από τις φορολογικές επιπτώσεις στους εκμισθωτές επειδή οι εκμισθωτές έχουν επισήμως στην κυριότητα τους τα μισθωμένα περιουσιακά στοιχεία τα οποία θα μπορούσαν να υποτιμηθούν, με αυτό τον τρόπο επικαρπώνονται τα φορολογικά οφέλη που προκύπτουν από την απόσβεση των μισθωμένων περιουσιακών στοιχείων. Κατά συνέπεια, οι εκμισθωτές μπορούν να μειώσουν τις πληρωμές μισθωμάτων μέσω μεταβιβαζόμενων φορολογικών εκπτώσεων και, συνεπώς, οι μισθωτές θα μπορούν να απολαμβάνουν τις χαμηλότερες καταβολές μισθωμάτων σε σύγκριση με τα τραπεζικά δάνεια.

Από αυτή τη φορολογική προοπτική, μερικές μελέτες εξέτασαν αν η μίσθωση και το χρέος είναι υποκατάστατα ή συμπληρώματα (Miller and Upton, 1976). Άλλες εμπειρικές μελέτες έχουν διεξαχθεί για να κατανοήσουν γιατί οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν μίσθωση, με βάση την ασυμμετρία των πληροφοριών (Sharpe και Nguyen, 1995), λειτουργικά κόστη (Smith and Wakeman, 1985), και (Krishnan and Moyer, 1994).

Παρόλο που οι προηγούμενες μελέτες προσπάθησαν να εξηγήσουν γιατί οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν λειτουργική μίσθωση στον χρηματοοικονομικό τομέα, οι προσπάθειες που έχουν καταβληθεί για να κατανοήσουν τη χρήση μίσθωσης στον ξενοδοχειακό κλάδο, υπήρξαν

περιορισμένες. Οι περισσότερες παλαιότερες μελέτες σχετικά με τη μίσθωση στον ξενοδοχειακό κλάδο ήταν περιγραφικού χαρακτήρα (Urneja και Schmidgall, 2001, Whittaker, 2008). Για παράδειγμα, οι Urneja και Schmidgall (2001) εξέτασαν τι, γιατί, και πώς η πλειοψηφία των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων χρησιμοποιούσαν χρηματοδοτική μίσθωση εξοπλισμού. Το συμπέρασμα ήταν, ότι τα φωτοαντιγραφικά και τα αυτοκίνητα ήταν τα πιο συχνά μισθωμένα στοιχεία και η πιο κοινή περίοδος μίσθωσης ήταν τα τρία έως έξι χρόνια. Οι κύριοι λόγοι για τη μίσθωση εξοπλισμού ήταν για να αποφευχθεί η απαξίωση των περιουσιακών στοιχείων, να εκμεταλλευτούν φορολογικά οφέλη και να διατηρηθούν οι ταμειακές ροές.

2.11 Νομοθετικό Πλαίσιο Μισθώσεων

Με την εισαγωγή του θεσμού των μισθώσεων στις ευρωπαϊκές χώρες, προέκυψε η ανάγκη να τεθούν οι κανόνες οι οποίοι διέπουν το περιεχόμενο της σύμβασης των μισθώσεων.

2.11.1 Νομοθετικό Πλαίσιο Χρηματοδοτικών Μισθώσεων

Η πρώτη νομοθετική προσέγγιση επί των χρηματοδοτικών μισθώσεων στην Ελλάδα έγινε με τον Ν. 1665/1986 σύμφωνα με τον οποίο, οποιοδήποτε κινητό περιουσιακό στοιχείο προορίζεται για επαγγελματική χρήση, δύναται να αποτελέσει αντικείμενο μίσθωσης. Εξαιρέση αποτελούσαν τα ακίνητα περιουσιακά στοιχεία διότι θεωρούνταν ότι δεν συμμετέχουν στην παραγωγική διαδικασία.

Αργότερα, το 1995 και με την θέσπιση του Ν.2367/1995, ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης συμπεριέλαβε ως αντικείμενο αυτής τα ακίνητα τα οποία προορίζονται για επαγγελματική χρήση (κτίρια, ξενοδοχεία, χώροι σταθμεύσεως κ.α), τα αεροσκάφη, πλην πλωτών μέσων (πλοία).

Με τον Ν. 2601/1998, θεσπίστηκε η παροχή ενισχύσεων επί της επιδότησης (κατά το μέρος που αφορούσε κάλυψη από το δημόσιο τμήμα) των καταβαλλομένων μισθωμάτων χρηματοδοτικής μίσθωσης για την προμήθεια νέου εξοπλισμού και η μερική φοροαπαλλαγή επί της συνολικής αξίας του. Μερικές από τις επιχειρήσεις που υπαγόntonυσαν στο καθεστώς ενισχύσεων ήταν, οι μονάδες παραγωγής ενέργειας, οι μεταποιητικές μονάδες, οι εταιρείες ανάπτυξης λογισμικού, οι γεωργικές επιχειρήσεις, οι αγροτικοί συνεταιρισμοί κ.α.

2.11.2 Νομοθετικό Πλαίσιο Λειτουργικών Μισθώσεων

Οι λειτουργικές μισθώσεις αφορούν κατά βάση εμπορικές μισθώσεις και ρυθμίστηκαν εξειδικευμένα για πρώτη φορά με τον Α.Ν 342/1968. Στη συνέχεια, ακολούθησε το Ν.Δ 225/1969 «περί μισθώσεως καταστημάτων» και μετά το Ν.Δ. 1230/1972 «Μίσθωση πράγματος για εμπορική χρήση».

Οι λειτουργικές μισθώσεις, όπως και οι εμπορικές, διέπονται από τους συμβατικούς όρους και τις διατάξεις του Αστικού Κώδικα (άρθρα 574-603), ειδικότερα :

α) Με τη συμβατική πράξη της μίσθωσης, ο εκμισθωτής οφείλει την παραχώρηση, στον μισθωτή, της χρήσης του μισθίου για το σύνολο της μισθωτικής περιόδου.

β) Ο εκμισθωτής φέρει την υποχρέωση παράδοσης, στον μισθωτή, του

μισθίου το οποίο θα πρέπει να βρίσκεται σε λειτουργική κατάσταση.

γ) Αν κατά το χρόνο της παράδοσής του στο μισθωτή το μίσθιο έχει ελάττωμα που εμποδίζει μερικά ή ολικά τη συμφωνημένη χρήση (πραγματικό ελάττωμα) ή αν κατά τη διάρκεια της μίσθωσης εμφανίστηκε τέτοιο ελάττωμα, ο μισθωτής έχει δικαίωμα μείωσης ή μη καταβολής του μισθώματος. Το ίδιο ισχύει και αν λείπει από το μίσθιο μια συμφωνημένη ιδιότητα ή αν έλειψε μια τέτοια ιδιότητα όσο διαρκεί η μίσθωση.

δ) Αν κατά τη συνομολόγηση της μίσθωσης λείπει η συμφωνημένη ιδιότητα του μισθίου, ο μισθωτής έχει δικαίωμα, αντί για τη μείωση ή τη μη καταβολή του μισθώματος, να απαιτήσει αποζημίωση για τη μη εκτέλεση της σύμβασης. Το ίδιο ισχύει και αν ο εκμισθωτής γνώριζε ή όφειλε να γνωρίζει το πραγματικό ελάττωμα του μισθίου που υπήρχε κατά τη συνομολόγηση της σύμβασης.

ε) Ο μισθωτής έχει το δικαίωμα του προηγούμενου άρθρου και αν από υπαιτιότητα του εκμισθωτή έλλειψε η συμφωνημένη ιδιότητα ή εμφανίστηκε το ελάττωμα του μισθίου μετά τη συνομολόγηση της σύμβασης. Ο μισθωτής έχει το ίδιο δικαίωμα και αν ο εκμισθωτής έγινε υπερήμερος ως προς την άρση του πραγματικού ελαττώματος ή της έλλειψης της ιδιότητας. Σ' αυτή την περίπτωση όμως ο μισθωτής έχει δικαίωμα να επιχειρήσει ο ίδιος την άρση και να απαιτήσει τη δαπάνη.

στ) Ο εκμισθωτής δεν ευθύνεται για πραγματικά ελαττώματα, που γνώριζε ο μισθωτής κατά τη συνομολόγηση της σύμβασης. Το ίδιο ισχύει και για συμφωνημένες ιδιότητες, που την έλλειψή τους γνώριζε ο μισθωτής κατά τη συνομολόγηση της σύμβασης.

ζ) Ο εκμισθωτής δεν ευθύνεται για πραγματικά ελαττώματα, που ο μισθωτής αγνοούσε από βαριά αμέλεια κατά τη συνομολόγηση της σύμβασης, εκτός αν ο εκμισθωτής υποσχέθηκε ότι δεν υπάρχει ελάττωμα ή αν το αποσιώπησε με δόλο.

η) Ο εκμισθωτής δεν ευθύνεται για το πραγματικό ελάττωμα ή την έλλειψη συμφωνημένης ιδιότητας, αν ο μισθωτής παρέλαβε ανεπιφύλακτα το μίσθιο γνωρίζοντας το ελάττωμα ή την έλλειψη.

θ) Αν εξαιτίας κάποιου δικαιώματος τρίτου αφαιρέθηκε από τον μισθωτή ολικά ή μερικά η συμφωνημένη χρήση του μισθίου (νομικό ελάττωμα), εφαρμόζονται αναλόγως οι διατάξεις των άρθρων 576 έως 579. Αλλά ο μισθωτής δεν μπορεί να επιχειρήσει ο ίδιος την άρση του νομικού ελαττώματος με δαπάνες του εκμισθωτή.

ι) Ο μισθωτής, με την επιφύλαξη των διατάξεων που ισχύουν για τα πραγματικά και τα νομικά ελαττώματα ή για την έλλειψη ιδιοτήτων, έχει δικαίωμα κατά τα λοιπά, αν δεν του παραδόθηκε ή του παρεμποδίστηκε η χρήση του μισθίου, να απαιτήσει, σύμφωνα με τις γενικές διατάξεις, την εκτέλεση της σύμβασης ή αποζημίωση.

ια) Σε κάθε περίπτωση που δεν παραχωρήθηκε εγκαίρως στο μισθωτή, ολικά ή μερικά, ανεμπόδιστη η συμφωνημένη χρήση ή που του αφαιρέθηκε αργότερα η χρήση που του παραχωρήθηκε, ο μισθωτής έχει δικαίωμα να τάξει στον εκμισθωτή εύλογη προθεσμία για να αποκαταστήσει τη χρήση και, αν η προθεσμία περάσει άπρακτη, να καταγγείλει τη μίσθωση. Ο μισθωτής έχει δικαίωμα να καταγγείλει και χωρίς προθεσμία, αν εξαιτίας του λόγου που δικαιολογεί την καταγγελία, δεν έχει συμφέρον στην εκτέλεση της σύμβασης.

ιβ) Ο μισθωτής δεν δικαιούται να καταγγείλει τη μίσθωση για πραγματικά ή νομικά ελαττώματα ή για έλλειψη συμφωνημένης ιδιότητας σε όσες περιπτώσεις δεν ευθύνεται

γι' αυτά ο εκμισθωτής.

ιγ) Με την καταγγελία αίρεται για το μέλλον η μισθωτική σχέση και επιστρέφεται το μίσθωμα που τυχόν προκαταβλήθηκε για το χρόνο μετά την καταγγελία. Εκείνος που έχει δικαίωμα να καταγγείλει δεν έχει υποχρέωση σε αποζημίωση εξαιτίας της καταγγελίας.

ιδ) Ο εκμισθωτής φέρει τα βάρη του μισθίου και τους φόρους που το βαρύνουν.

ιε) Ο εκμισθωτής αποδίδει στο μισθωτή τις αναγκαίες δαπάνες που αυτός έκανε στο μίσθιο. Οι επωφελείς δαπάνες αποδίδονται σύμφωνα με τις διατάξεις για τη διοίκηση αλλοτρίων. Ο μισθωτής έχει δικαίωμα να αφαιρέσει τα κατασκευάσματα που πρόσθεσε ο ίδιος στο μίσθιο.

ιστ) Ο μισθωτής δεν ευθύνεται για φθορές ή μεταβολές που οφείλονται στη συμφωνημένη χρήση.

Β' Μέρος

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Μελέτη Περίπτωσης

3.1 Εισαγωγή

Στην παρούσα ενότητα περιγράφεται η υπό εξέταση ξενοδοχειακή μονάδα, τα στοιχεία της σύμβασης εκμίσθωσης, οι γενικοί και ειδικοί της όροι καθώς και το ύψος του μισθώματος.

3.2 Περιγραφή Αντικειμένου Μίσθωσης

Το υπό εξέταση μισθίο, είναι ξενοδοχειακή μονάδα κατηγορίας δύο (2) αστέρων αστικού τύπου, η οποία λειτουργεί καθ' όλη τη διάρκεια του έτους και φέρει άδεια ΕΟΤ. Η ανέγερση της ξεκίνησε το 1986 και περατώθηκε το 1989, λειτουργώντας έκτοτε μέχρι και σήμερα, προσφέροντας υπηρεσίες διαμονής και φιλοξενίας στους επισκέπτες της.

Στεγάζεται σε κτίριο, το οποίο αποτελείται από υπόγειο, ισόγειο και τρεις (3) υπερκείμενους ορόφους, με συνολική επιφάνεια ανωδομής 954τμ και υπογείου 179τμ., με την παρακάτω διαρρύθμιση :

α) Στο υπόγειο βρίσκονται οι εγκαταστάσεις πλυσίματος και σιδερώματος των κλινοσκεπασμάτων και της λινοστολής, οι τουαλέτες του προσωπικού, το λεβητοστάσιο καθώς και η αποθήκη.

β) Στο ισόγειο στεγάζονται οι κοινόχρηστοι χώροι της μονάδας, όπως η υποδοχή (reception), ο χώρος αναμονής πελατών, οι τουαλέτες των πελατών, το bar και το εστιατόριο.

γ) Οι υπερκείμενοι όροφοι, διαθέτουν από δέκα (10) 2κλινα και ένα (1) 3κλινο δωμάτιο, έκαστος.

δ) Ο τελευταίος όροφος διαθέτει τέσσερις (4) σουίτες οι οποίες μπορούν να φιλοξενήσουν τέσσερα (4) άτομα εκάστη, καθώς και το γραφείο της διεύθυνσης της μονάδας.

Η συνολική δυναμικότητα της μονάδας ανέρχεται στα τριάντα επτά (37) δωμάτια και ογδόντα πέντε (85) κλίνες, με δυνατότητα προσθήκης τριάντα (30) επιπλέον κλινών.

3.2.1 Τοποθεσία της Επιχείρησης

Η εν λόγω ξενοδοχειακή μονάδα είναι εγκατεστημένη σε οικόπεδο συνολικής εκτάσεως 528τμ, με τα 338τμ να καταλαμβάνονται από τις κτιριακές εγκαταστάσεις και τα 190τμ από το χώρο στάθμευσης αυτοκινήτων των επισκεπτών.

Βρίσκεται στο κέντρο της πόλης των Χανίων, επί της συμβολής δύο (2) κεντρικών οδών, καθιστώντας την πρόσβαση σε αυτή ιδιαίτερα εύκολη ενώ απέχει 200μ από το Παλαιό Λιμάνι Χανίων, 150μ από την κοντινότερη παραλία, 20' από τον Αερολιμένα Χανίων «Ιωάννης Δασκαλογιάννης» και από το Κεντρικό Σταθμό Αστικών και Υπεραστικών λεωφορείων μόλις 50μ.

3.2.2 Προϊόντα – Υπηρεσίες

Οι υπηρεσίες που προσφέρει η ξενοδοχειακή μονάδα, πλέον της διαμονής, είναι εστιατόριο, «bar», υπηρεσία στεγνοκαθαριστηρίου. ενώ προσφέρονται δωρεάν υπηρεσίες όπως πρόσβαση στο διαδίκτυο, χώρος στάθμευσης Ι.Χ.Ε και φύλαξης αποσκευών.

3.2.3 Ανθρώπινοι Πόροι

Το ανθρώπινο δυναμικό της επιχείρησης, αποτελείται συνολικά από είκοσι ένα (21) άτομα :

α) Γενικό Διευθυντή, τα καθήκοντα του οποίου εκτελεί ο ιδιοκτήτης της ξενοδοχειακής μονάδας.

β) Τέσσερις (4) υπαλλήλους υποδοχής

γ) Τρεις (3) μάγειρες

δ) Τρεις (3) μπουφетζήδες («barmen»)

ε) Τέσσερις (4) σερβιτόρους

στ) Τέσσερις (4) καμαριέρες, οι οποίες είναι επιφορτισμένες και με τα καθήκοντα της καθαρίστριας.

ζ) Δύο (2) υπαλλήλους που απασχολούνται στο στεγνοκαθαριστήριο.

3.2.4 Πελάτες

Η επιχείρηση δεν έχει αναπτύξει κάποια συγκεκριμένη στρατηγική υλοποίησης των στόχων της. Βασικοί πελάτες της αποτελούν οι ημεδαποί και αλλοδαποί επισκέπτες που επιθυμούν μια οικονομική λύση διαμονής σε κεντρική τοποθεσία της πόλης.

3.3 **Περιεχόμενο Σύμβασης Μίσθωσης**

Η έχουσα την κυριότητα της ξενοδοχειακής μονάδας εταιρεία, με τη συμβατική πράξη μίσθωσης παραχωρεί, έναντι μισθώματος, τη χρήση και εκμετάλλευση της ξενοδοχειακής μονάδας στον μισθωτή.

3.3.1 Βασικοί Όροι Σύμβασης

Το αντικείμενο της συμβατικής πράξης, θα χρησιμοποιηθεί από το Μισθωτή για τις χρήσεις που ορίζονται από αυτή και η οποία περιλαμβάνει :

α) Την εκμίσθωση της ξενοδοχειακής μονάδας.

β) Την διαχείριση, εκμετάλλευση και αναβάθμιση της, με αποκλειστική ευθύνη του μισθωτή

δ) Την ασφάλιση και την συντήρηση των συνολικών εγκαταστάσεων και του ακινήτου, με ευθύνη και έξοδα του μισθωτή

ε) Την παράδοση του μισθίου, κατά την λήξη της σύμβασης, στην ιδιοκτήτρια εταιρεία.

3.3.2 Διάρκεια της Σύμβασης

Η διάρκεια της μίσθωσης θα ορίζεται από την ημερομηνία παράδοσης του μισθίου, από τον εκμισθωτή στον μισθωτή, ενώ θα λήγει την αντίστοιχη ημερομηνία μετά την παρέλευση των πέντε (5) ετών.

Ο μισθωτής δύναται να αιτηθεί παράταση της μισθωτικής περιόδου, με την προϋπόθεση της έγγραφης αιτήσεως του, ένα (1) έτος πριν την λήξη της σύμβασης μίσθωσης. Σε αυτή την περίπτωση, ο εκμισθωτής διατηρεί το αποκλειστικό δικαίωμα να αρνηθεί οιαδήποτε παράταση μίσθωσης.

3.4.2 Ύψος Μισθώματος

Το μίσθωμα ορίζεται σταθερό και ανέρχεται στα εβδομήντα δύο χιλιάδες ευρώ (72.000,00€) ετησίως, το οποίο θα καταβάλλεται στη λήξη κάθε χρήσης και εντός τριών ημερών (3) από την έναρξη της νέας, για πέντε (5) έτη.

3.5.2 Ειδικοί Όροι

Ο μισθωτής δεν υποχρεούται στην καταβολή μισθωμάτων κατά τη διάρκεια των εργασιών αναβάθμισης της ξενοδοχειακής μονάδας, η οποία ορίζεται για τα δύο πρώτα έτη της μισθωτικής περιόδου.

Η υποχρέωση καταβολής των τελών και φόρων οι οποίοι επιβάλλονται από τις αρμόδιες αρχές και προκύπτουν από την χρήση της ξενοδοχειακής μονάδας, επιβαρύνουν αποκλειστικά τον μισθωτή.

Επιπροσθέτως, ο μισθωτής επιβαρύνεται τα τέλη χαρτοσήμου, τις δαπάνες ηλεκτρικής ενέργειας, τις δαπάνες ύδρευσης και αποχέτευσης, τα δημοτικά τέλη, καθώς και οποιασδήποτε άλλη δαπάνης προκύπτει σύμφωνα με τα συναλλακτικά ήθη ή ενδεχομένως μελλοντικής επιβολής.

Ο μισθωτής υποχρεούται στη συμμόρφωση προς την πλήρωση των νόμιμων προϋποθέσεων που αφορούν στη λειτουργία της ξενοδοχειακής μονάδας, την λήψη και διατήρηση των απαιτούμενων αδειών και εγκρίσεων, την εφαρμογή των αστυνομικών, υγειονομικών και φορολογικών διατάξεων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Ανάλυση Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος

4.1 Ανάλυση Ανταγωνιστικότητας

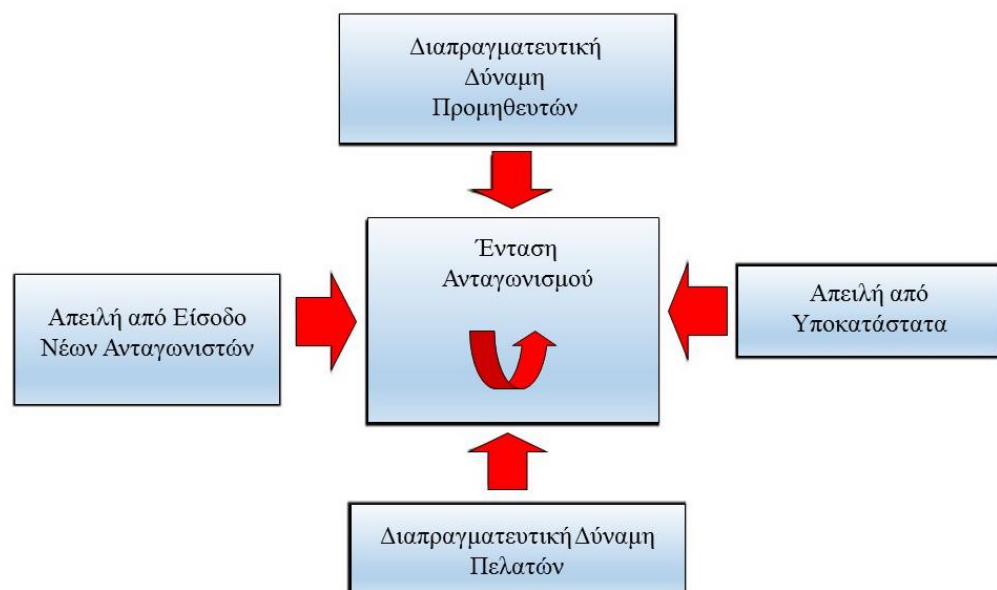
Το ανταγωνιστικό περιβάλλον των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων άλλαξε ριζικά τις τελευταίες δεκαετίες. Οι δομές τις αγορές μέσα από τις οποίες λειτουργεί ο τουρισμός ποικίλουν από χώρα σε χώρα και από τομέα σε τομέα – από τον αμιγή ανταγωνισμό μέχρι το μονοπώλιο. Ως τέλειος ανταγωνισμός, από την σκοπιά του πωλητή, μπορεί να θεωρηθεί η κατάσταση στην οποία ο ξενοδόχος αντιμετωπίζει ένα επίπεδο τιμών που καθορίζεται από την αγορά, αλλά μπορεί να διαθέσει όλη του την παραγωγή (δωμάτια) σε αυτή την τιμή. Από την άλλη μεριά, η δομή του ατελούς ανταγωνισμού είναι μια πολύ συνήθης κατάσταση στον ξενοδοχειακό τομέα, ειδικότερα εκεί που δραστηριοποιούνται πολλές μικρές ξενοδοχειακές επιχειρήσεις.

Ωστόσο, η έννοια της ανταγωνιστικότητας δεν μπορεί να περιορισθεί μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων, αλλά θα πρέπει να λάβει υπόψη τόσο την υπόθεση της εμφάνισης νέων ανταγωνιστών όσο και τις πιθανές απειλές από την παρουσία υποκατάστατων προϊόντων.

Σύμφωνα με τον Porter (1985), οι δυνάμεις οι οποίες επηρεάζουν το ανταγωνιστικό περιβάλλον είναι πέντε (Διάγραμμα «4»):

- α. Οι προμηθευτές (ποια είναι η δύναμη της διαπραγμάτευσης;).
- β. Οι πελάτες (ποια είναι η δύναμη της διαπραγμάτευσης;).
- γ. Οι υπάρχοντες ανταγωνιστές του κλάδου (ποιος είναι ο ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου;).
- δ. Οι νέοι εισερχόμενοι (απειλή από νέους ανταγωνιστές).
- ε. Τα υποκατάστατα (απειλή από την άφιξη στην αγορά υποκατάστατων προϊόντων ή υπηρεσιών).

Διάγραμμα «4» : Οι Ανταγωνιστικές Δυνάμεις κατά τον «Porter»



4.1.1 Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών

Οι ξενοδοχειακές μονάδες προκειμένου να λειτουργούν απρόσκοπτα και αποτελεσματικά έχουν ανάγκη σε συγκεκριμένες προμήθειες όπως, τρόφιμα, ποτά, αναλώσιμα γραφείων, εξοπλισμό εστιατορίων, λιντοστολές κ.α. Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών της ξενοδοχειακής μονάδας σχετίζεται με την τιμή, την ποιότητα, τις προθεσμίες παράδοσης, τις διαθέσιμες ποσότητες. Σχετίζεται δε άμεσα από το βαθμό συγκέντρωσης των προμηθευτών, δηλαδή το πλήθος των προμηθευτών. Δεδομένου λοιπόν, ότι στην περιφερειακή ενότητα Χανίων ο βαθμός συγκέντρωσης των προμηθευτών είναι μεγάλος, η διαπραγματευτική δύναμη τους είναι μικρή.

4.1.2 Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Πελατών

Ο ξενοδοχειακός κλάδος διακρίνεται από την ποικιλομορφία των πελατών του. Πελάτες που ενδιαφέρονται μόνο για διαμονή, πελάτες που ενδιαφέρονται να διοργανώσουν κάποιο σεμινάριο, πελάτες που απλά επιθυμούν να κάνουν χρήση κάποιας υπηρεσίας όπως γεύμα στο εστιατόριο ή ποτό στο «Bar». Ακόμη μια ακόμη κατηγορία πελατών προκύπτει μέσω του καναλιού διανομής που επέλεξε για να επισκεφθεί τη ξενοδοχειακή μονάδα, ανεξάρτητοι επισκέπτες (individuals), ταξιδιωτικά γραφεία (travel agents) και ταξιδιωτικοί πράκτορες (tour operators). Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω σε συνδυασμό με την ύπαρξη πολλών ξενοδοχειακών μονάδων, προκύπτει το συμπέρασμα ότι η διαπραγματευτική δύναμη των πελατών είναι μεγάλη.

4.1.3 Ανταγωνισμός Μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων

Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία του Ξενοδοχειακού Επιμελητηρίου Ελλάδος, οι ξενοδοχειακές μονάδες στην περιφερειακή ενότητα Χανίων ανέρχονται στις 563, εκ των οποίων :

- α. Το 5,68% των ξενοδοχειακών μονάδων είναι 5 αστέρων,
- β. Το 12,43 των ξενοδοχειακών μονάδων είναι 4^{ov} αστέρων,
- γ. Το 23,09 των ξενοδοχειακών μονάδων είναι 3^{ov} αστέρων,
- δ. Το 49,56% των ξενοδοχειακών μονάδων είναι 2 αστέρων και
- ε. Το 9,24% των ξενοδοχειακών μονάδων είναι 1^{vos} αστέρα

Αυτό καθιστά τον ανταγωνισμό μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων είναι μεγάλος δεδομένου ότι το 49,56% των υφιστάμενων ξενοδοχειακών μονάδων ανήκουν στην ίδια κατηγορία με την υπό εξέταση ξενοδοχειακή μονάδα (Πίνακας «1» & Διάγραμμα «5»).

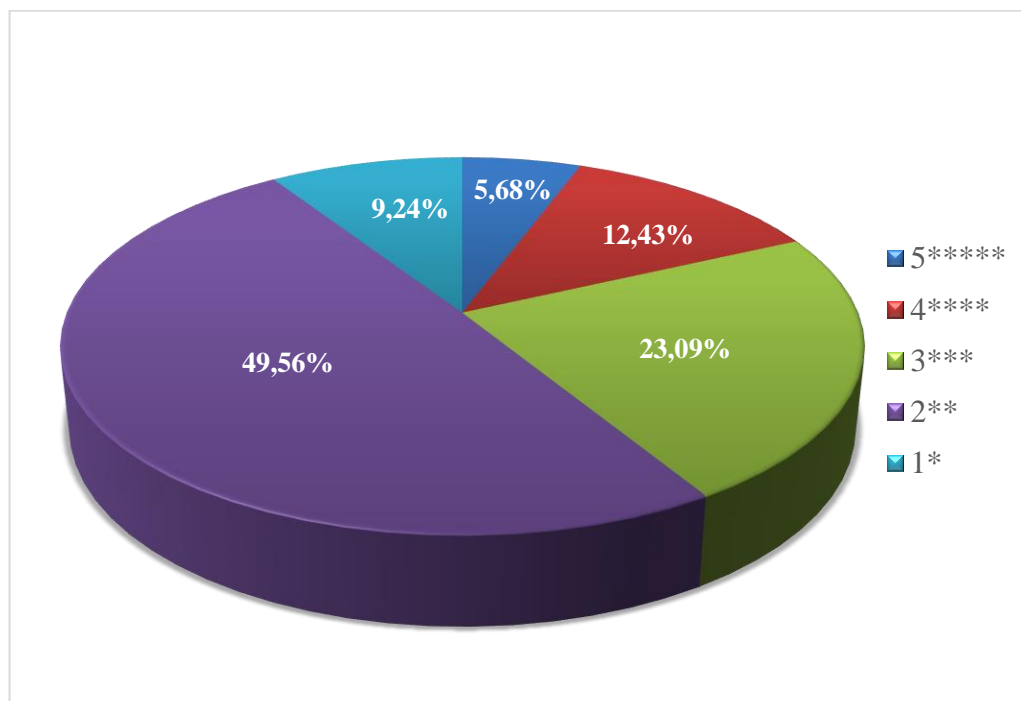
Πίνακας «1» : Ξενοδοχειακό Δυναμικό Χανίων

<u>Κατηγορία</u>	<u>Μονάδες</u>	<u>Ποσοστό</u>	<u>Δωμάτια</u>	<u>Ποσοστό</u>	<u>Κλίνες</u>	<u>Ποσοστό</u>
5*****	32	5,68%	3902	15,22%	8132	16,95%
4*****	70	12,43%	4733	18,46%	9451	19,70%
3***	130	23,09%	5886	22,96%	10772	22,45%
2**	279	49,56%	9838	Ποσοστό	17279	36,02%

1*	52	9,24%	1274	4,97%	2339	4,88%
Σύνολο	563		25633		47973	

Πηγή : Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος

Διάγραμμα «5» : Ξενοδοχειακό Δυναμικό Χανίων



4.1.4 Οι Νέοι Εισερχόμενοι

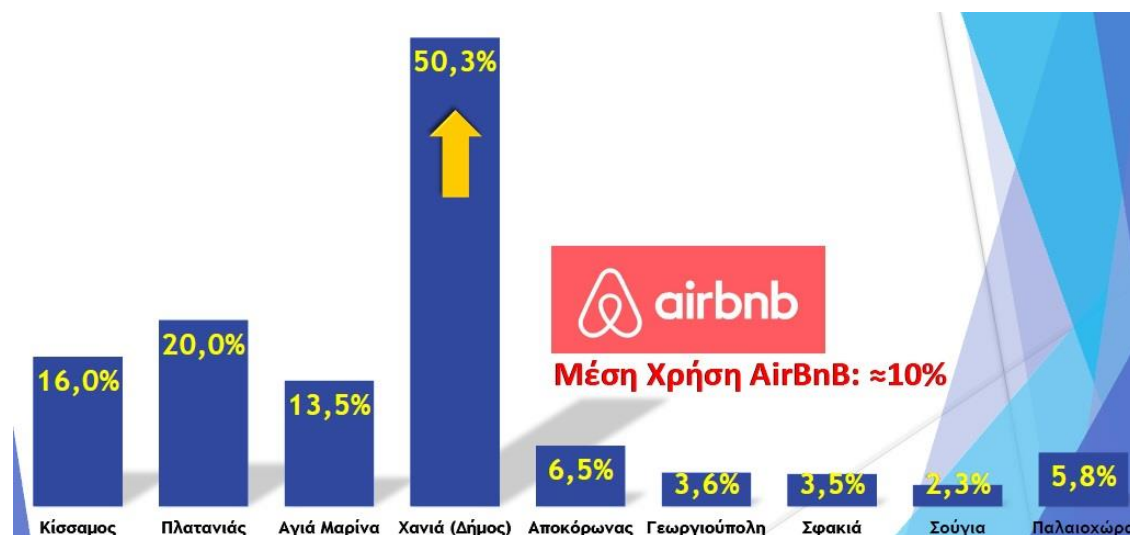
Οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις ανήκουν στον επιχειρηματικό κλάδο εντάσεως παγίων στοιχείων με υψηλές απαιτήσεις σε κεφάλαιο κίνησης. Η παρουσία των υφιστάμενων ξενοδοχειακών επιχειρήσεων είναι ήδη έντονη περιορίζοντας κατά πολύ τα διαθέσιμα μερίδια αγοράς, ενώ η πρόσβαση στο πιστωτικό σύστημα είναι εξαιρετικά περιορισμένη. Όλα τα παραπάνω αποτελούν ανασταλτικό παράγοντα για την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον ξενοδοχειακό κλάδο.

4.1.5 Τα Υποκατάστατα

Η απειλή από υποκατάστατα προϊόντα του ξενοδοχειακού κλάδου είναι έντονη. Σε αυτό συνετέλεσε η οικονομία διαμοιρασμού (Sharing Economy), ένα σύγχρονο επιχειρηματικό μοντέλο το οποίο χρησιμοποιείται ευρέως τα τελευταία χρόνια δημιουργώντας μια ανοιχτή αγορά καταλυμάτων μεταξύ ιδιωτών. Σε τοπικό επίπεδο, Περίπου το 10% των επισκεπτών χρησιμοποιεί υπηρεσίες διαμοιρασμού (τύπου «Airbnb») για την εύρεση τόπου διαμονής (Διάγραμμα «6»).

Η ξενοδοχειακή επιχείρηση, προκειμένου να μειώσει τους κινδύνους από τα υποκατάστατα, θα πρέπει να γνωρίζει πολύ καλά την υπηρεσία που προσφέρει, να μελετά την εξέλιξη της ζήτησης και να παρακολουθεί στενά τις τεχνολογικές εξελίξεις.

Διάγραμμα «6» : Μέση Χρήση Οικονομίας Διαμοιρασμού ανά Περιφέρεια Ν. Χανίων



Πηγή : Μεσογειακό Αγρονομικό Ινστιτούτο Χανίων

4.2 Στρατηγική «Marketing» - STP

Η ανάπτυξη συγκεκριμένης στρατηγικής Marketing, αποτελεί βασικό προαπαιτούμενο για την επιβίωση της επιχείρησης σε ένα έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον. Η διαδικασία τμηματοποίησης της αγοράς (Segmentation), στόχευση τμήματος της (Targeting) και τοποθέτησης του προϊόντος (Positioning), αποτελούν τα βήματα που περιγράφουν την στρατηγική STP.

4.2.1 Τμηματοποίηση Αγοράς

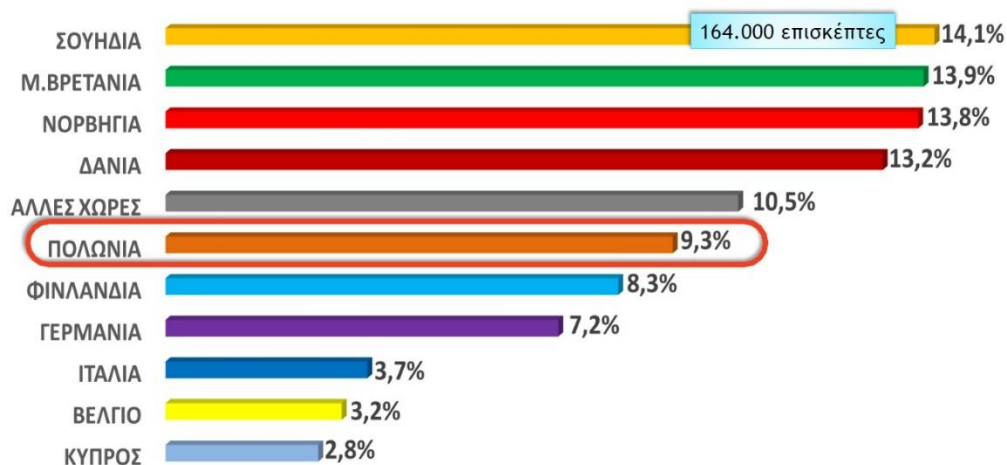
Η τμηματοποίηση της αγοράς είναι το πρώτο και βασικότερο στάδιο κατά την υλοποίηση της στρατηγικής «Marketing», η οποία στηρίζεται στη διαίρεση μιας ποικιλόμορφης αγοράς σε έναν αριθμό μικρότερων υπο - αγορών με κοινά χαρακτηριστικά. Αυτή η διαίρεση θα πραγματοποιηθεί σύμφωνα με τα παρακάτω κριτήρια :

- α) Γεωγραφικά Κριτήρια (Χώρα Προέλευσης)
- β) Δημογραφικά Κριτήρια (Οικογενειακή Κατάσταση, Εισόδημα)
- γ) Επιδιωκόμενα Οφέλη (Άνεση, Ασφάλεια, Κύρος κ.α)

4.2.1.1 Γεωγραφικά Κριτήρια

Το 41,10% των αλλοδαπών επισκεπτών στο Α/Δ Χανίων προέρχονται από την Σκανδιναβική Χερσόνησο, το 13,90% από τη Μεγάλη Βρετανία ενώ το 9,3% καταλαμβάνεται ένα νέο τμήμα της τουριστικής αγοράς, τους Πολωνούς (Διάγραμμα «7»).

Διάγραμμα «7» : Χώρα Προέλευσης Αλλοδαπών Επισκεπτών στο Α/Δ Χανίων



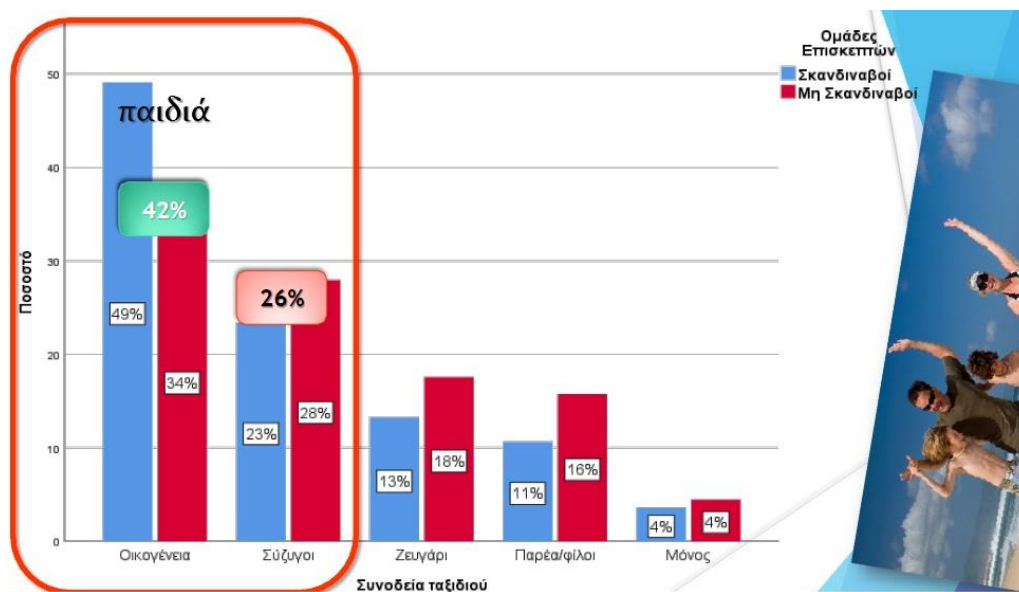
Πηγή : Μεσογειακό Αγρονομικό Ινστιτούτο Χανίων

4.2.1.2 Δημογραφικά Κριτήρια

α) Οικογενειακή Κατάσταση

Το 49% των Σκανδιναβών επισκεπτών και το 34% των λοιπών επισκεπτών, αφορά σε οικογένειες με παιδιά, ενώ το 23% των Σκανδιναβών και το 28% των λοιπών επισκεπτών, αποτελείται από ζευγάρια (Διάγραμμα «8») .

Διάγραμμα «8» : Οικογενειακή Κατάσταση Αλλοδαπών Επισκεπτών στο Α/Δ Χανίων

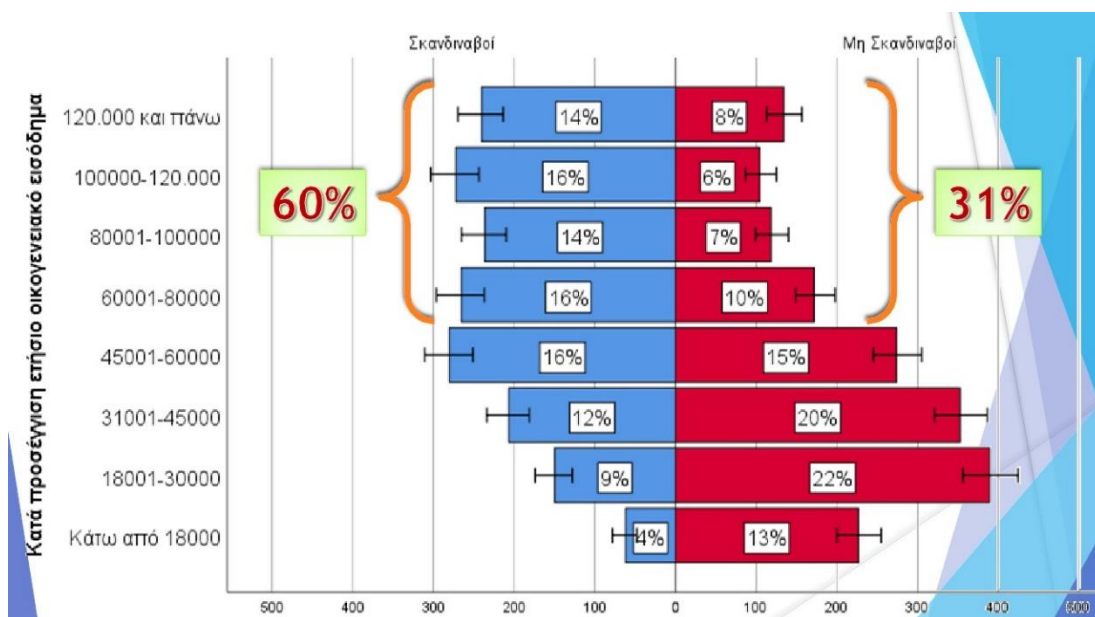


Πηγή : Μεσογειακό Αγρονομικό Ινστιτούτο Χανίων

β) Εισόδημα

Το 60% των Σκανδιναβών επισκεπτών και το 31% των λοιπών επισκεπτών, έχει ετήσιο εισόδημα άνω των 60.000€ (Διάγραμμα «9»).

Διάγραμμα «9» : Μέσο Ετήσιο Εισόδημα Αλλοδαπών Επισκεπτών



Πηγή : Μεσογειακό Αγρονομικό Ινστιτούτο Χανίων

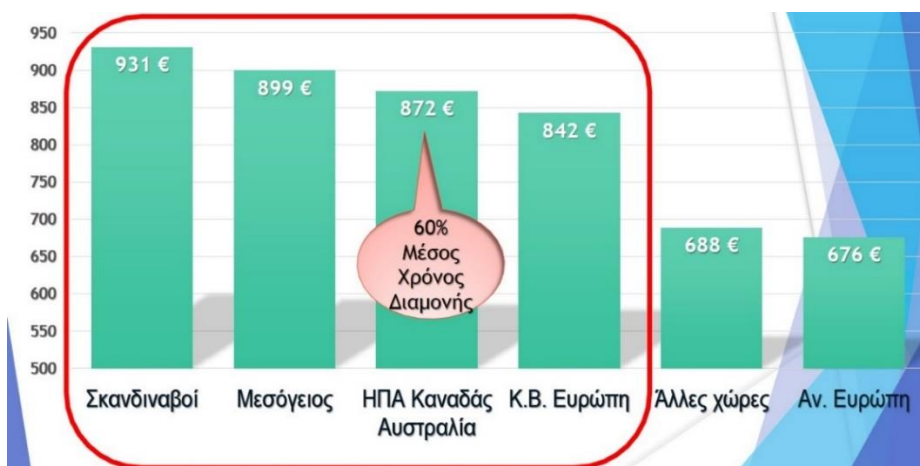
ε. Μέση Δαπάνη Διακοπών

Η μέση δαπάνη, εκτός κόστους εισιτηρίων και ξενοδοχείου/δωματίου, είναι 700€ - 800€ (Διάγραμμα «10»). Ειδικότερα, ανά χώρα προέλευσης :

- α) 931€, για τους Σκανδιναβούς
- β) 899€, για τους επισκέπτες από τη Μεσόγειο
- γ) 872€, για τους επισκέπτες από τις ΗΠΑ, Καναδά και Αυστραλία
- ε) 688€, για τους επισκέπτες από άλλες χώρες
- στ) 676€, για τους επισκέπτες από την Ανατολική Ευρώπη.

ζ) Η μέση δαπάνη για σίτιση (φαγητό, ποτό, καφέ) είναι 481€ για τους Σκανδιναβούς και 341€ για τους επισκέπτες από άλλες χώρες.

Διάγραμμα «10» : Μέση Δαπάνη Αλλοδαπών Επισκεπτών

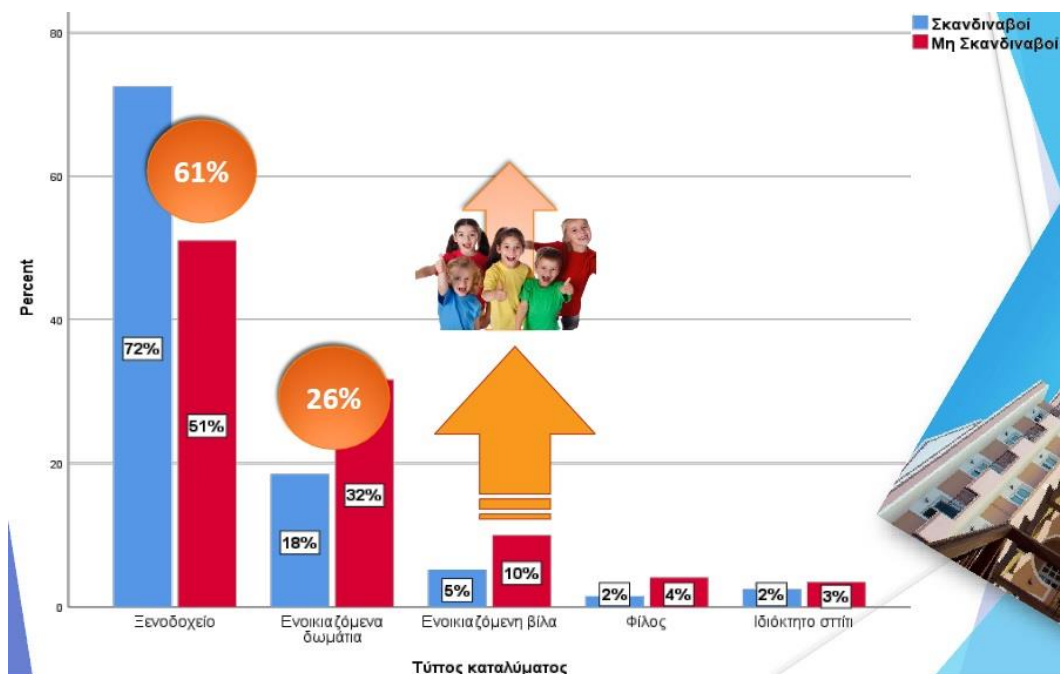


Πηγή : Μεσογειακό Αγρονομικό Ινστιτούτο Χανίων

4.2.1.3 Επιδιωκόμενα Οφέλη

α) Το 72% των Σκανδιναβών επισκεπτών και το 51% των λοιπών επισκεπτών, προτιμούν να διαμείνουν σε ξενοδοχείο, ενώ το 18% των Σκανδιναβών και το 32% των λοιπών επισκεπτών, προτιμούν να διαμείνουν σε ενοικιαζόμενα δωμάτια (Διάγραμμα «11»).

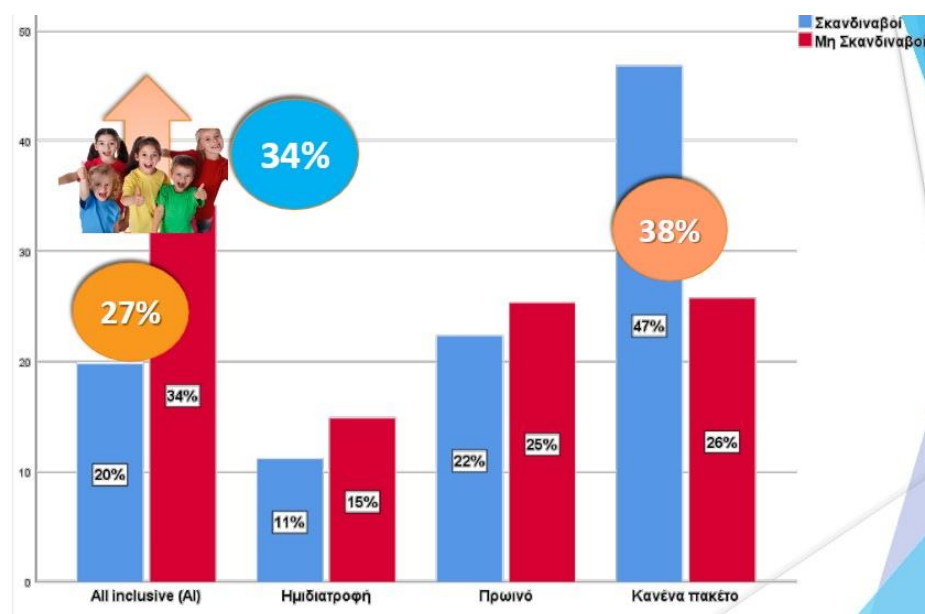
Διάγραμμα «11» : Επιλογή Καταλύματος Αλλοδαπών Επισκεπτών στο Α/Δ Χανίων



Πηγή : Μεσογειακό Αγρονομικό Ινστιτούτο Χανίων

β) Το 47% των Σκανδιναβών επισκεπτών και το 26% των λοιπών επισκεπτών, δεν προτιμούν κάποιο συγκεκριμένο πακέτο διατροφής, το 20% των Σκανδιναβών και το 34% των λοιπών επισκεπτών, προτιμούν πακέτα «all inclusive», ενώ το 22% των Σκανδιναβών και το 25% των λοιπών επισκεπτών προτιμούν μόνο πρωινό (Διάγραμμα «12»).

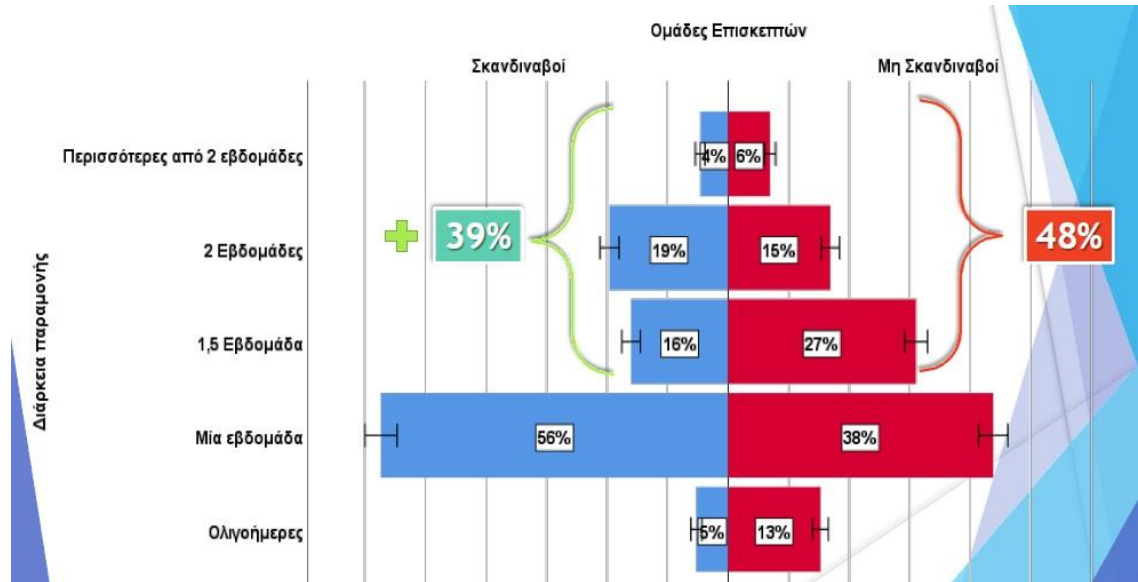
Διάγραμμα «12» : Επιλογή Πακέτου Διατροφής Αλλοδαπών Επισκεπτών



Πηγή : Μεσογειακό Αγρονομικό Ινστιτούτο Χανίων

γ) Το 56% των Σκανδιναβών επισκεπτών και το 38% των λοιπών επισκεπτών, παραμένουν για μια εβδομάδα, ενώ το 48% των λοιπών επισκεπτών από δέκα ημέρες έως δύο εβδομάδες. Η μέση διάρκεια παραμονής, για όλους τους επισκέπτες, είναι 9 διανυκτερεύσεις (Διάγραμμα «13»).

Διάγραμμα «13» : Μέση Διάρκεια Διαμονής Αλλοδαπών Επισκεπτών



Πηγή : Μεσογειακό Αγρονομικό Ινστιτούτο Χανίων

4.2.2 Προσδιορισμός Αγοράς Στόχου (Targeting)

Η ξενοδοχειακή μονάδα, προκειμένου να αποστασιοποιηθεί από τα «κύματα» του μαζικού τουρισμού της Σκανδιναβικής Χερσονήσου, θα εστιάσει σε δύο (2) μικρότερα αλλά μεγαλύτερης δυναμικής τμήματα της αγοράς, με τα παρακάτω χαρακτηριστικά :

- α) Ηλικιακό Εύρος : 30 έως 55 ετών
- β) Οικογενειακή Κατάσταση : Ζευγάρια χωρίς τη συνοδεία παιδιών
- γ) Προέλευση : Μ. Βρετανία, Πολωνία
- δ) Οικονομική Κατάσταση : Μέσο ετήσιο εισόδημα 70.000 – 90.000
- ε) Ενδιαφέροντα : Γαστρονομία, Φυσιολατρία, Περιβαλλοντικό Ενδιαφέρον

4.2.3 Τοποθέτηση Προϊόντος (Positioning)

Η ξενοδοχειακή μονάδα προκειμένου να διαφοροποιηθεί από τους ανταγωνιστές της θα πρέπει να προχωρήσει σε ενέργειες επανατοποθέτησης προϊόντος. Αυτό θα γίνει μέσα από την καθολική της ανασύσταση, δομικά και λειτουργικά, αλλάζοντας και το προϊόν και την αγορά στην οποία απευθύνεται.

Για την αλλαγή του προϊόντος, κρίνεται αναγκαία η αναβάθμιση της κατηγορίας της μονάδας, από δύο (2) αστέρων αστικού τύπου μονάδα, σε τριών (3) αστέρων Boutique Hotel πόλης. Πρόκειται για ένα τύπο καταλύματος ο οποίος δεν υπόκειται σε κλασικές ξενοδοχειακές προδιαγραφές αλλά αναπτύσσει καινοτομικές εφαρμογές για να διατηρεί την

ανταγωνιστική του θέση, εστιάζοντας στην διαφοροποίηση της ξενοδοχειακής εμπειρίας.

4.3 Ανάλυση Περιβάλλοντος Επιχείρησης (SWOT Analysis)

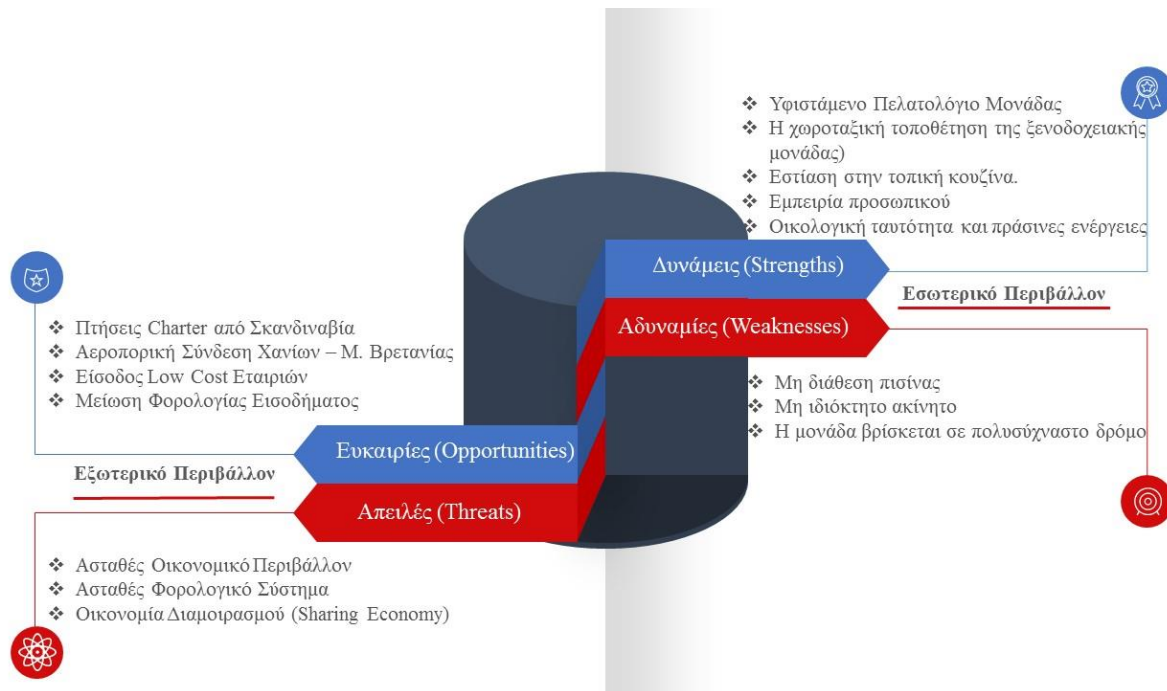
Η ανάλυση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος έχει ως σκοπό την ανάδειξη των εσωτερικών πλεονεκτημάτων και αδυναμιών της επανακαθορισμένης δομής της ξενοδοχειακής μονάδας, καθώς και τις ευκαιρίες και τις απειλές τις οποίες θα κληθεί να αντιμετωπίσει από το εξωτερικό της περιβάλλον (Διάγραμμα «14»).

Μέσω αυτής της ανάλυσης δίνεται η δυνατότητα ελέγχου των ενεργειών και των υψηλής επίδοσης στοιχείων της μονάδας τα οποία μπορεί να μην είναι αντιληπτά αλλά απροσδιόριστα (δυνάμεις). Ακόμη, εντοπίζονται οι ασθενείς ενέργειες που αποτελούν εμπόδιο στην επίτευξη των στόχων (αδυναμίες).

Ακολούθως στο εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης, οι ευκαιρίες είναι αυτές που συνθέτουν τις περιβαλλοντικές τάσεις τις οποίες αν εκμεταλλευτεί η επιχείρηση μπορεί να βελτιώσει την ανταγωνιστική της θέση. Οι απειλές αφορούν τις καταστάσεις εκείνες που αναστέλλουν την αποτελεσματικότητα της μονάδας να διατηρήσει την ανταγωνιστική της θέση και στη οποία αναγκαστικά προσαρμόζεται.

Το σύνολο της ξενοδοχειακής μονάδας θα πρέπει να λειτουργήσει ως μοχλός για να εκμεταλλευθεί τις ευκαιρίες που προκύπτουν από το εξωτερικό περιβάλλον, καθώς και να μελετηθούν από την αρχή σχέδια αντιμετώπισης για την καταστολή των απειλών.

Διάγραμμα «14» : Ανάλυση «SWOT»



4.4 Μείγμα «Marketing»

Η έννοια του μείγματος «marketing», στηρίζεται στη θεμελιώδη αρχή, όπου οι επιχειρήσεις πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τους τις επιθυμίες και τις ανάγκες των πελατών πριν σχεδιάσουν προϊόντα και υπηρεσίες. Αυτός ο προσανατολισμός προς τους καταναλωτές οδηγεί σε μεγαλύτερη ζήτηση για προϊόντα και υπηρεσίες αλλά ταυτόχρονα επιτυγχάνει και υψηλότερα ποσοστά ικανοποίησης των πελατών.

Το μείγμα «marketing» αποτελείται από ένα σύνολο μεταβλητών, οι οποίες είναι κομβικής σημασίας κατά το στάδιο του σχεδιασμού και παραγωγής των προϊόντων – υπηρεσιών. Αυτές οι μεταβλητές, αφορούν στο σχεδιασμό του προϊόντος – υπηρεσίας, στις προωθητικές ενέργειες που θα ακολουθήσουν προκειμένου να ενημερωθεί το καταναλωτικό κοινό, στα κανάλια διανομής που θα χρησιμοποιηθούν αλλά και στην τιμολόγηση του προϊόντος.

4.4.1 Προϊόν («Product»)

Το προϊόν είναι αυτό που αποτελεί το αντικείμενο της συναλλαγής και αυτό που θα πρέπει να ικανοποιεί τις ανάγκες του πελάτη. Αυτός είναι και ο λόγος για τον οποίο είναι απαραίτητο να παρέχεται στον πελάτη σύμφωνα με τις προδιαγραφές που έχουν οριστεί. Στο παρόν στρατηγικό σχέδιο, το προϊόν θα αφορά στην προσφορά υψηλού επιπέδου υπηρεσιών, όπως η διαμονή σε άνετο και φιλικό περιβάλλον, καθώς και ένα σύνολο παροχών, όπως γυμναστήριο, χώρων ευεξίας, εστιατόριο και «Bar» (Πίνακας «2»). Η ξενοδοχειακή μονάδα θα αποτελείται τριάντα επτά (37) δωμάτια και σουίτες, έχοντας μια δυναμικότητα ενενήντα (90) κλινών.

Στον τομέα της εξυπηρέτησης, θα δίδεται έμφαση στην ανάδειξη της ταυτότητας και της μοναδικότητας των χαρακτηριστικών της κρητικής ελληνικής φιλοξενίας και των συγκριτικών της πλεονεκτημάτων. Στόχο για την μονάδα θα αποτελεί η ολιστική προσέγγιση του πελάτη προκειμένου να βιώσει μια μοναδική εμπειρία, συνυφασμένη με τον τόπο, τους ανθρώπους αλλά και την κουλτούρα τους.

Πίνακας «2» : Υπηρεσίες Ξενοδοχειακής Μονάδας

24ωρη Υπηρεσία Δωματίων (Room Service)

24ωρη Υποδοχή Πελατών (Reception)

Μεταφορά Από και Προς Αεροδρόμιο

Ασύρματη Πρόσβαση στο Διαδίκτυο (Κοινόχρηστους και Ιδιωτικούς Χώρους)

A la carte Εστιατόριο Παραδοσιακής Κουζίνας

Αυτόματο Μηχάνημα Ανάληψης Μετρητών

Παραδοσιακό Πρωινό (συμπεριλαμβάνεται στην τιμή του δωματίου)

Χώρος Ευεξίας "Spa" (Με αίθουσα Μασάζ)

Χώρος Στάθμευσης (Δωρεάν Παροχή)

Υπηρεσία Συναλλάγματος

Αποθήκευση και Φύλαξη Αποσκευών

Tour Assistance

Γυμναστήριο (Δωρεάν Παροχή)

Διεθνής Απευθείας Τηλεφωνική Σύνδεση

Χώροι Καπνιστών

Ταχυδρομική υπηρεσία

Υπηρεσίες Concierge

Mini Bar

Προσφορά Ποτού κατά την Άφιξη

4.4.2 Προβολή «Promotion»

Η προβολή και προώθηση των πωλήσεων της ξενοδοχειακής μονάδας θα γίνει κυρίως μέσω του συστήματος κρατήσεων της ιστοσελίδα της. Το «marketing» σε συνδυασμό με την κατάλληλη χρήση των μέσων προβολής αποτελούν στοιχεία απαραίτητα για την ανάδειξη και προώθηση της συγκεκριμένης κατηγορίας ξενοδοχειακής μονάδας. Πολλές παράπλευρες δραστηριότητες μπορούν να συμβάλλουν στην προώθηση του. Η επένδυση σε μια ανεπαρκής προώθηση είναι αρκετή για να χαλάσει όλο το πλάνο «marketing». Έκτος από την οικονομική ζημία που θα προκαλέσει, θα κλονίσει την εμπιστοσύνη των πελατών και την φήμη της μονάδας. Σκοπός της προώθησης είναι η προσέλκυση των εν δυνάμει πελατών και η τόνωση των πωλήσεων, έτσι ώστε να δοθεί ένα κίνητρο στους πελάτες να γνωρίσουν τις παρεχόμενες υπηρεσίες και να ξεχωρίσουν την ξενοδοχειακή μονάδα από τον ανταγωνισμό.

Ισχυρό μέσο της στρατηγικής προώθησης των πωλήσεων, θα αποτελέσει η μαζική επικοινωνία μέσω διαφημίσεων στο διαδίκτυο και οι άμεσες εκστρατείες μέσω του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (newsletter για ειδικές προσφορές και εκδηλώσεις) σε μελλοντικούς και υφιστάμενους πελάτες. Οι προσωπικές πωλήσεις θα αποτελέσουν στοιχείο του μείγματος «marketing», προκειμένου να οικοδομηθούν διαπροσωπικές σχέσεις και να προκύψουν υψηλού επιπέδου δημόσιες σχέσεις. Οι δημόσιες σχέσεις θα αποτελούν διαχρονικό στοιχείο του μείγματος «marketing», προβάλλοντας την ξενοδοχειακή μονάδα ως ένα αντιπροσωπευτικό μέλος της τοπικής κοινωνίας και κουλτούρας.

Οι προωθητικές ενέργειες που θα αφορούν στην διάθεση πακέτων προσφοράς θα διακινούνται μέσω της εταιρικής σελίδας της μονάδας, του «tripadvisor», της «booking», «trivago» και μέσω των social media (twitter, facebook, instagram).

Επίσης ιδιαίτερη βαρύτητα θα δοθεί στις «Web Marketing» στρατηγικές, οι οποίες θα πρέπει να βελτιστοποιούν το περιεχόμενο στις μηχανές αναζήτησης (SEO), εκμεταλλευόμενες συγκεκριμένες λέξεις κλειδιά που αφορούν τις προσφερόμενες υπηρεσίες της μονάδας.

4.4.3 Διανομή «Place»

Με τον όρο διανομή περιγράφεται το σύνολο των αναγκαίων μέσων που χρησιμοποιεί η επιχείρηση, για να διατεθεί το προϊόν από την ξενοδοχειακή μονάδα στον τελικό καταναλωτή. Δηλαδή, τα κανάλια μέσω των οποίων θα διακινηθεί το προϊόν για να φτάσει στα σημεία πώλησης. Κεντρικό σημείο πώλησης θα αποτελεί η εταιρική ιστοσελίδα της μονάδας και η φυσική της έδρα. Κανάλια διανομής θα είναι οι «tour operators», τα τουριστικά γραφεία και ο έντυπος τύπος. Βασικό στόχο της μονάδας, θα αποτελεί η σταδιακή απεμπλοκή τρίτων μερών (μεσάζοντες) στη διαδικασία διανομής, ωστόσο αυτό θα υλοποιηθεί μετά τον δεύτερο χρόνο λειτουργίας της και αφού εδραιωθεί στην ξενοδοχειακή αγορά.

Ιδιαίτερη βαρύτητα θα δοθεί στις άμεσες μεμονωμένες πωλήσεις, δεδομένου ότι τα εμπλεκόμενα μέρη είναι μόνο δύο και δεν χρειάζεται να καταβληθούν προμήθειες πωλήσεων. Βασική προϋπόθεση για την επίτευξη των άμεσων πωλήσεων αποτελεί η αποτελεσματική διαφήμιση. Πλέον των προαναφερθέντων τρόπων διαφήμισης, συμπληρωματικό μέσο διαφήμισης μπορεί να αποτελέσουν αναφορές σε ταξιδιωτικούς οδηγούς, τις τοπικές εφημερίδες της αγοράς στόχου ή ακόμα και σε χάρτες

4.4.4 Τιμή «Price»

Η τιμολόγηση του ξενοδοχειακού προϊόντος αποτελεί μια πολυσύνθετη διαδικασία καθώς εξαρτάται από πολλούς παράγοντες όπως, την στρατηγική τιμολόγησης των τοπικών επιχειρήσεων, την εθνική οικονομική πολιτική, ο πληθωρισμός αλλά και τις συναλλαγματικές ισοτιμίες.

Οι βασικοί παράγοντες που θα καθορίσουν την τιμολόγηση είναι δύο : α) η ζήτηση της κάθε υποπεριόδου και β) ο τύπος του δωματίου. Πιο συγκεκριμένα, η διάκριση θα γίνει σε 4 περιόδους :

α) Από 01 Απριλίου έως 31 Μάϊου και από 16 Σεπτεμβρίου έως 31 Μαρτίου, Χαμηλή Περίοδος (πλην των εορτών Χριστουγέννων και Πρωτοχρονιάς όπου οι τιμές θα αντιστοιχούν σε αυτές της «μέσης περιόδου»).

β) Από 01 Ιουνίου ως 31 Ιουλίου, Μέση Περίοδος

γ) Από 01 Αυγούστου έως 15 Σεπτεμβρίου, Υψηλή Περίοδος

δ) Από 01 Νοεμβρίου έως και 31 Μαρτίου, Χαμηλή Περίοδος.

Η βασική πολιτική τιμολόγησης θα αφορά στην κατά 5% έκπτωση επί της μέσης τιμής των ανταγωνιστών, για το πρώτο έτος λειτουργίας, με σκοπό η μονάδα να εδραιωθεί η στην τουριστική αγορά και να κερδίσει μερίδια αυτής. Από το δεύτερο έτος και έπειτα, προβλέπεται η κατά 3% αύξηση των τιμών, ποσοστό που αντιστοιχεί στο μέσο πληθωρισμό.

Ειδική πολιτική τιμολόγησης θα εφαρμόζεται σε τακτικούς πελάτες («repeaters») της μονάδας καθώς και σε αυτούς που θα πραγματοποιούν κράτηση μεγαλύτερη των επτά (7) ημερών. Στον παρακάτω πίνακα (Πίνακας «3»), διακρίνονται οι τιμές διάθεσης των δωματίων ανά κατηγορία και περίοδο, για τα πρώτα πέντε (5) έτη λειτουργίας.

Πίνακας «3» : Τιμές Διάθεσης Δωματίων (2021 – 2025)

<u>Περίοδος : 16/09 έως 31/05</u>		<u>Έτος</u>			
Τύπος Δωματίου	2021	2022	2023	2024	2025
Standard Δίκλινο	62 €	64 €	66 €	68 €	70 €
Standard Δίκλινο	71 €	73 €	76 €	78 €	80 €
Deluxe Suite	87 €	89 €	92 €	95 €	98 €

<u>Περίοδος : 01/06 έως 31/07</u>		<u>Έτος</u>			
Τύπος Δωματίου	2021	2022	2023	2024	2025
Standard Δίκλινο	74 €	77 €	79 €	81 €	84 €
Standard Δίκλινο	86 €	88 €	91 €	93 €	96 €
Deluxe Suite	104 €	107 €	111 €	114 €	117 €

<u>Περίοδος : 01/08 έως 15/09</u>		<u>Έτος</u>			
Τύπος Δωματίου	2021	2022	2023	2024	2025
Standard Δίκλινο	89 €	92 €	95 €	98 €	100 €
Standard Δίκλινο	103 €	106 €	109 €	112 €	116 €
Deluxe Suite	125 €	129 €	133 €	137 €	141 €

4.5 Ανάπτυξη Ανταγωνιστικού Πλεονεκτήματος

Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της αναβαθμισμένης ξενοδοχειακής μονάδας θα αποτελέσουν οι μοντέρνοι και παράλληλα οικείοι χώροι της ξενοδοχειακής μονάδας, ο γαστρονομικός προσανατολισμός του εστιατορίου στην παραδοσιακή κουζίνα και το χωροταξικό πλεονέκτημα που φέρει η επιχείρηση να είναι στο κέντρο μιας τουριστικής περιοχής και δη πλησίον του ιστορικού κέντρου αυτής. Δευτερευόντως, το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα θα ενισχυθεί από την φιλική προς τους χορτοφάγους κουζίνα αλλά και από την περιβαλλοντική συνείδηση της ξενοδοχειακής μονάδας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: Αναβάθμιση Μονάδας

5.1 Εισαγωγή

Προκειμένου η ξενοδοχειακή μονάδα να εναρμονιστεί με τα πρότυπα ενός «Boutique Hotel» τριών αστέρων αστικού τύπου, θα πρέπει να προηγηθεί μια σειρά από ενέργειες και παρεμβάσεις, οι οποίες θα έχουν ως σκοπό την πλήρη αναβάθμιση της σε ποιοτικό, λειτουργικό, αισθητικό και τεχνολογικό επίπεδο. Αυτές οι ενέργειες θα εστιάζουν τόσο στις υφιστάμενες υποδομές όσο και στην οργανωτική δομή της μονάδας.

5.2 Περιγραφή Εργασιών Αναβάθμισης

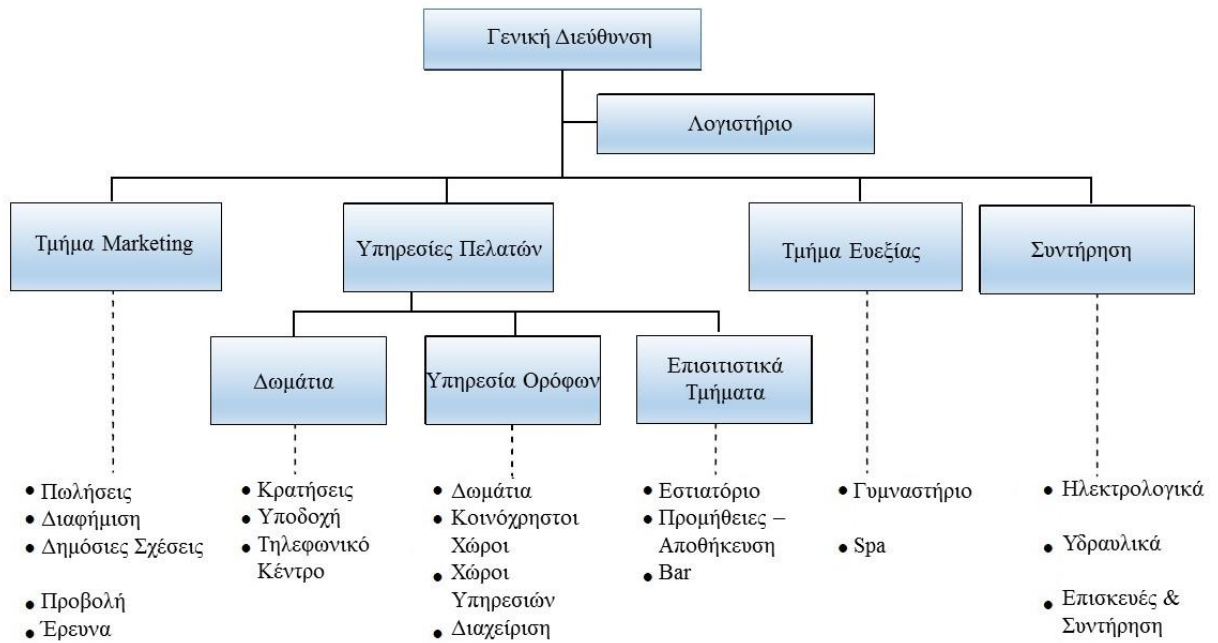
Η αναβάθμιση της υφιστάμενης υποδομής θα εστιάζει στη δημιουργία ενός περιβάλλοντος άνεσης και ένταξης στο φυσικό περιβάλλον στο οποίο είναι εγκατεστημένη η ξενοδοχειακή μονάδα. Η διαμόρφωση των εσωτερικών χώρων και των δωματίων θα γίνει με προσεγμένο σχεδιασμό έτσι ώστε να δημιουργείται η αίσθηση οικείου περιβάλλοντος χρησιμοποιώντας είδη τέχνης, αρχιτεκτονικό σχεδιασμό, φωτισμό που να εναρμονίζεται με τη συνολική εικόνα της μονάδας και έντονα τεχνολογικά στοιχεία. Συνοπτικά, οι ενέργειες αναβάθμισης σε επίπεδο υποδομών, θα στοχεύουν :

- α) Στην ανακαίνιση των δωματίων
- β) Στην ανακαίνιση των κοινόχρηστων χώρων
- γ) Στην ανακαίνιση του εξωτερικού περιβλήματος του κτιρίου
- δ) Στην κατασκευή γυμναστηρίου
- ε) Στην αναβάθμιση των ηλεκτρολογικών εγκαταστάσεων, με ιδιαίτερη έμφαση στην εξοικονόμηση ενέργειας.
- στ) Στη συνολική ενεργειακή αναβάθμιση της μονάδας.
- ζ) Στην αναβάθμιση του μηχανολογικού εξοπλισμού.
- η) Στην κατασκευή χώρου ευεξίας («spa»)
- θ) Στην εγκατάσταση συστημάτων ασφαλείας.

5.2 Ανασύσταση Οργανωτικής Δομής

Βασικό στοιχείο αυτής της αναδιοργάνωσης, αποτελεί το μέγεθος της ξενοδοχειακής μονάδας, τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά αυτής αλλά και τα χαρακτηριστικά της αγοράς στην οποία απευθύνεται. Δεδομένης της μικρής δυναμικότητας της μονάδας, κάποιες από τις δραστηριότητες θα ανατίθενται στο ίδιο άτομο παραμένοντας όμως λειτουργικά ανεξάρτητες και σε εξωτερικούς συνεργάτες με τη μορφή εξωτερικής ανάθεσης («outsourcing»). Ακόμη, η εποχικότητα που διακρίνει το τουριστικό προϊόν στην περιοχή, θα αποτελέσει κριτήριο αναπροσαρμογής του ανθρώπινου δυναμικού μεταξύ περιόδων χαμηλής και υψηλής ζήτησης. Η λειτουργία της ξενοδοχειακής μονάδας θα βασίζεται σε έξι (6) κύριες δραστηριότητες (Διάγραμμα «15») :

Διάγραμμα «15» : Οργανόγραμμα Ξενοδοχειακής Μονάδας



5.2.1 Γενική Διεύθυνση

Τα καθήκοντα του Γενικού Διευθυντή θα τα εκτελεί ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης ο οποίος θα είναι υπεύθυνος για την συνολική λειτουργία του ξενοδοχείου. Ενδεικτικά, στα καθήκοντα του περιλαμβάνονται, η διοίκηση της καθημερινής λειτουργίας της μονάδας, η έγκριση των πληρωμών, υπογραφή επιταγών, η είσπραξη απαιτήσεων καθώς και η επικοινωνία.

5.2.2 Λογιστήριο

Το Λογιστήριο αποτελεί το τμήμα το οποίο παρακολουθεί την οικονομική δραστηριότητα της ξενοδοχειακής μονάδας και εξασφαλίζει την σύννομη με την υπάρχουσα Φορολογική και Ασφαλιστική νομοθεσία λειτουργίας αυτής. Είναι αρμόδιο για την καταχώρηση των λογιστικών εγγραφών φέροντας τη συνολική ευθύνη για την τήρηση τους. Επίσης, στις αρμοδιότητες του ανάγονται και θέματα όπως η ενημέρωση της διοίκησης επί οικονομικών θεμάτων, η παροχή συμβουλών στρατηγικού χαρακτήρα ενώ συντάσσει τις καταστάσεις οικονομικών στοιχείων (ισολογισμούς, καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης, χρηματοροές, κ.α). Η ανάθεση των καθηκόντων του λογιστηρίου θα γίνει σε εξωτερικό συνεργάτη της επιχείρησης («outsourcing»).

5.2.3 Marketing

Οι κύριες δραστηριότητες του «Marketing», θα αφορούν στον προσδιορισμό της αγοράς της επιχείρησης με τις συγκεκριμένες υποδομές και υπηρεσίες που προσφέρει, η διαφήμιση, οι πωλήσεις και η προώθηση τους. Οι δευτερεύουσες δραστηριότητες του τμήματος θα να είναι, η προώθηση των υπηρεσιών της μονάδας στους επισκέπτες της ώστε να κάνουν χρήση των

υπηρεσιών όπως το εστιατόριο και το «Bar», η έρευνα αγοράς, η παρακολούθηση του συστήματος κρατήσεων και οι επικοινωνίες της μονάδας με τους ταξιδιωτικούς πράκτορες. Με τα καθήκοντα του «Marketing» θα επιφορτιστεί ο Γενικός Διευθυντής της μονάδας, ενώ για το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί μέχρι την έναρξη λειτουργίας της μονάδας, θα ανατεθούν σε εξωτερικό συνεργάτη («outsourcing»).

5.2.4 Υπηρεσίες Πελατών

Η κύρια δραστηριότητα της υπηρεσίας πελατών θα εστιάζει στη κάλυψη των υπηρεσιών που χρησιμοποιούν οι επισκέπτες κατά τη διαμονή τους στις εγκαταστάσεις της μονάδας οι οποίες αποτελούν κέντρα εσόδων. Οι δευτερεύουσες δραστηριότητες αφορούν στην ενθάρρυνση των πελατών για παραμονή στο ξενοδοχείο, την ασφάλεια και την άνεσή τους.

5.2.4.1 Υποδοχή Πελατών («Reception»)

Η υποδοχή των πελατών είναι υπεύθυνη για την καταγραφή όλων των πελατών που διαμένουν στην ξενοδοχειακή μονάδα, όπως επίσης και αυτών που αναχώρησαν, έτσι ώστε να ενημερώνονται και τα υπόλοιπα τμήματα του ξενοδοχείου και να ελέγχεται η κίνηση των κλειδιών. Αποτελεί ένα από τα πιο σημαντικά τμήματα μιας μονάδας, καθώς έχει την μεγαλύτερη επαφή με τον πελάτη. Ως εκ τούτου, οι κύριες αρμοδιότητες του τμήματος αφορούν: α) στην πώληση δωματίων, β) στην παροχή υπηρεσιών που ζητούνται από τον πελάτη, γ) στην τήρηση των λογαριασμών πελατών, δ) στην ενημέρωσή τους και είσπραξη των σχετικών ποσών, και ε) στην προώθηση πωλήσεων των λοιπών τμημάτων, όπως το εστιατόριο και το «Bar». Στο τμήμα υποδοχής πελατών θα εμπίπτουν και τα καθήκοντα διακίνησης αλληλογραφίας καθώς και η λειτουργία του τηλεφωνικού κέντρου.

5.2.4.2 Υπηρεσία Ορόφων

Το τμήμα της υπηρεσίας ορόφων θα είναι υπεύθυνο για την καθαριότητα και προετοιμασία των δωματίων καθώς και για την καθαριότητα και ευπρεπισμό των κοινόχρηστων και των υποστηρικτικών χώρων. Τα καθήκοντα της καθαρίστριας και της καμαριέρας θα ανατεθούν στο ίδιο άτομο.

5.2.4.3 Τρόφιμα και Ποτά («F&B»)

Το τμήμα τροφίμων και ποτών, αποτελεί ένα από τα πιο σημαντικά Πεδία Στρατηγικών Δραστηριοτήτων και κέντρα εσόδων της μονάδας. Σε αυτό εντάσσεται το εστιατόριο και το «Bar». Στις βασικές δραστηριότητες του εστιατορίου, εμπίπτει η προετοιμασία και διάθεση των ημερήσιων γευμάτων στους πελάτες (πρωινό, μεσημεριανό, βραδινό), η προμήθεια και σωστή διαχείριση των Α' υλών καθώς και η προώθηση της τοπικής κουζίνας. Το τμήμα της κουζίνας θα συντονίζεται από τον Chef, ο οποίος θα είναι και υπεύθυνος για τις παραγγελίες των Α' υλών.

5.2.3 Τμήμα Ευεξίας

Το τμήμα ευεξίας έχει την αρμοδιότητα της άριστης εξυπηρέτησης των επισκεπτών του κέντρου ευεξίας («spa» και γυμναστήριο) με επαγγελματική και αποτελεσματική προσέγγιση. Είναι υπεύθυνο για την σωστή λειτουργία αλλά και τη διαχείριση του τμήματος στο ευρύτερο πλαίσιο της ορισθείσας πολιτικής της μονάδας.

5.2.4 Συντήρηση

Ο τμήμα συντήρησης αποτελεί υποστηρικτικό τμήμα της μονάδας. Στις αρμοδιότητες του εμπίπτουν, η επίβλεψη των εγκαταστάσεων, των κοινόχρηστων χώρων αλλά και των δωματίων της μονάδας. Το προσωπικό που επανδρώνει αυτό το τμήμα, θα πρέπει να έχει ευρεία γνώση επί ηλεκτρολογικών και υδραυλικών συστημάτων. Η γνώση των συστημάτων ασφάλειας είναι κρίνεται εξίσου σημαντική. Ειδικότερα, στο τμήμα συντήρησης ανατίθενται οι παρακάτω :

- α) την αποκατάσταση και επισκευή φθορών και βλαβών
- β) τον έλεγχο των ενεργειακών καταναλώσεων και καταναλώσεων νερού, και
- γ) την γενικότερη συντήρηση του μηχανολογικού και μη εξοπλισμού.

Στο τμήμα συντήρησης θα ανατεθούν επιπλέον οι αρμοδιότητες διαμόρφωσης και καλλωπισμού των χώρων πρασίνου της μονάδας.

5.3 Προγραμματισμός Έργου

Οι εργασίες αναβάθμισης αναμένεται να ξεκινήσουν την 1η Μαρτίου του 2020 και να ολοκληρωθούν έως τις 31 Δεκεμβρίου του ίδιου έτους, έτσι ώστε η επιχείρηση να ξεκινήσει τη λειτουργία της στις 01 Ιανουαρίου του 2021.

5.4 Προϋπολογισμός Έργου

Το συνολικό κόστος του έργου εκτιμάται στις τριακόσιες ενενήντα τρεις χιλιάδες ευρώ και πέντε λεπτά (393.024,05 €). Αναλυτική περιγραφή του κόστους έργου γίνεται στο επόμενο Κεφάλαιο.

5.5 Χρηματοδότηση Επένδυσης

Η χρηματοδότηση της επικείμενης επένδυση θα πραγματοποιηθεί με Ίδια Κεφάλαια.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: Ανάλυση Κόστους Έργου

6.1 Κόστος Προεπενδυτικών Μελετών

Στο κόστος των προεπενδυτικών μελετών περιλαμβάνονται :

α) Η προκαταρκτική περιβαλλοντική εκτίμηση και αξιολόγηση από τη Διεύθυνση Χωροταξίας και Περιβάλλοντος της Περιφέρειας Χανίων

β) Η αρχιτεκτονική μελέτη

γ) Η άδεια λειτουργίας από το περιφερειακό γραφείο τουρισμού.

δ) Η εκπόνηση της προμελέτης σκοπιμότητας.

Το συνολικό κόστος των προεπενδυτικών μελετών ανήλθε στις 8.500,00€ (Πίνακας «4»).

Πίνακας «4» : Κόστος Προεπενδυτικών Μελετών

<u>Α/Α</u>	<u>Περιγραφή</u>	<u>Κόστος</u>
1	Προμελέτη Σκοπιμότητας	2.000,00 €
2	Αρχιτεκτονική Μελέτη	2.600,00 €
3	Επιβλέψεις - Άδειες	3.800,00 €
4	Λοιπά Προεπενδυτικά Έξοδα	1.300,00 €
Σύνολο		9.700,00 €

6.2 Κόστος Αναβάθμισης Κτιριακών Εγκαταστάσεων

Το κόστος του έργου αναβάθμισης των κτιριακών εγκαταστάσεων, περιλαμβάνει το σύνολο των εργασιών που πρέπει να πραγματοποιηθούν στα δομικά στοιχεία του κτιρίου, ώστε να εξασφαλισθεί η λειτουργικότητα του και να τοποθετηθεί ο εξοπλισμός. Πριν την έναρξη των εργασιών, θα προηγηθεί η απομάκρυνση όλου του υφιστάμενου εξοπλισμού (εξοπλισμός δωματίων, κοινόχρηστων χώρων, χώρου υποδοχής, εστιατορίου και μπαρ). Το συνολικό κόστος των παραπάνω επεμβάσεων αποτυπώνεται στον Πίνακα «5».

Πίνακας «5» : Κόστος Αναβάθμισης Κτιριακών Εγκαταστάσεων

<u>Α/Α</u>	<u>Περιγραφή Εργασίας</u>	<u>Κόστος</u>
1	Έργα Υποδομής	4.683,54 €
2	Καθαιρέσεις Υφιστάμενων Στοιχείων	3.122,36 €
3	Τοιχοποιίες	5.932,49 €
4	Επενδύσεις Τοίχων	12.489,45 €
5	Στρώσεις Δαπέδων	11.250,00 €
6	Ξυλουργικά	4.683,54 €
7	Σιδηρουργικά – Κουφώματα Αλουμινίου	38.672,03 €

8	Ψευδοροφές	18.734,18 €
9	Χρωματισμοί	12.489,45 €
10	Μονώσεις	4.683,54 €
11	Υδραυλικές Εγκαταστάσεις	3.971,65 €
12	Ηλεκτρολογικές Εγκαταστάσεις	9.367,09 €
13	Διαμόρφωση Εξωτερικού Χώρου	6.244,73 €
Σύνολο		136.324,05 €

6.3 Κόστος Ηλεκτρολογικού και Μηχανολογικού Εξοπλισμού

Σε επίπεδο ηλεκτρολογικού και μηχανολογικού εξοπλισμού, προβλέπεται η αντικατάσταση των κλιματιστικών μονάδων, η επέκταση (γυμναστήριο, spa) και συντήρηση του συστήματος πυρασφαλείας, η τοποθέτηση ηλεκτρονικών κλειδαριών στα δωμάτια, η εγκατάσταση μονάδας παραγωγής Ζεστού Νερού Χρήσης και ο εξοπλισμός των επισιτιστικών τμημάτων (εστιατόριο και bar), όπως στον Πίνακα «6».

Πίνακας «6» : Κόστος Ηλεκτρολογικού και Μηχανολογικού Εξοπλισμού

<u>A/A</u>	<u>Περιγραφή</u>	<u>Κόστος</u>
1	Πυρασφάλεια - Πυρανίχνευση Δωματίων και Κοινόχρηστων Χώρων	8.750,00 €
2	Αντικατάσταση Κλιματιστικών Μονάδων	16.400,00 €
3	Εγκατάσταση Μονάδας Ζεστού Νερού Χρήσης	11.200,00 €
4	Εγκατάσταση Συστήματος PAY TV	5.900,00 €
5	Εξοπλισμός Στεγνοκαθαριστηρίου	7.100,00 €
6	Εξοπλισμός Κουζίνας Εστιατορίου	24.700,00 €
7	Εξοπλισμός Bar	13.800,00 €
8	Ρελέ Παρουσίας και Μαγνητικές Επαφές Παραθύρων	4.300,00 €
9	Εγκατάσταση Τηλεφωνικού Κέντρου	1.300,00 €
10	Ηλεκτρονικές Κλειδαριές	5.500,00 €
Σύνολο		98.950,00 €

6.4 Κόστος Ξενοδοχειακού Εξοπλισμού

Το κόστος του ξενοδοχειακού εξοπλισμού περιγράφεται στον Πίνακα «7».

Πίνακας «7» : Κόστος Ξενοδοχειακού Εξοπλισμού

<u>A/A</u>	<u>Περιγραφή</u>	<u>Κόστος</u>
1	Επίπλωση Δωματίων	68.000,00 €
2	Εξοπλισμός Κοινόχρηστων Χώρων	37.800,00 €

3	Εξοπλισμός Μπουφέ	6.200,00 €
4	Είδη Ιματισμού Δωματίων και Κοινόχρηστων Χώρων	5.900,00 €
5	Ιματισμός Εστιατορίου, Bar και Χώρου Ευεξίας	1.150,00 €
6	Χρηματοκιβώτια Δωματίων	3.400,00 €
7	Φωτιστικά Δωματίων	2.600,00 €
8	Τηλεοράσεις	8.900,00 €
9	Στεγνωτήρες Μαλλιών, Σίδερο Ρούχων	2.750,00 €
10	Καφετιέρες, Ψυγεία, Τηλεφωνικές Συσκευές	6.900,00 €
11	Mini Bar	4.650,00 €
Σύνολο		148.250,00 €

6.5 Προϋπολογισμός Συνολικού Κόστους Επένδυσης

Το συνολικό κόστος επένδυσης (Πίνακας «8»), αφορά στις δαπάνες των κτιριακών εγκαταστάσεων, του ηλεκτρολογικού και μηχανολογικού εξοπλισμού, και του ξενοδοχειακού εξοπλισμού πλην των δαπανών προεπενδυτικών μελετών οι οποίες αποτελούν «Προπαραγωγικές Δαπάνες» και απεικονίζονται σε ειδική κατηγορία στο πάγιο ενεργητικό.

Πίνακας «8» : Προϋπολογισμός Συνολικού Κόστους Επένδυσης

<u>A/A</u>	<u>Κατηγορία Δαπάνης</u>	<u>Κόστος</u>	<u>% Συμμετοχή</u>
1	Έργα Υποδομής	4.683,54 €	1,19%
2	Κτιριακές Εγκαταστάσεις	125.395,78 €	31,89%
3	Διαμόρφωση Εξωτερικού Χώρου	6.244,73 €	1,59%
4	Ηλεκτρολογικός & Μηχανολογικός Εξοπλισμός	98.950,00 €	25,16%
5	Ξενοδοχειακός Εξοπλισμός	148.250,00 €	37,70%
6	Προεπενδυτικές Μελέτες - 'Αδειες	9.700,00 €	2,47%
Σύνολο		393.224,05 €	100,00%

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: Προϋπολογισμός Εσόδων

7.1 Προϋπολογισμός Εσόδων Τμήματος Δωματίων

Οι πωλήσεις των δωματίων αποτελούν την βασική πηγή των εσόδων της ξενοδοχειακής μονάδας. Βασικό στάδιο για τον υπολογισμό αυτών των εσόδων είναι ο υπολογισμός της δυναμικότητας (Πίνακας «9»), η εκτιμώμενη πληρότητα και η μέση τιμή διάθεση δωματίου ανά διανυκτέρευση της μονάδας.

Πίνακας «9» : Δυναμικότητα Μονάδας σε Δωμάτια και Κλίνες

Τύπος Δωματίου	Ποσότητα	Συμμετοχή	Αριθμός Κλινών/Δωμάτιο	Σύνολο Κλινών
Standard Δίκλινο	30	81%	2	60
Standard Τρίκλινο	3	8%	3	9
Deluxe Suite	4	11%	2	8
Σύνολο	37	100%	7	77

Η συνολική δυναμικότητα της ξενοδοχειακής μονάδας ανέρχεται στα τριάντα επτά (37) δωμάτια και στις εβδομήντα επτά (77) κλίνες. Για τον προσδιορισμό της εκτιμώμενης πληρότητας, θα ληφθεί υπόψη το μέσο ποσοστό πληρότητας των ξενοδοχειακών μονάδων τέτοιου τύπου στην περιοχή των Χανίων (Πίνακας «10»).

Σύμφωνα με στοιχεία της Έρευνας Κίνησης Καταλυμάτων Ξενοδοχειακού Τύπου που διενεργείται από την Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ), η μέση εκτιμώμενη πληρότητα κλινών στα καταλύματα ξενοδοχειακού τύπου (πλην κάμπινγκ) στην περιοχή της Κρήτης, ανήλθε στο 65,60% για το 2017 ενώ στο 65% , για το 2018.

Πίνακας «10» : Μέση Πληρότητα Ξενοδοχειακών Καταλυμάτων Ελλάδος

	<u>Πληρότητα Κλινών</u>	
	<u>2017</u>	<u>2018</u>
<u>Ετήσια Πληρότητα</u>	<u>51,90%</u>	<u>52,70%</u>
Αν. Μακεδονία και Θράκη	36,20%	36,20%
Κεντρική Μακεδονία	48,30%	47,10%
Δυτική Μακεδονία	17,00%	17,80%
Θεσσαλία	31,30%	32,30%
Ήπειρος	30,10%	31,50%
Ιόνια Νησιά	62,40%	63,00%
Δυτική Ελλάδα	35,80%	36,00%
Στερεά Ελλάδα	27,50%	29,50%

Πελοπόννησος	31,80%	33,60%
Αττική	49,70%	51,00%
Βόρεια Αιγαίο	36,10%	37,60%
Νότιο Αιγαίο	60,90%	62,00%
Κρήτη	65,60%	65,00%

Πηγή : Ελληνική Στατιστική Αρχή

Ως πιο ρεαλιστικό σενάριο για την εκτίμηση της πληρότητας της ξενοδοχειακής μονάδας, θα υπολογιστεί η κατά 10% χαμηλότερη πληρότητα, ήτοι 58%, σε σχέση με τις μέσες πληρότητες των ξενοδοχειακών μονάδων που δραστηριοποιούνται στη Ν. Κρήτη, με ετήσιο ρυθμό αύξησης της τάξης του 3% ένεκα ενεργειών «Marketing». Στον Πίνακα «11», αποτυπώνονται τα εκτιμώμενα ποσοστά πληρότητας της ξενοδοχειακής μονάδας για την περίοδο 2021 έως 2025.

Πίνακας «11» : Εκτιμώμενα Ποσοστά Πληρότητας Ξενοδοχειακής Μονάδας

	<u>Έτος Αναφοράς</u>				
	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
Αριθμός Δωματίων	37	37	37	37	37
Αριθμός Κλινών	77	77	77	77	77
Συνολική Ετήσια Δυναμικότητα	13.505	13.505	13.505	13.505	13.505
Εκτιμώμενη Πληρότητα	58%	60%	62%	63%	65%
Εκτιμώμενη Πληρότητα σε Διανυκτερεύσεις	7.833	8.068	8.310	8.559	8.816

Προκειμένου να υπολογιστεί η μέση τιμή διάθεσης του κάθε δωματίου, έχουν σταθμιστεί ο αριθμός ανά κατηγορία δωματίων προς το σύνολο των δωματίων καθώς και η μέση τιμή διαθέσεως ανά περίοδο (258 ημέρες για τη χαμηλή, 61 ημέρες για τη μέση και 46 ημέρες για την υψηλή περίοδο) προς το σύνολο της περιόδου (365 ημέρες), όπως στον Πίνακα «12».

Πίνακας «12» : Μέση Τιμή Διάθεσης Δωματίων

<u>Τύπος Δωματίου</u>	<u>Συντελεστής Στάθμισης</u>	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
<u>Περίοδος : 16/09 έως 31/05</u>						
Standard Δίκλινο	81%	42,16 €	43,43 €	44,73 €	46,07 €	47,45 €
Standard Δίκλινο	8%	4,85 €	4,99 €	5,14 €	5,30 €	5,46 €
Deluxe Suite	11%	7,87 €	8,11 €	8,35 €	8,60 €	8,86 €
Σύνολο	100%	54,88	56,53	58,22	59,97	61,77
<u>Περίοδος : 01/06 έως 31/07</u>						

Standard Δίκλινο	81%	50,59 €	52,11 €	53,68 €	55,29 €	56,94 €
Standard Δίκλινο	8%	6,98 €	7,19 €	7,41 €	7,63 €	7,86 €
Deluxe Suite	11%	11,33 €	11,67 €	12,02 €	12,38 €	12,76 €
Σύνολο	100%	68,91	70,98	73,11	75,30	77,56
Περίοδος : 01/08 έως 15/09						
Standard Δίκλινο	81%	60,71 €	62,53 €	64,41 €	66,34 €	68,33 €
Standard Δίκλινο	8%	6,98 €	7,19 €	7,41 €	7,63 €	7,86 €
Deluxe Suite	11%	11,33 €	11,67 €	12,02 €	12,38 €	12,76 €
Σύνολο	100%	79,03	81,40	83,84	86,36	88,95
Μέση Τιμή Δωματίου		60,27 €	62,08 €	63,94 €	65,86 €	67,83 €

Τέλος, τα συνολικά έσοδα της ξενοδοχειακής μονάδας προκύπτουν από το γινόμενο της εκτιμώμενης πληρότητας με τη μέση τιμή διαθέσεως των δωματίων (Πίνακας «13»).

Πίνακας «13» : Προϋπολογισμός Εσόδων Τμήματος Δωματίων

	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
Εκτιμώμενη Πληρότητα	7.833	8.068	8.310	8.559	8.816
Μέση Τιμή Δωματίου	60,27 €	62,08 €	63,94 €	65,86 €	67,83 €
Ετήσια Έσοδα Δωματίων	472.080,12 €	500.829,80 €	531.330,34 €	563.688,36 €	598.016,98 €
Έσοδα Δωματίων Συνολικά	752.320,42 €				

7.2 Προϋπολογισμός Εσόδων Επισιτιστικών Τμημάτων

Τα έσοδα επισιτιστικών τμημάτων αφορούν στα έσοδα από το εστιατόριο και το «bar» της ξενοδοχειακής μονάδας.

7.2.1 Εκτιμώμενα Έσοδα Εστιατορίου

Τα έσοδα του εστιατορίου προκύπτουν από το γινόμενο της αναμενόμενης πληρότητας (σε κλίνες) της ξενοδοχειακής μονάδας προς τη μέση δαπάνη ανά πελάτη (Πίνακας «14»). Η μέση δαπάνη ανά πελάτη, σύμφωνα με το ιστορικό των πωλήσεων του εστιατορίου της μονάδας, ανέρχεται στα δεκατρία ευρώ (13,00€), χωρίς να υπολογίζεται το πρωινό το οποίο συμπεριλαμβάνεται στη τιμή του δωματίου. Ο ετήσιος ρυθμός αύξησης των πωλήσεων αναμένεται να είναι της τάξης του 3%.

Πίνακας «14» : Προϋπολογισμός Εσόδων Εστιατορίου

<u>Περιγραφή</u>	<u>Έτος Αναφοράς</u>				
	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
Εκτιμώμενη Πληρότητα (Σε κλίνες)	15.666	16.136	16.620	17.118	17.632
Εκτιμώμενοι Πελάτες Εστιατορίου	4.700	5.163	5.651	6.163	6.700
Μέσ Δαπάνη ανά Άτομο	13,00 €	13,39 €	13,79 €	14,21 €	14,63 €
Ποσοστό Άυξης	0%	3%	3%	3%	3%
Ποσοστό επί των Διαμενόντων	30%	32%	34%	36%	38%
Ετήσια Έσοδα Εστιατορίου	61.096,62 €	69.138,56 €	77.933,42 €	87.543,07 €	98.034,14 €

7.2.2 Εκτιμώμενα Έσοδα «Bar»

Κατ' αντίστοιχο τρόπο υπολογίζονται τα έσοδα του «bar», ορίζοντας μέση δαπάνη ανά πελάτη τα 4€ και μέση πληρότητα 40%, με ετήσιο ρυθμό αύξης 3%, όπως στον Πίνακα «15».

Πίνακας «15» : Εκτιμώμενα Έσοδα «Bar»

<u>Περιγραφή</u>	<u>Έτος Αναφοράς</u>				
	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
Εκτιμώμενη Πληρότητα (Σε κλίνες)	15.666	16.136	16.620	17.118	17.632
Εκτιμώμενοι Πελάτες "Bar"	6.266	6.648	7.053	7.482	7.938
Μέση Δαπάνη ανά Άτομο	4,00 €	4,12 €	4,24 €	4,37 €	4,50 €
Ποσοστό Άυξης	0%	3%	3%	3%	3%
Ποσοστό επί των Διαμενόντων	40%	41%	42%	44%	45%
Ετήσια Έσοδα "Bar"	25.065,28 €	27.389,51 €	29.929,26 €	32.704,51 €	35.737,10 €

7.3 Προϋπολογισμός Εσόδων Τμήματος Ευεξίας

Τα έσοδα από το τμήμα ευεξίας προκύπτουν από την αναμενόμενη επισκεψιμότητα του (10% επί της εκτιμώμενης πληρότητας) επί τη μέση τιμή παροχής που ορίζεται στα 15€ (Πίνακας «16»). Ο ετήσιος ρυθμός αύξης των πωλήσεων αναμένεται να είναι της τάξης του 3%.

Πίνακας «16» : Προϋπολογισμός Εσόδων Τμήματος Ευεξίας

<u>Περιγραφή</u>	<u>Έτος Αναφοράς</u>				
	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
Εκτιμώμενη Πληρότητα (Σε κλίνες)	15.666	16.136	16.620	17.118	17.632
Εκτιμώμενοι Πελάτες Τμήμ. Ευεξίας	1.567	1.662	1.763	1.871	1.984

Μέση Δαπάνη ανά Άτομο	15,00 €	15,45 €	15,91 €	16,39 €	16,88 €
Ποσοστό Άυξησης	0%	3%	3%	3%	3%
Ποσοστό επί των Διαμενόντων	10%	10%	11%	11%	11%
Ετήσια Έσοδα Τμήμ. Ευεξίας	23.498,70 €	25.677,66 €	28.058,68 €	30.660,47 €	33.503,53 €

7.4 Προϋπολογισμός Γενικών Εσόδων Ξενοδοχειακής Μονάδας

Στον προϋπολογισμό των γενικών εσόδων της ξενοδοχειακής μονάδας, περιλαμβάνονται τα εκτιμώμενα έσοδα των παραπάνω τμημάτων όπως επίσης και τα έσοδα από τις λοιπές παροχές υπηρεσιών (pay-tv, υπηρεσία φύλαξης αποσκευών, διεθνείς κλήσεις, αλληλογραφία, κ.α), τα οποία υπολογίζονται ως 0,4% επί των εκτιμώμενων εσόδων των δωματίων (Πίνακας «17»).

Πίνακας «17» : Προϋπολογισμός Γενικών Εσόδων Ξενοδοχειακής Μονάδας

<u>Περιγραφή</u>	<u>Έτος Αναφοράς</u>				
	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
Έσοδα Δωματίων	472.080,12 €	500.829,80 €	531.330,34 €	563.688,36 €	598.016,98 €
Έσοδα Εστιατορίου	61.096,62 €	69.138,56 €	77.933,42 €	87.543,07 €	98.034,14 €
Έσοδα "BAR"	25.065,28 €	27.389,51 €	29.929,26 €	32.704,51 €	35.737,10 €
Λοιπά Έσοδα	1.888,32 €	2.003,32 €	2.125,32 €	2.254,75 €	2.392,07 €
Γενικό Σύνολο Εσόδων	560.130,34 €	599.361,20 €	641.318,34 €	686.190,69 €	734.180,28 €

7.5 Ποσοστό Συμμετοχής Κέντρων Εσόδων

Στον Πίνακα «18», αποτυπώνεται το ποσοστό συμμετοχής των Πεδίων Στρατηγικών Δραστηριοτήτων της ξενοδοχειακής μονάδας, στη διαμόρφωση των γενικών της εσόδων.

Πίνακας «18» : Ποσοστό Συμμετοχής Κέντρων Εσόδων στα Γενικά Έσοδα

<u>Περιγραφή</u>	<u>Έτος Αναφοράς</u>				
	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
Έσοδα Δωματίων	84,28%	83,56%	82,85%	82,15%	81,45%
Έσοδα Εστιατορίου	10,91%	11,54%	12,15%	12,76%	13,35%
Έσοδα "BAR"	4,47%	4,57%	4,67%	4,77%	4,87%
Λοιπά Έσοδα	0,34%	0,33%	0,33%	0,33%	0,33%
Σύνολο	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: Προϋπολογισμός Εξόδων

8.1 Κόστος Α΄ Υλών και Εφοδίων

Στην κατηγορία αυτών των εξόδων περιλαμβάνονται τα άμεσα έξοδα, τα έξοδα δηλαδή που συμμετέχουν στην παραγωγική διαδικασία της ξενοδοχειακής μονάδας, όπως παρακάτω :

α) Α΄ Υλες Επισιτιστικών Τμημάτων

Τα επισιτιστικά τμήματα της ξενοδοχειακής μονάδας αποτελούν το εστιατόριο και το «Bar». Το ποσοστό συμμετοχής των Α΄ υλών στα συνολικά έσοδα του εστιατορίου έχει προσδιοριστεί στο 28%, ενώ του «Bar» στο 20%.

β) Α΄ Υλες Τμήματος Καθαριότητας

Για την προμήθεια Α΄ υλών για την καθαριότητα και τη συντήρηση των εγκαταστάσεων της ξενοδοχειακής μονάδας θα δαπανάται το 3% των συνολικών ακαθάριστων εσόδων της μονάδας. Το ποσοστό αυτό θα παραμένει σταθερό διαχρονικά, δεδομένης της καταλυτικής σημασίας αυτού στην ανάπτυξη της μονάδας.

γ) Γραφική Ύλη

Το κόστος για την προμήθεια γραφικής ύλης της ξενοδοχειακής μονάδας, έχει οριστεί στο 0,3% επί των συνολικών εσόδων της μονάδας.

δ) Στολές Προσωπικού

Το κόστος για την προμήθεια στολών του προσωπικού, ανέρχεται στο ποσό των 650€.

ε) Ενέργεια και Νερό

Το συνολικό κόστος για την προμήθεια ενέργειας και νερού, βάση ιστορικού καταναλώσεων, έχει οριστεί στο 6% επί των συνολικών εσόδων του ξενοδοχείου. Προβλέπεται ετήσια προσαύξηση της τάξης του 1%.

στ) Φαρμακείο

Το κόστος προμήθειας φαρμακευτικών προϊόντων για τον εξοπλισμό του φαρμακείου ανέρχεται στα 250€.

Η ανάλυση κόστους των παραπάνω υλών και εφοδίων, αποτυπώνεται στον Πίνακα «19».

Πίνακας «19» : Προϋπολογισμός Κόστους Α΄ Υλών και Εφοδίων

<u>Περιγραφή</u>	<u>Έτος Αναφοράς</u>				
	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
Εστιατόριο	17.107,05 €	19.358,80 €	21.821,36 €	24.512,06 €	27.449,56 €
Έσοδα "BAR"	5.013,06 €	5.477,90 €	5.985,85 €	6.540,90 €	7.147,42 €
Καθαρισμός / Συντήρηση	16.803,91 €	17.980,84 €	19.239,55 €	20.585,72 €	22.025,41 €
Γραφική Ύλη	1.120,26 €	1.198,72 €	1.282,64 €	1.372,38 €	1.468,36 €

Φαρμακείο	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €
Στολές	650,00 €	650,00 €	650,00 €	650,00 €	650,00 €
Ενέργεια & Νερό	33.607,82 €	35.961,67 €	38.479,10 €	41.171,44 €	44.050,82 €
Ενέργεια & Νερό (Προσαυξημένο)	33.607,82 €	36.321,29 €	38.863,89 €	41.583,16 €	44.491,32 €
Ποσοστό Αύξησης	0,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%
Σύνολο	74.552,10 €	81.237,55 €	88.093,29 €	95.494,22 €	103.482,07 €

8.2 Προϋπολογισμός Εξόδων Μισθοδοσίας Προσωπικού

Το κόστος μισθοδοσίας προσωπικού αφορούν στις μισθοδοσίες του τακτικού προσωπικού της ξενοδοχειακής μονάδας και συμπεριλαμβάνουν όλες τις νόμιμες εισφορές, κρατήσεις και επιδόματα (Πίνακας «20»). Οι μισθοί του προσωπικού έχουν υπολογισθεί σύμφωνα με τις Συλλογικές Συμβάσεις Εργασίας του 2019.

Πίνακας «20» : Προϋπολογισμός Εξόδων Μισθοδοσίας Προσωπικού

<u>Ειδικότητα</u>	<u>Μισθός</u>	<u>Ασφάλιση</u>	<u>Αριθμός Ατόμων</u>	<u>Σύνολο Αμοιβών</u>	<u>Ετήσια Αμοιβή</u>
<u>Γενική Διεύθυνση</u>					
Γενικός Διευθυντής	1.500,00 €	420,00 €	1	1.920,00 €	25.920,00 €
<u>Επισιτιστικό Τμήμα</u>					
Μάγειρας	950,21 €	266,06 €	1	1.216,27 €	16.419,63 €
Βοηθός Μάγειρα	863,83 €	241,87 €	2	2.211,40 €	29.853,96 €
Λατζιέρης	792,08 €	221,78 €	1	1.013,86 €	13.687,14 €
Σερβιτόρος	863,83 €	241,87 €	2	2.211,40 €	29.853,96 €
Μπουφетζής	950,00 €	266,00 €	2	2.432,00 €	32.832,00 €
<u>Διεύθυνση Δωματίων & Υποδοχής</u>					
Καμαριέρες	828,87 €	232,08 €	4	4.243,81 €	57.291,49 €
Υπάλληλοι Υποδοχής	863,83 €	241,87 €	3	3.317,11 €	44.780,95 €
Υπάλληλος "Laundry"	792,08 €	221,78 €	2	2.027,72 €	27.374,28 €
<u>Τμήμα Ευεξίας</u>					
Αισθητικός	863,83 €	241,87 €	2	2.211,40 €	29.853,96 €
<u>Διεύθυνση Τεχνικών Υπηρεσιών</u>					
Συντηρητής	863,83 €	241,87 €	2	2.211,40 €	29.853,96 €
Σύνολο	10.132,39 €	2.837,07 €	22	25.016,40 €	337.721,36 €

Το κόστος μισθοδοσίας του προσωπικού προβλέπεται να έχει ετήσια αύξηση της

τάξης του 3% (Πίνακας «21»).

Πίνακας «21» : Διαχρονικό Κόστος Μισθοδοσίας Προσωπικού

	<u>Έτος Αναφοράς</u>				
	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
Σύνολο	337.721,36 €	347.853,00 €	358.288,59 €	369.037,25 €	380.108,36 €

8.3 Κόστος «Marketing»

Στο κόστος «Marketing» περιλαμβάνονται οι ενέργειες προώθησης των πωλήσεων, όπως παρακάτω :

- α) Αναβάθμιση Ιστοσελίδας Ξενοδοχειακής Μονάδας
- β) Διαφήμιση Ξενοδοχειακής Μονάδας
- γ) Προωθητικές Ενέργειες Διαδικτύου
- δ) Συμμετοχή σε Εκθέσεις
- ε) Διαφημιστικά Φυλλάδια

Η ορισθείσα στρατηγική «Marketing» της ξενοδοχειακής μονάδας, προβλέπει τη διάθεση του 3% επί των ακαθάριστων εσόδων των δωματίων για το κόστος προβολής της. Συναφώς, προβλέπεται η μείωση του παραπάνω ποσοστού κατά 15% ετησίως, όπως τον Πίνακα «22».

Πίνακας «22» : Κόστος «Marketing»

<u>Περιγραφή</u>	<u>Έτος Αναφοράς</u>				
	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
Εκτιμώμενα Έσοδα Δωματίων	472.080,12 €	500.829,80 €	531.330,34 €	563.688,36 €	598.016,98 €
% επί των Εσόδων Δωματίων	3,00%	2,55%	2,17%	1,84%	1,57%
Σύνολο Εξόδων Προβολής	14.162,40 €	12.771,16 €	11.516,59 €	10.385,25 €	9.365,06 €

8.4 Γενικά Έξοδα

Τα γενικά έξοδα αφορούν στα έμμεσα κόστη και ως εκ τούτου δεν θα πρέπει να επιβαρύνουν κάποιο κέντρο κόστους. Σε αυτά τα έξοδα περιλαμβάνονται τα έξοδα διατροφής προσωπικού (2,00€ ευρώ ανά εργαζόμενο την ημέρα), τα ασφάλιστρα, τα έξοδα επικοινωνιών, τα έξοδα διάθεσης, τα έξοδα διοίκησης και τα έξοδα επικοινωνιών, όπως στον Πίνακα «23».

Πίνακας «23» : Προϋπολογισμός Γενικών Εξόδων Μονάδας

<u>Περιγραφή</u>	<u>Έτος Αναφοράς</u>				
	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
Έξοδα Διατροφής Προσωπικού	11.000,00 €	11.000,00 €	11.000,00 €	11.000,00 €	11.000,00 €
Ασφάλιστρα	12.000,00 €	12.360,00 €	12.730,80 €	13.112,72 €	13.506,11 €
Έξοδα Διοίκησης	22.000,00 €	22.660,00 €	23.339,80 €	24.039,99 €	24.761,19 €
Έξοδα Επικοινωνιών	2.400,00 €	2.472,00 €	2.546,16 €	2.622,54 €	2.701,22 €
Εξοδα Διάθεσης	3.000,00 €	3.090,00 €	3.182,70 €	3.278,18 €	3.376,53 €
Σύνολο	50.400,00 €	51.582,00 €	52.799,46 €	54.053,44 €	55.345,05 €

8.5 Κόστος Μίσθωσης

Το κόστος μίσθωσης ανέρχεται στα 72.000,00€ ετησίως, πληρωτέα στη λήξη κάθε χρήσης. Για τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας της μονάδας, δεν θα καταβληθούν μισθώματα. Αναλυτικά οι καταβολές μισθωμάτων, όπως στον Πίνακα «24».

Πίνακας «24» : Περιοδικές Καταβολές Μισθωμάτων

<u>Έτος</u>	<u>Ετήσια Μισθώματα</u>
2021	0
2022	0
2023	72.000,00 €
2024	72.000,00 €
2025	72.000,00 €
2026	72.000,00 €
2027	72.000,00 €
2028	72.000,00 €
2029	72.000,00 €
2030	72.000,00 €

8.6 Πίνακας Αποσβέσεων

Οι αποσβέσεις των πάγιων περιουσιακών στοιχείων έγιναν σύμφωνα με τους ισχύοντες συντελεστές αποσβέσεων (Π.Δ. 299/2003), όπως στον Πίνακα «25».

Σύμφωνα με το «ΔΧΠΑ 16», τα μισθώματα των μακροπρόθεσμων μισθώσεων θα πρέπει να κεφαλαιοποιούνται και να αναγνωρίζεται ισόποσο περιουσιακό στοιχείο και εν συνεχεία να αποσβαίνεται το περιουσιακό στοιχείο στην εκτιμώμενη διάρκεια της μίσθωσης (5έτη – 20%). Για να γίνει αυτό απαιτείται η προεξόφληση των μισθωμάτων με συντελεστή προεξόφλησης το

τεκμαρτό επιτόκιο μίσθωσης, εφ' όσον αυτό είναι διαθέσιμο, ενώ σε διαφορετική περίπτωση χρησιμοποιείται το επιτόκιο δανεισμού του μισθωτή. Ως επιτόκιο προεξόφλησης χρησιμοποιείται το 7%, το οποίο αποτελεί και το κόστος δανεισμού, όπως στον Πίνακα «26».

Πίνακας «25» : Αποσβέσεις Πάγιων Περιουσιακών Στοιχείων

<u>Κατηγορία</u>	<u>Συντελεστής Απόσβεσης</u>	<u>Έτος Αναφοράς</u>				
		<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
Κτιριακές Εγκαταστάσεις	4,00%	5.015,83	5.015,83	5.015,83	5.015,83	5.015,83
Μηχανολογικός Εξοπλισμός	15,00%	14.842,50	14.842,50	14.842,50	14.842,50	14.842,50
Ξενοδοχειακός Εξοπλισμός	15,00%	22.237,50	22.237,50	22.237,50	22.237,50	22.237,50
Έργα Υποδομής	8,00%	874,26	874,26	874,26	874,26	874,26
Δαπάνες Μελετών	20,00%	1.940,00	1.940,00	1.940,00	1.940,00	1.940,00
Σύνολο		44.910,09	44.910,09	44.910,09	44.910,09	44.910,09

Πίνακας «26» : Αποσβέσεις Πάγιου Περιουσιακού Στοιχείου με Δικαίωμα Χρήσης

<u>Έτος Αναφοράς</u>	<u>Μίσθωμα</u>	<u>Παρούσα Αξία Μισθώματος</u>
2021	72.000,00 €	67.289,72 €
2022	72.000,00 €	62.887,59 €
2023	72.000,00 €	58.773,45 €
2024	72.000,00 €	54.928,46 €
2025	72.000,00 €	51.335,00 €
Σύνολο		295.214,22 €

Η Καθαρή Παρούσα Αξία των μισθωμάτων ανέρχεται στα 295.214,22€, άρα οι ετήσιες αποσβέσεις του περιουσιακού στοιχείου με δικαίωμα χρήσης θα ισούται :

$$\text{Αποσβέσεις Π. Π. Σ με Δικαίωμα Χρήσης} = \frac{\text{ΚΠΑ Μισθωμάτων}}{\text{Διάρκεια Σύμβασης}} = \frac{295.214,22}{12} = \mathbf{59.042,84\text{€}}$$

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: Χρηματοοικονομική Ανάλυσης Επένδυσης

9.1 Ανάγκες σε Κεφάλαιο Κίνησης

Οι ανάγκες σε Κεφάλαιο Κίνησης συνδέονται άμεσα με τη χρηματοδότηση των αναγκών του κύκλου εκμετάλλευσης της ξενοδοχειακής μονάδας. Προκύπτουν από την αποθεματοποίηση των Α' υλών, από τις απαιτήσεις προς τους πελάτες και χρεώστες, τους οποίους πρέπει να χρηματοδοτήσει προκειμένου να ακολουθήσει μια επιτυχημένη πιστωτική πολιτική με απώτερο σκοπό την αύξηση των πωλήσεων της.

Ο υπολογισμός των αναγκών σε Κεφάλαιο Κίνησης, προκύπτει από τη διαφορά μεταξύ του Κυκλοφορούντος Ενεργητικού, δηλαδή των εισπρακτέων λογαριασμών της μονάδας (πελάτες) και των χρηματικών διαθεσίμων (μετρητών), από το τρέχον παθητικό το οποίο αφορά στους πληρωτέους λογαριασμούς (μισθοδοσίες, κ.α).

Για να υπολογιστούν οι παραπάνω ανάγκες θα πρέπει να καθοριστούν τα εξής:

α) Ελάχιστη Κάλυψη Ημερών για τα στοιχεία του Κυκλοφορούντος Ενεργητικού και του Παθητικού της Εκμετάλλευσης, η οποία σύμφωνα με την πιστωτική πολιτική της μονάδας ορίζεται στις 30 ημέρες.

β) Υπολογισμός στοιχείων Κυκλοφορούντος Ενεργητικού και Παθητικού Εκμετάλλευσης.

γ) Καθορισμός συντελεστή κύκλου εργασιών, ο οποίος αντιστοιχεί στο σύνολο των ημερών που δραστηριοποιείται η εκμετάλλευση (365ημέρες) προς την ορισθείσα ελάχιστη κάλυψη ημερών (30ημέρες).

δ) Οι ανάγκες σε Κεφαλαίου κίνησης, προκύπτουν διαιρώντας τα στοιχεία κόστους με τους αντίστοιχους συντελεστές του κύκλου εργασιών (Πίνακες «27» & «28»).

Πίνακας «27» : Ανάγκες σε Κεφάλαιο Κίνησης (Ετους 2021)

<u>Περιγραφή</u>	<u>Κόστος (2021)</u>	<u>Ημέρες</u> <u>Ελάχιστης</u> <u>Κάλυψης</u>	<u>Συντελεστής</u> <u>Κύκλου</u> <u>Εργασιών</u>	<u>Ανάγκες σε Κ. Κ</u> <u>(2021)</u>
<u>I. Κυκλοφορούν Ενεργητικό</u>				62.715,57 €
A. Λογαρισμοί Εισπρακτέοι	651.278,12 €	30	12	53.529,71 €
B. Μετρητά στο Ταμείο				9.185,86 €
<u>II. Παθητικό Εκμετάλλευσης</u>				38.717,26 €
A. Λογαριασμοί Πληρωτέοι	471.059,98 €	30	12	38.717,26 €
III. Κεφάλαιο Κίνησης Εκμετάλλευσης				23.998,31 €

Πίνακας «28» : Διαγρονικές Ανάγκες σε Κεφάλαιο Κίνησης (2021-2025)

<u>Περιγραφή</u>	<u>Έτος Αναφοράς</u>				
	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
I. Κυκλοφορούν Ενεργητικό	62.715,57 €	129.394,19 €	217.558,87 €	328.656,80 €	464.359,20 €
A. Λογαριασμοί Εισπρακτέοι	53.529,71 €	57.210,40 €	61.142,96 €	65.344,59 €	69.833,72 €
B. Μετρητά στο Ταμείο	9.185,86 €	72.183,79 €	156.415,91 €	263.312,21 €	394.525,49 €
II. Παθητικό Εκμετάλλευσης	38.717,26 €	40.066,64 €	41.468,17 €	42.956,80 €	44.535,77 €
A. Λογαριασμοί Πληρωτέοι	38.717,26 €	40.066,64 €	41.468,17 €	42.956,80 €	44.535,77 €
III. Κεφάλαιο Κίνησης	23.998,31 €	89.327,56 €	176.090,70 €	285.700,00 €	419.823,43 €

9.2 Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

Η Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης, αποτελεί μια από τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις που προβλέπονται να τηρούνται από το Ελληνικό Λογιστικό Σχέδιο. Σε αυτή αποτυπώνεται το λογιστικό αποτέλεσμα (κέρδος ή ζημία) που απέφερε η ξενοδοχειακή μονάδα κατά την διάρκεια μιας χρήσης (ετήσια), όπως στον Πίνακα «29».

Πίνακας «29» : Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης (2021-2025)

<u>Περιγραφή</u>	<u>Έτος Αναφοράς</u>				
	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
Πωλήσεις	651.278,12 €	696.059,87 €	743.905,96 €	795.025,90 €	849.643,55 €
Μείον (-)					
Κόστος Πωλήσεων	471.059,98 €	487.477,43 €	504.529,40 €	522.641,11 €	541.851,93 €
Κέρδη προ Φόρων&Τόκων (EBDIT)	180.218,14 €	208.582,45 €	239.376,57 €	272.384,78 €	307.791,63 €
Αποσβέσεις (Dep)	103.952,94 €	103.952,94 €	103.952,94 €	103.952,94 €	103.952,94 €
Κέρδη προ Φόρων (EBIT)	76.265,21 €	104.629,51 €	135.423,63 €	168.431,85 €	203.838,69 €
Μείον (-)					
Φόρος Εισοδήματος	25.167,52 €	34.527,74 €	44.689,80 €	55.582,51 €	67.266,77 €
Καθαρά Κέρδη Μετά Από Φόρους	51.097,69 €	70.101,77 €	90.733,83 €	112.849,34 €	136.571,92 €

9.3 Προβλεπόμενες Ταμειακές Ροές

Η εκτίμηση των ταμειακών ροών αφορά στον υπολογισμό των ετήσιων ταμειακών ροών που θα αποφέρει το επενδυτικό έργο. Οι προβλεπόμενες καθαρές ταμειακές ροές είναι ίσες με το άθροισμα των καθαρών λειτουργικών κερδών, πριν από την αφαίρεση των καταβολών στις χρηματοδοτικές πηγές (τόκοι) αλλά μετά την αφαίρεση των φόρων και αφού προστεθούν εκ νέου

οι αποσβέσεις.

Προβλεπόμενες Ταμειακές Ροές = EBIT (1-T) + Dep.

Όπου,

EBIT = Earnings Before Depreciation, Interest and Taxes =Καθαρά Λειτουργικά Κέρδη, και

T = Taxes = Φόροι

Η ανάλυση των ταμειακών ροών παρουσιάζεται στον Πίνακα «30».

Πίνακας «30» : Προϋπολογισμός Ταμειακών Ροών (2021-2025)

<u>Έτος Αναφοράς</u>	<u>Προβλεπόμενες Ταμειακές Ροές</u>
2021	155.050,62 €
2022	174.054,71 €
2023	194.686,77 €
2024	216.802,27 €
2025	240.524,86 €

9.4 Προβλεπόμενοι Ισολογισμοί

Ο ισολογισμός, αποτελεί τη χρηματοοικονομική κατάσταση της μονάδας στην οποία αποτυπώνεται το σύνολο των περιουσιακών της στοιχείων (κτιριακές εγκαταστάσεις, μηχανολογικό εξοπλισμό, αποθέματα, απαιτήσεις, κ.α). Το σύνολο των παραπάνω περιουσιακών στοιχείων αποτελούν το Ενεργητικό.

Συναφώς, απεικονίζει τις πηγές προέλευσης των κεφαλαίων τα οποία χρηματοδότησαν το τμήμα του ενεργητικού (ίδια κεφάλαια, μετοχικό κεφάλαιο, βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις, κ.α).

Στον Πίνακα «31», απεικονίζεται ο ισολογισμός της ξενοδοχειακής μονάδας, για τα έτη 2021 έως 2025.

Πίνακας «31» : Ισολογισμοί Ξενοδοχειακής Μονάδας (2021-2025)

<u>Περιγραφή</u>	<u>Έτος Αναφοράς</u>				
	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>
<u>Α. Πάγιο Ενεργητικό</u>					
1. Προπαραγωγικές Δαπάνες	9.700,00 €				
2. Πάγιες Επενδύσεις	383.524,05 €				
3. Περ. Στοιχείο με Δικαίωμα Χρήσης	295.214,22 €	236.171,37 €	177.128,53 €	118.085,69 €	59.042,84 €
Πάγιο Ενεργητικό Αθροιστικά	688.438,27 €	643.528,17 €	598.618,08 €	553.707,99 €	508.797,89 €
Μείον : Συνολικές Αποσβέσεις	44.910,09 €	44.910,09 €	44.910,09 €	44.910,09 €	44.910,09 €
Σύνολο	643.528,17 €	598.618,08 €	553.707,99 €	508.797,89 €	463.887,80 €

Β. Κυκλοφορούν Ενεργητικό

1. Απαιτήσεις	53.529,71 €	57.210,40 €	61.142,96 €	65.344,59 €	69.833,72 €
2. Χρηματικά Διαθέσιμα	9.185,86 €	72.183,79 €	156.415,91 €	263.312,21 €	394.525,49 €
Σύνολο	62.715,57 €	129.394,19 €	217.558,87 €	328.656,80 €	464.359,20 €
Σύνολο Ενεργητικού	706.243,75 €	728.012,27 €	771.266,86 €	837.454,70 €	928.247,00 €

Β. Παθητικό**Α. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις**

1. Προμηθευτές (Λογαριασμοί Πληρ)	38.717,26 €	40.066,64 €	41.468,17 €	42.956,80 €	44.535,77 €
2. Υποχρεώσεις από Φόρους & Τέλη	25.167,52 €	34.527,74 €	44.689,80 €	55.582,51 €	67.266,77 €

Β. Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις

1. Μισθωτική Υποχρέωση ΠΠΣ	295.214,22 €	236.171,37 €	177.128,53 €	118.085,69 €	59.042,84 €
Σύνολο Παθητικού	359.098,99 €	310.765,75 €	263.286,50 €	216.625,00 €	170.845,39 €

Καθαρή Θέση

1. Ίδια Κεφάλαια	400.000,00 €	400.000,00 €	400.000,00 €	400.000,00 €	400.000,00 €
2. Μετοχικό Κεφάλαιο	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Μείον : Αναλογούσα Ετήσια Απόσβεση	103.952,94 €	103.952,94 €	103.952,94 €	103.952,94 €	103.952,94 €
3. Υπόλοιπο Κερδών εις Νέο	51.097,69 €	70.101,77 €	90.733,83 €	112.849,34 €	136.571,92 €
Κέρδη Χρήσης εις Νέο	51.097,69 €	121.199,46 €	211.933,29 €	324.782,63 €	461.354,55 €
Σύνολο Καθαρής Θέσης	347.144,75 €	417.246,53 €	507.980,36 €	620.829,70 €	757.401,62 €

9.5 Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση της Επένδυσης

Οι μέθοδοι αξιολόγησης που θα εφαρμοστούν για την αξιολόγηση της επένδυσης είναι οι παρακάτω :

- α) Μέθοδος Καθαρής Παρούσας Αξίας (NPV - Net Present Value)
- β) Μέθοδος Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης (Internal Rate of Return), και
- γ) Απόδοση Επένδυσης (ROI – Return on Investment)

9.5.1 Καθαρή Παρούσα Αξία (Net Present Value)

Η Καθαρή Παρούσα Αξία αποτελεί μια από τις μεθόδους αξιολογήσεως των επενδύσεων που λαμβάνουν υπόψη τους τη διαχρονική αξία του χρήματος. Προκύπτει από τη διάφορα μεταξύ της παρούσας αξίας των καθαρών ροών κεφαλαίου, για τη συνολική διάρκεια της επένδυσης, και της ίδιας συμμετοχής του επενδυτή (Πίνακας «32»). Με αυτή τη μέθοδο εξετάζεται, αν μια επένδυση κρίνεται ως συμφέρουσα για να χρηματοδοτηθεί ή όχι. Οι ταμειακές ροές ανάγονται σε όρους παρούσας αξίας, λαμβάνοντας υπόψη το προεξοφλητικό επιτόκιο, το οποίο αντιστοιχεί στο μέσο κόστος κεφαλαίου ως ελάχιστη απαιτούμενη απόδοση της επένδυσης. Το

προεξοφλητικό επιτόκιο που θα χρησιμοποιηθεί για την αξιολόγηση έχει οριστεί στο 7%.

$$\text{Καθαρή Παρούσα Αξία} = \sum_1^n Ct(1+k)^{-t} - I, \text{ με } t = 5, \text{ και } I = 383.524,05 \text{ €}$$

Πίνακας «32» : Καθαρή Παρούσα Αξία Επενδυτικού Έργου (2021-2025)

Καθαρές Ταμειακές Ροές	981.119,23 €
Επιτόκιο Προεξόφλησης	7,00%
ΚΠΑ Ταμειακών Ροών	792.743,96 €
Αρχική Επένδυση	383.524,05 €
Καθαρή Παρούσα Αξία	409.219,91 €

Η Καθαρή Παρούσα Αξία, είναι θετική και επομένως η υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου θα επιφέρει αύξηση του επενδυμένου κεφαλαίου κατά 409.219,91€ παρούσας αξίας.

9.5.2 Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης (Internal Rate of Return)

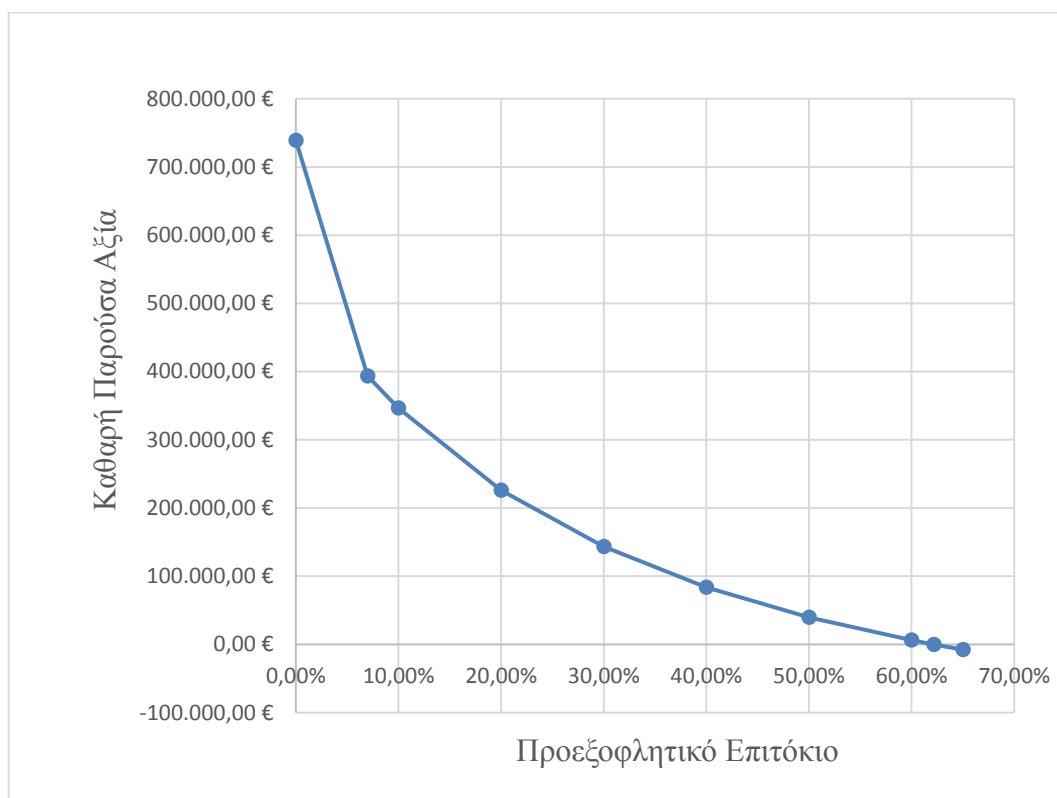
Ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης αποτελεί κριτήριο αξιολόγησης επενδύσεων το οποίο στηρίζεται στην διαχρονική αξία του χρήματος. Για να γίνει αποδεκτό το επενδυτικό έργο, θα πρέπει ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης να είναι μεγαλύτερος από το ελάχιστο απαιτούμενο επιτόκιο, που εδώ έχει οριστεί στο 7%. Στον Πίνακα «33», αποτυπώνονται οι τιμές της ΚΠΑ για διαφορετικά επιτόκια προεξόφλησης, ενώ στο Διάγραμμα «16», η γραφική του απεικόνιση.

Η Καθαρή Παρούσα Αξία της επένδυσης μηδενίζεται όταν το προεξοφλητικό επιτόκιο είναι 34,90%, πράγμα το οποίο σημαίνει ότι η απόδοση της επένδυσης είναι περίπου 5 φορές υψηλότερη από μια επένδυση χαμηλού κινδύνου, οπότε το επενδυτικό σχέδιο κρίνεται αποτελεσματικό.

Πίνακας «33» : Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης (IRR)

<u>Επιτόκιο Προεξόφλησης</u>	<u>Καθαρή Παρούσα Αξία</u>
0,00%	571.899,32 €
7,00%	383.524,05 €
10,00%	319.279,00 €
20,00%	154.741,33 €
30,00%	42.344,42 €
34,90%	0,00 €
40,00%	-37.558,79 €
50,00%	-96.311,02 €

Διάγραμμα «16» : Γραφική Απεικόνιση Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης



9.6 Κριτήριο Επανείσπραξης Επενδύσεως

Με αυτή τη μέθοδο εκτιμάται σε πόσο χρονικό διάστημα θα επανεισπραχθεί το κόστος του κεφαλαίου της αρχικής επένδυσης μέσω των καθαρών ταμειακών ροών. Δηλαδή, το χρόνο που θα χρειαστεί ώστε μία επένδυση να ανακτηθεί όλο το αρχικό της κεφάλαιο. Επομένως, όσο μικρότερο είναι χρονικό διάστημα επανείσπραξης τόσο μεγαλύτερη απόδοση έχει η επένδυση (Πίνακας «34»).

Πίνακας «34» : Πίνακας Καθαρής Παρούσας Αξίας Ταμειακών Ροών

<u>Έτος</u>	<u>Καθαρές Ταμειακές Ροές</u>	<u>ΚΠΑ Ταμειακών Ροών</u>	<u>ΚΠΑ Ταμειακών Ροών Αθροιστικά</u>	<u>Διαφορά ΚΠΑ - Κόστους Επένδυσης</u>
2021	155.050,62 €	144.907,13 €	144.907,13 €	-238.616,92 €
2022	174.054,71 €	152.026,12 €	296.933,25 €	-86.590,80 €
2023	194.686,77 €	158.922,40 €	455.855,65 €	72.331,59 €
2024	216.802,27 €	165.397,42 €	621.253,06 €	237.729,01 €
2025	240.524,86 €	171.490,90 €	792.743,96 €	409.219,91 €

Από τον παραπάνω Πίνακα, παρατηρείται ότι η περίοδος επανείσπραξης εντοπίζεται μεταξύ του 2^{ου} και του 3^{ου} έτους λειτουργίας της μονάδας. Ο μήνας του έτους προσδιορίζεται μέσω γραμμικής παρεμβολής :

$$\begin{aligned} \text{Περίοδος Επανείσπραξης (t)} &= 2 \text{ χρόνια} + 12 \text{ μήνες} \frac{383.524,05 - 296.933,25}{455.855,65 - 296.933,25} \\ &= 2 \text{ χρόνια και } 5 \text{ μήνες.} \end{aligned}$$

9.7 Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Τις πρώτες πηγές χρηματοοικονομικών δεδομένων των επιχειρήσεων, αποτελούν ο ισολογισμός και ο λογαριασμός αποτελεσμάτων χρήσης. Με τους χρηματοοικονομικούς δείκτες παρουσιάζονται ειδικές σχέσεις που σχηματίζονται από τον ισολογισμό και από την κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης. Στη συνέχεια, οι δείκτες αυτοί χρησιμοποιούνται για την ανάλυση των επιδόσεων μιας επιχείρησης σε σχέση με το χρόνο (Ζοπουνίδης Κ. 2013, Μιχαλόπουλος Μ., Γρηγορούδης Ε., κα 2007).

Αν και ο αριθμός των δεικτών που δύνανται να υπολογισθούν από τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις είναι μεγάλος, ωστόσο θα χρησιμοποιηθεί ένας ορισμένος αριθμός δεικτών που χρησιμοποιείται συχνά, όπως :

9.7.1 Δείκτες Αποδοτικότητας

Οι δείκτες αποδοτικότητας δείχνουν την επιχειρησιακή αποδοτικότητα της επιχείρησης. Τα κέρδη μπορούν να συσχετιστούν με τις πωλήσεις ή με τα κεφάλαια που επενδύθηκαν (σε ποσοστό).

9.7.1.2 Δείκτης Μικτού και Καθαρού Περιθωρίου Κέρδους

Οι δύο δείκτες του περιθωρίου κέρδους (μικτό και καθαρό), δύνανται να θεωρηθούν σημαντικοί όταν εξετάζονται από κοινού. Εάν το μικτό περιθώριο κέρδους μειώνεται σε σχέση με το χρόνο, το κόστος κέρδους μειώνεται σε σχέση με το χρόνο, ενώ αυξάνεται το κόστος παραγωγής σε σχέση με τις πωλήσεις.

$$\text{Μικτό Περιθώριο Κέρδους} = \frac{\text{Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Πωλήσεις}} \times 100$$

$$\text{Καθαρό Περιθώριο Κέρδους} = \frac{\text{Καθαρά Κέρδη μετά από Φόρους}}{\text{Πωλήσεις}} \times 100$$

9.7.1.3 Δείκτης Χρηματοοικονομικής Αποδοτικότητας

Ο δείκτης χρηματοοικονομικής αποδοτικότητας εκφράζει την αποτελεσματικότητα των Ιδίων Κεφαλαίων να αποφέρουν κέρδη στην επιχείρηση.

$$\text{Δείκτης Χρηματοοικονομικής Αποδοτικότητας} = \frac{\text{Καθαρά Κέρδη μετά από Φόρους}}{\text{Καθαρή Θέση ή Ίδια Κεφάλαια}} \times 100$$

9.7.1.4 Δείκτης Βιομηχανικής Αποδοτικότητας

Ο δείκτης βιομηχανικής αποδοτικότητας εκφράζει την αποτελεσματικότητα των ενεργητικών στοιχείων της επιχείρησης.

$$\text{Δείκτης Βιομηχανικής Αποδοτικότητας} = \frac{\text{Κέρδη πριν από Τόκους και Φόρους}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \times 100$$

9.7.2 Δείκτες Φερεγγυότητας

Οι δείκτες φερεγγυότητας χρησιμοποιούνται για να δείξουν πόσο ικανή είναι μια επιχείρηση για να αντιμετωπίσει τις βραχυπρόθεσμες χρηματοοικονομικές υποχρεώσεις της.

9.7.2.1 Δείκτης Γενικής Ρευστότητας

Ο δείκτης της γενικής ρευστότητας δείχνει τη σχέση ανάμεσα στα στοιχεία του κυκλοφορούντος ενεργητικού και στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Ο κανόνας της χρηματοοικονομικής ισορροπίας αναφέρει ότι ο δείκτης της γενικής ρευστότητας πρέπει να είναι ίσος ή μεγαλύτερος από «2». Ένας δείκτης γενικής ρευστότητας μικρότερος από «2», σημαίνει ότι η επιχείρηση αντιμετωπίζει προβλήματα και ότι έχει ανάγκη από διαθέσιμα για να ανταποκριθεί στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

$$\text{Δείκτης Γενικής Ρευστότητας} = \frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$$

9.7.2.2 Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας

Ο δείκτης άμεσης ρευστότητας αποτυπώνει ένα πιο ομοιογενές κριτήριο ρευστότητας της επιχείρησης. Ο κανόνας της χρηματοοικονομικής ισορροπίας αναφέρει ότι ο δείκτης άμεσης ρευστότητας πρέπει να είναι ίσος ή μεγαλύτερος από «1» ώστε η ανταπόκριση της επιχείρησης στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της να είναι σε ικανοποιητικά επίπεδα.

$$\text{Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας} = \frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό} - \text{Αποθέματα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$$

αποδοτικότητας δείχνουν την επιχειρησιακή αποδοτικότητα της επιχείρησης. Τα κέρδη μπορούν να συσχετιστούν με τις πωλήσεις ή με τα κεφάλαια που επενδύθηκαν (σε ποσοστό).

9.7.3 Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης (Δείκτης Συνολικής Ικανότητας Δανεισμού)

Ο δείκτης δανειακής επιβάρυνσης αποτυπώνει το ποσοστό των κεφαλαίων που δίνεται στην επιχείρηση από τους δανειστές. Σύμφωνα με τον κανόνα της χρηματοοικονομικής δομής (finance structure), ο ανωτέρω δείκτης δεν πρέπει να ξεπερνά το 66,7%.

$$\text{Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης} = \frac{\text{Σύνολο Υποχρεώσεων}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \times 100$$

Στον Πίνακα «35», παρουσιάζονται οι σημαντικότεροι εκ των χρηματοοικονομικών δεικτών της ξενοδοχειακής μονάδας, για τα πρώτα πέντε (5) έτη λειτουργίας της.

Πίνακας «35» : Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

<u>Περιγραφή Δείκτη</u>	<u>Έτος Αναφοράς</u>				
	2021	2022	2023	2024	2025
Μικτό Περιθώριο Κέρδους	27,67%	29,97%	32,18%	34,26%	36,23%
Καθαρό Περιθώριο Κέρδους	7,85%	10,07%	12,20%	14,19%	16,07%
Δείκτης Γενικής Ρευστότητας	0,98	1,73	2,53	3,34	4,15
Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας	0,14	0,97	1,82	2,67	3,53
Χρηματοοικονομική Αποδοτικότητα	12,77%	17,53%	22,68%	28,21%	34,14%
Βιομηχανική Αποδοτικότητα	25,52%	28,65%	31,04%	32,53%	33,16%
Δείκτης Συνολικής Ικανότητας Δανεισμού	50,85%	42,69%	34,14%	25,87%	18,41%

Από την αξιολόγηση των χρηματοοικονομικών δεικτών, προκύπτουν τα εξής :

α) Οι δείκτες μικτού και καθαρού κέρδους βρίσκονται σε σχετικά χαμηλά επίπεδα, ειδικά το πρώτο έτος λειτουργίας, λόγω της τιμολογιακής πολιτικής που εφαρμόζει η ξενοδοχειακή μονάδα προκειμένου να κερδίσει τμήμα της τουριστικής αγοράς.

β) Οι χαμηλές τιμές των δεικτών της γενικής και άμεσης ρευστότητας, κατά τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας, είναι αποτέλεσμα των δεσμευμένων κεφαλαίων στο τμήμα του ενεργητικού τα οποία παρουσιάζουν καθυστέρηση στη ρευστοποίηση τους. Η ξενοδοχειακή μονάδα, ενδεχομένως, να αντιμετωπίσει πρόβλημα κατά την τακτοποίηση των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων της. Σε αυτή τη περίπτωση, θα πρέπει να αναζητήσει κεφάλαια για να καλύψει αυτές τις υποχρεώσεις με πρώτη προτεραιότητα να δίδεται στους πελάτες (tour operators) μέσω συμφωνιών συνεργασίας, για τα δύο πρώτα χρόνια λειτουργίας.

γ) Οι συνέπειες της χαμηλών ταμειακών ροών κατά τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας είναι εμφανείς και στους δείκτες χρηματοδοτικής και βιομηχανικής αποδοτικότητας, απεικονίζοντας ενδεχομένως τον όχι και τόσο αποτελεσματικό χειρισμό των στοιχείων του ενεργητικού. Ωστόσο, μετά το δεύτερο έτος λειτουργίας τα στοιχεία του ενεργητικού φαίνεται να λειτουργούν αποτελεσματικότερα και αυτό λόγω της αύξησης των πωλήσεων.

δ) Τέλος ο δείκτης δανειακής επιβάρυνσης ή δείκτης συνολικής ικανότητας δανεισμού, εμφανίζει την ανεξαρτησία της μονάδας έναντι του πιστωτικού συστήματος, αποτυπώνοντας ικανοποιητικά επίπεδα τιμών. Αυτό σημαίνει, ότι η μονάδα θα μπορέσει να έχει σχετικά εύκολα πρόσβαση στο χρηματοπιστωτικό σύστημα ή σε εν δυνάμει επενδυτές.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10: Συμπεράσματα

Το αντικείμενο μελέτης της παρούσας εργασίας ήταν διττό, αφενός μεν αναλύθηκε το θεσμικό και νομικό πλαίσιο των μισθώσεων, η προοπτική τους ως εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης αλλά και η επίδραση τους στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις και στους χρηματοοικονομικούς δείκτες των επιχειρήσεων, και αφετέρου εξετάστηκε η εφαρμογή του θεσμού της μίσθωσης στο ξενοδοχειακό κλάδο με σκοπό την εξέταση των επιπτώσεων που προκύπτουν από την εφαρμογή αυτής, μέσω μιας μελέτης περίπτωσης μίσθωσης ξενοδοχειακής επιχείρησης.

Σημείο αναφοράς στο θεσμό των μισθώσεων αποτέλεσε το Διεθνές Πρότυπο Χρηματοοικονομικών Αναφορών (ΔΠΧΑ) 16, το οποίο εγκρίθηκε από την Ευρωπαϊκή Ένωση τον Οκτώβριο του 2007, προς αντικατάσταση διατάξεων του Διεθνούς Λογιστικού Προτύπου (ΔΛΠ 17), προσδιορίζοντας το λογιστικό χειρισμό των μισθωμάτων. Εν αντιθέσει με το ΔΛΠ 17 «Μισθώσεις», σύμφωνα με το οποίο ο μισθωτής θα έπρεπε να κάνει διάκριση μεταξύ χρηματοδοτικής και λειτουργικής μίσθωσης, το νέο πρότυπο ΔΧΠΑ 16 ορίζει ότι ο μισθωτής θα πρέπει να αποτυπώνει όλες τις συμβάσεις μίσθωσης στον ισολογισμό της εταιρίας, με εξαίρεση τις βραχυπρόθεσμες μισθώσεις και τα χαμηλής αξίας περιουσιακά στοιχεία. Η συνέπεια αυτού είναι, οι μισθωτές να εμφανίζουν «πλασματικά» περιουσιακά στοιχεία και ταυτόχρονα υποχρεώσεις, λόγω της κεφαλαιοποίησης των μισθωμάτων ως δικαίωμα χρήσης των περιουσιακών στοιχείων, ιδιαίτερα αυτοί που έχουν ευρύ μισθωμένο δίκτυο.

Από χρηματοοικονομικής πλευράς, ο αριθμοδείκτης που φαίνεται να επηρεάζεται άμεσα, είναι ο δείκτης δανειακής επιβάρυνσης λόγω των αυξημένων υποχρεώσεων (υποχρέωση για δικαίωμα χρήσης περιουσιακού στοιχείου) που καταχωρούνται στον ισολογισμό. Κάτι αντίστοιχο συμβαίνει και στις Καταστάσεις Αποτελεσμάτων Χρήσης, δεδομένου ότι οι επιχειρήσεις οφείλουν πλέον να αναγνωρίσουν ως έξοδο, τον τόκο που προκύπτει από την υποχρέωση της μίσθωσης και τις αποσβέσεις του περιουσιακού στοιχείου με δικαίωμα χρήσης.

Σε επενδυτικό επίπεδο, έγινε μια προσπάθεια να εξακριβωθεί αν η εφαρμογή του θεσμού της μίσθωσης, στο ξενοδοχειακό κλάδο, μπορεί να επιφέρει αξιόλογα επενδυτικά αποτελέσματα. Αυτό εξετάστηκε μέσω της ανάπτυξης ενός σεναρίου μίσθωσης και αναβάθμισης ξενοδοχειακής μονάδας, αποτελώντας μια ολοκληρωμένη μορφή επένδυσης στον ξενοδοχειακό κλάδο. Θέτοντας ως βάση, την επαλήθευση των εκτιμήσεων επί των προϋπολογισμών εσόδων και εξόδων συνεπάγονται τα κάτωθι:

Στόχος του επενδυτή ήταν η μίσθωση, έναντι 72.000,00€ ετησίως, ξενοδοχειακής μονάδας και η αναβάθμιση της από ξενοδοχείο κατηγορίας 2 αστέρων σε ξενοδοχείο κατηγορίας Boutique Hotel 3^{ov} αστέρων, με συνολικό προϋπολογισμό κόστους 383.524,05€. Το παραπάνω επενδυτικό σχέδιο αποφέρει κέρδος 409.219,91€ (σε όρους Καθαρής Παρούσας Αξίας) στο 5^ο έτος λειτουργίας, συνολικό κύκλο εργασιών 3.735.913,41€, ενώ περίοδος επανέσπραξης της επενδύσεως εκτιμάται ο 5^{ος} μήνας του 2^{ου} έτους λειτουργίας της ξενοδοχειακής μονάδας. Καθ' όλη τη διάρκεια υλοποίησης του επενδυτικού προγράμματος οι ταμειακές ροές φέρουν θετικό πρόσημο (πλην πρώτης «εκροής» – αρχικό κεφάλαιο επένδυσης). Ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης της επένδυσης προσεγγίζει το 34,90%, ενισχύοντας την ελαστικότητα της επένδυσης έναντι των διακυμάνσεων των προεξοφλητικών επιτοκίων. Σύμφωνα με τα παραπάνω και λαμβάνοντας υπόψη ότι η αξιολόγηση του επενδυτικού έργου στηρίχθηκε σε κριτήρια τα οποία συνεκτιμούν την διαχρονική αξία του χρήματος (Καθαρή Παρούσα Αξία, Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης), το επενδυτικό σχέδιο είναι αποδεκτό και λειτουργικά βιώσιμο.

Συνοψίζοντας, ο θεσμός των μισθώσεων σε επίπεδο μικρομεσαίων ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, δύναται να συμβάλλει στην ανάπτυξη τους και να αποτελέσει μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης. Από την άλλη πλευρά, σε επίπεδο ξενοδοχειακών επιχειρήσεων μεγάλης κλίμακας, όπου ο θεσμός των μισθώσεων αποτελεί περισσότερο στρατηγική διαχείρισης παρά εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης, οι επιχειρήσεις ενδεχομένως να χρειαστεί να αναθεωρήσουν την πάγια τακτική τους, που αφορά στη ρευστοποίηση περιουσιακών στοιχείων και στη μετέπειτα μίσθωση τους («Sale and Lease Back») προκειμένου να αυξήσουν τα επίπεδα ρευστότητας, δεδομένου ότι με το νέο Διεθνές Πλαίσιο Χρηματοοικονομικής Αναφοράς, θα εξακολουθούν να καταχωρούν περιουσιακά στοιχεία ως «Περιουσιακό Στοιχείο με Δικαίωμα Χρήσης» και ταυτόχρονα «Υποχρεώσεις» στον Ισολογισμό τους θίγοντας, κατά περίπτωση, την πιστοληπτική τους ικανότητα.

Λεθνής Βιβλιογρὰφία

- Ang, J., & Peterson, P. P. (1984). The leasing puzzle. *The Journal of Finance*, 39(4), pp1055-1065.
- Deloof, M., Lagaert, I., & Verschueren, I. (2007). Leases and debt: complements or substitutes? Evidence from Belgian SMEs. *Journal of Small Business Management*, 45(4), 491-500.
- Hunziger, W. & Krapf, K. (1942). *Grundriß der Allgemeinen Fremdenverkehrslehre*. Zurich: Polygraphischer Verlag, p.9
- Kang, S. and M.Long, 2001, The fixed payment financing decision :To borrow or lease, *Review of Financial Economics* 10, pp41-55.
- Koh, J. H., & Jang, S. S. (2009). Determinants of using operating lease in the hotel industry. *International Journal of Hospitality Management*, 28(4), pp638-640.
- Kotler, P. (1984), «Marketing Management: Analysis, Planning and Control», New York, Prentice-Hall
- Krishnan, V. S., & Moyer, R. C. (1994). Bankruptcy costs and the financial leasing decision. *Financial Management*, pp31-42.
- Miller, M. H., & Upton, C. W. (1977). Leasing, buying, and the cost of capital services. In *Financial Dec Making Under Uncertainty* (pp. 95-123). Academic Press.
- Porter M.E (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*, The Free Press/McMillan, New York.
- Sharpe, S. A., & Nguyen, H. H. (1995). Capital market imperfections and the incentive to lease. *Journal of Financial Economics*, 39(2-3), 271-294.
- Smith, C. and L. Wakeman, 1985, Determinants of corporate leasing policy, *Journal of Finance* 40, 895–908.
- Tang, C., Jang, S., 2008. REIT requirements and hotel REITs’ profitability: a comparative analysis. *International Journal of Hospitality Management* 27, 614 – 622.
- Upneja, A., Schmidgall, R., 2001. Equipment leasing in the U.S. lodging industry what, why, and how much. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly* 42 (2), 56–61.
- Whitford, M., 1998. Sale/lease-back agreements gain popularity. *Hotel and Motel Management* 213 (16), 72.
- Whittaker, C., 2008. Hotel operator motives in UK sale and leaseback/managementback transactions. *International Journal of Hospitality Management* 27 (4), 641–648.

Εγγώρια Βιβλιογραφία

Ζοπουνίδης Κ. (2013), Βασικές Αρχές Χρηματοοικονομικού Μάνατζμεντ, Αθήνα: Εκδόσεις Κλειδάριθμος

Μ.Α.Ι.Χ. (2019). Έρευνα Τουριστικού Προφίλ Αλλοδαπού Επισκέπτη στη Δυτική Κρήτη, Χανιά.

Μιχαλόπουλος Ε. Γρηγορούδης Ε., Ζοπουνίδης Κ. (2007), Στρατηγική των Επιχειρήσεων, Αθήνα: Εκδόσεις Κλειδάριθμος

Νεγκάκης Χ., (2015), Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Αναφοράς Θεωρία και εφαρμογές, Θεσσαλονίκη.

Νομοθετικά Κείμενα

Α.Ν 342/1968 (ΦΕΚ Α΄ 65) «Περί Ρυθμίσεως Μισθώσεων Τινών επί Καταστημάτων»

Ν.Δ 225/1969 (ΦΕΚ Α΄ 161) «Περί Μισθώσεως Καταστημάτων»

Ν.Δ 1230/1972 (ΦΕΚ Α΄ 151) «Περί Εμπορικών Μισθώσεων»

Π.Δ.456/1984 (ΦΕΚ Α΄ 164) «Αστικός Κώδικας και Εισαγωγικός του Νόμος»

Ν. 1665/1986 (ΦΕΚ Α΄ 194) «Συμβάσεις Χρηματοδοτικής Μίσθωσης».

Ν. 2160/1993 (ΦΕΚ Α΄ 118) «Ρυθμίσεις για τον Τουρισμό και άλλες Διατάξεις»

Ν. 2367/1995 (ΦΕΚ Α΄ 261) «Νέοι Χρηματοπιστωτικοί Θεσμοί και Άλλες Διατάξεις»

Ν. 2601/1998 (ΦΕΚ Α΄ 81) «Ενισχύσεις Ιδιωτικών Επενδύσεων για την Οικονομική και Περιφερειακή Ανάπτυξη της Χώρας και Άλλες Διατάξεις»

Ν. 4179/2013 (ΦΕΚ Α΄ 175) «Απλούστευση των Διαδικασιών για την Ενίσχυση της Επιχειρηματικότητας στον Τουρισμό, Αναδιάρθρωση του Ελληνικού Οργανισμού Τουρισμού και Λοιπές Διατάξεις»

Ν. 4276/2014 (ΦΕΚ Α΄ 155) «Απλούστευση Διαδικασιών Λειτουργίας Τουριστικών Επιχειρήσεων»

Ν. 4308/2014 (ΦΕΚ Α΄ 251) «Ελληνικά Λογιστικά Πρότυπα, Συναφείς Ρυθμίσεις και Άλλες Διατάξεις»

Διαδικτυακές Πηγές

<https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876> (Πρόσβαση 16/09/2019)

<https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876> (Πρόσβαση 04/10/2019)

http://www.ypa.gr/userfiles/fa3cb89c-ac1a-4d4b-99aba34f011804e1/%CE%A7%CE%91%CE%9D%CE%99%CE%91_4.xlsx (Πρόσβαση 16/10/2019)

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017R1986&from=EN> (Πρόσβαση 20/11/2019)

<https://www.statistics.gr/documents/20181/1fc93e78-6c15-7551-3995-67fe03c67e1c> (Πρόσβαση 04/12/2019)

<https://www.bankofgreece.gr/statistika/ekswterikos-tomeas/isozygio-plhrwmwn/taksidiwtikes-yphresies> (Πρόσβαση 06/12/2019)

<https://sete.gr/el/statistika-vivliothiki/statistika/> (Πρόσβαση 11/12/2019)