

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ**  
**ΣΧΟΛΗ: ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ**  
**ΤΜΗΜΑ: ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ**

**ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΜΕΤΑΤΡΟΠΗΣ**  
**ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΟΥ ΚΤΗΡΙΟΥ ΣΕ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟ**  
**ΚΑΤΑΛΥΜΑ**

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**



**ΚΟΝΣΟΛΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Α.Μ. : 7652**

**ΜΑΣΟΥΝΤ ΡΑΜΙ Α.Μ. : 7737**

**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ : ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ ΣΤΑΥΡΟΣ**

**ΗΡΑΚΛΕΙΟ**  
**ΜΑΪΟΣ, 2014**

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Σκοπός της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι η δημιουργία ενός σχεδίου για την μετατροπή ενός παραδοσιακού κτηρίου στην περιοχή της Βιάννου σε ξενοδοχειακή μονάδα. Το σχέδιο αυτό εξυπηρετεί τρεις στόχους. Ο πρώτος στόχος είναι η αναλυτική περιγραφή του επενδυτικού σχεδίου, αναφέροντας λεπτομέρειες για την σκοπιμότητα της επένδυσης, τις παρεχόμενες υπηρεσίες, το χρονοδιάγραμμα της υλοποίησης, τεχνικά στοιχεία και το εκτιμώμενο κόστος αλλά και τον τρόπο με τον οποίο θα χρηματοδοτηθεί το όλο εγχείρημα. Ο δεύτερος στόχος είναι η ανάλυση του περιβάλλοντος μέσα στο οποίο καλείται να ανταγωνιστεί η επιχείρηση παρουσιάζοντας βασικά μεγέθη του διεθνούς τουρισμού αλλά και σε επίπεδο Κρήτης. Η ανάλυση αυτή των τάσεων βοηθάει στον να διαπιστώσουμε και την ανάκαμψη της τουριστικής κίνησης σε σχέση με την περίοδο οικονομικής κρίσης. Ο τρίτος στόχος είναι η απόδειξη της βιωσιμότητας της επένδυσης μέσω προβλέψεων κινητικότητας σε σχέση με τα έξοδα που θα προκύψουν από την έναρξη της λειτουργίας της ξενοδοχειακής μονάδας. Η διαδικασία της συγγραφής ολοκληρώνεται με την εξαγωγή των συμπερασμάτων όπου σύμφωνα με τα αποτελέσματα των αριθμοδεικτών, η απόδοση εσόδων υπερβαίνει το 42,27%, η απόδοση της συνολικής επένδυσης είναι 22,15% η απόδοση ιδίων κεφαλαίων είναι 24,61% και η περίοδος αποπληρωμής είναι τα 4,5 χρόνια. Οδηγούμαστε στο συμπέρασμα ότι τα στοιχεία είναι θετικά και το εγχείρημα χρίζει θετικής αντιμετώπισης σύμφωνα με τα προβλεπόμενα από τον Ν.3908/11.

## **ABSTRACT**

The purpose of this thesis is to create a plan for the conversion of a traditional building, in the municipality of Viannos, at a hotel. This project serves three goals. The first goal is the detailed description of the project , with details on the feasibility of the investment, the services , the timing of implementation, technical data, the estimated cost and how the entire project will be funded. The second objective is to analyze the environment in which the company has to compete, presenting fundamentals of international tourism and fundamentals at Crete. This analysis of trends, helps to find out the recovery of tourism in relation to the period of economic crisis . The third objective is to demonstrate the viability of the investment by forecasting mobility compared to the costs resulting from the opening of the hotel unit. The writing process is completed by drawing conclusions, according to the results of ratios, return receipts exceed 42.27%, the yield of the total investment is 22.15%, return on equity is 24.61% and the payback period is 4.5 years We conclude that the evidence is positive and the project deserves a positive response in accordance with the provisions of N.3908/11.

# **Πίνακας περιεχομένων**

<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 : ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ .....</b>	<b>6</b>
1.1 : ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ .....	6
1.2 : ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ .....	10
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ .....</b>	<b>11</b>
2.1 : ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ.....	11
2.1.1 : Αντικείμενο προτεινόμενης επένδυσης.....	11
2.1.2 : Εγκρίσεις – Άδειες.....	11
2.1.3 : Χαρακτηριστικά τόπου εγκατάστασης της επένδυσης.....	12
2.1.4 : Γενική περιγραφή επενδυτικού σχεδίου .....	14
2.1.5 : Σκοπιμότητα της επένδυσης.....	15
2.1.6 : Συμβατότητα της επένδυσης με την Εθνική και Περιφερειακή πολιτική.....	16
2.1.7 : Προσφερόμενες υπηρεσίες.....	18
2.1.8 : Στοιχεία απασχόλησης μετά την επένδυση.....	18
2.1.9 : Αναμενόμενες ωφέλειες από την επένδυση.....	19
2.2 : ΤΕΧΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ .....	19
2.2.1 : Συνολικό κόστος επένδυσης .....	19
2.3 : ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ.....	20
2.3.1 : Χρόνος έναρξης – αποπεράτωσης της επένδυσης .....	20
2.3.2 : Ανάλυση κόστους της επένδυσης και χρονική κλιμάκωση.....	21
2.4 : ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ .....	22
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 : ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ .....</b>	<b>23</b>
3.1 : Ο ΔΙΕΘΝΗΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ .....	23
3.1.1 : Ο παγκόσμιος τουρισμός ξεπερνά τις προσδοκίες.....	24
3.2 : ΕΥΡΩΠΑΙΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ.....	27
3.2.1 : Ανάκαμψη τουρισμού από την κρίση .....	27
3.2.2 : Προβλέψεις για τους Ευρωπαϊκούς προορισμούς.....	28
3.2.3 : Αθροιστική αναφορά της τουριστικής απόδοσης για το 2013.....	29
3.3 : ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ.....	30
3.4 : Ο ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ.....	34
3.4.1 : Γενικές πληροφορίες για τον Ελληνικό τουρισμό.....	34
3.4.2 : Λόγοι επίσκεψης στην Ελλάδα.....	36
3.4.3 : Η εποχικότητα της τουριστικής κίνησης στην Ελλάδα.....	38
3.4.4 : Δαπάνες ανά επίσκεψη και ημέρα παραμονής στην Ελλάδα .....	39
3.4.5 : Ελληνική ξενοδοχειακή αγορά.....	41
3.5 : ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΚΙΝΗΣΗ ΚΡΗΤΗΣ .....	46
3.5.1 : Βασικά μεγέθη της Κρήτης .....	46
3.6 : ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ .....	50
3.7 : ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΜΙΚΡΩΝ ΚΑΙ ΜΕΣΑΙΩΝ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ ΜΟΝΑΔΩΝ .....	51
3.8 : ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ ΤΗΝ ΚΡΗΤΗ .....	55
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 : ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ.....</b>	<b>60</b>
4.1 : ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΕΣ ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΤΗΤΕΣ .....	60
4.2 : ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΑ ΕΣΟΔΑ .....	62
4.3 : ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΑ ΕΞΟΔΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ .....	65
4.3.1 : Προβλεπόμενο κόστος πωλήσεων .....	65
4.3.2 : Προβλεπόμενα έξοδα διοίκησης και διάθεσης.....	67
4.3.3 : Δάνειο .....	69
4.3.4 : Αποσβέσεις παγίων.....	70
4.4 : ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ ΚΑΙ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ .....	72
4.5 : ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ.....	74

4.6 : ΑΝΑΓΚΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ – ΠΗΓΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ .....	77
4.7 : ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΕΣ ΡΟΕΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ .....	78
4.8 : ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ .....	80
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 : ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ .....</b>	<b>80</b>
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ .....</b>	<b>82</b>

# Κεφάλαιο 1 : Επιχειρηματικό Σχέδιο

## 1.1 : Εισαγωγή στο Επιχειρηματικό Σχέδιο

Ένα επιχειρηματικό σχέδιο είναι ένας χάρτης που παρέχει τις απαραίτητες οδηγίες ώστε μια επιχείρηση να μπορεί να σχεδιάσει τον μέλλον της και να αποφύγει τυχόν αστοχίες στην πορεία της. Ο χρόνος που απαιτείται για να δημιουργηθεί ένα λεπτομερές και ακριβές επιχειρηματικό σχέδιο, φροντίζοντας να είναι πάντα ενημερωμένο, είναι μία επένδυση που αποδίδει μεγάλα κέρδη στο μέλλον.

Το επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να συμφωνεί με τις γενικά αποδεκτές κατευθυντήριες γραμμές σχετικά με την μορφή και το περιεχόμενο. Κάθε τμήμα θα πρέπει να περιλαμβάνει συγκεκριμένα στοιχεία και να αντιμετωπίζονται μέσα σε αυτά σχετικά ερωτήματα που θα ενδιέφεραν αυτούς που απευθύνεται.

Σε γενικές γραμμές, ένα επιχειρηματικό σχέδιο έχει τα εξής στοιχεία:

- **Εξώφυλλο, Σύνοψη κεντρικής ιδέας πλάνου και Περιεχόμενα**

Ένα επιχειρηματικό σχέδιο θα πρέπει να παρουσιάζεται σε ντοσιέ με ένα κάλυμμα όπου στο εξώφυλλο να παρουσιάζονται βασικές πληροφορίες όπως το όνομα της επιχείρησης, όνομα και επώνυμο του διευθυντή, διεύθυνση, αριθμό τηλεφώνου, διεύθυνση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, την ιστοσελίδα της επιχείρησης καθώς και την ημερομηνία. Η περίληψη ή δήλωση του σκοπού, συμπυκνώνει λακωνικά το λόγο για τον οποίο έγινε η συγγραφή του επιχειρηματικού σχεδίου. Λέει στον αναγνώστη τι ζητείται και για ποιο σκοπό. Οι ερωτήσεις που αφορούν την κάθε περίπτωση πρέπει να αντιμετωπιστούν εδώ με συντομία και σαφήνεια. Ο Πίνακας περιεχομένων ακολουθεί την περίληψη ή δήλωση του σκοπού, έτσι ώστε οι αναγνώστες να μπορούν να βρουν γρήγορα τις πληροφορίες ή τα οικονομικά στοιχεία που χρειάζονται.

- **Περιγραφή της επιχείρησης**

Η περιγραφή των επιχειρήσεων συνήθως ξεκινάει με μια σύντομη επεξήγηση του κλάδου. Κατά την περιγραφή της βιομηχανίας γίνεται μια αναφορά του τι συμβαίνει σήμερα, καθώς και τις προοπτικές για το μέλλον. Καλό θα ήταν να έχει γίνει η απαραίτητη έρευνα, έτσι ώστε να είναι δυνατή η παροχή πληροφοριών σχετικά με όλες τις διάφορες αγορές του κλάδου, συμπεριλαμβανομένων και αναφορών σε νέα προϊόντα ή τις εξελίξεις που θα μπορούσαν να ωφελήσουν ή να εμποδίσουν την επιχείρησή σας. Οι παρατηρήσεις πρέπει να είναι βασισμένες σε αξιόπιστα στοιχεία όπου πρέπει πάντα να υποσημειώνονται και να αναφέρονται ως πηγές όταν είναι απαραίτητο.

Κατά την περιγραφή της επιχείρησης πρέπει να αναφέρεται σε ποιο τομέα εμπίπτει (χονδρικής – λιανικής, παροχής υπηρεσιών εστίασης, κατασκευής, φιλοξενίας κλπ) και αν η επιχείρηση είναι νέα η καθιερωμένη. Στην συνέχεια πρέπει να δοθούν πληροφορίες σχετικά με το ποιοι είναι οι πελάτες της επιχείρησης, πόσο μεγάλη είναι η αγορά, και πως το προϊόν ή η υπηρεσία διατίθεται στο εμπόριο.

- **Περιγραφή του προϊόντος ή της υπηρεσίας**

Κατά την περιγραφή του προϊόντος ή της υπηρεσίας που παρέχεται από την επιχείρηση πρέπει να είναι βέβαιο ότι ο αναγνώστης έχει μια ολοκληρωμένη ιδέα για την λέει μέχρι εκείνη την στιγμή το σχέδιο. Πρέπει να γίνει μία εξήγηση για την χρησιμότητα του προϊόντος της επιχείρησης και μια συζήτηση για το τι είναι αυτό που κάνει το συγκεκριμένο προϊόν ή υπηρεσία διαφορετική από τις άλλες που διατίθενται στην αγορά, να γίνει δηλαδή ένας διαχωρισμός του τι είναι αυτά που ξεχωρίζει η επιχείρηση σε σχέση με τους ανταγωνιστές της.

- **Ανάλυση αγοράς**

Μια λεπτομερής ανάλυση της αγοράς θα βοηθήσει στον καθορισμό των προοπτικών της επιχείρησης, καθώς και να βοηθήσει στην δημιουργία τιμολογιακής πολιτικής, δικτύου διανομής και στρατηγικών προώθησης που θα επιτρέψει στην επιχείρηση να αντιμετωπίσει με επιτυχία τον ανταγωνισμό, τόσο βραχυπρόθεσμα όσο και μακροπρόθεσμα.

Η ανάλυση της αγοράς πρέπει να ξεκινάει με τον ορισμό της αγοράς όσον αφορά το μέγεθος, τα δημογραφικά στοιχεία, τη δομή, τις προοπτικές ανάπτυξης, τις τάσεις και

τις δυνατότητες για πωλήσεις. Στην συνέχεια θα πρέπει να καθορίζεται το πόσο συχνά το προϊόν ή η υπηρεσία θα πρέπει να αγοράζονται από την αγορά – στόχο και ποιες είναι οι ετήσιες δυνατότητες διάθεσης, έπειτα πρέπει να υπολογιστεί το ποσοστό αυτού του ετήσιου αθροίσματος που είτε έχει η επιχείρηση ή μπορεί να επιτύχει. Το μερίδιο αγοράς αυτό λειτουργεί σαν σημείο αναφοράς που παρουσιάζει το πόσο καλά έχουν γίνει οι προβλέψεις της αγοράς στον προγραμματισμό.

Τέλος, οι στρατηγικές προώθησης θα πρέπει να περιλαμβάνουν όλους τους τρόπους που επικοινωνούν με τις αγορές για να ενημερώνει για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες. Οι στρατηγικές προώθησης θα πρέπει να κατευθύνονται προς την διαφήμιση, τη συσκευασία, τις δημόσιες σχέσεις, την προώθηση των πωλήσεων και των προσωπικών πωλήσεων.

- **Ανταγωνιστική ανάλυση**

Ο σκοπός της ανάλυσης του ανταγωνισμού, είναι να καθορίσει:

1. Τα πλεονεκτήματα και τις αδυναμίες των ανταγωνιστών εντός της αγοράς
2. Στρατηγικές που θα δώσουν ένα μεγάλο πλεονέκτημα
3. Εμπόδια που μπορεί να αναπτυχθούν από τρίτους για να εμποδίσουν τον ανταγωνισμό από την είσοδο της επιχείρησης στην αγορά.
4. Τυχόν αδυναμίες που μπορεί να παρουσιαστούν στον κύκλο ανάπτυξης του προϊόντος.

Βασικό βήμα στην ανάλυση του ανταγωνισμού είναι να εντοπιστούν οι άμεσες αλλά και έμμεσες πηγές ανταγωνισμού, τόσο σήμερα όσο και στο μέλλον. Μόλις γίνει ομαδοποίηση των ανταγωνιστών γίνεται μια ανάλυση των στρατηγικών μάρκετινγκ και προσδιορισμός των ευάλωτων περιοχών τους, εξετάζοντας τα πλεονεκτήματα και τις αδυναμίες τους. Αυτή η διαδικασία βοηθάει στο να καθοριστεί ένα σαφές ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Το κομμάτι αυτό του επιχειρηματικού σχεδίου ξεκαθαρίζει στον αναγνώστη για το ποια είναι η αγορά στόχος της επιχείρησης, ποια είναι η εξειδίκευση της στην αγορά, πως ακριβώς θα ξεχωρίζει από τους ανταγωνιστές της και γιατί θα είναι επιτυχής κάνοντας όλα αυτά.



- **Λειτουργία και Διοίκηση**

Τα συστατικά του επιχειρηματικού σχεδίου που αφορούν την λειτουργία και την διοίκηση έχουν σχεδιαστεί για να περιγράψουν το πώς η επιχείρηση λειτουργεί σε συνεχή βάση. Το σχέδιο εργασιών προβάλλει την απαραίτητη υλικοτεχνική υποδομή του οργανισμού, όπως είναι οι ευθύνες της ομάδας διαχείρισης, τα καθήκοντα που ανατίθενται σε κάθε κομμάτι της επιχείρησης και των κεφαλαίων – εξόδων που σχετίζονται με τις δραστηριότητες της επιχείρησης.

- **Χρηματοοικονομικά στοιχεία**

Μετά τον ορισμό του προϊόντος, της αγοράς και των λειτουργιών η επόμενη περιοχή ανάπτυξης σε ένα επιχειρηματικό σχέδιο είναι οι τρεις οικονομικές καταστάσεις που αποτελούν και την ραχοκοκαλιά του. Η κατάσταση λογαριασμού αποτελεσμάτων, η κατάσταση ταμιακών ροών καθώς και ο ισολογισμός.

Η κατάσταση λογαριασμού αποτελεσμάτων είναι μια απλή και ξεκάθαρη έκθεση σχετικά με την ικανότητα της δημιουργίας ταμιακών ροών της επιχείρησης. Είναι μία αναφορά για την οικονομική απόδοση της επιχείρησης που παρουσιάζει το πότε έγιναν πωλήσεις και πότε έγιναν έξοδα. Αντλεί πληροφορίες από τα διάφορα οικονομικά μοντέλα που αναπτύχθηκαν σε προηγούμενα σημεία του επιχειρηματικού σχεδίου, όπως τα έσοδα, τα έξοδα, τα κεφάλαια (με την μορφή αποσβέσεων). Με τον συνδυασμό αυτών των στοιχείων, η κατάσταση αποτελεσμάτων απεικονίζει ακριβώς κατά πόσο η επιχείρηση σημειώνει κέρδος ή απώλειες κατά την διάρκεια του έτους και αφαιρώντας το κόστος των αγαθών και των εξόδων από τα έσοδα καταλήγουμε σε ένα καθαρό αποτέλεσμα.

Η κατάσταση ταμιακών ροών είναι ένα από τα πιο κρίσιμα εργαλεία πληροφόρησης για την επιχείρηση, μιας και δείχνει πόσα χρήματα θα χρειαστεί για να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις, πότε θα τα χρειαστεί και από πού θα προέλθει. Η κατάσταση ταμιακών ροών μεταφέρει τόσο τα κέρδη όσο και τις ζημιές στον επόμενο μήνα ώστε να εμφανίζεται το συνολικό ποσό. Το να διατηρείται μια απώλεια για την κατάσταση ταμιακών ροών είναι μια μεγάλη προειδοποίηση ότι μπορεί να μην υπάρχουν αρκετά μετρητά για να καλύψει τα έξοδα, κάτι που απαιτεί άμεση προσοχή και δράση.

Το τελευταίο χρηματοοικονομικό στοιχείο που θα χρειαστείτε είναι ένας ισολογισμός. Σε αντίθεση με τις προηγούμενες οικονομικές καταστάσεις, ο ισολογισμός παράγεται σε ετήσια βάση, αποτελεί μια περίληψη όλων των προηγούμενων οικονομικών πληροφοριών κατανεμημένα σε τρεις κατηγορίες : περιουσιακά στοιχεία, υποχρεώσεις και ίδια κεφάλαια. Για το επιχειρηματικό σχέδιο μίας νεοσύστατης επιχείρησης πρέπει να γίνει μια προσπάθεια προβολής οποιοδήποτε περιουσιακού στοιχείου και υποχρεώσεων, κατά την διάρκεια, για να καθοριστεί ποια κεφάλαια θα είναι δυνατόν να συσσωρευτούν στην επιχείρηση. Στο επιχειρηματικό σχέδιο θα πρέπει να δημιουργηθεί μια ανάλυση του ισολογισμού όπως πρέπει να γίνει και στα έσοδα και στις ταμιακές ροές. Η ανάλυση του ισολογισμού θα πρέπει να είναι σύντομη και να καλύπτει βασικά σημεία. (Rhonda A., 2003)

- **Δικαιολογητικά**

Οποιαδήποτε άλλα έγγραφα που μπορεί να παρουσιάσουν ενδιαφέρον για τον αναγνώστη του επιχειρηματικού σχεδίου όπως το βιογραφικό του επενδυτή, συμβάσεις με προμηθευτές, τους πελάτες, συστατικές επιστολές, αντίγραφα μισθώσεων και οποιοδήποτε άλλα νομικά έγγραφα, φορολογικές δηλώσεις για τα τρία προηγούμενα έτη και οτιδήποτε άλλο σχετικό με το επιχειρηματικό σχέδιο, μπορεί να περιληφθεί σε αυτή την ενότητα.

## **1.2 : Χρησιμότητα του Επιχειρηματικού σχεδίου**

Δεν είναι όλες οι νεοσύστατες επιχειρήσεις και οι ιδρυτές τους ίδιοι , θα χρειαστεί μια διαφορετική προσέγγιση στον σχεδιασμό αν πρόκειται να γίνει άντληση κεφαλαίου ή αν λαμβάνεται μεγάλο ρίσκο, λιγότερες λεπτομέρειες είναι επιτρεπτές όταν συμβαίνει το αντίθετο. Και στις δύο περιπτώσεις χρειάζεται ένα σχέδιο.

### **Λόγοι ύπαρξης Επιχειρηματικού σχεδίου:**

- 1)Προστατεύει από το ρίσκο και τις τυφλές κινήσεις
- 2)Καθοδηγεί τον επιχειρηματία

3)Οι πηγές εξασφάλισης χρηματοδότησης αντιμετωπίζουν με θετική ματιά την ύπαρξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου.

4)Περιλαμβάνει πληροφορίες για το πώς θα εξασφαλισθεί και πότε θα χρειαστεί το επενδυτικό κεφάλαιο και το κεφάλαιο κίνησης.

5)Βοηθάει στην ανάλυση και καταγραφή του ανταγωνισμού.

6) Αποτελεί ένα σύστημα ελέγχου ώστε να προλαμβάνονται τα λάθη.

(Rhonda A., 2003)

## **Κεφάλαιο 2: Αναλυτική περιγραφή του επενδυτικού σχεδίου**

### **2.1 : Περιγραφή της επένδυσης**

#### **2.1.1 : Αντικείμενο προτεινόμενης επένδυσης**

Η επένδυση αναφέρεται στη μετατροπή παραδοσιακού κτιρίου, σε κύριο τουριστικό κατάλυμα τύπου ξενοδοχείου Β' Τάξης, δυναμικότητας 4 δωματίων και 9 κλινών, στον δήμο Βιάννου.

#### **2.1.2 : Εγκρίσεις – Άδειες**

- **Χαρακτηρισμός κτιρίου ως παραδοσιακού:**

Το κτίριο χαρακτηρίστηκε ως παραδοσιακό από τη 13<sup>η</sup> Εφορεία Βυζαντινών και Μεταβυζαντινών Αρχαιοτήτων Κρήτης του Υπουργείου Πολιτισμού.

- **Έγκριση Διεύθυνσης Τουρισμού Κρήτης:**

Για την μετατροπή του κτιρίου σε κύρια ξενοδοχειακή μονάδα, υπάρχει εγκεκριμένη αρχιτεκτονική μελέτη από τη Διεύθυνση Τουρισμού της Περιφέρειας Κρήτης και έγκριση μετατροπής παραδοσιακού κτιρίου σε τουριστικό κατάλυμα τύπου ξενοδοχείου Β' Τάξης, δυναμικότητας 4 δωματίων – 9 κλινών.

### **2.1.3 : Χαρακτηριστικά τόπου εγκατάστασης της επένδυσης**

Ο Δήμος Βιάννου υπάγεται στον Νομό Ηρακλείου Κρήτης και στην ομώνυμη επαρχία. Έχει έκταση 221.539 στρεμμάτων δηλαδή ποσοστό 2,7% της συνολικής έκτασης της Κρήτης. Μετά από την πληθυσμιακή απογραφή του 2011 ο δήμος Βιάννου είχε 5.500 κατοίκους. (Δήμος Βιάννου, [el.wikipedia.org/wiki/Δήμος\\_Βιάννου](http://el.wikipedia.org/wiki/Δήμος_Βιάννου))

- **Ιστορία Δήμου Βιάννου**

Τα πρώτα δείγματα εγκατάστασης στην περιοχή της Βιάννου παρατηρήθηκαν στην νεολιθική εποχή περίπου στο 2700 π.Χ. όπου η κατοίκηση γινόταν συχνά και στα σπήλαια. Σταδιακά έως και το 1900 π.Χ. χτίζονται οι πρώτοι οικισμοί στην Άνω Βιάννο και στον Χόνδρο. Άλλα δείγματα πολιτισμού για την περίοδο ήταν η έναρξη λειτουργίας του περίφημου Ιερού της Σύμης και οι ομαδικές ταφές. Τα επόμενα 200 χρόνια δημιουργούνται αρχαίοι οικισμοί στις θέσεις διάφορων σημερινών όπως Άρβης, Μύρτου, Ψαράς φοράδας. Το 200 μ.Χ. το Ιερό της Σύμης που λειτουργούσε όλα τα προηγούμενα χρόνια έδωσε τη θέση της λατρείας του Ερμή και της Αφροδίτης στο Χριστιανισμό και παρατηρείται και η ανέγερση των πρώτων Χριστιανικών εκκλησιών. Έπειτα από μεγάλες φυσικές καταστροφές και αραβικές επιδρομές το 960 μ.Χ. την κυριαρχία στο νησί καταφέρνουν να αποκτήσουν οι Βυζαντινοί. Έως το 1200 μ.Χ. ξανακτίστηκαν τα χωριά της Βιάννου. Όμως το 1200 μ.Χ. η Κρήτη κυριεύτηκε από τους Βενετούς με αποτέλεσμα των επαναστατικών κινήσεων ενάντια στους κατακτητές το 1367 μ.Χ. να καταστραφεί ολοσχερώς η κάτω Βιάννος. Έως το 1645 χτίστηκαν και τοιχογραφήθηκαν περίτεχνα πολλές εκκλησίες που σώζονται μέχρι σήμερα σε όλα τα χωριά. Το 1645 μ.Χ. ξεκίνησε ο πόλεμος μεταξύ Τούρκων και Βενετών. Οι Τούρκοι κατέλαβαν τη Βιάννο και ξεκίνησαν την απογραφή του πληθυσμού με σκοπό την καταβολή του κεφαλικού φόρου. Από τις καταγραφές που σώζονται συνάγεται το συμπέρασμα ότι την εποχή εκείνη η περιοχή της Βιάννου ήταν πυκνοκατοικημένη και αρκετά πολυπληθέστερη από ότι στις μέρες μας. Από το 1800 μ.Χ. έως το 1899 μ.Χ. , μάχες, καταστροφές χωριών , σφαγές πληθυσμών ήταν το σκηνικό της εποχής. Κατά τη διάρκεια της γερμανικής κατοχής στο Β' Παγκόσμιο πόλεμο η Βιάννος βομβαρδίστηκε από τους Γερμανούς. Στην περιοχή

οργανώθηκε επαναστατικό κίνημα. Η μαρτυρική μοίρα της ωστόσο επιβεβαιώνεται και σε αυτόν τον πόλεμο: μάχες, βομβαρδισμοί, μαζικές εκτελέσεις, επαναστατικοί αγώνες και αντάρτικα που οργανώνονταν στα βουνά στιγματίζουν για πάντα τη Βιάννο που έκτοτε το όνομά της ταυτίστηκε με την επανάσταση. Ο πόλεμος έληξε το Σεπτέμβρη του 1944 οπότε αποχώρησαν οι Γερμανοί.

Στην κοντινή περιοχή, στον Αμιρά υπάρχει το επιβλητικό φαράγγι της Βιάννου και στην κάτω Σύμη είναι το εντυπωσιακό σπήλαιο της Βίγλας που μπορεί να θαυμάσει τους σταλακτίτες και σταλαγμίτες του.

Η Βιάννος διαθέτει ένα από τα πλέον εκτεταμένα δάση της Κρήτης, με κυρίαρχο είδος του δάσους, να είναι η τραχεία Πεύκη, αλλά υπάρχουν επίσης μεγάλες εκτάσεις με πρίνους, καθώς και συστάδες κυπαρισσιού και άλλων δασικών ειδών όπως ο Ασφένταμος, η Αριά (Αζίλακας) και ο Ελαιόπρινος.

Σε πολύ μικρή απόσταση από τα κεντρικά χωριά στα νότια της Βιάννου υπάρχουν οι παραθαλάσσιοι οικισμοί Καστρί και Κερατόκαμπος που με την πάροδο των χρόνων και λόγω της ανάπτυξης έχουν ενωθεί. Οι ανέσεις του οικισμού (δωμάτια, ταβέρνες, μαγαζάκια) βρίσκονται σε απόσταση αναπνοής. Άλλες μεγάλες και όμορφες παραλίες της περιοχής είναι η παραλία του Σκούρου, Ληστής, Τέρτσα, Δέρματος κτλ.

Στη Βιάννο υπάρχουν αξιόλογοι ναοί. Ο ναός της Αγίας Πελαγίας έχει τοιχογραφίες και χρονολογείται από τα μέσα του 14ου αιώνα (1360), όπως φαίνεται και από την επιγραφή στην είσοδό του. Εξίσου αξιόλογος είναι και ο ναός του Αγίου Γεωργίου, με τοιχογραφίες του ζωγράφου Ιωάννη Μουσούρου (1401). Ο εν λόγω ναός οικοδομήθηκε με δαπάνες του Γεωργίου του Νταμορώ.

Εξάλλου, υπάρχουν ακόμα ο ναός Μιχαήλ Αρχάγγελος (με κατεστραμμένες τοιχογραφίες) και η Αγία Μαρίνα. Στην περιοχή Πλάκα βρίσκεται ο ναός του Αγίου Δημητρίου και υπάρχει επίσης η εκκλησία της Αγίας Αικατερίνης.

Η περιοχή έχει πολλές φυσικές ομορφιές, όπως το οροπέδιο στον Ομαλό όπου είχε τα λημέρια του ο περίφημος Πατούχας και το φαράγγι Βιάννου- Αμιρά που ξεκινά λίγο έξω από το χωριό.

Από πολιτιστική άποψη πρέπει να αναφερθούν οι τριήμερες πολιτιστικές εκδηλώσεις με το όνομα "Κονδυλάκεια". Επίσης, στις 14 Σεπτεμβρίου γίνεται

μνημόσυνο και επίσημη τελετή μνήμης των εκτελεσθέντων κατοίκων της Βιάννου και των γύρω χωριών από τους Ναζί κατακτητές. (<http://www.viannos.gov.gr>)

#### **2.1.4 : Γενική περιγραφή επενδυτικού σχεδίου**

Το προτεινόμενο επενδυτικό σχέδιο, αφορά την αποκατάσταση και μετατροπή του συγκεκριμένου ακινήτου, σε ξενοδοχείο παραδοσιακού τύπου Β' Τάξης, 4 δωματίων – 9 κλινών.

Η δόμηση θα παραμείνει ως έχει, το ξενοδοχείο δηλαδή θα αποτελείται από:

- Ισόγειο που θα περιλαμβάνει, χώρο αναμονής, αποθήκη, 2 κοινόχρηστα WC και ένα 3κλινο δωμάτιο με WC
- Όροφο, που θα περιλαμβάνει, 3 υπνοδωμάτια: 1 τρίκλινο με WC, 1 δίκλινο και 1 μονόκλινο με WC.

Οι εργασίες αποκατάστασης και μετατροπής του κτιρίου σε κύριο ξενοδοχειακό κατάλυμα περιλαμβάνουν:

Κτιριακές εργασίες: οι κτιριακές εργασίες συνοπτικά αναφέρονται στα ακόλουθα: 1) καθαίρεση οροφής και μεσοπατώματος, 2) καθαίρεση τοίχων, επιχρισμάτων, 3) αποξήλωση δαπέδου ισογείου, 4) τοιχοποιίες, 5) τοποθέτηση νέας ξύλινης στέγης από μεπτόν και ξύλινη κατασκευή με κεραμίδια, 6) τοποθέτηση νέου ξύλινου μεσοπατώματος που πάνω από το σανίδωμα επιστρώνεται περλομπετόν το οποίο επενδύεται στα μεν υπνοδωμάτια από σανίδες, στα δε λουτρά από πορσελάνινα πλακίδια, 7) υδραυλικές εγκαταστάσεις, 8) αποχέτευση, 9) ηλεκτρικές εγκαταστάσεις, 10) επιχρίσματα 11) χρωματισμοί 12) στρώση δαπέδων ισογείου από ελαφρά οπλισμένο σκυρόδεμα και επίστρωση με μάρμαρο 13) τοποθέτηση πλακιδίων τοίχων λουτρών, 14) τοποθέτηση εξωτερικών και εσωτερικών ξύλινων κουφωμάτων, 15) τοποθέτηση ειδών υγιεινής, 16) ντουλάπες υπνοδωματίων και λινοθήκες.

Προμήθεια μηχανολογικού εξοπλισμού: προβλέπεται η εγκατάσταση, 5 ηλεκτρικών θερμοσιφώνων και τοποθέτηση κλιματιστικών σε κάθε δωμάτιο, στο καθιστικό και στην ρεσεψιόν.

Προμήθεια ξενοδοχειακού εξοπλισμού: προμήθεια επίπλωσης δωματίων - καθιστικού - ρεσεψιόν, ιματισμού, διακόσμησης, ψυγείων δωματίων, πλυντήριο,

στεγνωτήριο, πρέσα σιδερώματος και ηλεκτρικών μικροσυσκευών. Η επίπλωση και ο εξοπλισμός των χώρων, θ' αρμόζει στη τυπολογία και τον χαρακτήρα του παραδοσιακού κτιρίου.

Λοιπός εξοπλισμός: προμήθεια τηλεοράσεων δωματίων και καθιστικού, μουσικό συγκρότημα, τηλεφωνικό κέντρο, τηλέφωνα σε όλα τα δωμάτια και την ρεσεψιόν, φαξ και ηλεκτρονικού υπολογιστή στη ρεσεψιόν.

### **2.1.5 :Σκοπιμότητα της επένδυσης**

Οι ήπιες μορφές τουρισμού τα τελευταία 20 χρόνια αποτελούν για την Ευρώπη μια προσπάθεια να συγκρατηθεί και να αναχαιτιστεί η επιθετικότητα του βιομηχανοποιημένου τουρισμού, να αναβιώσουν οι παραδοσιακοί οικισμοί, να προταχθεί η πολιτιστική κληρονομιά πριν από το τουριστικό αγαθό, να μετατραπεί ο καταναλωτής – τουρίστας σε φιλοξενούμενο περιηγητή και να εξανθρωπιστούν οι σχέσεις του επισκέπτη με τους κατοίκους της περιοχής.

Τα τελευταία χρόνια οι ήπιες μορφές τουρισμού φαίνεται να ενδιαφέρει όλο και περισσότερο κόσμο, ο οποίος έχει ευαισθητοποιηθεί για την αξία της φύσης και τον κίνδυνο καταστροφής της. Ο κορεσμός των τουριστών από την ομοιότητα του ξενοδοχειακού περιβάλλοντος και των συμβατικών υπηρεσιών που προσφέρει η διεθνής αλυσίδα των μεγάλων ξενοδοχειακών συγκροτημάτων, οδηγεί σήμερα πολλούς περιηγητές να αναζητήσουν νέες διαστάσεις για τα ταξίδια τους. Ξέρουν καλά πως μια χώρα μπορεί να τη γνωρίσει κανείς μόνο όταν έρθει σε επαφή με τους κατοίκους της.

Η μονάδα προβλέπεται να απευθύνεται κυρίως σε πελάτες εναλλακτικών μορφών τουρισμού. Η εγκατάσταση της στην εν λόγω περιοχή είναι συμβατή τόσο με την Ευρωπαϊκή, όσο και με την Εθνική πολιτική για την στήριξη των εναλλακτικών μορφών τουρισμού. Επιπλέον, η υλοποίηση της παρούσας επένδυσης συμβαδίζει με τη νέα τάση πραγμάτων στο χώρο του τουρισμού, όπου παρατηρείται ότι ο επισκέπτης πλέον αναζητά ένα μέρος, το οποίο θα μπορεί να επισκεφτεί καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου και που θα του προσφέρει αρκετές εναλλακτικές δραστηριότητες.

Η ευρύτερη περιοχή του τόπου εγκατάστασης, θεωρείται ιδανική και πληροί όλα εκείνα τα κριτήρια για την εφαρμογή του συγκεκριμένου προγράμματος, προσφέροντας εναλλακτικό τουρισμό και συνεπώς συμπληρωματικότητα στο κρητικό τουριστικό προϊόν όπως αυτό έχει διαμορφωθεί σήμερα. Συγκεκριμένα, η ευρύτερη περιοχή διαθέτει αρκετές φυσικές και πολιτισμικές ομορφιές συνδυάζοντας βουνό και θάλασσα, οι οποίες παρέχουν στον επισκέπτη πολλαπλή επιλογή στις δραστηριότητες του. Ο επενδυτής λαμβάνοντας υπόψη όλα τα παραπάνω καθώς και το σοβαρό έλλειμμα σε κλίνες παραδοσιακών ξενοδοχείων στην περιοχή, προχώρησε στην απόφαση υλοποίησης της παρούσας επένδυσης. Επιπλέον, η προτεινόμενη επένδυση, συνδυάζεται με την αξιοπιστία, και την φερεγγυότητα του φορέα της επένδυσης, ο οποίος ταυτόχρονα με την δυνατότητα διάθεσης των ιδίων πόρων που απαιτούνται για την δημιουργία και λειτουργία της επιχείρησης, διαθέτει και σοβαρή εμπειρία σε δραστηριότητες συναφή προς το προτεινόμενο επενδυτικό σχέδιο επιχείρησης. Ο συνδυασμός όλων αυτών των παραγόντων, όπως αυτοί αναλύθηκαν παραπάνω, εγγυώνται λειτουργία της μονάδας καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, καθώς και υψηλά ποσοστά πληρότητας της μονάδας.

#### **2.1.6 : Συμβατότητα της επένδυσης με την Εθνική και Περιφερειακή πολιτική**

Το επενδυτικό σχέδιο είναι συμβατό και ανταποκρίνεται στην Εθνική και Τουριστική πολιτική και στρατηγική της Περιφέρειας Κρήτης για την τουριστική ανάπτυξη στο νησί. Μέσα από τα πορίσματα του Εθνικού συμβουλίου Τουρισμού αλλά και τις θέσεις της γενικής γραμματείας του Ε.Ο.Τ προκύπτει ότι η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας του τομέα του τουρισμού στην Ελλάδα θα προκύψει μέσα από την ποιοτική αναβάθμιση του τουριστικού προϊόντος. Η αναβάθμιση του προϊόντος θα επιτευχθεί εκτός των άλλων (ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού, νέες μορφές τουρισμού, ενίσχυση κρατικών υποδομών κτλ ) και από τη βελτίωση της ξενοδοχειακής υποδομής.

Ο επενδυτικός νόμος 3908/11, όπως τροποποιήθηκε από τους νόμους 4072/12 και 4146/13 αποτελεί το βασικό χρηματοδοτικό εργαλείο για την ίδρυση, την επέκταση και τον εκσυγχρονισμό επιχειρήσεων, δίνοντας τους τη δυνατότητα να επιδοτηθούν σε



ποσοστά που φθάνουν το 60% του συνολικού προϋπολογισμού της επένδυσης, όπως καθορίζονται από τον εγκεκριμένο χάρτη περιφερειακών ενισχύσεων.

Περίληπτικά ο Επενδυτικός Νόμος καλύπτει υπό προϋποθέσεις τους περισσότερους τομείς της οικονομίας όπως τουρισμό, μεταποίηση, logistics, ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, παραγωγή και μεταποίηση αγροτικών προϊόντων, παροχή υπηρεσιών και λοιπές δραστηριότητες. Προβλέπει ποσοστό ενίσχυσης έως 60%, παρέχει κίνητρα με φοροαπαλλαγές, επιδοτήσεις, leasing ή μείγμα αυτών κατ' επιλογή του επενδυτή.

Στον τομέα του Τουρισμού συγκεκριμένα τα επενδυτικά σχέδια που ενισχύονται είναι:

- Ίδρυση, επέκταση, εκσυγχρονισμός ολοκληρωμένης μορφής ξενοδοχειακών μονάδων τουλάχιστον τριών αστέρων.
- Μετατροπή παραδοσιακών ή διατηρητέων κτισμάτων σε ξενοδοχειακές μονάδες
- Ειδικές μορφές τουρισμού ( Συνεδριακά κέντρα, κέντρα θαλασσοθεραπείας, γήπεδα γκολφ, χιονοδρομικά κέντρα, θεματικά πάρκα, μαρίνες τουριστικών σκαφών κλπ )

Σημαντικά σημεία του επενδυτικού νόμου είναι :

- Δεν απαιτούνται ειδικά δικαιολογητικά (έγκριση αρχιτεκτονικών σχεδίων από ΕΟΤ κτλ) κατά την υποβολή της αίτησης υπαγωγής.
- Δεν απαιτείται η επιστολή έγκρισης δανείου κατά την υποβολή της αίτησης υπαγωγής.
- Επιλέξιμες δαπάνες: κτιριακά, δαπάνες περιβάλλοντος χώρου, μηχανολογικά, ξενοδοχειακός και λοιπός εξοπλισμός, ειδικές εγκαταστάσεις, αμοιβές συμβούλων κ.α.
- Η διαδικασία αξιολόγησης ολοκληρώνεται εντός 6 μηνών

### **2.1.7 : Προσφερόμενες υπηρεσίες**

Στην μονάδα, η οποία θα λειτουργεί σε δωδεκάμηνη βάση, θα προσφέρεται ευχάριστη διαμονή στους πελάτες καθώς και μια σειρά πολυτελών ανέσεων. Συγκεκριμένα, θα διαθέτει καθημερινή υπηρεσία δωματίου, ψυγείο, τηλεόραση, τηλέφωνο, θυρίδες ασφαλείας, διάθεση ποτών από την ρεσεψιόν και κλιματισμό.

Στην μονάδα θα υπάρχει χάρτης της περιοχής καθώς και ενημερωτικά φυλλάδια, από τα οποία θα μπορεί ο επισκέπτης να πάρει πληροφορίες σχετικά με το τι παραδοσιακά προϊόντα μπορεί να αγοράσει από τη γύρω περιοχή και από πού, ποιες είναι οι φυσικές και πολιτισμικές ομορφιές της περιοχής και με τι δραστηριότητες θα μπορούσε να ασχοληθεί κατά τη διάρκεια παραμονής του στη μονάδα. Επιπλέον, πληροφορίες σχετικά με τα ήθη και έθιμα της περιοχής, τις παραδόσεις και τις εκδηλώσεις που πραγματοποιούνται στην ευρύτερη περιοχή του Δήμου Βιάννου και όχι μόνο, θα δίνει ο φορέας της επένδυσης, ο οποίος θα βρίσκεται σε συνεχή επαφή με τους διαμένοντες στην μονάδα προκειμένου να ανταποκρίνεται άμεσα στην πληροφόρησή τους, στα αιτήματα και σε τυχόν παράπονά τους.

### **2.1.8 : Στοιχεία απασχόλησης μετά την επένδυση**

Με την ολοκλήρωση της επένδυσης, προβλέπεται η πρόσληψη δύο ατόμων, προκειμένου να καλυφθούν οι λειτουργικές ανάγκες της επιχείρησης. Συγκεκριμένα, θα προσληφθεί σε δωδεκάμηνη βάση ένας ρεσεψιονίστ και μια καμαριέρα. Επίσης, ο επενδυτής θα είναι αυτοαπασχολούμενος στην μονάδα. Μια από τις κύριες πηγές εισοδήματος για την ευρύτερη περιοχή είναι και ο τουρισμός και πολλά επαγγέλματα δραστηριοποιούνται είτε άμεσα είτε έμμεσα στο χώρο του τουρισμού. Συνεπώς δεν υπάρχει πρόβλημα εξασφάλισης προσωπικού, ενώ αντιθέτως δίνεται η δυνατότητα να γίνουν οι βέλτιστες επιλογές κατά ειδικότητα.

### **2.1.9 : Αναμενόμενες ωφέλειες από την επένδυση**

Οι αναμενόμενες ωφέλειες από την επένδυση, εστιάζονται στα ακόλουθα:

- Στην αύξηση του ακαθάριστου περιφερειακού προϊόντος.
- Στην οικονομική ανάπτυξη και στην άμβλυση των περιφερειακών και ενδοπεριφερειακών ανισοτήτων.
- Στην αύξηση της επισκεψιμότητας στην ευρύτερη περιοχή, με την επίτευξη σημαντικού αριθμού επισκεπτών.
- Την ενίσχυση της απασχόλησης με την δημιουργία δύο θέσεων εργασίας, σε δωδεκάμηνη βάση.
- Στην επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου στην περιοχή, αφού η μονάδα αναμένεται να λειτουργεί καθ' όλη την διάρκεια του έτους.
- Στην ενίσχυση των ποσοστών πληρότητας κατά τους μήνες της χαμηλής τουριστικής περιόδου.
- Στην αξιοποίηση των τοπικών φυσικών και πολιτισμικών πόρων της περιοχής.
- Την προβολή των επαγγελματικών δραστηριοτήτων των κατοίκων της περιοχής.
- Στην προβολή της Κρήτης και όλης της χώρας στο εξωτερικό.
- Την διαφύλαξη – ανάδειξη της τοπικής παραδοσιακής αρχιτεκτονικής και της πολιτιστικής κληρονομιάς.

## **2.2 : Τεχνικά στοιχεία και κόστος επένδυσης**

### **2.2.1 : Συνολικό κόστος επένδυσης**

Το συνολικό κόστος της επένδυσης ανέρχεται στις 180.000 €. Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζεται συνοπτικά η επένδυση ανά κατηγορία δαπάνης.

Πίνακας 2.1:ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Α/Α	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ ΧΩΡΙΣ ΦΠΑ
1	ΚΤΙΡΙΑΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ	146.000,00
2	ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	7.000,00
3	ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	20.000,00
4	ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	7.000,00
	<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>180.000,00</b>

## 2.3 : Χρονοδιάγραμμα υλοποίησης

### 2.3.1 : Χρόνος έναρξης – αποπεράτωσης της επένδυσης

Η προτεινόμενη επένδυση προβλέπεται να ολοκληρωθεί σε 2 έτη με ημερομηνία έναρξης την 01/11/2014 και περάτωσης την 01/05/2016. Η αλληλουχία πραγματοποίησης των έργων θα έχει ως εξής :

**Κατά το 1<sup>ο</sup> έτος**, θα πραγματοποιηθούν έργα:

α) Κτιριακές εγκαταστάσεις κατά 80% του συνολικού κόστους των έργων αυτών. Δηλαδή, θα γίνουν, έκδοση οικοδομικής άδειας, καθαιρέσεις τοίχων, κλιμακοστασίων, αποξήλωση δαπέδων ισογείου, καθαίρεση οροφής και μεσοπατώματος, τοποθέτηση νέας οροφής και μεσοπατώματος, τοιχοποιίες, επιχρίσματα, πλακάκια δαπέδου, υδραυλικές και ηλεκτρικές εγκαταστάσεις, πλακάκια τοίχων, χρωματισμοί, κουφώματα.

β) Μηχανολογικός εξοπλισμός: κατά 30% του συνολικού κόστους των έργων αυτών. Δηλαδή, εγκατάσταση θερμοσιφώνων και κλιματιστικών.

γ) Λοιπός εξοπλισμός: κατά 20% του συνολικού κόστους των έργων αυτών. Δηλαδή, προμήθεια αναγκαίου διάφορου εξοπλισμού.

**Κατά το 2<sup>ο</sup> έτος**, θα πραγματοποιηθούν έργα:

α) Κτιριακές εγκαταστάσεις κατά 20% του συνολικού κόστους των έργων αυτών. Δηλαδή, θα γίνουν ντουλάπες, πάγκος ρεσεψιόν, τοποθέτηση ειδών υγιεινής και λινοθήκης.

β) Ξενοδοχειακός εξοπλισμός: κατά 100% του συνολικού κόστους των έργων αυτών. Δηλαδή, προμήθεια όλου του αναγκαίου ξενοδοχειακού εξοπλισμού.

γ) Μηχανολογικός εξοπλισμός : κατά 70% του συνολικού κόστους των έργων αυτών. Δηλαδή, εγκατάσταση θερμοσιφώνων και κλιματιστικών.

δ) Λοιπός εξοπλισμός : κατά 80% του συνολικού κόστους των έργων αυτών.

Δηλαδή, προμήθεια αναγκαίου διάφορου εξοπλισμού.

### 2.3.2 : Ανάλυση κόστους της επένδυσης και χρονική κλιμάκωση

Σύμφωνα με τα παραπάνω, η χρονική κλιμάκωση του κόστους της επένδυσης, παρουσιάζεται ως εξής:

**Πίνακας 2.2:ΧΡΟΝΙΚΗ ΚΛΙΜΑΚΩΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ**

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΚΟΣΤΟΥΣ	ΚΟΣΤΟΣ (ΕΥΡΩ)	ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ	
		1 <sup>ο</sup> ΕΤΟΣ	2 <sup>ο</sup> ΕΤΟΣ
ΚΤΙΡΙΑΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ	146.000,00	116.800,00	29,200,00
ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	7.000,00	2100,00	4900,00
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	20.000,00	0,00	20000,00
ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	7.000,00	1400,00	5600,00
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΙΧΟΡΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ</b>	<b>180.000,00</b>	<b>120.300,00</b>	<b>59.700,00</b>

## 2.4 : Χρηματοδότηση του κόστους της επένδυσης

Μετά την εκτίμηση του συνολικού κόστους της επένδυσης που προσδιορίζει το μέγεθος των πόρων που απαιτούνται για να χρηματοδοτηθεί η σχεδιαζόμενη επένδυση, το επόμενο ερώτημα είναι, ποιες είναι οι πηγές των χρηματικών πόρων που θα διατεθούν για την υλοποίηση της επένδυσης.

Το πρόβλημα της χρηματοδότησης, αποκτά κυριαρχική θέση στον όλο προγραμματισμό του σχεδίου επένδυσης, καθώς η εμπειρία μας έχει δείξει ότι επικερδή και επωφελή για την οικονομία και το κοινωνικό σύνολο σχέδια επένδυσης εγκαταλείφθηκαν ή δεν προχώρησαν, γιατί δεν υπήρχαν οι αναγκαίοι χρηματικοί πόροι. Το εν λόγω επενδυτικό σχέδιο έχει **συνολικό κόστος 180.000,00 €** και οι χρηματικοί πόροι για την υλοποίησή του θα βρεθούν ως εξής:

Ο Φορέας του επενδυτικού σχεδίου αιτείται την υπαγωγή της επένδυσης στον Αναπτυξιακό Νόμο 3908/11. Σύμφωνα με τις διατάξεις του προγράμματος αυτού, ο φορέας της επένδυσης ζητά να λάβει την παρακάτω επιχορήγηση:

**Επιχορήγηση: 180.000,00 € \* 40,00% = 72.000,00 €**

Η δεύτερη πηγή χρηματικών πόρων για την υλοποίηση της επένδυσης θα προέλθει από τον ίδιο το φορέα της επένδυσης. Η επιχείρηση είναι αποφασισμένη, με ίδια κεφάλαια να καλύψει την αξία απόκτησης των πάγιων στοιχείων, σε ποσοστό 50,00%. Η κάλυψη της ίδιας συμμετοχής από τον φορέα της επένδυσης θα γίνει με καταβολή μετρητών κατά την περίοδο υλοποίησης του σχεδίου της επένδυσης. Δηλαδή:

**Ίδια συμμετοχή: 180.000,00 € \* 50,00% = 90.000,00 €**

Η τρίτη πηγή χρηματικών πόρων για την υλοποίηση της επένδυσης θα προέλθει από τραπεζικό δάνειο που θα καλύπτει το 10,00% της αξίας απόκτησης των πάγιων στοιχείων. Δηλαδή:

**Τραπεζικό Δάνειο: 180.000,00€ \* 10,00% = 18.000,00 €**

Με βάση τα παραπάνω, ο πίνακας χρηματοδότησης της επένδυσης έχει ως εξής:

<b>Πίνακας 2.3: ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ</b>		
<b>ΠΗΓΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ</b>	<b>ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
ΙΔΙΑ ΣΥΜΕΤΟΧΗ	90.000,00	50,0%
ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ	18.000,00	10,0%
ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ Ν.3908/11	72.000,00	40,0%
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>180.000,00</b>	<b>100,0%</b>

Σύμφωνα με τους λογαριασμούς των τραπεζικών καταθέσεων που συνυποβάλλονται, προκύπτει ότι ο επενδυτής διαθέτει το απαιτούμενο ποσό των 90.000,00 € προκειμένου να καλυφθεί η ίδια συμμετοχή στην επένδυση.

## **Κεφάλαιο 3 : Στοιχεία τουριστικής αγοράς**

### **3.1 : Ο διεθνής τουρισμός**

Ο τουρισμός αποτελεί ένα παγκόσμιο φαινόμενο με την πιο δυναμική ανάπτυξη. Σύμφωνα με το προοίμιο της διακήρυξης της Μαδρίτης, «καθώς εκπνέει ο 20<sup>ος</sup> αιώνας, ο τουρισμός αναδεικνύεται ως ο μείζων παράγων στην παγκόσμια οικονομία». (UNWTO, 2013). Σ' αυτήν την τάση συνεργούν πολλοί παράγοντες, αλλά κυρίως η ανάπτυξη και απελευθέρωση των αερομεταφορών, η ψηφιακή τεχνολογία, οι περισσότερο ενήμεροι πολίτες με ποικίλα ενδιαφέροντα, η αύξηση του ελεύθερου χρόνου και η καλύτερη οργάνωση των μηχανισμών διακίνησης, εξυπηρέτησης και φιλοξενίας.

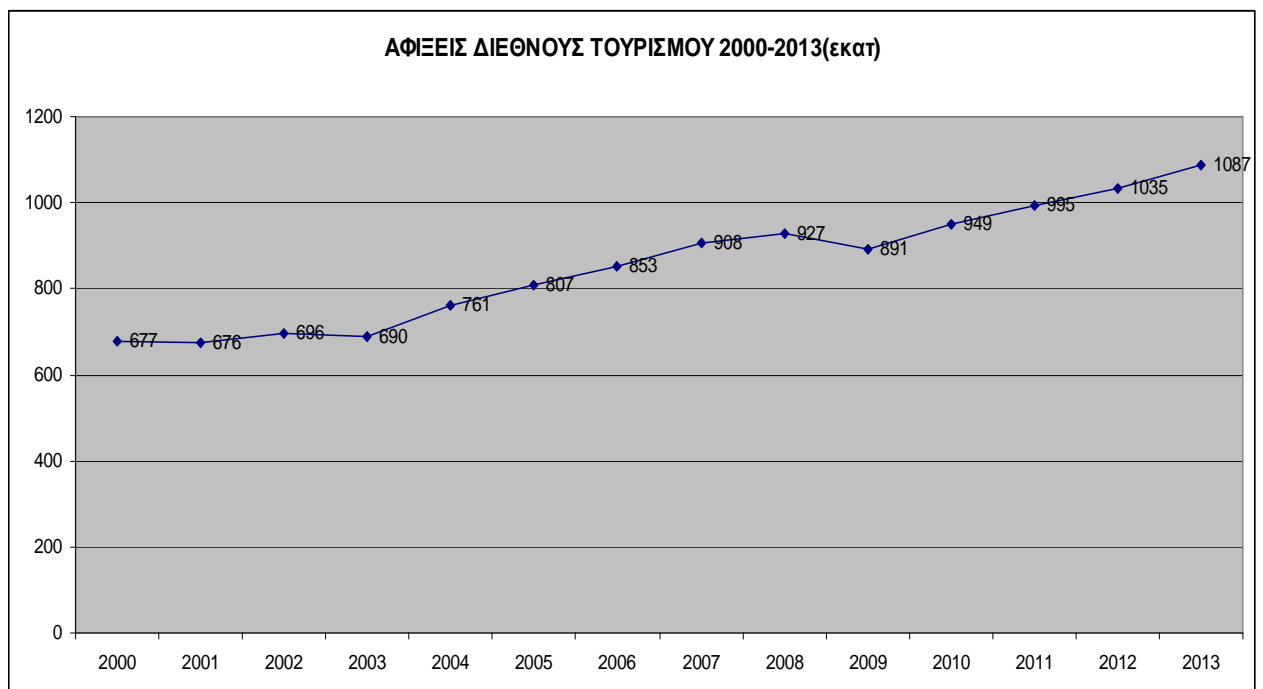
Ο τουρισμός συνεχίζει την ανοδική πορεία του το 2013 με αύξηση 5% ή 52 εκατομμύρια παραπάνω τουρίστες διασχίζουν διεθνή σύνορα. Τα αποτελέσματα ξεπέρασαν τις προσδοκίες και τις προβλέψεις στις αρχές του έτους παρά τις μακροχρόνιες παγκόσμιες οικονομικές προκλήσεις και γεωπολιτικές αλλαγές. Ισχυρότερες και αποδοτικότερες περιοχές ήταν η Ασία και ο Ειρηνικός (+6%), η Αφρική

(+6%) και η Ευρώπη (+5%). Με ανοδική πορεία προβλέπεται να συνεχιστεί το 2014 με 4% έως 4.5% αύξηση , σύμφωνα με μακροπρόθεσμες προβλέψεις του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού. (UNWTO, 2013)

### 3.1.1 : Ο παγκόσμιος τουρισμός ξεπερνά τις προσδοκίες

Μετά την επίτευξη ενός ιστορικού ορόσημου το 2012 , ένα δισεκατομμύριο άνθρωποι που ταξιδεύουν ανά τον κόσμο σε ένα μόνο έτος, ο διεθνής τουρισμός συνέχισε με την ίδια δυναμική σημειώνοντας αύξηση 5% κατά την διάρκεια του 2013 που μεταφράζεται σε επιπλέον 52 εκατομμύρια διεθνείς τουρίστες, ανεβάζοντας το παγκόσμιο σύνολο, στα επίπεδα ρεκόρ των 1.087 εκατομμύρια αφίξεων. Παρά τις συνεχιζόμενες παγκόσμιες οικονομικές προκλήσεις και γεωπολιτικές αλλαγές τα αποτελέσματα του διεθνή τουρισμού ήταν πάνω από τις προσδοκίες και τις μακροπρόθεσμες προβλέψεις. Περιοχές που έδειξαν την μεγαλύτερη ζήτηση το 2013 ήταν η Ασία και ο Ειρηνικός (+6%), η Αφρική (+6%) και η Ευρώπη (+5%), ενώ οι κορυφαίες υπό-περιοχές ήταν η νοτιοανατολική Ασία (+10%), η κεντρική και ανατολική Ευρώπη (+7%), η νότια και μεσογειακή Ευρώπη (+6%) και η βόρεια Αφρική (+6%).

**Πίνακας 3.1 : Αφίξεις διεθνούς τουρισμού 2000-2013**



Πηγή: UNWTO (world tourism organization), Tourism highlights 2013 edition



Ο Παγκόσμιος Οργανισμός Τουρισμού προβλέπει ότι οι τουριστικές αφίξεις το έτος 2030 θα φθάσουν τα 1.802 εκατομμύρια, με ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 3,3%. Η άμεση συνεισφορά του τουρισμού στο Ευρωπαϊκό ΑΕΠ ήταν 504,7 δισεκατομμύρια δολάρια (το 3% του συνολικού ΑΕΠ) κατά το 2012 και αυξάνεται κατά 0.4% το 2013. Κατά την περίοδο 2013-2023 με ρυθμό αύξησης 2.3% τον χρόνο, προβλέπεται ότι θα φτάσει τα 655,1 δισεκατομμύρια δολάρια το 2023. Η συνολική συνεισφορά του τουρισμού στο Ευρωπαϊκό ΑΕΠ ήταν 1.390,8 δισεκατομμύρια (8.4% του συνολικού ΑΕΠ) κατά το 2012, προβλέπεται να αυξηθεί κατά 2.4% ανά χρόνο και να φτάσει στα 1.759,7 δισεκατομμύρια μέχρι το 2023.

Στις εισπράξεις από τον τουρισμό, στην πρώτη θέση της παγκόσμιας κατάταξης βρίσκονται οι ΗΠΑ με 128,6 δισεκατομμύρια δολάρια και ακολουθούν κατά σειρά η Ισπανία, η Γαλλία, η Κίνα και η Ιταλία. Η χώρα μας καταλαμβάνει την 23<sup>η</sup> θέση με 12,9 δισεκατομμύρια δολάρια. (UNWTO, 2013)

**Πίνακας 3.2: Διεθνείς τουριστικές αφίξεις – εισπράξεις**

<b>Διεθνείς τουριστικές αφίξεις (εκατ.)</b>		<b>Διεθνείς τουριστικές εισπράξεις (δισ. USD)</b>	
<b>2012</b>		<b>2012</b>	
Κόσμος	1035	Κόσμος	1,759.7
1. Γαλλία	83,0	1. ΗΠΑ	128,6
2. ΗΠΑ	67,0	2. Ισπανία	55,9
3. Κίνα	57,7	3. Γαλλία	53,7
4. Ισπανία	57,7	4. Κίνα	50,0
5. Ιταλία	46,4	5. Ιταλία	41,2
6. Τουρκία	35,7	6. Μακάο	39,0
7. Γερμανία	30,4	7. Γερμανία	38,1
8. Η.Β	29,3	8. Η.Β	36,4
9. Ρωσία	25,7	9. Χογκ Κονγκ	31,7
10. Μαλαισία	25,0	10. Αυστραλία	31,5

Πηγή: UNWTO (world tourism organization), Tourism highlights 2013 edition

Ειδικότερα, στην Ευρώπη καταγράφηκαν 534,2 εκατομμύρια αφίξεις (αύξηση +3,3% ως προς το 2011) και εισπράξεις 457,8 δισ. δολαρίων, που αντιστοιχούν σε 857 δολάρια ανά διεθνή τουριστική άφιξη. Στις εισπράξεις έρχεται πρώτη η Ισπανία με 55,9 δισ. δολάρια και ακολουθούν η Γαλλία και η Ιταλία.

Τα αποτελέσματα αυτά για την Ευρώπη είναι σχεδόν ικανοποιητικά, αν ληφθεί υπόψη η συνολικά ασθενής οικονομία της περιοχής. Γενικά παρατηρήθηκε μια πολύ μικρή αύξηση των αφίξεων στις περισσότερες Ευρωπαϊκές χώρες, που όμως δεν συνοδεύτηκε από αντίστοιχη αύξηση ως προς τις εισπράξεις.

**Πίνακας 3.3: Διεθνείς τουριστικές αφίξεις στην Ευρώπη -2012**

<i>κύριοι προορισμοί</i>	<i>(δισ.USD)</i>
1. Ισπανία	55,9
2. Γαλλία	53,7
3. Ιταλία	41,2
4. Γερμανία	38,1
5. Η.Β	36,4
6. Τουρκία	25,7
7. Αυστρία	18,9
8. Ελβετία	16,6
9. Σουηδία	15,4
10. Ολλανδία	13,9
11. Ελλάδα	12,9
12. Βέλγιο	11,4
13. Ρωσία	11,2
14. Πορτογαλία	11,1
15. Πολωνία	10,9

Πηγή: UNWTO (world tourism organization), Tourism highlights 2013 edition

Σε ορισμένους άλλους Μεσογειακούς προορισμούς σημειώθηκαν αυξήσεις στις αφίξεις, όπως στην Τυνησία (+24,0%) , σε σχέση με το 2011. Στην αντίθετη πλευρά προορισμοί όπως η Σαουδική Αραβία σημείωσαν πτώση (-22%) σε σχέση με το 2011. Σημαντικές αυξήσεις σε σχέση με το 2011 σημειώθηκαν στις χώρες της Άπω Ανατολής, κυρίως λόγω της ενδό-περιφερειακής ζήτησης. (UNWTO, 2013)

## **3.2 : Ευρωπαϊκός τουρισμός**

Οι Ευρωπαϊκοί προορισμοί σε σύγκριση με τα τελευταία προηγούμενα χρόνια σημείωσαν εξαιρετική απόδοση στον τομέα του τουρισμού. Σύμφωνα με τις τελευταίες εκτιμήσεις του οργανισμού διεθνούς τουρισμού, η Ευρώπη φιλοξένησε 563 εκατομμύρια διεθνείς επισκέπτες κατά το 2013, 29 εκατομμύρια περισσότερα σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Αυτό σημαίνει ότι σημειώθηκε μια ισχυρή αύξηση 5,4%, που είναι πολύ πιο πάνω από τις αισιόδοξες προβλέψεις που είχαν διατυπωθεί στις αρχές του 2013 όπου μιλούσαν για μέγιστη αύξηση 3%.

Ισχυρή ανάπτυξη αναφέρθηκε από σχεδόν όλους τους Ευρωπαϊκούς προορισμούς. Μεταξύ των μεγαλύτερων περιοχών-προορισμών της Ευρώπης, η Τουρκία (+10%), η Γαλλία (+8%) και η Ισπανία (+6%) σημείωσαν την μεγαλύτερη αύξηση από το μέσο όρο της περιοχής, συμβάλλοντας όσο το ένα τρίτο της αύξησης σε απόλυτες τιμές. Η Γερμανία (+4%) παραμένει σε μια σταθερή πορεία ανάπτυξης και καταφέρνει να επιτύχει τον στόχο των 30 εκατομμυρίων σε ξένους επισκέπτες. Στην Ιταλία η στασιμότητα φαίνεται να έχει τελειώσει, τουλάχιστον από άποψη εισερχομένων ταξιδιών, σημειώνοντας άνοδο 3%.

Ένας εξαιρετικά μεγάλος αριθμός μικρότερων προορισμών αναφέρει διψήφιο ποσοστό αύξησης. Η Ισλανδία είναι πρώτη στην κατηγορία αυτή με αύξηση 21% σε ξένες επισκέψεις. Ακολουθεί η Λετονία (+14%), η Σερβία (+13%), η Ελλάδα (+12%), η Σλοβακία και η Μάλτα (από +10%). Πάνω από το μέσο ρυθμό αύξησης αναφέρθηκε επίσης η πορεία της Λιθουανίας (+8%), της Ιρλανδίας (+7%), της Κροατίας και της Βουλγαρίας (από +6%). (European tourism trends and prospects, 2013)

### **3.2.1 : Ανάκαμψη τουρισμού από την κρίση**

Με τις διεθνείς αφίξεις τουριστών κατά 14% υψηλότερες από ότι τα ανώτερα επίπεδα προ κρίσης το 2007, οι όγκοι είναι μόνο περίπου 4% κάτω από το επίπεδο που θα βρισκόταν αν η κρίση δεν είχε συμβεί. Σε 20 από τις 35 χώρες της Ευρώπης οι διεθνείς τουριστικές αφίξεις είναι τουλάχιστον δέκα ποσοστιαίες μονάδες πάνω από το

μέγιστο επίπεδο πριν από την κρίση. Το ίδιο ισχύει επίσης και για προορισμούς όπου η κρίση χτύπησε νωρίτερα και για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα. Μόνο πέντε προορισμοί εξακολουθούν να παρουσιάζουν τιμές κάτω από το επίπεδο που υπήρχε πριν την κρίση, αλλά δείχνουν συνεχή βελτίωση.

Παράγοντες που συνέβαλαν στην ανάκαμψη του τουρισμού περιλαμβάνουν την ανθεκτικότητα της ζήτησης, ειδικά από την ενδο-Ευρωπαϊκή αγορά, η ανανέωση της εικόνας της Ευρώπης ως ένας πολύ συνηθισμένος προορισμός σε αγορές μεγαλύτερων αποστάσεων, καθώς και μια επιθετική πολιτική τιμών για να προσελκύσουν ταξιδιώτες με οικονομική συνείδηση. Αυτό αντανακλά σε ένα πιο υποτονικό επίπεδο Διεθνών απολαβών από τον τουρισμό αλλά και σε ότι αφορά τα μέσα ημερήσια ξενοδοχειακά ποσοστά τα οποία εξακολουθούν να βρίσκονται σε πτώση και το 2013. Αυτή η τάση είναι πιθανό να αντιστραφεί το 2014, λόγω της ισχυρής ζήτησης για τον Ευρωπαϊκό τουρισμό.

### **3.2.2 : Προβλέψεις για τους Ευρωπαϊκούς προορισμούς**

Μερικοί από τους θετικούς παράγοντες που διέπουν την ανάπτυξη το 2013 θα συνεχιστούν και στο επόμενο έτος. Η αφίξεις διεθνών τουριστών επιταχύνθηκε κατά τη διάρκεια του έτους, επίσης λόγω της ανάκαμψης των μεγάλων εξερχόμενων αγορών όπως η Γαλλία και το Ηνωμένο Βασίλειο. Αυτή η θετική τάση αναμένεται να συνεχιστεί μέχρι το 2014, καθώς η ζώνη του ευρώ (+1.0%) γυρίζει από την ύφεση στην ανάκαμψη, σύμφωνα με τα στοιχεία του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου (IMF). Οι τελευταίες προβλέψεις του χρηματοπιστωτικού ιδρύματος για την οικονομική παραγωγή προβλέπουν το τέλος της ύφεσης για την Ισπανία (+0,2%) και την Ιταλία (+0,7%). Οι προβλέψεις δείχνουν επίσης κάπως καλύτερες προοπτικές για την Γαλλία (+1,0%) και την Γερμανία (+1,4%). Στο Ηνωμένο Βασίλειο (+1,9%), η ανάπτυξη θα συνεχιστεί με ευκολότερες πιστωτικές συνθήκες και αυξημένη αυτοπεποίθηση. Έξω από την Ευρωπαϊκή Ένωση, η Ρωσία αναμένεται να εδραιωθεί σαν ταξιδιωτική αγορά εξερχόμενου τουρισμού που παρά την οικονομική επιβράδυνση, η αύξηση της μεσαίας τάξης έχει ως αποτέλεσμα να γίνει πιο εξοικειωμένη και ανεξάρτητη με το ταξίδι.

### **3.2.3 : Αθροιστική αναφορά της τουριστικής απόδοσης για το 2013**

Η ζήτηση για τον Ευρωπαϊκό τουρισμό το 2013 ήταν ισχυρότερη από ότι αναμενόταν κατά την έναρξη του έτους. Βοηθήθηκε από την βελτίωση της οικονομικής δραστηριότητας της Ευρωζώνης και από κάποια βελτίωση που σημειώθηκε στα ενδο-περιφερειακά ταξίδια. Οι αφίξεις αυξήθηκαν σε όλους τους Ευρωπαϊκούς προορισμούς σύμφωνα με τις αναφορές της Ευρωπαϊκής επιτροπής ταξιδίων κατά μέσο όρο 4,6% για το έτος σχετικά με τον σταθμισμένο μέσο όρο σε όλες τις χώρες. Η αύξηση των διανυκτερεύσεων ήταν μικρότερη από την αύξηση των αφίξεων που υποδεικνύει ότι υπάρχει μια παρατεταμένη χαλαρότητα στη διάρκεια των ταξιδίων. Συγκεκριμένα σημειώθηκε αύξηση 4% στις διανυκτερεύσεις, από 20 προορισμούς αναφέροντας τις αφίξεις αλλά και τις διανυκτερεύσεις, 15 ανέφεραν μικρότερα ποσοστά διανυκτερεύσεων.

Η ανάπτυξη επιταχύνθηκε κατά την διάρκεια του έτους και υπήρξε επίσης μια εντυπωσιακή βελτίωση στη ζήτηση από ορισμένες αγορές. Οι αφίξεις αυξήθηκαν κατά 4,6% μέχρι το τέλος του έτους, σε σύγκριση με αύξηση μόλις 3,1% κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους. Αυτή η βελτίωση της ανάπτυξης αναμένεται να συνεχιστεί, με περαιτέρω επιτάχυνση της ζήτησης από ορισμένες αγορές και ιδίως αυτές της Δυτικής Ευρώπης.

Οι μεγάλες αγορές του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ισπανίας είδαν σαφή βελτίωση στις αφίξεις κατά την διάρκεια του χρόνου και οι δύο σημείωσαν αύξηση 5% έως το τέλος του χρόνου. Η Ελλάδα γνώρισε μια χρονιά ισχυρής ανάπτυξης, με αφίξεις που υπολογίζονται ότι είναι περίπου 10% υψηλότερες σε σχέση με την προηγούμενη κορύφωση, το 2007. Το αποτέλεσμα οφείλεται από την σημαντική βελτίωση της ζήτησης από την Ρωσία καθώς και της ανάκτησης των πιο παραδοσιακών αγορών της Δυτικής Ευρώπης. Η Ισλανδία και η Σερβία επίσης επωφεληθήκαν από τις Ρωσικές αφίξεις, κάνοντας μια σημαντική συμβολή στην ιδιαίτερα σημαντική αύξηση των αφίξεων στις χώρες αυτές. Βελτίωση στις αφίξεις σημειώθηκε και στην Ιταλία κατά την πάροδο του έτους αλλά με μέτριο ρυθμό ανάπτυξης. Η Κύπρος εξακολουθεί να βρίσκεται στο κάτω

μέρος της κατάταξης των χωρών ως τον μοναδικό προορισμό που σημειώθηκε πτώση των αφίξεων. Η Δανία και η Νορβηγία σημείωσαν πτώση αν και πολύ πιο μέτρια από αυτή της Κύπρου.

### **3.3 : Χαρακτηριστικά του Ευρωπαϊκού τουρισμού**

Ιδιαίτερη σημασία για τη χώρα μας έχουν η διάρθρωση και τα χαρακτηριστικά του τουρισμού των Ευρωπαίων, δεδομένου ότι αυτοί αποτελούν πάνω από το 90% των επισκεπτών της χώρας μας. Πρόσφατη έρευνα, που έγινε το 2012 για λογαριασμό της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Τουρισμού (ETC) σε 35 ευρωπαϊκές χώρες πηγές και προορισμούς εξερχόμενου τουρισμού, παρουσιάζει ενδιαφέροντα αποτελέσματα ως προς τα ταξίδια των κατοίκων των Ευρωπαϊκών χωρών. Τα κυριότερα συμπεράσματα της έρευνας είναι, συνοπτικά, τα ακόλουθα:

**Όγκος ταξιδιών.** Υπολογίζεται ότι το 2012 οι ευρωπαίοι πραγματοποίησαν συνολικά 563 εκατομμύρια εξερχόμενα ταξίδια, από τα οποία τα δύο τρίτα (68%) ήταν ταξίδια διακοπών. Ειδικότερα όμως τα ταξίδια διακοπών από χώρες της Δυτικής Ευρώπης αντιπροσώπευαν το 89%. Το 2010 εμφανίζεται ελαφριά ανάκαμψη των εξερχόμενων ταξιδιών από τις ευρωπαϊκές χώρες, με αύξηση +1,3% ως προς το 2009.

**Εξερχόμενη τουριστική κίνηση.** Η Γερμανία επιβεβαίωσε τη θέση της ως πρωτεύουσα πηγή εξερχόμενων ταξιδιών και το 2012, με το 22% του συνόλου. Ειδικότερα, ως προς τα ταξίδια διακοπών, το μερίδιο της Γερμανίας είναι 24% του συνόλου. Στη δεύτερη θέση έρχεται το Ην. Βασίλειο, με μερίδιο 16% και 14% του συνόλου των ταξιδιών διακοπών, και ακολουθούν η Γαλλία με 7% και 8% αντίστοιχα, η Ιταλία με 6% και 7% και η Ολλανδία με 6% και 7% .

**Προορισμοί.** Στην πρώτη θέση βρίσκεται η Γαλλία, υποδεχόμενη το 83 εκατομμύρια Ευρωπαίων ταξιδιωτών, ακολουθούμενη από τη Ισπανία με 57,7 εκατομμύρια, την Ιταλία με 46,4 εκατομμύρια και τη Γερμανία με 30,4. Ως προς τα ταξίδια διακοπών, η Γαλλία είναι ο πρώτος προορισμός, με το 15% του συνόλου,

και ακολουθεί η Ισπανία με 13%, η Ιταλία με 10%, η Γερμανία και η Αυστρία με 6%. Η Ελλάδα, σύμφωνα με την έρευνα, καταλαμβάνει την 11<sup>η</sup> θέση μεταξύ των ευρωπαϊκών προορισμών, με μερίδιο 4% του συνόλου των ταξιδιών των Ευρωπαίων..

Τα ενδο-ευρωπαϊκά ταξίδια αποτέλεσαν το 88% των ταξιδιών διακοπών το 2012. Οι χώρες της νότιας Ευρώπης υποδέχθηκαν πάνω από το 50% του συνόλου των ταξιδιών διακοπών.

Οι προορισμοί ολιγοήμερων διακοπών (1 έως 3 διανυκτερεύσεις) παρουσιάζουν διαφορετική κατανομή. Προηγείται η Γαλλία αποσπώντας το 17% του συνόλου των ταξιδιών, και ακολουθεί η Γερμανία 9%, η Αυστρία με 9%, η Ιταλία με 7%, το Ην. Βασίλειο με 7%, ενώ η Ισπανία με 5% εμφάνισε απώλεια του μεριδίου της ως προς το 2012.

**Διάρκεια ταξιδιού.** Η μέση διάρκεια όλων των εξερχόμενων ταξιδιών από τις ευρωπαϊκές χώρες το 2012 ήταν 9,6 διανυκτερεύσεις. Το 75% των συνολικών ταξιδιών των ευρωπαίων το 2012 είχαν διάρκεια 4 διανυκτερεύσεων και άνω. Η δημοφιλέστερη διάρκεια ταξιδιού παραμένει το φάσμα 4-7 διανυκτερεύσεων με το 33% του συνόλου και ακολουθούν 1-3 με 25%, 12-15 διανυκτερεύσεις με 17%, και 8-11 με 12%.

Ειδικότερα ως προς τα ταξίδια διακοπών, το φάσμα των 4-7 διανυκτερεύσεων αποτέλεσε το 35% του συνόλου, το 12-15 το 22%, το 1-3 το 17%, ενώ 12% ήταν το φάσμα των 16 και πλέον διανυκτερεύσεων. Τα στοιχεία αυτά καταδεικνύουν τη σημασία που αποδίδουν οι Ευρωπαίοι για διακοπές διάρκειας μίας ή δύο εβδομάδων.

**Σκοπός ταξιδιού.** Το 85% των ταξιδιών ήταν συνδεδεμένα με κάποιας μορφής αναψυχή (το 68% καθαρά για διακοπές), ενώ το υπόλοιπο 15% έγιναν για επιχειρηματικούς σκοπούς. Το 8% επιδίωκαν καθαρά επίσκεψη συγγενών και φίλων (VFR), χωρίς να συνδυάζονται με διακοπές. Τα ταξίδια αναψυχής για θρησκευτικούς λόγους ήταν το 2%, όσο και τα ταξίδια για λόγους υγείας.

**Τύπος διακοπών.** Ο δεσπόζων τύπος διακοπών ήταν και το 2012 ο «ήλιος και παραλία», με μερίδιο 33% στο σύνολο των ταξιδιών διακοπών. Στη δεύτερη

θέση ήταν οι διακοπές περιήγησης με μερίδιο 20%, και ακολούθησαν οι σύντομες διακοπές σε πόλεις με 14%, οι διακοπές στην ύπαιθρο και τις ορεινές περιοχές με 11%, οι διακοπές στα χιόνια το 4%, οι κρουαζιέρες και το γιώτικ με 3% και οι διακοπές για αθλητισμό (όχι χιονοδρομία) με 2%.

**Οργάνωση ταξιδιού.** Οι Ευρωπαίοι εξακολουθούν να δείχνουν προτίμηση προς τις προκρατήσεις (pre-bookings). Επτά στους δέκα ταξιδιώτες έκαναν κάποιου είδους προηγούμενη συμφωνία πριν ταξιδέψουν (75% για ταξίδια διακοπών). Το 45 % του συνόλου των ταξιδιών έγιναν με κρατήσεις μέσω των τουριστικών επιχειρήσεων. Το 23% ήταν κρατήσεις ολοκληρωμένων υπηρεσιών (inclusive). Το υπόλοιπο 22% των κρατήσεων έγιναν στη βάση κρατήσεων που δεν αποτελούσαν πακέτα αλλά ήταν χωριστές κρατήσεις μέσω καταλόγων τουριστικών οργανισμών ή άλλου τρόπου. Το 26% έγιναν με κρατήσεις απευθείας από τους προμηθευτές και το υπόλοιπο 29% ήταν ταξίδια χωρίς προκράτηση.

Οι απ' ευθείας κρατήσεις καταλυμάτων αφορούσαν το 10% του συνόλου των ταξιδιών. Η γενική διαπίστωση είναι ότι οι αυτο-οργανωμένες κρατήσεις γίνονται ολοένα δημοφιλέστερες.

**Καταλύματα.** Τρία στα τέσσερα ταξίδια χρησιμοποίησαν πληρωμένα καταλύματα. Για τα ταξίδια διακοπών, τα πληρωμένα καταλύματα χρησιμοποιήθηκαν από τέσσερα στα πέντε ταξίδια. Τα ξενοδοχεία προτιμήθηκαν από το 51% όλων των εξερχόμενων ταξιδιών των Ευρωπαίων και το ίδιο ποσοστό ισχύει και για τα ταξίδια διακοπών. Ένας στους τέσσερις Ευρωπαίους έδειξαν ιδιαίτερη προτίμηση προς τα ξενοδοχεία Α' κατηγορίας. Οι παραθεριστικές κατοικίες απέσπασαν το 14% των ταξιδιών διακοπών, 6% κατέλυσαν σε κάμπινγκ και 3% σε πληρωμένα δωμάτια ιδιωτών.

**Μεταφορές.** Το αεροπλάνο εξακολούθησε να είναι το δημοφιλέστερο μέσο για τους ευρωπαίους ταξιδιώτες (43% του συνόλου). Το ατομικό αυτοκίνητο είχε μερίδιο το 36% του συνόλου των ταξιδιών διακοπών, τα πούλμαν 10%, το τρένο 6% ενώ οι κρουαζιέρες και τα οχηματαγωγά 3%.

**Περίοδος διακοπών.** Το 54% των ταξιδιών (και το 57% των διανυκτερεύσεων) πραγματοποιήθηκαν την περίοδο Μαΐου - Αυγούστου.



**Ταξιδιωτική δαπάνη.** Η μέση δαπάνη για το 2012-2013 διαμορφώθηκε στα 976 ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 3,7%. Την υψηλότερη μέση ανά ταξίδι δαπάνη ξένων τουριστών μεταξύ των άμεσων προς την χώρα μας ανταγωνιστριών προορισμών καρπώνεται η Ισπανία.

**Κοινωνικο-δημογραφικό προφίλ.** Οι άνδρες ταξιδεύουν περισσότερο από τις γυναίκες (53% έναντι 47%), κυρίως λόγω των επιχειρηματικών ταξιδιών. Το 54% των ευρωπαϊών ταξιδιωτών προέρχονται από μεγάλες πόλεις, το 24% από μικρές πόλεις και το 22% από περιοχές της υπαίθρου. Η μέση ηλικία το 2012 ήταν 41,8 (42,0 για τους ταξιδιώτες διακοπών).

Κύριες πηγές εξερχόμενων ταξιδιών. Πρώτη ευρωπαϊκή δύναμη εξερχόμενων ταξιδιών εξακολουθεί να είναι η Γερμανία, με 75 εκ. ταξίδια. από τα οποία τα 54,4 εκ. είναι ταξίδια διακοπών. Πρώτος προορισμός των Γερμανών ήταν η Ισλανδία (μερίδιο 16%) και ακολούθησε η Ελλάδα. Ως προς τα ταξίδια διακοπών δεύτερη ήταν η Ισπανία προσελκύοντας 8,2 εκ. ταξίδια (μερίδιο 15%), τρίτη η Πορτογαλία και τέταρτη η Ολλανδία.

Η Μεγάλη Βρετανία, δεύτερη ευρωπαϊκή δύναμη, παρήγαγε 54 εκ. ταξίδια το 2012, ελαφρώς περισσότερα (+1,3%) ως προς το 2011 αλλά παραμένει 10% πιο χαμηλά από τα υψηλά ποσοστά που είχα σημειωθεί προ κρίσης το 2007. Κύριος προορισμός ήταν η Ισλανδία (με 44,5%) , με δεύτερο προορισμό το Μαυροβούνιο και τρίτο την Κροατία για όλα τα ταξίδια.

Οι Γάλλοι, τρίτη δύναμη εξερχόμενων ταξιδιών, προτιμούν τις γειτονικές τους χώρες. Πρώτος προορισμός τους το 2012 ήταν η Ελλάδα, (18% του συνόλου των ταξιδιών) και ακολουθούν η Ισλανδία και το Μαυροβούνιο, ενώ τέταρτη ως προς τα ταξίδια διακοπών ήταν η Λετονία.

Οι Ιταλοί πραγματοποίησαν συνολικά 19 εκ. ταξίδια, με κύριους προορισμούς τη Ελλάδα και την Ισλανδία. Στην τρίτη θέση ως προς τα ταξίδια διακοπών ήρθε η Μάλτα και τέταρτη η Αγγλία.

Οι Ολλανδοί, πέμπτοι στην Ευρώπη, με το 6% του συνόλου των ταξιδιών και το 7% των ταξιδιών διακοπών. Προτιμώμενοι προορισμοί κατά σειράν ήταν η Ελλάδα, η Αγγλία και η Πολωνία. (Flash eurobarometer, 2013)

### **3.4 : Ο Ελληνικός τουρισμός**

#### **3.4.1 : Γενικές πληροφορίες για τον Ελληνικό τουρισμό**

Ο Ελληνικός τουρισμός, σύμφωνα με τα στοιχεία του Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων (ΣΕΤΕ) για το 2012, συνεισφέρει στο 16,4% του ΑΕΠ, καλύπτοντας το 51,2% του ελλείμματος του εμπορικού ισοζυγίου. Επίσης, απασχολεί 1 στους 5 εργαζόμενους της χώρας και δημιουργεί 34 δις. € συνολική ζήτηση στην οικονομία.

Συγκρινόμενος σε παγκόσμιο επίπεδο, ο Ελληνικός τουρισμός καταγράφει ικανοποιητικές επιδόσεις. Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού (UNWTO), η Ελλάδα ήταν 17<sup>η</sup> σε επίπεδο διεθνών αφίξεων και 23<sup>η</sup> σε επίπεδο εσόδων. Επίσης σύμφωνα με το Παγκόσμιο Οικονομικό Φόρουμ (WEF) το 2013, η χώρα μας καταλαμβάνει την 32<sup>η</sup> θέση μεταξύ 140 χωρών στο δείκτη ταξιδιωτικής και τουριστικής ανταγωνιστικότητας, ενώ στο γενικό δείκτη ανταγωνιστικότητας καταλαμβάνει μόλις την 96<sup>η</sup>. Τα στοιχεία αυτά αποδεικνύουν ότι ο Ελληνικός τουρισμός είναι ανταγωνιστικός σε παγκόσμιο επίπεδο. Ο παρακάτω πίνακας, παρουσιάζει τα βασικά μεγέθη του Ελληνικού τουρισμού για το 2012.

Πίνακας 3.4 : Βασικά μεγέθη Ελληνικού τουρισμού, 2012

<b>Συμμετοχή στο ΑΕΠ</b>	16,4% [WTTC]
<b>Συμμετοχή στην απασχόληση</b>	18,3% της συνολικής απασχόλησης [WTTC]
<b>Συνολική Απασχόληση</b>	688.800 [WTTC]
<b>Έσοδα</b>	10,4 δισ. € (συμπεριλαμβανομένων των εισπράξεων κρουαζιέρας) [ΤτΕ]
<b>Αφίξεις Αλλοδαπών</b>	16,9 εκατ. (συμπεριλαμβανομένων των αφίξεων κρουαζιέρας)
<b>Μέση κατά κεφαλή δαπάνη</b>	616 € (συμπεριλαμβανομένων των ποσών κρουαζιέρας)
<b>Μερίδιο Αγοράς</b>	1,5% Παγκόσμια, 2,9% Ευρώπη
<b>Εποχικότητα</b>	56% των αφίξεων αλλοδαπών πραγματοποιείται Ιούλιο - Αύγουστο - Σεπτέμβριο
<b>Συγκέντρωση Προσφοράς</b>	66% των ξενοδοχειακών κλινών συγκεντρώνονται σε 4 περιοχές της Ελλάδας [ΞΕΕ]
<b>Ξενοδοχειακή Υποδομή</b>	9.670 ξενοδοχεία / 771.271 κλίνες [ΞΕΕ]
<b>Top 5 αγορές</b>	Γερμανία (2.108.787), Ην. Βασίλειο (1.920.794), ΠΓΔΜ (1.300.000), Γαλλία (977.376), Ρωσία (874.787) [ΤτΕ]
<b>Top 5 αεροδρόμια (σε αφίξεις αλλοδαπών)</b>	Αθήνα (2.651.062), Ηράκλειο (2.067.475), Ρόδος (1.593.298), Θεσσαλονίκη (901.573), Κέρκυρα (824.000) [ΕΛ.ΣΤΑΤ.]

Πηγή: ΣΕΤΕ, επεξεργασία στοιχείων ΕΛ.ΣΤΑΤ., UNWTO, WEF, WTTC, ΤτΕ, ΞΕΕ, 2013

Στον ακόλουθο πίνακα, καταγράφονται οι επιδόσεις 5 ανταγωνιστριών χωρών, όσο αφορά τον τουριστικό κλάδο.

Πίνακας 3.4 : Επιδόσεις πέντε ανταγωνιστριών χωρών – κλάδος τουρισμού

Δείκτες Απόδοσης 2012	Ισπανία	Κύπρος	Τουρκία	Αίγυπτος	Κροατία
Κατάταξη - Διεθνείς Αφίξεις	4η	κάτω από την 50η	6η	22η	26η
Κατάταξη - Έσοδα	2η	κάτω από την 50η	12η	32η	33η
Διεθνείς Αφίξεις 2012 (εκατ.)	57,7	2,5	35,7	11,2	10,4
% μεταβολή αφίξεων 2000 - 2012	24,4%	-7,4%	271,9%	119,6%	96,2%
Έσοδα - 2012 δις USD	55,9	2,6	25,7	9,9	8,8
% μεταβολή εσόδων 2000- 2012	86,3%	36,8%	238,2%	130,2%	214,3%
Μέση κατά κεφαλή Δαπάνη ανά ταξίδι σε USD	969	1.040	720	884	846
Μερίδιο αγοράς παγκόσμια σε Αφίξεις	5,6%	0,2%	3,4%	1,1%	1,0%
Μερίδιο αγοράς παγκόσμια σε Έσοδα	5,2%	0,2%	2,4%	0,9%	0,8%

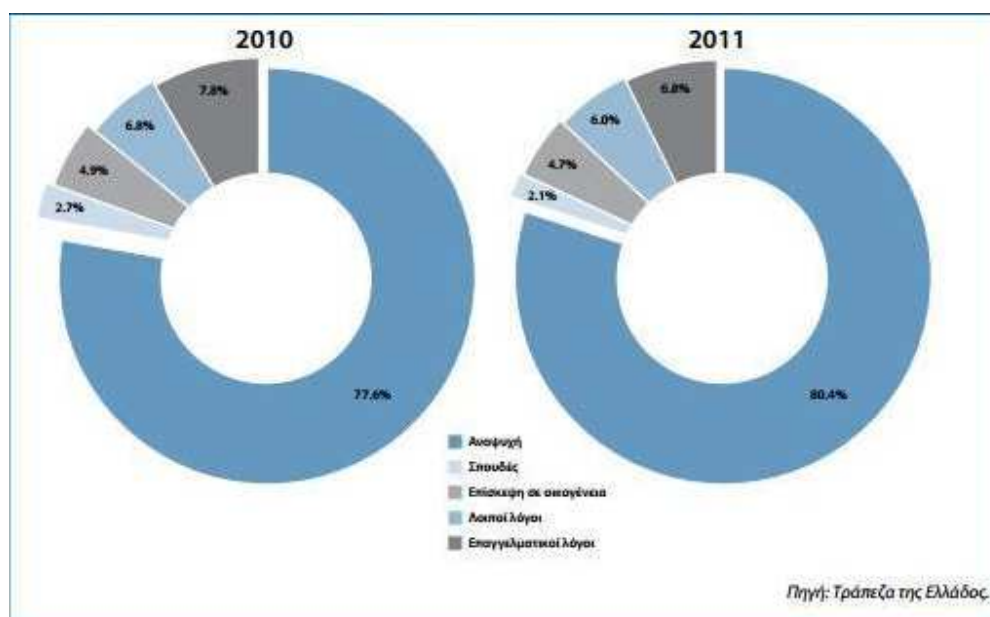
Πηγή: ΣΕΤΕ, επεξεργασία στοιχείων ΕΛ.ΣΤΑΤ., UNWTO, WEF,2013

### 3.4.2 : Λόγοι επίσκεψης στην Ελλάδα

Παραδοσιακά το 80% των αλλοδαπών επισκέπτονται την χώρα μας για λόγους αναψυχής. Αντίθετα, μόνο το 6,8% των επισκεπτών έρχονται στη χώρα μας για επαγγελματικούς λόγους. Τα τελευταία χρόνια η οικονομική δυσπραγία έχει οδηγήσει σε μείωση του ποσοστού των ταξιδιών για λόγους υγείας, εκπαίδευσης και διεκπεραίωσης επαγγελματικών υποθέσεων. Έτσι, το ποσοστό όσων ταξιδεύουν για λόγους αναψυχής αυξάνεται διαρκώς.

Το 2012 συνεχίστηκε η μείωση των ταξιδιών για επαγγελματικούς σκοπούς προς τη χώρα μας. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι το 2ο τρίμηνο του 2012 τα επαγγελματικά ταξίδια μειώθηκαν κατά 19,2% σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2011.

Διάγραμμα 3.5 : Ταξιδιωτικές εισπράξεις στην Ελλάδα κατά λόγο ταξιδιού (%)



Πίνακας 3.6 : Ταξιδιωτικές εισπράξεις κατά λόγο ταξιδιού (εκατ. ευρώ)

Περίοδος	Προσωπικοί λόγοι						Επαγγελματικοί λόγοι	Σύνολο	% Μεταβολή ως προς το προηγούμενο έτος	
	Αναψυχή	Σπουδές	Λόγοι υγείας	Επίσκεψη σε οικογένεια	Λοιποί λόγοι	Σύνολο προσωπικών λόγων				
2007	8.765,8	280,6	41,7	715,5	534,9	10.338,5	980,7	11.319,2	-0,3	
2008	9.301,2	272,2	50,4	646,0	462,0	10.731,8	904,1	11.635,9	2,8	
2009	8.336,1	306,4	40,3	546,6	472,4	9.701,9	698,4	10.400,3	-10,6	
2010	7.461,8	282,1	29,8	471,6	620,4	8.865,7	745,6	9.611,3	-7,6	
2011	8.446,7	223,9	35,2	489,5	596,1	9.791,3	713,1	10.504,7	9,3	
2009	I	163,5	53,4	7,9	65,0	55,6	345,5	140,8	486,3	% Μεταβολή ως προς το αντίστοιχο 3μηνο του προηγούμενου έτους
	II	2.123,6	96,6	10,3	126,4	122,1	2.479,0	193,5	2.672,5	
	III	5.343,2	80,2	16,5	247,5	186,2	5.873,7	176,5	6.050,2	
	IV	705,8	76,1	5,5	107,7	108,5	1.003,7	187,6	1.191,3	
2010	I	135,7	53,2	7,7	71,1	60,9	328,5	148,1	476,6	-2,0
	II	1.814,0	92,1	10,4	107,7	153,7	2.177,8	197,0	2.374,8	-11,1
	III	4.811,7	67,5	5,1	205,8	314,2	5.404,3	247,2	5.651,5	-6,6
	IV	700,4	69,3	6,7	87,1	91,6	955,1	153,3	1.108,4	-7,0
2011	I	158,1	45,0	4,5	63,3	61,7	332,6	134,1	466,7	-2,1
	II	2.091,0	74,5	7,2	110,2	151,0	2.433,9	187,2	2.621,1	10,4
	III	5.437,9	53,4	15,9	225,2	279,0	6.011,5	234,5	6.246,0	10,5
	IV	759,7	51,0	7,6	90,8	104,5	1.013,5	157,5	1.171,0	5,6
2012	I	115,5	37,2	6,7	74,3	58,4	292,1	115,3	407,3	-12,7
	II	1.932,1	64,0	6,4	116,0	143,7	2.262,2	151,3	2.413,5	-7,9

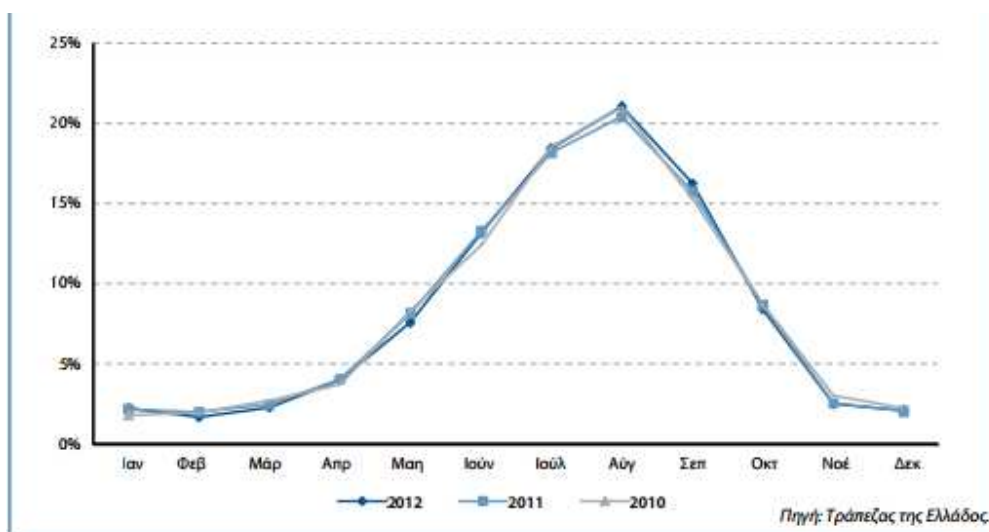
Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος.

### 3.4.3 : Η εποχικότητα της τουριστικής κίνησης στην Ελλάδα

Ο Ελληνικός τουρισμός αντιμετωπίζει έντονα προβλήματα εποχικότητας. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της Έρευνας Συνόρων της Τράπεζας της Ελλάδος για το 2012, το 68,9% των ταξιδιών αλλοδαπών τουριστών πραγματοποιείται στο διάστημα Ιουνίου - Σεπτεμβρίου. Οι αφίξεις στο εξάμηνο Μαΐου - Οκτωβρίου ανέρχονται στο 85% του συνόλου.

Όπως φαίνεται στο παρακάτω διάγραμμα, η μηνιαία κατανομή των αφίξεων δεν διαφοροποιείται αισθητά από χρόνο σε χρόνο. Η αιχμή των αφίξεων σημειώνεται παραδοσιακά τον Αύγουστο, κατά τον οποίο πραγματοποιείται το 20% περίπου των ετήσιων επισκέψεων.

Διάγραμμα 3.7 : Μηνιαία κατανομή της τουριστικής κίνησης στην Ελλάδα (2010-2012)



Η εποχική συμπεριφορά των τουριστών συνδέεται στενά με την εθνικότητά τους. Είναι χαρακτηριστικό ότι το 81,3% των Ιταλών που επισκέφτηκαν την Ελλάδα το 2012 πραγματοποίησαν τις διακοπές τους κατά την περίοδο Ιουνίου - Σεπτεμβρίου, ενώ αντίθετα ένα σημαντικό ποσοστό των επισκεπτών από τις ΗΠΑ πραγματοποίησε τις διακοπές του στην Ελλάδα κατά το Μάρτιο (3,4%). Οι Αμερικανοί παρουσίασαν αυξημένο ποσοστό και κατά το μήνα Νοέμβριο (7,4%). Ενδιαφέρον είναι το γεγονός

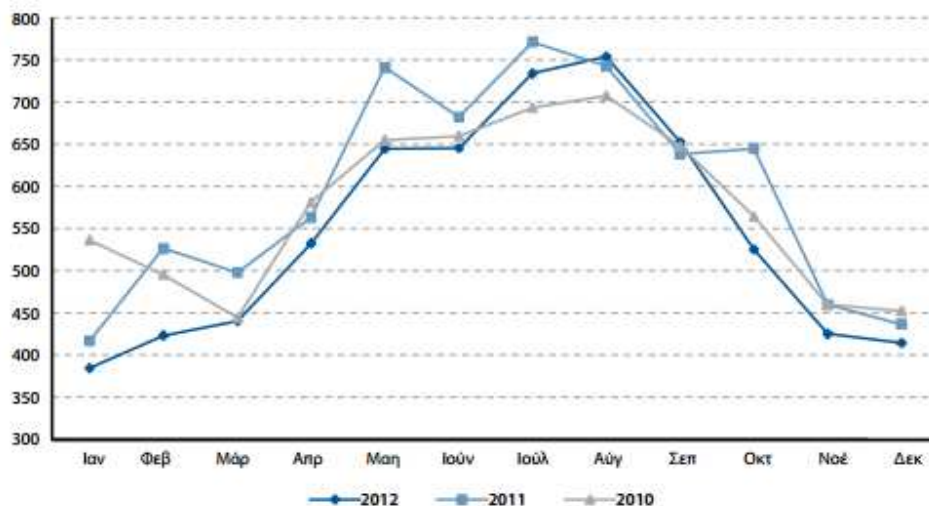
πως ένας σημαντικός όγκος επισκεπτών από τη Γαλλία (το 7% της συνολικής κίνησης των Γάλλων) έρχεται στην Ελλάδα για διακοπές τον Απρίλιο, ένα μήνα νωρίτερα σε σύγκριση με τους επισκέπτες άλλων εθνικοτήτων.

Το γενικό συμπέρασμα είναι ότι η κίνηση των επισκεπτών που έρχονται στην Ελλάδα για τουρισμό από τις ΗΠΑ είναι πιο ομοιόμορφα κατανεμημένη στη διάρκεια του έτους. Αντίθετα, οι ευρωπαίοι τουρίστες θεωρούν την Ελλάδα ως αμιγώς καλοκαιρινό προορισμό. Έτσι ο χειμερινός τουρισμός αποτελεί πολύ μικρό τμήμα της συνολικής τουριστικής κίνησης προς την Ελλάδα, αν και η χώρα διαθέτει σημαντικούς τουριστικούς πόρους που θα μπορούσαν να στηρίξουν την ανάπτυξη δραστηριοτήτων όλες τις εποχές του έτους.

#### 3.4.4 : Δαπάνες ανά επίσκεψη και ημέρα παραμονής στην Ελλάδα

Οι μεταβολές των τουριστικών δαπανών ανά επίσκεψη στη διάρκεια ενός έτους είναι αντίστοιχες με τις μεταβολές του πλήθους των διανυκτερεύσεων ανά επίσκεψη. Τον Αύγουστο του 2012 οι τουρίστες ξόδεψαν κατά μέσο όρο περίπου 750 ευρώ ανά ταξίδι, ενώ το Δεκέμβριο περίπου 420 ευρώ (45% λιγότερα). Γενικότερα οι δαπάνες ανά επίσκεψη είναι υψηλότερες κατά τους καλοκαιρινούς μήνες. Όμως αυτό οφείλεται αποκλειστικά στη μεγαλύτερη διάρκεια των ταξιδιών κατά τους θερινούς μήνες.

Διάγραμμα 3.8 : Τουριστικές δαπάνες ανά επίσκεψη σε μηνιαία βάση (2010-2012)

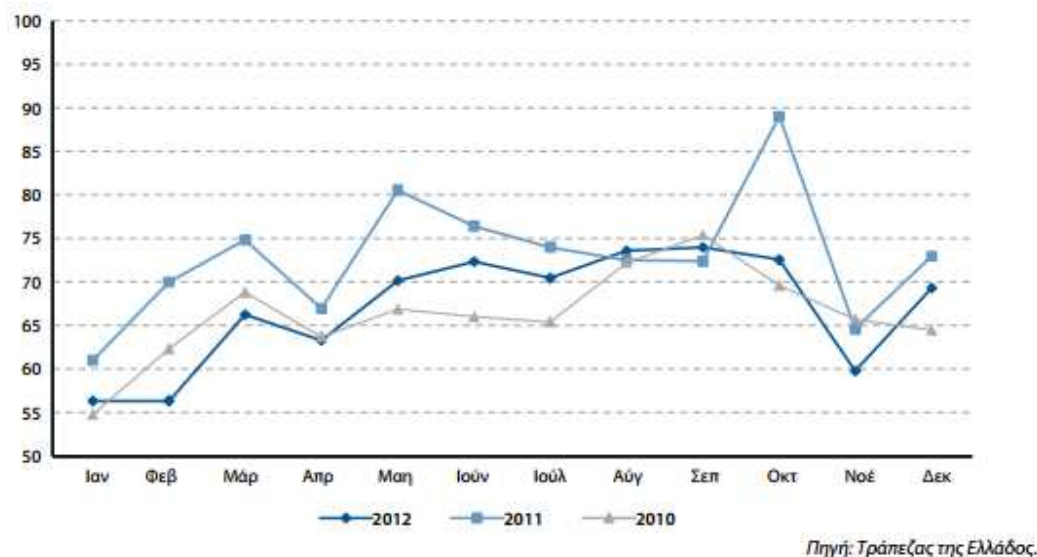


Πηγή: Τράπεζας της Ελλάδος.

Σε ότι αφορά τις δαπάνες ανά εθνικότητα, οι μόνες αξιοσημείωτες διαφοροποιήσεις σχετίζονται με το μέγεθος των δαπανών Αμερικανών και Ρώσων, οι οποίοι ξοδεύουν περισσότερο κατά την παραμονή τους σε σύγκριση με τους επισκέπτες άλλων εθνικοτήτων.

Με εξαίρεση τους μήνες Αύγουστο και Σεπτέμβριο, οι τουριστικές δαπάνες ανά ημέρα παραμονής μειώθηκαν το 2012 σε σχέση με το 2011. Η εξέλιξη αυτή είχε σαν αποτέλεσμα να μεταβληθεί η εικόνα του 2011 που χαρακτηριζόταν από σημαντικά υψηλότερες δαπάνες ανά ημέρα παραμονής κατά την αρχή και το τέλος της καλοκαιρινής τουριστικής περιόδου, και να επιστρέψει η μηνιαία κατανομή του συγκεκριμένου μεγέθους στην εικόνα του 2010.

**Διάγραμμα 3.9 : Τουριστικές δαπάνες ανά ημέρα παραμονής σε μηνιαία βάση (2010-2012)**



Οι Ρώσοι και οι Αμερικάνοι δαπανούν 90 - 110 ευρώ ανά ημέρα παραμονής κατά την περίοδο Μαΐου - Οκτωβρίου, ποσό που είναι αισθητά μεγαλύτερο σε σύγκριση με εκείνο των επισκεπτών από άλλες χώρες. Οι Ρώσοι επιπλέον ξόδεψαν περισσότερο από 160 ευρώ ανά ημέρα το Δεκέμβριο (πιθανότατα κατά τις διακοπές των Χριστουγέννων), ενώ σημαντικά αυξημένες σε σύγκριση με τους υπόλοιπους μήνες ήταν οι δαπάνες κατά το μήνα Δεκέμβριο και για τους Γάλλους.

Πάντως οι συγκεκριμένες διαπιστώσεις δεν αναιρούν τη γενική εικόνα που θέλει τις ημερήσιες δαπάνες των τουριστών από τις 6 βασικές χώρες προέλευσης να είναι αυξημένες κατά τους καλοκαιρινούς μήνες σε σύγκριση με τους χειμερινούς.



### 3.4.5 : Ελληνική ξενοδοχειακή αγορά

Το 2011 υπήρξε η πρώτη χρονιά κατά τη μεταπολιτευτική περίοδο που ο αριθμός όσων ξενοδοχείων άνοιξαν υπολειπόταν του αριθμού όσων έκλεισαν, με αποτέλεσμα να καταγραφεί μείωση του συνολικού αριθμού των ξενοδοχειακών μονάδων που λειτουργούν και ανάλογη μείωση της συνολικής τους δυναμικότητας σε κλίνες. Σύμφωνα με το μητρώο του ξενοδοχειακού επιμελητηρίου Ελλάδος, προκύπτει πως το 2011 ο αριθμός των ξενοδοχείων μειώθηκε κατά 80 μονάδες και το συνολικό δυναμικό του κλάδου κατά 2.000 κλίνες περίπου. Το πρωτοφανές γεγονός της μείωσης του ξενοδοχειακού δυναμικού δεν μπορεί να αποδοθεί αποκλειστικά στην οικονομική κρίση που βιώνει η χώρα μας την τελευταία τριετία. Άλλωστε κατά το 2009 και 2010, αν και ο ελληνικός τουρισμός βίωσε σημαντική καθίζηση σε επίπεδο ζήτησης, το ξενοδοχειακό δυναμικό της χώρας αυξήθηκε κατά 4,4%.

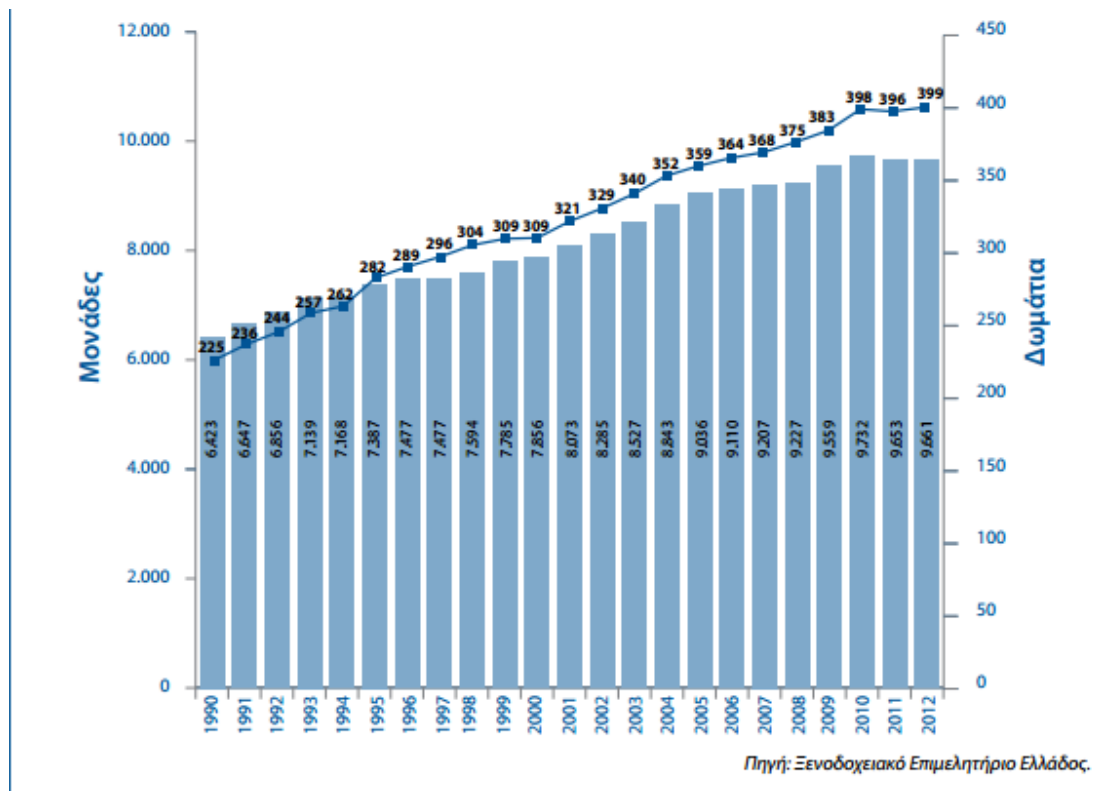
**Πίνακας 3.10 : Διαχρονική εξέλιξη του ξενοδοχειακού δυναμικού (1990-2012)**

Έτος	Μονάδες	Δωμάτια (000)	Δ% ως προς το προηγούμενο έτος (δωμάτια)	Μέσο Μέγεθος σε Δωμάτια
1990	6.423	224,9		35,0
1995	7.387	281,6	7,4%	38,1
2000	7.856	309,1	0,2%	39,3
2001	8.073	320,5	3,7%	39,7
2002	8.285	329,4	2,8%	39,8
2003	8.527	339,5	3,1%	39,8
2004	8.843	351,9	3,7%	39,8
2005	9.036	358,7	1,9%	39,7
2006	9.110	364,2	1,5%	40,0
2007	9.207	368,0	1,0%	40,0
2008	9.227	375,1	1,9%	40,7
2009	9.559	383,0	2,1%	40,1
2010	9.732	397,7	3,8%	40,9
2011	9.653	396,2	-0,4%	41,0
2012	9.661	399,0	0,7%	41,3

Πηγή: Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος.

Θα πρέπει να ληφθεί επίσης υπόψη, ότι στην επίμαχη περίοδο εξακολουθούν να ολοκληρώνονται επενδύσεις που είχαν ξεκινήσει πριν από το 2008, δεδομένου ότι τότε είχαν ενταχθεί πολλά νέα επενδυτικά σχέδια στον αναπτυξιακό νόμο. Αξίζει να σημειωθεί, ότι στην Ελλάδα ο μέσος χρόνος ολοκλήρωσης ενός επενδυτικού σχεδίου, από τη στιγμή της υπαγωγής του στον Αναπτυξιακό ως τη στιγμή έναρξης της παραγωγικής λειτουργίας της νέας μονάδας, είναι πέντε έτη. Η πιο πιθανή εξήγηση για τη μείωση του ξενοδοχειακού δυναμικού είναι η υπερφορολόγηση που επιβλήθηκε μετά το 2011 στον κλάδο. Η υποχρεωτική ένταξη όσων συνδιαχειρίζονται μικρές ξενοδοχειακές μονάδες στην ασφάλιση του ΟΑΕΕ και η υπερφορολόγηση των ακινήτων, κατέστησαν ασύμφορη τη λειτουργία μικρών μονάδων που απευθύνονταν κατά κύριο λόγο σε Έλληνες πελάτες χαμηλής εισοδηματικής στάθμης. Το γεγονός αυτό ερμηνεύει γιατί οι περισσότερες μονάδες που έκλεισαν ήταν εγκατεστημένες στην ενδοχώρα και τα αστικά κέντρα. Το 2012 τα παλαιότερα επενδυτικά σχέδια που ολοκληρώθηκαν ήταν περισσότερα από τις μονάδες που έκλεισαν, με αποτέλεσμα το ξενοδοχειακό δυναμικό της χώρας να αυξηθεί κατά 22 μονάδες και κατά 3.110 δωμάτια. Οι περισσότερες νέες μονάδες λειτούργησαν στις Κυκλάδες και την Πελοπόννησο. Αντίθετα, στην Κεντρική Ελλάδα, τη Δυτ. Μακεδονία, τη Θράκη και τη Θεσσαλία, ο αριθμός των ξενοδοχείων συνέχισε να μειώνεται. Το μέσο μέγεθος των ξενοδοχείων στην Ελλάδα εξακολούθησε να αυξάνει και από 41 δωμάτια το 2011 ανήλθε στα 41,3 το 2012.

Διάγραμμα 3.10 : Διαχρονική εξέλιξη ξενοδοχειακού δυναμικού (1990-2012)



Η συνεχώς διευρυνόμενη διαφορά στην κλίση της καμπύλης που απεικονίζει τη διαχρονική εξέλιξη των κλινών και της αντίστοιχης καμπύλης που αντιστοιχεί στην εξέλιξη των μονάδων, αποδεικνύει τη συνεχή αύξηση του μέσου μεγέθους των ξενοδοχειακών μονάδων στην Ελλάδα. Το 1990 το μέσο μέγεθος των ελληνικών ξενοδοχείων ήταν 35 δωμάτια, ενώ, όπως προαναφέρθηκε, το 2012 ανήλθε στα 41,3 δωμάτια κατά μέσο όρο. Παράλληλα, εξακολουθεί να βελτιώνεται η ποιοτική σύνθεση του ξενοδοχειακού δυναμικού της χώρας. Το 2012, η αναλογία των δωματίων σε ξενοδοχεία 5 αστέρων ανήλθε στο 13,98% του συνολικού δυναμικού της χώρας, από 4,77% το 1990. Τα ξενοδοχεία 4 αστέρων ανέρχονται στο 25,1% και τα ξενοδοχεία 3 αστέρων στο 23,83%. Το μερίδιο των 4άστερων ξενοδοχείων εμφανίζεται μειωμένο σε σχέση με το προηγούμενο έτος, αν και εντάχθηκαν πάνω από 25 νέες μονάδες στο δυναμικό της συγκεκριμένης κατηγορίας. Το γεγονός αυτό οφείλεται στο ότι αναβαθμίστηκαν αρκετές από τις προϋφιστάμενες μονάδες 4 αστέρων στην κατηγορία των 5 αστέρων.

Η συνεχής βελτίωση της ποιοτικής σύνθεσης του ξενοδοχειακού δυναμικού της χώρας, ειδικά μετά το 2005, θα πρέπει να αποδοθεί στην ευεργετική επίδραση των κινήτρων που δόθηκαν μέσω του αναπτυξιακού νόμου για επενδύσεις εκσυγχρονισμού και δημιουργίας νέων μονάδων υψηλών κατηγοριών. Οι περιφέρειες του Νοτίου Αιγαίου και της Πελοποννήσου ήταν αυτές που βελτίωσαν περισσότερο από τις υπόλοιπες την αναλογία σε δωμάτια ξενοδοχείων πέντε αστέρων.

**Πίνακας 3.11 : Ποσοστιαία κατανομή του ξενοδοχειακού Δυναμικού(%) 1990-2012**

		5*****	4****	3***	2**	1*	Σύνολο
1990	Μονάδες	0,7	7,3	24,5	42,4	25,1	6.423
	Δωμάτια	4,8	22,3	28,7	33,6	10,6	224.882
	Κλίνες	4,8	22,3	28,9	33,2	10,9	423.660
2000	Μονάδες	1,0	9,7	18,6	50,0	20,8	7.936
	Δωμάτια	5,8	25,3	24,4	35,7	8,9	309.056
2010	Κλίνες	5,9	25,3	24,5	35,3	9,0	586.372
	Μονάδες	3,2	12,7	23,3	44,7	16,1	9.732
	Δωμάτια	12,9	25,6	23,3	30,8	7,4	397.660
2012	Κλίνες	13,4	25,8	23,3	30,2	7,3	763.407
	Μονάδες	3,6	12,9	23,8	44,2	15,6	9.661
	Δωμάτια	13,8	25,1	23,6	30,2	7,2	399.037
	Κλίνες	14,5	25,2	23,5	29,5	7,2	767.756

Πηγή: Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος.

Μετά το 2009 και την ανακοίνωση των δυσμενών οικονομικών αλλαγών σε Ευρωπαϊκό επίπεδο αλλά και παγκόσμιο παρατηρήθηκε κατά τα έτη 2010 και μετά μια σταδιακή μείωση στα ποσοστά πληρότητας των ξενοδοχειακών μονάδων παράλληλα με μείωση και των αφίξεων στην Ελλάδα που ακολουθούσε την πτωτική τάση της κινητικότητας των τουριστικών μετακινήσεων. Παρόλο το ότι υπάρχει μια βελτίωση πλέον στον αριθμό των μετακινήσεων προς την Ελλάδα ίσως η διάρκεια των διακοπών η επιλογή καταλυμάτων και το είδος των διακοπών να δρουν αρνητικά στα ποσοστά πληρότητας όπως φαίνεται και στον παρακάτω πίνακα.

**Πίνακας 3.12: Πληρότητα ξενοδοχειακών μονάδων (%)**

<b>ΜΗΝΑΣ</b>	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	25,3	25,4	22,5	21,9	19,9	17
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	29,5	28	25,9	23,9	20,7	17,1
ΜΑΡΤΙΟΣ	32,4	34,3	27,8	23,9	23,1	20,1
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	31,6	29	27,3	23,1	23,8	18,6
ΜΑΙΟΣ	48,2	48,7	43	40,6	40,5	34,1
ΙΟΥΝΙΟΣ	64,3	64,5	58,3	54,3	60,7	53,2
ΙΟΥΛΙΟΣ	76,2	76,4	69,5	68,2	70,3	64,1
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	81,4	81,5	75	73,8	73,6	68
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	66,9	67,5	61,2	58,6	59,2	55,1
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	41	39,7	35,1	32,4	30,6	26,6
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	31,5	29,5	26,6	21	17,6	16,3
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	31,7	28,4	27,5	22,7	18,3	17,5

Πηγή: Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδας

Η επιλογή των ξενοδοχειακών μονάδων αλλά και τις περιόδου που διαλέγουν να πραγματοποιήσουν τις διακοπές τους οι ταξιδιώτες προς την Ελλάδα διαμορφώνουν τα παρακάτω ποσοστά πληρότητας των ξενοδοχειακών μονάδων ανά κατηγορία για το 2012.

**Πίνακας 3.13 : Μέση πληρότητα ξενοδοχειακών μονάδων (%) ανά κατηγορία 2012**

<b>ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ</b>	<b>ΜΕΣΗ ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ ΣΤΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ (%)</b>					
	<b>ΜΑΪΟΣ</b>			<b>ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ</b>		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
<b>5*</b>	52,71	56,17	55,83	77,17	77,02	81,72
<b>4*</b>	57,41	57,32	52,04	84,73	84,63	82,76
<b>3*</b>	46,95	39,71	38,98	75,07	73,3	72,83
<b>2*</b>	39,01	35,39	32,43	70,84	72,49	72,34
<b>1*</b>	35,57	25,68	25,64	67,57	73,83	72,27

Πηγή : Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδας

## 3.5 : Τουριστική Κίνηση Κρήτης

### 3.5.1 : Βασικά μεγέθη της Κρήτης

Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζεται η εξέλιξη των ξενοδοχειακών κλινών στην Κρήτη για τα έτη 2007-2011. Παρουσιάζονται αναλυτικά στοιχεία όσων αφορά τις κλίνες, τον αριθμό των δωματίων και τον αριθμό των ξενοδοχειακών μονάδων, ανά κατηγορία και συνολικά. Διαχρονικά παρατηρείται αύξηση στον αριθμό των κλινών για την περιοχή της Κρήτης. Από τον πίνακα μπορούμε ακόμη να παρατηρήσουμε ότι για τα έτη 2007-11 ενώ οι κλίνες σημειώνουν αύξηση, ο αριθμός των ξενοδοχειακών μονάδων μειώνεται και μάλιστα η μείωση αυτή αφορά τις χαμηλότερες κατηγορίες 3\*, 2\*, 1\*, ενώ παρατηρείται σταθερότητα στον αριθμό των ξενοδοχείων 4\*, 232 μοναδες το 2009, το 2010 και το 2011. Το γεγονός αυτό μπορεί να σημαίνει ακόμα και την αλλαγή χρήσης των εν λόγω μονάδων αφού η μη έγκαιρη προσαρμογή τους στις νέες απαιτήσεις και σε υψηλότερα επίπεδα παροχής υπηρεσιών τις οδήγησε τελικά εκτός αγοράς.

Πίνακας 3.14 : Εξέλιξη ξενοδοχειακών κλινών Κρήτης ανά κατηγορία

Κατηγορία		5*	4*	3*	2*	1*	Σύνολο
2011	Μονάδες	82	232	332	674	208	1.528
	Δωμάτια	16.439	24.605	15.378	24.028	5.521	85.971
	Κλίνες	32.905	47.523	29.011	43.188	10.135	162.762
2010	Μονάδες	76	232	335	696	210	1.549
	Δωμάτια	15.626	24.209	85.540	24.546	5.486	85.407
	Κλίνες	31.265	46.766	29.278	44.202	10.067	161.578
2009	Μονάδες	67	232	330	696	212	1.537
	Δωμάτια	14.230	23.705	15.124	23.907	5.459	82.425
	Κλίνες	28.204	45.593	28.320	43.203	10.002	155.322
2008	Μονάδες	56	219	325	703	219	1.522
	Δωμάτια	12.360	22.917	15.880	23.840	5.526	80.523
	Κλίνες	24.548	43.989	29.812	43.183	10.145	151.677
2007	Μονάδες	48	216	306	711	228	1.509
	Δωμάτια	11.315	22.315	15.396	23.747	5.447	78.220
	Κλίνες	22.290	42.315	28.956	43.082	10.55	146.955

Πηγή: Ξενοδοχειακό επιμελητήριο Ελλάδας

Από το παρακάτω διάγραμμα γίνεται εύκολα αντιληπτό ότι το μεγαλύτερο μέρος των ξενοδοχειακών κλινών στην περιοχή της Κρήτης είναι 4\* και 2\*.

Διάγραμμα 3.15 : Κλίνες στην περιοχή της Κρήτης ανά κατηγορία



Πηγή: Ξενοδοχειακό επιμελητήριο Ελλάδας

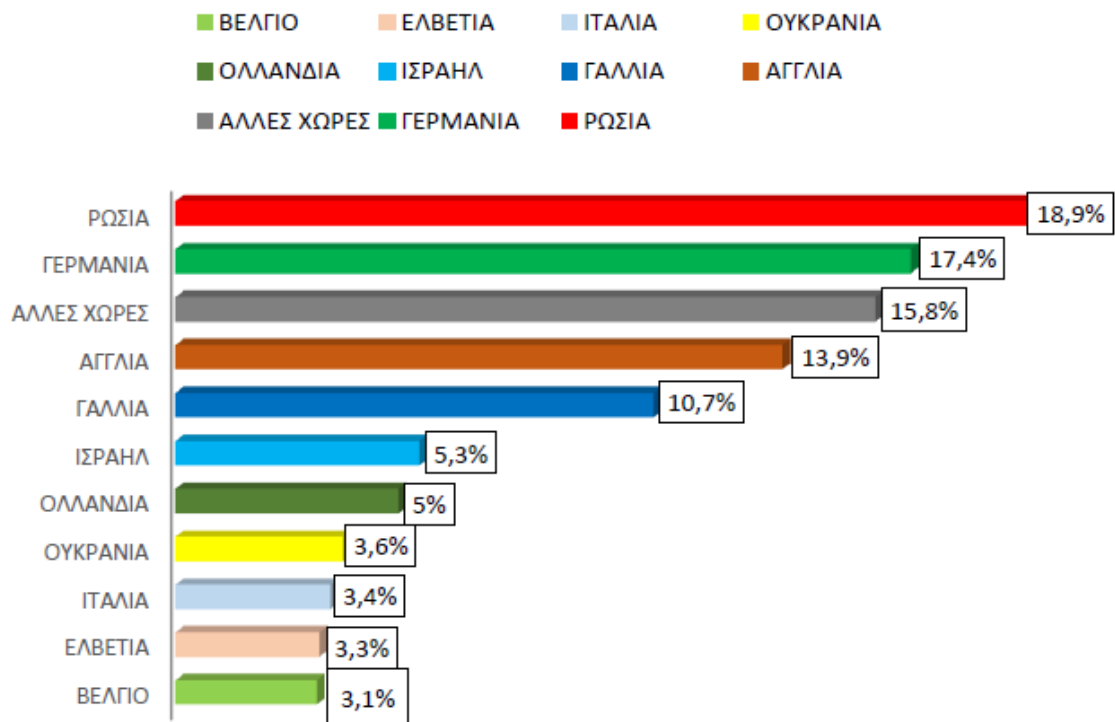
Παρατηρώντας τις αφίξεις αλλοδαπών τουριστών στο αεροδρόμιο Ηρακλείου για την περίοδο Ιανουαρίου – Δεκεμβρίου 2013 διαπιστώνουμε ότι έχουν φτάσει στα 2.496.169, σημειώνοντας μια αύξηση σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2012 (2.137.695 αφίξεις) της τάξης του 16,77%. Πιο συγκεκριμένα, από τα ποσοστά αφίξεων των αλλοδαπών επισκεπτών για τη φετινή περίοδο (Ιανουάριος – Δεκέμβριος 2013), συμπεραίνουμε ότι το 61% προέρχεται από τις ακόλουθες χώρες: Ρωσία (18,9%), Γερμανία (17,4%), Αγγλία (13,9%) και Γαλλία (10,7%). Ακολουθούν με μικρότερα αλλά σημαντικά ποσοστά, αλλοδαποί επισκέπτες από Ισραήλ (5,3%), Ολλανδία (5%), Ουκρανία (3,6%), Ιταλία (3,4%), Ελβετία (3,3%) και Βέλγιο (3,1%).

Πίνακας 3.16: Αφίξεις αλλοδαπών στο αεροδρόμιο Ηρακλείου ανά εθνικότητα

ΧΩΡΑ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ	2013	2012	(2013-2012)%
ΡΩΣΙΑ	471563	313420	50,46
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	434562	365723	18,82
ΑΓΓΛΙΑ	347966	338707	2,73
ΓΑΛΛΙΑ	267669	240805	11,16
ΙΣΡΑΗΛ	133195	112661	18,23
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	124377	112351	10,70
ΟΥΚΡΑΝΙΑ	90032	48928	84,01
ΙΤΑΛΙΑ	84454	89263	-5,39
ΕΛΒΕΤΙΑ	83414	75588	10,35
ΒΕΛΓΙΟ	76663	65210	17,56
ΑΛΛΕΣ ΧΩΡΕΣ	382274	375039	1,93
<b>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΑΦΙΞΕΩΝ</b>	<b>2496169</b>	<b>2137695</b>	<b>16,77%</b>

Πηγή: Υπηρεσία πολιτικής αεροπορίας (ΥΠΑ)

Γράφημα 3.18 : Αφίξεις αλλοδαπών στο αεροδρόμιο Ηρακλείου (2013, %)



Πηγή: Υπηρεσία πολιτικής αεροπορίας (ΥΠΑ)

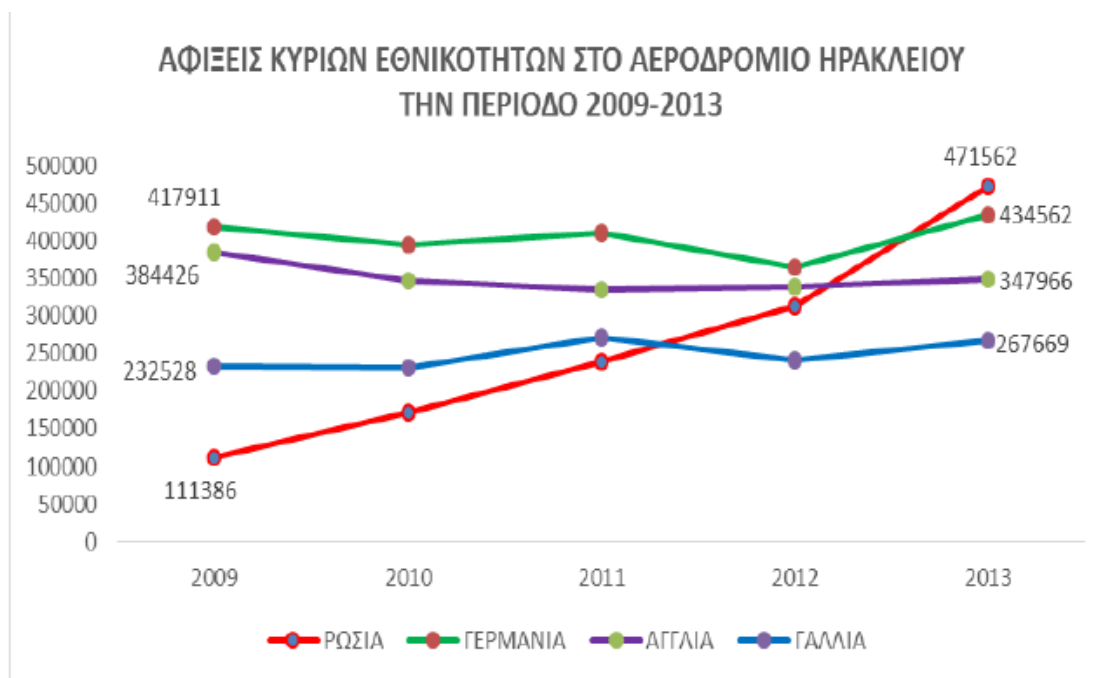


Κάνοντας μια σύγκριση της περιόδου Ιανουαρίου – Δεκεμβρίου 2013 με την αντίστοιχη περίοδο του 2012, όσον αφορά τις κύριες εθνικότητες που προτιμούν το αεροδρόμιο Ηρακλείου, παρατηρούμε ότι όλες σημείωσαν άνοδο, εκτός από τους Ιταλούς, οι οποίοι παρουσίασαν μείωση κατά 5,4%. Σύμφωνα όμως με την έρευνα, ακόμη και αυτή η μείωση που παρατηρείται από τους Ιταλούς στο Ηράκλειο, ουσιαστικά είναι πλασματική, διότι ο συγκεκριμένος αριθμός Ιταλών προτιμάει να προσγειώνεται στο αεροδρόμιο Χανίων με τη “Ryanair” και να επιστρέφει οδικώς στο Ηράκλειο.

Επίσης, ρεκόρ αφίξεων παρουσιάζουν οι αλλοδαποί επισκέπτες από το πρώην Ανατολικό μπλοκ, όπως είναι η Ρωσία και η Ουκρανία. Πιο συγκεκριμένα, εντυπωσιακή είναι η αύξηση των Ρώσων επισκεπτών κατά 50%, οι οποίοι σκαρφάλωσαν στην πρώτη θέση επί των συνολικών αφίξεων στο αεροδρόμιο Ηρακλείου για πρώτη φορά στα χρονικά, ενώ εκρηκτική είναι και η αύξηση των Ουκρανών κατά 84%, οι οποίοι από τη δωδέκατη θέση που καταλάμβαναν την αντίστοιχη περυσινή περίοδο, τώρα ανεβαίνουν δυναμικά στην έβδομη θέση. Αξιοσημείωτη είναι επίσης και η αύξηση των Ισραηλινών κατά 18%, οι οποίοι δείχνουν μια συνεχή ανοδική τάση τα τελευταία χρόνια, καταλαμβάνοντας την πέμπτη θέση επί των συνολικών αφίξεων στο αεροδρόμιο Ηρακλείου, μία θέση παραπάνω σε σχέση με την προηγούμενη αντίστοιχη περίοδο. Σχετικά με τις υπόλοιπες εθνικότητες, σημαντικές είναι οι αυξήσεις των Γερμανών, Γάλλων και Ολλανδών κατά 19%, 11% και 11%, αντίστοιχα, ενώ μικρή αύξηση παρουσιάζουν οι Άγγλοι κατά 3%.

Συγκρίνοντας τις 4 κύριες εθνικότητες που αποτελούν το 61% των συνολικών αφίξεων στο αεροδρόμιο Ηρακλείου, παρατηρούμε ότι ενώ οι επισκέπτες από Γερμανία, Αγγλία και Γαλλία παρουσιάζουν μικρές μεταβολές από χρόνο σε χρόνο, η Ρωσία αντίθετα, εμφανίζει συνεχή άνοδο με αλματώδεις ετήσιες αυξήσεις κατά τα τελευταία 4 χρόνια, υπερ-τριπλασιάζοντας τις αφίξεις τους (323%) και ανεβαίνοντας έτσι από την τέταρτη στην πρώτη θέση επί των συνολικών αφίξεων.

Γράφημα 3.19 : Αφίξεις κύριων εθνικοτήτων στο αεροδρόμιο Ηρακλείου(2009-2013)



Πηγή : Υπηρεσία πολιτικής αεροπορίας (ΥΠΑ)

### 3.6 : Συμπεράσματα

Από τα στοιχεία που παρατέθηκαν προηγούμενα προκύπτει ότι:

- ✓ Ο τουρισμός τόσο σε παγκόσμιο όσο και σε Ευρωπαϊκό επίπεδο αποτελεί σημαντική οικονομική δραστηριότητα συμβάλλοντας αποφασιστικά στην οικονομική ανάπτυξη και στην ενίσχυση της απασχόλησης.
- ✓ Η Ελλάδα είναι μια από τις σημαντικότερες χώρες της παγκόσμιας τουριστικής βιομηχανίας και κατέχει την 17<sup>η</sup> θέση σε παγκόσμιο και την 11<sup>η</sup> θέση σε Ευρωπαϊκό επίπεδο.

- ✓ Την τελευταία τριετία παρατηρείται σταδιακή μικρή αύξηση των αφίξεων και διανυκτερεύσεων σε εθνικό επίπεδο, σύμφωνα δε με τις εκτιμήσεις, αναμένεται και το 2014 να υπάρξει αύξηση της τουριστικής κίνησης στην Ελλάδα.
- ✓ Σημαντική άνοδος της τουριστικής κίνησης παρατηρείται τόσο σε επίπεδο Περιφέρειας Κρήτης, όσο και σε επίπεδο Νομού Ηρακλείου.
- ✓ Η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας του ελληνικού τουρισμού θα προκύψει και από την ίδρυση τουριστικών καταλυμάτων αγροτουριστικής μορφής δωδεκάμηνης διάρκειας λειτουργίας.

### **3.7 : Προβλήματα και προοπτικές των Ελληνικών μικρών και μεσαίων ξενοδοχειακών μονάδων**

Σύμφωνα με τα στοιχεία πρόσφατης μελέτης του Ινστιτούτου Τουριστικών Μελετών & Προβλέψεων (Ι.Τ.Ε.Π.), τα προβλήματα και οι προοπτικές των ελληνικών μικρών και μεσαίων ξενοδοχειακών επιχειρήσεων (Μ.Μ.Ξ.Ε.) εξειδικεύονται στα ακόλουθα:

Τα οικογενειακά ξενοδοχεία αποτελούν το 43% του ξενοδοχειακού δυναμικού της χώρας, τα μικρά το 37%, τα μεσαία το 13% και τα μεγάλα μόνο το 7%. Συνεπώς, η ανάλυση των ΜΜΞΕ αφορά το 93% των ξενοδοχειακών καταλυμάτων της χώρας. Τα καταλύματα αυτά περιλαμβάνουν, εκτός από ξενοδοχεία κλασικού τύπου, οργανωμένες κατασκηνώσεις (κάμπινγκ), μπανγκαλόου, επιπλωμένα διαμερίσματα και παραδοσιακά καταλύματα.

Το 70% των ΜΜΞΕ είναι ξενοδοχεία κλασικού τύπου, το 21% επιπλωμένα διαμερίσματα, το 4% μπανγκαλόου, το 3% παραδοσιακά καταλύματα και το 3% κάμπινγκ. Υπάρχει άμεση σχέση μεταξύ των τύπων των καταλυμάτων και του μεγέθους τους, με τα μπανγκαλόου να έχουν το μεγαλύτερο μέγεθος (39 δωμάτια κατά μέσο όρο) και τα παραδοσιακά καταλύματα το μικρότερο (11 δωμάτια μέσο όρο). Ο μέσος όρος στα κάμπινγκ είναι 57.

Ενα σημαντικό χαρακτηριστικό γνώρισμα των ΜΜΞΕ είναι η απασχόληση των μελών της οικογένειας, εκτός από τον ιδιοκτήτη. Το 97,4% των ΜΜΞΕ απασχολούσαν

τουλάχιστον ένα μέλος της οικογένειας του ιδιοκτήτη, ενώ πλέον του 50% των ΜΜΞΕ απασχολούσαν τρία ή περισσότερα μέλη της ίδιας οικογένειας. Πάντως, το 40% των ξενοδόχων ετεροαπασχολείται και το συμπέρασμα αυτό δεν διαφοροποιείται σημαντικά μεταξύ νέων και μεγαλύτερων σε ηλικία ξενοδόχων. Αυτό δείχνει ότι η ξενοδοχία, για ένα μεγάλο αριθμό ξενοδόχων, δεν μπορεί να τους προσφέρει ικανοποιητικές αμοιβές, ώστε να απασχοληθούν αποκλειστικά με αυτή.

Τα οικογενειακά ξενοδοχεία ανήκουν σε ατομικές επιχειρήσεις, μικρών κατηγοριών, με χαμηλά επίπεδα μετρήσιμων υπηρεσιών, όπως κλιματισμό, τηλεόραση, μπαρ και πισίνα. Το ποσοστό των οικογενειακών ξενοδοχείων που προσφέρει αυτές τις υπηρεσίες δεν υπερβαίνει το 10%. Αντίθετα, οι μεγάλες επιχειρήσεις είναι, στη συντριπτική τους πλειοψηφία, ανώνυμες εταιρίες, υψηλών κατηγοριών, με υψηλά επίπεδα προσφερομένων υπηρεσιών. Το 71% των μεγάλων ξενοδοχείων έχει πισίνα, το 48% έχει κλιματισμό, το 41% έχει μίνι μπαρ και το 31% τηλεόραση στα δωμάτια. Μεταξύ των χαρακτηριστικών γνωρισμάτων αυτών των δύο ακραίων μεγεθών βρίσκονται τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα των μικρών και μεσαίων ξενοδοχείων.

Συνολικά για τις ΜΜΞΕ, το 54% ανήκει στην τρίτη κατηγορία. Το 36% των οικογενειακών ξενοδοχείων ανήκουν στην τέταρτη και πέμπτη κατηγορία, ενώ τα αντίστοιχα ποσοστά για τα μικρά είναι 13% και για τα μεσαία 2%. Το 52% των ΜΜΞΕ είναι ατομικές επιχειρήσεις και το 35% ΑΕ, με μεγάλες, όμως, διαφοροποιήσεις μεταξύ των τριών μεγεθών των ΜΜΞΕ. Επίσης, η νομική μορφή της επιχείρησης συνδέεται άμεσα με την κατηγορία του ξενοδοχείου.

Η μέση ηλικία του Έλληνα ξενοδόχου είναι 50 ετών, ενώ το 25% από αυτούς είναι κάτω των 40 ετών. Σημαντική διαφοροποίηση παρατηρείται στα χαρακτηριστικά γνωρίσματα του νέου (κάτω από 40 ετών) και του μεγαλύτερου σε ηλικία ξενοδόχου. Το 98,5% των νέων ξενοδόχων έχει τελειώσει τουλάχιστον το Λύκειο, ενώ το 28% έχει εξειδικευθεί σε τουριστικές ξενοδοχειακές σπουδές. Όλοι οι νέοι ξενοδόχοι γνωρίζουν τουλάχιστον μία ξένη γλώσσα. Τα αντίστοιχα ποσοστά για τους μεγαλύτερους των σαράντα ετών ξενοδόχους είναι: το 76% έχουν τελειώσει τουλάχιστον Λύκειο, το 84% γνωρίζει τουλάχιστον μία ξένη γλώσσα και μόνο το 8% έχει σχετική με τα τουριστικά εκπαίδευση.

Η συντριπτική πλειοψηφία των ξενοδόχων έκτισαν από μόνοι τους το ξενοδοχείο (95%) και το 50% εξ αυτών χρησιμοποίησαν ιδιόκτητο οικόπεδο που αρχικώς προοριζόταν για άλλη χρήση. Ένα μεγάλο ποσοστό ξενοδόχων (79%) είναι ευχαριστημένοι από το επάγγελμά τους, με μεγάλη διαφοροποίηση μεταξύ γυναικών (87%) και ανδρών (76%). Το 83% των ξενοδόχων θεωρεί ότι το ξενοδοχείο τους είναι βιώσιμο, με σημαντικές διαφοροποιήσεις κατά κατηγορία ξενοδοχείου. Η συνεργασία μεταξύ των ξενοδόχων είναι περιορισμένη, με πιο σημαντική την εξυπηρέτηση πελατών και την κοινή προβολή.

Το μεγαλύτερο μέρος του κόστους κατασκευής των ξενοδοχείων της Ελλάδας χρηματοδοτήθηκε από τους ίδιους τους ξενοδόχους (73%). Το 20% χρηματοδοτήθηκε με δανεισμό και το 7% με κρατικές επιχορηγήσεις. Το ύψος του τραπεζικού χρέους των ξενοδόχων οφείλεται το 34% από τις ΜΜΕΕ και το 66% από τα μεγάλα ξενοδοχεία. Παρατηρούνται, όμως, σημαντικές διαφοροποιήσεις, τόσο μεταξύ του μεγέθους των ξενοδοχείων, όσο και κατά κατηγορία ξενοδοχείου. Το ποσοστό της αυτοχρηματοδότησης είναι μεγαλύτερο για τα μικρότερα σε μέγεθος και κατηγορία ξενοδοχεία. Η συμμετοχή των ΜΜΕΕ στις ενισχύσεις των διαφόρων κοινοτικών και άλλων προγραμμάτων είναι περιορισμένη. Μόνο το 4% των ΜΜΕΕ συμμετείχαν σε τέτοια προγράμματα, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για τα μεγάλα ξενοδοχεία είναι 44%.

Η εποχικότητα αποτελεί σημαντικό πρόβλημα για τις ελληνικές ΜΜΕΕ. Από συγκριτικά στοιχεία με άλλους ευρωπαϊκούς προορισμούς, ο ελληνικός τουρισμός βρίσκεται στη μειονεκτικότερη θέση. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της παρούσας έρευνας, το 17% των ΜΜΕΕ δεν ξεπερνάει τους τέσσερις μήνες λειτουργίας το χρόνο. Το πρόβλημα της εποχικότητας αφορά το 70 % των ΜΜΕΕ, ενώ τα υπόλοιπα είναι ξενοδοχεία πόλης.

Σημαντικές είναι και οι διαφοροποιήσεις που παρατηρούνται στον αριθμό αφίξεων και των διανυκτερεύσεων ανά κατηγορία και μέγεθος ξενοδοχείου. Οι διαφοροποιήσεις αυτές στην ζήτηση έχουν άμεση επίπτωση και στα έσοδα. Τα λιγότερα έσοδα σημειώνονται στα οικογενειακά ξενοδοχεία των δύο μικρότερων κατηγοριών. Το σημαντικό συμπέρασμα που προκύπτει είναι ότι δεν παρατηρείται καμία διαφορά στα έσοδα ανά δωμάτιο ή ανά διανυκτέρευση μεταξύ των διαφόρων μεγεθών των ΜΜΕΕ. Παρατηρείται, όμως, μεγάλη διαφορά μεταξύ των ΜΜΕΕ και των μεγάλων ξενοδοχείων,

όπου τα έσοδα ανά διανυκτέρευση των πρώτων αποτελούν το 65% των αντίστοιχων εσόδων.

Η ανάλυση των εσόδων και των εξόδων του ελληνικού ξενοδοχείου καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η κατηγορία και το μέγεθος του ξενοδοχείου έχουν σημαντική επίπτωση στα συνολικά έσοδα και τα συνολικά έξοδα λειτουργίας ενός ξενοδοχείου. Πιο συγκεκριμένα, μία αύξηση του αριθμού των δωματίων κατά 10% αυξάνει τα έσοδα και τα έξοδα κατά 12%. Αντίστοιχα, μία αύξηση της κατηγορίας κατά μία τάξη μεγέθους αυξάνει τα έσοδα κατά 12%, ενώ αυξάνει τα έξοδα κατά 15%.

Οι δανειακές υποχρεώσεις αποτελούν μεγάλο κίνδυνο για τη βιωσιμότητα μιας μερίδας ξενοδοχείων. Περίπου το 5% των ξενοδοχείων της χώρας έχουν ύψος δανειακών υποχρεώσεων που ξεπερνάει το 50% της αξίας του ξενοδοχείου τους και το 2% των ξενοδοχείων της χώρας έχουν δανειακές υποχρεώσεις τουλάχιστον τετραπλάσιες των ετήσιων εσόδων τους.

Ενας σημαντικός δείκτης μέτρησης της οικονομικής απόδοσης ενός ξενοδοχείου είναι τα έσοδα ανά δωμάτιο. Η οικονομετρική διερεύνηση των προσδιοριστικών παραγόντων της απόδοσης του δωματίου καταδεικνύει μία σειρά από μεταβλητές που αφορούν τον ξενοδόχο (ηλικία), το ξενοδοχείο (αριθμός δωματίων, αριθμός εργαζομένων και έκταση οικοπέδου), τη διάρθρωση της ζήτησης (σύνολο διανυκτερεύσεων, μήνες λειτουργίας και χώρα προέλευσης τουριστών), καθώς και τις δανειακές υποχρεώσεις του ξενοδοχείου. Η απόδοση του δωματίου επηρεάζεται θετικά από το σύνολο των διανυκτερεύσεων, τον αριθμό των εργαζομένων, την έκταση του οικοπέδου, την ηλικία του ξενοδόχου, τους μήνες λειτουργίας και τον αριθμό των Ελλήνων πελατών. Αντίθετα, αρνητική είναι η επίπτωση του αριθμού των δωματίων, που είναι μια ένδειξη της χαμηλής πληρότητας των ξενοδοχείων.

Οι ΜΜΕΕ καλούνται να αντιμετωπίσουν και να επωφεληθούν από ένα νέο περιβάλλον. Εκτός από την παγκοσμιοποίηση, τρία είναι τα βασικά συστατικά στοιχεία αυτού του περιβάλλοντος. Το πρώτο συστατικό στοιχείο είναι η καθιέρωση του ευρώ και η συμμετοχή της Ελλάδας στη ζώνη του ευρώ από τις αρχές του 2001. Το δεύτερο συστατικό στοιχείο και ίσως το πιο σημαντικό από τη σκοπιά των οικονομικών επιδράσεων είναι το νέο επενδυτικό πρόγραμμα ΕΣΠΑ 2014-2020 και τρίτο ο επενδυτικός νόμος 3908/2011. Για το σύνολο της περιόδου αναμένεται μία επενδυτική

δαπάνη που θα βοηθήσει στις επενδύσεις δημιουργίας, μετατροπής και επέκτασης μονάδων τουρισμού και θα υποστηρίξει με επιδοτήσεις βασικά λειτουργικά έξοδα των ήδη υπαρχόντων μονάδων. ([www.iterp.gr](http://www.iterp.gr))

### **3.8 : Προοπτικές ανάπτυξης του τουρισμού την Κρήτη**

Τα σημαντικά πλεονεκτήματα του τουρισμού της Κρήτης υπερκαλύπτουν οποιεσδήποτε αδυναμίες, και οι περαιτέρω προοπτικές ανάπτυξης είναι από τις πλέον αισιόδοξες του ελληνικού χώρου, τόσο ποσοτικά όσο και ποιοτικά, με την προϋπόθεση ιδιαίτερου σχεδιασμού σε σχέση με τις υποδομές και ιδιαίτερης ευαισθητοποίησης σε σχέση με τη διατήρηση ενός από τα μεγαλύτερα πλεονεκτήματα για τον τουρισμό - αυτό του περιβάλλοντος.

Σε αυτό το γενικό συμπέρασμα καταλήγει έρευνα που διεξήγαγε η εταιρία ICAP Α.Ε. για λογαριασμό της Ένωσης Ξενοδόχων Ηρακλείου. Ως ισχυρά σημεία της Κρήτης ως τουριστικού προορισμού καταγράφονται στη μελέτη τα εξής:

- Ο μεγαλύτερος τουριστικός προορισμός της Ελλάδας.
- Το μεγαλύτερο σε έκταση και πληθυσμό νησί της χώρας.
- Η μεγαλύτερη νησιωτική ακτογραμμή της Ελλάδας.
- Μία από τις μεγαλύτερες συγκεντρώσεις αρχαιολογικών, ιστορικών και θρησκευτικών μνημείων, με την Κνωσό το δεύτερο σε αριθμό επισκέψεων αρχαιολογικό χώρο της Ελλάδας μετά την Ακρόπολη των Αθηνών, και το Μουσείο Ηρακλείου το πρώτο στην Ελλάδα.
- Μερικά από τα σημαντικότερα μνημεία της φύσης, όπως το φαράγγι της Σαμαριάς.
- Πολύ μεγάλη ποικιλία χλωρίδας και μοναδικοί αντιπρόσωποι πανίδας.
- Εξαιρετικά εύκρατο και ευνοϊκό για την ανάπτυξη του τουρισμού κλίμα, με τις μεγαλύτερες στην Ελλάδα μικροκλιματικές διαφοροποιήσεις.
- Ιδιαίτερη πολιτιστική και ιστορική παράδοση και συμβολή στην παγκόσμια ιστορία και στον πολιτισμό.
- Πλουσιότατη λαογραφία και λαογραφική παράδοση και ατμόσφαιρα.

- Δύο από τα μεγαλύτερα διεθνή αεροδρόμια και λιμάνια της χώρας.
- Πυκνό οδικό δίκτυο, στο οποίο περιλαμβάνεται ο βόρειος οδικός άξονας που είναι μέρος του διευρωπαϊκού οδικού δικτύου.
- Ικανοποίηση των τουριστών από τις διακοπές στην Κρήτη - σε ποσοστά που κυμαίνονται στο 85% των τουριστών.
- Υψηλή ικανοποίηση των τουριστών με εκείνους τους παράγοντες επιλογής τουριστικού προορισμού τους οποίους θεωρούν σημαντικότερους, όπως ο καιρός, τα τοπία και το φυσικό περιβάλλον, τα αξιοθέατα, τα καθαρά νερά και οι θάλασσες, η φιλοξενία και οι άνθρωποι, η ποιότητα υπηρεσιών και τα ξενοδοχεία.
- Υψηλές επαναληπτικές επιλογές των προορισμών του νησιού, οι οποίες υποδηλώνουν υψηλή πίστη (customer loyalty) των τουριστών στους προορισμούς αυτούς, με το 41% να έχουν ξανά επισκεφθεί το νησί στο παρελθόν, 3,5 φορές κατά μέσο όρο, και με το 21% να την έχουν επισκεφθεί πάλι τον προηγούμενο χρόνο.
- Υψηλό ποσοστό εκπλήρωσης των προσδοκιών των τουριστών (86%), υψηλή πρόθεση για επαναληπτική επίσκεψη στο μέλλον (83%), πρόθεση επίσκεψης τον αμέσως επόμενο χρόνο (22%) και σύσταση των ίδιων διακοπών σε φίλους και γνωστούς (76%).
- Αναλογικά υψηλό ποσοστό θεωρεί την Κρήτη το καλύτερο μέρος που έκανε διακοπές (23%) σε σύγκριση με άλλους προορισμούς της Ελλάδας (11%) και σε σύγκριση με όλες τις χώρες του κόσμου που έχει επισκεφθεί, συμπεριλαμβανομένων χωρών όπου οι διακοπές ήταν διαφορετικού τύπου.
- Υψηλό ποσοστό θετικής σύγκριση των διακοπών των τουριστών στην Κρήτη (72%) με το πιο αγαπημένο τους μέρος θερινών διακοπών.
- Οι χαμηλότεροι δείκτες τουριστικού κορεσμού, απλοί και σύνθετοι, με μεγάλη διαφορά μέχρι και 1/7 για κάποιους δείκτες, απ' όλους τους κύριους νησιωτικούς προορισμούς, όπως της Ρόδου, της Κω και της Κέρκυρας.
- Αντίστοιχα χαμηλοί δείκτες κορεσμού σε σύγκριση και με τους σημαντικότερους τουριστικούς προορισμούς της Νοτίου Ευρώπης, όπως οι Βαlearίδες Νήσοι της Ισπανίας.



- Επίσης, αντίστοιχα χαμηλότεροι δείκτες κορεσμού για τους επιμέρους νομούς του νησιού, ακόμη και το πιο ανεπτυγμένο τουριστικά Ηράκλειο, το οποίο λόγω αναλογικά μεγαλύτερου μεγέθους πληθυσμού και έκτασης εμφανίζει σε ορισμένες περιπτώσεις ακόμη χαμηλότερους δείκτες κορεσμού.
- Οι δείκτες αυτοί είναι ακόμα πιο ευνοϊκοί εάν ληφθεί υπόψη η κινητικότητα των τουριστών, με το 55% να διανύει κατά μέσο όρο 500 χιλιόμετρα κατά την παραμονή του στο νησί.
- Μίγμα εθνικοτήτων τουριστών εξισορροπημένο ως προς το μίγμα εθνικοτήτων που επισκέπτεται την Ελλάδα.
- Δείκτης ποιότητας ξενοδοχειακής υποδομής εξισορροπημένο ως προς το μίγμα της Ελλάδας και σημαντικά υψηλότερος στους νομούς Ηρακλείου και Λασιθίου, όπου βρίσκεται και η μεγαλύτερη συγκέντρωση πολυτελών ξενοδοχείων της χώρας.
- Μίγμα κατηγοριών ξενοδοχείων, συμπεριλαμβανομένων των ενοικιαζόμενων δωματίων, το οποίο αντιστοιχεί με το μίγμα κοινωνικοοικονομικής διαστρωμάτωσης των πληθυσμών των ανεπτυγμένων χωρών, απ' όπου προέρχεται η συντριπτική πλειονότητα των τουριστών.

Στον αντίποδα των θετικών στοιχείων βρίσκονται τα λιγότερα ισχυρά. Ως τέτοια περιγράφονται στη μελέτη τα εξής:

- Πολύ μεγάλη συγκέντρωση της τουριστικής δραστηριότητας, περίπου τα 4/5 του συνόλου, στο βόρειο τμήμα του νησιού κατά μήκος του βόρειου οδικού άξονα.
- Αντίστοιχα μεγάλη συγκέντρωση των μεταφορικών και ξενοδοχειακών υποδομών στο βόρειο τμήμα του νησιού.
- Αλλά και στο πλαίσιο του βόρειου άξονα, ιδιαίτερα μεγάλη συγκέντρωση της τουριστικής δραστηριότητας στον άξονα Ηρακλείου - Αγίου Νικολάου, στην πόλη του Ρεθύμνου, με κατεύθυνση ανατολικά και δυτικά των Χανίων.
- Δυσανάλογα μεγάλη επιβάρυνση του αεροδρομίου Ηρακλείου, με τα 3/4 του συνόλου των αεροπορικών αφίξεων τουριστών.
- Δείκτες, όπως διεθνή αεροδρόμια προς πληθυσμό και έκταση δύο και τρεις φορές δυσμενέστερους σε σχέση με τη Ρόδο.

- Πολύ μικρή ικανοποίηση με τα σήματα και τις κατευθύνσεις στους δρόμους. Αναλογικά χαμηλή ικανοποίηση υπάρχει και με τις τουριστικές πληροφορίες.
- Το πιο αδύνατο σημείο αφορά την περιβαλλοντική φροντίδα, με ιδιαίτερη έμφαση στο ζήτημα της παρουσίας απορριμμάτων και σκουπιδιών στους κοινόχρηστους χώρους και στις παραλίες.
- Περιορισμένη διατήρηση σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό από ό,τι σε άλλους σημαντικούς προορισμούς της Ελλάδας και της Νοτίου Ευρώπης του παραδοσιακού αρχιτεκτονικού χαρακτήρα και του ύφους των πόλεων και της υπαίθρου ή ανάπτυξη ενός νεοπαραδοσιακού ύφους.

Η Κρήτη, σύμφωνα με την ίδια μελέτη, παρουσιάζει σημαντικές ευκαιρίες περαιτέρω ανάπτυξης του τουρισμού της σε δύο άξονες. Ο πρώτος άξονας αφορά την αποτελεσματική εκμετάλλευση του σημαντικού ρυθμού ανόδου που παρουσιάζει ο τουρισμός του νησιού. Και ο δεύτερος άξονας αφορά την αποτελεσματικότερη εκμετάλλευση της υπάρχουσας υποδομής, η οποία μπορεί να επιτευχθεί με:

- Αύξηση του επιπέδου των τουριστών που επισκέπτονται το νησί.
- Επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου.

Περιορισμό αυτής της προσέγγισης αποτελεί το γεγονός ότι η πλειονότητα των τουριστών κάνει το σημαντικότερο μέρος των διακοπών του έτους στη διάρκεια του καλοκαιριού. Αρα, η εποχικότητα είναι δεδομένη. Το πρόβλημα της εποχικότητας μπορεί σε ένα βαθμό να προσεγγισθεί με τις ακόλουθες μορφές τουρισμού:

- Συνεδριακός τουρισμός.
- Τουρισμός κινήτρων.
- Σχολικός τουρισμός.
- Φυσιολατρικός τουρισμός.
- Ατομα τρίτης ηλικίας.
- Εσωτερικός τουρισμός.

Η μεγαλύτερη απειλή για τη μελλοντική τουριστική ανάπτυξη της Κρήτης είναι αυτή της υποβάθμισης του περιβάλλοντος, βάσει της μελέτης.

Προς το σκοπό αυτό θα πρέπει:

- Να δοθεί άμεση και ιδιαίτερη σημασία στον αποτελεσματικό καθαρισμό των κοινόχρηστων χώρων και στην αποτελεσματική αποκομιδή των απορριμμάτων.

- Να δημιουργηθεί φορέας καθαρισμού των ακτών και των παράκτιων περιοχών, σε επίπεδο νησιού.
- Να θεσμοθετηθούν αυστηροί κανόνες αρχιτεκτονικής τόσο των τουριστικών καταλυμάτων, όσο και άλλων οικοδομημάτων. Προς το σκοπό αυτό θα πρέπει να εξετασθεί η περίπτωση φορέα προστασίας φυσικού τοπίου.

Ο φορέας θα ασχολείται κυρίως με την αρχιτεκτονική μορφή και το ύφος των οικοδομημάτων και όχι με θέματα πολεοδομικής έγκρισης.

Η δεύτερη σημαντική απειλή είναι να μην εξελιχθούν οι μεταφορικές και ξενοδοχειακές υποδομές του νησιού με ρυθμούς που να συμβαδίζουν με τους φυσικούς ρυθμούς ανάπτυξης του τουρισμού. Προς την κατεύθυνση αυτή, εκτός από τις σημαντικές επενδύσεις σε υποδομές, είναι εξίσου σημαντικό να δοθεί προσοχή σε λιγότερο δαπανηρά σημεία, όπως το σημαντικό πρόβλημα της σήμανσης στους δρόμους, όπου ο χρόνος που εξοικονομεί κανείς από ένα νέο οδικό άξονα μπορεί να απολεσθεί από καθυστερήσεις λόγω απώλειας ή δυσχέρειας προσανατολισμού.

Τρίτη απειλή μπορεί να προέλθει από τη μη έγκαιρη καταγραφή των μεταβολών των τάσεων του διεθνούς, του ελληνικού και του κρητικού τουρισμού και από την έλλειψη συνακόλουθων κατάλληλα προσαρμοσμένων ενεργειών και στρατηγικής μάρκετινγκ.

## Κεφάλαιο 4 : Βιωσιμότητα της επένδυσης

### 4.1 : Προβλεπόμενες διανυκτερεύσεις και πληρότητες

Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται οι προβλεπόμενες μηνιαίες διανυκτερεύσεις και πληρότητες της επιχείρησης για τα πρώτα 5 έτη λειτουργίας της μετά την ολοκλήρωση της επένδυσης. Όπως έχει αναφερθεί, η μονάδα (δυναμικότητας 9 κλινών) θα λειτουργεί σε δωδεκάμηνη βάση και ο υπολογισμός των προβλεπομένων διανυκτερεύσεων και πληροτήτων, έγινε ως εξής:

- Η κατ' έτος δυναμικότητα της μονάδος με 100% πληρότητα, ανέρχεται σε 3.285 διανυκτερεύσεις.
- Με βάση την δυναμικότητα αυτή και θέτοντας συντηρητικά ποσοστά πληρότητας κατά το πρώτο έτος λειτουργίας (ποσοστά πληρότητας που κυμαίνονται από 35% την χαμηλή περίοδο και φθάνουν το 85% τον Αύγουστο), έγινε πρόβλεψη των διανυκτερεύσεων του 1<sup>ου</sup> έτους λειτουργίας της μονάδος μετά την ολοκλήρωση της επένδυσης. Στο σημείο αυτό, θα πρέπει να σημειωθεί, ότι η μέση ετήσια προβλεπόμενη δυναμικότητα της μονάδος κατά το 1<sup>ο</sup> έτος λειτουργίας είναι 58,33%, μικρότερη από την αντίστοιχη σήμερα του Ν. Ηρακλείου, για την ίδια κατηγορία καταλυμάτων, που φθάνει περίπου το 61%.
- Οι προβλεπόμενες πληρότητες των επομένων τεσσάρων ετών και κατά συνέπεια των διανυκτερεύσεων, βασίστηκαν σ' αυτές του 1<sup>ου</sup> έτους και υπολογίστηκαν με την συντηρητική εκτίμηση, ότι θ' αυξάνονται κατ' έτος με μέσο ρυθμό μεταβολής της τάξης του 4,5%, επιτυγχάνοντας κατ' αυτόν τον τρόπο το 5<sup>ο</sup> έτος λειτουργίας της μέσο ετήσιο ποσοστό πληρότητας της τάξης του 70,90%.

Με βάση την δωδεκάμηνη λειτουργία της επιχείρησης (365 ημέρες), οι τουριστικές περίοδοι της επιχείρησης είναι:

- Χαμηλή περίοδος, διάρκειας 120 ημερών (Ιανουάριος – Φεβρουάριος – Νοέμβριος – Δεκέμβριος).
- Μέση περίοδος, διάρκειας 123 ημερών (Μάρτιος – Απρίλιος – Μάιος – Οκτώβριος).
- Υψηλή περίοδος, διάρκειας 122 ημερών (Ιούνιος – Ιούλιος – Αύγουστος – Σεπτέμβριος).

**Πίνακας 4.1 : Προβλεπόμενες διανυκτερεύσεις και πληρότητες**

ΕΤΟΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΩΝ ΜΕ ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ 100%		1 <sup>ο</sup> ΕΤΟΣ		2 <sup>ο</sup> ΕΤΟΣ	
	365		365		365	
ΗΜΕΡΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	365		365		365	
ΜΗΝΕΣ	ΔΙΑΝ/ΣΕΙΣ	ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ %	ΔΙΑΝ/ΣΕΙΣ	ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ %	ΔΙΑΝ/ΣΕΙΣ	ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ %
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	279	100,00%	98	35,00%	103	36,75%
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	252	100,00%	101	40,00%	106	42,00%
ΜΑΡΤΙΟΣ	279	100,00%	126	45,00%	132	47,25%
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	270	100,00%	149	55,00%	156	57,75%
ΜΑΙΟΣ	279	100,00%	195	70,00%	205	73,50%
ΙΟΥΝΙΟΣ	270	100,00%	203	75,00%	213	78,75%
ΙΟΥΛΙΟΣ	279	100,00%	223	80,00%	234	84,00%
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	279	100,00%	237	85,00%	249	89,25%
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	270	100,00%	230	85,00%	241	89,25%
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	279	100,00%	167	60,00%	176	63,00%
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	270	100,00%	95	35,00%	99	36,75%
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	279	100,00%	98	35,00%	103	36,75%
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>3.285</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.920</b>	<b>58,33%</b>	<b>1.987</b>	<b>61,25%</b>
ΕΤΟΣ	3 <sup>ο</sup> ΕΤΟΣ		4 <sup>ο</sup> ΕΤΟΣ		5 <sup>ο</sup> ΕΤΟΣ	
ΗΜΕΡΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	365		365		365	
ΜΗΝΕΣ	ΔΙΑΝ/ΣΕΙΣ	ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ %	ΔΙΑΝ/ΣΕΙΣ	ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ %	ΔΙΑΝ/ΣΕΙΣ	ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ %
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	108	38,59%	113	40,52%	119	42,54%
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	111	44,10%	117	46,31%	123	48,62%
ΜΑΡΤΙΟΣ	138	49,61%	145	52,09%	153	54,70%
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	164	60,64%	172	63,67%	181	66,85%
ΜΑΙΟΣ	215	77,18%	226	81,03%	237	85,09%
ΙΟΥΝΙΟΣ	223	82,69%	234	86,82%	246	91,16%
ΙΟΥΛΙΟΣ	246	88,20%	258	92,61%	271	97,24%

ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	261	93,71%	275	98,40%	288	103,32%
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	253	93,71%	266	98,40%	279	103,32%
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	185	66,15%	194	69,46%	203	72,93%
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	104	38,59%	109	40,52%	115	42,54%
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	108	38,59%	113	40,52%	119	42,54%
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>2.116</b>	<b>64,31%</b>	<b>2.222</b>	<b>67,53%</b>	<b>2.333</b>	<b>70,90%</b>

Λαμβάνοντας υπόψη τις προβλεπόμενες διανυκτερεύσεις του παραπάνω πίνακα και την περίοδο τουριστικής λειτουργίας της, η επιχείρηση και για τα επόμενα 5 έτη λειτουργίας, μπορεί να πετύχει την ακόλουθη κατανομή διανυκτερεύσεων:

**Πίνακας 4.2 : Προβλεπόμενες διανυκτερεύσεις ανα τουριστική περίοδο**

ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΔΟΙ	ΔΙΑΝ/ΣΕΙΣ ΜΕ ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ 100%	1ο ΕΤΟΣ	2ο ΕΤΟΣ	3ο ΕΤΟΣ	4ο ΕΤΟΣ	5ο ΕΤΟΣ
		ΧΑΜΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ	1.080	391	410	431
ΜΕΣΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ	1.107	637	669	702	737	774
ΥΨΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ	1.098	892	937	984	1.033	1.085
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>3.285</b>	<b>1.920</b>	<b>2.016</b>	<b>2.116</b>	<b>2.222</b>	<b>2.333</b>

## 4.2 : Προβλεπόμενα έσοδα

Τα κατ' έτος προβλεπόμενα έσοδα της επιχείρησης, προέρχονται από τις ακόλουθες πηγές εσόδων: από διανυκτερεύσεις, από παροχή πρωινών γευμάτων, από ενοικίαση θυρίδων, από τηλέφωνα, παροχές internet και από διάθεση ποτών.

### α) Προβλεπόμενα έσοδα διανυκτερεύσεων

Οι τιμές διανυκτέρευσης στο ξενοδοχείο διαμορφώνονται ανάλογα με τη τουριστική περίοδο και τις επίσημες τιμές χρέωσης του ΕΟΤ. Αναλυτικότερα, η τιμολόγηση ανά

διανυκτέρευση και τουριστική περίοδο που λήφθηκε υπόψη για την πρόβλεψη των εσόδων, έχει ως εξής:

<b>ΧΑΜΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ:</b>	<b>32,00</b> €διανυκτέρευση/κλίνη
<b>ΜΕΣΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ:</b>	<b>38,00</b> €διανυκτέρευση/κλίνη
<b>ΥΨΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ:</b>	<b>40,00</b> €διανυκτέρευση/κλίνη

Στο σημείο αυτό, θα πρέπει να τονιστεί ότι η μέση τιμή διανυκτέρευσης/άτομο ανέρχεται στα **36,67 €** και ότι οι παραπάνω τιμές ανά διανυκτέρευση παραμένουν σταθερές καθ' όλη την πενταετία..

Τα προβλεπόμενα έσοδα διανυκτερεύσεων του παρακάτω πίνακα, προέκυψαν λαμβάνοντας υπόψη την προαναφερθείσα πολιτική τιμών της επιχείρησης και τον προβλεπόμενο αριθμό διανυκτερεύσεων ανά τουριστική περίοδο της παραπάνω παραγράφου.

#### **β) Προβλεπόμενα έσοδα από παροχές πρωινών γευμάτων**

Τα προβλεπόμενα έσοδα από παροχές πρωινών γευμάτων υπολογίστηκαν ως εξής: Προβλεπόμενες διανυκτερεύσεις τουριστικής περιόδου X 7,50 € ανά διανυκτέρευση X 50% των πελατών.

#### **γ) Προβλεπόμενα έσοδα από άλλες παροχές (Τηλέφωνα-internet-θυρίδες κ.λ.π)**

Ομοίως, τα προβλεπόμενα έσοδα από παροχές internet,τηλεφώνου και θυρίδων υπολογίστηκαν ως εξής: προβλεπόμενες διανυκτερεύσεις τουριστικής περιόδου X 2,00 € ανά διανυκτέρευση X 60% των πελατών.

#### **δ) Προβλεπόμενα έσοδα από διάθεση ποτών**

Τέλος, τα προβλεπόμενα έσοδα από διάθεση ποτών (αναψυκτικά, μπίρες κ.λ.π.), υπολογίστηκαν ως εξής: προβλεπόμενες διανυκτερεύσεις τουριστικής περιόδου X 3,00 € ανά διανυκτέρευση X 60% των πελατών.

Στον πίνακα που ακολουθεί, παρουσιάζονται τα προβλεπόμενα έσοδα της επιχείρησης κατά κατηγορία και πηγή εσόδων:

**Πίνακας 4.3 : Προβλεπόμενα Έσοδα**

<b>ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕ Σ ΠΕΡΙΟΔΟΙ</b>	<b>ΤΙΜΗ ΑΝΑ ΔΙΑΝ/Σ Η</b>	<b>1ο ΕΤΟΣ</b>	<b>2ο ΕΤΟΣ</b>	<b>3ο ΕΤΟΣ</b>	<b>4ο ΕΤΟΣ</b>	<b>5ο ΕΤΟΣ</b>
<b>1. ΕΣΟΔΑ ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΩΝ</b>						
<b>ΧΑΜΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ</b>	32,00	12.499,2 0	13.124,1 6	13.780,3 7	14.469,3 9	15.192,8 6
<b>ΜΕΣΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ</b>	38,00	24.196,5 0	25.406,3 3	26.676,6 4	28.010,4 7	29.411,0 0
<b>ΥΨΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ</b>	40,00	35.694,0 0	37.478,7 0	39.352,6 4	41.320,2 7	43.386,2 8
<b>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>36,67</b>	<b>72.389,7 0</b>	<b>76.009,1 9</b>	<b>79.809,6 4</b>	<b>83.800,1 3</b>	<b>87.990,1 3</b>
<b>2. ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΠΡΩΙΝΑ</b>						
<b>ΧΑΜΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ</b>	7,50	1.464,75	1.537,99	1.614,89	1.695,63	1.780,41
<b>ΜΕΣΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ</b>	7,50	2.387,81	2.507,20	2.632,56	2.764,19	2.902,40
<b>ΥΨΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ</b>	7,50	3.346,31	3.513,63	3.689,31	3.873,78	4.067,46
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>7.198,88</b>	<b>7.558,82</b>	<b>7.936,76</b>	<b>8.333,60</b>	<b>8.750,28</b>
<b>3. ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΑΛΛΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ (ΤΗΛΕΦΩΝΑ-INTERNET-ΘΥΡΙΑΣ κ.λ.π.)</b>						
<b>ΧΑΜΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ</b>	2,00	468,72	492,72	516,76	542,60	569,73
<b>ΜΕΣΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ</b>	2,00	764,10	802,31	842,42	884,54	928,77
<b>ΥΨΗΛΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ</b>	2,00	1.070,82	1.124,36	1.180,58	1.239,61	1.301,59
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>2.303,64</b>	<b>2.418,82</b>	<b>2.539,76</b>	<b>2.666,75</b>	<b>2.800,09</b>
<b>4. ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΠΟΤΑ</b>						
<b>ΕΣΟΔΑ ΠΟΤΩΝ</b>	3,00	3.455,46	3.628,23	3.809,64	4.000,13	4.200,13
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΣΟΔΑ</b>		<b>85.347,68</b>	<b>89.615,06</b>	<b>94.095,81</b>	<b>98.800,60</b>	<b>103.740,6 3</b>



### 4.3 : Προβλεπόμενα έξοδα λειτουργίας

#### 4.3.1 : Προβλεπόμενο κόστος πωλήσεων

- **Κόστος προμήθειας τροφίμων και ποτών**

Το κόστος προμήθειας τροφίμων και ποτών της επιχείρησης, αντιπροσωπεύει το 45% των εσόδων από διάθεση ποτών και παροχής τροφίμων.

- **Αμοιβές προσωπικού**

Σύμφωνα με τον προγραμματισμό της επιχείρησης, προβλέπεται να απασχοληθούν σε ετήσια βάση δύο άτομα (ένας ρεσεψιονίστ και μια καμαριέρα) με μέσες μικτές αποδοχές της τάξης των 800 €. Επομένως, τα προβλεπόμενα έξοδα προσωπικού υπολογίστηκαν ως εξής: 2 άτομα X 12 μήνες X 800 €/άτομο X 2,5% προσαύξηση κατ' έτος λόγω μελλοντικής αύξησης εργοδοτικών εισφορών και ωρίμανσης. Ως εκ τούτου, τα προβλεπόμενα έξοδα αμοιβών προσωπικού έχουν ως εξής:

Πίνακας 4.4 : Προβλεπόμενα έξοδα από αμοιβές προσωπικού στην πενταετία

ΘΕΣΗ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ	ΑΠΑΣΧ/ΝΟΙ	1 <sup>ο</sup> ΕΤΟΣ	2 <sup>ο</sup> ΕΤΟΣ	3 <sup>ο</sup> ΕΤΟΣ	4 <sup>ο</sup> ΕΤΟΣ	5 <sup>ο</sup> ΕΤΟΣ
ΥΠΟΔΟΧΗ	1	9.600,00	9.840,00	10.086,00	10.338,15	10.596,60
ΚΑΜΑΡΙΕΡΕΣ	1	9.600,00	9.840,00	10.086,00	10.338,15	10.596,60
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>2</b>	<b>19.200,00</b>	<b>19.680,00</b>	<b>20.172,00</b>	<b>20.676,30</b>	<b>21.193,21</b>

- **Αμοιβές και έξοδα τρίτων**

Οι αμοιβές και τα έξοδα τρίτων κατά το 1<sup>ο</sup> έτος λειτουργίας της επιχείρησης, προβλέπεται να είναι της τάξης των 1000,00 € και να εξελίσσονται στο μέλλον προσαυξανόμενες κατ' έτος κατά 10%.

- **Παροχές τρίτων**

Οι προβλεπόμενες παροχές τρίτων, αφορούν έξοδα για φως, νερό και τηλέφωνο. Αναλυτικότερα, τα έξοδα για ΔΕΗ εκτιμάται ότι αντιπροσωπεύουν το 4% των εσόδων,

τα έξοδα ύδρευσης επίσης το 3% των εσόδων, ενώ τέλος τα έξοδα τηλεφώνων εκτιμάται ότι αντιπροσωπεύουν το 60% των εσόδων από τηλέφωνα.

- **Δαπάνες συντήρησης**

Οι προβλεπόμενες δαπάνες συντήρησης, εκτιμάται ότι αντιπροσωπεύουν το 2% των εσόδων της επιχείρησης.

- **Διάφορα έξοδα**

Τέλος, τα διάφορα έξοδα της επιχείρησης εκτιμάται ότι τον 1<sup>ο</sup> χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης θα είναι 2.000 € και για τα επόμενα έτη λειτουργίας της προβλέπονται να αυξάνονται κατά 5% ετησίως.

Ως εκ τούτου, τα προβλεπόμενα λειτουργικά έξοδα της επιχείρησης, έχουν ως εξής:

**Πίνακας 4.5 : Προβλεπόμενο κόστος πωληθέντων στην πενταετία**

<b>ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΞΟΔΩΝ</b>	<b>1<sup>ο</sup> ΕΤΟΣ</b>	<b>2<sup>ο</sup> ΕΤΟΣ</b>	<b>3<sup>ο</sup> ΕΤΟΣ</b>	<b>4<sup>ο</sup> ΕΤΟΣ</b>	<b>5<sup>ο</sup> ΕΤΟΣ</b>
ΚΟΣΤΟΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ	4.794,45	5.034,17	5.285,88	5.550,18	5.827,68
60. ΑΜΟΙΒΕΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	19.200,00	19.680,00	20.172,00	20.676,30	21.193,21
61. ΑΜΟΙΒΕΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ ΤΡΙΤΩΝ	1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00	1.464,10
62. ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ	7.356,52	7.724,35	8.110,56	8.516,09	8.941,90
ΕΞΟΔΑ ΔΕΗ	3.419,91	3.584,60	3.763,83	3.952,02	4.149,63
ΕΞΟΔΑ ΟΤΕ	1.382,18	1.451,29	1.523,86	1.600,05	1.680,05
ΕΞΟΔΑ ΥΔΡΕΥΣΗΣ	2.560,43	2.688,45	2.822,87	2.964,02	3.112,22
63. ΔΑΠΑΝΕΣ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ	1.706,95	1.792,30	1.881,92	1.976,01	2.074,81
64. ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ	2.000,00	2.100,00	2.205,00	2.315,25	2.431,01
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>36.057,93</b>	<b>37.430,82</b>	<b>38.865,36</b>	<b>40.364,83</b>	<b>41.932,72</b>

### 4.3.2 : Προβλεπόμενα έξοδα διοίκησης και διάθεσης

#### Έξοδα διοικητικής λειτουργίας

Τα έξοδα διοικητικής λειτουργίας της επιχείρησης αφορούν, αμοιβές και έξοδα τρίτων, έξοδα παροχών τρίτων και διάφορα άλλα έξοδα.

- **Αμοιβές και έξοδα τρίτων:** Πρόκειται για αμοιβές και έξοδα ελεύθερων επαγγελματιών, δηλαδή, ενός λογιστού – φοροτέχνη. Κατά το πρώτο έτος λειτουργίας της επιχείρησης τα έξοδα αυτά προβλέπεται να ανέλθουν στα 2.400 € (200 €X 12 μήνες) και να εξελίσσονται για τα επόμενα χρόνια προσαυξανόμενα κατ' έτος κατά 10%.
- **Έντυπα και γραφική ύλη:** Τα έξοδα για προμήθεια εντύπων και γραφικής ύλης κατά το πρώτο έτος λειτουργίας της επιχείρησης εκτιμάται ότι θα είναι της τάξης των 1.000 € και θα εξελίσσονται για τα επόμενα χρόνια προσαυξανόμενα κατ' έτος κατά 5%.
- **Υλικά άμεσης ανάλωσης:** Τα έξοδα αυτά, αφορούν δαπάνες για προμήθεια υλικών καθαριότητας και κατά το πρώτο έτος λειτουργίας της επιχείρησης εκτιμάται ότι θα είναι της τάξης των 500 € και θα εξελίσσονται για τα επόμενα χρόνια προσαυξανόμενα κατ' έτος κατά 10%.
- **Φόροι - τέλη:** Τα έξοδα αυτά, εκτιμάται ότι θα αντιπροσωπεύουν το 2% των εσόδων της επιχείρησης.
- **Διάφορα έξοδα:** Τα διάφορα έξοδα διοικητικής λειτουργίας της επιχείρησης κατά το πρώτο έτος λειτουργίας της, εκτιμάται ότι θα είναι της τάξης των 500 € και θα εξελίσσονται για τα επόμενα χρόνια προσαυξανόμενα κατ' έτος κατά 10%.

Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζεται το προβλεπόμενο κόστος διοικητικής λειτουργίας της επιχείρησης για πρώτα 5 έτη λειτουργίας της:

**Πίνακας 4.6 : Προβλεπόμενα έξοδα διοικητικής λειτουργίας**

<b>ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΤΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ</b>	<b>1ο έτος</b>	<b>2ο έτος</b>	<b>3ο έτος</b>	<b>4ο έτος</b>	<b>5ο έτος</b>
Αμοιβές και έξοδα τρίτων	2.400,00	2.640,00	2.904,00	3.194,40	3.513,84
Έντυπα και γραφική ύλη	1.000,00	1.050,00	1.102,50	1.157,63	1.215,51
Υλικά άμεσης ανάλωσης	500,00	550,00	605,00	665,50	732,05
Φόροι - τέλη	1.706,95	1.792,30	1.881,92	1.976,01	2.074,81
Διάφορα έξοδα	500,00	550,00	605,00	635,25	667,01
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>6.106,95</b>	<b>6.582,30</b>	<b>7.098,42</b>	<b>7.628,79</b>	<b>8.203,22</b>

### Έξοδα διάθεσης

Τα έξοδα διάθεσης, αφορούν έξοδα ταξιδίων, έξοδα προβολής και διαφήμισης - συμμετοχή σε εκθέσεις και τυχόν διάφορα άλλα έξοδα που σχετίζονται με την διάθεση των παρεχομένων υπηρεσιών της. Αναλυτικότερα:

- **Έξοδα ταξιδίων:** Ο φορέας, με την έναρξη της επένδυσης, είναι αποφασισμένος να υποστηρίξει σημαντικά την προώθηση των παρεχομένων υπηρεσιών του, τόσο στην εσωτερική αγορά, όσο και στο εξωτερικό. Για το λόγο αυτό, προβλέπει για τα επόμενα χρόνια να πραγματοποιήσει ένα σημαντικό αριθμό ταξιδίων, για συμμετοχή σε εκθέσεις, επαφές με πελάτες κ.λ.π. Επομένως, η επιβάρυνση των εξόδων διάθεσης από πραγματοποίηση ταξιδιών κατά το πρώτο έτος λειτουργίας της, εκτιμάται ότι θα είναι της τάξης των 1.500 € και να εξελίσσονται για τα επόμενα χρόνια προσαυξανόμενα κατ' έτος κατά 10%.
- **Έξοδα προβολής και διαφήμισης - Συμμετοχή σε εκθέσεις:** Για τους λόγους που αναφέρθησαν παραπάνω (σημαντική υποστήριξη από πλευράς επιχειρηματία

των πωλήσεων), ο φορέας προβλέπει για τα επόμενα χρόνια να δαπανήσει σημαντικά ποσά για προβολή - διαφήμιση και για συμμετοχή σε εκθέσεις εσωτερικού - εξωτερικού. Επομένως, η επιβάρυνση των εξόδων διάθεσης για προβολή - διαφήμιση και συμμετοχή σε εκθέσεις κατά το πρώτο έτος λειτουργίας της, εκτιμάται ότι θα είναι της τάξης των 4.000 € και να εξελίσσονται για τα επόμενα χρόνια προσ αυξανόμενη κατ' έτος κατά 10%.

- **Διάφορα έξοδα:** Τέλος, τα διάφορα έξοδα διάθεσης της επιχείρησης κατά το πρώτο έτος λειτουργίας της, εκτιμάται ότι θα είναι της τάξης των 1000 € και θα εξελίσσονται για τα επόμενα χρόνια προσ αυξανόμενα κατ' έτος κατά 5%.

Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζεται τα προβλεπόμενα κόστος διάθεσης της επιχείρησης για πρώτα 5 έτη λειτουργίας της:

**Πίνακας 4.7 : Προβλεπόμενα έξοδα διάθεσης**

<b>ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΞΟΔΩΝ</b>	<b>1ο έτος</b>	<b>2ο έτος</b>	<b>3ο έτος</b>	<b>4ο έτος</b>	<b>5ο έτος</b>
Έξοδα προβολής και διαφήμισης	4.000,00	4.400,00	4.840,00	5.324,50	5.856,40
Έξοδα ταξιδιών	1.500,00	1.650,00	1.815,00	1.996,50	2.196,15
Διάφορα έξοδα	1.000,00	1.050,00	1.102,50	1.157,63	1.215,51
<b>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>6.500,00</b>	<b>7.100,00</b>	<b>7.757,50</b>	<b>8.478,13</b>	<b>9.268,06</b>

#### **4.3.3 : Δάνειο**

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει το ύψος του κεφαλαίου που εξασφαλίστηκε μέσω χορήγησης δανείου που είναι στα 18.000 ευρώ και με επιτόκιο 7.5%. Η διάρκεια καταβολής των δόσεων είναι 5 έτη, ανά 6 μήνες συνολικά δηλαδή 10 δόσεις συνολικά

από 2.184,27 η κάθε μία. Σαν τελική επιβάρυνση από τους τόκους ανέρχεται το ποσό των 3.842,68 ευρώ.

Πίνακας 4.8 : Εξυπηρέτηση μακροπρόθεσμου δανείου

Υψος κεφαλαίου	18.000,00				
Επιτόκιο	7,50%				
Διάρκεια δόσης (μήνες)	6				
Ετη	5				
Αριθμός δόσεων	10				
Εξαμηνιαίο επιτόκιο	3,68%				
Τοκοχρεολύσιο	2.184,27				
Αριθμός δόσεων	Τοκοχρ/τική Δόση	Τόκος	Χρεολύσιο	Εξοφλημένο ποσό	Υπόλοιπο δανείου
1	2.184,27	662,80	1.521,47	1.521,47	16.478,53
2	2.184,27	606,77	1.577,49	3.098,96	14.901,04
3	2.184,27	548,69	1.635,58	4.734,55	13.265,45
4	2.184,27	488,46	1.695,81	6.430,35	11.569,65
5	2.184,27	426,02	1.758,25	8.188,60	9.811,40
6	2.184,27	361,28	1.822,99	10.011,59	7.988,41
7	2.184,27	294,15	1.890,12	11.901,71	6.098,29
8	2.184,27	224,55	1.959,72	13.861,43	4.138,57
9	2.184,27	152,39	2.031,88	15.893,31	2.106,69
10	2.184,27	77,57	2.106,69	18.000,00	0,00
<b>ΣΥΝΟΛΑ</b>	<b>21.842,68</b>	<b>3.842,68</b>	<b>18.000,00</b>		
	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος
ΤΟΚΟΙ	1.269,57	1.037,15	787,29	518,70	229,96
ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΤΟΚΩΝ	317,39	259,29	196,82	129,68	57,49
ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΕ ΤΟΚΟΥΣ	952,18	777,86	590,47	389,03	172,47
ΧΡΕΩΛΥΣΙΑ	3.098,96	3.331,39	3.581,24	3.849,83	4.138,57

#### 4.3.4 : Αποσβέσεις παγίων

Τα πάγια του επενδυτικού σχεδίου ανέρχονται σε 180.000,00 €. Ο υπολογισμός των παγίων έγινε με βάση τους ισχύοντες συντελεστές αποσβέσεων, αφαιρουμένων των

επιχορηγήσεων (45%) του Ν.3908/11. Για τον υπολογισμό των αποσβέσεων ακολουθήθηκε η φθίνουσα μέθοδος και με τους ακόλουθους συντελεστές απόσβεσης: Κτίρια 8%, Μηχανολογικός εξοπλισμός 12%, Ξενοδοχειακός και λοιπός εξοπλισμός 25%. Στον πίνακα που ακολουθεί, παρουσιάζονται οι αποσβέσεις των παγίων στοιχείων του επενδυτικού σχεδίου.

**Πίνακας 4.9 : Αποσβέσεις παγίων**

ΠΑΓΙΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	Αξία Κτήσης	Επιγ/γηση (45%)	Αξία προς απόσβεση	Συντελεστής Απόσβεσης	Ετος 1ο		Ετος 2ο	
					Αποσβέσεις	Αναπ/στη Αξία	Αποσβέσεις	Αναπ/στη Αξία
ΚΤΙΡΙΑΚΑ	146.000,00	65.700,00	80.300,00	8,00%	6.424,00	73.876,00	5.910,08	67.965,92
ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	7.000,00	3.150,00	3.850,00	12,00%	462,00	3.388,00	406,56	2.981,44
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	20.000,00	9.000,00	11.000,00	25,00%	2.750,00	8.250,00	2.062,50	6.187,50
ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	7.000,00	3.150,00	3.850,00	25,00%	962,50	2.887,50	721,88	2.165,63
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>180.000,00</b>	<b>81.000,00</b>	<b>99.000,00</b>		<b>10.598,50</b>	<b>88.401,50</b>	<b>9.101,02</b>	<b>79.300,49</b>

ΠΑΓΙΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	Ετος 3ο		Ετος 4ο		Ετος 5ο		Ετος 6ο	
	Αποσβέσεις	Αναπ/στη Αξία	Αποσβέσεις	Αναπ/στη Αξία	Αποσβέσεις	Αναπ/στη Αξία	Αποσβέσεις	Αναπ/στη Αξία
ΚΤΙΡΙΑΚΑ	5.437,27	62.528,65	5.002,29	57.526,35	4.602,11	52.924,25	4.233,94	48.690,31
ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	357,77	2.623,67	314,84	2.308,83	277,06	2.031,77	243,81	1.787,96
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	1.546,88	4.460,63	1.160,16	3.480,47	870,12	2.610,35	652,59	1.957,76
ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	541,41	1.624,22	406,05	1.218,16	304,54	913,62	228,41	685,22
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>7.883,33</b>	<b>71.417,16</b>	<b>6.883,34</b>	<b>64.533,81</b>	<b>6.053,83</b>	<b>58.479,99</b>	<b>5.358,75</b>	<b>53.121,24</b>

#### 4.4 : Προβλεπόμενος λογαριασμός εκμετάλλευσης και αποτελεσμάτων χρήσης

Σύμφωνα με τα στοιχεία του παρακάτω πίνακα, προκύπτουν τα ακόλουθα βασικά συμπεράσματα:

- **Κύκλος εργασιών:** Κατά το 1<sup>ο</sup> έτος λειτουργίας της επένδυσης, ανέρχεται στις 85.347,68 € και φθάνει το 5<sup>ο</sup> έτος τις 103.740,63 €. Κατά τη πενταετία, ο μέσος κύκλος εργασιών είναι της τάξης των 94.319,96 €.
- **Κόστος πωληθέντων:** Κατά το 1<sup>ο</sup> έτος λειτουργίας της επένδυσης, ανέρχεται στις 36.057,93 € και φθάνει το 5<sup>ο</sup> έτος τις 41.932,72 €. Το μέσο κόστος πωληθέντων της πενταετίας είναι της τάξης των 38.930,33 € και αντιπροσωπεύει κατά μέσο όρο το 41,27% του κύκλου εργασιών.
- **Μικτό κέρδος:** Κατά το 1<sup>ο</sup> έτος λειτουργίας της επένδυσης, ανέρχεται στις 49.289,75 € και φθάνει το 5<sup>ο</sup> έτος τις 61.807,92 €. Κατά την πενταετία μετά την ολοκλήρωση της επένδυσης, το μέσο μικτό κέρδος είναι της τάξης των 55.389,62 € και αντιπροσωπεύει κατά μέσο όρο το 58,73% του μέσου κύκλου εργασιών της πενταετίας.
- **Έξοδα διοικητικής λειτουργίας:** Κατά το 1<sup>ο</sup> έτος λειτουργίας της επένδυσης, ανέρχονται στις 6.106,95 € και φθάνουν το 5<sup>ο</sup> έτος τις 8.203,22 €. Ο μέσος όρος των διοικητικών εξόδων της πενταετίας είναι της τάξης των 7.123,94 € και αντιπροσωπεύουν κατά μέσο όρο το 7,55% του μέσου κύκλου εργασιών της πενταετίας.
- **Έξοδα διάθεσης:** Κατά το 1<sup>ο</sup> έτος λειτουργίας της επένδυσης, ανέρχονται στις 6.500,00 € και φθάνουν το 5<sup>ο</sup> έτος τις 9.268,06 €. Ο μέσος όρος των εξόδων διάθεσης της πενταετίας είναι της τάξης των 7.820,74 € και αντιπροσωπεύουν κατά μέσο όρο το 8,29% του μέσου κύκλου εργασιών της πενταετίας.
- **Αποτελέσματα προ φόρων και αποσβέσεων:** Κατά το 1<sup>ο</sup> έτος λειτουργίας της επένδυσης, ανέρχονται στις 35.730,62 € και φθάνουν το 5<sup>ο</sup> έτος τις 44.164,17 €. Κατά την πενταετία μετά την ολοκλήρωση της επένδυσης, ο μέσος όρος των αποτελεσμάτων προ φόρων και αποσβέσεων είναι της τάξης των 39.868,55 € και



αντιπροσωπεύουν κατά μέσο όρο το 42.27% του μέσου κύκλου εργασιών της πενταετίας.

- **Φόρος εισοδήματος:** Ο φόρος εισοδήματος υπολογίστηκε σύμφωνα με την ισχύουσα κλίμακα φορολογίας εισοδήματος ατομικών επιχειρήσεων 2013. Δηλαδή, για εισόδημα μέχρι 8.000 € φόρος 0%, για τα επόμενα 5.000€ φόρος 15%, για τα επόμενα 10.000€ φόρος 30% και τέλος για υπερβάλλον ποσό φόρος 40%.
- **Καθαρά κέρδη:** Κατά το 1<sup>ο</sup> έτος λειτουργίας της επένδυσης, ανέρχονται στις 15.079,27€ και φθάνουν το 5<sup>ο</sup> έτος τις 22.866,20 €. Κατά την πενταετία μετά την ολοκλήρωση της επένδυσης, ο μέσος όρος των αποτελεσμάτων προ φόρων και αποσβέσεων είναι της τάξης των 19.058,73 € και αντιπροσωπεύουν κατά μέσο όρο το 20,21% του μέσου κύκλου εργασιών της πενταετίας.

Με βάση τα στοιχεία που υπολογίσαμε σε προηγούμενες παραγράφους, ο λογαριασμός αποτελεσμάτων χρήσης της επόμενης πενταετίας θα έχει ως εξής:

**Πίνακας 4.10 : Προβλεπόμενος λογαριασμός εκμετάλλευσης και αποτελεσμάτων χρήσης**

	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος	<b>Μ.Ο 5ΕΤΙΑΣ</b>
<b>ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (πωλήσεις)</b>	<b>85.347,68</b>	<b>89.615,06</b>	<b>94.095,81</b>	<b>98.800,60</b>	<b>103.740,63</b>	<b>94.319,96</b>
Μείον : Κόστος πωληθέντων	36.057,93	37.430,82	38.865,36	40.364,83	41.932,72	<b>38.930,33</b>
<b>ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ</b>	<b>49.289,75</b>	<b>52.184,24</b>	<b>55.230,45</b>	<b>58.435,77</b>	<b>61.807,92</b>	<b>55.389,62</b>
Πλέον : Άλλα έσοδα εκμετάλλευσης	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>49.289,75</b>	<b>52.184,24</b>	<b>55.230,45</b>	<b>58.435,77</b>	<b>61.807,92</b>	<b>55.389,62</b>
Μείον : Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	6.106,95	6.582,30	7.098,42	7.628,79	8.203,22	<b>7.123,94</b>
Έξοδα λειτουργίας - διαθέσεως	6.500,00	7.100,00	7.757,50	8.478,13	9.268,06	<b>7.820,74</b>
Έξοδα ερευνών - ανάπτυξης	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

<b>ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ</b>	<b>36.682,80</b>	<b>38.501,94</b>	<b>40.374,53</b>	<b>42.328,86</b>	<b>44.336,64</b>	<b>40.444,95</b>
Πλέον : Έσοδα συμμετοχών	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Έσοδα χρεογράφων	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Πιστωτικοί Τόκοι	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Μείον : Λοιπές δαπάνες	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Πλέον : Έκτακτα & ανόργανα έσοδα και κέρδη	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Μείον: Έκτακτα & ανόργανα έξοδα και ζημιές	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ, ΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ</b>	<b>36.682,80</b>	<b>38.501,94</b>	<b>40.374,53</b>	<b>42.328,86</b>	<b>44.336,64</b>	<b>40.444,95</b>
Μείον : Χρεωστικοί τόκοι	952,18	777,86	590,47	389,03	172,47	576,40
<b>ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ</b>	<b>35.730,62</b>	<b>37.724,07</b>	<b>39.784,06</b>	<b>41.939,83</b>	<b>44.164,17</b>	<b>39.868,55</b>
Μείον: Αποσβέσεις (χωρίς τις ενσωμ/μένες στο κόστος παραγωγής)	10.598,50	9.101,02	7.883,33	6.883,34	6.053,83	8.104,00
<b>ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων</b>	<b>25.132,12</b>	<b>28.623,06</b>	<b>31.900,73</b>	<b>35.056,49</b>	<b>38.110,34</b>	<b>31.764,55</b>
Πλέον/ Υπόλοιπο κερδών	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Μείον : προηγούμενων χρήσεων						
Μείον: Φόρος εισοδήματος	10.052,85	11.449,22	12.760,29	14.022,60	15.244,14	12.705,82
<b>ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ</b>	<b>15.079,27</b>	<b>17.173,84</b>	<b>19.140,44</b>	<b>21.033,89</b>	<b>22.866,20</b>	<b>19.058,73</b>

#### 4.5 : Νεκρό σημείο λειτουργίας

Στην επιχείρηση, υπάρχει κάποιο επίπεδο πραγματοποίησης εσόδων που αν πραγματοποιηθεί, θα έχει σαν αποτέλεσμα την εξίσωση των εσόδων της το λειτουργικό της κόστος ή με άλλα λόγια δεν θα έχει ούτε κέρδος ούτε ζημιά. Η επίτευξη του ιδανικού (άριστου) αυτού ύψους εσόδων, ονομάζεται Νεκρό Σημείο λειτουργίας της επιχείρησης και συμβάλλει στο να επιτευχθεί το προβλεπόμενο μέγεθος των οικονομικών αποτελεσμάτων της επιχείρησης.

Για τον προσδιορισμό του Νεκρού Σημείου λειτουργίας της επιχείρησης, απαιτείται ο διαχωρισμός των λειτουργικών εξόδων της επιχείρησης σε σταθερά και μεταβλητά έξοδα, όπως αυτά παρουσιάζονται στον επόμενο πίνακα:

**Πίνακας 4.10 : Διαχωρισμός λειτουργικών και μεταβλητών εξόδων**

<b>ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ (Α)</b>	<b>1ο έτος</b>	<b>2ο έτος</b>	<b>3ο έτος</b>	<b>4ο έτος</b>	<b>5ο έτος</b>
ΑΜΟΙΒΕΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	19.200,00	19.680,00	20.172,00	20.676,30	21.193,21
ΑΓΟΡΕΣ	1.438,34	1.510,25	1.585,76	1.665,05	1.748,31
ΤΟΚΟΙ ΜΑΚΡ/ΘΕΣΜΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ	952,18	777,86	590,47	389,03	172,47
ΣΥΝΤΗΡΗΣΕΙΣ	1.706,95	1.792,30	1.881,92	1.976,01	2.074,81
ΑΜΟΙΒΕΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ ΤΡΙΤΩΝ	300,00	330,00	363,00	399,30	439,23
ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ	2.942,61	3.089,74	3.244,23	3.406,44	3.576,76
ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
ΔΑΠΑΝΕΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ - ΔΙΑΘΕΣΗΣ	5.042,78	5.472,92	5.942,37	6.442,76	6.988,51
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	10.598,50	9.101,02	7.883,33	6.883,34	6.053,83
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>42.781,36</b>	<b>42.384,09</b>	<b>42.324,57</b>	<b>42.532,81</b>	<b>42.976,43</b>

<b>ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ (Β)</b>	<b>1ο έτος</b>	<b>2ο έτος</b>	<b>3ο έτος</b>	<b>4ο έτος</b>	<b>5ο έτος</b>
ΑΜΟΙΒΕΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ΑΓΟΡΕΣ	3.356,12	3.523,92	3.700,12	3.885,12	4.079,38
ΤΟΚΟΙ ΜΑΚΡ/ΘΕΣΜΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ΣΥΝΤΗΡΗΣΕΙΣ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ΑΜΟΙΒΕΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ ΤΡΙΤΩΝ	700,00	770,00	847,00	931,70	1.024,87
ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ	4.413,91	4.634,61	4.866,34	5.109,66	5.365,14
ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	1.400,00	1.470,00	1.543,50	1.620,68	1.701,71
ΔΑΠΑΝΕΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ - ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ	7.564,17	8.209,38	8.913,55	9.664,15	10.482,77
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>17.434,20</b>	<b>18.607,91</b>	<b>19.870,51</b>	<b>21.211,30</b>	<b>22.653,86</b>

Οι σχέσεις με βάση τις οποίες προσδιορίζεται το Νεκρό Σημείο και ο βαθμός ασφαλείας της επιχείρησης είναι:

$$\text{Νεκρό Σημείο} = \frac{\text{Κύκλος εργασιών} \times \text{Σταθερές δαπάνες}}{\text{Κύκλος εργασιών} - \text{Μεταβλητές δαπάνες}}$$

$$\text{Βαθμός ασφαλείας} = \frac{\text{Κύκλος εργασιών} - \text{Νεκρό σημείο}}{\text{Κύκλος εργασιών}}$$

Με εφαρμογή των παραπάνω σχέσεων, τόσο το Νεκρό Σημείο όσο και ο βαθμός ασφαλείας της επιχείρησης προβλέπεται να εξελιχθούν ως εξής για τα πρώτα πέντε έτη λειτουργίας της:

**Πίνακας 4.11 : Νεκρό σημείο στην πενταετία**

<b>ΕΤΗ</b>	<b>Νεκρό Σημείο</b>	<b>Νεκρό Σημείο ως ποσοστό του κύκλου εργασιών</b>	<b>Βαθμός Ασφαλείας %</b>
1ο ΕΤΟΣ	53.763,84	62,99%	37,01%
2ο ΕΤΟΣ	53.491,13	59,69%	40,31%
3ο ΕΤΟΣ	53.655,08	57,02%	42,98%
4ο ΕΤΟΣ	54.160,40	54,82%	45,18%
5ο ΕΤΟΣ	54.983,10	53,00%	47,00%

Αναφορικά με τα στοιχεία του παραπάνω πίνακα, διαπιστώνεται ότι, η επιχείρηση κατά το πρώτο έτος λειτουργίας της, για να μην έχει ούτε κέρδη ούτε ζημιές, θα πρέπει να πραγματοποιήσει έσοδα ύψους 53.763,84 € ήτοι το 62,99% του προβλεπόμενου κύκλου εργασιών του ίδιου έτους, ενώ κατά το πέμπτο έτος λειτουργίας θα πρέπει να πραγματοποιήσει το 53,00% του προβλεπόμενου κύκλου εργασιών, δηλαδή έσοδα ύψους 54.983,10 €.

Ιδιαίτερα ικανοποιητικός κρίνεται ο βαθμός ασφαλείας που παρουσιάζει η επιχείρηση, αφού από 37,01% το πρώτο έτος λειτουργίας αυξάνεται σε 47,00% το πέμπτο έτος.

## 4.6 : Αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης – Πηγή χρηματοδότησης

Όπως είναι γνωστό για να λειτουργήσει μια παραγωγική μονάδα χρειάζεται δύο στοιχεία:

- την επένδυση που συνιστά τη δημιουργία του πάγιου κεφαλαίου, δηλαδή του παραγωγικού εξοπλισμού και
- του κεφαλαίου κίνησης που συνιστά τους αναγκαίους συμπληρωματικούς πόρους άμεσης παραγωγικής εκμετάλλευσης για να λειτουργήσει και να πραγματοποιηθεί το πρόγραμμα παραγωγής που είναι και ο τελικός στόχος του επενδυτικού σχεδίου.

Το επαρκές και ασφαλές περιθώριο κεφαλαίου κίνησης θα εξασφαλίσει στην εταιρία:

- την άμεση λειτουργία της μονάδας που αντιστοιχεί στην άμεση αξιοποίηση των νέων δυνατοτήτων μετά την υλοποίηση της επένδυσης και για αυτό συνιστά αναγκαίο όρο της θετικής αποδοτικότητας της επένδυσης,
- ενισχύει τις δυνατότητες της επιχείρησης να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις της και να αποφύγει τη δυσχέρεια κίνησης.
- ενισχύει την ικανότητα της επιχείρησης να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις της ενδυναμώνοντας την αξιοπιστία και την πιστοληπτική της ικανότητα.

Για τον υπολογισμό του αναγκαίου κεφαλαίου κίνησης, λαμβάνεται υπόψη ότι απαιτούνται :

α) Αποθέματα ποτών για 30 ημέρες

β) Για πιστώσεις προς την πελατεία (οι εισπράξεις γίνονται κατά μέσο όρο εντός 20 ημερών).

γ) Για την κάλυψη των εξόδων λειτουργίας απαιτούνται μετρητά για 20 ημέρες.

δ) Για πιστώσεις προμηθευτών 30 ημέρες.

ε) Απαιτήσεις πελατείας 30 ημέρες

Με βάση τα παραπάνω, το κεφάλαιο κίνησης της πενταετίας μετά την επένδυση έχει ως εξής:

**Πίνακας 4.12 : Αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης**

	ΗΜΕΡΕΣ ΔΕΣΜΕΥΣΗΣ	ΕΤΗ				
		1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος
<b>Δεσμεύσεις για Κυκλοφορούν Ενεργητικό</b>						
(1) Αποθέματα ποτών	30	399,54	419,51	440,49	460,51	485,64
(2) Απαιτήσεις	30	7.112,31	7.467,92	7.841,32	8.233,38	8.645,05
(3) Αναγκαία διαθέσιμα	20	2.703,60	2.839,62	2.984,52	3.137,32	3.300,22
<b>Σύνολο</b>		<b>10.215,45</b>	<b>10.727,05</b>	<b>11.266,32</b>	<b>11.833,22</b>	<b>12.430,91</b>
<b>(-"Μείον") Βραχ/θεσμες Υποχρεώσεις</b>						
(1) Πιστώσεις Προμηθευτών	30	394,06	413,77	434,46	456,18	478,99
(2) Πιστώσεις Πελατείας	20	4.676,58	4.910,41	5.155,93	5.413,73	5.684,42
<b>Σύνολο</b>		<b>5.070,65</b>	<b>5.324,18</b>	<b>5.590,39</b>	<b>5.869,91</b>	<b>6.163,41</b>
<b>Αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης</b>		<b>5.144,80</b>	<b>5.402,87</b>	<b>5.675,93</b>	<b>5.963,31</b>	<b>6.267,51</b>

Το αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης για τον 1<sup>ο</sup> χρόνο λειτουργίας είναι 5.144,80 €, το οποίο θα καλυφθεί κατά 100% από τον φορέα της επένδυσης με μετρητά.

#### **4.7 : Προβλεπόμενες ροές κεφαλαίου**

Ο επόμενος πίνακας ταμειακής ροής της επιχείρησης, είναι από τους σπουδαιότερους για όλο το σχέδιο επένδυσης, αφού δείχνει την κίνηση των μετρητών, τόσο ως προς το έργο (εισροές), όσο και ως προς τα εκτός του έργου (εκροές) και έχει σαν σκοπό να βοηθήσει τον φορέα ώστε να γνωρίζει αναλυτικά για τα επόμενα πέντε έτη λειτουργίας του, τα διαθέσιμα μετρητά για να πληρωθούν οι λογαριασμοί που προκύπτουν από την ίδρυση και λειτουργία της επιχείρησης.

Οι προβλεπόμενες ροές κεφαλαίου έχουν ως εξής:

**Πίνακας 4.13 : Πηγές και χρήσεις πόρων**

	ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ		ΕΤΗ				
			1ο έτος	2ο έτος	3ο έτος	4ο έτος	5ο έτος
<b>A. ΠΗΓΕΣ</b>							
1.Κέρδη προ αποσβέσεων	0,00	0,00	35.730,62	37.724,07	39.784,06	41.939,83	44.164,17
2.Εισφορά μετρητών	40.500,00	49.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Μακροπρόθεσμα επενδυτικά δάνεια	0,00	18.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.Πιστώσεις προμηθευτών παγίων	43.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5. Ενισχύσεις Δημοσίου	43.200,00	28.800,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6. Πώληση παγίων	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7. Λοιπές πηγές	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>ΣΥΝΟΛΟ Α</b>	<b>126.700,00</b>	<b>96.300,00</b>	<b>35.730,62</b>	<b>37.724,07</b>	<b>39.784,06</b>	<b>41.939,83</b>	<b>44.164,17</b>
<b>B. ΧΡΗΣΕΙΣ</b>							
1. Δαπάνες επένδυσης	120.300,00	59.700,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Δαπάνες προλειτουργικές	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3.Τόκοι κατασκευαστικής περιόδου	0,00	0,00	0,00	777,86	590,47	389,03	172,47
4. Συνήθειες ετήσιες επενδύσεις	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5. Χρεολύσια υφιστ. Μακροπρ/σμων δανείων	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6. Χρεολύσια νέων επενδυτικών δανείων	0,00	0,00	3.098,96	3.331,39	3.581,24	3.849,83	4.138,57
7. Εξυπηρέτηση πιστώσεων προμηθευτών	0,00	43.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8. Φόροι εισοδήματος	0,00	0,00	2.829,44	3.510,75	4.059,16	4.508,24	4.863,04
<b>ΣΥΝΟΛΟ Β</b>	<b>120.300,00</b>	<b>92.700,00</b>	<b>13.151,81</b>	<b>15.558,47</b>	<b>16.932,01</b>	<b>18.261,46</b>	<b>19.555,18</b>
<b>ΜΕΤΑΒΟΛΗ (Α-Β):</b>	<b>6.400,00</b>	<b>3.600,00</b>	<b>22.578,81</b>	<b>22.165,60</b>	<b>22.852,06</b>	<b>23.678,38</b>	<b>24.608,99</b>

Σύμφωνα με τα στοιχεία του παραπάνω πίνακα, η επιχείρηση δεν παρουσιάζει ταμειακό πρόβλημα, με αποτέλεσμα να μπορεί να καλύπτει τις υποχρεώσεις της προς τους τρίτους από ίδιους πόρους.

## 4.8 : Αριθμοδείκτες

Πίνακας 4.14 : Αριθμοδείκτες

1. Απόδοση εσόδων :	M.O. Κερδών προ αποσβέσεων	39.868,55	----- X100 = 42,27%
	M.O. συνολικών εσόδων	94.319,96	
2. Απόδοση συν. επένδυσης :	M.O. Κερδών προ αποσβέσεων	39.868,55	----- X100= 22,15%
	Συνολική επένδυση	180.000,00	
3. Απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων :	M.O. Κερδών προ αποσβέσεων	39.868,55	----- X100= 24,61%
	Ίδια Κεφάλαια + Επιχορήγηση	162.000,00	
4. Περίοδος Αποπληρωμής :	Συνολική Επένδυση	180.000,00	----- = 4,5 έτη
	M.O. κερδών προ αποσβέσεων	39.868,55	

## Κεφάλαιο 5 : Συμπεράσματα

Από όσα αναφέρθηκαν προηγούμενα προκύπτει ότι :

- Η λειτουργία και ανάπτυξη της μονάδας συμβάλλει τα μέγιστα στην τοπική ανάπτυξη. Επίσης θα πρέπει να τονίσουμε τη συμβολή της μονάδας στην ενίσχυση της απασχόλησης αφού μετά την επένδυση θα απασχολεί συνολικά 2 άτομα, εκτός από τις έμμεσες θέσεις απασχόλησης που δημιουργεί, τόσο κατά τις περιόδους κατασκευής των έργων, όσο και με την απασχόληση που δημιουργεί με την παρουσία της, σε επιχειρήσεις του τουριστικού τομέα, της μεταποίησης και της εμπορίας.
- Η μονάδα συμβάλλει στο βαθμό που της αναλογεί στην ενδυνάμωση της περιφέρειας και εξυπηρετεί τους στόχους της περιφερειακής πολιτικής.
- Η θεαματική αύξηση κατά τα τελευταία χρόνια των αφίξεων – διανυκτερεύσεων, αλλοδαπών και ημεδαπών τουριστών στην Κρήτη αλλά και στον Νομό



Ηρακλείου και την σταδιακή μεταστροφή των τουριστών προς τις εναλλακτικές μορφές τουρισμού, θεωρούνται σημαντικοί παράγοντες για την βιωσιμότητα του επενδυτικού σχεδίου.

- Σύμφωνα με τα προβλεπόμενα οικονομικά αποτελέσματα, η επιχείρηση θα έχει αξιόλογα έσοδα και ικανοποιητική κερδοφορία τα επόμενα χρόνια. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί ότι, τα προβλεπόμενα έσοδα και η κερδοφορία της επιχείρησης, προέκυψαν μετά από άκρως συντηρητικές προβλέψεις πληροτήτων. Μέσες ετήσιες πληρότητες, που κυμαίνονται από 58,33% τον 1<sup>ο</sup> χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης και φθάνουν το 70,90% τον 5<sup>ο</sup> χρόνο, κατά πολύ μικρότερες από αυτές του Νομού Ηρακλείου, όπου τα τελευταία χρόνια η μέση πληρότητα φθάνει περίπου το 75% - 85%.
- Σύμφωνα με τα αποτελέσματα των αριθμοδεικτών, η απόδοση εσόδων υπερβαίνει το 42,27% > 20%, η απόδοση της συνολική επένδυσης και των ιδίων κεφαλαίων υπερβαίνει κατά πολύ αυτή των τραπεζικών καταθέσεων και τέλος, η περίοδος αποπληρωμής της επένδυσης είναι 4,5 έτη, ενώ το ανώτατο επιτρεπτό όριο είναι 15.

Για όλα τα παραπάνω, η επένδυση πρέπει να αντιμετωπιστεί θετικά και να επιχορηγηθεί σύμφωνα με τα προβλεπόμενα από το Ν. 3908/11

## Βιβλιογραφία

1. Abrams R., “The successful business plan, secrets and strategies”, 4<sup>th</sup> edition, 2003.
2. World tourism organization (UNWTO), “Tourism highlights” 2013 edition, 2013
3. European travel commission , “European tourism 2013-trends & prospects” , 2013
4. European Commission flash Eurobarometer, “Attitudes of European towards tourism” , 2012-13
5. [www.sete.gr](http://www.sete.gr) Σύνδεσμος Ελληνικών τουριστικών επιχειρήσεων
6. [www.grhotels.gr](http://www.grhotels.gr) Ξενοδοχειακό επιμελητήριο Ελλάδος
7. [www.viannos.gov.gr](http://www.viannos.gov.gr)
8. [http://el.wikipedia.org/wiki/Δήμος\\_Βιάννου](http://el.wikipedia.org/wiki/Δήμος_Βιάννου)
9. [www.itep.gr](http://www.itep.gr) Ινστιτούτο τουριστικών ερευνών και προβλέψεων
10. [www.unwto.org](http://www.unwto.org) World tourism organization
11. [www.bankofgreece.gr](http://www.bankofgreece.gr) Τράπεζα της Ελλάδος
12. [www.gnto.gov.gr](http://www.gnto.gov.gr) Ελληνικός οργανισμός τουρισμού
13. [www.ypa.gr](http://www.ypa.gr) Υπηρεσία πολιτικής αεροπορίας
14. <http://www.statistics.gr> Ελληνική στατιστική αρχή