



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ & ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ



ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

"ΔΟΜΗ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΩΝ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ ΣΤΟΝ ΝΟΜΟ ΛΑΚΩΝΙΑΣ"

της φοιτήτριας

ΔΗΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟΥ ΧΡΥΣΟΥΛΑΣ

Α.Μ. 16387

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: κος ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΠΠΑΣ

ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ, 2019

Πνευματικά δικαιώματα

Copyright © Χρυσούλα Δημητροπούλου, 2019

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. All rights reserved.

Η έγκριση της πτυχιακής εργασίας από το Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής του ΤΕΙ Δυτικής Ελλάδας δεν υποδηλώνει απαραίτητως και αποδοχή των απόψεων του συγγραφέα εκ μέρους του Τμήματος.

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Με την ολοκλήρωση της πτυχιακής μου εργασίας, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους γονείς μου, που μου συμπαραστάθηκαν όλα αυτά τα χρόνια σπουδών μου.

Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέποντα της πτυχιακής μου εργασίας, Καθηγητή κ. Γεώργιο Παππά, για την πολύτιμη βοήθεια και καθοδήγησή του, κατά τη διάρκεια της εκπόνησης της εργασίας μου.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα πτυχιακή εργασία, διαπραγματεύεται με το θέμα "Δομή και οικονομικά στοιχεία των ξενοδοχείων στο Νομό Λακωνίας".

Αρχικά, γίνεται μία ανάλυση της Ελληνικής τουριστικής αγοράς, παρουσιάζοντας τα κυριότερα χαρακτηριστικά, εξηγώντας πόσο σημαντικός και καθοριστικός είναι ο ρόλος της ποιότητας στην ανταγωνιστικότητα της Ελληνικής τουριστικής αγοράς. Γίνεται επίσης αναφορά, στο ξενοδοχειακό δυναμικό του Νομού Λακωνίας και στα έσοδα των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, από τον εισερχόμενο τουρισμό, καθώς επίσης και από τις τάσεις της αγοράς.

Αναφορά επίσης γίνεται και στη δομή μιας ξενοδοχειακής επιχείρησης και στους στόχους που θέτει, καθώς επίσης το πόσο σημαντική είναι η ικανότητα εκμετάλλευσης των πόρων και των υποδομών που μπορούν να συμβάλλουν ουσιαστικά στον αρτιότερο σχεδιασμό και προγραμματισμό της τουριστικής ανάπτυξης.

Μετά από την παρουσίαση και ανάλυση, όσων έχουν αναφερθεί παραπάνω, γίνεται μια ειδικότερη ανάλυση και μελέτη πέντε μεγάλων ξενοδοχειακών μονάδων του Νομού Λακωνίας, εξετάζοντας όλα τα οικονομικά στοιχεία, όπως το κόστος της επένδυσης, τα έξοδα, τις δαπάνες και τις αποσβέσεις δίνοντας απαραίτητα στοιχεία όπως, τα αποτελέσματα χρήσης, τους χρηματοοικονομικούς δείκτες, τους ισολογισμούς και το νεκρό σημείο των ξενοδοχειακών μονάδων.

Βεβαίως, γίνεται μνεία στο ότι οι αριθμοδείκτες από τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, μπορεί να εξάγουν συμπέρασμα, αλλά δεν εξηγούν μία εξέλιξη, παρά μόνο την επισημαίνουν.

Τέλος, υπάρχει και ένα σχέδιο για την τουριστική ανάπτυξη του Νομού Λακωνίας, μέσα από το marketing plan.

Παρουσιάζεται το σκεπτικό του σχεδίου μάρκετινγκ, η ανάλυση της τοποθεσίας, η ανάλυση της δυναμικότητας της αγοράς, η ανάλυση της θέσης, τα κύρια δυνατά σημεία και οι αδυναμίες, καθώς και η επιλεγμένη στρατηγική του μάρκετινγκ για την τμηματοποίηση, τα μείγματα μάρκετινγκ, τις προσεγγίσεις τοποθέτησης και τους στόχους για το Νομό Λακωνίας.

Ως βάση χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από υπηρεσίες και φορείς τουρισμού, καθώς και από βασικές μελέτες και δεδομένα από στατιστικά αρχεία και βάσεις, από τα οποία βγήκαν συμπεράσματα και προτάθηκαν λύσεις, ώστε να βελτιωθεί η τουριστική εικόνα του Νομού Λακωνίας.

ΛΕΞΕΙΣ ΚΛΕΙΔΙΑ

Τουρισμός, Ξενοδοχεία, Δομή, Οργανόγραμμα, Στατιστικές Τουρισμού, Χρηματοοικονομικοί Δείκτες, SWOT Analysis, PEST Analysis, Σχέδιο Μάρκετινγκ.

ABSTRACT

The thesis deals with the topic "Structure and financial data of hotels in the Prefecture of Laconia".

Initially, an analysis of the Greek tourism market is presented, indicating the main features, explaining how important and decisive the role of quality is in the competitiveness of the Greek tourism market.

Reference is also made to the hotel potential of the Prefecture of Laconia and to the revenues of hotel businesses from incoming tourism as well as market trends.

Reference is also made to the structure of companies in the tourism sector and the objectives it sets, as well as the importance of the ability to exploit the resources and infrastructure that can make a real contribution to the better planning of tourism development.

Following the presentation and analysis of the above, a specific analysis and study of five major hotel units in the prefecture of Laconia is carried out, examining all the financial data, such as the cost of investment, outgoings, expenses and depreciation, providing necessary data such as financial results, financial ratios, balance sheets and breakeven level of hotel units.

Of course, it is mentioned that the ratios in the financial statements can draw a conclusion, but they do not explain a development, but only point it out.

Finally, there is a plan for the tourism development of the Prefecture of Laconia through the marketing plan.

The marketing plan, location analysis, market capacity analysis, position analysis, main strengths and weaknesses as well as the selected marketing strategy for segmentation, marketing mix, placement approaches and economic objective are presented for the Prefecture of Laconia.

Data from tourism services and agencies, as well as relevant studies and data from statistical archives and bases were used, from which conclusions and solutions were proposed to improve the tourist image of the Prefecture of Laconia.

KEYWORDS

Tourism, Hotels, Structure, Organization Chart, Statistics Explained, Financial Ratios, SWOT Analysis, Pest Analysis, Marketing Plan.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	iv
ABSTRACT	v
ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ	vi
ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ	ix
ΑΠΟΔΟΣΗ ΟΡΩΝ	x
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	xi
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	1
1.1 ΟΙ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ ΣΤΟ ΝΟΜΟ ΛΑΚΩΝΙΑΣ	3
1.1.1 Γενικός Τουρισμός	3
1.1.2 Μορφωτικός - Πολιτιστικός Τουρισμός.....	3
1.1.3 Ορεινός Τουρισμός - Αθλητικός Τουρισμός	5
1.1.4 Θρησκευτικός Τουρισμός.....	6
1.1.5 Οικολογικός Τουρισμός.....	7
1.2 Συμπεράσματα για τον Τουρισμό στη Λακωνία.....	8
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΔΟΜΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	9
2.1 ΟΙ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	9
2.2 ΤΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΠΛΑΝΟ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΤΩΝ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ	11
2.3 ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ	12
2.4 ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ	17
2.4.1 Η διαδικασία της επικοινωνίας	18
2.4.2 Ο Γενικός Διευθυντής και οι αρμοδιότητές του.....	19
2.4.3 Ο Υποδιευθυντής	21
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΝΟΜΟΥ ΛΑΚΩΝΙΑΣ.....	22
3.1 Δείκτης Τουριστικής Λειτουργίας (Δ.Τ.Λ.).....	23
3.2 Δείκτης Τουριστικής Πυκνότητας (Δ.Τ.Π.).....	24
3.3 Δείκτης Τουριστικής Έντασης (Δ.Τ.Ε.)	26
3.4 Δείκτης Διανυκτερεύσεων (Δ.Δ.).....	27
3.5 Δείκτης Τουριστικής Διείσδυσης (αλλοδαπών).....	29
3.6 Δείκτης Τουριστικής Διείσδυσης (ημεδαπών).....	30
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ	32
4.1 Αριθμοδείκτες Ρευστότητας	32
4.1.1 Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας ή Δείκτης Γενικής Ρευστότητας (current ratio)	33
4.1.2 Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (cash ratio)	33

4.2 Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας.....	34
4.2.1 Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού ή Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Ενεργητικού (total assets turnover or asset utilization).....	34
4.2.2 Αριθμοδείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων ή Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Ιδίων Κεφαλαίων (owner's equity turnover ratio).....	34
4.3 Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας.....	35
4.3.1 Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους ή Δείκτης Μικτού Περιθωρίου Κέρδους ή Μικτού Κέρδους (gross profit margin).....	35
4.3.2 Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους ή Δείκτης Καθαρού Περιθωρίου Κέρδους ή Καθαρού Κέρδους (net profit margin).....	35
4.4 Αριθμοδείκτες Δαπανών Λειτουργίας.....	36
4.5 Αριθμοδείκτες Διάρθρωσης Κεφαλαίου και Βιωσιμότητας.....	36
4.6 Αριθμοδείκτες Επενδύσεων.....	36
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΤΟΡ 5-ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ ΛΑΚΩΝΙΑΣ.....	37
5.1 ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΛΑΖΑΡΕΤΟ.....	37
5.2 ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ CASTELLOANTICO - ΛΥΜΠΕΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ.....	38
5.3 ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΜΑΛΒΑΖΙΑ.....	39
5.4 ΤΟ ΚΑΣΤΡΟ ΜΑΪΝΗ.....	40
5.5 ΦΙΛΟΞΕΝΗ ΜΑΝΗ.....	41
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΤΩΝ 5 ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ ΛΑΚΩΝΙΑΣ.....	42
6.1 ΛΑΖΑΡΕΤΟ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ.....	42
6.2 ΛΥΜΠΕΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Α.Ξ.Ε.Τ.Ε.	48
6.3 ΜΑΛΒΑΖΙΑ Α.Ε. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ& ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.....	54
6.4 ΚΑΣΤΡΟ ΜΑΪΝΗ Α.Ε.....	60
6.5 ΦΙΛΟΞΕΝΗ ΜΑΝΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ Α.Ε.	66
6.6 ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ.....	72
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT.....	76
7.1 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΝΑΛΥΣΗΣWOT.....	78
7.2 SWOT ANALYSIS ΝΟΜΟΥ ΛΑΚΩΝΙΑΣ.....	78
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: PESTANALYSIS.....	80
8.1 PEST ANALYSIS ΝΟΜΟΥ ΛΑΚΩΝΙΑΣ.....	82
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ.....	84
9.1 Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ ΛΑΚΩΝΙΑΣ.....	84
9.1.1 ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ.....	84
9.2 Τα Πέντε Δέλτα της Τοποθέτησης.....	85

9.2.1 Τοποθέτηση του Νομού Λακωνίας	86
9.3 Στόχοι του Μάρκετινγκ	86
9.3.1 Σχέδιο Υλοποίησης	87
9.4 Τα Οκτώ Πι του Μάρκετινγκ (Μείγμα Μάρκετινγκ)	87
9.4.1 Οι Αποφάσεις για το Νομό Λακωνίας.....	88
Με Βάση τα Οκτώ Πι του Μάρκετινγκ.....	88
9.4.1.1 Προϊόν	88
9.4.1.2 Πράξεις Συνεργασίας.....	89
9.4.1.3 Πρόσωπα.....	89
9.4.1.4 Πακετάρισμα και ο Προγραμματισμός.....	90
9.4.1.5 Περιοχή: Το Μείγμα Διανομής και το Εμπόριο Ταξιδιών.....	92
9.4.1.6 Το Μείγμα Προώθησης	93
9.4.1.7 Η προώθηση των πωλήσεων και η εμπορευματοποίηση	95
9.4.1.8 Η Τιμολόγηση	96
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10: ΕΡΓΑ ΥΠΟΔΟΜΗΣ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΒΑΣΕΙΣ	98
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11: ΕΠΙΛΟΓΟΣ	100
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	101
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ	104
12: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ.....	104
12.1 Λαζαρέτο Α.Ε.	104
12.2 Λυμπέρης Α.Ξ.Ε.Τ.Ε.....	109
12.3 Μαλβάζια Α.Ε.....	117
12.4 Κάστρο Μαΐνη Α.Ξ.Ε.....	121
12.5 Φιλόξενη Μάνη Α.Ε.....	127

ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ

Παρουσιάζονται συνοπτικά, όλες οι σημαντικές συντομογραφίες, που έχουν χρησιμοποιηθεί στο κείμενο της πτυχιακής εργασίας:

ΕΟΤ: Ελληνικός Οργανισμός Τουρισμού

Δ.Σ.: Διοικητικό Συμβούλιο

ΕΛ.ΣΤΑΤ: Ελληνική Στατιστική Υπηρεσία

Δ.Τ.Λ.: Δείκτης Τουριστικής Λειτουργίας

Δ.Τ.Π.: Δείκτης Τουριστικής Πυκνότητας

Δ.Τ.Ε.: Δείκτης Τουριστικής Έντασης

Δ.Δ.: Δείκτης Διανυκτερεύσεων

Δ.Τ.Δ.: Δείκτης Τουριστικής Διείσδυσης

Δ.Κ.Ρ.: Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας

Δ.Τ.Ρ.: Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας

Κ.Τ.Ε.: Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Ενεργητικού

Κ.Τ.Ι.Κ.: Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Ιδίων Κεφαλαίων

Π.Μ.Κ.: Περιθώριο Μικτού Κέρδους

Π.Κ.Κ.: Περιθώριο Καθαρού Κέρδους

Α.Ε.Π.: Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν

Κ.Π.Σ.: Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης

ΑΠΟΔΟΣΗ ΟΡΩΝ

Room Division Management: Διεύθυνση Διαχείρισης Δωματίων

Food& Beverage Management: Διεύθυνση Επισιτιστικών

Current Ration: Δείκτης Γενικής Ρευστότητας

Cash Ratio: Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας

Total assets turnover or asset utilization: Δείκτης Κυκλοφοριακή Ταχύτητας Ενεργητικού

Owner's equity turnover ratio: Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων

Gross profit margin: Περιθώριο Μικτού Κέρδους

Net profit margin: Καθαρό Περιθώριο Κέρδους

(SWOT Analysis): Strengths: Δυνατότητες

Weaknesses: Αδυναμίες

Opportunities: Ευκαιρίες

Threats: Απειλές

(PEST Analysis): Political: Πολιτικό Περιβάλλον

Economical: Οικονομικό Περιβάλλον

Social: Κοινωνικό Περιβάλλον

Technological: Τεχνολογικό Περιβάλλον

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Από την αρχαία εποχή οι άνθρωποι ταξίδευαν. Τα κίνητρα ήταν στην αρχή η αναζήτηση τροφής και μετά ο τρόπος να αποκτούν αγαθά και υπηρεσίες, δηλαδή το εμπόριο. Αργότερα, τα ταξίδια έγιναν για εξερεύνηση ή για ψυχαγωγία.

Η βελτίωση της τεχνολογίας, αύξησε τις ανάγκες των ανθρώπων για ταξίδια. Η βελτίωση του οδικού δικτύου έδωσε τη δυνατότητα στους ανθρώπους να ταξιδεύουν, όχι μόνο για εμπορικούς σκοπούς, αλλά και για θρησκευτικούς, εκπαιδευτικούς και ψυχαγωγικούς σκοπούς.

Ο τουρισμός είναι ένα σύνολο από υπηρεσίες, όπως η διαμονή, η μεταφορά, η διατροφή, κλπ. Ο τουρισμός που υπάρχει από την αρχαιότητα περιέχει μέσα του την ανάγκη του ανθρώπου να ανακαλύψει τί βρίσκεται πέρα από τα δικά του σύνορα. Τα πρώτα αυτά ταξίδια συνδέθηκαν με το δέος που γεννιόταν, όταν ο ξένος επισκέπτης συναντούσε τα ανθρώπινα έργα άλλων λαών, δηλαδή, όταν γνώριζε τον πολιτισμό τους.

Το θέμα πολιτισμού και τουρισμού είναι πολύ σημαντικό. Πολιτισμός χωρίς τουρισμό είναι ένα νεκρό στοιχείο. Μιλώντας για την Ελλάδα, ας φανταστούμε τον ελληνισμό χωρίς τουρισμό. Αν το δούμε πιο φιλοσοφικά και φανταστούμε τους Έλληνες χωρίς τους ξένους, τότε θα παρατηρήσουμε, ότι εάν δεν έχουμε ξένους, δεν υπάρχει η έννοια της φιλοξενίας, που είναι παράξενο γιατί στον ελληνισμό η έννοια της φιλοξενίας είναι βασικό στοιχείο. Είναι τόσο βασικό, που στην αρχαιότητα, όταν κάποιος ήταν φιλοξενούμενος - ακόμα και αν ήταν εχθρός - λόγω του ιερού κώδικα της φιλοξενίας που υπήρχε, του προσφέρονταν: ασφάλεια και "νερό" και "αλάτι", τα δύο βασικά στοιχεία της φιλοξενίας στον αρχαίο πολιτισμό, για τη ζωή του ταξιδευτή.

Η φιλοξενία και η υποδοχή, είναι τα δύο θεμελιακά παραδείγματα του τουρισμού. Ακόμα και σε ένα μικρό ξενοδοχείο, το πρώτο πράγμα που συναντάς όταν μπαίνεις, είναι η "υποδοχή".

Το υπόβαθρο του ανθρώπου είναι συνδεδεμένο με τον άλλο άνθρωπο. Ο άνθρωπος γίνεται άνθρωπος όταν καταλαβαίνει τί είναι ο συνάνθρωπος. Όταν όλοι οι άνθρωποι καταλάβουν ότι είναι "οι άλλοι" και όχι "οι εμείς" που είναι ο πληθυντικός του "εγώ", τότε οι έννοιες πολιτισμός και τουρισμός γίνονται ταυτόσημες.

Το θετικό στοιχείο τουρισμού και πολιτισμού, είναι όταν απευθυνόμαστε στους άλλους για να θυμούνται εμάς. Από την αρχαιότητα, έως το σύντομο παρελθόν στην Ελλάδα, στο τέλος μιας μεγάλης μάχης γράφουμε επιγράμματα και φτιάχνουμε μαρμάρινες στήλες για να περιγράψουμε σε αυτόν που θα τα διαβάσει -ο οποίος δεν είναι ντόπιος- πώς θυσιάστηκαν αυτοί που πολέμησαν στη μάχη για τα ιδανικά. Τρανό παράδειγμα είναι η μάχη των Θερμοπυλών, όταν χαράχτηκε επίγραμμα προς τιμήν των Σπαρτιατών πάνω στον τάφο τους με την επιγραφή: "Ὡ ξειν', ἀγγέλλειν Λακεδαιμονίοις ὅτι τῆδε ,κείμεθα τοῖς κείνων ρήμασι πειθόμενοι", δηλαδή Ὡ εσύ ξένη διαβάτη που περνάς ανάγγειλε στους Λακεδαιμόνιους ότι ταφήκαμε εδώ πιστοί στα προστάγματά τους. Βλέπουμε λοιπόν, ότι το μήνυμα αυτό, είναι μήνυμα εξωστρέφειας, απευθύνεται στον άλλον, τον ξένο, για να του πει πώς θυσιάστηκαν οι δικοί μας.

Ένας πολιτισμός που ενδιαφέρεται για τον τουρισμό, είναι ένας πολιτισμός που δικτυώνεται. Ένας πολιτισμός που δεν έχει τουρισμό, είναι νεκρός. Ένας πολιτισμός που δεν έχει εξωστρέφεια, είναι καταδικασμένος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ο Έλληνας ταξιδεύει δύο φορές. Τη μία φορά που κάνει το ταξίδι, και τη δεύτερη, όταν διηγείται στους άλλους το ταξίδι που έκανε.

Ο τουρισμός για τους Έλληνες, είναι η πιο κερδοφόρα βιομηχανία στη χώρα που δεν έχει σταματήσει ποτέ να αναπτύσσεται.

Η συστηματική ανάπτυξη στην Ελλάδα, ξεκίνησε μετά το Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο και τον Εμφύλιο, με το σχέδιο Marshall. Σημαντική ήταν και η επανίδρυση του ΕΟΤ (Ελληνικός Οργανισμός Τουρισμού), που με τη σειρά του τη δεκαετία του 1960, επέλεξε στρατηγικά σημεία για την ίδρυση των πρώτων ξενοδοχειακών μονάδων, τα γνωστά "Ξενία", που κατασκευάστηκαν από τους πιο σημαντικούς αρχιτέκτονες της εποχής σε όλη τη χώρα.

Επίσης, εκείνη την εποχή άρχισαν να γίνονται οι πρώτες καλλιτεχνικές εκδηλώσεις στην Επίδαυρο, οι πρώτες οργανωμένες πλαζ στην Αττική και ο ελληνικός τουρισμός πραγματικά απογειώθηκε με την ίδρυση της Ολυμπιακής Αεροπορίας από τον Αριστοτέλη Ωνάση.

Η Ελλάδα το 1950, υποδέχθηκε μόλις τριάντα χιλιάδες τουρίστες, το 1955 οι τουρίστες ξεπέρασαν τις διακόσιες χιλιάδες, στις αρχές της δεκαετίας του 1960, οι αφίξεις των τουριστών έφτασαν στις τετρακόσιες χιλιάδες και στη σημερινή εποχή έχουν ξεπεράσει τα τριάντα εκατομμύρια. Δηλαδή, μέσα σε εβδομήντα χρόνια ο τουρισμός στην Ελλάδα αυξήθηκε κατά ενενήντα μία χιλιάδες τοις εκατό!!

Μία από τις πιο προσφιλείς μεθόδους προβολής της Ελλάδας ήταν μικρά βίντεο, μικρές ταινίες, που έπαιζαν στα επικάιρα των κινηματογράφων στο εξωτερικό, πριν από την προβολή της ταινίας. Είναι κάτι το οποίο τώρα δεν συνηθίζεται, αλλά εκείνη την εποχή, ήταν πάρα πολύ διαδεδομένο και αποτελούσε το μοναδικό μέσο οπτικοποιημένης ενημέρωσης για θέματα ποικίλου ενδιαφέροντος. Στα διάφορα μικρά φιλμ που σώζονται ακόμα, βλέπουμε την αναβίωση των Δελφικών γιορτών και παρακολουθούμε αρχαίες αθλητικές επιδείξεις.

Την ίδια περίοδο, ο ΕΟΤ φιλοτέχνησε την πρώτη τουριστική αφίσα, μια ασπρόμαυρη αφίσα με τις κολώνες του Παρθενώνα. Εκτός από τη δράση της διαφήμισης που σχεδίαζε και εκπονούσε ο Ελληνικός Οργανισμός Τουρισμού, υλοποιούσε παράλληλα ένα πρόγραμμα δημοσίων σχέσεων με στόχο την παραγωγή θετικής δημοσιότητας. Μεγάλες προσωπικότητες της τέχνης, όπως ο σερ Λόρενς Ολίβιε, ο Νουρέγιεφ, ο Φρανκ Σινάτρα και η Μαρία Κάλλας ήρθαν προσκεκλημένοι στην Ελλάδα από τον ΕΟΤ και έγιναν κήρυκες για το τί προσφέρει η Ελλάδα και συνέβαλλαν και οι ίδιοι σαν προσωπικότητες στη διαφήμιση και την προβολή της χώρας, με θετικά αποτελέσματα και με έμφαση στον πολιτισμό. Οι δημόσιες σχέσεις, που ήταν ακόμα ανύπαρκτος κλάδος στην Ελλάδα, στον ΕΟΤ ήταν βασική δραστηριότητα. Οι δημόσιες σχέσεις μπορεί να είναι από πλευράς κόστους, πολύ χαμηλότερες, από το κόστος μιας ακριβής διαφήμισης. Εντούτοις, πολλές φορές μπόρεσαν να παράγουν για τη χώρα το ίδιο και καλύτερο αποτέλεσμα.

Τα τουριστικά γραφεία του ΕΟΤ στο εξωτερικό αποτελούσαν τον κόμβο της οποιασδήποτε πληροφόρησης υπήρχε στο εξωτερικό για τους αλλοδαπούς τουρίστες προς στην Ελλάδα. Τα τουριστικά γραφεία αποφάσιζαν την εξειδικευμένη διαφήμιση σε συγκεκριμένες αγορές, όπως για παράδειγμα, εάν ήθελε το ελληνικό κράτος να διαφημίσει την Ελλάδα ή τις περιοχές της, στην Μεγάλη Βρετανία, ή στη Γερμανία, αναλάμβαναν να μεταφέρουν μέσω ερευνών και μελετών στην Ελλάδα τί ακριβώς έπρεπε να γίνει για αυτόν το λόγο.

Ο ΕΟΤ δημιούργησε σλόγκαν για την προβολή της χώρας, ειδικά όταν ο τουρισμός επεκτάθηκε και στα νησιά και όχι μόνο στους αρχαιολογικούς χώρους και το ίδιο έκαναν και οι τουριστικοί πράκτορες στο εξωτερικό. Το πρώτο σλόγκαν, ήταν να δείχνουν μια φανταστική φωτογραφία της Ακρόπολης και από κάτω υπήρχε ένα κείμενο που έλεγε: "παρακαλώ ξεχάστε την Ακρόπολη, γιατί στην Ελλάδα δεν είναι μόνο η Ακρόπολη, αλλά είναι και τα νησιά, είναι και το φαγητό, είναι και τα είδη λαϊκής τέχνης, είναι η θάλασσα και ο ήλιος".

Επίσης, όταν τα νησιά άρχισαν να μπαίνουν στην τουριστική ανάπτυξη, αλλά και τα δρομολόγια των πλοίων ήταν λίγα, επειδή η ακτοπλοΐα δεν ήταν έτοιμη να ανταποκριθεί στη ζήτηση, ο ΕΟΤ άρχισε να διοργανώνει οργανωμένες κρουαζιέρες στο Αιγαίο. Ένα όμως τεράστιο βήμα που πραγματικά άλλαξε την εικόνα του τουρισμού στην Ελλάδα, ήταν η δημιουργία της Ολυμπιακής αεροπορίας. Μέχρι τη δημιουργία της Ολυμπιακής, οι αεροπορικές εταιρείες στην Ελλάδα ήταν αδύνατον να σηκώσουν το βάρος του τουρισμού. Με βάση αυτό το γεγονός, η Ελληνική Κυβέρνηση, κάλεσε τον Αριστοτέλη Ωνάση και του έδωσε ισχυρά κίνητρα για να δημιουργήσει μια μεγάλη και σύγχρονη εταιρεία, έτσι ώστε να μπορέσει η Ελλάδα να μπει στο χάρτη του παγκόσμιου τουρισμού.

Η Ολυμπιακή αεροπορία απογείωσε τον τουρισμό, πραγματοποιώντας πτήσεις σε ολόκληρο τον κόσμο. Η Ολυμπιακή αεροπορία και ο ΕΟΤ ήταν δύο φορείς που συνέβαλλαν ουσιαστικά στη δημοφιλή διαφήμιση της Ελλάδας στο εξωτερικό και στη δυνατότητα εκατομμύρια τουριστών να επισκεφτούν τη χώρα μας, με αποτέλεσμα να κινηθεί η ελληνική οικονομία και η αγορά. Πέρα βέβαια από τους τουρίστες, η Ολυμπιακή αεροπορία έδωσε και τη δυνατότητα σε χιλιάδες ομογενείς που είχαν ξενιτευτεί ακόμα και πριν 50 χρόνια, να ταξιδέψουν στη χώρα τους. Για πρώτη φορά ο απόδημος ελληνισμός αποκτά ξανά επαφή με την Ελλάδα.

Οι προσπάθειες του ΕΟΤ και η συνεισφορά της Ολυμπιακής έφεραν αμέσως αποτελέσματα μια και η Ελλάδα ήταν ένας φθηνός τουριστικός προορισμός. Η συμβολή του τουρισμού στην οικονομία φάνηκε αμέσως, ειδικά την εποχή που υπήρχε ακόμα το συνάλλαγμα, γιατί από τα έσοδα του τουρισμού, η Ελλάδα μπορούσε να καλύπτει το πολύ σημαντικό έλλειμμα του ισοζυγίου πληρωμών της χώρας.

Άλλο ένα μεγάλο πρόβλημα την εποχή εκείνη ήταν η έλλειψη εκπαίδευσης στα εστιατόρια και ο ελλιπής επαγγελματισμός στα ξενοδοχεία. Για να εκλείψουν τα προβλήματα και τα παράπονα των τουριστών, ο ΕΟΤ διοργάνωσε συνέδρια για την ανάπτυξη της τουριστικής συνείδησης. Αυτή ήταν η βάση για τον τουρισμό στην Ελλάδα, έτσι ώστε σήμερα η χώρα μας να μπορεί να προσελκύει εκατομμύρια τουρίστες από το εξωτερικό και να μπορεί να τους παρέχει υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών. Όλα αυτά βέβαια, έγιναν και με το βασικότερο όπλο, την ιστορία μας, τον ήλιο, τη θάλασσα, αλλά και πάνω από όλα την ανεκτίμητη ελληνική φιλοξενία.

1.1 ΟΙ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ ΣΤΟ ΝΟΜΟ ΛΑΚΩΝΙΑΣ

Ο Νομός Λακωνίας προσφέρει στους επισκέπτες ένα μεγάλο πλήθος από επιλογές τουριστικής κατανάλωσης και αναψυχής, μέσω αρκετών μορφών τουρισμού.

1.1.1 Γενικός Τουρισμός

Η μορφή του γενικού τουρισμού υπάρχει μέσα στον ελεύθερο χρόνο του τουρίστα, που σχετίζεται κυρίως με την ανάπαυση και την αναψυχή. Στο Νομό Λακωνίας, μπορεί κανείς να βρει πολλά μέρη, όπου μπορεί ο επισκέπτης να βρει γαλήνη και ηρεμία μακριά από τη θορυβώδη καθημερινότητα.

Άξιο παράδειγμα αποτελεί το Πάσχα στη Λακωνία. Μέσα σε ένα κλίμα μυσταγωγίας, εικόνων και γεύσεων ο επισκέπτης, μπορεί να γευτεί το άρωμα και τη γνήσια παρουσίαση της ταυτότητας του τόπου που έχει επισκεφθεί.

Επίσης, πολλοί τουρίστες επιλέγουν να κάνουν το γύρο της Μάνης με τα παραδοσιακά χρώματα, τις εκκλησίες, τα καλντερίμια και τους αγέρωχους πύργους. Στη συνέχεια, υπάρχει ο γραφικός οικισμός του Γερολιμένα που θα κερδίσει τους ρομαντικούς επισκέπτες, με το γραφικό του ηλιοβασίλεμα. Από την περιήγηση της Μάνης βεβαίως, δεν λείπει η Βαθειά με τους καλοσυντηρημένους πύργους της, τα Σπήλαια Διρού και το Πόρτο Κάγιο.



ΕΙΚΟΝΑ 1: ΣΠΗΛΑΙΑ ΔΙΡΟΥ

1.1.2 Μορφωτικός - Πολιτιστικός Τουρισμός

Ο μορφωτικός τουρισμός στο Νομό Λακωνίας παίρνει σάρκα και οστά, μέσω της συμμετοχής του επισκέπτη σε ιστορικά μνημεία, αρχαιολογικούς χώρους, μουσεία, βιβλιοθήκες, πινακοθήκες, θέατρα και εκπαιδευτικά ιδρύματα.

Συγκεκριμένα, ξεκινώντας από τη Σπάρτη, υπάρχει το Αρχαιολογικό Μουσείο, όπου μπορεί κανείς να ανακαλύψει την ιστορία της πόλης και στη συνέχεια, η Κουμαντάρειος Πινακοθήκη της Σπάρτης, που είναι παράρτημα της Εθνικής Πινακοθήκης και περιέχει αξιόλογα ευρήματα, τεράστια συλλογή και σημαντικές εκθέσεις



ΕΙΚΟΝΑ 2: ΑΡΧΑΙΟΛΟΓΙΚΟ ΜΟΥΣΕΙΟ ΣΠΑΡΤΗΣ

Ακολουθώντας τη βορεινή πλευρά της πόλης, ο επισκέπτης συναντά το Άγαλμα του Λεωνίδα, το οποίο προσδιορίζει τα όρια της πόλης. Περιπατώντας αρκετούς λιθόστρωτους δρόμους, ο επισκέπτης οδηγείται σε πολύτιμους αρχαιολογικούς χώρους, όπου βρίσκονται τα απομεινάρια της Αρχαίας Ακρόπολης της Σπάρτης και του Θεάτρου. Κοντά στην περιοχή εντοπίζεται ο τάφος του Λεωνίδα, ο οποίος είναι ένα συγκρότημα από μεγάλες λαξευμένες πέτρες, στον οποίο κατά την παράδοση, έχει ταφεί ο μεγάλος, αρχαίος βασιλιάς.



ΕΙΚΟΝΑ 3: ΑΓΑΛΜΑ ΤΟΥ ΛΕΩΝΙΔΑ

Στο άλλο άκρο της πόλης είναι εγκαταστημένο το Μουσείο της Ελιάς και του Ελληνικού Λαδιού, που εντυπωσιάζει με την αρχιτεκτονική και εκθεσιακή του δομή. Επίσης, ο επισκέπτης πρέπει να δει την Κεντρική Βιβλιοθήκη της Σπάρτης, όπου σώζονται έργα του ποιητή Νικηφόρου Βρεττάκου και βεβαίως το Μουσείο Εκκλησιαστικής Τέχνης.

Κατά την έξοδο από τη Σπάρτη, ο τουρίστας συναντά το Σαΐνοπούλειο Άλσος και το ομώνυμο θέατρο, όπου κατά τη διάρκεια του καλοκαιριού λαμβάνουν χώρα, έργα αρχαίου δράματος και συναυλίες. Προχωρώντας ο επισκέπτης προς τον Μυστρά συναντά μεγάλες ποσότητες πολιτιστικών μνημείων, μοναστηριών και εκκλησιών, που είναι χρονολογημένα από τη Βυζαντινή εποχή.



ΕΙΚΟΝΑ 4: ΣΑΪΝΟΠΟΥΛΕΙΟ ΑΜΦΙΘΕΑΤΡΟ

Ακόμα, το Βοτανολογικό και Γεωλογικό Μουσείο προσδίδει στον επισκέπτη γνώσεις για τη χλωρίδα και την πανίδα του Ταΰγετου.

Στην Μονεμβασιά επίσης είναι απαραίτητη η επίσκεψη στην Αρχαιολογική Συλλογή, όπου στεγάζεται σε ένα ιστορικό και διατηρητέο κτήριο, το οποίο βρίσκεται μέσα στο βράχο.

1.1.3 Ορεινός Τουρισμός - Αθλητικός Τουρισμός

Το στοιχείο του απροσδόκητου, του άγνωστου και της έκπληξης, είναι έντονα φανερά στον τουρισμό περιπέτειας.

Στο Νομό Λακωνίας, δίνεται η δυνατότητα στους νέους επισκέπτες να ζήσουν έντονες στιγμές περιπέτειας στα ανεξερεύνητα μονοπάτια των άγριων βουνών, των απότομων πλαγιών και των ανεξιχνίαστων δασών και πάρκων.

Πρόκληση αποτελεί, η ανάβαση στην κορυφή του Πάρνωνα, με ύψος 1.935 μέτρα.

Για τους φίλους των θαλάσσιων σπορ, δραστηριοποιείται ο Ναυτικός Όμιλος Λακωνίας, με έδρα το Γύθειο, που διεξάγει ιστιοπλοϊκούς αγώνες. Στον κόλπο της Νεάπολης και στην παραλία του Μαυροβουνίου, δίνουν κάθε χρόνο ραντεβού οι λάτρεις του σερφινγκ.

Στο Νομό, επίσης υπάρχουν και οι κατάλληλες τοποθεσίες για ορεινή ποδηλασία. Ωστόσο, για τους λάτρεις της τετρακίνησης, η Λακωνία διαθέτει δυσπρόσιτες τοποθεσίες μεγάλης ομορφιάς, που μπορεί κανείς να επισκεφτεί με αυτοκίνητα 4x4, διασχίζοντας ορεινούς δρόμους και ποτάμια, τόσο στον ορεινό όγκο του Πάρνωνα, όσο και στον Ταΰγετο, έως και στην δύσκολη περιοχή της Μάνης.

1.1.4 Θρησκευτικός Τουρισμός

Στη Λακωνία και πιο συγκεκριμένα, στην περιοχή του Μυστρά, υπάρχουν μοναστήρια, εκκλησίες και θρησκευτικά μνημεία, τα οποία έλκουν την καταγωγή τους από τα βυζαντινά χρόνια.

Συγκεκριμένα, η ιερά Μονή των Αγίων Τεσσαράκοντα Μεγαλομαρτύρων, βρίσκεται κοντά στην πόλη της Σπάρτης, μέσα σε ένα πανέμορφο, καταπράσινο, φυσικό περιβάλλον με υψηλούς λόφους και απόκρημνα βουνά να δεσπόζουν ολόγυρα. Από μακριά η Μονή δίνει την εντύπωση απόρθητου κάστρου και αυτό γιατί υπήρχαν εποχές που η ασφάλεια των μοναχών από πολυάριθμους επιδρομείς επέβαλλε το χτίσιμο ενός τέτοιου ισχυρού οχυρού κτηρίου.



ΕΙΚΟΝΑ 5: ΙΕΡΑ ΜΟΝΗ ΤΩΝ ΑΓΙΩΝ ΤΕΣΣΑΡΑΚΟΝΤΑ ΜΕΓΑΛΟΜΑΡΤΥΡΩΝ

Επίσης, υπάρχει στα ανατολικά προβούνια του Ταΰγετου, σε υψόμετρο 700 μέτρων, η Ιερά Μονή Ζερμπίτσας με τις ενδιαφέρουσες αγιογραφίες, το μικρό μουσείο της, όπου εκτίθενται θυμιατήρια, χρυσοκέντητες παραστάσεις, άμφια και κειμήλια από το 1.500 και ύστερα, όπως επίσης και το λάβαρο της Μάνης και ο Επιτάφιος. Η συμβολή της Μονής στην Επανάσταση του 1821 υπήρξε σημαντική. Εκτός από τη λειτουργία του "κρυφού σχολείου" και την προσφορά της σαν καταφύγιο διωκόμενων και ονομαστών αγωνιστών, οι μοναχοί συμμετείχαν και προσωπικά στον απελευθερωτικό αγώνα.



ΕΙΚΟΝΑ 6: ΙΕΡΑ ΜΟΝΗ ΖΕΡΜΠΙΤΣΑΣ

Τέλος, ο επισκέπτης μπορεί να θαυμάσει την αρχαιότερη Μονή της Λακωνίας, τη Μονή των Αγίων Αναργύρων Πάρνωνος. Το ιστορικό αυτό Μοναστήρι, βρίσκεται χτισμένο σε ένα πανέμορφο, καταπράσινο οροπέδιο του Πάρνωνος, στο οποίο ο επισκέπτης-προσκυνητής βρίσκεται μπροστά σε ένα φυσικό παράδεισο πράσινου, μέσα σε αστείρευτες πηγές και ρυάκια και με την οργιαστική βλάστηση να περικλείει το Μοναστήρι.

1.1.5 Οικολογικός Τουρισμός

Στο Νομό Λακωνίας, υπάρχουν δημοτικές επιχειρήσεις και οργανισμοί που ασχολούνται με την ανάπτυξη του οικοτουρισμού. Βασικός στόχος του οικοτουριστικού έργου, είναι η προώθηση νέων ήπιων μορφών τουρισμού, όπως ο οικοτουρισμός, ο αγροτουρισμός, ο τουρισμός υπαίθρου, ο ναυταθλητικός τουρισμός κ.α.

Το κέντρο οικοτουρισμού, έχει σαν κύριο στόχο του, την προώθηση του οικοτουριστικού προϊόντος σε σημαντικό βαθμό στις αγορές εσωτερικού και εξωτερικού και ειδικότερα στους tour operators. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα, τον σαφή σχεδιασμό ενός ολοκληρωμένου προϊόντος οικοτουριστικής διάστασης, όπου ως τελικός χρήστης του ορίζεται ο πολίτης-τουρίστας, σε εθνικό και παγκόσμιο επίπεδο.

Το Οικοτουριστικό Κέντρο έχει σαν βάση το Γύθειο. Ως κύριο ενδιαφέρον του αποτελεί, η αναβάθμιση του παραδοσιακού προϊόντος της Πελοποννησιακής Περιφέρειας, καθώς και η ανάδειξη διαφόρων νέων μορφών οικοτουριστικής διάστασης.

Συγκεκριμένες επιχειρήσεις όπως:

- Η Αναπτυξιακή Εταιρεία Λακωνίας Πάρνωνα-Ταΰγετου Α.Ε.
- Η Δημοτική Επιχείρηση Τουριστικής Ανάπτυξης Καστανέας
- Η Αναπτυξιακή Κοινοτική Επιχείρηση Μονεμβασιάς
- Η Αγροτουριστική Α.Ε.

προσπαθούν να προσφέρουν υπηρεσίες και συνεργασίες, που να δραστηριοποιήσουν τον τουρισμό με τον πρωτογενή τομέα της οικονομίας του Νομού Λακωνίας. Σε συνεργασία με τη Νομαρχία αναλαμβάνουν προγράμματα που αποσκοπούν στην αξιοποίηση των ορεινών όγκων του Ταΰγετου - Μάνης με έμφαση, όχι μόνο στο φυσικό κάλλος, αλλά και στην ιστορικότητα της γύρω περιοχής, που αποτελεί συνδυαστικό οικονομικό κρίκο μεταξύ των Νομών Λακωνίας και Μεσσηνίας, καθώς και στην εκμετάλλευση και αξιοποίηση της περιοχής Ζάρακα Λακωνίας με άξονα την ανάδειξη των πολυάριθμων μνημείων βυζαντινού πολιτισμού.

Επίσης, αναλαμβάνουν αρκετές δράσεις τοπικών προϊόντων στην τουριστική αγορά, όπως οι "Χυμοί Λακωνίας" από μανταρίνια, πορτοκάλια και λεμόνια, με βιομηχανική μονάδα χυμοποίησης, όπως επίσης και με τοπικές παραγωγές από λακωνικά αμπέλια στο Μαυροβούνι, στην Ποταμιά και στη Γράμμουσα, με εξαιρετικές παραγωγές εμφιαλωμένων κρασιών. Τέλος σημαντικές δράσεις και διαδικασίες παραγωγής, στις οποίες μπορεί να συμμετέχει και ο τουρίστας, γίνονται για την εξαιρετική φέτα και το παραδοσιακό γιαούρτι, όπως επίσης για τα παξιμάδια και τα αμυγδαλωτά της Μονεμβασιάς.

1.2 Συμπεράσματα για τον Τουρισμό στη Λακωνία

Η Λακωνία, είναι ένας ευλογημένος τόπος, ένας τόπος ιδιαίτερος με μοναδική φυσική ομορφιά και πολλά ιστορικά και θρησκευτικά μνημεία, κυρίως από την εποχή του Βυζαντίου. Εκτός όμως, από την απaráμιλλη, φυσική ομορφιά, η Λακωνία έχει να παρουσιάσει στον τουρίστα - επισκέπτη πολλά μνημεία άλλων εποχών. Αρχαιολογικοί θησαυροί από τους παλαιοχριστιανικούς και τους μεσοβυζαντινούς χρόνους, εξάισια υστεροβυζαντινά παλαιολογικά μνημεία, κάστρα, μονές, ναούς και ψηφιδωτά, προσφέρουν στον επισκέπτη βαθιά συγκίνηση, μέσα από την υποβλητικότητά τους.

Οι περισσότεροι τουρίστες που επισκέπτονται το Νομό Λακωνίας αναζητούν πολιτιστικό, αγροτικό, θρησκευτικό και γενικό τουρισμό. Ο Νομός Λακωνίας με τους παραδοσιακούς πύργους, τα πυργόσπιτα, τις βυζαντινές εκκλησίες, την ντόπια παραδοσιακή κουζίνα και τις καταγάλανες θάλασσες, ελκύουν ακόμα και τον πιο αδιάφορο περαστικό.

Τα ήθη και τα έθιμα καθώς και οι τοπικές παραδόσεις της περιοχής κάνουν την τουριστική περιπλάνηση στο Νομό, ακόμα πιο ενδιαφέρουσα, προσθέτοντας σημαντικές ιστορικές γνώσεις στην πολιτιστική κληρονομιά κάθε τουρίστα - επισκέπτη.

Πουθενά στον κόσμο δεν υπάρχει ένας Μυστράς ή μια Μονεμβασιά, δίπλα στην πιο υπέροχη γαλάζια θάλασσα της υφηλίου.

Αν ο λακωνικός κόσμος συνειδητοποιήσει τον τουριστικό πλούτο που τον περιβάλλει και κινηθεί κατάλληλα μέσω ιδιωτικών και δημοσίων μέσων και στρατηγικών, σίγουρα ο Νομός Λακωνίας θα αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στον τουρισμό στην ευρύτερη περιοχή.



ΕΙΚΟΝΑ 7: ΜΥΣΤΡΑΣ



ΕΙΚΟΝΑ 8: ΜΟΝΕΜΒΑΣΙΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΔΟΜΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

2.1 ΟΙ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Διακρίσεις Τουριστικών Επιχειρήσεων Διαμονής

- **Αμιγείς τουριστικές επιχειρήσεις**, οι οποίες εξυπηρετούν αποκλειστικά τουρίστες, όπως τα παραθαλάσσια ξενοδοχεία, που συνήθως βρίσκονται εκτός πόλης.
- **Μικτού χαρακτήρα**, οι οποίες, εκτός από τουρίστες εξυπηρετούν και άλλες ομάδες πελατών.

Τύποι Καταλυμάτων

- Ξενοδοχείο Κλασικού Τύπου
- Ξενοδοχείο Τύπου Μοτέλ
- Ξενοδοχείο Τύπου Ξενώνα
- Ξενοδοχείο επιπλωμένων διαμερισμάτων
- Μικτή Εγκατάσταση Ξενοδοχείου Κλασικού Τύπου
- Παραδοσιακά Καταλύματα
- Αυτοεξυπηρετούμενα τουριστικά καταλύματα (βίλες)
- Camping
- Τουριστικές εγκαταστάσεις με ειδικές χρήσεις (πρόκειται για κέντρα παραθερισμού γυμνιστών, υδροθεραπευτήρια, χιονοδρομικά κέντρα, κτλ.)
- Κρουαζιερόπλοια

Διακρίσεις Ξενοδογείων

- ❖ Ανάλογα με τη χρονική διάρκεια λειτουργίας τους
 - **Συνεχούς λειτουργίας**, λειτουργούν καθ'όλη τη διάρκεια του έτους, σε περιοχές που παρουσιάζουν συνεχή κίνηση όλο το χρόνο.
 - **Εποχικής λειτουργίας**, λειτουργούν μια ορισμένη χρονική περίοδο, καλοκαίρι ή χειμώνα.
- ❖ Ανάλογα με τον τόπο εγκατάστασής τους
 - **Αστικά** ξενοδοχεία, που βρίσκονται μέσα στις πόλεις
 - **Παραθεριστικά** ξενοδοχεία, που βρίσκονται μακριά από πόλεις, συνήθως κοντά σε ακτές, σε περιοχές με καλό κλίμα, με αξιόλογο φυσικό περιβάλλον και αξιοθέατα
 - **Ορεινά** ξενοδοχεία: που διακρίνονται σε ορεινά διακοπών και ορεινά θερινών διακοπών
 - **Συγκοινωνιακών κέντρων**: ξενοδοχεία, τα οποία λειτουργούν κοντά σε σταθμούς συγκοινωνιακών μέσων
 - **Ιαματικών πηγών**: ξενοδοχεία, τα οποία βρίσκονται και λειτουργούν σε μέρη, όπου υπάρχουν ιαματικές πηγές
 - **Ιδιόμορφα μέσα σε συγκοινωνιακά μέσα**: είναι οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις (υπό την ευρεία έννοια), οι οποίες είναι εγκατεστημένες μέσα σε πλοία (κρουαζιερόπλοια), σιδηροδρομικά οχήματα, κ.α.

- ❖ **Ανάλογα με την κτηριακή τους συγκρότηση**
 - **Συνήθη** ξενοδοχεία που αποτελούνται από ένα κτήριο Μονομπλόκ
 - **Μικτά** ξενοδοχεία, που εκτός από το συνηθισμένο κτήριο, διαθέτουν και bungalows
 - **Περιπτεριακά** ξενοδοχεία, τα οποία αποτελούνται από μικρά περίπτερα

- ❖ **Ανάλογα με τα προσφερόμενα αγαθά**
 - **Ξενοδοχεία απλής εκμετάλλευσης:** είναι εκείνα που προσφέρουν μόνο ύπνο και ανήκουν συνήθως σε χαμηλές κατηγορίες και απευθύνονται σε πελατεία μικρών εισοδημάτων
 - **Ξενοδοχεία σύνθετης εκμετάλλευσης:** είναι εκείνα που προσφέρουν, εκτός από ύπνο και διατροφή (πλήρη ή μερική)
 - **Ξενοδοχεία πολυσύνθετης εκμετάλλευσης:** είναι εκείνα που προσφέρουν ύπνο, διατροφή και άλλες ανέσεις. Οι επιχειρήσεις αυτές, διαθέτουν αρκετούς κλάδους εκμετάλλευσης, όπως διαφόρων ειδών μπαρ, εστιατόρια, κέντρα αναζωογόνησης, αίθουσες ψυχαγωγίας.

Κατηγοριοποίηση ξενοδοχείων

ΚΑΤΗΓΟΡΙΟΠΟΙΗΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ		
ΝΕΑ	ΠΑΛΑΙΑ	
5*	ΠΟΛΥΤΕΛΕΙΑΣ ΑΑ(LUX)	
4*	Α' ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ	
3*	Β' ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ	
2*	Γ' ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ	
1*	Δ' & Ε ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ	

2.2 ΤΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΠΛΑΝΟ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΤΩΝ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ

Στις αρχές του εικοστού αιώνα, στα ξενοδοχεία κυριαρχούσε μια οργανωτική δομή, η οποία στηριζόταν, σε δύο μεγάλες οργανωτικές προσωπικότητες, τον σεφ και τον μετρ. Ο σεφ, ήταν ο απόλυτος άρχοντας, ο οποίος όριζε οτιδήποτε είχε να κάνει με την επιλογή και προετοιμασία του φαγητού στο ξενοδοχείο. Κατά παρόμοιο τρόπο, ο μετρ ήταν ο άρχοντας όλων των υπηρεσιών του ξενοδοχείου. Η ευθύνη του, ήταν να εξασφαλίσει, ότι η σχέση ανάμεσα στο προσωπικό και στους πελάτες, ήταν έτσι οργανωμένη, ώστε οι πελάτες να εξυπηρετούνται γρήγορα, σωστά και σύμφωνα με τα πρότυπα του ξενοδοχείου.

Σήμερα όμως, οι ξενοδοχειακές οργανωτικές δομές έχουν αλλάξει. Η οργάνωση, όπως και ο προγραμματισμός, είναι κυρίως μια πνευματική ενέργεια. Ένας μάνατζερ, έχοντας καθορίσει μια πορεία δράσης, που έχει σχεδιαστεί για να λυθεί ένα πρόβλημα ή να επιτευχθεί ένας στόχος, οφείλει να οργανώσει τα πράγματα έτσι ώστε, οι άνθρωποι που πρόκειται να κάνουν την εργασία, να εκτελέσουν τα καθήκοντά τους με τη μεγαλύτερη επάρκεια και αποτελεσματικότητα. Η λειτουργία της οργάνωσης προσδιορίζει το πλαίσιο μέσα στο οποίο, θα γίνουν όλα αυτά και περιλαμβάνει τη δημιουργία μιας τυπικής δομής που θα συμβάλλει στην ολοκλήρωση και το συντονισμό όλων των αναγκαίων πόρων (ανθρώπινων και υλικών), για την επιτυχία των επιθυμητών αντικειμενικών σκοπών.

Καθώς οι γνώσεις για τους πελάτες και τις αγορές που αυτοί εξυπηρετούν, έχουν αυξηθεί και έχουν γίνει πιο ακριβείς, αναπτύχθηκε η εξειδίκευση μέσα στην οργανωτική δομή για την καλύτερη οργάνωση και λειτουργία της.

Τα στοιχεία που θα ληφθούν υπόψη κατά την οργάνωση, είναι τρία:

1. **Η Εργασία**, δηλαδή οι απαιτούμενες από τους στόχους ενέργειες, οι οποίες αποτελούν και τη βάση για την οργάνωση και οι οποίες πρέπει να τύχουν ιδιαίτερης προσοχής.
2. **Οι Άνθρωποι**, δηλαδή εκείνοι που θα κάνουν την εργασία, η οποία πρέπει να εξετάζεται σε σχέση με τις δεξιότητες και τις ικανότητές τους, τις αναγκαίες για την εκτέλεσή της. Αυτή η εργασία, πρέπει να αθροίζεται σε σύνολα καθηκόντων, καθένα από τα οποία, μπορεί να εκτελεστεί από ένα άτομο.
3. **Ο Τόπος**, δηλαδή, η τοποθεσία όπου θα γίνει η εργασία που περιλαμβάνει και όλους τους φυσικούς παράγοντες, όπως είναι οι μηχανές, τα υλικά, τα εργαλεία, ο χώρος, κλπ.

Έτσι, η οργάνωση χαρακτηρίζεται ως μια διαδικασία πολλαπλών βημάτων, σύμφωνα με την οποία, σε κάθε εργαζόμενο ανατίθεται και ένα συγκεκριμένο έργο.

Ο τρόπος οργάνωσης των ξενοδοχείων, διαφέρει ανάλογα με τον τύπο, το μέγεθος του ξενοδοχείου, τους πελάτες στους οποίους απευθύνεται και τους σκοπούς-στόχους που θέτει η διοίκηση της επιχείρησης. Η οργάνωση του ξενοδοχείου, είναι πολύπλοκη και αυτό γιατί, τα ξενοδοχεία από τη φύση τους είναι πολύπλοκες επιχειρήσεις, οι οποίες πωλούν ετερογενή προϊόντα κάτω από ιδιαίζουσες συνθήκες.

Έτσι δημιουργείται η ανάγκη καταμερισμού της εργασίας, διότι:

- Ένας εργαζόμενος, δεν είναι σε θέση να εκτελέσει επαρκώς όλες τις ενέργειες, ιδιαίτερα στη σύγχρονη τουριστική επιχείρηση
- Επιτυγχάνεται ορθολογικότερη αξιοποίηση του μηχανολογικού εξοπλισμού και των υλικών της μονάδας
- Είναι προϋπόθεση και κριτήριο αύξησης της παραγωγικότητας
- Καθιστά αποτελεσματικότερη την εποπτεία των ομάδων εργασίας
- Διαδραματίζει αποφασιστικό ρόλο στον έλεγχο και την απονομή επιβραβεύσεων και ευθυνών

Η ανάγκη αυτή, οδηγεί στην τμηματοποίηση του ξενοδοχείου.

2.3 ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ

Τμηματοποίηση, είναι η διαδικασία της δημιουργίας εξειδικευμένων ομάδων ανθρώπων, που εκτελούν σχετικά μεταξύ τους καθήκοντα και που τοποθετούνται υπό την εποπτεία διοικητικών στελεχών.

Η αιτία της τμηματοποίησης, είναι το όριο ελέγχου των υφισταμένων. Αφού δηλαδή, ούτε ένα άτομο μπορεί να διοικήσει έναν απεριόριστο αριθμό υφισταμένων, γίνεται αναγκαία η συνάθροιση καθηκόντων, σε κάποιο ομοιογενή σχηματισμό. Δεδομένου ότι κανένα ξενοδοχείο, δεν μπορεί να υπάρξει χωρίς την υποστήριξη των πελατών του, συνάγεται ότι ο μόνος λόγος ύπαρξης του προσωπικού, είναι να φροντίζει για τη σωστή εξυπηρέτηση των πελατών.

Επομένως, ο γενικός διευθυντής καταμερίζοντας το έργο, συγκροτεί ομάδες και οργανώνει τα μέλη τους με τέτοιο τρόπο, ώστε να αποτελούν μια συντονισμένη ομάδα ανθρώπων, ικανών να συνεργαστούν για την επίτευξη του κοινού σκοπού, που δεν είναι άλλος από τη δημιουργία ενός απόλυτα ικανοποιημένου πελάτη.

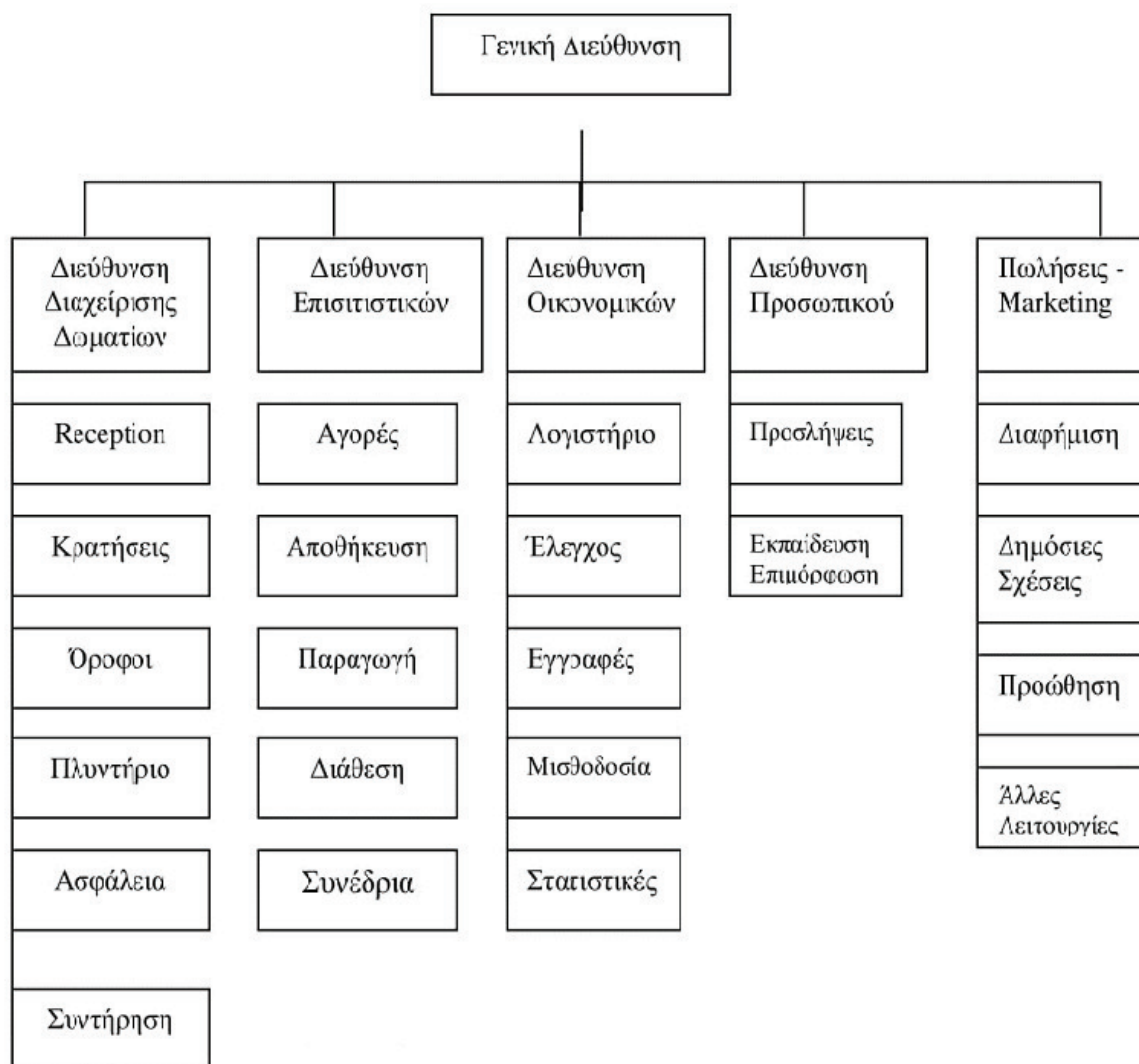
Για το σκοπό αυτό και με βάση τη λειτουργία του, το ξενοδοχείο χωρίζεται σε πέντε (5) διοικητικά τμήματα:

- 1) Διεύθυνση Διαχείρισης Δωματίων (Room Division Management)
- 2) Διεύθυνση Επισιτιστικών (Food & Beverage Management)
- 3) Διεύθυνση Οικονομικών (Λογιστήριο)
- 4) Διεύθυνση Προσωπικού
- 5) Πωλήσεις και Marketing

Οι επικεφαλές των διευθύνσεων αυτών, συμβουλεύουν και βοηθούν τον γενικό διευθυντή, να διαμορφώσει την πολιτική λειτουργία του ξενοδοχείου και εξασφαλίζουν την εφαρμογή αυτής της πολιτικής. Επομένως, εποπτεύουν και μοιράζονται την ευθύνη για τις καθημερινές λειτουργίες ολόκληρου του προσωπικού του ξενοδοχείου.

Όπως φαίνεται στο παρακάτω διάγραμμα, κάθε διοικητικό τμήμα, διαχωρίζεται σε μικρότερες οργανωτικές μονάδες.

Διάγραμμα τμηματοποίησης υπηρεσιών ξενοδοχειακής μονάδας



1) Διεύθυνση Διαχείρισης Δωματίων (Room Division Management)

Η Διεύθυνση Διαχείρισης Δωματίων, είναι ίσως, η κυριότερη διεύθυνση της ξενοδοχειακής μονάδας, η οποία διαχειρίζεται τα υπνοδωμάτια, συντονίζει τη λειτουργία όλης της μονάδας σε σχέση με την κινητικότητα της πελατείας και αντιπροσωπεύει το ξενοδοχείο και όλες τις υπηρεσίες του. Η διεύθυνση αυτή, αποτελεί το κέντρο δραστηριοτήτων των πελατών. Είναι το πρώτο σημείο επαφής ξενοδοχείου και πελάτη κατά την άφιξη, η πηγή εξυπηρέτησης κατά τη διάρκεια παραμονής του, το σημείο διευθέτησης του λογαριασμού και το σημείο από όπου γίνεται η αναχώρηση.

Επίσης, προς το προσωπικό της διεύθυνσης απευθύνεται ο πελάτης για να παραπονεθεί και από αυτό απαιτεί τη διευθέτηση των προβλημάτων του, ανεξάρτητα με το αν αφορούν άλλη διεύθυνση. Μέσω αυτής της διεύθυνσης, γίνεται η επικοινωνία με οποιαδήποτε άλλη

διεύθυνση για τη φροντίδα και την εξυπηρέτηση γενικά όλων των πελατών. Παίζει λοιπόν, σημαντικό ρόλο στην εικόνα που διαμορφώνει ο πελάτης για το ξενοδοχείο και είναι φυσικό το ενδιαφέρον, για την οποία διεύθυνση, να είναι μεγάλο και οι απαιτήσεις της από το προσωπικό της, ανάλογες.

2) Διεύθυνση Επισιτιστικών (Food & Beverage Management)

Η Διεύθυνση Επισιτιστικών ή όπως αλλιώς λέγεται (Food&Beverage), είναι η διεύθυνση που έχει σκοπό να καλύψει τις επισιτιστικές ανάγκες των πελατών του ξενοδοχείου. Η ύπαρξη αυτής της διεύθυνσης, μέσα στο ξενοδοχείο, λογίζεται αναγκαία και μάλιστα επιβάλλεται από την ισχύουσα νομοθεσία. Εκτός αυτού όμως, ο ρόλος του F&B είναι κεφαλαιώδους σημασίας. Πρόκειται για μία διεύθυνση με μεγάλη γκάμα εργασιών, η σημασία της οποίας για την ξενοδοχειακή μονάδα είναι διττή: συνεισφέρει άμεσα στα έσοδα του ξενοδοχείου και έμμεσα προωθώντας, λόγω της ύπαρξής του και τις πωλήσεις των δωματίων.

Πέραν των ανθρώπων που φιλοξενούνται εκεί, η διεύθυνση επισιτισμού, εξυπηρετεί και προσελκύει πελάτες που επισκέπτονται το ξενοδοχείο, μόνο και μόνο για να γευματίσουν, να δειπνήσουν ή να πάρουν το πρωινό τους. Όπως είναι προφανές, αυτή η πρακτική ενδέχεται να αποφέρει σημαντικά επιπλέον κέρδη και επικουρικά να λειτουργήσει, ως μια πρώτης τάξεως διαφημιστική στρατηγική. Είναι λοιπόν πιθανόν, εφόσον, η επένδυση πραγματοποιηθεί με τη δέουσα προσοχή και τον κατάλληλο σχεδιασμό, να ωφελήσει, τόσο την καθαρά οικονομική απόδοση του ξενοδοχείου, όσο και τη φήμη του. Η παρουσία και μόνο, ενός επισιτιστικού τμήματος της διεύθυνσης επισιτισμού - έστω και χωρίς ιδιαίτερο χρηματικό όφελος - συμβάλλει στο image του ξενοδοχείου, στις σχέσεις του με τους πελάτες και των πελατών μεταξύ τους.

Η ποιοτική κάλυψη των ανθρωπίνων αναγκών εστίασης, ποικίλλει κατά πελάτη, ανάλογα με την κατάσταση στην οποία βρίσκεται και ανάλογα με την προσωπικότητά του. Οι διάφορες προτιμήσεις λοιπόν, των πελατών, οδηγούν στη δημιουργία πολλών τύπων επισιτιστικών επιχειρήσεων, μέσα στο ξενοδοχείο. Υπάρχουν βέβαια και άλλοι λόγοι, όπως η δυναμικότητα του ξενοδοχείου και η ισχύουσα νομοθεσία. Έτσι, το ξενοδοχείο διαθέτει αίθουσα εστιατορίου κλασικού τύπου, ειδική αίθουσα πρωινού ροφήματος, room service, αίθουσα πολλαπλών χρήσεων (συνέδρια, συνεστιάσεις, διαλέξεις, χοροί, δεξιώσεις και διάφορες άλλες εκδηλώσεις), main bar, swimming pool bar, mini bar.

3) Διεύθυνση Οικονομικών

Ο ρόλος της Διεύθυνσης Οικονομικών Υπηρεσιών, είναι σημαντικός για την ανάπτυξη της επιχείρησης. Η οργάνωση της διεύθυνσης αυτής, αφορά στην επιχειρηματική πολιτική, τη λογιστική παρακολούθηση, τη στατιστική έρευνα και στην οργάνωση της διαχείρισης με τη χρήση Η/Υ. Εκτός λοιπόν, από τις πληροφοριακές και στατιστικές αξίες που προσφέρει σχετικά με την κίνηση του ταμείου, των πελατών, των αναλώσιμων υλικών κλπ, δίνει και κάθε άλλη πληροφορία που είναι απαραίτητη στους υπεύθυνους της επιχείρησης, για τη λήψη σοβαρών επεκτατικών και μελλοντικών αποφάσεων.

Πρέπει η λογιστική οργάνωση να είναι τέτοια, ώστε να δίνει πληροφορίες σε κάθε στιγμή, σχετικά με την περιουσιακή κατάσταση και την εξέλιξη των μεταβολών της επιχείρησης, να παρακολουθεί κάθε σχέση με τους τρίτους, να ελέγχει και να προσδιορίζει τα αποτελέσματα από κάθε κλάδο και γενικά να ανταποκρίνεται σε όλες τις πληροφοριακές και στατιστικές ανάγκες της Διοίκησης.

4) Διεύθυνση Προσωπικού

Η Διεύθυνση Προσωπικού, διαμορφώνει και εισάγει την πολιτική προσωπικού. Παρόλο που η τελική έγκριση της πολιτικής προσωπικού είναι θέμα της διοίκησης της ξενοδοχειακής επιχείρησης, ο διευθυντής προσωπικού, είναι υπεύθυνος για τη διαμόρφωσή της, με βάση τα στοιχεία, τις εμπειρίες και τις ιδιαιτερότητες της επιχείρησης. Σε περίπτωση νέας πολιτικής ή αναθεώρησης της παλιάς, πρέπει να προσκομίσει όλα τα στοιχεία που επιβάλλουν την πολιτική αυτή.

Η Διεύθυνση Προσωπικού, παρέχει συμβουλές λόγω ειδικότητας επί των πάσης φύσεως θεμάτων ή προβλημάτων προσωπικού προς τη διοίκηση, τους προϊσταμένους, τμηματάρχες και τους ίδιους τους εργαζόμενους. Καλύπτει διάφορα θέματα, όπως η πρόβλεψη αναγκών, η στρατολόγηση (αναζήτηση και εξεύρεση), η επιλογή, η πρόσληψη, η εκπαίδευση, η ανάπτυξη, η αξιοποίηση και η προσαρμογή του ανθρώπινου δυναμικού στην ξενοδοχειακή μονάδα. Προσφέρει υπηρεσίες προς την τουριστική επιχείρηση σχετικά, με τις διαδικασίες υπολογισμού μισθοδοσίας, προγραμματισμού αδειών, τήρησης αρχείου προσωπικού, καταστάσεων παρουσιών, υπερωριών κλπ.

Εκτός από τον όγκο της καθαρά διαδικαστικής εργασίας, ασκεί εποπτεία σε όλα τα επίπεδα της επιχείρησης, σχετικά με την συμμόρφωση και εφαρμογή της πολιτικής πειθαρχίας του προσωπικού και των εσωτερικών κανονισμών. Ασχολείται με θέματα επικοινωνίας, ανθρώπινων σχέσεων και ελέγχει την τήρηση διαδικασιών σε θέματα παραπόνων, πειθαρχικά παραπτώματα, απολύσεις, απουσίες, ατυχήματα, αιτήματα προσωπικού, κλπ.

Επιπρόσθετα, η Διεύθυνση Προσωπικού συμμετέχει ενεργά στον σχεδιασμό και την ανάλυση της εργασίας. Ο σχεδιασμός της εργασίας, αφορά στον καθορισμό των καθηκόντων που έχουν να εκτελέσουν άτομα ή ομάδες στον οργανωτικό χώρο και τη διαμόρφωση και εφαρμογή κανόνων, χρονοδιαγραμμάτων (ωραρίων, κανονισμών εργασίας, κλπ) και συνθηκών εργασίας, κάτω από τις οποίες, οι εργαζόμενοι μπορούν να εκτελούν αποτελεσματικά τα καθήκοντά τους. Η ανάλυση της εργασίας, αποτελεί τη διαδικασία του ακριβή καθορισμού της συμπεριφοράς, που απαιτεί από τον εργαζόμενο η αποτελεσματική εκτέλεση των καθηκόντων της κάθε θέσης εργασίας. Η ανάλυση εργασίας, οδηγεί στην περιγραφή και στις προδιαγραφές των θέσεων εργασίας και γίνεται από τη Διεύθυνση Προσωπικού, σε συνεργασία πάντοτε με τους διευθυντές των εκάστοτε διευθύνσεων της οργάνωσης.

5) Πωλήσεις και Marketing

Τμήματα Εκμετάλλευσης

Όπως ήδη αναφέρθηκε, κάθε διοικητικό τμήμα διαχωρίζεται σε μικρότερα τμήματα - οργανωτικές μονάδες.

Τα τμήματα διακρίνονται, σε αυτά που δημιουργούν έσοδα και ονομάζονται **τμήματα εκμετάλλευσης** και σε εκείνα που στηρίζουν τη λειτουργία των προηγούμενων και ονομάζονται **τμήματα υποστήριξης**.



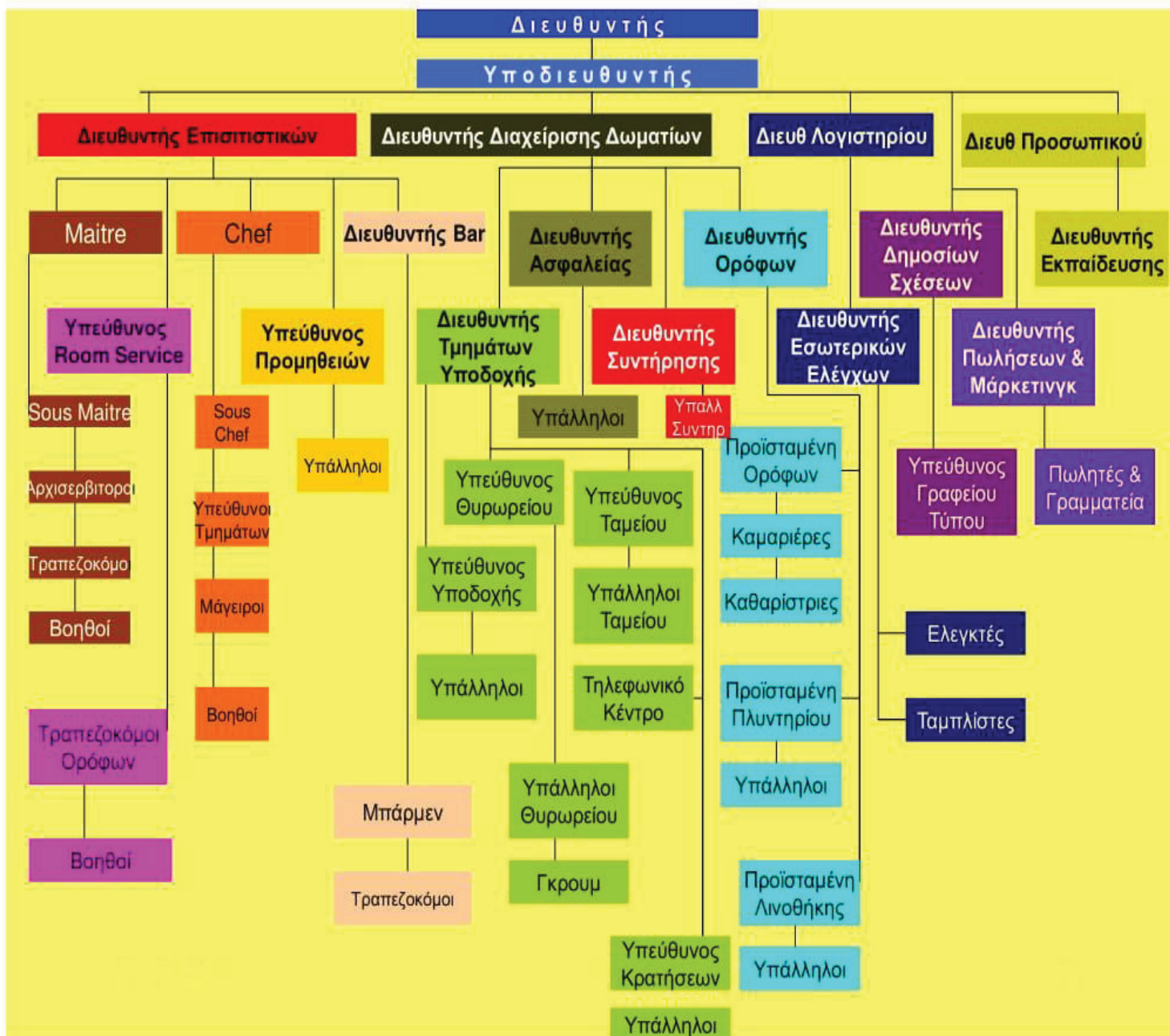
2.4 ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ

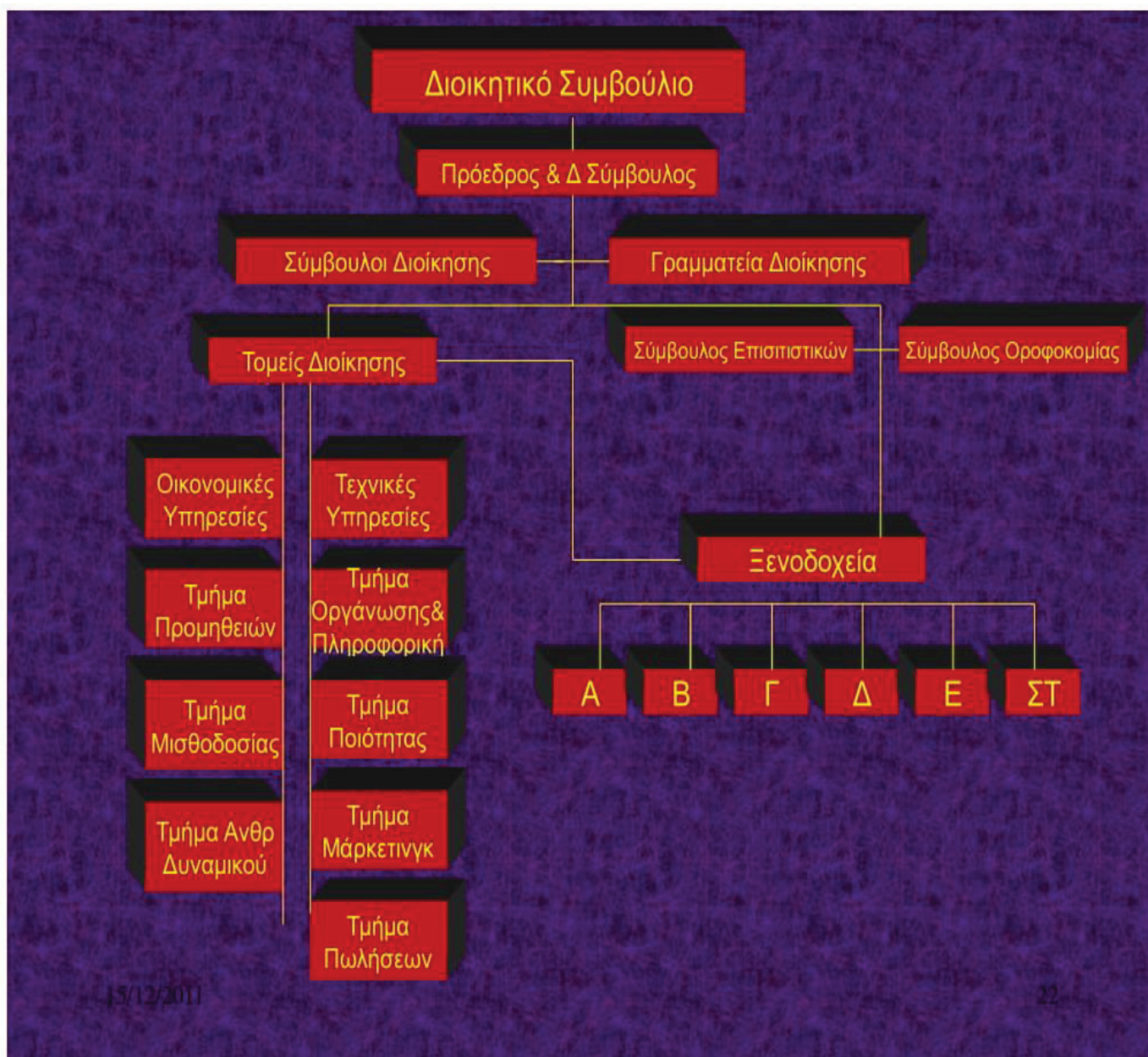
Οργανογράμματα

Οργανόγραμμα, είναι ένα διάγραμμα, στο οποίο φαίνονται:

- ✓ Όλες οι θέσεις ευθύνης και εξουσίας
- ✓ Η όλη διάρθρωση του συνολικού μανάτζμεντ
- ✓ Οι σχέσεις μεταξύ όλων των θέσεων ευθύνης
- ✓ Η εκχώρηση αρμοδιοτήτων και εξουσιοδότησης
- ✓ Ο περιορισμός της διάσπασης ελέγχου και η βελτίωση συντονισμού

Οργανόγραμμα μεγάλης ξενοδοχειακής μονάδας



Οργανόγραμμα αλυσίδας ξενοδογείων**2.4.1 Η διαδικασία της επικοινωνίας**

Η επικοινωνία, είναι μια αμφίδρομη διαδικασία, κατά την οποία, διάφορες πληροφορίες ανταλλάσσονται και κατανοούνται, από δύο ή περισσότερους ανθρώπους. Η απλή αποστολή ενός μηνύματος, δεν είναι επικοινωνία.

Η διαπροσωπική επικοινωνία, για να είναι πλήρης, πρέπει να περιλαμβάνει τρία (3) βασικά στοιχεία: την πηγή του μηνύματος, το μήνυμα και τον στόχο/δέκτη του μηνύματος. Δεν είναι δυνατόν, να υπάρξει επικοινωνία, αν λείπει κάποιο από τα τρία αυτά στοιχεία.

1) Εμπόδια στη διαδικασία της διαπροσωπικής επικοινωνίας

- a) Οι διαπροσωπικές σχέσεις
 - i) Η εικόνα που έχει η πηγή για τον δέκτη και αντίθετα
- b) Παρεμβολές στο μήνυμα
 - i) Φυσικές (φασαρία)
 - ii) Ανθρώπινες αδυναμίες (έλλειψη προσοχής, παρεμβολή και άλλων προσώπων, υπερφόρτωση μηνυμάτων στον ίδιο δέκτη)
- c) Το ίδιο μήνυμα (απλό, σαφές, κατανοητό)

2) Αντιμετώπιση προβλημάτων στη διαπροσωπική επικοινωνία

- a) Το μήνυμα πρέπει να είναι καθαρό, απλό και περιεκτικό
- b) Η πηγή πρέπει να σκέφτεται με ποιον επικοινωνεί και για ποιο λόγο
- c) Η επικοινωνία δεν πρέπει να γίνεται βιαστικά
- d) Να υπάρχει συνέπεια
- e) Να λαμβάνονται υπόψη οι αντιδράσεις των άλλων

2.4.2 Ο Γενικός Διευθυντής και οι αρμοδιότητές του

Ο Γενικός Διευθυντής, είναι ο άνθρωπος, ο οποίος επιλέγεται και στον οποίο ανατίθεται η Διαχείριση της ξενοδοχειακής επιχείρησης από το Δ.Σ. της επιχείρησης και ελέγχεται από αυτό. Είναι υπεύθυνο πρόσωπο, για την εφαρμογή και ερμηνεία των πολιτικών που έχει αποφασίσει το Δ.Σ. Τα κύρια καθήκοντα του Γενικού Διευθυντή συμπεριλαμβάνουν σχεδιασμό, οργάνωση, συντονισμό, εποπτεία προσωπικού, διοίκηση και έλεγχο, ώστε να επιτευχθούν συγκεκριμένοι σκοποί και στόχοι. Τα καθήκοντα αυτά, απαιτούν συντονισμό των δραστηριοτήτων των διαφόρων διευθύνσεων. Στόχος του Γενικού Διευθυντή, είναι η βελτίωση της εξυπηρέτησης και η αφοσίωσή του στη δράση για την ικανοποίηση των πελατών του, οι αρχές ποιότητας που πρέπει να διέπουν όλους τους άξονες της επιχείρησης, η ύπαρξη ευοίωνων συνθηκών μεταξύ των εργαζομένων και τέλος, γενικά η εύρυθμη λειτουργία της επιχείρησης.

Η παρουσία του κολακεύει τους πελάτες. Στην περίπτωση που παρουσιαστεί ένα σημαντικό πρόβλημα, η παρουσία του λειτουργεί καταλυτικά. Σε διάφορες εκδηλώσεις του ξενοδοχείου, η παρουσία του, αυξάνει τη σημασία τους. Αυτός ο ρόλος που προσφέρει στο γενικό Διευθυντή η ισχύς της θέσης του, πρέπει να χρησιμοποιείται προσεκτικά, διότι διαφορετικά αν βρίσκεται παντού και επεμβαίνει για να αντιμετωπίσει το παραμικρό, τότε χάνει την αίγλη του.

Τα θέματα με τα οποία ασχολείται ο Γενικός Διευθυντής, είναι τα ακόλουθα:

Οικονομικά θέματα: Ο Γενικός Διευθυντής, συμμετέχει στα οικονομικά θέματα που αφορούν τη μονάδα, διότι είναι ο κύριος υπεύθυνος για την οικονομική της πορεία και για τα οικονομικά της αποτελέσματα. Ο Οικονομικός Διευθυντής, συνεργάζεται με το Γενικό Διευθυντή, για κάθε σημαντική απόφαση και τον ενημερώνει συνεχώς, για την οικονομική πορεία και την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης. Σημαντικό θέμα της συνεργασίας τους αποτελεί, η ταμειακή ρευστότητα της επιχείρησης.

Νομικά θέματα: Ο Γενικός Διευθυντής, είναι νομικά υπεύθυνος, για πολλά θέματα που αφορούν τη νομιμότητα της ξενοδοχειακής λειτουργίας, όπως για τις εκδόσεις των Ειδικών Σημάτων Λειτουργίας του ξενοδοχείου, για υγειονομικά θέματα, για θέματα πυρασφάλειας και γενικότερα για θέματα τήρησης των Νόμων, των Κανονισμών και των Εγκυκλίων του Ε.Ο.Τ. Αυτό επιβάλλει να είναι ο Γενικός Διευθυντής, γνώστης των Νόμων που ρυθμίζουν

την ξενοδοχειακή λειτουργία και γενικά γνώστης θεμάτων Τουριστικής Νομοθεσίας, που αφορά όχι μόνο το ξενοδοχείο, αλλά και το περιβάλλον του.

Θέματα πωλήσεων: Η διεύθυνση των πωλήσεων, χαρακτηρίζεται ως πηγή ενέργειας ολόκληρης της οργάνωσης. Ο Γενικός Διευθυντής, ασχολείται ενεργά με το θέμα των πωλήσεων και συνεργάζεται στενά με τον Διευθυντή Πωλήσεων. Οι δυο τους, καλούνται να πάρουν αποφάσεις που επηρεάζουν, όχι μόνο τις παρούσες, αλλά και τις μελλοντικές εισπράξεις. Ο Γενικός Διευθυντής, συμμετέχει σε αυτήν την περιοχή δραστηριότητας, επειδή οι πωλήσεις και η ανάπτυξή τους, είναι μιας μακράς προοπτικής δραστηριότητα του ξενοδοχείου και όχι μέρος των καθημερινών εργασιών του. Επιπλέον, η πολιτική πωλήσεων του ξενοδοχείου, είναι συνυφασμένη με την εικόνα του ξενοδοχείου που έχει καλλιεργηθεί στο κοινό και την εικόνα αυτή, θέλει να τη διαφυλάξει και να την ενισχύσει ακόμα περισσότερο.

Θέματα δημοσίων σχέσεων: Ο Γενικός Διευθυντής, έρχεται σε επαφή με τους πελάτες σε περίπτωση που δημιουργούνται προβλήματα ή παράπονα, σε περιπτώσεις διαφόρων εκδηλώσεων ή σε περιπτώσεις που έχει επισκεφθεί το ξενοδοχείο κάποιος ιδιαίτερα σημαντικός πελάτης. Ο Γενικός Διευθυντής, σε συνεργασία με τη διεύθυνση πωλήσεων, οργανώνει, προγραμματίζει και ελέγχει τα "μηνύματα", τα οποία διοχετεύονται στην αγορά, με σκοπό τη δημιουργία και διατήρηση επικοινωνίας, εμπιστοσύνης και κατανόησης του ξενοδοχείου, απέναντι στο κοινωνικό περιβάλλον.

Θέματα διοίκησης προσωπικού: Ο Γενικός Διευθυντής, σε συνεργασία με τον Διευθυντή Προσωπικού, ασκούν τη διοίκηση του προσωπικού του ξενοδοχείου. Ειδικότερα, ο Γενικός Διευθυντής, είναι ο κυριότερος υπεύθυνος για την ανάπτυξη πολιτικής προσωπικού, για την απασχόληση και αξιοποίηση των εργαζομένων. Οι δυο τους (Γενικός Διευθυντής-Διευθυντής Προσωπικού), μεριμνούν για την προσέλκυση και επιλογή των πιο ικανών να εργασθούν, σύμφωνα με τις απαιτήσεις των θέσεων εργασίας, για την εκπαίδευσή τους, για την ανάπτυξη συστημάτων ανταμοιβής τους, για την ανάπτυξη συστημάτων απασχόλησης και εξέλιξής τους, για την ανάπτυξη κοινωνικής μέριμνας και ασφάλειας των εργαζομένων, για την εξασφάλιση ποιοτικών εργασιακών σχέσεων και τέλος για το συντονισμό και την εξασφάλιση της αποδοτικότητας των εργαζομένων.

Θέματα προμηθειών: Η διεύθυνση των προμηθειών, έχει την ευθύνη για την αγορά των αναλώσιμων και μη αναλώσιμων αγαθών, που αποτελούν τις πρώτες ύλες των κλάδων εκμετάλλευσης και των τμημάτων υποστήριξης του ξενοδοχείου. Ο Γενικός Διευθυντής, σε συνεργασία με το Διευθυντή της διεύθυνσης προμηθειών, θέτουν τις προδιαγραφές των προϊόντων, που θα έχουν άμεσο αντίκτυπο στην ποιότητα του ξενοδοχειακού προϊόντος. Επιλέγουν τον τρόπο, με τον οποίο θα αναζητήσουν τους προμηθευτές, τις μεθόδους αγοράς των προϊόντων, τη συχνότητα των προμηθειών, τις τιμές των προϊόντων και τέλος, ασχολούνται με θέματα ρύθμισης των πληρωμών των προμηθευτών.

Θέματα μίσθωσης καταστημάτων και εκχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης: Οι διαπραγματεύσεις για τη μίσθωση και την ανανέωση των μισθωτηρίων, διεξάγονται από τον Γενικό Διευθυντή. Οι επαγγελματίες που μισθώνουν τα καταστήματα του ξενοδοχείου, οι ανάδοχοι και το προσωπικό τους, συνδέονται στα μάτια του κοινού με το ξενοδοχείο και σε ορισμένες περιπτώσεις, θεωρούνται ως υπάλληλοί του. Επομένως, επηρεάζουν άμεσα τις σχέσεις των πελατών με το ξενοδοχείο και πρέπει να παρακολουθούνται με τον ίδιο τρόπο, όπως και κάθε τμήμα του ξενοδοχείου, του οποίου οι υπάλληλοι έρχονται σε επαφή με τους πελάτες. Ωστόσο, μόνο ο Γενικός Διευθυντής, έχει το απαιτούμενο κύρος και την εξουσία για να ασκήσει αυτό τον έλεγχο.

Θέματα ψυχαγωγίας: Ο Γενικός Διευθυντής, σε συνεργασία με τη διεύθυνση των πωλήσεων και μάρκετινγκ, θέτουν τις κατευθυντήριες γραμμές, τον τύπο και το είδος της ψυχαγωγίας, ανάλογα με τις προτιμήσεις των πελατών, διατηρώντας ταυτόχρονα την επιθυμητή εικόνα του ξενοδοχείου. Θ πρέπει λοιπόν, να είναι εξοικειωμένοι με την τοπική αγορά και την αγορά, στην οποία απευθύνονται, να κατανοούν και να γνωρίζουν τις προτιμήσεις τους και να είναι ανοικτοί σε καινούριες ιδέες ψυχαγωγίας. Λέγοντας ψυχαγωγία, εννοούμε την προσφορά γευμάτων μετά μουσικής ή κάποια μορφή διασκέδασης στο μπαρ, όπου εκτός από τους πελάτες που διαμένουν στο ξενοδοχείο, προσέρχονται και εξωτερικοί πελάτες, την οργάνωση εορταστικών εκδηλώσεων, την εξασφάλιση ημερήσιων ταξιδιών, επισκέψεις και αξιοθέατα και απασχόληση μικρών παιδιών.

2.4.3 Ο Υποδιευθυντής

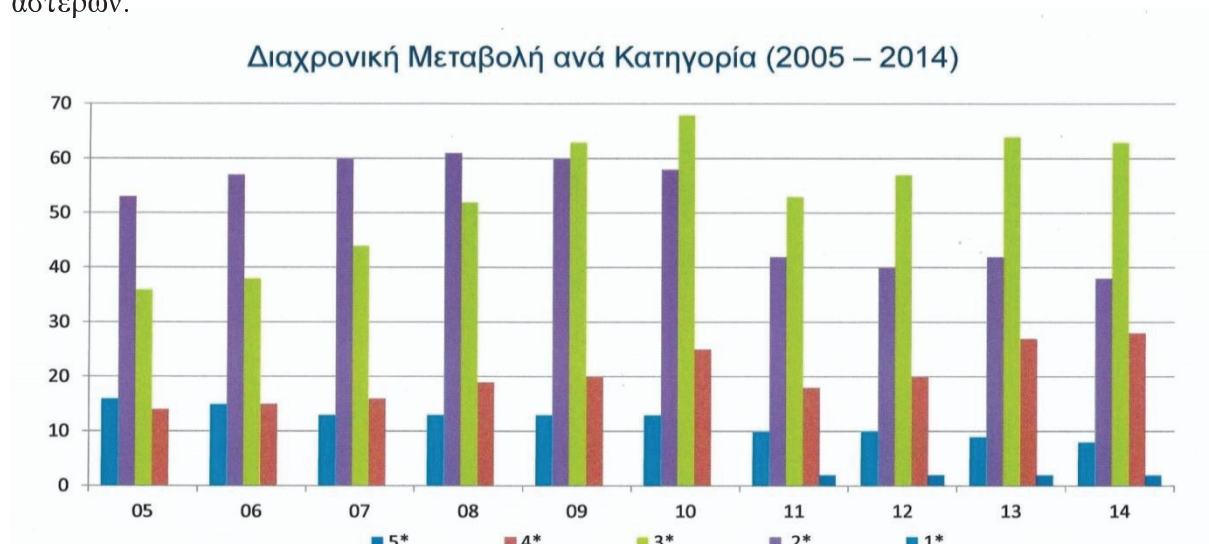
Η ευθύνη για τη λειτουργία του ξενοδοχείου, απαιτεί απασχόληση 24 ώρες την ημέρα, 7 ημέρες την εβδομάδα. Το ξενοδοχείο δεν κλείνει ποτέ, δεν υπάρχουν παύσεις, δεν υπάρχουν διακοπές. Όπως κάποια μέλη του προσωπικού πρέπει να είναι στη δουλειά τους κάθε ώρα και κάθε μέρα του χρόνου, έτσι και κάποιος εκπρόσωπος της διοίκησης. Καμία γενική πολιτική δεν μπορεί να δώσει λύσεις στις πολλές και ποικίλες καταστάσεις που ανακύπτουν καθημερινά στο ξενοδοχείο, αλλά ούτε και μπορεί, εξαιτίας αυτού του λόγου να καλύψει όλες τις παραλλαγές των περιπτώσεων για τις οποίες αναπτύχθηκε.

Ο Υποδιευθυντής, είναι βοηθός του Γενικού Διευθυντή και σε πολλές περιπτώσεις, όταν χρειαστεί, τον αντικαθιστά. Όπως ο Γενικός Διευθυντής, έτσι και ο Υποδιευθυντής, δεν έχει συγκεκριμένο ωράριο. Οι δυο τους, συνεργάζονται στενά σε όλα τα θέματα που αφορούν το ξενοδοχείο και έχουν την ευθύνη να υποδείξουν τον τρόπο και να δημιουργήσουν το κατάλληλο περιβάλλον για την επιτυχία. Οι υπάλληλοι περιμένουν από αυτούς, να καθορίσουν το ύψος και να υποδείξουν την πολιτική της επιχείρησης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΝΟΜΟΥ ΛΑΚΩΝΙΑΣ

Σύμφωνα με το Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος, με βάση τον παρακάτω πίνακα, παρατηρούμε τη διαχρονική μεταβολή των ξενοδοχειακών μονάδων ανά κατηγορία.

Όπως φαίνεται το 2011, λειτούργησαν τα πρώτα ξενοδοχεία πέντε (5) αστερών. Ενώ, υπάρχει και σημαντική αύξηση των ξενοδοχείων τριών (3) αστερών, καθώς επίσης και των δύο (2) αστερών.



Φτάνοντας στο σήμερα, ο Νομός Λακωνίας, σύμφωνα με το Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος (31/12/2017), αποτελείται από 156 ξενοδοχεία.

- 5*
 - Μονάδες: 3
 - Δωμάτια: 83
 - Κλίνες: 149
- 4*
 - Μονάδες: 40
 - Δωμάτια: 622
 - Κλίνες: 1.314
- 3*
 - Μονάδες: 67
 - Δωμάτια: 1.330
 - Κλίνες: 2.614
- 2*
 - Μονάδες: 38
 - Δωμάτια: 845
 - Κλίνες: 1.590
- 1*
 - Μονάδες: 8
 - Δωμάτια: 91
 - Κλίνες: 194
- **Σύνολο**
 - Μονάδες: 156
 - Δωμάτια: 2.971
 - Κλίνες: 5.861

Ο δείκτης που αποτυπώνει τον αριθμό των κλινών και των δωματίων στην περιοχή μελέτης αξιολογεί τη δυναμική του τουριστικού τομέα της περιοχής. Ακόμη, αξιολογεί τη δυνατότητα της περιοχής να ανταπεξέλθει στην τουριστική ζήτηση.

$$\text{Δείκτης κλινών \& δωματίων} = \frac{\text{Αριθμός κλινών}}{\text{Αριθμός δωματίων}}$$

$$\text{Δείκτης κλινών \& δωματίων} = \frac{\text{Αριθμός κλινών}}{\text{Αριθμός δωματίων}} = \frac{5.861}{2.971} = 1,9727$$

Ο αριθμός δωματίων και κλινών της περιοχής κρίνεται ανεπαρκής, ώστε να καλύψει την ημερήσια ζήτηση για την περιοχή, οπότε η κατάσταση του Νομού, είναι κακή.

Σύμφωνα με την ΕΛΣΤΑΤ, για τα έτη (2010-2017), μπορούμε να παρατηρήσουμε και να συγκρίνουμε τα στοιχεία αφίξεων, διανυκτερεύσεων και πληρότητας στα ξενοδοχειακά καταλύματα του Νομού.

Νομός Λακωνίας	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Αφίξεις αλλοδαπών	25.985	27.489	18.104	27.246	34.911	38.793	41.121	52.464
Αφίξεις ημεδαπών	102.235	95.971	79.487	86.190	89.470	89.299	106.307	107.820
Διανυκτερεύσεις αλλοδαπών	43.958	48.228	35.614	54.746	69.623	75.948	89.487	111.021
Διανυκτερεύσεις ημεδαπών	209.463	196.221	160.525	175.804	185.132	181.683	230.404	233.875
Πληρότητα	24,60%	22,20%	16,90%	18,40%	21,00%	20,80%	24,60%	24,80%

3.1 Δείκτης Τουριστικής Λειτουργίας (Δ.Τ.Λ.)

Ο δείκτης αυτός, χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά, από τον P. Deffert, το 1967 και χαρακτηρίζεται ως πλέον αποδεκτός. Μετρά την τουριστική εντατικότητα μιας ζώνης, όπως αυτή εκδηλώνεται από την ταυτόχρονη συνύπαρξη των τουριστών και του πληθυσμού υποδοχής. Ο δείκτης τουριστικής λειτουργίας μετρά την τουριστική "ένταση" και τα αναπτυξιακά μεγέθη μιας περιοχής, συσχετίζοντας τον αριθμό των κλινών με τον πληθυσμό των κατοίκων.

Ο Δείκτης Τουριστικής Λειτουργίας δίνεται από τον τύπο: $Tf(t) = \frac{L * 100}{P}$, όπου:

Tf(t): Ο Δ.Τ.Λ.

L: ο αριθμός των διαθέσιμων κλινών

P: ο τοπικός πληθυσμός

Οι θεωρητικοί περιορισμοί αυτού του δείκτη είναι:

1. Όταν το Tf(t) =0, η ζώνη δε διαθέτει τουριστικά καταλύματα, που εξυπηρετούν τις τουριστικές ανάγκες.
2. Όταν το Tf(t) =∞, δεν υπάρχει τοπικός πληθυσμός

3. Όταν το $Tf(t) = 100$, ο αριθμός των τουριστών ισοδυναμεί με εκείνον του τόπου υποδοχής

Ο Μ. Boyer πρότεινε, με βάση τις τιμές αυτού του δείκτη, μία ταξινόμηση των τουριστικών τόπων σε έξι μεγάλες κατηγορίες.

> 500	Υπερτουριστικός σταθμός που δημιουργήθηκε πρόσφατα
100-500	Μεγάλος τουριστικός σταθμός
40-100	Κοινότητα κατ' εξοχήν τουριστική
10-40	Κοινότητα με σημαντική τουριστική δραστηριότητα (όχι κύρια)
4-10	Μικρή τουριστική δραστηριότητα
< 4	Σχεδόν ανύπαρκτη τουριστική δραστηριότητα

Στη συγκεκριμένη περίπτωση του Νομού έχουμε:

L: σύνολο διαθέσιμων κλινών = 5.861

P: σύνολο τοπικού πληθυσμού = 89.138

$$\text{άρα, } Tf(t) = \frac{L * 100}{P} \Rightarrow$$

$$Tf(t) = \frac{5.861 * 100}{89.138} = 6.5751$$

άρα, ο Νομός Λακωνίας εντάσσεται στην κατηγορία της μικρής τουριστικής δραστηριότητας (4-10).

3.2 Δείκτης Τουριστικής Πυκνότητας (Δ.Τ.Π.)

$$\Delta.T.P. = \frac{\text{σύνολο διανυκτερεύσεων} * 100}{\text{έκταση} * 365}, \text{ όπου η έκταση του Νομού είναι } 3.636 \text{ τ.χλμ.}$$

- 2010: σύνολο διανυκτερεύσεων = 253.421

$$\Delta.T.P. (2010) = \frac{253.421 * 100}{3.636 * 365} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.P. (2010) = 19,095$$

- 2011: σύνολο διανυκτερεύσεων = 244.449

$$\Delta.T.P. (2011) = \frac{244.449 * 100}{3.636 * 365} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.P. (2011) = 18,419$$

- 2012: σύνολο διανυκτερεύσεων= 196.139

$$\Delta.Τ.Π. (2012) = \frac{196.139 \cdot 100}{3.636 \cdot 365} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Π. (2012) = 14,779$$

- 2013: σύνολο διανυκτερεύσεων= 230.550

$$\Delta.Τ.Π. (2013) = \frac{230.550 \cdot 100}{3636 \cdot 365} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Π. (2013) = 17,371$$

- 2014: σύνολο διανυκτερεύσεων= 254.755

$$\Delta.Τ.Π. (2014) = \frac{254.755 \cdot 100}{3.636 \cdot 365} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Π. (2014) = 19,195$$

- 2015: σύνολο διανυκτερεύσεων= 257.631

$$\Delta.Τ.Π.(2015) = \frac{257.631 \cdot 100}{3.636 \cdot 365} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Π.(2015) = 19,412$$

- 2016: σύνολο διανυκτερεύσεων= 319.891

$$\Delta.Τ.Π.(2016) = \frac{319.891 \cdot 100}{3.636 \cdot 365} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Π.(2016) = 24,103$$

- 2017: σύνολο διανυκτερεύσεων= 344.896

$$\Delta.Τ.Π.(2017) = \frac{344.896 \cdot 100}{3.636 \cdot 365} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Π.(2017) = 25,987$$

Έτη	Δείκτης Τουριστικής Πυκνότητας
2010	19,095
2011	18,419
2012	14,779
2013	17,371
2014	19,195
2015	19,412
2016	24,103
2017	25,987

3.3 Δείκτης Τουριστικής Έντασης (Δ.Τ.Ε.)

Ο Δείκτης Τουριστικής Έντασης υπολογίζει την αναλογία των τουριστών σε σχέση με τους μόνιμους κατοίκους. Με αυτό τον τρόπο, εξάγονται συμπεράσματα σχετικά με την πίεση που υφίστανται οι κοινωνικές δομές του προορισμού, λόγω της τουριστικής κίνησης.

$$\Delta.T.E. = \frac{\text{σύνολο αφίξεων}}{\text{τοπικός πληθυσμός}} * 100$$

όπου στο σύνολο αφίξεων προσθέτουν τις αφίξεις ημεδαπών και αλλοδαπών, κάθε έτους και ο τοπικός πληθυσμός είναι 89.138 κάτοικοι

- 2010: σύνολο αφίξεων= 25.985 + 102.235= 128.220

$$\Delta.T.E.(2010) = \frac{128.220}{89.138} * 100 \Rightarrow$$

$$\Delta.T.E.(2010) = 1,4384 * 100 = 143,84$$

- 2011: σύνολο αφίξεων= 27.489 + 95.971 = 123.460

$$\Delta.T.E.(2011) = \frac{123.460}{89.138} * 100 \Rightarrow$$

$$\Delta.T.E.(2011) = 1,3850 * 100 = 138,50$$

- 2012: σύνολο αφίξεων= 18.104 + 79.487 = 97.591

$$\Delta.T.E.(2012) = \frac{97.591}{89.138} * 100 \Rightarrow$$

$$\Delta.T.E.(2012) = 1,0948 * 100 = 109,48$$

- 2013: σύνολο αφίξεων= 27.246 + 86.190 = 116.436

$$\Delta.T.E.(2013) = \frac{116.436}{89.138} * 100 \Rightarrow$$

$$\Delta.T.E.(2013) = 1,3062 * 100 = 130,62$$

- 2014: σύνολο αφίξεων= 34.911 + 89.470 = 124.381

$$\Delta.T.E.(2014) = \frac{124.381}{89.138} * 100 \Rightarrow$$

$$\Delta.T.E.(2014) = 1,3953 * 100 = 139,53$$

- 2015: σύνολο αφίξεων= 38.793 + 89.299 = 128.092

$$\Delta.T.E.(2015) = \frac{128.092}{89.138} * 100 \Rightarrow$$

$$\Delta.T.E.(2015) = 1,4370 * 100 = 143,70$$

- 2016: σύνολο αφίξεων= 41.121 + 106.307 = 147.428

$$\Delta.T.E.(2016) = \frac{147.428}{89.138} * 100 \Rightarrow$$

$$\Delta.T.E.(2016) = 1,6539 * 100 = 165,39$$

- 2017: σύνολο αφίξεων= 52.464 + 107.820 = 160.284

$$\Delta.T.E.(2017) = \frac{160.284}{89.138} * 100 \Rightarrow$$

$$\Delta.T.E.(2017) = 1,7981 * 100 = 179,81$$

Έτη	Δείκτης Τουριστικής Έντασης
2010	143,84
2011	138,5
2012	109,48
2013	130,62
2014	139,53
2015	143,7
2016	165,39
2017	179,81

3.4 Δείκτης Διανυκτερεύσεων (Δ.Δ.)

$$\Delta.Δ. = \frac{\text{σύνολο διανυκτερεύσεων}}{\text{τοπικός πληθυσμός}}$$

όπου στο σύνολο διανυκτερεύσεων, προσθέτω τις διανυκτερεύσεις των ημεδαπών και των αλλοδαπών κάθε έτους.

- 2010: σύνολο διανυκτερεύσεων= 43.958 + 209.463= 253.421

$$\Delta.Δ.(2010) = \frac{253.421}{89.138} \Rightarrow$$

$$\Delta.Δ.(2010) = 2,843$$

- 2011: σύνολο διανυκτερεύσεων= 48.228 + 196.221= 244.449

$$\Delta.Δ.(2011) = \frac{244.449}{89.138} \Rightarrow$$

$$\Delta.Δ.(2011) = 2,742$$

○ 2012: σύνολο διανυκτερεύσεων= 35.614 + 160.525= 196.139

$$\Delta.\Delta.(2012)=\frac{196.139}{89.138}\Rightarrow$$

$$\Delta.\Delta.(2012)= 2,20$$

○ 2013: σύνολο διανυκτερεύσεων= 54.746 + 175.804= 230.550

$$\Delta.\Delta.(2013)=\frac{230.550}{89.138}\Rightarrow$$

$$\Delta.\Delta.(2013)= 2,586$$

○ 2014: σύνολο διανυκτερεύσεων=69.623 + 185.132= 254.755

$$\Delta.\Delta.(2014)=\frac{254.755}{89.138}\Rightarrow$$

$$\Delta.\Delta.(2014)= 2,857$$

○ 2015: σύνολο διανυκτερεύσεων= 75.948 + 181.683= 257.631

$$\Delta.\Delta.(2015)=\frac{257.631}{89.138}\Rightarrow$$

$$\Delta.\Delta.(2015)= 2,890$$

○ 2016: σύνολο διανυκτερεύσεων= 89.487 + 230.404= 319.891

$$\Delta.\Delta.(2016)=\frac{319.891}{89.138}\Rightarrow$$

$$\Delta.\Delta.(2016)= 3,588$$

○ 2017: σύνολο διανυκτερεύσεων= 111.021 + 233.875= 344.896

$$\Delta.\Delta.(2017)=\frac{344.896}{89.138}\Rightarrow$$

$$\Delta.\Delta.(2017)= 3,869$$

Έτη	Δείκτης Διανυκτερεύσεων
2010	2,843
2011	2,742
2012	2,2
2013	2,586
2014	2,857
2015	2,89
2016	3,588
2017	3,869

3.5 Δείκτης Τουριστικής Διείδυσης (αλλοδαπών)

$$\Delta.Τ.Δ. = \frac{Na * 100}{P * 360}$$

όπου, Na : διανυκτερεύσεις αλλοδαπών

P: τοπικός πληθυσμός

○ 2010: Na= 43.958

$$\Delta.Τ.Δ.(2010) = \frac{43.958 * 100}{89.138 * 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Δ.(2010) = 0,1369$$

○ 2011: Na= 48.228

$$\Delta.Τ.Δ.(2011) = \frac{48.228 * 100}{89.138 * 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Δ.(2011) = 0,150$$

○ 2012: Na= 35.614

$$\Delta.Τ.Δ.(2012) = \frac{35.614 * 100}{89.138 * 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Δ.(2012) = 0,1109$$

○ 2013: Na= 54.746

$$\Delta.Τ.Δ.(2013) = \frac{54.746 * 100}{89.138 * 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Δ.(2013) = 0,1706$$

○ 2014: Na= 69.623

$$\Delta.Τ.Δ.(2014) = \frac{69.623 * 100}{89.138 * 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Δ.(2014) = 0,2169$$

○ 2015: Na= 75.948

$$\Delta.Τ.Δ.(2015) = \frac{75.948 * 100}{89.138 * 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Δ.(2015) = 0,2366$$

○ 2016: Na= 89.487

$$\Delta.Τ.Δ.(2016) = \frac{89.487 * 100}{89.138 * 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Δ.(2016) = 0,2788$$

ο 2017: $N_a = 111.021$

$$\Delta.T.\Delta.(2017) = \frac{111.021 \cdot 100}{89.138 \cdot 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.\Delta.(2017) = 0,3459$$

3.6 Δείκτης Τουριστικής Διείσδυσης (ημεδαπών)

$$\Delta.T.\Delta. = \frac{Nn \cdot 100}{P \cdot 360}$$

όπου, Nn : διανυκτερεύσεις ημεδαπών

ο 2010: $Nn(2010) = 209.463$

$$\Delta.T.\Delta.(2010) = \frac{209.463 \cdot 100}{89.138 \cdot 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.\Delta.(2010) = 0,6527$$

ο 2011: $Nn(2011) = 196.221$

$$\Delta.T.\Delta.(2011) = \frac{196.221 \cdot 100}{89.138 \cdot 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.\Delta.(2011) = 0,6114$$

ο 2012: $Nn(2012) = 160.525$

$$\Delta.T.\Delta.(2012) = \frac{160.525 \cdot 100}{89.138 \cdot 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.\Delta.(2012) = 0,5002$$

ο 2013: $Nn(2013) = 175.804$

$$\Delta.T.\Delta.(2013) = \frac{175.804 \cdot 100}{89.138 \cdot 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.\Delta.(2013) = 0,5478$$

ο 2014: $Nn(2014) = 185.132$

$$\Delta.T.\Delta.(2014) = \frac{185.132 \cdot 100}{89.138 \cdot 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.\Delta.(2014) = 0,5769$$

ο 2015: $N_n(2015) = 181.683$

$$\Delta.Τ.Δ.(2015) = \frac{181.683 * 100}{89.138 * 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Δ.(2015) = 0,5661$$

ο 2016: $N_n(2016) = 230.404$

$$\Delta.Τ.Δ.(2016) = \frac{230.404 * 100}{89.138 * 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Δ.(2016) = 0,718$$

ο 2017: $N_n(2017) = 233.875$

$$\Delta.Τ.Δ.(2017) = \frac{233.875 * 100}{89.138 * 360} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Δ.(2017) = 0,7288$$

Έτη	Δείκτης Τουριστικής Διείσδυσης (αλλοδαπών)	Δείκτης Τουριστικής Διείσδυσης(ημεδαπών)
2010	0,1369	0,6527
2011	0,15	0,6114
2012	0,1109	0,5002
2013	0,1706	0,5478
2014	0,2169	0,5769
2015	0,2366	0,5661
2016	0,2788	0,718
2017	0,3459	0,7288

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ

Οι λογιστικές καταστάσεις, ως βασική πηγή πληροφοριών, παρέχουν όλα τα στοιχεία που χρειάζεται κάθε ενδιαφερόμενος, όπως (τα στελέχη των επιχειρήσεων, οι πιστωτές, οι προμηθευτές, κλπ.), για να πάρει τις σωστές αποφάσεις.

Η πλέον σημαντική πηγή πληροφοριών για την οικονομική δραστηριότητα μίας οικονομικής μονάδας είναι οι βασικές λογιστικές καταστάσεις, δηλαδή ο ισολογισμός και η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης. Σε αυτές τις καταστάσεις, παρουσιάζεται η πραγματική εικόνα της επιχείρησης, δηλαδή τα περιουσιακά στοιχεία που έχει στη διάθεσή της, η κεφαλαιακή της διάρθρωση και τα οικονομικά αποτελέσματα από τις δραστηριότητές της.

Σκοπός είναι η σύγκριση και η ανάλυση της παρελθούσης με την παρούσα κατάσταση μιας οικονομικής μονάδας, ώστε να διεξαχθούν συμπεράσματα για την μελλοντική της πορεία στην αγορά.

Μία από τις πλέον διαδεδομένες μεθόδους χρηματοοικονομικής ανάλυσης, αποτελεί η χρήση αριθμοδεικτών. Οι αριθμοδείκτες, αποτελούν προσπάθεια να συμπυκνωθούν πολλά οικονομικά δεδομένα σε έναν αριθμό. Οι απλές αυτές μαθηματικές σχέσεις, εμφανίζονται συνήθως με τη μορφή πηλίκων, εξάγοντας συμπεράσματα βάσει των στοιχείων των χρηματοοικονομικών καταστάσεων της επιχείρησης.

Ένας αριθμοδείκτης εκφράζει σχέσεις που παρέχουν οικονομικό ενδιαφέρον, έτσι ώστε να γίνεται αντιληπτή, τόσο η πραγματική αξία, όσο και η σημαντικότητα των απόλυτων μεγεθών.

Η ανάλυση με αριθμοδείκτες παρέχει μόνο ενδείξεις και είναι χρήσιμη, για να αξιολογηθεί η οικονομική θέση και η αποδοτικότητα της εταιρείας. Ωστόσο, για να μπορούμε να έχουμε μία ουσιαστική ανάλυση, τόσο των ισολογισμών, όσο και των αποτελεσμάτων χρήσης, θα πρέπει να επιλέγουμε και τους αντίστοιχους, αντιπροσωπευτικούς αριθμοδείκτες. Θα προτιμήσουμε τους αριθμοδείκτες που αποτελούν το καταλληλότερο μέσο για την ανάλυση των λογιστικών καταστάσεων και τη λήψη των σχετικών αποφάσεων.

Οι αριθμοδείκτες χωρίζονται σε έξι μεγάλες κατηγορίες:

1. Αριθμοδείκτες Ρευστότητας
2. Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας
3. Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας
4. Αριθμοδείκτες Δαπανών Λειτουργίας
5. Αριθμοδείκτες Διάρθρωσης Κεφαλαίου και Βιωσιμότητας
6. Αριθμοδείκτες Επενδύσεων

4.1 Αριθμοδείκτες Ρευστότητας

Η έννοια της ρευστότητας αναφέρεται στην ικανότητα της οικονομικής μονάδας να ανταποκρίνεται, να ικανοποιεί τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της και να διαθέτει επιπλέον χρηματικά διαθέσιμα. Η ύπαρξη ρευστότητας σε μια επιχείρηση επιδρά σημαντικά στα κέρδη της, διότι διαθέτοντας χρηματοοικονομική ευκαμψία, έχει τη δυνατότητα να δράσει σε επιχειρηματικές ευκαιρίες που της παρουσιάζονται. Για αυτό το λόγο, το κυκλοφορούν ενεργητικό της, θα πρέπει να καλύπτει τις βραχυχρόνιες υποχρεώσεις της.

Η ρευστότητα, είναι φαινόμενο, το οποίο δημιουργείται στο πλαίσιο της σύγχρονης οικονομίας. Στη δεδομένη οικονομική κατάσταση της χώρας, είναι αρκετά δύσκολο, η κάθε

επιχείρηση να εξασφαλίσει ένα ελάχιστο ποσό ρευστότητας σε τακτικό χρονικό διάστημα, για την κάλυψη των βασικών υποχρεώσεών της.

Οι αριθμοδείκτες ρευστότητας, σχετίζονται με το μέγεθος και τις σχέσεις των βραχυχρόνιων υποχρεώσεων και τα κυκλοφοριακά στοιχεία μιας επιχείρησης. Έχουν σκοπό, να αποδώσουν την τρέχουσα οικονομική κατάσταση της οικονομικής μονάδας.

4.1.1 Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας ή Δείκτης Γενικής Ρευστότητας (current ratio)

$$\Delta.Κ.Ρ. = \frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} = \dots \text{ φορές}$$

Ο αριθμοδείκτης Γενικής Ρευστότητας, μας δείχνει πόσες φορές καλύπτονται οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της οικονομικής μονάδας από το Κυκλοφορούν Ενεργητικό της.

Όσο μεγαλύτερος είναι ο Δείκτης, τόσο μεγαλύτερη ρευστότητα έχει η επιχείρηση. Όπως κάθε αριθμοδείκτης, έτσι και ο αριθμοδείκτης Γενικής Ρευστότητας ποικίλλει ανάλογα με τον τύπο της επιχείρησης, αλλά και τον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιείται.

Ένας Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας, με τιμή που κυμαίνεται στο δύο (2), θεωρείται πολύ ικανοποιητική.

Ένας υψηλός Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας, μας υποδηλώνει, ότι η οικονομική μονάδα, δεν εκμεταλλεύεται τις χρηματοδοτικές της δυνατότητες, με αποτέλεσμα να μην επεκτείνεται στην αγορά.

Αντίθετα, με μία χαμηλή τιμή του δείκτη, η οποία μας δείχνει ότι η επιχείρηση δεν έχει τη δυνατότητα να καλύψει τις βραχυχρόνιες υποχρεώσεις της.

4.1.2 Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (cash ratio)

$$\Delta.Τ.Ρ. = \frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} = \dots \text{ φορές}$$

Ο αριθμοδείκτης Ταμειακής Ρευστότητας, μας δείχνει κατά πόσο τα διαθέσιμα περιουσιακά στοιχεία μιας επιχείρησης επαρκούν να καλύψουν τις ληξιπρόθεσμες υποχρεώσεις της. Ως διαθέσιμα θεωρούμε τα μετρητά, τις καταθέσεις όψεως και τους τρεχούμενους λογαριασμούς της οικονομικής μονάδας.

Ο δείκτης, εκφράζει την ικανότητα της επιχείρησης, να εξοφλεί τις τρέχουσες υποχρεώσεις της με τα μετρητά που έχει στη διάθεσή της. Μία τιμή λίγο μεγαλύτερη της μονάδος θεωρείται πολύ ικανοποιητική.

4.2 Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας

Μία οικονομική μονάδα έχει ως στόχο την αποτελεσματικότερη χρησιμοποίηση των περιουσιακών της στοιχείων, είναι προς όφελός της να τα χρησιμοποιεί σε εντατικό βαθμό.

Οι αριθμοδείκτες δραστηριότητας, δείχνουν πόσο αποτελεσματικά χρησιμοποιεί μια επιχείρηση τους πόρους της για τη δημιουργία πωλήσεων.

Μέσα από την εξέταση των αριθμοδεικτών δραστηριότητας, κάποιοι αναλυτές μπορούν να διεξάγουν συμπεράσματα για το βαθμό που τα περιουσιακά στοιχεία μιας επιχείρησης μπορούν να ρευστοποιηθούν.

4.2.1 Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού ή Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Ενεργητικού (total assets turnover or asset utilization)

$$\text{Κ.Τ.Ε.} = \frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} = \dots \text{ φορές}$$

Η Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Ενεργητικού, παρουσιάζει τα έσοδα που δημιουργεί κάθε στοιχείο στο Ενεργητικό μιας επιχείρησης. Ο συγκεκριμένος αριθμοδείκτης μας δείχνει σε πόσες μέρες η οικονομική μονάδα αξιοποιεί το σύνολο του Ενεργητικού της σε πωλήσεις. Η επιδεξιότητα της διοίκησης συμβάλλει χαρακτηριστικά στη δημιουργία πωλήσεων. Ο δείκτης μας παραθέτει την ικανότητα της επιχείρησης να εκμεταλλεύεται όλα τα στοιχεία του Ενεργητικού της (πάγια στοιχεία, εγκαταστάσεις, κλπ.)

Με την παρακολούθηση του δείκτη μπορούμε να διαπιστώσουμε αν υπάρχει ή όχι υπερεπένδυση κεφαλαίων, πάντα σε σύγκριση με τις πωλήσεις της.

Ένας υψηλός δείκτης σημαίνει ότι η οικονομική μονάδα χρησιμοποιεί εντατικά τα περιουσιακά της στοιχεία, ώστε να αυξήσει τις πωλήσεις της. Σε αντίθεση με ένα χαμηλό δείκτη, ο οποίος μας οδηγεί σε δύο περιπτώσεις, ή ο βαθμός αξιοποίησης των στοιχείων είναι χαμηλός ή η επιχείρηση θα πρέπει να ρευστοποιήσει κάποιο μέρος του Ενεργητικού της.

4.2.2 Αριθμοδείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων ή Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Ιδίων Κεφαλαίων (owner's equity turnover ratio)

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ.} = \frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} = \dots \text{ φορές}$$

Ο Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων, μας δείχνει πόσο συχνά χρησιμοποιούνται τα Ίδια Κεφάλαια σε σχέση με τις πωλήσεις της επιχείρησης.

Ο δείκτης αυτός, απεικονίζει τις πωλήσεις που πραγματοποίησε η επιχείρηση με κάθε μονάδα ιδίων κεφαλαίων.

Όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης, μας παρουσιάζει ότι η επιχείρηση πραγματοποιεί μεγάλες πωλήσεις, με σχετικά χαμηλό ύψος ιδίων κεφαλαίων, που μπορεί να οδηγήσει σε μεγάλα κέρδη, εάν οι πωλήσεις είναι επικερδείς.

Σε αντίθεση, με ένα χαμηλό δείκτη που μας δείχνει ότι υπάρχει ένδειξη υπερεπένδυσης σε πάγια, σε σχέση με τις πωλήσεις.

4.3 Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας

Όλες οι οικονομικές μονάδες, έχουν ως στόχο το κέρδος. Με την ανάλυση της κατάστασης αποτελεσμάτων χρήσης, μπορούμε να παρατηρήσουμε και να μελετήσουμε την αποδοτικότητα μιας επιχείρησης. Η αποδοτικότητα μας δείχνει, την ικανότητα της μονάδας να πραγματοποιεί κέρδη και εξαρτάται από τις αποφάσεις και τις πολιτικές που ακολουθεί η διοίκηση.

4.3.1 Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους ή Δείκτης Μικτού Περιθωρίου Κέρδους ή Μικτού Κέρδους (gross profit margin)

$$\text{Π.Μ.Κ.} = \frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} = \dots \%$$

Στον αριθμητή του δείκτη, η διαφορά "Πωλήσεις - Κόστος Πωλήσεων", μας δίνει ως αποτέλεσμα τα Μικτά Κέρδη της επιχείρησης.

Ο αριθμοδείκτης Μικτού Κέρδους, μας δείχνει πόσο λειτουργεί αποτελεσματικά μια επιχείρηση, διότι, όσο μεγαλύτερο είναι το ποσοστό Μικτού κέρδους, τόσο πιο εύκολα μπορεί να καλύπτει όχι μόνο τα λειτουργικά, αλλά και άλλα έξοδά της.

Ένα υψηλό ποσοστό Μικτού Κέρδους αντανακλά την ικανότητα της διοίκησης, να έχει υψηλές πωλήσεις, με χαμηλό κόστος πωλήσεων, αποφέροντας στην οικονομική μονάδα υψηλά Μικτά Κέρδη Εκμετάλλευσης.

4.3.2 Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους ή Δείκτης Καθαρού Περιθωρίου Κέρδους ή Καθαρού Κέρδους (net profit margin)

$$\text{Π.Κ.Κ.} = \frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} = \dots \%$$

Ο αριθμοδείκτης Καθαρού Περιθωρίου Κέρδους, δείχνει το ποσοστό Καθαρού Κέρδους, που πετυχαίνει η οικονομική μονάδα από τις πωλήσεις της, δηλαδή, το κέρδος από τις λειτουργικές της δραστηριότητες, ελέγχοντας τα χρηματοοικονομικά της έξοδα.

Ο συγκεκριμένος δείκτης, δείχνει σε ποσοστιαίες μονάδες, το καθαρό περιθώριο κέρδους, με το οποίο πωλεί η επιχείρηση το παραγόμενο προϊόν. Μας προβάλλει την καλή και συνετή διαχείριση και οργάνωση της επιχείρησης.

Όσο μεγαλύτερο είναι το ποσοστό του δείκτη, τόσο πιο επικερδής είναι η οικονομική μονάδα. Το ύψος του περιθωρίου κέρδους, εξαρτάται από τη στρατηγική που ακολουθεί η διοίκηση της μονάδας σε σχέση με τον ανταγωνισμό.

Ο αριθμοδείκτης Καθαρού Κέρδους είναι πολύ σημαντικός και χρήσιμος, τόσο για τη διοίκηση, όσο και για πολλούς αναλυτές, που βασίζουν τις προβλέψεις τους για τα μελλοντικά καθαρά κέρδη της επιχείρησης, στο προβλεπόμενο ύψος πωλήσεων και το ποσοστό καθαρού κέρδους.

4.4 Αριθμοδείκτες Δαπανών Λειτουργίας

Οι αριθμοδείκτες Δαπανών Λειτουργίας, απεικονίζουν την πολιτική διαχείριση της διοίκησης μιας επιχείρησης, ως προς τις διάφορες δαπάνες λειτουργίας που εμφανίζονται, όπως τα λειτουργικά έξοδα, οι αποσβέσεις, οι αμοιβές του προσωπικού. Με την παρακολούθηση των εν λόγω αριθμοδεικτών, έχουμε τη δυνατότητα να διακρίνουμε, την παραγωγικότητα, αλλά και την αποδοτικότητα μιας οικονομικής μονάδας.

4.5 Αριθμοδείκτες Διάρθρωσης Κεφαλαίου και Βιωσιμότητας

Αναλύοντας τη διάρθρωση κεφαλαίων μιας επιχείρησης, μπορούμε να διαπιστώσουμε τη βασική διαφορά μεταξύ των ιδίων και των ξένων κεφαλαίων που έχει στην κατοχή της. Τα ίδια κεφάλαια είναι μόνιμα και επενδύονται μακροχρόνια έχοντας μεγαλύτερο επιχειρηματικό κίνδυνο. Σε αντίθεση τα ξένα κεφάλαια όσο περισσότερα είναι σε αναλογία με τα συνολικά κεφάλαια, τόσο μεγαλύτερο είναι το χρέος που έχει η οικονομική μονάδα. Ωστόσο τα ξένα κεφάλαια βοηθούν θετικά χρηματοδοτώντας νέες επενδύσεις, αλλά και στον καλύτερο έλεγχο της διοίκησης. Η σωστή διάρθρωση κεφαλαίων μπορεί να επιτευχθεί με την ισορροπία του επιχειρηματικού κινδύνου και της αντίστοιχης απόδοσης από επιχειρηματική δραστηριότητα.

4.6 Αριθμοδείκτες Επενδύσεων

Οι επενδυτικοί αριθμοδείκτες βοηθούν στην αγοραπωλησία ή στη διατήρηση μετοχικών τίτλων. Με την ανάλυσή τους, διαπιστώνεται η εικόνα αλλά και η ποιότητα της επιχείρησης, διότι κάθε επενδυτής υπολογίζει τη σιγουριά και τη σταθερότητα προτού επενδύσει στις μετοχές μιας οικονομικής μονάδας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: TOP 5-ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ ΛΑΚΩΝΙΑΣ

5.1 ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΛΑΖΑΡΕΤΟ



Σε απόσταση 800μ. από το μεσαιωνικό φρούριο της Μονεμβασιάς, το προσεκτικά αναπαλαιωμένο Lazareto προσφέρει διακοσμημένα δωμάτια με θέα στο Μυρτώο Πέλαγος. Τα δωμάτια διαθέτουν παλιά έργα ζωγραφικής και έπιπλα από σκούρο ξύλο.

Τα κλιματιζόμενα καταλύματα στο Hotel Lazareto έχουν ξύλινη οροφή και παραδοσιακά χαλιά. Όλα τα δωμάτια είναι εξοπλισμένα με επιφάνεια εργασίας, τηλεόραση και μίνι μπαρ.

Το διατηρητέο κτιριακό συγκρότημα που ανακαινίσθηκε με απόλυτο σεβασμό στο τοπικό αρχιτεκτονικό χρώμα και υψηλή αισθητική, προσφέρει δωμάτια με ιδιαίτερη ιστορία και ξεχωριστό χαρακτήρα το καθένα. Τα περισσότερα δωμάτια και οι σουίτες προσφέρουν εξαιρετική θέα στη θάλασσα και τους κήπους από τα παράθυρα, τη βεράντα, ή το μπαλκόνι τους, ενώ κάποια διαθέτουν και τζάκι.

Το μπαρ και η αίθουσα πρωινού του ξενοδοχείου βρίσκονται σε μια αυλή γεμάτη πεύκα. Το χειμώνα σερβίρεται πρωινό και ποτά σε μια κομψή αίθουσα δίπλα στο τζάκι. Σε όλους τους κοινόχρηστους χώρους του ξενοδοχείου Lazareto παρέχεται δωρεάν Wi-Fi.

Το ξενοδοχείο απέχει 50μ. από την παραλία και 100μ. από το λιμάνι. Στο Lazareto υπάρχει δωρεάν ιδιωτικός χώρος στάθμευσης.

Το ξενοδοχείο Λαζαρέτο είναι **τεσσάρων αστέρων** και διαθέτει **15** δωμάτια που είναι δίκλινα, τρίκλινα και σουίτα. Σύμφωνα με τις κριτικές πελατών, αυτό το ξενοδοχείο έχει βαθμολογηθεί από το Booked.gr ως ένα από τα καλύτερα ξενοδοχεία σε Ελλάδα με βαθμό **9,4**.

5.2 ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ CASTELLOANTICO - ΛΥΜΠΕΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ



Το Castello Antico είναι ένα ξενοδοχείο **3 αστέρων** που βρίσκεται στην αμμώδη παραλία του Μαυροβουνίου, δίπλα στο Γύθειο. Άνοιξε τις πόρτες του για πρώτη φορά το καλοκαίρι του 2010.

Το Castello Antico είναι ένα μικρό χωριό από πέτρινα πυργόσπιτα με ξύλινα παραθυράκια, τοξωτές καμάρες και λιθόκτιστα καλντερίμια. Τα δωμάτια του είναι απλά διακοσμημένα με γήινα χρώματα, έχουν θέα στον ελαιώνα και τη θάλασσα και προσφέρουν πολλές σύγχρονες ανέσεις.

Το ξενοδοχείο αποτελείται από 6 κτίσματα 2 ορόφων το καθένα.

Τα **26** δίκλινα και τρίκλινα δωμάτια του Castello Antico περιλαμβάνουν στοιχεία από ξύλο και πέτρα, ακολουθώντας το αρχιτεκτονικό ύφος της Μάνης. Όλα τα δωμάτια διαθέτουν δορυφορική τηλεόραση, κλιματισμό και δωρεάν Wi-Fi.

Τα επιπλωμένα μπαλκόνια τους έχουν θέα στη θάλασσα και τους γύρω ελαιώνες. Πολλά δωμάτια έχουν πεπαλαιωμένα ξύλινα ταβάνια και άλλα παραδοσιακή χωριάτικη σκεπή.

Το κατάλυμα αυτό βρίσκεται επίσης σε μία από τις τοποθεσίες με την καλύτερη βαθμολογία στο Γύθειο. Αρέσει περισσότερο στους επισκέπτες σε σχέση με άλλα καταλύματα στην περιοχή γιατί αποτελεί μια ιδανική βάση για να εξερευνήσουν τα πέτρινα χωριά της Μάνης.

Η τοποθεσία αρέσει ιδιαίτερα σε ζευγάρια που τη βαθμολόγησαν με **9,6** για ταξίδι δύο ατόμων.

5.3 ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΜΑΛΒΑΖΙΑ



Το Malvasia Traditional Hotel βρίσκεται σε προνομιακή τοποθεσία, σε απόσταση 300μ. από την πύλη του κάστρου της Μονεμβασίας.

Το ξενοδοχείο Μαλβάζια, ένα από τα πρώτα οργανωμένα καταλύματα του Κάστρου, είναι ένα επιβλητικό συγκρότημα πέτρινων κτισμάτων, που προέκυψε από τη συνένωση επτά ανεξάρτητων σπιτιών. Η αποκατάσταση τους έγινε στα μέσα της δεκαετίας του 1980, με απόλυτο σεβασμό στα σωζόμενα αρχιτεκτονικά στοιχεία και το ιδιαίτερο ύφος του Κάστρου. Η πρόσφατη ανακαίνισή τους ολοκληρώθηκε το 2015.

Το Malvasia Traditional Hotel είναι **τριών αστέρων** και διαθέτει **16** δωμάτια. Πολλά από τα δωμάτια του ξενοδοχείου έχουν βεράντα και δικό τους τζάκι, ενώ σχεδόν όλα βλέπουν τη θάλασσα. Όλα είναι εξοπλισμένα με κλιματισμό, ψυγείο, δορυφορική τηλεόραση και Wi-Fi.

Το ξενοδοχείο Μαλβάζια διαθέτει καθιστικό, εστιατόριο για πρωινό και μπαρ που λειτουργεί τους καλοκαιρινούς μήνες, με θέα στη θάλασσα.

Έχει βαθμολογηθεί από το GuestReviewAwardsBooking.com με βαθμό **8,8** για το έτος 2017 για την παροχή ποιότητας φιλοξενίας και με βαθμό **9,5** για ταξίδι δύο ατόμων.

Επίσης το MalvasiaTraditionalHotel έχει βραβευθεί με Πιστοποιητικό Διάκρισης από το TripAdvisor για την εξαιρετική κριτική από τους ταξιδιώτες.

5.4 ΤΟ ΚΑΣΤΡΟ ΜΑΪΝΗ



Το Κάστρο Μαΐνη είναι ένα boutique ξενοδοχείο στη Μάνη που συνδυάζει την παραδοσιακή αρχιτεκτονική με τις σύγχρονες ανέσεις.

Το Κάστρο Μαΐνη είναι ένα παραδοσιακό πέτρινο ξενοδοχείο **τριών αστερών** που βρίσκεται στην καρδιά της ιστορικής Μάνης στην Αρέοπολη. Πρόκειται για ένα πέτρινο κτίριο, χτισμένο σύμφωνα με την παραδοσιακή αρχιτεκτονική της περιοχής και εναρμονισμένο απόλυτα με το περιβάλλον.

Το συγκρότημα διαθέτει **29** δωμάτια, δίκλινα, τρίκλινα και σουίτες. Όλα τα δωμάτια είναι πλήρως εξοπλισμένα, και διαθέτουν μπαλκόνι με θέα τον Όρμο του Οιτύλου και τον Μεσσηνιακό κόλπο ή τη νότια κατάληξη στα βουνά του Ταΰγετου, τον Σαγγιά.

Οι τύποι δωματίων όπως δίκλινα, τρίκλινα και σουίτες είναι ιδανικά τόσο για ζευγάρια όσο και για οικογένειες. Το ξενοδοχείο παρέχει την εξωτερική πισίνα με ξαπλώστρες, το poolbar, το εστιατόριο στο χώρο του ξενοδοχείου, το ιδιωτικό πάρκινγκ και δωρεάν wi-fi.

Το εστιατόριο του ξενοδοχείου είναι ανοικτό και για εξωτερικούς επισκέπτες πέρα από τους πελάτες του ξενοδοχείου, ενώ διατίθενται και ειδικά πακέτα διαμονής με ημιδιατροφή.

Έχει βαθμολογηθεί από το GuestReviewAwardsBooking.com με βαθμό **8,1** για το έτος 2016 για την παροχή υψηλής ποιότητας φιλοξενίας και άριστες εμπειρίες διακοπών.

5.5 ΦΙΛΟΞΕΝΗ ΜΑΝΗ



Το ξενοδοχείο Φιλόξενη Μάνη είναι τεσσάρων αστέρων, χτισμένο παραδοσιακά, βρίσκεται σε κτήμα ανάμεσα σε ελιές, με θέα προς τους παραδοσιακούς οικισμούς του Οίτυλου.

Με 15 πολυτελή δωμάτια και σουίτες, εντυπωσιάζει τον επισκέπτη, συνδυάζοντας την τοπική παραδοσιακή αισθητική με τις σύγχρονες ανέσεις. Τα δωμάτια είναι πλήρως εξοπλισμένα και μοναδικά διακοσμημένο το καθένα.

Διαθέτει υψηλής ποιότητας υπηρεσίες, έχοντας στη διάθεση του καταρτισμένο, φιλικό προσωπικό προς το κοινό. Επίσης, ο επισκέπτης μπορεί να χρησιμοποιήσει τις παροχές του σρακαί του μασάζ, στους ειδικά διαμορφωμένους χώρους του ξενοδοχείου.

Το ξενοδοχείο διαθέτει εσωτερικό παιδότοπο, με φύλαξη από πτυχιούχο παιδαγωγό, για την ψυχαγωγία και των παιδιών.

Ακόμα και για επαγγελματίες, υπάρχει συνεδριακό κέντρο εντός, όπου το μέγεθός του ξεπερνά τα εννιά μέτρα, με ειδικά διαμορφωμένη αίθουσα συνεδριάσεων.

Τέλος, παρέχεται δωρεάν πλήρες πρωινό, wi-fi και χώρος στάθμευσης, ακόμη και δωρεάν καθημερινή εφημερίδα. Τις παροχές αυτές, μπορεί να τις απολαύσει κανείς στους ειδικά διαμορφωμένους κοινόχρηστους χώρους, στον κήπο του συγκροτήματος ή ακόμη στο τζάκι που βρίσκεται στο λόμπι της υποδοχής.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΤΩΝ 5 ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ ΛΑΚΩΝΙΑΣ

Παρακάτω, παρατίθεται η ανάλυση των οικονομικών στοιχείων των πέντε (5) ξενοδοχείων με τη χρήση Χρηματοοικονομικών Δεικτών:

6.1 ΛΑΖΑΡΕΤΟ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

- **2010**

- ❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2010) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.K.P.(2010) = \frac{78.282,60}{482.544,21} \Rightarrow$$

$$\Delta.K.P.(2010) = 0,1622$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2010) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.T.P.(2010) = \frac{20.675,79}{482.544,21} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.P.(2010) = 0,0428$$

- ❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2010) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$K.T.E.(2010) = \frac{162.869,56}{2.154.418,96} \Rightarrow$$

$$K.T.E.(2010) = 0,0755$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων(2010) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$K.T.I.K.(2010) = \frac{162.869,56}{1.671.874,75} \Rightarrow$$

$$K.T.I.K.(2010) = 0,0974$$

- ❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2010) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2010)} = \frac{162.869,56 - 245.204,47}{162.869,56} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2010)} = \frac{-82.334,91}{162.869,56} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2010)} = -0,5055 * 100 = -50,55\%$$

$$\text{Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2010)} = \frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2010)} = \frac{-207.698,45}{162.869,56} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2010)} = -1,2752 * 100 = -127,52\%$$

• **2011**

❖ Ρευστότητα

$$\text{Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2011)} = \frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$$

$$\text{Δ.Κ.Ρ. (2011)} = \frac{159.326,20}{513.369,91} \Rightarrow$$

$$\text{Δ.Κ.Ρ. (2011)} = 0,3103$$

$$\text{Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2011)} = \frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$$

$$\text{Δ.Τ.Ρ. (2011)} = \frac{106.223,39}{513.369,01} \Rightarrow$$

$$\text{Δ.Τ.Ρ. (2011)} = 0,2069$$

❖ Δραστηριότητα

$$\text{Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2011)} = \frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2011)} = \frac{249.776,91}{2.067.689,04} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2011)} = 0,1208$$

$$\text{Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων (2011)} = \frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2011)} = \frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2011)} = \frac{249.776,91}{1.554.319,13} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2011)} = 0,1606$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2011) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2011)} = \frac{249.776,91 - 222.326,20}{249.776,91} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2011)} = \frac{27.450,71}{249.776,91} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2011)} = 0,1099 * 100 = 10,99\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2011) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2011)} = \frac{-97.209,99}{249.776,91} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2011)} = -0,3891 * 100 = -38,91\%$$

• **2012**

❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2012) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Κ.Ρ.(2012) = \frac{214.065,71}{518.987,05} \Rightarrow$$

$$\Delta.Κ.Ρ.(2012) = 0,4124$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2012) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Τ.Ρ.(2012) = \frac{192.202,97}{518.987,05} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Ρ.(2012) = 0,3703$$

❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2012) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2012)} = \frac{172.635,79}{1.978.727,43} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2012)} = 0,0872$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων (2012) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2012)} = \frac{172.635,79}{1.459.740,38} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2012)} = 0,1182$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2012) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ.}(2012) = \frac{172.635,79 - 185.427,32}{172.635,79} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ.}(2012) = \frac{-12.791,53}{172.635,79} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ.}(2012) = -0,0740 * 100 = -7,40\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2012) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ.}(2012) = \frac{-96.015,64}{172.635,79} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ.}(2012) = -0,5561 * 100 = -55,61\%$$

• **2013**

❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2013) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Κ.Ρ.(2013) = \frac{165.663,78}{515.375,16} \Rightarrow$$

$$\Delta.Κ.Ρ.(2013) = 0,3214$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2013) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Τ.Ρ.(2013) = \frac{136.546,03}{515.375,16} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Ρ.(2013) = 0,2649$$

❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2013) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ε.}(2013) = \frac{51.561,50}{1.830.514,20} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε.}(2013) = 0,0281$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων (2013) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ.}(2013) = \frac{51.561,50}{1.315.139,04} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ.}(2013) = 0,0392$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2013) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ.}(2013) = \frac{51.561,50 - 114.546,98}{51.561,50} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ.}(2013) = \frac{-62.985,48}{51.561,50} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ.}(2013) = -1,2215 * 100 = -122,15\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2013) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ.}(2013) = \frac{-128.202,36}{51.561,50} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ.}(2013) = -2,4863 * 100 = -248,63\%$$

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας

Έτη	Δ.Κ.Ρ.
2010	0,1622
2011	0,3103
2012	0,4124
2013	0,3214

Ο Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας του ξενοδοχείου κυμαίνεται σε πολύ χαμηλά επίπεδα. Ένας Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας μεγαλύτερος από το 2 είναι καλή ένδειξη, σε αντίθεση με τις συγκεκριμένες μετρήσεις, οι οποίες είναι κάτω από το 1. Παρόλο που υπήρξε μια σταδιακή αύξηση στο Κυκλοφορούν Ενεργητικό της επιχείρησης δε βοήθησε να ανέβουν οι τιμές των δεικτών, λόγω του μεγάλου και σχεδόν σταθερού ποσού των Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων.

Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας

Έτη	Δ.Τ.Ρ
2010	0,0428
2011	0,2069
2012	0,3703
2013	0,2649

Όπως και στο Δείκτη Κυκλοφοριακής Ρευστότητας, έτσι και στο Δείκτη Ταμειακής Ρευστότητας, παρατηρούμε πολύ χαμηλές τιμές. Ο Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας θεωρείται ικανοποιητικός, όταν οι τιμές που παίρνει είναι μεγαλύτερες της μονάδας. Τα αποτελέσματα, όμως καθ' όλη τη διάρκεια της τετραετίας είναι κάτω του μετρίου. Αυτό διαπιστώνεται, από τους ισολογισμούς της επιχείρησης, όπου το Διαθέσιμο Ενεργητικό κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα, με αποτέλεσμα να μην μπορεί να καλύψει τις Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις της οικονομικής μονάδας.

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού

Έτη	Κ.Τ.Ε.
2010	0,0755
2011	0,1208
2012	0,0872
2013	0,0281

Από το 2010 έως και το 2013, ο Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού κυμαίνεται σε ιδιαίτερα χαμηλές τιμές. Κατά τη διάρκεια της τετραετίας ο Μέσος όρος του Συνόλου Ενεργητικού είναι δύο (2) εκατομμύρια. Ωστόσο, οι πωλήσεις που πραγματοποιεί η επιχείρηση είναι ανεπαρκείς. Συμπερασματικά, η οικονομική μονάδα θα πρέπει να προβεί σε εντατική αξιοποίηση των περιουσιακών της στοιχείων ή σε ρευστοποίηση μέρους της περιουσιακής της κατάστασης.

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων

Έτη	Κ.Τ.Ι.Κ.
2010	0,0974
2011	0,1606
2012	0,1182
2013	0,0392

Ο Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων απεικονίζει το βαθμό που χρησιμοποιούνται τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης σε σχέση με τις πωλήσεις της. Από τις μετρήσεις λαμβάνουμε μη ικανοποιητικά αποτελέσματα. Το ύψος των Ιδίων Κεφαλαίων ξεπερνά σε πολύ μεγάλο βαθμό τις ελάχιστες πωλήσεις που πραγματοποίησε η ξενοδοχειακή μονάδα κατά τη διάρκεια της τετραετίας. Η διοίκηση θα πρέπει να λάβει δραστικά μέτρα αύξησης των πωλήσεων, καθώς επίσης και μείωση του Πάγιου Ενεργητικού της.

Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους

Έτη	Π.Μ.Κ.
2010	-50,55%
2011	10,99%
2012	-7,40%
2013	-122,15%

Παρόλο, που το Κόστος Πωλήσεων μειώθηκε κατά 130.657,49 μονάδες, όπου το 2010 το ύψος του ήταν 245.204,47, ενώ το 2013 μειώθηκε στις 114.546,98, δεν ήταν αρκετό ώστε να αυξηθούν οι τιμές του δείκτη. Βέβαια, το 2011 παρατηρήθηκε μία αύξηση των καθαρών πωλήσεων στις 249.776,91, όμως μετά μειώθηκαν δραματικά, φτάνοντας το 2013, μόλις στις 51.561,50. Θα πρέπει να ληφθούν σημαντικές αποφάσεις για την εντατική μείωση του κόστους των πωλήσεών της.

Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους

Έτη	Π.Κ.Κ.
2010	-127,52%
2011	-38,91%
2012	-55,61%
2013	-248,63%

Στη διάρκεια της τετραετίας 2010-2013, η οικονομική μονάδα παρουσίαζε ζημίες, οι οποίες μειώθηκαν το 2011 και 2012, το οποίο απεικονίζεται και στα δύο μικρότερα ποσοστά του πίνακα. Σύμφωνα με τις Καταστάσεις Αποτελεσμάτων Χρήσεως, λαμβάνοντας υπόψη τα αρνητικά μικτά αποτελέσματα κάθε έτους, το τελικό αποτέλεσμα χρήσεως επιβαρύνεται σε μεγάλο βαθμό και από τα έξοδα διοικητικής λειτουργίας, τα οποία κυμαίνονται σε πολύ υψηλά επίπεδα. Τα διοικητικά μέλη πρέπει να δράσουν άμεσα μειώνοντας, όχι μόνο τα έξοδα, αλλά και το κόστος πωλήσεων το οποίο επηρεάζει άμεσα το αποτέλεσμα.

6.2 ΛΥΜΠΕΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Α.Ξ.Ε.Τ.Ε.• **2010**

❖ Ρευστότητα

$$\text{Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2010)} = \frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$$

$$\Delta.K.P.(2010) = \frac{63.744,43}{1.053.446,52} \Rightarrow$$

$$\Delta.K.P.(2010) = 0,0605$$

$$\text{Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2010)} = \frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.P.(2010) = \frac{21.267,95}{1.053.446,52} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.P.(2010) = 0,0201$$

❖ Δραστηριότητα

$$\text{Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2010)} = \frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$$

$$K.T.E. (2010) = \frac{97.480,97}{2.957.579,62} \Rightarrow$$

$$K.T.E. (2010) = 0,0329$$

$$\text{Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων(2010)} = \frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$$

$$K.T.I.K.(2010) = \frac{97.480,97}{1.544.341,64} \Rightarrow$$

$$K.T.I.K.(2010) = 0,0631$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2010) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ.}(2010) = \frac{97.480,97 - 55.057,63}{97.480,97} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ.}(2010) = \frac{42.423,34}{97.480,97} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ.}(2010) = 0,4351 * 100 = 43,51\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2010) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ.}(2010) = \frac{-77.269,84}{97.480,97} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ.}(2010) = -0,7926 * 100 = -79,26\%$$

• **2011**

❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2011) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Κ.Ρ.(2011) = \frac{88.065,69}{1.057.610,59} \Rightarrow$$

$$\Delta.Κ.Ρ.(2011) = 0,0832$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2011) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Τ.Ρ.(2011) = \frac{48.264,44}{1.057.610,59} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Ρ.(2011) = 0,0456$$

❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2011) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ε.}(2011) = \frac{358.313,21}{2.879.934,55} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε.}(2011) = 0,1244$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων (2011) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ.}(2011) = \frac{358.313,21}{1.502.858,63} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ.}(2011) = 0,2384$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2011) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2011)} = \frac{358.313,21 - 121.130,60}{358.313,21} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2011)} = \frac{237.182,61}{358.313,21} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2011)} = 0,6619 * 100 = 66,19\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2011) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2011)} = \frac{-41.483,01}{358.313,21} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2011)} = -0,1157 * 100 = -11,57\%$$

• **2012**

❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2012) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2012) = \frac{55.407,13}{586.391,27} \Rightarrow$$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2012) = 0,0944$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2012) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2012) = \frac{47.016,18}{586.391,27} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2012) = 0,0801$$

❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2012) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2012)} = \frac{386.732,86}{2.727.804,34} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2012)} = 0,1417$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων (2012) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2012)} = \frac{386.732,86}{1.863.073,17} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2012)} = 0,2075$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2012) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2012)} = \frac{386.732,86 - 112.535,19}{386.732,86} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2012)} = \frac{274.197,67}{386.732,86} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2012)} = 0,7090 * 100 = 70,90\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2012) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2012)} = \frac{4.597,52}{386.732,86} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2012)} = 0,0118 * 100 = 1,18\%$$

• **2013**

❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2013) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2013) = \frac{107.341,50}{579.866,59} \Rightarrow$$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2013) = 0,1851$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2013) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2013) = \frac{101.791,61}{579.866,59} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2013) = 0,1755$$

❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2013) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2013)} = \frac{387.556,91}{2.662.849,12} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2013)} = 0,1455$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων (2013) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2013)} = \frac{387.556,91}{1.846.634,16} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2013)} = 0,2098$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2013) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2013)} = \frac{387.556,91 - 93.323,06}{387.556,91} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2013)} = \frac{294.233,85}{387.556,91} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2013)} = 0,7592 * 100 = 75,92\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2013) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2013)} = \frac{-17.439,02}{387.556,91} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2013)} = -0,0449 * 100 = -4,49\%$$

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας

Έτη	Δ.Κ.Ρ
2010	0,0605
2011	0,0832
2012	0,0944
2013	0,1851

Τα δύο πρώτα έτη οι Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις βρίσκονταν περίπου στο ένα (1) εκατομμύριο, όμως παρόλο που τα δύο επόμενα έτη μειώθηκαν λίγο λιγότερο από 50%, οι τιμές του δείκτη δεν απεικόνισαν ικανοποιητικά αποτελέσματα. Αυτό οφείλεται στο γεγονός, ότι το Κυκλοφορούν Ενεργητικό της επιχείρησης είναι πολύ χαμηλό σε σύγκριση με τις Ληξιπρόθεσμες Υποχρεώσεις που βάζουν την οικονομική μονάδα. Όμως, η πρώτη κίνηση έχει γίνει, οι υποχρεώσεις έχουν μειωθεί σημαντικά, οπότε συνεχίζοντας με τον ίδιο ρυθμό, ο Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας θα ανέλθει.

Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας

Έτη	Δ.Τ.Ρ
2010	0,0201
2011	0,0456
2012	0,0801
2013	0,1755

Όπως αναφέρθηκε και στο Δείκτη Κυκλοφοριακής Ρευστότητας, οι Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις μειώθηκαν το 2012 σχεδόν κατά το ήμισυ, γι' αυτό και παρατηρείται μία αύξηση του δείκτη. Επιπλέον, το 2011 παρατηρείται μία σημαντική ανοδική πορεία και στα Διαθέσιμα της επιχείρησης, από 21.267,95, σε 48.264,44, η οποία επεκτείνεται ακόμα περισσότερο το 2013 στο ποσό των 101.791,61. Προκειμένου ο Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας, να φτάσει σε ένα ικανοποιητικό επίπεδο, οι Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις

είναι ανάγκη να μειωθούν, σε αντίθεση με τα Διαθέσιμα, τα οποία πρέπει να αυξηθούν σε βαθμό, ώστε να καλύπτουν τις ανάγκες της επιχείρησης.

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού

Έτη	Κ.Τ.Ε.
2010	0,0329
2011	0,1244
2012	0,1417
2013	0,1455

Παρατηρώντας το Δείκτη Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού, διαπιστώνουμε μία σημαντική αύξηση από το 2010, στο 2011 και έπειτα. Αυτό οφείλεται στην αύξηση των Καθαρών Πωλήσεων της επιχείρησης από 97.480,97, σε 358.313,21. Ωστόσο, σε κάθε εταιρική χρήση παρατηρείται μία μικρή μείωση του Συνολικού Ενεργητικού. Παρ' όλα αυτά, ο αριθμοδείκτης κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα, με αποτέλεσμα η διοίκηση της επιχείρησης να πρέπει να προβεί σε αύξηση των Καθαρών Πωλήσεων, αλλά και σε μείωση των Απαιτήσεων, προκειμένου να εξασφαλιστεί μία ισορροπία.

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων

Έτη	Κ.Τ.Ι.Κ.
2010	0,0631
2011	0,2384
2012	0,2075
2013	0,2098

Αντίστοιχα και στο Δείκτη Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων, παρατηρείται μία αύξηση μεταξύ 2010 και 2011, η οποία οφείλεται στην αύξηση των Καθαρών Πωλήσεων. Σε αντίθεση με το Σύνολο των Ιδίων Κεφαλαίων, το οποίο σε κάθε χρήση ολοένα και αυξάνεται, λόγω της αύξησης των Αποθεματικών Κεφαλαίων. Το γεγονός αυτό, δεν ευνοεί το δείκτη, διότι οι τιμές του είναι πολύ χαμηλές. Όπως προαναφέρθηκε και στο Δείκτη Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού, οι Καθαρές Πωλήσεις πρέπει να αυξηθούν.

Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους

Έτη	Π.Μ.Κ.
2010	43,51%
2011	66,19%
2012	70,90%
2013	75,92%

Ο Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους, παρουσιάζει πολύ θετικά αποτελέσματα. Μελετώντας και τις τέσσερις (4) χρήσεις, παρόλο που Καθαρές Πωλήσεις αυξάνονται σε μεγάλο βαθμό στις χρήσεις 2011 με 2013, το Κόστος των Πωλήσεων στις ίδιες χρήσεις μειώνεται. Με αυτό τον τρόπο υποδηλώνεται, ότι η διοίκηση της ξενοδοχειακής μονάδας φροντίζει να αυξάνει τις Καθαρές Πωλήσεις της, διατηρώντας το Κόστος σε ικανοποιητικά πλαίσια.

Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους

Έτη	Π.Κ.Κ.
2010	-79,26%
2011	-11,57%
2012	1,18%
2013	-4,49%

Πέρα από τη χρήση 2012, όπου απεικονίζονται κέρδη, η επιχείρηση στις υπόλοιπες χρήσεις παρουσιάζει ζημίες. Αυτό οφείλεται, στο υπέρογκο ποσό των εξόδων διοικητικής λειτουργίας, το οποίο επιβαρύνει κάθε χρήση. Κατά συνέπεια, δημιουργούνται υπόλοιπα ζημιών προηγούμενων χρήσεων, ώστε τα κέρδη της επιχείρησης να ενσωματώνονται στη μείωση τους, παρουσιάζοντας μια κακή εικόνα της ξενοδοχειακής μονάδας.

6.3 ΜΑΛΒΑΖΙΑ Α.Ε. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ & ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

- **2010**

- ❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2010) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.K.P.(2010) = \frac{498.380,73}{402.821,67} \Rightarrow$$

$$\Delta.K.P.(2010) = 1,2372$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2010) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.T.P.(2010) = \frac{483.404,63}{402.821,67} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.P.(2010) = 1,2000$$

- ❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2010) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$K.T.E. (2010) = \frac{252.648,66}{3.689.175,97} \Rightarrow$$

$$K.T.E. (2010) = 0,068$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων(2010) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$K.T.I.K. (2010) = \frac{252.648,66}{3.286.354,30} \Rightarrow$$

$$K.T.I.K. (2010) = 0,076$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2010) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2010)} = \frac{252.648,66 - 136.318,65}{252.648,66} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2010)} = \frac{116.330,01}{252.648,66} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2010)} = 0,4604 * 100 = 46,04\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2010) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2010)} = \frac{49.252,37 - 10.002,31}{252.648,66} \Rightarrow \text{(όπου 10.002,31: φόρος εισοδήματος)}$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2010)} = \frac{39.250,06}{252.648,66} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2010)} = 0,1553 * 100 = 15,53\%$$

• **2011**

❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2011) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2011) = \frac{385.475,48}{319.607,54} \Rightarrow$$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2011) = 1,2060$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2011) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2011) = \frac{365.841,37}{319.607,54} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2011) = 1,1446$$

❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2011) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2011)} = \frac{173.076,36}{3.458.822,26} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2011)} = 0,0500$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων (2011) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2011)} = \frac{173.076,36}{3.138.032,72} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2011)} = 0,0551$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2011) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2011)} = \frac{173.076,36 - 171.176,99}{173.076,36} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2011)} = \frac{1.899,37}{173.076,36} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2011)} = 0,0109 * 100 = 1,09\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2011) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2011)} = \frac{-93.169,57}{173.076,36} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2011)} = -0,5383 * 100 = -53,83\%$$

• **2012**

❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2012) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2012) = \frac{389.349,56}{339.700,32} \Rightarrow$$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2012) = 1,1461$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2012) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2012) = \frac{372.435,42}{339.700,32} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2012) = 1,0963$$

❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2012) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2012)} = \frac{107.720,05}{4.065.446,78} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2012)} = 0,0264$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων (2012) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2012)} = \frac{107.720,05}{3.725.746,46} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2012)} = 0,0289$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2012) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2012)} = \frac{107.720,05 - 154.314,27}{107.720,05} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2012)} = \frac{-46.594,22}{107.720,05} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2012)} = -0,4325 * 100 = -43,25\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2012) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2012)} = \frac{-102.864,55}{107.720,05} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2012)} = -0,9549 * 100 = -95,49\%$$

• **2013**

❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2013) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2013) = \frac{447.343,54}{356.295,68} \Rightarrow$$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2013) = 1,2555$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2013) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2013) = \frac{444.082,53}{356.295,68} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2013) = 1,2463$$

❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2013) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2013)} = \frac{134.992,02}{4.044.657,75} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2013)} = 0,0333$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων (2013) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2013)} = \frac{134.992,02}{3.688.362,07} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2013)} = 0,0365$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2013) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2013)} = \frac{134.992,02 - 98.526,77}{134.992,02} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2013)} = \frac{36.465,25}{134.992,02} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2013)} = 0,2701 * 100 = 27,01\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2013) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2013)} = \frac{-4.599,81}{134.992,02} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2013)} = -0,03407 * 100 = -3,407\%$$

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας

Έτη	Δ.Κ.Ρ
2010	1,2372
2011	1,206
2012	1,1461
2013	1,2555

Ο Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας, παρουσιάζει πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα. Όπως φαίνεται με βάση τις μετρήσεις του πίνακα, ο Δείκτης κυμαίνεται πάνω από τη μονάδα, πράγμα πολύ θετικό. Βέβαια, η σχεδόν ανάλογη αύξηση που σημειώνεται, τόσο στο Κυκλοφορούν Ενεργητικό, όσο και στις Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις της επιχείρησης, δεν ευνοούν την αύξηση των τιμών του Δείκτη.

Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας

Έτη	Δ.Τ.Ρ
2010	1,2
2011	1,1446
2012	1,0963
2013	1,2463

Παράλληλα, όπως και στο Δείκτη Κυκλοφοριακής Ρευστότητας, οι μετρήσεις του Δείκτη Ταμειακής Ρευστότητας είναι ευνοϊκές. Κατά τη διάρκεια των χρήσεων 2011 και 2012, παρατηρείται μία μικρή μείωση στα Ταμειακά Διαθέσιμα, η οποία είχε αντίκτυπο και στις τιμές του δείκτη. Η διοίκηση της επιχείρησης, πρέπει να επιδιώξει την αύξηση των Διαθεσίμων, όπου κατά συνέπεια θα σημειωθεί αύξηση και στο Κυκλοφορούν Ενεργητικό. Με αυτό τον τρόπο, τόσο ο Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας, όσο και ο Δείκτης

Ταμειακής Ρευστότητας θα αυξηθούν, σε συνθήκες όπου οι Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις παραμείνουν στο ίδιο ύψος.

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού

Έτη	Κ.Τ.Ε.
2010	0,068
2011	0,05
2012	0,0264
2013	0,0333

Παρατηρώντας τις τιμές που παίρνει ο Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού κατά τη διάρκεια της τετραετίας, διαπιστώνουμε ότι υπάρχει πρόβλημα. Οι τιμές είναι πολύ χαμηλές, οδηγώντας μας στο συμπέρασμα, ότι υπάρχει υπερεπένδυση στο Ενεργητικό της οικονομικής μονάδας. Οι πωλήσεις της, ωστόσο δεν μπορούν να εξισορροπήσουν τη διαφορά, διότι μειώνονται σταδιακά, ενώ το Ενεργητικό αυξάνεται στα τέσσερα (4) εκατομμύρια. Η απόκλιση είναι τεράστια και η διοίκηση καλείται να προβεί σε ενέργειες ρευστοποίησης μέρους των περιουσιακών της στοιχείων.

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων

Έτη	Κ.Τ.Ι.Κ.
2010	0,076
2011	0,0551
2012	0,0289
2013	0,0365

Οι τόσο μειωμένες τιμές του Δείκτη Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων, οφείλονται κατά κύριο λόγο, στις πολύ χαμηλές Καθαρές Πωλήσεις της ξενοδοχειακής μονάδας. Σημειώνοντας ότι, τα Ίδια Κεφάλαια κυμαίνονται από το 2010 έως και το 2013, στα τρία (3) εκατομμύρια, ενώ οι Καθαρές Πωλήσεις από 252.648,66 φτάνουν στις 134.992,02 το 2013, βλέπουμε το μεγάλο χάσμα που ήδη υπάρχει στο κλάσμα του δείκτη. Η άνοδος των πωλήσεων, θα αυξήσει και τις τιμές του δείκτη αντίστοιχα.

Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους

Έτη	Π.Μ.Κ.
2010	46,04%
2011	1,09%
2012	-43,25%
2013	27,01%

Ο Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους μειώνεται στις χρήσεις 2011 και 2012, γεγονός που οφείλεται στην αύξηση του Κόστους των Πωλήσεων, τονίζοντας ότι τη δεύτερη χρήση ξεπερνά και τις Καθαρές Πωλήσεις. Οι δε Καθαρές Πωλήσεις από το 2010 έως και το 2012 μειώνονται σταδιακά. Στη χρήση 2013, οι Καθαρές πωλήσεις αυξάνονται, ενώ το Κόστος Πωλήσεων μειώνεται και ο δείκτης επανέρχεται σε φυσιολογικές τιμές.

Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους

Έτη	Π.Κ.Κ.
2010	15,53%
2011	-53,83%
2012	-95,49%
2013	-3,407%

Το 2010, η ξενοδοχειακή μονάδα έχει Κέρδη από την επιχειρηματική της δραστηριότητα 49.252,37, από τα οποία αφαιρείται ο φόρος εισοδήματος, καταλήγοντας στα Καθαρά Κέρδη Χρήσης 39.250,06. Από το 2011 έως και το 2013, η επιχείρηση είχε ζημιές, οφειλόμενες, όχι μόνο στα αυξημένα έξοδα διοικητικής λειτουργίας, αλλά στη μείωση των Καθαρών Πωλήσεων.

6.4 ΚΑΣΤΡΟ ΜΑΪΝΗ Α.Ε.• **2010**

❖ Ρευστότητα

$$\text{Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2010)} = \frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$$

$$\Delta.K.P.(2010) = \frac{206.978,13}{196.605,03} \Rightarrow$$

$$\Delta.K.P.(2010) = 1,05$$

$$\text{Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2010)} = \frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.P.(2010) = \frac{201.412,81}{196.605,03} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.P.(2010) = 1,02$$

❖ Δραστηριότητα

$$\text{Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2010)} = \frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$$

$$K.T.E. (2010) = \frac{76.813,95}{663.948,01} \Rightarrow$$

$$K.T.E. (2010) = 0,1156$$

$$\text{Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων(2010)} = \frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$$

$$K.T.I.K. (2010) = \frac{76.813,95}{299.222,35} \Rightarrow$$

$$K.T.I.K. (2010) = 0,2567$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2010) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2010)} = \frac{76.813,95 - 7.516,71}{76.813,95} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2010)} = \frac{69.297,24}{76.813,95} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2010)} = 0,9021 * 100 = 90,21\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2010) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2010)} = \frac{-16.444,17}{76.813,95} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2010)} = -0,2140 * 100 = -21,40\%$$

• **2011**

❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2011) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2011) = \frac{231.634,23}{192.456,99} \Rightarrow$$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2011) = 1,2035$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2011) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2011) = \frac{26.098,37}{192.456,99} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2011) = 0,1356$$

❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2011) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2011)} = \frac{92.214,29}{658.725,46} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2011)} = 0,1399$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων (2011) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2011)} = \frac{92.214,29}{304.178,54} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2011)} = 0,3031$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2011) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2011)} = \frac{92.214,29 - 9.058,00}{92.214,29} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2011)} = \frac{83.156,29}{92.214,29} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2011)} = 0,9017 * 100 = 90,17\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2011) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2011)} = \frac{4.956,19}{92.214,29} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2011)} = 0,0537 * 100 = 5,37\%$$

• **2012**

❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2012) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2012) = \frac{241.428,87}{190.631,81} \Rightarrow$$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2012) = 1,2667$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2012) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2012) = \frac{39.907,21}{190.631,81} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2012) = 0,2093$$

❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2012) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2012)} = \frac{69.940,41}{640.571,39} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2012)} = 0,1091$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων (2012) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2012)} = \frac{69.940,41}{299.539,67} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2012)} = 0,2334$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2012) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2012)} = \frac{69.940,41 - 9.771,50}{69.940,41} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2012)} = \frac{60.168,91}{69.940,41} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2012)} = 0,8602 * 100 = 86,02\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2012) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2012)} = \frac{-4.638,87}{69.940,41} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2012)} = -0,0663 * 100 = -6,63\%$$

• **2013**

❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2013) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2013) = \frac{496.975,76}{186.387,07} \Rightarrow$$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2013) = 2,6663$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2013) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2013) = \frac{281.966,30}{186.387,07} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2013) = 1,5127$$

❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2013) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2013)} = \frac{90.388,01}{880.094,98} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2013)} = 0,1027$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων (2013) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2013)} = \frac{90.388,01}{548.614,61} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2013)} = 0,1647$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2013) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2013)} = \frac{90.388,01 - 7.387,80}{90.388,01} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2013)} = \frac{83.000,21}{90.388,01} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2013)} = 0,9182 * 100 = 91,82\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2013) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2013)} = \frac{5.716,39 - 1.077,52}{90.388,01} \Rightarrow (\text{όπου } 1.077,52: \text{ φόρος εισοδήματος})$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2013)} = \frac{4.638,87}{90.388,01} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2013)} = 0,0513 * 100 = 5,13\%$$

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας

Έτη	Δ.Κ.Ρ
2010	1,05
2011	1,2035
2012	1,2667
2013	2,6663

Ο Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας, σημειώνει μία ανοδική πορεία κατά τη διάρκεια της τετραετίας, φτάνοντας σε πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα. Το γεγονός αυτό, οφείλεται στην αυξητική τάση του Κυκλοφορούντος Ενεργητικού, όπου από 206.978,13 το 2010, έφτασε το 2013 τις 496.975,76, το οποίο είναι αξιοσημείωτο. Από την άλλη πλευρά, οι Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις ακολουθούν μία καθοδική πορεία με διαφορά χρήσεων 2010 έως 2013 σχεδόν κατά δέκα (10) χιλιάδες.

Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας

Έτη	Δ.Τ.Ρ
2010	1,02
2011	0,1356
2012	0,2093
2013	1,5127

Στις χρήσεις 2010 και 2013, ο Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας, κινείται σε ικανοποιητικά πλαίσια. Σε αντίθεση, με τις δύο ενδιάμεσες χρήσεις, 2011 και 2012, όπου σημειώνεται μία σημαντική μείωση, η οποία οφείλεται χαρακτηριστικά στις πολύ χαμηλές τιμές των Ταμειακών Διαθεσίμων της οικονομικής μονάδας. Όπως και στο Δείκτη Κυκλοφοριακής

Ρευστότητας, έτσι και στο Δείκτη Ταμειακής Ρευστότητας, παρατηρούμε την πτώση των Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων από 196.605,03 το 2010, σε 186.387,07 το 2013.

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού

Έτη	Κ.Τ.Ε.
2010	0,1156
2011	0,1399
2012	0,1091
2013	0,1027

Ο Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού κυμαίνεται σε πολύ χαμηλές τιμές κατά την διάρκεια των χρήσεων 2010 έως 2013. Αυτό οφείλεται στις αρκετά μειωμένες Καθαρές Πωλήσεις που πραγματοποιεί η ξενοδοχειακή μονάδα κατά τη διάρκεια της τετραετίας. Ωστόσο, Το Σύνολο του Ενεργητικού παραμένει σχεδόν σταθερό τα πρώτα τρία (3) έτη, ενώ παρατηρείται μία αύξηση της τάξεως των 239.523,59 στη χρήση 2013. Παρ' όλα αυτά, η διοίκηση πρέπει να ενισχύσει εντατικά τις Πωλήσεις της.

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων

Έτη	Κ.Τ.Ι.Κ.
2010	0,2567
2011	0,3031
2012	0,2334
2013	0,1647

Όπως και ο Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού, έτσι και ο Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων κυμαίνεται σε χαμηλό επίπεδο. Παρατηρώντας το Σύνολο των Ιδίων Κεφαλαίων, σημειώνεται μία σχεδόν σταθερή διακύμανση περίπου στις 300 χιλιάδες, ενώ το 2013, αυξάνεται κατά 249.074,94. Το ύψος των Καθαρών Πωλήσεων όπως αναφέρθηκε και στον προηγούμενο δείκτη είναι χαμηλό, επηρεάζοντας τα αποτελέσματα και των δύο δεικτών, αντίστοιχα.

Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους

Έτη	Π.Μ.Κ.
2010	90,21%
2011	90,17%
2012	86,02%
2013	91,82%

Τα ποσοστά του Δείκτη Περιθωρίου Μικτού Κέρδους παρατηρούμε ότι είναι πολύ υψηλά. Από τις μετρήσεις φαίνεται ότι το Κόστος Πωλήσεων κάθε έτους είναι πολύ χαμηλό σε σχέση με το ύψος των καθαρών Πωλήσεων της ξενοδοχειακής μονάδας. Το γεγονός αυτό ευνοεί τα αποτελέσματα του δείκτη, καθώς η διαφορά μεταξύ Καθαρών Πωλήσεων και Κόστους να είναι αρκετά μεγάλη και κατά συνέπεια τα Μικτά Αποτελέσματα να είναι αυξημένα.

Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους

Έτη	Π.Κ.Κ.
2010	-21,40%
2011	5,37%
2012	-6,63%
2013	5,13%

Το 2010 η επιχείρηση έχει ζημιά, η οποία οφείλεται σε υψηλά έξοδα διοικητικής λειτουργίας. Στη χρήση 2011, παρουσιάζεται κέρδος όμως υπάρχουν ζημιές προηγούμενων χρήσεων, το οποίο συμβαίνει αντίστοιχα και στην επόμενη χρήση. Η ζημιά του 2012 οφείλεται κατά κύριο λόγο στα έξοδα λειτουργίας. Τέλος στη χρήση 2013, η ξενοδοχειακή μονάδα παρουσιάζει Καθαρά κέρδη χρήσης, τα οποία ανέρχονται στις 4.638,87 όπου έχει γίνει και η παρακράτηση του φόρου εισοδήματος.

6.5 ΦΙΛΟΞΕΝΗ ΜΑΝΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ Α.Ε.• **2010**

❖ Ρευστότητα

$$\text{Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2010)} = \frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$$

$$\Delta.K.P.(2010) = \frac{219.558,94}{1.113.374,01} \Rightarrow$$

$$\Delta.K.P.(2010) = 0,1972$$

$$\text{Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2010)} = \frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.P.(2010) = \frac{171.832,06}{1.113.374,01} \Rightarrow$$

$$\Delta.T.P.(2010) = 0,1543$$

❖ Δραστηριότητα

$$\text{Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2010)} = \frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$$

$$K.T.E. (2010) = \frac{0}{1.545.489,22} \Rightarrow$$

$$K.T.E. (2010) = 0$$

$$\text{Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων(2010)} = \frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$$

$$K.T.I.K. (2010) = \frac{0}{432.115,21} \Rightarrow$$

$$K.T.I.K. (2010) = 0$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2010) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2010)} = \frac{0}{0} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2010)} = 0\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2010) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2010)} = \frac{-7.949,53}{0} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2010)} = 0\%$$

• **2011**

❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2011) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2011) = \frac{143.775,23}{888.895,22} \Rightarrow$$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2011) = 0,1617$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2011) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2011) = \frac{110.979,24}{888.895,22} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2011) = 0,1248$$

❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2011) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2011)} = \frac{17.169,03}{1.676.012,53} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2011)} = 0,0102$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων (2011) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2011)} = \frac{17.169,03}{787.117,31} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2011)} = 0,0218$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2011) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2011)} = \frac{17.169,03 - 22.523,63}{17.169,03} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2011)} = \frac{-5.354,60}{17.169,03} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2011)} = -0,3118 * 100 = -31,18\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2011) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2011)} = \frac{-75.788,90}{17.169,03} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2011)} = -4,4142 * 100 = -441,42\%$$

• **2012**

❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2012) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2012) = \frac{223.464,02}{1.102.989,93} \Rightarrow$$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2012) = 0,2025$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2012) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2012) = \frac{172.854,69}{1.102.989,93} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2012) = 0,1567$$

❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2012) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2012)} = \frac{87.265,75}{1.774.529,30} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2012)} = 0,0491$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων (2012) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2012)} = \frac{87.265,75}{871.539,37} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2012)} = 0,1001$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2012) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2012)} = \frac{87.265,75 - 7.107,37}{87.265,75} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2012)} = \frac{80.158,38}{87.265,75} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2012)} = 0,9185 * 100 = 91,85\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2012) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2012)} = \frac{-115.577,94}{87.265,75} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2012)} = -1,3244 * 100 = -132,44\%$$

• **2013**

❖ Ρευστότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας (2013) = $\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2013) = \frac{245.585,40}{1.142.092,90} \Rightarrow$$

$$\Delta.Κ.Ρ. (2013) = 0,2150$$

- Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας (2013) = $\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}} \Rightarrow$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2013) = \frac{218.103,00}{1.142.092,90} \Rightarrow$$

$$\Delta.Τ.Ρ. (2013) = 0,1909$$

❖ Δραστηριότητα

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού (2013) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2013)} = \frac{59.890,44}{1.704.507,98} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ε. (2013)} = 0,0351$$

- Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων (2013) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} \Rightarrow$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2013)} = \frac{59.890,44}{562.415,08} \Rightarrow$$

$$\text{Κ.Τ.Ι.Κ. (2013)} = 0,1064$$

❖ Αποδοτικότητα

- Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους (2013) = $\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2013)} = \frac{59.890,44 - 4.022,12}{59.890,44} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2013)} = \frac{55.868,32}{59.890,44} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Μ.Κ. (2013)} = 0,9328 * 100 = 93,28\%$$

- Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (2013) = $\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Χρήσης}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} \Rightarrow$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2013)} = \frac{-109.124,29}{59.890,44} \Rightarrow$$

$$\text{Π.Κ.Κ. (2013)} = -1,8220 * 100 = -182,20\%$$

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας

Έτη	Δ.Κ.Ρ
2010	0,1972
2011	0,1617
2012	0,2025
2013	0,2150

Τα αποτελέσματα του Δείκτη Κυκλοφοριακής Ρευστότητας της ξενοδοχειακής μονάδας είναι πολύ χαμηλά. Αυτό οφείλεται τόσο στο μεγάλο ύψος των Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων που κυμαίνεται στο ένα (1) εκατομμύριο, όσο και στο χαμηλό επίπεδο του Κυκλοφορούντος Ενεργητικού. Η επιχείρηση, πρέπει να προβεί σε εντατική μείωση των Ληξιπρόθεσμων Υποχρεώσεών της σε μεγάλο βαθμό, προκειμένου να εξισορροπήσει τη μεγάλη διαφορά.

Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας

Έτη	Δ.Τ.Ρ
2010	0,1543
2011	0,1248
2012	0,1567
2013	0,1909

Ο Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας είναι εξίσου χαμηλός. Το σύνολο των Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων είναι πολύ μεγαλύτερο, σε αντίθεση με το ύψος των Ταμειακών Διαθεσίμων που έχει στην κατοχή της οικονομική μονάδα. Θα πρέπει να αυξηθούν τα Διαθέσιμα, τα οποία στη συνέχεια θα αυξήσουν το κυκλοφορούν ενεργητικό. Όπως αναφέρθηκε και στο Δείκτη Κυκλοφοριακής Ρευστότητας, πρέπει να γίνουν ενέργειες για τη μείωση των

Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων. Αν η διοίκηση ακολουθήσει σωστές τακτικές θα επιτύχει αύξηση και στους δύο αριθμοδείκτες ρευστότητας αντίστοιχα.

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού

Έτη	Κ.Τ.Ε.
2010	0
2011	0,0102
2012	0,0491
2013	0,0351

Λόγω του γεγονότος, ότι στη χρήση 2010, δεν πραγματοποιήθηκαν πωλήσεις, ο Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού, η τιμή του ξεκινά από το μηδέν. Όμως και στις επόμενες τρεις χρήσεις δεν σημειώνεται μεγάλη αύξηση των τιμών. Αυτό οφείλεται στο χαμηλό ύψος των Καθαρών Πωλήσεων που πραγματοποίησε η ξενοδοχειακή μονάδα, αλλά και στο υψηλό ποσό των περιουσιακών της στοιχείων. Το Σύνολο του Ενεργητικού της κυμαίνεται μεταξύ του 1,5 - 1,7 εκατομμύρια, οδηγώντας μας στο συμπέρασμα ότι η επιχείρηση θα πρέπει ή να εντατικοποιήσει τη χρήση των παγίων της με στόχο την αύξηση των πωλήσεων ή να προβεί σε ρευστοποίηση στοιχείων.

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων

Έτη	Κ.Τ.Ι.Κ.
2010	0
2011	0,0218
2012	0,1001
2013	0,1064

Τα αποτελέσματα του Δείκτη Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων κεφαλαίων είναι ιδιαίτερα μειωμένα. Όπως και στο Δείκτη Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού, έτσι και στο Δείκτη Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων, η τιμή για τη χρήση 2010 είναι μηδέν. Όπως τονίστηκε προηγουμένως, αυτό οφείλεται στις μηδενικές πωλήσεις της χρήσης. Λόγω του μεγάλου ύψους των Ιδίων Κεφαλαίων, σε αντίθεση με το χαμηλό μέγεθος των Καθαρών Πωλήσεων που πραγματοποίησε η επιχείρηση, οι τιμές του Δείκτη δεν είναι ικανοποιητικές.

Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους

Έτη	Π.Μ.Κ.
2010	0%
2011	-31,18%
2012	91,85%
2013	93,28%

Στη χρήση 2010, εφόσον δεν πραγματοποιήθηκαν Πωλήσεις, συνεπώς δεν υπάρχει και Κόστος Πωλήσεων. Προχωρώντας στην επόμενη χρήση, παρατηρούμε ότι το Κόστος των Πωλήσεων είναι μεγαλύτερο από τις Πωλήσεις, επομένως έχουμε αρνητικά Μικτά αποτελέσματα. Ωστόσο, στις δύο επόμενες χρήσεις 2012 και 2013, σημειώνεται μία μεγάλη πτώση του Κόστους Πωλήσεων, σε αντίθεση με την άνοδο των Καθαρών πωλήσεων,

καταλήγοντας σε υψηλά Μικτά Αποτελέσματα, κατά συνέπεια και σε αυξημένο Δείκτη Περιθωρίου Μικτού Κέρδους.

Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους

Έτη	Π.Κ.Κ.
2010	0%
2011	-441,42%
2012	-132,44%
2013	-182,20%

Ομοίως, εφόσον στη χρήση 2010 οι Καθαρές Πωλήσεις είναι μηδέν, το αποτέλεσμα για την πρώτη χρονιά είναι μηδέν. Στις επόμενες χρήσεις παρατηρούνται υψηλές ζημιές χρήσης, οι οποίες οφείλονται στα υψηλά ποσά των χρεωστικών τόκων, όπου αυξάνουν τα λειτουργικά έξοδα. Σε συνδυασμό με τις χαμηλές Καθαρές Πωλήσεις και τα αρνητικά Μικτά Αποτελέσματα, ο Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους κυμαίνεται σε πολύ υψηλά αρνητικά επίπεδα. προκειμένου να ορθοποδήσει η επιχείρηση, θα πρέπει να ξεκινήσει εμφανίζοντας κέρδη χρήσης, ώστε να μειωθούν οι ζημιές. Με στόχο αυτό το αποτέλεσμα, η διοίκηση, πρέπει να λάβει μέτρα για τη μείωση των χρεωστικών τόκων, αλλά και για την αύξηση των Πωλήσεων.

6.6 ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Στη συνέχεια, παρατίθεται σύγκριση των δεικτών ξεχωριστά και για τα πέντε ξενοδοχεία συνοπτικά.

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας

Έτη	Λαζαρέτο	Λυμπέρης	Μαλβάζια	Κάστρο Μαΐνη	Φιλόξενη Μάνη
2010	0,1622	0,0605	1,2372	1,05	0,1972
2011	0,3103	0,0832	1,206	1,2035	0,1617
2012	0,4124	0,0944	1,1461	1,2667	0,2025
2013	0,3214	0,1851	1,2555	2,6663	0,215

Παρατηρώντας τις τιμές του δείκτη και για τα πέντε (5) ξενοδοχεία, διαπιστώνουμε ότι η διακύμανση είναι σχετικά μικρή. Με βάση το δείγμα που χρησιμοποιήσαμε, σημειώνεται ότι η ρευστότητα των ξενοδοχειακών μονάδων κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα.

Η Μαλβάζια και το Κάστρο Μαΐνη, αποτελούν δύο χαρακτηριστικά παραδείγματα, όπου ο δείκτης παρουσιάζει ικανοποιητικά αποτελέσματα, λόγω του ότι ο Δείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας παίρνει τιμές περίπου ίσες με το δύο (2).

Από την άλλη πλευρά, το Λαζαρέτο, ο Λυμπέρης και η Φιλόξενη Μάνη, βρίσκονται σε χαμηλά επίπεδα. Οι τιμές του δείκτη, κατά τη διάρκεια της τετραετίας, είναι πολύ μικρές. Αυτό οφείλεται, στο πολύ υψηλό ποσό των Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεών τους. Ωστόσο, αξίζει να σημειωθεί, ότι και στα πέντε (5) ξενοδοχεία, παρατηρείται μία σταδιακή αύξηση του Δείκτη, ανά χρήση, η οποία κορυφώνεται το 2013.

Τέλος, οι δύο επιχειρήσεις, Μαλβάζια και Κάστρο Μαΐνη, θα πρέπει να διατηρήσουν σταθερή την πορεία τους, ενώ τα υπόλοιπα ξενοδοχεία, θα πρέπει να λάβουν μέτρα για την αύξηση της ρευστότητάς τους, συνεχίζοντας με ανοδική πορεία του δείκτη, διατηρώντας σε χαμηλά επίπεδα τις Ληξιπρόθεσμες Υποχρεώσεις τους.

Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας

Έτη	Λαζαρέτο	Λυμπέρης	Μαλβάζια	Κάστρο Μαΐνη	Φιλόξενη Μάνη
2010	0,0428	0,0201	1,2	1,02	0,1543
2011	0,2069	0,0456	1,1446	0,1356	0,1248
2012	0,3703	0,0801	1,0963	0,2093	0,1567
2013	0,2649	0,1755	1,2463	1,5127	0,1909

Το δείγμα των πέντε (5) ξενοδοχείων, παρουσιάζει χαμηλές τιμές του Δείκτη Ταμειακής Ρευστότητας. Με εξαίρεση, την ξενοδοχειακή μονάδα Μαλβάζια, η οποία εμφανίζει ικανοποιητικά ποσά. Τα υπόλοιπα ξενοδοχεία κυμαίνονται σε χαμηλές τιμές.

Όπως και στον Αριθμοδείκτη Κυκλοφοριακής Ρευστότητας, το Λαζαρέτο, ο Λυμπέρης και η Φιλόξενη Μάνη παρουσιάζουν πρόβλημα ταμειακής ρευστότητας. Το Κάστρο Μαΐνη, σημειώνει μια πτωτική πορεία, στη διάρκεια 2011 και 2012, η οποία οφείλεται στο χαμηλό ύψος των Ταμειακών Διαθεσίμων του, σε σύγκριση με τις υψηλές Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις του. Ωστόσο, το 2013, επανέρχεται δυναμικά με μία αρκετά ικανοποιητική τιμή του δείκτη, η οποία βασίζεται στη σημαντική αύξηση των Διαθεσίμων του.

Τα δύο ξενοδοχεία, Μαλβάζια και Κάστρο Μαΐνη, πρέπει να διατηρήσουν την ανοδική πορεία των Διαθεσίμων και τη σταθερή μείωση των Ληξιπρόθεσμων Υποχρεώσεών τους. Ενώ, τα υπόλοιπα τρία ξενοδοχεία, οφείλουν να λάβουν μέτρα για τη μείωση των Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων, αλλά και για την αύξηση των Ταμειακών Διαθεσίμων, προκειμένου να εμφανίσουν άνοδο του Δείκτη Ταμειακής Ρευστότητάς τους.

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού

Έτη	Λαζαρέτο	Λυμπέρης	Μαλβάζια	Κάστρο Μαΐνη	Φιλόξενη Μάνη
2010	0,0755	0,0329	0,068	0,1156	0
2011	0,1208	0,1244	0,05	0,1399	0,0102
2012	0,0872	0,1417	0,0264	0,1091	0,0491
2013	0,0281	0,1455	0,0333	0,1027	0,0351

Τα αποτελέσματα του Δείκτη Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού και των πέντε (5) ξενοδοχείων, είναι πολύ χαμηλά. Η μειωμένη απόδοση οφείλεται στο γεγονός, ότι σε όλα τα ξενοδοχεία του δείγματος το Σύνολο Ενεργητικού είναι πολύ μεγάλο, σε αντίθεση με τις Πωλήσεις που πραγματοποιούνται.

Είναι πολύ πιθανό να υπάρχει υπερεπένδυση Παγίων στοιχείων, τα οποία με τη σειρά τους αυξάνουν σε μεγάλο βαθμό το Σύνολο Ενεργητικού της οικονομικής μονάδας. Αυτό το φαινόμενο, παρουσιάζεται και στα πέντε (5) ξενοδοχεία του δείγματος.

Η διοίκηση κάθε επιχείρησης, οφείλει να προβεί σε ενέργειες για την αύξηση των τιμών του δείκτη. Δηλαδή, ή θα πρέπει να χρησιμοποιούνται εντατικότερα τα στοιχεία του Ενεργητικού, με στόχο την αύξηση των Καθαρών Πωλήσεων, ή θα πρέπει να γίνει ρευστοποίηση περιουσιακών στοιχείων. Με τη χρήση της δεύτερης λύσης, επιταχύνουμε την αύξηση του Δείκτη, διότι μειώνουμε την αξία του Ενεργητικού. Συμπερασματικά, τα περιουσιακά στοιχεία που θα μείνουν στην κατοχή της επιχείρησης, θα αυξήσουν το σύνολο των καθαρών Πωλήσεων, διότι θα χρησιμοποιούνται σε εντατικό βαθμό, δίχως να επηρεάζουν αρνητικά τις μετρήσεις του Δείκτη Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού της ξενοδοχειακής μονάδας.

Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων

Έτη	Λαζαρέτο	Λυμπέρης	Μαλβάζια	Κάστρο Μαΐνη	Φιλόξενη Μάνη
2010	0,0974	0,0631	0,076	0,2567	0
2011	0,1606	0,2384	0,0551	0,3031	0,0218
2012	0,1182	0,2075	0,0289	0,2334	0,1001
2013	0,0392	0,2098	0,0365	0,1647	0,1064

Ο Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων για τα ξενοδοχεία του δείγματος, κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα. Καμία από τις πέντε (5) ξενοδοχειακές επιχειρήσεις δεν παρουσιάζει ικανοποιητικά αποτελέσματα.

Αυτό οφείλεται, όπως προηγουμένως τονίστηκε στο Δείκτη Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού, στο χαμηλό ύψος των Καθαρών Πωλήσεων που πραγματοποιούνται. Πέρα από το ύψος των Πωλήσεων, ο Δείκτης επηρεάζεται και από το μέγεθος του Συνόλου των Ιδίων Κεφαλαίων. Σύμφωνα με τις οικονομικές καταστάσεις των επιχειρήσεων, το ύψος των Ιδίων Κεφαλαίων και των πέντε (5) ξενοδοχείων κάθε έτους, είναι αρκετά μεγάλο. Οπότε, ο συνδυασμός χαμηλό ποσό Καθαρών Πωλήσεων και υψηλό Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων, ως πηλίκιο, μας αποδίδει χαμηλές μετρήσεις.

Προκειμένου, να παρουσιαστεί αύξηση των τιμών του Δείκτη, η διοίκηση κάθε ξενοδοχειακής μονάδας, πρέπει να προβεί σε ενέργειες για αύξηση των Πωλήσεων σε μεγάλο βαθμό. Διατηρώντας σε σταθερό επίπεδο τα Ίδια Κεφάλαια, αλλά ταυτόχρονα αυξάνοντας τις Πωλήσεις, θα σημειωθεί βελτίωση των τιμών του Δείκτη Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ιδίων Κεφαλαίων της επιχείρησης.

Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους

Έτη	Λαζαρέτο	Λυμπέρης	Μαλβάζια	Κάστρο Μαΐνη	Φιλόξενη Μάνη
2010	-50,55%	43,51%	46,04%	90,21%	0%
2011	10,99%	66,19%	1,09%	90,17%	-31,18%
2012	-7,40%	70,90%	-43,25%	86,02%	91,85%
2013	-122,15%	75,92%	27,01%	91,82%	93,28%

Τα υψηλά ποσοστά του Δείκτη Περιθωρίου Μικτού Κέρδους, μας αποτυπώνουν τη θετική διαφορά των Καθαρών Πωλήσεων, σε σχέση με το Κόστος Πωλήσεων.

Ωστόσο, με εξαίρεση το Κάστρο Μαΐνη και τον Λυμπέρη, στις υπόλοιπες ξενοδοχειακές μονάδες παρατηρούνται σε κάποιες χρήσεις μερικά χαμηλά, ακόμα και μερικά αρνητικά ποσοστά. Αυτό σημαίνει στην πρώτη περίπτωση, ότι οι Καθαρές Πωλήσεις δεν έχουν μεγάλη διαφορά με το Κόστος τους. Ενώ, στη δεύτερη περίπτωση, όπου σημειώνονται αρνητικά αποτελέσματα, συμπεραίνουμε, ότι το Κόστος των Πωλήσεων είναι μεγαλύτερο από το ποσό των Καθαρών Πωλήσεων που πραγματοποιεί η επιχείρηση.

Ο σκοπός της εταιρείας είναι το κέρδος, συνεπάγεται ότι η διαφορά "Πωλήσεις - Κόστος Πωλήσεων", δηλαδή τα Μικτά Κέρδη, θα πρέπει να είναι θετική. Η επιχείρηση, οφείλει να ρυθμίζει το Κόστος Πωλήσεων, να είναι μικρότερο από τις Καθαρές Πωλήσεις της, ώστε να έχει θετικά Μικτά Αποτελέσματα. Στην αντίθετη περίπτωση, όπου το Κόστος είναι μεγαλύτερο των Πωλήσεων, εμφανίζονται αρνητικά Μικτά Αποτελέσματα και κατά συνέπεια Ζημίες Χρήσης.

Δείκτης Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους

Έτη	Λαζαρέτο	Λυμπέρης	Μαλβάζια	Κάστρο Μαΐνη	Φιλόξενη Μάνη
2010	-127,52%	-79,26%	15,53%	-21,40%	0%
2011	-38,91%	-11,57%	-53,83%	5,37%	-441,42%
2012	-55,61%	1,18%	-95,49%	-6,63%	-132,44%
2013	-248,63%	-4,49%	-3,41%	5,13%	-182,20%

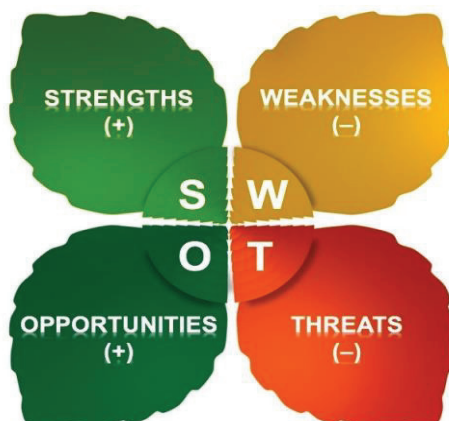
Τέλος, ο Δείκτης Καθαρού Περιθωρίου Κέρδους των πέντε (5) ξενοδοχειακών μονάδων παρουσιάζει πολύ αρνητικά αποτελέσματα.

Ο Λυμπέρης και η Μαλβάζια εμφανίζουν κέρδη μόνο σε μία χρήση, όμως σε μικρό ποσοστό. Το ίδιο συμβαίνει στις χρήσεις 2011 και 2013 αντίστοιχα για το Κάστρο Μαΐνη. Το Λαζαρέτο και η Φιλόξενη Μάνη, καθώς επίσης και οι υπόλοιπες χρήσεις των τριών (3) προηγούμενων ξενοδοχείων, παρουσιάζουν Ζημίες Χρήσης.

Μελετώντας τις οικονομικές καταστάσεις, κάθε έτους των επιχειρήσεων, οι Ζημίες που εμφανίζονται οφείλονται, κατά κύριο λόγο στα υψηλά Λειτουργικά έξοδα που έχουν κάθε χρόνο οι ξενοδοχειακές μονάδες. Σε συνδυασμό, με τις χαμηλές Πωλήσεις, η επιχείρηση αντιμετωπίζει πρόβλημα αποδοτικότητας.

Προκειμένου να αυξήσει τα Κέρδη της κάθε ξενοδοχειακή μονάδα, οφείλει να μειώσει τα διοικητικά της έξοδα, αλλά και όπως αναφέρθηκε και στην ανάλυση των προηγούμενων αριθμοδεικτών τα ξενοδοχεία πρέπει να αυξήσουν εντατικά τις Καθαρές Πωλήσεις τους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT



Ένα από τα ουσιώδη κεφάλαια που συνθέτουν το επιχειρηματικό σχέδιο, είναι το πλάνο μάρκετινγκ και βασικό συστατικό του πλάνου μάρκετινγκ, είναι η ανάλυση SWOT.

Σαν εργαλείο, η ανάλυση SWOT, είναι ένα χρήσιμο και συμπληρωματικό μέσο, που βοηθά στην προκαταρκτική διερεύνηση και την εξαγωγή βασικών πρωταρχικών συμπερασμάτων.

Το αρκτικόλεξο SWOT, προκύπτει από τις αγγλικές λέξεις:

Strengths (Δυνατά σημεία)

Weaknesses (Αδύνατα σημεία)

Opportunities (Ευκαιρίες)

Threats (Απειλές)

Πατέρας της ανάλυσης SWOT φέρεται να είναι ο καθηγητής στο Stanford University, Dr. Albert Humphrey.

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

Η ανάλυση SWOT, εξετάζει τα Δυνατά σημεία (Strengths) και τα Αδύνατα σημεία (Weaknesses), μιας επιχείρησης, καθώς και τις ευκαιρίες (Opportunities) και τις Απειλές (Threats), από το περιβάλλον που δραστηριοποιείται.

Τα Δυνατά και τα Αδύνατα σημεία, αφορούν το εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης, καθώς προκύπτουν από τους εσωτερικούς πόρους που αυτή κατέχει.

Αντιθέτως, οι Ευκαιρίες και οι απειλές αντανακλούν μεταβλητές εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης, τις οποίες η οικονομική μονάδα θα πρέπει να εντοπίσει, προσαρμοστεί σε αυτές ή ακόμα και να τις προσαρμόσει στα μέτρα της.

Τα Δυνατά Σημεία σε μια επιχείρηση περιλαμβάνουν:

- ❖ καλή φήμη και προϊόντα με επώνυμη ζήτηση
- ❖ τα πλεονεκτήματα της οργάνωσης της επιχείρησης
- ❖ τη σωστή οικονομική διαχείριση
- ❖ την ύπαρξη πατέντας ή πνευματικών δικαιωμάτων
- ❖ εκπαιδευμένους και έμπιστους υπαλλήλους
- ❖ γνώση και εμπειρία του αντικειμένου
- ❖ καλή τοποθεσία της επιχείρησης

Με λίγα λόγια, θα καταγραφεί: τί είναι αυτό που κάνει καλά η επιχείρηση, το ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα και αυτό που προσφέρει στην αγορά.

Τα Αδύνατα Σημεία σε μια επιχείρηση μπορούν να είναι:

- ❖ η κακή οικονομική διαχείριση
- ❖ το ανεπαρκές κεφάλαιο κίνησης
- ❖ η αδυναμία είσπραξης οφειλών από πελάτες
- ❖ το ανεκπαίδευτο και μη εξειδικευμένο προσωπικό
- ❖ η κακή οργάνωση της επιχείρησης
- ❖ τα προβλήματα στην παραγωγή και προώθηση των προϊόντων

Δηλαδή, να καταγραφεί σε ποια σημεία η επιχείρηση υστερεί έναντι του ανταγωνισμού, τί θα πρέπει να αποφύγει και τί να βελτιώσει και τί είναι αυτό που ζητάει η αγορά και δεν μπορεί να το προσφέρει η επιχείρηση.

Η παραπάνω θεώρηση των Δυνατών και Αδύνατων Σημείων της επιχείρησης, πραγματοποιείται τόσο από την εσωτερική οπτική, όσο και από την οπτική των πελατών.

Κρίσιμο παράγοντα, ο οποίος επιβάλλει την προσπάθεια ποσοτικοποίησης των δεδομένων, αποτελεί η δυνατότητα ρεαλιστικής και αντικειμενικής αποτίμησης της υφιστάμενης κατάστασης. Η όλη ανάλυση οφείλει να γίνει συσχετιζόμενη με τον ανταγωνισμό.

Οι Ευκαιρίες και οι Απειλές της επιχείρησης εντοπίζονται από τη μελέτη του εξωτερικού περιβάλλοντος, στο οποίο δραστηριοποιείται η επιχείρηση.

Οι εξωγενείς παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν τη λειτουργία της οικονομικής μονάδας είναι πολιτικοί, οικονομικοί, τεχνολογικοί, περιβαλλοντικοί και νομικοί.

Οι Ευκαιρίες σε μια επιχείρηση περιλαμβάνουν:

- ❖ νέες υποδομές που δημιουργούνται
- ❖ επιδοτήσεις από αναπτυξιακά προγράμματα (π.χ. ΕΣΠΑ)
- ❖ η ανάγκη για νέα προϊόντα και υπηρεσίες
- ❖ η τεχνολογική πρόοδος (νέα υλικά, νέες μεθόδους παραγωγής)
- ❖ νέοι τρόποι εύρεσης και αγοράς από τους πελάτες (π.χ. μέσω διαδικτύου)

Μια συνήθης προσέγγιση εντοπισμού των ευκαιριών, έγκειται στην ανασκόπηση των δυνάμεων και τη διερεύνηση της δυναμικής τους για άνοιγμα ευκαιριών, όπως οι αλλαγές στην κρατική πολιτική, οι αλλαγές σε κοινωνικά μοτίβα και στον τρόπο ζωής.

Οι Κίνδυνοι και Απειλές που μπορούν να εμφανιστούν είναι:

- ❖ μια παγκόσμια οικονομική κρίση
- ❖ μια ενδεχόμενη μείωση της κατανάλωσης
- ❖ η είσοδος πολλών νέων επιχειρήσεων στην αγορά, με ίδιο ή παρόμοιο αντικείμενο εργασιών
- ❖ η αύξηση των τιμών από τους προμηθευτές
- ❖ η ενδεχόμενη αύξηση του πληθωρισμού και των επιτοκίων
- ❖ αλλαγές στη νομοθεσία (αύξηση φορολογίας, δασμοί, άδειες λειτουργίας)
- ❖ αύξηση ακάλυπτων επιταγών, επισφάλειες

7.1 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΝΑΛΥΣΗΣWOT

Η ανάλυση SWOT, μπορεί να αποτελέσει ένα πολύ σημαντικό εργαλείο για κάθε επιχείρηση. Μέσω αυτού, η επιχείρηση μπορεί να εντοπίσει και να αξιοποιήσει τα Δυνατά Σημεία της, να επενδύσει πάνω σε αυτά και να εκμεταλλευτεί τις μελλοντικές ευκαιρίες που θα παρουσιαστούν.

Επίσης, μέσω της ανάλυσης SWOT, η επιχείρηση μπορεί να ανακαλύψει τα Αδύνατα Σημεία της και να τα διορθώσει, καθώς και να προσδιορίσει τις Απειλές και τους Κινδύνους που θα εμφανιστούν και να προετοιμαστεί αναλόγως, για να τους αποφύγει με τα κατάλληλα βήματα.

Οι πληροφορίες και οι γνώσεις που αποκτά μια επιχείρηση μέσα από τη διαδικασία της ανάλυσης SWOT, μειώνει σημαντικά το ρίσκο κατά τη διαδικασία της λήψης αποφάσεων.

Είναι στο χέρι της επιχείρησης να βρει τρόπο να μετατρέψει τις Απειλές σε Ευκαιρίες. Εξάλλου, λέγεται ότι κάθε απειλή είναι απλά μια συγκαλυμμένη ευκαιρία.

7.2 SWOT ANALYSIS ΝΟΜΟΥ ΛΑΚΩΝΙΑΣ

Strengths (Δυνατά σημεία)

- εξαιρετική γεωγραφική θέση και πολυμορφία φυσικού περιβάλλοντος
- καλλιέργειες υψηλής ποιότητας τοπικών γεωργικών προϊόντων
- προβολή παραδοσιακών οικισμών Μάνης και Μονεμβασιάς
- πλούσια ιστορική και πολιτιστική κληρονομιά
- ύπαρξη προαστιακού σιδηροδρομικού δικτύου

Weaknesses (Αδύνατα σημεία)

- υποβαθμισμένες υποδομές αρχαιολογικών χώρων
- ανεκμετάλλευτο ιστορικό παρελθόν του νομού
- μη καταρτισμένο προσωπικό για την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών και χαμηλό επίπεδο εκπαίδευσης πληθυσμού
- ελλιπής οργάνωση μεταφορών και μετακινήσεων

Opportunities (Ευκαιρίες)

- αύξηση τοπικής απασχόλησης
- προβολή και ανάπτυξη τοπικών γεωργικών παραγόμενων προϊόντων

- αξιοποίηση πολιτιστικών μνημείων με όρους βιωσιμότητας
- μετατροπή στρατιωτικού αεροδρομίου Τρίπολης σε πολιτικό

Threats (Απειλές)

- δύσκολη και μη βελτιωμένη πρόσβαση στο Νομό
- ανταγωνισμός με το Νομό Μεσσηνίας, λόγω αεροδρομίου
- μόλυνση και κακή διαχείριση περιβάλλοντος
- γήρανση πληθυσμού σε μεγάλο ποσοστό

ΑΝΑΛΥΣΗ

Strengths (Δυνατά σημεία)

Ο Νομός Λακωνίας, έχει ως προνόμιο την εξαιρετική γεωγραφική του θέση. Το επιβλητικό τοπίο από το βουνό που τελειώνει στη θάλασσα είναι ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες τουριστικής έλξης. Ο Νομός απαρτίζεται από ιδιαίτερα τοπία, οι αγροτικές περιοχές, πέρα από το φυσικό τους κάλλος, παρέχουν και υψηλής ποιότητας, τοπικά προϊόντα. Οι παραδοσιακοί οικισμοί της Μάνης και της Μονεμβασιάς, ως ένα από τα κυριότερα αξιοθέατα διατηρούν ακόμη και σήμερα την αυθεντικότητά τους, χάρη στην καλή συντήρηση που έχουν επιμεληθεί οι κάτοικοι. Διαθέτοντας τόσο πλούσια ιστορική και πολιτιστική κληρονομιά από την αρχαιότητα, αποτελεί πόλο γνώσης για τον κάθε τουρίστα. Τέλος, η ύπαρξη προαστιακού σιδηροδρομικού δικτύου, διευκολύνει την πρόσβαση στο Νομό.

Weaknesses (Αδύνατα σημεία)

Ο Νομός διαθέτει υποβαθμισμένες υποδομές αρχαιολογικών χώρων, με αποτέλεσμα να μην εκμεταλλεύεται το ιστορικό του παρελθόν. Η πολιτιστική κληρονομιά αποτελεί έναν εν δυνάμει αναπτυξιακό παράγοντα, ο οποίος θα πρέπει να αξιοποιηθεί. Σε αυτό το κομμάτι συμβάλλει άμεσα και το μορφωτικό επίπεδο του πληθυσμού, το οποίο κυμαίνεται σε χαμηλά ποσοστά. Θα πρέπει να υπάρχει καταρτισμένο προσωπικό για την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών. Τέλος, υπάρχει ελλιπής οργάνωση μεταφορών και μετακινήσεων, αποτελώντας πρόβλημα για τον τουριστικό πληθυσμό.

Opportunities (Ευκαιρίες)

Η αύξηση της τοπικής απασχόλησης, έχει ως αποτέλεσμα και την αύξηση των τοπικών εισοδημάτων, το οποίο λύνει και το πρόβλημα της ανεργίας που υπάρχει λόγω οικονομικής κρίσης. Επιπλέον, η προβολή και η ανάπτυξη των τοπικών γεωργικών προϊόντων, συμβάλλει στην ενίσχυση του αγροτουρισμού της περιοχής. Η αύξηση του οικοτουρισμού μπορεί να ενισχυθεί με την αξιοποίηση των πολιτιστικών μνημείων με όρους βιωσιμότητας. Η πρόσβαση στο Νομό, όχι μόνο των ημεδαπών, αλλά και των αλλοδαπών, θα γίνει ευκολότερη, αν γίνει η μετατροπή του στρατιωτικού αεροδρομίου της Τρίπολης, σε πολιτικό.

Threats (Απειλές)

Ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο Νομός, είναι η προσβασιμότητα. Θα πρέπει να γίνει βελτίωση στο οδικό δίκτυο, αλλά και στο θέμα με την ύπαρξη αεροδρομίου. Ωστόσο, ο ανταγωνισμός με το γειτονικό Νομό Μεσσηνίας, γίνεται ολοένα και μεγαλύτερος, λόγω του αεροδρομίου της Καλαμάτας, το οποίο πρόκειται να εκσυγχρονιστεί

απειλώντας έντονα το Νομό Λακωνίας. Η μόλυνση και η κακή διαχείριση του περιβάλλοντος, δίνει άσχημη εντύπωση στον τουρίστα, απεικονίζοντας την παραμέληση από τον τοπικό πληθυσμό. Τελευταίο, αλλά εξίσου σημαντικό παράγοντα, αποτελεί το υψηλό ποσοστό γήρανσης. Ο Νομός Λακωνίας, έχει μόλις το δεύτερο υψηλό ποσοστό κατοίκων άνω των 70 ετών, στην Περιφέρεια Πελοποννήσου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: PESTANALYSIS



Η ανάλυση PEST, είναι ένα στρατηγικό εργαλείο του μάρκετινγκ, που χρησιμοποιείται για την ανάλυση του μακροπεριβάλλοντος μιας επιχείρησης, δηλαδή των συστημάτων και των δομών που περιβάλλουν μια επιχείρηση.

Έτσι, η ανάλυση PEST διερευνά:

- Το Πολιτικό περιβάλλον (**P**olitical)
- Το Οικονομικό περιβάλλον (**E**conomical)
- Το Κοινωνικό περιβάλλον (**S**ocial)
- Το Τεχνολογικό περιβάλλον (**T**echnological)

Το Πολιτικό περιβάλλον

Στο Πολιτικό περιβάλλον εμπίπτει η πολιτική σταθερότητα, οι νόμοι, το πολιτικό καθεστώς και η μορφή της κυβέρνησης. Αυτοί και άλλοι παράγοντες αυτού του περιβάλλοντος, μπορούν να επιτρέψουν ή να απαγορεύσουν τη λειτουργία μιας επιχείρησης.

Στο Πολιτικό περιβάλλον εξετάζονται και αναλύονται θέματα, όπως:

- ❖ η σταθερότητα του πολιτικού συστήματος
- ❖ οι εργατικοί νόμοι και οι εργασιακές σχέσεις
- ❖ το σύστημα φορολόγησης
- ❖ η συμμετοχή της χώρας σε διακρατικές εμπορικές συμφωνίες
- ❖ οι κυβερνητικές πολιτικές για την εμπορική προβολή και τον εμπορικό ανταγωνισμό

Στο πολιτικό περιβάλλον εντάσσεται επίσης και αυτό που λειτουργεί σε τοπικό επίπεδο, όπως η τοπική και η νομαρχιακή αυτοδιοίκηση.

Το Οικονομικό περιβάλλον

Το Οικονομικό περιβάλλον, αναφέρεται στην οικονομική ζωή μιας χώρας ή μιας κοινωνίας.

Παράγοντες που επηρεάζουν το Οικονομικό περιβάλλον είναι:

- ❖ τα επιτόκια δανεισμού
- ❖ το ύψος του πληθωρισμού
- ❖ οι νομισματικές ισοτιμίες
- ❖ τα επίπεδα απασχόλησης και ανεργίας
- ❖ οι προοπτικές εξέλιξης του ΑΕΠ

Οι ανωτέρω παράγοντες, έχουν μεγάλο αντίκτυπο στο πώς λειτουργούν και παίρνουν τις αποφάσεις τους οι επιχειρήσεις. Για παράδειγμα, τα επιτόκια επηρεάζουν το κόστος κεφαλαίου και το βαθμό που μια επιχείρηση μπορεί να μεγαλώσει και να επεκταθεί, καθώς και οι ισοτιμίες των νομισμάτων έχουν αντίκτυπο στο κόστος των προϊόντων που εξάγονται, αλλά και στον εφοδιασμό και τις τιμές των εισαγόμενων αγαθών σε μία οικονομία.

Το Κοινωνικό περιβάλλον

Η δομή της κοινωνίας, οι αντιλήψεις των κατοίκων μιας συγκεκριμένης κοινότητας, τα δημογραφικά και ψυχογραφικά κριτήρια, επηρεάζουν την επιχείρηση που δραστηριοποιείται σε αυτή την κοινωνία.

Στο Κοινωνικό περιβάλλον εξετάζονται θέματα, όπως:

- ❖ οι πολιτισμικές επιρροές στον τρόπο ζωής και κατανάλωσης
- ❖ ο μέσος όρος ελεύθερου χρόνου
- ❖ η ηλικιακή διαστρωμάτωση της αγοραστικής δύναμης
- ❖ ο προσδόκιμος μέσος όρος ζωής του πληθυσμού
- ❖ οι αντιλήψεις για εγχώρια και εισαγόμενα προϊόντα
- ❖ το ενδιαφέρον για περιβαλλοντικά θέματα

Οι τάσεις στους κοινωνικούς παράγοντες αντανακλώνται στη ζήτηση των προϊόντων και στη λειτουργία της επιχείρησης. Για παράδειγμα, ένας γερασμένος ηλικιακά πληθυσμός, μπορεί

να συνεπάγεται, μικρότερο και με λιγότερο καταναλωτικές ανάγκες εργατικό δυναμικό, με συνέπεια την αύξηση του κόστους εργασίας.

Το Τεχνολογικό περιβάλλον

Το Τεχνολογικό περιβάλλον έχει και αυτό καθοριστικό ρόλο στη διαμόρφωση του μακροπεριβάλλοντος. Οι καινοτομίες, τα εμπόδια εισόδου που σχετίζονται με τεχνολογικά επιτεύγματα, καθώς και η μεταφορά της τεχνολογίας, αποτελούν κρίσιμα ζητήματα που προσδιορίζονται σε αυτό το σημείο.

Στο Τεχνολογικό περιβάλλον αναφερόμαστε σε:

- ❖ επενδύσεις σε υποδομές και δραστηριότητες για έρευνα και ανάπτυξη, τεχνολογικές αλλαγές και αυτοματισμούς
- ❖ τεχνολογίες που οδηγούν σε προϊόντα, μικρότερου κόστους και καλύτερης ποιότητας
- ❖ τεχνολογίες που εξασφαλίζουν καινοτομικά προϊόντα και υπηρεσίες
- ❖ τεχνολογίες που επιτρέπουν νέους τρόπους προβολής και επικοινωνίας με τον πελάτη

Οι τεχνολογικοί παράγοντες, μπορούν να προκαλέσουν νέες συνθήκες στο λανσάρισμα στην αγορά νέων προϊόντων και να προσδιορίσουν το αποτελεσματικό επίπεδο παραγωγής και συνεπώς και του κόστους.

8.1 PEST ANALYSIS ΝΟΜΟΥ ΛΑΚΩΝΙΑΣ

Political (Πολιτικό περιβάλλον)

- Κυβερνητική πολιτική
- Φορολογικό σύστημα
- Εργατικοί Νόμοι

Economical (Οικονομικό περιβάλλον)

- Ρυθμός Ανάπτυξης ΑΕΠ
- Διαθέσιμο Εισόδημα
- Προσφορά χρήματος
- Πληθωρισμός
- Ποσοστό ανεργίας

Social (Κοινωνικό περιβάλλον)

- Σύνθεση πληθυσμού
- Επίπεδο μόρφωσης
- Δημογραφικά στοιχεία
- Διαφήμιση και στρατηγικές μάρκετινγκ

Technological (Τεχνολογικό περιβάλλον)

- Ανάπτυξη νέων τεχνολογιών
- Κρατικές δαπάνες σε έρευνα
- Εξέλιξη τεχνολογίας επικοινωνιών
- Πρόοδος στα μεταφορικά μέσα

ΑΝΑΛΥΣΗ

Το Πολιτικό περιβάλλον (Political)

Κατά το διάστημα 2008-2015, έγιναν πέντε φορές πρόωρες εκλογές, σχεδόν κάθε χρόνο και τη διακυβέρνηση της χώρας ανέλαβαν έξι πρωθυπουργοί! Δέκα χρόνια αδυναμίας κατανόησης των συνθηκών, δέκα χρόνια μεγάλων υποσχέσεων, δέκα χρόνια δημαγωγίας και λαϊκισμού, που έφεραν την Ελλάδα, ένα βήμα πριν την ταπεινωτική εκδίωξή της από την Ευρώπη. Η κατάρρευση την περίοδο 2008-2018, η οποία κινδυνεύει να εξοντώσει μια ολόκληρη γενιά, είναι το τίμημα της δημαγωγίας και του λαϊκισμού, που κυριάρχησαν στον τόπο πριν και μετά την κρίση. Αυτή η πολιτική αστάθεια, έχει δημιουργήσει στο λαό ένα αίσθημα δυσπιστίας και απογοήτευσης. Το φορολογικό σύστημα και η Νομοθεσία μεταβάλλονται συνεχώς, με αποτέλεσμα οι πολίτες να αντιμετωπίζουν συνεχώς οικονομικές δυσκολίες, λόγω των αυξημένων φόρων που τους επιβάλλονται συνεχώς.

Το Οικονομικό περιβάλλον (Economic)

Η οικονομική κρίση έχει επιφέρει πολλές δυσκολίες στην οικονομία της χώρας. Η Ελλάδα, αντιμετωπίζει καθημερινά δυσμενείς καταστάσεις. Σύμφωνα με την ΕΛΣΤΑΤ, ο Πληθωρισμός έχει αγγίξει το 0,9%, ενώ το ποσοστό ανεργίας ολοένα και αυξάνεται, φτάνοντας σήμερα στο 18,6%. Το Διαθέσιμο Εισόδημα, είναι ελάχιστο με αποτέλεσμα να μην υπάρχει μεγάλη προσφορά του χρήματος στην αγορά. Το ΑΕΠ της χώρας, βρίσκεται στο 1,6%, με μικρές διακυμάνσεις ετησίως. Ωστόσο, ο τουριστικός κλάδος είναι ένας από τους κυριότερους προσοδοφόρους τομείς στη χώρα μας και για αυτό ακριβώς το λόγο πρέπει να τον ενισχύουμε ανελλιπώς. Η οικονομική κρίση από το 2008, μαστίζει την Ελλάδα καθημερινά, με τη φορολογία να είναι δυσβάσταχτη για τους πολίτες και τις επιχειρήσεις. Στηρίζοντας τον τουρισμό με τις κατάλληλες ενέργειες, λόγω της γεωγραφικής θέσης και του φυσικού πλούτου της Ελλάδας, η οικονομική κατάσταση της χώρας, μπορεί να ανακάμψει.

Το Κοινωνικό περιβάλλον (Social)

Η σημασία των δημογραφικών στοιχείων είναι μεγάλη, διότι μας δείχνουν τις καταναλωτικές ανάγκες και συνήθειες των πολιτών μιας χώρας, με αποτέλεσμα να γνωρίζουμε προς τα πού να κινηθούμε, ώστε να εκπληρώσουμε τις επιθυμίες του καταναλωτικού κοινού. Επίσης, σημαντικό ρόλο έχει και η σύνθεση του πληθυσμού. Η χώρα μας έχει ένα μεγάλο ποσοστό ηλικιωμένων και οι γεννήσεις είναι λιγότερες σε σύγκριση με το μέγεθος του πληθυσμού. Το επίπεδο μόρφωσης έχει καθοριστικό ρόλο και όσον αφορά τον τουρισμό, χρειαζόμαστε καταρτισμένο εργατικό δυναμικό, για την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών. Τέλος, τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης (Μ.Μ.Ε.), βοηθούν μέσω των διαφημίσεων για την προβολή των τοπίων και της ομορφιάς της Ελλάδας και είναι μια πολύ δυναμική στρατηγική μάρκετινγκ για την προώθηση της χώρας και το δελεασμό που δημιουργείται στον μελλοντικό επισκέπτη.

Το Τεχνολογικό περιβάλλον (Technological)

Με την πάροδο του χρόνου, η εξέλιξη έχει συμβάλλει ριζικά στην καθημερινότητα των ανθρώπων. Η ανάπτυξη της προωθήσουμε τον τουρισμό στην Ελλάδα και στη συγκεκριμένη περίπτωση του Νομού Λακωνίας. Μέσω των νέων μορφών ενημέρωσης, μπορούμε να προβάλλουμε τις ομορφιές του Νομού και να προσελκύσουμε νέους επισκέπτες σε παγκόσμιο επίπεδο. Επίσης, η Κυβέρνηση, πρέπει να μεριμνήσει να δώσει επιχορηγήσεις για περισσότερες έρευνες νέων εφαρμογών προώθησης και διαφήμισης. Η εξέλιξη δεν έχει επιτευχθεί μόνο στα νέα μέσα επικοινωνίας, αλλά και στα μεταφορικά μέσα. Η διευκόλυνση των τουριστών για την προσέλευσή τους στη χώρα είναι το κύριο μέλημα. Η ανοικοδόμηση

των οδικών δικτύων και η δημιουργία νέων λιμανιών και αεροδρομίων πρέπει να είναι στα άμεσα σχέδια των αρμόδιων ηγετών. τεχνολογίας είναι ένας καταλυτικός παράγοντας για τη διευκόλυνση της επικοινωνίας και όχι μόνο. Με τη χρήση του ίντερνετ μπορούμε να

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Υπάρχουν πολλές εναλλακτικές στρατηγικές μάρκετινγκ, οι οποίες είναι διαθέσιμες στις επιχειρήσεις του τομέα φιλοξενίας και των τουριστικών ταξιδιών. Ένας κατάλογος αυτών των εναλλακτικών στρατηγικών, είναι ο εξής:

- Στρατηγική μεμονωμένης αγοράς
- Συγκεντρωτική στρατηγική μάρκετινγκ
- Πλήρους κάλυψης στρατηγική μάρκετινγκ
- Αδιαφοροποίητη στρατηγική μάρκετινγκ

Αναλυτική παρουσίαση των παραπάνω εναλλακτικών στρατηγικών μάρκετινγκ:

- **Στρατηγική μεμονωμένης αγοράς.** Η στρατηγική αυτή, είναι γνωστή σαν ανακάλυψη και εκμετάλλευση μιας γωνίας της αγοράς και είναι δημοφιλής, ανάμεσα σε μικρές επιχειρήσεις και εταιρίες με μικρό μερίδιο στην αγορά.
- **Συγκεντρωτική στρατηγική μάρκετινγκ.** Η στρατηγική αυτή, είναι παρόμοια με την προηγούμενη, εκτός του ότι επιδιώκονται μερικά επιπρόσθετα τμήματα αγοράς. Τα περισσότερα ανεξάρτητα ξενοδοχεία και τουριστικά θέρετρα χρησιμοποιούν αυτή την στρατηγική.
- **Πλήρους κάλυψης στρατηγική μάρκετινγκ.** Η εν λόγω στρατηγική, είναι η πιο δαπανηρή από τις τέσσερις στρατηγικές, διότι εφαρμόζεται από τους ηγέτες στον τομέα του τουρισμού, αλλά και από αλυσίδες εθνικού επιπέδου που διαθέτουν πολλά σημεία υποκαταστημάτων. Με τη στρατηγική αυτή, παρέχουν υπηρεσίες για τη στοχευόμενη αγορά και χρησιμοποιούν ένα μείγμα μάρκετινγκ για κάθε μία ξεχωριστά.
- **Αδιαφοροποίητη στρατηγική μάρκετινγκ.** Η συγκεκριμένη στρατηγική, προβλέπει τις διαφορές ανάμεσα στα τμήματα και χρησιμοποιεί το ίδιο μείγμα μάρκετινγκ για όλες τις στοχευόμενες αγορές.

9.1 Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ ΛΑΚΩΝΙΑΣ

Η στρατηγική μάρκετινγκ που ταιριάζει στο Νομό Λακωνίας, όπως και περισσότερα τουριστικά θέρετρα, είναι η **Συγκεντρωτική στρατηγική μάρκετινγκ**.

Για το Νομό Λακωνίας, η καταλληλότερη κίνηση, είναι η επιλογή μερικών στοχευόμενων αγορών, από διάφορα τμήματα της αγοράς και η επικέντρωση πάνω σε αυτά.

9.1.1 ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ

Τοποθέτηση, είναι η ανάπτυξη μιας υπηρεσίας και ενός μίγματος μάρκετινγκ για την κατάληψη μιας συγκεκριμένης θέσης στο μυαλό των πελατών των στοχευόμενων αγορών.

Ο στόχος είναι, να δημιουργηθεί μία σαφής εικόνα μέσα από την προσφορά μιας κατάλληλης υπηρεσίας και την επικοινωνία με τους ενδεχόμενους επισκέπτες, με τέτοιο τρόπο, ώστε η εικόνα αυτή να είναι συνεπής.

Λόγοι για Τοποθέτηση

Υπάρχουν τρεις βασικοί λόγοι που καθιστούν απαραίτητη την τοποθέτηση και είναι οι εξής:

- ❖ Η ανθρώπινη διαδικασία αντίληψης
- ❖ Ο εντεινόμενος ανταγωνισμός
- ❖ Το υπερβολικό πλήθος των διαφημίσεων

Αναλυτικά έχουμε τα εξής:

- 1) **Διαδικασία Αντίληψης.** Αντίληψη είναι, μία μέθοδος που χρησιμοποιεί ο ανθρώπινος εγκέφαλος για να ταξινομεί τις εικόνες που προέρχονται από το περιβάλλον. Η επιστημονική έρευνα έχει δείξει, ότι οι άνθρωποι ξεχνούν ένα μεγάλο ποσοστό από τα διαφημιστικά μηνύματα, στα οποία εκτίθενται. Λιτά και απλά μηνύματα, είναι το κλειδί για να μπορέσει να ξεγλιστρήσει κάποιο μήνυμα από τις αμυντικές θέσεις της αντίληψης. Αυτό, σε συνδυασμό με την προσφορά πολύ καλά τοποθετημένων υπηρεσιών, είναι η ουσία της τοποθέτησης.
- 2) **Εντεινόμενος Ανταγωνισμός.** Η τοποθέτηση, είναι μία τεχνική, η οποία χρησιμοποιείται, για να προσδώσει σε μία υπηρεσία την εικόνα που είναι μοναδική και διαφορετική από εκείνη των ανταγωνιστών.
- 3) **Πλήθος Διαφημιστικών Μηνυμάτων.** Το υπερβολικό πλήθος των μηνυμάτων καθιστά αδύνατο να συγκρατήσει κάποιος όλα όσα βλέπει, ακούει και διαβάζει. Για να αποσπαστεί η προσοχή ενός ατόμου από αυτό που ονομάζεται "διαφημιστικό πακέτο", απαιτείται αποτελεσματική τοποθέτηση. Οι διαφημίσεις, πρέπει να διακρίνονται από τη μάζα, με το να είναι ξεχωριστές και ταυτόχρονα να μεταδίδουν ξεκάθαρα μηνύματα, που δεν δημιουργούν σύγχυση.

9.2 Τα Πέντε Δέλτα της Τοποθέτησης

Τα πέντε Δέλτα της τοποθέτησης, είναι τα απαιτούμενα βήματα για να γίνει αποτελεσματική τοποθέτηση για τη δημιουργία μιας εικόνας για την επιχείρηση, για τη μετάδοση της ωφέλειας των πελατών και για τη διαφοροποίηση του εμπορικού σήματος, από τις ανταγωνιστικές υπηρεσίες.

Τα βήματα αυτά είναι:

- I. **Διαδικασία Τεκμηρίωσης.** Είναι ο εντοπισμός των πιο σημαντικών ωφελειών, από τη σκοπιά των πελατών που αγοράζουν τις υπηρεσίες.
- II. **Διαδικασία Αποφάσεων.** Είναι η λήψη της απόφασης για την εικόνα που επιθυμεί να έχει η εταιρεία προς τους πελάτες της, για συγκεκριμένες υπηρεσίες.
- III. **Διαδικασία Διαφοροποίησης.** Είναι ο εντοπισμός των ανταγωνιστών, από τους οποίους επιθυμεί η επιχείρηση να διαφοροποιηθεί και των ενεργειών που πρέπει να γίνουν, για να κάνουν την επιχείρηση διαφορετική.
- IV. **Διαδικασία Σχεδιασμού.** Είναι ο εμπλουτισμός των υπηρεσιών με διαφορές και κοινοποίησή τους στις δηλώσεις τοποθέτησης και στις άλλες απόψεις του μείγματος μάρκετινγκ.
- V. **Διαδικασίες Παράδοσης.** Είναι τελικά η υλοποίηση των υποσχέσεων της επιχείρησης προς τους πελάτες.

9.2.1 Τοποθέτηση του Νομού Λακωνίας

Η τοποθέτηση του Νομού Λακωνίας, θα πρέπει να εστιάζει σε:

- Φυσικά χαρακτηριστικά, όπως το κλίμα, τα αρχαιολογικά και βυζαντινά μνημεία, η φυσική ομορφιά και η μοναδικότητα της τοποθεσίας.
- Καθημερινά χαρακτηριστικά, όπως η φιλικότητα των ντόπιων, η ασφάλεια και ο ήρεμος τρόπος ζωής.
- Παραδόσεις, όπως η βυζαντινή ιστορία, τα ήθη και τα έθιμα και η γαστρονομία.

Για το Νομό Λακωνίας, η προσέγγιση τοποθέτησης που φαίνεται να ταιριάζει περισσότερο, είναι η τοποθέτηση πάνω σε συγκεκριμένα χαρακτηριστικά του τουριστικού προϊόντος. Σύμφωνα με αυτή την προσέγγιση, η τοποθέτηση πρέπει να γίνει στα χαρακτηριστικά του Νομού Λακωνίας, δηλαδή με τη δημιουργία άμεσων δεσμών, μεταξύ των υπηρεσιών και των ωφελειών που αναζητά ο επισκέπτης.

Εάν εφαρμόσουμε τα Πέντε Δέλτα της τοποθέτησης, που αναφέρθηκαν προηγουμένως, μπορούμε να παρατηρήσουμε:

1. Η Διαδικασία Τεκμηρίωσης, που περιλαμβάνει όλα τα οφέλη που αποκομίζουν οι επισκέπτες του Νομού.
2. Η Διαδικασία Αποφάσεων, που είναι η εικόνα που θέλουμε να έχουν οι επισκέπτες για το Νομό Λακωνίας και η εικόνα αυτή είναι, ότι πρόκειται για μια ιστορική περιοχή, με πλούσια βυζαντινή ιστορία και αρχαιολογικά, βυζαντινά και θρησκευτικά μνημεία, με σπάνια ομορφιά, λόγω της τοποθεσίας, που συνδυάζει το ρομαντισμό με την αγριάδα του τοπίου. Τέλος, το κόστος της ζωής, σε συνδυασμό με την πιο ακριβή ζωή μέσα στις καστροπολιτείες (Μυστρά-Μονεμβασιάς) και στην πιο οικονομική ζωή της υπόλοιπης περιοχής.
3. Η Διαδικασία της Διαφοροποίησης, που γίνεται ο εντοπισμός των ανταγωνιστών, από τους οποίους επιθυμεί ο Νομός Λακωνίας, να διαφοροποιηθεί, όπως τα Κύθηρα, η Καλαμάτα, η Καρδαμύλη, καθώς και των πραγμάτων που κάνουν το Νομό διαφορετικό.
4. Η Διαδικασία Σχεδιασμού, που γίνεται ο εμπλουτισμός των υπηρεσιών του Νομού και αυτός μπορεί να γίνει προσθέτοντας υπηρεσίες που μπορούν να δημιουργηθούν από την αξιοποίηση της ιστορίας, των μνημείων και της μοναδικής ομορφιάς του Νομού, όπως περιηγήσεις σε αρχαιολογικούς χώρους, μουσεία, περιήγηση στον Μυστρά, αλλά και περιήγηση του κάστρου της Μονεμβασιάς, από τη θάλασσα.
5. Τέλος, υπάρχει και η Διαδικασία της Παράδοσης, η οποία είναι πάρα πολύ σημαντική για την ολοκλήρωση μιας επιτυχημένης τοποθέτησης, καθώς απαιτείται η υλοποίηση των υποχρεώσεων. Πρέπει οι τουριστικές επιχειρήσεις του Νομού να υλοποιήσουν τις υποσχέσεις που έχουν δώσει στους πελάτες τους, για να μπορούν να έχουν το επιθυμητό αποτέλεσμα. Αυτό είναι το τελευταίο στάδιο, το οποίο είναι το πιο δύσκολο, αλλά και το πιο σημαντικό.

9.3 Στόχοι του Μάρκετινγκ

Χωρίς στόχους, δεν μπορούμε να καθορίσουμε το "πού επιθυμούμε να βρεθούμε". Για το Νομό Λακωνίας, πρέπει να τονίσουμε ότι οι στόχοι πρέπει πρώτα να είναι:

- i. Συγκεκριμένοι ως προς τη στοχευόμενη αγορά
- ii. Προσανατολισμένοι προς τα επιθυμητά αποτελέσματα
- iii. Ποσοτικοί και αριθμητικοί, βάσει της προόδου και του αποτελέσματος

iv. Χρονικά συγκεκριμένοι, όπως για μία σεζόν

Οι στόχοι για το Νομό Λακωνίας, είναι οι εξής:

- 1) Η αύξηση των αφίξεων αλλοδαπών τουριστών (στοχευόμενη αγορά) κατά 50% (περίπου 2.100 τουρίστες) τα επόμενα δύο χρόνια (εκφρασμένος ποσοτικά και χρονικά).
- 2) Η αύξηση των αφίξεων μέσης και ανώτερης εισοδηματικής τάξης (στοχευόμενη αγορά) κατά 3.000 τουρίστες, για την επόμενη διετία (εκφρασμένος ποσοτικά και χρονικά).
- 3) Η αύξηση των διανυκτερεύσεων των Ελλήνων τουριστών κατά 30% (περίπου 12.000) περισσότερες διανυκτερεύσεις στα επόμενα δύο χρόνια (συγκεκριμένος χρονικά).
- 4) Η αύξηση της σεζόν (αποτέλεσμα) από δύο μήνες σε τρεις (ποσοτικά εκφρασμένος) τα επόμενα δύο χρόνια.

Οι παραπάνω στόχοι φαντάζουν δύσκολο να επιτευχθούν, με βάση τα σημερινά δεδομένα, λόγω της κρίσης. Ωστόσο, με την εφαρμογή ορισμένων αλλαγών και προτάσεων, που θα αναφερθούν παρακάτω, θα παρατηρήσουμε ότι οι στόχοι αυτοί, είναι εύκολα υλοποιήσιμοι.

9.3.1 Σχέδιο Υλοποίησης

Υπάρχουν πολλές λεπτομέρειες που θα πρέπει να διευθετηθούν, αλλά και βήματα που εμπλέκονται στη δημιουργία ενός επιτυχημένου σχεδίου, για την επίτευξη των στόχων.

Τα σημεία του σχεδίου υλοποίησης είναι:

1. Σχέδιο δραστηριοτήτων. Το σχέδιο αυτό, παρέχει τις λεπτομέρειες για όλα τα καθήκοντα που απαιτούνται για κάθε στοιχείο του μίγματος κάθε στοχευόμενης αγοράς.
2. Προϋπολογισμός για το μάρκετινγκ. Υπάρχουν πολλοί εναλλακτικοί τρόποι για την κατάρτιση του προϋπολογισμού για το μάρκετινγκ, η μέθοδος, όμως που συνίσταται, είναι η προσέγγιση στόχος και καθήκον. Αυτή, είναι μία διαδικασία που ξεκινάει με την εξέταση κάθε στόχου μάρκετινγκ και μετά με την κοστολόγηση κάθε σχετιζόμενου καθήκοντος και δραστηριότητας.
3. Διαδικασίες ελέγχου. Ο έλεγχος του σχεδίου, είναι μία λειτουργία, η οποία χρησιμοποιείται, για να ελέγχεται αποτελεσματικά αυτό που προσδοκάται, τότε και από ποιον προσδοκάται και πως πρέπει να καταμετρηθούν τα προσδοκώμενα.
4. Διαδικασίες αξιολόγησης. Το τελικό τεστ της επιτυχίας, είναι ο βαθμός κατά του οποίου επιτυγχάνεται ο στόχος του μάρκετινγκ.

9.4 Τα Οκτώ Πι του Μάρκετινγκ (Μίγμα Μάρκετινγκ)

- Προϊόν
- Πρόσωπα
- Πακετάρισμα
- Προγραμματισμός
- Περιοχή
- Προώθηση
- Πράξεις Συνεργασίας
- Πράξεις Τιμολόγησης

Προϊόν: Εδώ εισάγεται ο όρος μίγμα προϊόντος, για να περιγράψει το φάσμα των μέσων ή των προϊόντων, που παρέχονται στους πελάτες από μία επιχείρηση. Είναι πολύ δύσκολο να ορίσουμε ένα προϊόν στον τομέα της φιλοξενίας και του τουρισμού, γιατί σε αντίθεση με τα περισσότερα άλλα προϊόντα, δεν αποτελεί ένα άψυχο αντικείμενο. Στη διαδικασία “παραγωγής” εμπλέκονται πάντα πρόσωπα. Είναι δύσκολο να εντοπιστούν, επειδή πολλοί πελάτες αγοράζουν περισσότερο με βάση τα συναισθήματά τους και όχι με βάση τα γεγονότα.

Πρόσωπα: Οι τρόποι με τους οποίους διάφορα πρόσωπα εμπλέκονται στο σχέδιο μάρκετινγκ, έχουν αναπτυχθεί για να κάνουν χρήση αυτών των ζωτικών ανθρώπινων πόρων.

Πακετάρισμα και Προγραμματισμός: Τα πακέτα εκφράζουν χαρακτηριστικά έναν προσανατολισμό μάρκετινγκ. Απορρέουν από τη διαπίστωση του τι χρειάζεται και επιθυμούν οι άνθρωποι και τη συγκέντρωση διαφόρων υπηρεσιών και μέσων, για να ανταποκριθούν στις ανάγκες αυτές. Η έννοια του προγραμματισμού, είναι επίσης αρκετά προσανατολισμένη προς τον πελάτη.

Περιοχή: Αυτή περιλαμβάνει το σχεδιασμό της επιχείρησης, για να συνεργαστεί με άλλες παρεμφερείς ομάδες στο κανάλι της διανομής. Για τους προμηθευτές και τους μεταφορείς, αυτό σημαίνει τον τρόπο, με τον οποίο θα χρησιμοποιούν τους μεσάζοντες του τομέα τουρισμού, για να επιτύχουν τους στόχους μάρκετινγκ. Για τους μεσάζοντες, σημαίνει τις σχέσεις που έχουν με άλλους μεσάζοντες, προμηθευτές και μεταφορείς.

Προώθηση: Το σχέδιο μάρκετινγκ, προσδιορίζει πώς θα χρησιμοποιηθεί κάθε τεχνική στο μίγμα προώθησης, όπως η διαφήμιση, οι προσωπικές πωλήσεις, η προώθηση πωλήσεων, οι δημόσιες σχέσεις και η δημοσιότητα.

Πράξεις Συνεργασίας: Το σχέδιο μάρκετινγκ, θα πρέπει να διαθέτει λίγο χρόνο συζητώντας συνεργατικές προσπάθειες, το κόστος τους και τις οικονομικές ανταποδώσεις τους. Οι πράξεις συνεργασίας, θα μπορούσαν να συμπεριληφθούν σαν μέρος καθενός από τα άλλα επτά πι, αλλά για να δώσουμε πρόσθετη έμφαση στην αξία των συνεργατικών διαφημίσεων, τις εξετάζουμε χωριστά.

Πράξεις Τιμολόγησης: Η τιμολόγηση, είναι ο τομέας στον οποίο, δεν δίνουμε μεγάλη σημασία, αλλά δικαιούται μία πολύ μεγαλύτερη προτεραιότητα, επειδή είναι και μία τεχνική μάρκετινγκ, αλλά και ένας σημαντικός παράγοντας κέρδους.

9.4.1 Οι Αποφάσεις για το Νομό Λακωνίας

Με Βάση τα Οκτώ Πι του Μάρκετινγκ

9.4.1.1 Προϊόν

Επιβάλλεται να πάρουμε αποφάσεις ανάπτυξης προϊόντος, σε δύο διαφορετικά επίπεδα. Πρώτον, για το σύνολο του Νομού Λακωνίας και δεύτερον, για μεμονωμένους δήμους, εγκαταστάσεις και υπηρεσίες.

1. Αποφάσεις για το σύνολο του Νομού Λακωνίας.

Θα πρέπει να επεκταθεί το εύρος και το μήκος του μίγματος προϊόντος και υπηρεσίας, θα πρέπει δηλαδή, να αυξηθεί ο αριθμός των διαφορετικών υπηρεσιών, που παρέχονται στο Νομό.

Επίσης, θα πρέπει να βελτιωθεί και να εκσυγχρονιστεί το μίγμα προϊόντος και υπηρεσίας με ενέργειες, όπως η αλλαγή και ο εκσυγχρονισμός των μεταφορικών μέσων, καθώς και η βελτίωση σηματοδότησης και σήμανσης των οδών.

2. Αποφάσεις για μεμονωμένου δήμους, εγκαταστάσεις και υπηρεσίες.

Εκτός, από τις αποφάσεις που αφορούν το σύνολο του Νομού, θα πρέπει να αποφασιστεί και η δράση για τους μεμονωμένους Δήμους, τις εγκαταστάσεις και τις υπηρεσίες. Επιβάλλεται λοιπόν, η συνεχής βελτίωση στην ποιότητα, την έκταση και το σχεδιασμό των εγκαταστάσεων και των υπηρεσιών, που παρέχονται από τους Δήμους του Νομού.

9.4.1.2 Πράξεις Συνεργασίας

Τα τελευταία χρόνια, όλο και περισσότεροι συνειδητοποιούν τα πλεονεκτήματα του μάρκετινγκ και των σχέσεων, όπως η ανάπτυξη, η διατήρηση και η ενδυνάμωση μακροχρόνιων σχέσεων με επισκέπτες, προμηθευτές και μεσάζοντες του τομέα του τουρισμού. Οι πράξεις συνεργασίας, που ο Νομός Λακωνίας αναμένεται να δημιουργήσει, θα προσφέρει πολλά οφέλη. Μερικά από αυτά είναι τα εξής:

- i. Πρόσβαση σε νέες αγορές
- ii. Επέκταση των μιγμάτων προϊόντος και υπηρεσίας
- iii. Αυξημένη ικανότητα στην εξυπηρέτηση των αναγκών των πελατών
- iv. Αυξημένοι προϋπολογισμοί για το μάρκετινγκ
- v. Βελτιωμένη εικόνα και τοποθέτηση

Οι πράξεις συνεργασίας στο συγκεκριμένο σχέδιο τουριστικής ανάπτυξης του Νομού Λακωνίας, πρέπει να είναι πράξεις συνεργασίας με επιχειρήσεις και επαγγελματίες του κλάδου του τουρισμού, καθώς επίσης και συνεργασίες με συλλόγους τοπικούς και με μη κυβερνητικές οργανώσεις. Οι ενώσεις αυτές, είναι φορείς με σπουδαίο έργο και πολλές δραστηριότητες και με μεγάλη εμπειρία και επιρροή σε ομάδες ανθρώπων. Η συνεργασία, με αυτές τις ομάδες, μπορεί να έχει πολύ ουσιαστικά αποτελέσματα, αφού μπορούν να παίξουν καθοριστικό ρόλο, τόσο στο να ληφθούν οι σωστές αποφάσεις, όσο και στην ανάπτυξη πρωτοβουλιών και στη δημιουργία καινοτόμων σχεδίων. Θα πρέπει, μέσω αυτής της συνεργασίας να αλληλοσυμπληρώνονται οι Δήμοι και να καλύπτουν, τα όποια αρνητικά στοιχεία έχουν. Ο καθένας από αυτούς τους Δήμους, έχει τα δικά του πλεονεκτήματα και δυνατά σημεία και με τη συνεργασία αυτή θα δυναμώσουν ακόμα περισσότερο.

9.4.1.3 Πρόσωπα

Καταρχήν, θα πρέπει να ξεκαθαρίσουμε ότι στο σχέδιο για την επιλογή των προσώπων. Όταν εννοούμε πρόσωπα, θεωρούμε όλους όσους βρίσκονται μέσα στον τουριστικό κλάδο και ασχολούνται με αυτόν. Δηλαδή με τον όρο πρόσωπα, εννοούμε τους εργαζόμενους για λογαριασμό των Δήμων, όπως οι οδοκαθαριστές, οι οδηγοί λεωφορείων, οι υδραυλικοί, αυτοί που δουλεύουν μέσα στο Δημαρχείο, καθώς επίσης και οι επιχειρηματίες του κλάδου, οι εργαζόμενοι σε αυτές τις επιχειρήσεις, αλλά και ο απλός κόσμος που έρχεται σε επαφή με τους τουρίστες.

Το κύριο λοιπόν σημείο εστίασης για το σχέδιο “πρόσωπα”, όσον αφορά τη βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών, ο Νομός Λακωνίας, οφείλει να αναπτύξει ένα πρόγραμμα διαχείρισης ανθρώπινων πόρων. Το πρόγραμμα αυτό, πρέπει να περιλαμβάνει τον προσανατολισμό και την εκπαίδευση του προσωπικού, την παρακίνηση και τη διατήρηση του προσωπικού υψηλά, παρακινούμενου και προσανατολισμένου προς την παροχή υπηρεσίας, καθώς και τη δημιουργία προγραμμάτων εκπαίδευσης, με διάφορα σεμινάρια που θα

μεταδίδουν τη φιλοσοφία του Νομού Λακωνίας, για την παροχή υπηρεσίας στους τουρίστες, καθώς επίσης, και τα πρότυπα ποιότητάς του.

Εκτός από τα παραπάνω, σημαντικό εργαλείο είναι και η παροχή εξουσιοδότησης στους υπαλλήλους, για να ικανοποιήσουν τους τουρίστες. Εξουσιοδότηση σημαίνει, να δίνεται στους υπαλλήλους η δικαιοδοσία να εντοπίζουν και να επιλύουν προβλήματα ή παράπονα των επισκεπτών, γρήγορα και να κάνουν βελτιώσεις στις διαδικασίες εργασίας, όταν αυτό απαιτείται.

Επίσης, ο Νομός Λακωνίας πρέπει να κάνει μία ξεκάθαρη τοποθέτηση, ποιες ομάδες επισκεπτών επιθυμεί να προσελκύσει, έτσι ώστε να μπορούν να εξυπηρετηθούν, κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Η ομάδα τουριστών που συμφέρει περισσότερο το νομό, έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

- Είναι μεσήλικες και άτομα τρίτης ηλικίας 30 έως 65 ετών
- Αποτελούν συνήθως τη μέση και ανώτερη εισοδηματική τάξη
- Είναι ποσοτικά μεγάλη σχεδόν 70% έως 80%
- Έχουν δίψα να γνωρίσουν αρχαιολογικά και θρησκευτικά μνημεία

Συνήθως, οι συγκεκριμένες ομάδες επισκεπτών, προτιμούν ήρεμες διακοπές, χωρίς πολύ ένταση, χωρίς να σημαίνει ότι η επιλογή αυτής της ομάδας τουριστών αποκλείει τη δυνατότητα στους επισκέπτες για διασκέδαση. Θα πρέπει λοιπόν, το σχέδιο του νομού, να συμπεριλάβει όλες τις πιθανές περιπτώσεις, έτσι ώστε να μείνουν απόλυτα ικανοποιημένοι, οι τουρίστες που επιλέξαμε. Ο Νομός Λακωνίας, δε θα πρέπει να τους αποκλείει και αυτή τη δυνατότητα της διασκέδασης, χωρίς όμως να αλλοιώνει το στοιχείο της ηρεμίας και της ησυχίας. Με αυτό τον τρόπο, θα μπορούσαν να μεταφερθούν τα καταστήματα νυχτερινής διασκέδασης εκτός του κέντρου των πόλεων και να αναβαθμιστεί και η περιοχή με φωτισμό, δεντροφύτευση και διαμόρφωση του εδάφους.

9.4.1.4 Πακετάρισμα και ο Προγραμματισμός

Πακετάρισμα, είναι ο συνδυασμός συγγενών και συμπληρωματικών υπηρεσιών, σε μια προσφορά, με ενιαία τιμή. Προγραμματισμός είναι μία τεχνική, που σχετίζεται στενά με το πακετάρισμα. Με αυτή την τεχνική, αναπτύσσονται ειδικές δραστηριότητες, εκδηλώσεις και προγράμματα, με σκοπό την αύξηση των εξόδων, που πραγματοποιούνται, από τους τουρίστες ή για να προσδώσει πρόσθετη έλξη, σε κάποιο πακέτο ή άλλη υπηρεσία του Νομού.

Οφέλη της χρήσης Πακέτων και Προγραμματισμού

Σχετικά με τον πελάτη:

1. Μεγαλύτερη διευκόλυνση
2. Μεγαλύτερη οικονομία
3. Δυνατότητα κατάρτισης προϋπολογισμού για ταξίδια
4. Έμμεση εξασφάλιση για συνεπή ποιότητα
5. Ικανοποίηση ειδικών ενδιαφερόντων
6. Επιπρόσθετη διάσταση στα ταξίδια και στα γεύματα εκτός σπιτιού

Σχετικά με τον συμμετέχοντα:

1. Αυξημένος όγκος εργασιών σε περιόδους εκτός αιχμής
2. Αυξανόμενη έλξη σε συγκεκριμένες στοχευόμενες αγορές
3. Προσέλκυση νέων στοχευόμενων αγορών

4. Ευκολότερη πρόβλεψη εργασιών και βελτιωμένη αποτελεσματικότητα
5. Ευελιξία στην εκμετάλλευση νέων τάσεων της αγοράς
6. Αυξημένη ικανοποίηση του πελάτη

Ιδέες Πακεταρίσματος για τον Νομό Λακωνίας

Τα πακέτα που μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε, στην περίπτωση του νομού Λακωνίας, ισχύουν με την προϋπόθεση, ότι ο Νομός θα συνεργαστεί με τουριστικά γραφεία και επιχειρήσεις του κλάδου. Είναι τα ακόλουθα:

- **Πακέτα που περιλαμβάνουν τα πάντα.** Να δημιουργήσουμε πακέτα που θα εμπεριέχουν τα πάντα. Όλα, δηλαδή, τα στοιχεία εκείνα που οι ταξιδιώτες απαιτούν για τα ταξίδια τους (αεροπορικά ναύλα, παροχή στέγης, επίγεια μεταφορά, γεύματα, εκδηλώσεις αναψυχής και διασκέδασης, περιηγήσεις, κλπ.)
- **Συνοδευόμενες περιοδείες.** Ο Νομός, πάντα σε συνεργασία με τις επιχειρήσεις του κλάδου, θα οργανώσει προκαθορισμένα δρομολόγια με περιηγήσεις, όπου ταξιδιωτικοί συνοδοί ή οδηγοί θα συντροφεύουν και θα ξεναγούν τους τουρίστες.
- **Πακέτα πτήσης-οδήγησης.** Το πακέτο αυτό, μπορεί να ισχύσει, αν ο Νομός Λακωνίας με τη Νομαρχία της Λακωνίας, δημιουργήσουν ένα αεροδρόμιο μέσα ή κοντά στο Νομό. Είναι πολύ άσχημο, ένας τόσο ιστορικός Νομός, να μην μπορεί να διευκολυνθεί με τη χρήση αεροδρομίου, αφού το κοντινότερο βρίσκεται στην Καλαμάτα τρεις (3) ώρες μακριά.
- **Πακέτα πτήσης-κρουαζιέρας-σιδηροδρόμου.** Και αυτά τα πακέτα, όπως και το προηγούμενο, πρόκειται για μελλοντικές περιπτώσεις, όπου ο Νομός θα παρέχει τη δυνατότητα αεροδρομίου και σιδηρόδρομου. Πάντως, η παροχή αυτών των δύο υπηρεσιών, αναμένεται ότι θα είναι ζωτικής σημασίας για τον Νομό.
- **Πακέτα στέγασης και γευμάτων.** Τα περισσότερα θέρετρα, προωθούν πακέτα, που συνδυάζουν παροχή στέγης για μία ή περισσότερες διανυκτερεύσεις και έναν καθορισμένο αριθμό γευμάτων.
- **Πακέτα εκδηλώσεων.** Μπορεί να είναι απλές προσφορές μεταφοράς και εισιτηρίων εισόδου στο χώρο των εκδηλώσεων, αλλά μπορεί να περιλαμβάνουν και παροχή στέγης και γεύματα, εντός του χώρου εκδηλώσεων. Ο Νομός Λακωνίας, διοργανώνει κάθε χρόνο αρκετές εκδηλώσεις, όπως:
 - Το κάψιμο του Ιούδα την Κυριακή του Πάσχα
 - Ο εορτασμός της Παναγίας της Χρυσοφίτισσας
 - Η Απελευθέρωση του κάστρου της Μονεμβασιάς από τους Τούρκους (23 Ιουλίου 1821). Εορταστικές εκδηλώσεις.
 - Ρίτσεια: εκδηλώσεις προς τιμήν του μεγάλου Μονεμβασίτη ποιητή Γιάννη Ρίτσου που διεξάγονται τον Μάιο.
 - Κάψιμο τούρκικης γαλέτας υπό την παράσταση ναυμαχίας, στα πλαίσια της απελευθέρωσης της Μονεμβασιάς.

Μπορούμε, λοιπόν, να δημιουργήσουμε πακέτα εκδηλώσεων, χρησιμοποιώντας τις παραπάνω γιορτές και εκδηλώσεις.

- **Πακέτα για τοπικά αξιοθέατα και μέρη διασκέδασης.** Θα πρέπει να παρέχουμε στον επισκέπτη τη δυνατότητα να επιλέγει πακέτο, στο οποίο, ο κάθε Δήμος θα ναυλώνει μικρά λεωφορεία και πλοία, ώστε να κάνουν περιηγήσεις στους τουρίστες, είτε από την ξηρά, είτε από τη θάλασσα. Για την ξηρά, μπορούν να οργανωθούν

επισκέψεις στα κάστρα του Μυστρά και της Μονεμβασιάς, στα σπήλαια της Καστανιάς, στο Σπήλαιο Γλυφάδα (ή Βλυχάδα) Διρού, στο γραφικό λιμανάκι του Γέρακα, σε κοντινές παραλίες για μπάνιο, κλπ. Ενώ, για τη θάλασσα, μπορούν να οργανωθούν περιηγήσεις, γύρω από το βράχο που είναι κτισμένο το κάστρο της Μονεμβασιάς.

- **Πακέτα συνεδριών και συναντήσεων.** Μπορούμε να οργανώσουμε πακέτα, που θα περιλαμβάνουν επιστημονικά, επιχειρηματικά και κάθε είδους συνέδρια και συναντήσεις με διάφορα θέματα, για οποιονδήποτε λόγο ή σκοπό, στα οποία θα περιλαμβάνεται στέγαση και γεύματα, αλλά και εισιτήρια εισόδου σε αξιοθέατα και ειδικά γεγονότα και προγράμματα.

9.4.1.5 Περιοχή: Το Μείγμα Διανομής και το Εμπόριο Ταξιδιών

Το μείγμα διανομής, είναι ο συνδυασμός των άμεσων και έμμεσων καναλιών διανομής, τα οποία θα χρησιμοποιήσουμε για να καταστήσουμε τους πελάτες ενήμερους, για τις υπηρεσίες που μπορούμε να τους παρέχουμε.

Συγκεκριμένα, επιλέγουμε την έμμεση διανομή. Η έμμεση διανομή, εκδηλώνεται όταν μέρος της ευθύνης για την προώθηση των υπηρεσιών, δίνεται σε έναν ή περισσότερους οργανισμούς του τουριστικού τομέα. Αυτό είναι βέβαιο ότι θα γίνει, καθώς δεν μπορεί ο Νομός να αναλάβει μόνος του όλη αυτή την σημαντική κίνηση. Παρακάτω, προβάλλονται οι πέντε (5) μεσάζοντες που θα χρησιμοποιήσουμε, σύμφωνα με το σχέδιό μας:

- 1) Ταξιδιωτικοί πράκτορες λιανικής πώλησης
- 2) Οργανωτές ομαδικών ταξιδιών και διαχειριστές ταξιδιών
- 3) Πρακτορεία και υπεύθυνοι εταιρικών ταξιδιών
- 4) Οργανωτές ταξιδιών κινήτρων
- 5) Οργανωτές συνεδριών / συναντήσεων

Οι ρόλοι που θα αναθέσουμε στους παραπάνω μεσάζοντες, είναι οι εξής:

- a) Λιανική πώληση των υπηρεσιών που έχουμε στη διάθεσή μας
- b) Παροχή εξειδικευμένων, έγκυρων συμβουλών στους τουρίστες, πάνω στα σημεία προορισμού, τις τιμές, τις εγκαταστάσεις, τα προγράμματα και τις υπηρεσίες του Δήμου Μονεμβασιάς
- c) Επέκταση του δικτύου διανομής μας
- d) Ανάπτυξη πακέτων για διακοπές σε τιμές που τα περιλαμβάνουν όλα
- e) Προετοιμασία ειδικά προσαρμοσμένων ταξιδιών
- f) Οργάνωση και συντονισμός συνεδριών, διασκέψεων και συναντήσεων για συλλόγους, εταιρείες και λοιπούς οργανισμούς

Οι παραπάνω μεσάζοντες, με τους οποίους θα συνεργαστούμε, παίζουν σημαντικότατο ρόλο στην παραγωγή εργασιών εκ μέρους μας. Η επιρροή τους πάνω στους πελάτες είναι τόσο μεγάλη, ώστε δικαιολογημένα τυγχάνουν ιδιαίτερης μέριμνας στο σχέδιο μάρκετινγκ. Επιβάλλεται, δηλαδή, να τους αντιμετωπίσουμε σαν έναν από τους μεγαλύτερους βοηθούς μας στην προσπάθεια που κάνουμε για την τουριστική ανάπτυξη του Νομού Λακωνίας.

Οι Επικοινωνίες και το Μείγμα Προώθησης

Μείγμα προώθησης, είναι ο συνδυασμός των προσεγγίσεων της διαφήμισης, της προσωπικής πώλησης, της προώθησης πωλήσεων, της εμπορευματοποίησης, αλλά και των δημοσίων

σχέσεων και της δημοσιότητας, οι οποίες χρησιμοποιούνται για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Για να σχεδιαστούν αποτελεσματικά μηνύματα προώθησης και συνεπώς σωστό μείγμα προώθησης, αφού αυτά αποτελούν μέρος του, θα πρέπει πρώτα να κατανοήσουμε την στοχευόμενη αγορά και τη διαδικασία επικοινωνιών.

Ο απώτατος σκοπός μας, από τη χρησιμοποίηση της προώθησης, είναι να μεταβάλλουμε τη συμπεριφορά μέσα από την επικοινωνία. Αυτό μπορούμε να το πετύχουμε, με το να πληροφορήσουμε, να πείσουμε και να υπενθυμίσουμε, που είναι και οι βασικοί στόχοι της προώθησης. Έτσι, χωρίζουμε και τις προωθήσεις σε πληροφοριακές προωθήσεις, σε πειστικές προωθήσεις και σε προωθήσεις υπενθύμισης.

9.4.1.6 Το Μείγμα Προώθησης

Όπως είπαμε και παραπάνω, το μείγμα προώθησης περιλαμβάνει πέντε (5) στοιχεία, που είναι τα ακόλουθα:

1. Διαφήμιση
2. Προσωπική πώληση
3. Προώθηση πωλήσεων
4. Εμπορευματοποίηση
5. Δημόσιες σχέσεις και δημοσιότητα

Ας δούμε αναλυτικά, πως θα χρησιμοποιήσουμε τα στοιχεία αυτά, στο συγκεκριμένο σχέδιο τουριστικής ανάπτυξης:

Διαφήμιση

Διαφήμιση είναι η πληρωμένη, απρόσωπη επικοινωνία, μέσα από διάφορα μέσα ενημέρωσης από επιχειρήσεις, οργανισμούς, άτομα και στην προκειμένη περίπτωση τον Νομό Λακωνίας, που προσανατολίζονται κατά κάποιο τρόπο στο διαφημιστικό μήνυμα και που ελπίζουν να πληροφορήσουν ή να πείσουν τα μέλη ενός συγκεκριμένου ακροατηρίου.

Ας παρουσιάσουμε αναλυτικά τον σχεδιασμό μας για τη δημιουργία διαφήμισης, καθώς επίσης και τα τμήματα από τα οποία αποτελείται το μείγμα:

➤ **Καθορισμός των στόχων της διαφήμισης**

Οι στόχοι που θέλουμε να επιτύχουμε μέσω της διαφήμισης, μπορούν να χωριστούν σε τρεις (3) κατηγορίες. Καταρχήν, έχουμε ενημερωτικούς στόχους, όπως να ενημερώσουμε για τις καινούριες υπηρεσίες που θα παρέχουμε, καθώς επίσης και να εξηγήσουμε τα χαρακτηριστικά τους. Επίσης, να πληροφορήσουμε για τις αλλαγές των τιμών και να ασκήσουμε γοητεία σε νέες αγορές.

Η δεύτερη κατηγορία των στόχων που έχουμε θέσει, αποτελεί την πειστική διαφήμιση. Οι στόχοι μας είναι, να αυξήσουμε την προτίμηση για τον Νομό Λακωνίας και να πείσουμε τον κόσμο να προτιμήσει τον Νομό αυτόν, αντί ενός ανταγωνιστικού.

Τέλος, υπάρχει και η κατηγορία που αντιπροσωπεύει τους στόχους που έχουμε, ώστε να υπενθυμίσουμε στους επισκέπτες ορισμένα πράγματα, όπως, το πού μπορούν να απευθύνονται για πληροφορίες σχετικά με τον Νομό Λακωνίας, για το πότε θα πρέπει να προετοιμάζουν το ταξίδι τους, ώστε να μην απογοητεύονται σε περιπτώσεις που εξαντλούνται

οι παρεχόμενες υπηρεσίες, και τέλος, να τους υπενθυμίζουμε την ύπαρξη των υπηρεσιών που μπορεί να τους παρέχει ο Νομός.

➤ **Επιλογή μεταξύ εσωτερικής διαφήμισης και πρακτορείου**

Στο δίλημμα ανάμεσα σε εσωτερική διαφήμιση και πρακτορείο, εμείς επιλέγουμε τη διαφήμιση των εξωτερικών πρακτορείων, επειδή θεωρούμε ότι γίνεται καλύτερη δουλειά, αφού πρόκειται για εξειδικευμένους επαγγελματίες στο χώρο της διαφήμισης.

➤ **Εξέταση της δυνατότητας χρήσης συνεργατικής διαφήμισης**

Η συνεργατική διαφήμιση βασίζεται σε πράξεις συνεργασίας. Έτσι, στο συγκεκριμένο σχέδιο προτείνεται η συνεργατική διαφήμιση με όλους τους Δήμους του Νομού Λακωνίας, με τους οποίους υπάρχουν οι ίδιοι στόχοι. Επίσης, προτείνεται και η συνεργατική διαφήμιση με τη Νομαρχία Λακωνίας, που σίγουρα μπορεί να διαθέσει περισσότερους πόρους για διαφήμιση, από τον κάθε Δήμο χωριστά.

➤ **Επιλογή των μέσων διαφήμισης**

Εξετάζοντας όλα τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που μπορούμε να βρούμε στα διάφορα μέσα διαφήμισης, επιλέξαμε τρία από αυτά, τα οποία θεωρούνται και με την μεγαλύτερη απήχηση στον κόσμο, ωστόσο είναι και τα πιο υψηλά σε κόστος. Αυτά είναι ο ραδιοφωνικός και ο τηλεοπτικός σταθμός και το ίντερνετ.

Μπορεί, λοιπόν, τα μέσα που επιλέξαμε να είναι τα υψηλότερα σε κόστος μέσα ενημέρωσης, όμως το μέσο κόστος ανά θεατή ή ακροατή είναι χαμηλότερο αφού, απευθύνονται σε ένα μεγάλο εύρος ανθρώπων. Είναι συνεπώς, αποτελεσματικότερα μέσα διαφήμισης και τα πιο κατάλληλα για μια ταχεία ανάπτυξη του Νομού Λακωνίας.

➤ **Προσδιορισμός της χρονικής στιγμής έναρξης της διαφήμισης**

Η απόφαση είναι, η έναρξη της διαφήμισης να καθοριστεί από το επίπεδο ετοιμότητας του Νομού Λακωνίας, δηλαδή από το πόσο έτοιμο θα είναι να αντιμετωπίσει την τουριστική ανάπτυξη που αναμένεται, αλλά και κατά πόσο θα μπορεί να διαθέσει τις υπηρεσίες που υποσχέθηκε. Απόφαση είναι, η έναρξη της διαφήμισης, να γίνει όταν θα είμαστε κατά 80-90% έτοιμοι να εξυπηρετήσουμε τους επισκέπτες μας. Επίσης, σε ό,τι αφορά την περιοδικότητα της διαφήμισης, επιλέξαμε ως προσέγγιση προγραμματισμού, την περιοδικότητα. Οι διαφημίσεις θα τοποθετηθούν περιοδικά, κατά τη διάρκεια της χρονικής περιόδου που θα επιλέξουμε. Είναι η καταλληλότερη προσέγγιση, καθώς θέλουμε να τονίσουμε συγκεκριμένες περιόδους κατά τη διάρκεια του χρόνου.

➤ **Προκαταρκτική εξέταση των διαφημίσεων**

Θα χρησιμοποιήσουμε δηλαδή, τεχνικές της έρευνας μάρκετινγκ για να διαπιστώσουμε κατά πόσο οι διαφημίσεις επικοινωνούν, μεταδίδουν πληροφορίες στους πελάτες, με τον τρόπο που είχαμε κατά νου.

➤ **Ετοιμασία του τελικού σχεδίου διαφήμισης**

Οι προκαταρκτικές εξετάσεις προετοιμάζουν το έδαφος για την ετοιμασία των τελικών διαφημίσεων και την οριστικοποίηση του σχεδίου διαφήμισης. Επιπλέον, οριστικοποιείται και ο προϋπολογισμός. Σε περίπτωση που έχει ξεφύγει για λίγο από τις προβλέψεις μας, θα προχωρήσουμε σε μερικές τροποποιήσεις του σχεδίου μας.

➤ **Καταμέτρηση και αξιολόγηση της επιτυχίας της διαφήμισης**

Ο σχεδιασμός της διαφήμισης δεν τελειώσε, αλλά συνεχίζεται καθ'όλη τη διάρκεια της χρονικής περιόδου που επιλέξαμε, καθώς παρακολουθείται προσεκτικά και καταμετρείται. Υπάρχει το ενδεχόμενο και "απόσυρσης" της διαφήμισης, σε περίπτωση αρνητικών διαπιστώσεων.

9.1.4.7 Η προώθηση των πωλήσεων και η εμπορευματοποίηση

Προώθηση των πωλήσεων, είναι προσεγγίσεις άλλες από τη διαφήμιση, την προσωπική πώληση, τις δημόσιες σχέσεις και τη δημοσιότητα. Δίνεται στους "πελάτες", μια βραχυπρόθεσμη παρότρυνση, για να πραγματοποιήσουν άμεση "αγορά".

Ενώ η εμπορευματοποίηση, περιλαμβάνει υλικά, τα οποία χρησιμοποιούνται εντός του Νομού, για να προκαλέσουν πωλήσεις. Αυτά μπορεί να περιλαμβάνουν περιγραφές, αφίσες, κλπ. Η εμπορευματοποίηση λέγεται και διαφήμιση στα σημεία πώλησης.

➤ **Καθορισμός των στόχων της προώθησης πωλήσεων και της εμπορευματοποίησης**

Οι στόχοι είναι ξεκάθαροι και συμβαδίζουν με τον βραχυπρόθεσμο χαρακτήρα αυτών των δύο τεχνικών. Ως στόχους της προώθησης πωλήσεων και της εμπορευματοποίησης, έχουμε θέσει τις βραχυπρόθεσμες αυξήσεις των αφίξεων και των διανυκτερεύσεων, σε περιόδους του χρόνου, όπου παρατηρείται μία κάμψη στη ζήτηση. Στόχος μας, είναι να τονώσουμε τη ζήτηση των υπηρεσιών που προσφέρει ο Νομός Λακωνίας, σε περιόδους χαμηλής τουριστικής ζήτησης. Με τον τρόπο αυτό, θέλουμε να εξομοιώσουμε λίγο τις τεράστιες διαφορές ζήτησης μεταξύ ορισμένων διαστημάτων του χρόνου.

➤ **Επιλογή μεταξύ της εσωτερικής ανάπτυξης ή της ανάθεσης σε εξωτερικό πρακτορείο**

Για τον ίδιο ακριβώς λόγο που επιλέξαμε τα εξωτερικά πρακτορεία για το σχεδιασμό της διαφήμισης, έτσι και εδώ θα πράξουμε το ίδιο για την προώθηση πωλήσεων και την εμπορευματοποίηση.

➤ **Εξέταση της δυνατότητας για συνεργατικές προωθήσεις πωλήσεων**

Όπως είπαμε και για τη διαφήμιση, οι συνεργατικές προωθήσεις πωλήσεων, είναι πολύ σημαντικές και σαφώς θα πραγματοποιηθούν μαζί με Δήμους που έχουν τους ίδιους στόχους ή με τη Νομαρχία της Λακωνίας, που έχει περισσότερους πόρους.

➤ **Επιλογή των τεχνικών της προώθησης πωλήσεων**

Η τεχνική προώθησης που επιλέξαμε, τόσο για την προώθηση πωλήσεων, όσο και για την εμπορευματοποίηση, είναι η τεχνική των ειδικών προσφορών. Δηλαδή, ειδικές προσφορές, βραχυπρόθεσμα δέλεαρ, ώστε να κάνουν τους ανθρώπους να ενεργήσουν με συγκεκριμένους τρόπους και να αγοράσουν.

Οι ειδικές προσφορές, μπορεί να είναι οι ακόλουθες:

1. Κουπόνια
2. Εκπτώσεις
3. Δώρα διαμονής ή γευμάτων
4. Διαγωνισμοί, λαχειοφόρες κληρώσεις και τυχερά παιχνίδια
5. Δέλεαρ για το εμπόριο ταξιδιών (μεσάζοντες του εμπορίου ταξιδιών)

6. Προγράμματα αναγνώρισης της διάρκειας, σε τακτικούς πελάτες
7. Προγράμματα αναγνώρισης, σε τακτικούς πελάτες
8. Πιστοποιητικά δώρων

➤ **Επιλογή των μέσων για τη διανομή των προωθήσεων πωλήσεων**

Τα μέσα που επιλέξαμε για να μοιράσουμε τις ειδικές προσφορές που δεν απευθύνονται σε συγκεκριμένες ομάδες ανθρώπων (τακτικοί πελάτες), είναι τα έντυπα μέσα (εφημερίδες, περιοδικά), ραδιοφωνικές ή τηλεοπτικές εκπομπές και το ίντερνετ.

➤ **Καθορισμός του χρόνου εκδήλωσης των προωθήσεων πωλήσεων**

Τα προγράμματα προώθησης, όπως ήδη έχουμε αναφέρει, τείνουν να είναι σύντομης διάρκειας. Ο χρόνος εκδήλωσης που έχουμε επιλέξει, είναι σε περιόδους, οι οποίες εμφανίζουν χαμηλό όγκο εργασιών. Επιπλέον, όσον αφορά τη συχνότητα που θα χρησιμοποιούνται, θα είμαστε πολύ προσεκτικοί, καθώς η υπερβολική χρήση τους, μπορεί να μειώσει την κερδοφορία μας.

Προσωπική πώληση

Η προσωπική πώληση, εμπεριέχει προφορική συνομιλία, είτε τηλεφωνική, είτε πρόσωπο με πρόσωπο, μεταξύ αρμόδιων φορέων (μεσάζοντες) και των ενδεχόμενων επισκεπτών. Είναι μια μορφή προσωπικής επικοινωνίας.

Η λέξη κλειδί, στον όρο προσωπική πώληση, είναι αναμφίβολα η προσωπική και όχι η πώληση. Οι περισσότεροι άνθρωποι αντιδρούν θετικότερα, όταν προσεγγίζονται ως μονάδες, παρά ως απλά ένα πρόσωπο σε μια ομάδα ανθρώπων.

9.1.4.8 Η Τιμολόγηση

Ένα από τα σημαντικότερα θέματα του τουριστικού κλάδου, είναι και αυτό των τιμών. Η Ελλάδα, γενικότερα, γνωρίζει μια ύφεση στην τουριστική κίνηση, τα τελευταία χρόνια. Μεγάλο ρόλο σε αυτό, παίζει και η κρίση στην Ευρωζώνη. Αυτό εξηγείται από το γεγονός, ότι ανταγωνιστικοί προορισμοί που πωλούν σε χαμηλότερες τιμές, προτιμώνται από ένα μεγάλο κομμάτι των τουριστών. Για αυτό το λόγο και ο σχεδιασμός που πρέπει να γίνει, θα πρέπει να γίνει με μεγάλη προσοχή και υπολογίζοντας όλους τους παράγοντες.

Τα βήματα που θα ακολουθήσουμε για το σχεδιασμό των τιμών, είναι τα ακόλουθα:

- i. Καθορισμός των στόχων της τιμολόγησης
- ii. Επιλογή των προσεγγίσεων τιμολόγησης
- iii. Καταμέτρηση και αξιολόγηση της επιτυχίας της τιμολόγησης

Ας δούμε χωριστά, κάθε ένα από τα παραπάνω βήματα για τον σχεδιασμό των τιμών:

- I. Όσον αφορά τον καθορισμό των στόχων, θα πρέπει να επιλέξουμε ανάμεσα στην τιμολόγηση, με προσανατολισμό το κέρδος, την τιμολόγηση με προσανατολισμό τις πωλήσεις και τέλος την τιμολόγηση με προσανατολισμό το παρόν καθεστώς. Εμείς, λοιπόν, επιλέγουμε τους στόχους τιμολόγησης με προσανατολισμό τις πωλήσεις. Έτσι, θα δώσουμε έμφαση, στην επίτευξη όσο το δυνατόν μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς, παρά στη μεγιστοποίηση των κερδών.
- II. Από τη στιγμή, που ο στόχος της τιμολόγησης είναι κατανοητός, τώρα είμαστε σε θέση να επιλέξουμε ανάμεσα από αρκετές προσεγγίσεις τιμολόγησης. Η επιλογή

μας, είναι οι σύνθετες προσεγγίσεις τιμολόγησης, καθώς βασίζονται στην έρευνα και όχι στην εμπειρία, όπως οι απλές προσεγγίσεις. Πριν τις παρουσιάσουμε, θα πρέπει να γνωρίζουμε κάποιους παράγοντες, οι οποίοι επηρεάζουν τις τιμές.

Αυτοί οι παράγοντες είναι οι εξής:

- Τα χαρακτηριστικά των πελατών
- Οι συνολικοί στόχοι
- Η συγκεκριμένη εικόνα του Νομού και η τοποθέτησή του
- Τα σχετικά μεγέθη της ζήτησης
- Το συνολικό κόστος
- Ο σχετιζόμενος ανταγωνισμός
- Πώς θα επηρεαστούν οι υπόλοιπες υπηρεσίες και οι εγκαταστάσεις
- Συνέπεια με τα στοιχεία του μείγματος μάρκετινγκ

Τώρα είμαστε σε θέση να παρουσιάσουμε τις σύνθετες προσεγγίσεις που επιλέξαμε να χρησιμοποιήσουμε. Αυτές είναι:

❖ Παροχή Εκπτώσεων και Διάκριση Τιμών

Με την παροχή εκπτώσεων, προσφέρονται σε ορισμένους επισκέπτες, χαμηλότερες τιμές από τις διαφημιζόμενες. Η μεροληπτική τιμολόγηση, είναι μια μορφή παροχής εκπτώσεων. Είναι μια προσέγγιση, την οποία θα χρησιμοποιήσουμε, σε επιλεγμένους επισκέπτες.

❖ Τιμολόγηση με βάση την Προώθηση

Η τιμολόγηση με βάση την προώθηση, συνεπάγεται τη χρήση βραχυπρόθεσμων μειώσεων σε τιμές, ώστε να τονωθούν οι προσωρινές αυξήσεις των πωλήσεων.

❖ Ευθυγράμμιση Τιμών

Η ευθυγράμμιση τιμών, είναι μια τεχνική, που συνεπάγεται την προ-εδραίωση των τιμών, για τις οποίες είμαστε βέβαιοι ότι θα προσελκύσουν πελάτες.

❖ Ψυχολογική Τιμολόγηση και Τιμολόγηση με βάση Περιττούς Αριθμούς

Αυτή, είναι μία μέθοδος τιμολόγησης, στην οποία μια τιμή που έχει καθοριστεί χρησιμοποιώντας κάποια άλλη τεχνική τιμολόγησης, τροποποιείται ελαφρά, ώστε να παρέχει πρόσθετη έλξη. Ψυχολογική τιμολόγηση, είναι όταν χρησιμοποιούνται ελαφρά χαμηλότερες τιμές, για να δοθεί στους πελάτες η αντίληψη της πρόσθετης αξίας.

Εδώ τελείωσε η παρουσίαση των **Οκτώ Πι του Μάρκετινγκ**, ή αλλιώς του Μείγματος Μάρκετινγκ, το οποίο αποτελείται από αυτά τα οκτώ στοιχεία. Σε αυτό το σημείο, ξέρουμε πώς θα φτάσουμε εκεί που επιθυμούμε και μας μένει να απαντήσουμε ακόμα, στο πώς εξασφαλίζουμε ότι θα φτάσουμε εκεί και στο πώς θα το καταλάβουμε αν φτάσουμε εκεί.

Πριν ωστόσο, απαντήσουμε σε αυτά τα ερωτήματα, προέχει να καλύψουμε το κενό που αφήσαμε παρατηρώντας το μείγμα μάρκετινγκ. Το κενό αυτό, έγκειται στα έργα και τις παρεμβάσεις, που θα πρέπει να γίνουν συνολικά για την επίτευξη της τουριστικής ανάπτυξης του Νομού Λακωνίας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10: ΕΡΓΑ ΥΠΟΔΟΜΗΣ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΒΑΣΕΙΣ

Τα έργα υποδομής, τα οποία αναφέρθηκαν διάσπαρτα στο μείγμα μάρκετινγκ και τα οποία θα δώσουν, άλλη πνοή στον Νομό Λακωνίας, είναι τα παρακάτω:

▪ **Ανάπλαση**

Είναι απαραίτητη, η ανάπλαση του Νομού Λακωνίας, καθώς η εικόνα της αρχίζει να ξεφεύγει από το προφίλ που επιβάλλεται να έχει, λόγω της μεγάλης ιστορίας του, της πλούσιας θρησκευτικής και πολιτιστικής κληρονομιάς του, της κουλτούρας του και της στρατηγικής και γεωγραφικής του θέσης. Θα ήταν ιδανικό, για τον Νομό Λακωνίας, να γίνει μια ανάπλαση, η οποία θα τον κάνει καλαίσθητο, θα του δίνει ένα ύφος που θα ταιριάζει με την ιστορία του και επιπλέον θα του προσδίδει μια ομοιομορφία. Σημαντικό στοιχείο της ανάπλασης, θα ήταν να γίνουν πεζοδρομήσεις και δημιουργία χώρων στάθμευσης, έτσι ώστε να διευκολύνεται ο πεζοπόρος και επιπλέον να υπάρχει καλύτερη ροή αυτοκινήτων. Η ανάπλαση, είναι απαραίτητο να συμπεριλαμβάνει χώρους για πάρκα ή κήπους, καθώς επίσης και χώρους για μικρά παιδιά, όπως παιδική χαρά και παιδότοπους.

▪ **Αξιοποίηση παράλιων**

Ένα από τα μεγαλύτερα μειονεκτήματα του Νομού Λακωνίας, είναι η έλλειψη οργανωμένων παράλιων. Είναι απαραίτητο, όμως για ένα τουριστικό θέρετρο, να έχει καλές καθαρές και οργανωμένες παραλίες. Έτσι επιβάλλεται, ένα από τα έργα υποδομής, να είναι και η επιχωμάτωση και αξιοποίηση των παράλιων που διαθέτουν τις απαραίτητες προϋποθέσεις, ώστε να γίνουν πολυσύχναστες, οργανωμένες και πάνω από όλα καθαρές παραλίες.

Οι χρηματοοικονομικοί πόροι, που είναι απαραίτητοι για αυτό το έργο, μπορούν να συγκεντρωθούν, για παράδειγμα, με την επιβολή ενός ενδεικτικού ποσού, το οποίο θα πληρώνει ο κόσμος για το πάρκινγκ (π.χ. θέσεις με κάρτα).

▪ **Αποχετευτικό-Βιολογικός καθαρισμός**

Πρόκειται για έργα, που μπορεί να μην τα υπολογίσαμε στα υπάρχοντα, ωστόσο, αποτελούν έργα ζωτικής σημασίας για τον Νομό και εάν θα λειτουργήσουν, θα λύσουν πολλά προβλήματα, που υφίστανται μέχρι σήμερα. Είναι δύο έργα, που δεν νοείται να μην υπάρχουν σε οργανωμένους Νομούς.

Εξίσου σημαντικό γεγονός είναι, ότι ο βιολογικός καθαρισμός, θα μπορεί να αυτοσυντηρείται και επομένως δεν θα χρειάζεται να δαπανώνται δημοτικά κονδύλια για τη συντήρησή του. Επίσης, θα μπορούν να χρησιμοποιούνται τα παράγωγά του, τα οποία θα επιδέχονται μεγάλη επεξεργασία, σαν λίπασμα, κλπ.

▪ **Έργα Βελτίωσης του Οδικού Δικτύου**

Η βελτίωση των μεταφορών στο Νομό Λακωνίας, αποτελεί ένα από τα σοβαρότερα θέματα μελλοντικών παρεμβάσεων της Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης Λακωνίας και ένα από τα θέματα που θα πρέπει να επείγουν.

▪ **Δεντροφύτευση**

Αυτό το έργο, θα μπορούσαμε να το είχαμε εντάξει, στο έργο ανάπλασης του Νομού Λακωνίας. Ωστόσο, αποτελεί ένα εξίσου σημαντικό έργο που θα πρέπει να του δώσουμε

ιδιαίτερη σημασία. Πρόκειται, για ένα σημαντικό στοιχείο καλλωπισμού, που θα βοηθήσει ιδιαίτερα, στην καλυτέρευση της εικόνας του Νομού. Επιβάλλεται, λοιπόν, να γίνει δεντροφύτευση παραπλεύρως του οδικού δικτύου, καθώς επίσης και εντός των οικισμών.

▪ Αεροδρόμιο - Σιδηροδρομικός Σταθμός

Τέλος, θα αναφερθούμε σε ένα έργο που φαντάζει και είναι το πιο μακρινό και πιο δύσκολο από τα παραπάνω. Ωστόσο, είναι ένα έργο τεράστιας σημασίας για ολόκληρο τον Νομό Λακωνίας, που θα έδινε μεγάλη πνοή και μεγάλη τουριστική ανάπτυξη. Αυτό το έργο, δεν είναι άλλο από την κατασκευή ενός αεροδρομίου κοντά στην Σπάρτη. Πρέπει να τονίσουμε, ότι το κοντινότερο αεροδρόμιο, βρίσκεται τρεις ώρες μακριά και είναι αυτό της Καλαμάτας. Θα ήταν, λοιπόν, πολύ σημαντικό πλεονέκτημα για τον Νομό Λακωνίας, η κατασκευή ενός αεροδρομίου σε μια πιο κοντινή απόσταση. Σε συνδυασμό μάλιστα, με την επέκταση του σιδηροδρομικού δικτύου, από την Τρίπολη προς την Σπάρτη και την Σκάλα, θα ήταν έργα που θα έδιναν έναν άλλο τόνο στην τουριστική κίνηση του Νομού. Βέβαια, όπως είπαμε και στην αρχή, τα έργα αυτά παρουσιάζουν αντικειμενικές δυσκολίες. Όσον αφορά το αεροδρόμιο, τα κονδύλια που απαιτούνται είναι πολύ μεγάλα και μετά την κατασκευή του αεροδρομίου της Καλαμάτας, θα είναι δύσκολο να διατεθούν και άλλα για άλλο αεροδρόμιο. Από την άλλη πλευρά, οι δυσκολίες που παρουσιάζονται στην επέκταση του σιδηροδρομικού δικτύου, έγκειται στο γεγονός του ανώμαλου εδάφους. Παρουσιάζονται μεγάλες γεωλογικές διαφοροποιήσεις σε πολύ κοντινές αποστάσεις, γεγονός που θα δυσκολέψει την κατασκευή του.

▪ Χρηματοδότηση - Οι Ευκαιρίες του Αναπτυξιακού Νόμου

Είναι γεγονός, ότι σε θέματα τουριστικής ανάπτυξης, όταν ένας Νομός παρουσιάζεται έχοντας ολοκληρωμένες προτάσεις στρατηγικής ανάπτυξης, η Ελληνική πολιτεία και η Ευρωπαϊκή Ένωση, τον στηρίζουν με αρκετά καλές συνεισφορές, με γενναίες χρηματοδοτήσεις. Η στήριξη αυτή, παρέχεται μέσω του Αναπτυξιακού νόμου και των Κοινοτικών Πλαισίων Στήριξης (ΚΠΣ).

Ο νέος αναπτυξιακός νόμος, εμπεριέχει πολλά οφέλη για την κατηγορία διαμονής και κυρίως των ξενοδοχείων, καθώς εμφανίζει ενισχυμένα ποσοτικά κίνητρα για τη δημιουργία νέων μονάδων. Όσο για τους υπόλοιπους κλάδους του τουρισμού, δυστυχώς δεν συμμετέχουν στον νέο αναπτυξιακό νόμο και έτσι η μοναδική πρόκληση πλέον είναι τα ελληνικά ξενοδοχεία.

Εκτός όμως από τα κίνητρα αυτά, απαιτείται η ανάπτυξη αυτοτελών δράσεων. Ο Νομός Λακωνίας, πρέπει αυτοβούλως να ενεργήσει, να αυτοχρηματοδοτηθεί, να συνάψει συμφωνίες, να ενταχθεί σε προγράμματα, να δημιουργήσει εταιρικές συμπράξεις και συμβάσεις συνεργασίας με τον επιχειρηματικό κόσμο και τους συλλόγους του.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11: ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Ο τουρισμός είχε σημαντικό ρόλο από την αρχαιότητα, αλλά πλέον έχει μία ιδιαίτερη και ξεχωριστή θέση στη ζωή των ανθρώπων. Ο τουρισμός, είναι αναμφισβήτητα βασική οικονομική τροφοδότηση στη χώρα μας. Παρά τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες της Ελλάδας, ο τουρισμός σημειώνει θετικό ρυθμό ανάπτυξης. Με τη σωστή αξιοποίησή του, μπορούμε να καταπολεμήσουμε το μεγάλο ποσοστό ανεργίας που μαστίζει τη χώρα, αλλά και να συνεισφέρουμε δυναμικά στην αύξηση του ΑΕΠ. Ο τουρισμός, μπορεί να προσφέρει εισόδημα, έστω και εποχιακά, αλλά και να προκαλέσει μεγέθυνση στην οικονομική κατάσταση της χώρας. Ο τουρισμός, είναι μία από τις μεγαλύτερες δυνάμεις της ελληνικής οικονομίας, χάρη σε αυτό, η χώρα μας είναι μία από τις τουριστικά ανταγωνιστικότερες χώρες, όχι μόνο σε ευρωπαϊκό, αλλά και σε παγκόσμιο επίπεδο. Η Ελλάδα, λόγω της ιδανικής της γεωγραφικής της θέσης, έχει μία ξεχωριστή ομορφιά που προσελκύει τον επισκέπτη, η ιστορία του πολιτισμού της, τα μοναδικά τοπία της, την καθιστούν μία από τις ομορφότερες χώρες για παραθερισμό.

Ο Νομός Λακωνίας, με τη σειρά του αποτελεί έναν ευλογημένο φυσικά τόπο, με ειδυλλιακά τοπία και πολυμορφία εδάφους. Με την πλούσια πολιτιστική κληρονομιά του και τις ποικίλες μορφές τουρισμού που διαθέτει, μπορεί να κερδίσει κάθε επισκέπτη. Κάθε γωνιά του Νομού, είναι μοναδική, κάθε τοπίο είναι μαγευτικό. Ο Νομός Λακωνίας είναι ένας ιδανικός προορισμός παντός καιρού, για κάθε μορφής παραθερισμού, ο επισκέπτης έχει πολλές επιλογές.

Όμως, όπως αναφέρθηκε στα ανωτέρω κεφάλαια, ο Νομός Λακωνίας, δεν εμφανίζει εντυπωσιακά μεγάλη τουριστική κίνηση. Αυτό παρατηρείται χαρακτηριστικά, στην ανάπτυξη των τουριστικών δεικτών που εφαρμόστηκαν για το Νομό, σε προηγούμενο κεφάλαιο και σημειώθηκαν πολύ χαμηλές τιμές. Η μέχρι ώρας πορεία του Νομού, δεν επαρκεί για την ανάδειξη του τουριστικού του πλούτου. Πρέπει να ληφθούν δραστικά μέτρα, τόσο από τους τοπικούς άρχοντες, τη Νομαρχία, το Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο του Νομού, αλλά και από τους ίδιους τους ντόπιους κατοίκους του τόπου. Πρέπει να δημιουργηθούν τουριστικές υποδομές, ούτως ώστε να διευκολύνονται οι επισκέπτες, κυριότερη είναι η προσβασιμότητα στο Νομό, η οποία πρέπει να υλοποιηθεί άμεσα, με τη δημιουργία αεροδρομίου και την αναδόμηση του οδικού δικτύου. Επίσης, πρέπει να δοθεί έμφαση στα τοπικά παραγόμενα προϊόντα, με προβολή έτσι ώστε να αποκτήσουν αναγνωρισιμότητα στο ευρύ κοινό. Τέλος, πρέπει να οργανωθούν εκπαιδευτικά σεμινάρια για το εργατικό δυναμικό του Νομού, για την καλύτερη ποιοτικά εξυπηρέτηση των επισκεπτών.

Ο Νομός Λακωνίας, είναι ένας από τους Νομούς της Ελλάδας, που έχει να προσφέρει πολλά στον κάθε επισκέπτη. Με τη σωστή αντιμετώπιση των προβλημάτων των υποδομών, η Λακωνία μπορεί να αναδειχθεί σημαντικά. Η επανατοποθέτηση του Νομού στην τουριστική αγορά, θα συνεισφέρει όχι μόνο στους επιχειρηματίες και τους εργαζομένους, αλλά και στους απλούς πολίτες του Νομού. Το όραμα αυτό, θα ωφελήσει την προβολή αυτού του αυθεντικού παραδεισένιου τόπου, με προσπάθεια και συντονισμό από όλους.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Καλιφιώτης Σ**, *Τουριστικό Μάρκετινγκ/ Βασικές Αρχές*, 1978, εκδόσεις "Τυροβολά" Αθήνα
- Κανελλόπουλος Χ**, *Μάνατζμεντ - Αποτελεσματική Διοίκηση*, 1990, 3^η Τροποποιημένη έκδοση, Αθήνα
- Κανελλόπουλος Χ**, *Διοίκηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Επιχειρηματικότητα*, 1994, Β' έκδοση Βελτιωμένη, Αθήνα
- Κουτούζης Μ**, *Γενικές αρχές μάνατζμεντ*, 1999, ΕΑΠ, Πάτρα
- Λαλούμης Δ**, *Διοίκηση ξενοδοχείων*, 2002, εκδόσεις "Σταμούλη", Αθήνα
- Μπουραντάς Δ**, *Μάνατζμεντ - Θεωρητικό υπόβαθρο*, 2002, Σύγχρονες Πρακτικές, εκδόσεις "Μπένος", Αθήνα
- Ξηροτύρη-Κουφίδου Σ**, *Διοίκηση Ανθρωπίνων Πόρων*, 2001, 3^η έκδοση, Εκδόσεις "Ανίκουλα", Θεσσαλονίκη
- Παπαδάκης Β**, *Στρατηγική των Επιχειρήσεων*, 2002, εκδόσεις Μπένου, Αθήνα
- Σωτηριάδης Μ**, *Μάνατζμεντ ξενοδοχείων και επιχειρήσεων εστίασης και αναψυχής*, 2000, ΕΑΠ, Πάτρα
- Τζωρτζάκης Κώστας, Τζωρτζάκη Αλεξία**, *Μάρκετινγκ-Η ελληνική προσέγγιση*, 1996, εκδόσεις "ROSILI", Αθήνα
- Τσακλάγκανος Α**, *Βασικές Αρχές του Μάρκετινγκ*, 1980, εκδόσεις Κυριακίδη, Θεσ/νικη
- Ξενοδοχείο-Διοίκηση και Λειτουργίες**, 1999, Β' Έκδοση, εκδόσεις "ΕΛΛΗΝ", Αθήνα
- Καραχοντζίτης Δ.- Σαρλής Κ.**, *Ξενοδοχειακή Λογιστική*, 1989, εκδόσεις "INTERBOOKS", Αθήνα
- Λεκαράκου Κ.**, *Ξενοδοχειακή Λογιστική*, 2016, εκδόσεις "Εξέλιξη", Αθήνα
- Βαρβαρέσος Σ.**, 1997, *Τουρισμός, Οικονομικές Προσεγγίσεις*, β' έκδοση, εκδόσεις "ΠΡΟΠΟΜΠΟΣ", Αθήνα
- Βασιλείου Δ., Ηρειώτης Ν.**, *Χρηματοοικονομική Διοίκηση- Θεωρία και Πρακτική*, 2015, Ανανεωμένη 1η έκδοση, εκδόσεις "ROSILI", Αθήνα
- Ξανθάκης Μ., Αλεξάκης Χ.**, *Χρηματοοικονομική Ανάλυση Επιχειρήσεων*, 2007, εκδόσεις "Σταμούλη", Αθήνα
- Αλεξανδρίδης Μ.**, *Χρηματοοικονομική Διαχείριση*, 2004, εκδόσεις "Σύγχρονη Εκδοτική", Αθήνα
- Μπέης Ι.**, *Ανάλυση Ισολογισμών με δείκτες για τη λήψη αποφάσεων*, 2006, εκδόσεις "επίκεντρο", Αθήνα
- Νικολόπουλος Α.**, *Εισαγωγή στην Οικονομική και Διοικητική των Επιχειρήσεων*, 2005, εκδόσεις "ΟΠΑ", Αθήνα
- Δρ. Ανδριώτης Κ.**, *Τουριστική Ανάπτυξη και Σχεδιασμός*, 2005, εκδόσεις "Σταμούλη", Αθήνα

- Μοίρα Π., Παρθένης Σ., Πολιτισμικός- Βιομηχανικός Τουρισμός**, 2011, εκδόσεις "Νομική Βιβλιοθήκη", Αθήνα
- Μηνακάκης Β., Λακωνία: Σπάρτη-Μυστράς- Μονεμβασιά- Μάνη. Ένας πλήρης ταξιδιωτικός οδηγός**, 2005, εκδόσεις "EXPLORER", Αθήνα
- Μηνακάκης Β., Πελοπόννησος- Ένας πλήρης ταξιδιωτικός οδηγός**, 2004, εκδόσεις "EXPLORER", Αθήνα
- Καρποδίνη- Δημητριάδη Ε., Πελοπόννησος- Ταξιδιωτικός οδηγός μουσείων, μνημείων και αρχαιολογικών χώρων**, 2002, εκδόσεις "ΕΚΔΟΤΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ", Αθήνα
- Βασιλείου Δ., Αλεξιάκης Χ., Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων**, 2008, εκδόσεις "Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών", Αθήνα
- Walsh C., Αριθμοδείκτες και management**, 2006, 2η έκδοση, εκδόσεις "Πατάκη", Αθήνα
- Morrison A., Τουριστικό και Ταξιδιωτικό Μάρκετινγκ**, 2001, εκδόσεις "ΕΛΛΗΝ", Αθήνα

ΑΡΘΡΟ

Πολλάλης Δ., (24/02/2015), "*Πώς φαντάζονται οι ξενοδόχοι την τουριστική ανάπτυξη της Λακωνίας*"- Ένωση Ξενοδοχείων Λακωνίας, Περιφέρεια Λακωνίας

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ

Αναζήτηση στοιχείων- ιστοσελίδων των ξενοδοχείων , <http://www.et.gr/index.php/anazitisi-me-stoixeia-etairias>

ΙΝΣΕΤΕ (2018) , Ξενοδοχειακό Δυναμικό, Αφίξεις- Διανυκτερεύσεις Περιφέρεια Πελοποννήσου, <http://www.insete.gr/el-gr/Dashboard/%CE%A3%CF%84%CE%B1%CF%84%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%B9%CE%BA%CE%AC/%CE%A3%CF%84%CE%B1%CF%84%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%B9%CE%BA%CE%AC-%CE%A3%CF%84%CE%BF%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%AF%CE%B1>

Ξενοδοχείο Κάστρο Μαΐνη, <https://www.kastromaini.gr/el/%CE%B1%CF%81%CF%87%CE%B9%CE%BA%CE%AE/>

Ξενοδοχείο Μαλβάζια, <https://www.malvasiahotel-traditional.gr/el/>

Ξενοδοχείο Castello Antico, <http://www.castelloantico.com/>

Ξενοδοχείο Λαζαρέτο, <http://www.lazareto.gr/>

Ξενοδοχείο, Φιλόξενη Μάνη, http://www.xemoni-hotel.gr/portfolio_page/exteriors-photo/

ΙΝΣΕΤΕ (2015), Μελέτη εξειδίκευσης των τουριστικών προϊόντων και υπηρεσιών ανά κατηγορία προορισμού -Περιφέρεια Πελοποννήσου, http://www.insete.gr/Portals/0/meletes-INSETE/07/2015_Pel_Me leth_Exideikeyshs_P5_1_02_05.pdf

Δρ. Σώκλης Γ. (2015), Φέρουσα Ικανότητα Τουριστικής Ανάπτυξης,

<https://slideplayer.gr/slide/11472433/>

ΕΛΣΤΑΤ (2018), Στατιστικά στοιχεία Ελλάδας, <http://www.statistics.gr/>

ΕΛΣΤΑΤ (2017), Αφίξεις, Διανυκτερεύσεις, Πληρότητα Ξενοδοχειακών Καταλυμάτων ανά Περιφέρεια, <https://www.statistics.gr/el/statistics/-/publication/STO12/2017>

Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδας, (2010,2011,2012,2013,2014,2015,2016,2017,2018)
Ξενοδοχειακό Δυναμικό ανά Περιφέρεια,
http://www.grhotels.gr/GR/BussinessInfo/Pages/studies.aspx?f=1&p=0&CAMLFilter=%3cEq%3e%3cFieldRef%20Name%3d%27_x039a__x03b1__x03c4__x03b7__x03b3__x03bf__x03c1__x03af__x03b1_%27%20LookupId%3d%27TRUE%27%2f%3e%3cValue%20Type%3d%27Lookup%27%3e41%3c%2fValue%3e%3c%2fEq%3e&fid=41

Περιφερειακή Ενότητα Λακωνίας,
<http://www.lakonia.gr/frontoffice/portal.asp?cpage=RESOURCE&cresrc=201&cnode=51&cuser=E36D61A1-69EE-43CA-9F05-FEF8140B5B9C>

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

12: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ

Παρακάτω, επισυνάπτονται οι οικονομικές καταστάσεις των ξενοδοχειακών μονάδων, που χρησιμοποιήθηκαν για την ανάλυση των οικονομικών στοιχείων των ξενοδοχείων, με τη χρήση χρηματοοικονομικών δεικτών.

12.1 Λαζαρέτο Α.Ε.

2010

ΛΑΖΑΡΕΤΟ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ & ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ					
ΣΥΝΟΠΤΙΚΟΣ ΙΣΟΛΟΓΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2010-13η ΕΤΑΙΡ. ΧΡΗΣΗ (1/1/2010-31/12/2010)-ΑΡ.ΜΑΕ 38781/25/Β/97/03					
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Χρήση 2010	Χρήση 2009	ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Χρήση 2010	Χρήση 2009
Β.ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ	13.305,15	12.504,16	Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
Μείον: Αποσβέσεις	11.240,31	8.890,73	I.Μετοχικό Κεφάλαιο		
	2.064,84	3.613,43	(445.000 Μετοχές των 2,93 Ευρώ)	1.303.850,00	1.303.850,00
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			III.Διαφορ. αναπρ. - Επιχορ. επενδ.	733.398,54	466.289,47
II.Ενσώματες Ακίνητοποιήσεις	3.157.069,89	3.152.958,18	IV.Αποθεματικά Κεφάλαια	1.293,29	1.293,29
Μείον: Αποσβέσεις	1.088.385,20	916.958,88	V.Αποτελέσματα εις νέο	-366.667,08	-149.716,07
	2.068.684,69	2.235.999,30	Σύν. Ιδίων Κεφ. (ΑΙ+ΑΙΙ+ΑΙΥ+ΑΥ)	1.671.874,75	1.621.696,69
III.Συμ.& άλλες μακρ.χρημ.σπαπ.	1.067,46	1.067,46	Γ.ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Σύνολο Παγίου Ενεργητικού (ΓII+ΓIII)	2.069.752,15	2.237.066,76	I. Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις	0,00	51.703,43
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			II.Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	482.544,21	772.251,27
I.Αποθέματα	499,43	0,00		482.544,21	823.954,70
II. Απαιτήσεις	57.107,38	57.582,71			
IV.Διαθέσιμα	20.675,79	142.673,61	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝ. ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ)	2.154.418,96	2.445.651,39
Σύνολο Κυκλ. Ενεργ. (ΔI+ΔII+ΔIV)	78.282,60	200.256,32			
Ε.ΜΕΤ/ΚΟΙ ΛΟΓΙΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	4.319,37	4.714,88			
Γ'ΕΝ. ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ+Ε)	2.154.418,96	2.445.651,39			
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡ. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31.12.2010			ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ		
I. Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως	Χρήση 2010	Χρήση 2009		Χρήση 2010	Χρήση 2009
Κύκλος Εργασιών (πωλήσεις)	162.869,56	156.022,78	Καθαρά αποτ/τα (ζημιές) χρήσεως	-207.698,45	-96.404,62
Μείον: Κόστος πωλήσεων	245.204,47	211.594,55	(-):Υπόλοιπο (ζημιών) προηγ. χρήσ.	-149.716,07	-43.873,39
Μικτά αποτ/τα (ζημιές) εκμεταλ.	-82.334,91	-55.571,77	(-):Διαφορές φορ. ελέγχου πρ. χρ.	-2.214,50	-2.400,00
Πλέον: 1. Άλλα έσοδα εκμεταλεύσεως	17.856,06	63.558,15	Σύνολο	-359.629,02	-142.678,01
Σύνολο	-64.478,85	7.986,38	ΜΕΙΟΝ : 2.Λοιποί μη ενσωμ στο		
Μείον: 1. Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	119.740,81	80.008,70	λειτουργικό κόστος φόροι	7.038,06	-7.038,06
3. Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως	3.771,63	1.720,42	Ζημιές εις νέο	-366.667,08	-149.716,07
Μερικά αποτ/τα (ζημιές) εκμεταλ.	-187.991,29	-73.742,74			
Πλέον: 4. Πιστωτ. τόκοι & συναφή ές.	8,29	120,00			
Μείον: 3. Χρεωστ. τόκοι & συναφή έξοδα	19.175,29	31.199,64			
Ολικά αποτ/σματα (ζημιές) εκμεταλ.	-207.158,29	-104.822,38			
II. ΠΛΕΟΝ (ή μείον): Έκτακτα Αποτελ.					
1. Έκτακτα & ανόργανα έσοδα	14.489,83	14.561,64			
3. Έσοδα προηγ.χρ. χρήσεων	4.604,61	0,00			
Μείον: 1. Έκτακτα & ανόργανα έξοδα	9.755,56	466,05			
3. Έξοδα προηγούμενων χρήσ.	9.859,04	5.677,83			
Οργανικά & Έκτ. αποτ/τα (ζημιές)	-207.698,45	-96.404,62			
ΜΕΙΟΝ: Σύνολο αποσβ. παγίων στοιχ.	173.775,90	162.346,52			
Μείον: Οι από αυτές ενσ. στο λειγ. κόστ.	173.775,90	162.346,52			
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛ. (Ζημιές) ΧΡΗΣΕΩΣ	-207.698,45	-96.404,62			
Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.	Η ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.		Ο ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ		
ΤΡΑΪΦΟΡΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΤΡΑΪΦΟΡΟΥ ΑΝΝΑ		ΑΒΔΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ		
Α.Δ.Τ. ΑΕ 273604	Α.Δ.Τ. ΑΒ 235100		Α.Δ.Τ. ΑΒ 799692		

2011

ΛΑΖΑΡΕΤΟ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ & ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟΣ ΙΣΟΛ. ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2011-14η ΕΤΑΙΡ. ΧΡΗΣΗ (1/1/2011-31/12/2011)-ΑΡ.ΜΑΕ 38781/25/Β/97/03

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Χρήση 2011	Χρήση 2010	ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Χρήση 2011	Χρήση 2010
Β.ΞΕΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ	13.305,15	13.305,15	Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
Μείον: Αποσβέσεις	12.788,91	11.240,31	I.Μετοχικό Κεφάλαιο		
	516,24	2.064,84	(445.000 Μετοχές των 2,93 Ευρώ)	1.303.850,00	1.303.850,00
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			III.Διαφορ. ανασπρ. - Επχορ. επενδ.	720.721,99	733.398,54
II.Εναώματες Ακίνητοποιήσεις	3.158.147,77	3.157.069,89	IV.Αποθεματικά Κεφάλαια	1.293,29	1.293,29
Μείον: Αποσβέσεις	1.257.947,06	1.088.385,20	V.Αποτελέσματα εις νέο	-471.546,15	-366.667,08
	1.900.200,71	2.068.684,69	Σύν. Ιδίων Κεφ. (AI+AIII+AIV+AV)	1.554.319,13	1.671.874,75
III.Συμ.& άλλες μακρ.χρημ. απαιτ.	1.067,46	1.067,46	Γ.ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Σύνολο Παγίου Ενεργητικού (ΓII+ΓIII)	1.901.268,17	2.069.752,15	II.Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	513.369,91	482.544,21
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
I.Αποθέματα	720,28	499,43			
II. Απαιτήσεις	52.382,53	57.107,38			
IV. Διαθέσιμα	106.223,39	20.675,79			
Σύνολο Κυκλ. Ενεργ. (ΔI+ΔII+ΔIV)	159.326,20	78.282,60			
Ε.ΜΕΤ/ΚΟΙ ΛΟΓ/ΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	6.578,43	4.319,37			
ΓΕΝ. ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ+Ε)	2.067.689,04	2.154.418,96	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝ. ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ)	2.067.689,04	2.154.418,96

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡ. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31.12.2011**ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ**

	Χρήση 2011	Χρήση 2010		Χρήση 2011	Χρήση 2010
I. Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως					
Κύκλος Εργασιών (πωλήσεις)	249.776,91	162.869,56	Καθαρά αποτ/τα (ζημίες) χρήσεως	-97.209,99	-207.698,45
Μείον: Κόστος πωλήσεων	222.326,20	245.204,47	(-):Υπόλοιπο (ζημιών) προηγ. χρήσ.	-366.667,08	-149.716,07
Μικτά αποτ/τα (κέρδη/ζημίες) εκμεταλ.	27.450,71	-82.334,91	(-):Διαφορές φορ. ελέγχου πρ. χρ.	0,00	-2.214,50
Πλέον: 1. Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως	16.424,52	17.856,06	Σύνολο	-463.877,07	-359.629,02
Σύνολο	43.875,23	-64.478,85	ΜΕΙΟΝ : 2.Λοιποί μη ενσωμ στο		
Μείον: 1. Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	77.053,70	119.740,81	λειτουργικό κόστος φόροι	7.669,08	7.038,06
3. Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως	57.393,04	3.771,63	Ζημίες εις νέο	-471.546,15	-366.667,08
Μερικά αποτ/τα (ζημίες) εκμεταλ.	-90.571,51	-187.991,29			
Πλέον: 4. Πιστωτ. τόκοι & συναφή έσ.	15,00	8,29			
Μείον: 3. Χρεωστ. τόκοι & συναφή έξοδα	14.260,52	19.175,29			
Ολικά αποτ/σματα (ζημίες) εκμεταλ.	-104.817,03	-207.158,29			
II.ΠΛΕΟΝ (ή μείον): Έκτακτα Αποτελ.					
1. Έκτακτα & ανόργανα έσοδα	12.786,67	14.469,83			
3. Έσοδα προηγουμ. χρήσεων	0,00	4.604,61			
Μείον: 1. Έκτακτα & ανόργανα έξοδα	281,76	9.755,56			
3. Έξοδα προηγούμενων χρήσ.	4.897,87	9.859,04			
Οργανικά & Έκτακτα αποτ/τα (ζημίες)	-97.209,99	-207.698,45			
ΜΕΙΟΝ: Σύνολο αποσβ. παγίων στοιχ.	171.110,46	173.775,90			
Μείον: Οι από αυτές ενσ. στο λειπ. κόστ.	171.110,46	173.775,90			
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛ. (Ζημίες) ΧΡΗΣΕΩΣ	-97.209,99	-207.698,45			

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.

Η ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.

Ο ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ

ΤΡΑΪΦΟΡΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
Α.Δ.Τ. ΑΕ 273604ΤΡΑΪΦΟΡΟΥ ANNA
Α.Δ.Τ. ΑΒ 235100ΑΒΔΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
Α.Δ.Τ. ΑΒ 799692

2012

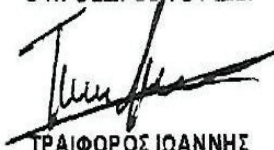
ΛΑΖΑΡΕΤΟ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ & ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟΣ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2012-15η ΕΤΑΙΡ. ΧΡΗΣΗ (1/1/2012-31/12/2012) - Α.Φ.Μ. 094267185

ΑΡ.ΜΑΕ 38781/25/Β/97/03 - Γ.Ε.ΜΗ 123574699000 - ΕΔΡΑ ΛΑΚΩΝΙΑ

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Χρήση 2012	Χρήση 2011	ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Χρήση 2012	Χρήση 2011
Β.ΞΕΘΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ	13.305,15	13.305,15	Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
Μείον: Αποσβέσεις	13.305,05	12.788,91	I. Μετοχικό Κεφάλαιο		
	0,10	516,24	(445.000 Μετοχές των 2,93 Ευρώ)	1.303.850,00	1.303.850,00
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			III Διαφορ. ανατρη - Επιχορ επενδ	708.045,44	720.721,99
II Ενσώματες Ακίνητοπαίρήσεις	3.179.955,62	3.158.147,77	IV. Αποθεματικά Κεφάλαια	1.293,29	1.293,29
Μείον: Αποσβέσεις	1.420.425,95	1.257.947,06	V Αποτελέσματα εις νέο	-553.448,35	-471.546,15
	1.759.529,67	1.900.200,71	Σύν. Ιδίων Κεφ. (ΑΙ+ΑΙΙΙ+ΑΙΥ+ΑΥ)	1.459.740,38	1.554.319,13
III. Συμ & άλλες μακρ. χρημ. απαιτ.	1.067,46	1.067,46	Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Σύνολο Παγίου Ενεργητικού (ΓII+ΓIII)	1.760.597,13	1.901.268,17	II. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	518.987,05	513.369,91
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
I. Αποθέματα	0,00	720,28			
II Απαιτήσεις	21.862,74	52.382,53			
IV Διαθέσιμα	192.202,97	106.223,39			
Σύνολο Κυκλ. Ενεργ. (ΔI+ΔII+ΔIV)	214.065,71	159.326,20			
Ε. ΜΕΤ/ΚΟΙ ΛΟΓ/ΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	4.064,49	6.578,43			
ΓΕΝ. ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ+Ε)	1.978.727,43	2.067.689,04	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝ. ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ)	1.978.727,43	2.067.689,04
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡ. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31.12.2012			ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ		
I. Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως	Χρήση 2012	Χρήση 2011		Χρήση 2012	Χρήση 2011
Κύκλος Εργασιών (πωλήσεις)	172.635,79	249.776,91	Καθαρά αποτ/τα (ζημίες) χρήσεως	-96.015,64	-97.209,99
Μείον: Κόστος πωλήσεων	185.427,32	222.326,20	(-) Υπόλοιπα (ζημιών) προηγ. χρήσ	-450.689,97	-366.667,08
Μικτά αποτ/τα (ζημίες/κέρδη) εκμεταλ.	-12.791,53	27.450,71	Σύνολο	-546.705,61	-463.877,07
Πλέον: 1 Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως	16.861,95	16.424,52	ΜΕΙΟΝ : 2 Λοιποί μη ενσωμ στο		
Σύνολο	4.070,42	43.875,23	λειτουργικά κόστος φάρσι	6.742,74	7.669,08
Μείον: 1 Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	71.619,65	77.053,70	Ζημίες εις νέο	-553.448,35	-471.546,15
3 Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως	10.408,75	57.393,04			
Μερικά αποτ/τα (ζημίες) εκμεταλ.	-77.957,98	-90.571,51			
Πλέον: 4 Πιστωτ τόκοι & συναφή έσ.	3,41	15,00			
Μείον: 3 Χρεωστ τόκοι & συναφή έξοδα	25.939,11	14.260,52			
Ολικά αποτ/σματα (ζημίες) εκμεταλ.	-103.893,68	-104.817,03			
II. ΠΛΕΟΝ (ή μείον): Έκτακτα Αποτελ.					
1 Έκτακτα & ανόργανα έσοδα	13.014,47	12.736,67			
Μείον: 1 Έκτακτα & ανόργανα έξοδα	61,00	281,76			
3 Έξοδα προηγούμενων χρήσ	5.075,43	4.897,87			
Οργανικά & Έκτακτα αποτ/τα (ζημίες)	-96.015,64	-97.209,99			
ΜΕΙΟΝ: Σύνολο αποσβ. παγίων στοιχ	162.995,03	171.110,46			
Μείον: Οι από αυτές ενσωμ στο λειπ. κόστ	162.995,03	171.110,46			
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛ. (Ζημίες) ΧΡΗΣΕΩΣ	-96.015,64	-97.209,99			

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.


ΤΡΑΪΦΟΡΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
Α.Δ.Τ. ΑΕ 273604

Η ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.


ΤΡΑΪΦΟΡΟΥ ΑΝΝΑ
Α.Δ.Τ. ΑΒ 235100Ο ΠΡΟΙΣΤΑΜΕΝΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
ΑΒΔΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ


Α.Δ.Τ. ΑΒ 799692

2013

ΛΑΖΑΡΕΤΟ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ				
ΣΥΝΟΠΤΙΚΟΣ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ΗΣ ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2013 - 16 ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1/1/2013-31/12/2013) ΑΡ. Μ.Α.Ε 38781/25/Β/97/03 - ΓΕ.ΜΗ. 123574699000				
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Χρήση 2013	Χρήση 2012	ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Χρήση 2012
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΩΣ	13.305,15	13.305,15	Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΙΑ	
Μείων Αποσβέσεις	13.305,05	13.305,05	Ι. Μετοχικό Κεφάλαιο	1.303.850,00
	0,10	0,10	(50.110 Μετοχές των 30,00 ευρώ)	1.303.850,00
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			ΙΙΙ. Διαφ. Αναπρ.-Επιχρρ.Επενδ.	700.023,74
ΙΙ. Ενσώματες Ακινήτοποιήσεις	3.180.076,36	3.179.955,62	ΙV. Αποθεματικά Κεφάλαια	1.293,29
Μείων Αποσβέσεις	1.516.293,50	1.420.425,95	V. Αποτελέσματα εις νέο	-553.448,35
	1.663.782,86	1.759.529,67	VI. Ποσά Προορι. για Αύξηση Κεφαλ.	0,00
ΙΙΙ. Συμ. & Άλλες Μακρ.Χρημ. Απαιτ.	1.067,46	1.067,46	Σύν.Ίδιων Κεφ. (ΑΙ+ΑΙΙ+ΑΙV+ΑV)	1.315.139,04
Σύνολο Παγίων Ενεργητικού (ΓΙ+ΓΙΙ)	1.664.850,32	1.760.597,13		1.459.740,38
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	
Ι. Αποθέματα	0,00	0,00	ΙΙ. Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις	0,00
ΙΙ. Απαιτήσεις	29.117,75	21.862,74	ΙΙ. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	515.375,16
ΙΙΙ. Χρεόγραφα	0,00	0,00		515.375,16
ΙV. Διαθέσιμα	136.546,03	192.202,97		518.987,05
Σύνολο Κυκλ. Ενεργ. (ΔΙΙ+ΔΙV)	165.663,78	214.065,71		
Ε. ΜΕΤΙΚΟΙ ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	0,00	4.064,49	Δ. ΜΕΤΙΚΟΙ ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	0,00
ΓΕΝ. ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ+Ε)	1.830.514,20	1.978.727,43	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝ. ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ+Δ)	1.830.514,20
				1.978.727,43

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31.12.2013		ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΙΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ	
	Χρήση 2013	Χρήση 2012	Χρήση 2013
I. Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως			
Κύκλος Εργασιών (Πωλήσεις)	51.561,50	172.635,79	-128.202,36
Μείον : Κόστος πωλήσεων	114.546,98	185.427,32	-553.448,35
Μικτά Αποτελέσματα (Ζημίες/Κέρδη) Εκμετ.	-62.985,48	-12.791,53	0,00
Πλέον : 1. Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως	15.679,81	16.861,95	-681.650,71
Σύνολο	-47.305,67	4.070,42	0,00
Μείον : 1. Εξόδα διοικητικής λειτουργίας	56.698,13	71.619,65	0,00
2. Εξόδα λειτουργίας διαθέσεως	4.346,19	10.408,75	0,00
Μερικά αποτελέσματα εκμετάλλευσης	-108.349,99	-77.957,98	8.377,28
Πλέον : 4. Πιστωτ. Τόκοι & Συναφή έσοδα	5,83	3,41	-690.027,99
Μείον : 3. Χρεωστ. Τόκοι & Συναφή έξοδα	19.071,21	25.939,11	
Ολικά αποτελέσματα εκμεταλλευσης	-127.415,37	-103.893,68	
II. ΠΛΕΟΝ (ή Μείον): Έκτακτα Αποτελέσματα			
Πλέον : 1. Έκτακτα και ανόργανα έσοδα	8.021,70	13.014,47	0,00
2. Έσοδα προηγούμενων χρήσεων	0,00	0,00	0,00
Μείον : 1. Έκτακτα & ανόργανα έξοδα	100,46	61,00	0,00
2. Έκτακτες Ζημίες	0,00	0,00	0,00
3. Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	8.708,23	5.075,43	0,00
4. Προβλέψεις για Έκτακτους Κινδύνους	0,00	0,00	0,00
Οργανικά & Έκτακτα Αποτελέσματα	-128.202,36	-96.015,64	
ΜΕΙΟΝ : Σύνολο αποσβ. Παγίων στοιχ.	95.867,55	162.995,03	
Μείον : οι από αυτές ενσ.στο λειτ. Κόστ.	95.867,55	162.995,03	
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ	-128.202,36	-96.015,64	

<p>Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.</p> <p><i>[Υπογραφή]</i></p> <p>ΤΡΑΪΦΟΡΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ Α.Δ.Τ. Τ 387225</p>	<p>Ο ΠΡΟΙΣΤΑΜΕΝΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ</p> <p><i>[Υπογραφή]</i></p> <p>ΑΒΟΥΤΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ Α.Δ.Τ. ΑΒ 799692</p>
--	---

<p>1. Τακτικό Αποθεματικό</p> <p>2. Μέρισμα</p> <p>3. Ποσά Προορ. για Αύξηση Κεφαλαίου</p> <p>4. Ειδικά και Εκτακτα Αποθεματικά</p> <p>Κέρδη εις Νέο</p>	<p>0,00</p> <p>0,00</p> <p>0,00</p> <p>0,00</p> <p>0,00</p>
--	---

12.2 Λυμπέρης Α.Ξ.Ε.Τ.Ε.
2010

ΛΥΜΠΕΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Α.Ξ.Ε.Τ.Ε. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΥΠΟ ΑΝΕΓΕΡΣΗ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2010 - 3η ΕΤΑΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1/1/2010 - 31/12/2010) - ΑΡ. ΜΑΕ 67536/25/Β/08/019									
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Ποσό Κλάση/προς Χρήσεως 2010	Ποσό Προηγούμενη Χρήσεως 2009	ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Ποσό Κλάση/προς Χρήσεως 2010	Ποσό Προηγούμενη Χρήσεως 2009	Ποσό Κλάση/προς Χρήσεως 2010	Ποσό Προηγούμενη Χρήσεως 2009	Ποσό Κλάση/προς Χρήσεως 2010	Ποσό Προηγούμενη Χρήσεως 2009
Β. ΞΕΛΟΔΟΧΕΙΟ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	Αξία Κτίσιμ.	Απορροήμ.	Αξία Κτίσιμ.	Απορροήμ.	Αξία Κτίσιμ.	Αξία Κτίσιμ.	Αξία Κτίσιμ.	Αξία Κτίσιμ.	Αξία Κτίσιμ.
1. Έξοδα κτίσεως & πρώτης εγκαταστάσεως	14.107,69	1.410,77	14.107,69	0,00	14.107,69	14.107,69	0,00	14.107,69	0,00
3. Τόκοι δανείων κατασκευαστικής περιόδου	92.233,93	8.614,76	83.619,07	72.204,51	72.204,51	72.204,51	0,00	72.204,51	0,00
4. Λοιπά έξοδα εγκαταστάσεως	30.726,00	2.698,93	28.027,07	30.726,00	30.726,00	30.726,00	0,00	30.726,00	0,00
	<u>137.067,52</u>	<u>12.724,46</u>	<u>124.343,06</u>	<u>117.038,20</u>	<u>117.038,20</u>	<u>117.038,20</u>	<u>0,00</u>	<u>117.038,20</u>	<u>0,00</u>
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ									
Η.Μεταβλητές Αποταμιεύσεις									
1. Ετήσια - Οικίαμα	225.332,10	0,00	225.332,10	0,00	225.332,10	225.332,10	0,00	225.332,10	0,00
3. Κέρμα - Τεχνικά έργα	2.398.339,03	35.840,09	2.353.498,94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Μηχαν. - Τεχν. εργασιών & λοιπών μηχαν. έργων	36.988,20	2.912,88	34.075,32	36.988,20	36.988,20	36.988,20	0,00	36.988,20	0,00
6. Έπιπλα & λοιπά εξοπλισμός	169.504,61	13.351,84	156.152,77	6.870,00	0,00	5.870,00	0,00	5.870,00	0,00
7. Αποταμιεύσεις από επίδομα	0,00	0,00	0,00	2.112.014,44	0,00	2.112.014,44	0,00	2.112.014,44	0,00
Σύνολο Αποταμιεύσεων (Γ+Η)	<u>2.821.163,94</u>	<u>52.104,81</u>	<u>2.769.059,13</u>	<u>2.390.204,74</u>	<u>0,00</u>	<u>2.390.204,74</u>	<u>0,00</u>	<u>2.390.204,74</u>	<u>0,00</u>
ΙΙ.Σταθμίες & άλλες μηχαν. διαμνησ. εργαζ.									
7. Λοιπές μικροπρόθεσμες απαιτήσεις	433,00		433,00			433,00		433,00	
Σύνολο Παθίων Ενεργητικών (Γ+Η+Ι)	<u>2.769.592,13</u>		<u>2.769.492,13</u>			<u>2.390.637,74</u>		<u>2.390.637,74</u>	
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ									
Η.Αποταμίευση									
11. Χρημ. διαφορές	42.476,48		42.476,48			42.476,48		42.476,48	
ΙΙ. Αποθετήρια									
1. Ταμείο	3.662,44		3.662,44			3.662,44		3.662,44	
3. Καταθέσεις όψεως & προθεσμίας	17.585,51		17.585,51			17.585,51		17.585,51	
	<u>21.267,95</u>		<u>21.267,95</u>			<u>21.267,95</u>		<u>21.267,95</u>	
	63.744,43		63.744,43			63.744,43		63.744,43	
Σύνολο Καυλοφόροτος Ενεργητικός (Δ+Η+Ι+ΙΙ)	<u>2.857.879,62</u>		<u>2.857.879,62</u>			<u>2.857.879,62</u>		<u>2.857.879,62</u>	
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ+Δ)	<u>2.857.879,62</u>		<u>2.857.879,62</u>			<u>2.857.879,62</u>		<u>2.857.879,62</u>	
ΠΑΘΗΤΙΚΟ									
Α. ΞΕΛΟΔΟΧΕΙΟ									
1. Μετοχικό Κεφάλαιο	1.270.000,00		1.270.000,00			1.270.000,00		1.270.000,00	
1. Κοινοβλητικό									
ΙΙ. Αποθεματικά Κεφάλαια									
5. Απορροήμ. αποθεματικά τίτλων	378.000,00		378.000,00			378.000,00		378.000,00	
6. Διαθέσιμων έργων									
ΙΙΙ. Αποταμιεύσεις εν νέο									
Υπόλοιπο έξιμων χρήσεως εν νέο	-79.369,84		-79.369,84			-79.369,84		-79.369,84	
Υπόλοιπο έξιμων προηγούμεν. χρήσεων	-24.288,52		-24.288,52			-24.288,52		-24.288,52	
	<u>-103.658,36</u>		<u>-103.658,36</u>			<u>-103.658,36</u>		<u>-103.658,36</u>	
Σύνολο Ίδιων Κεφαλαίων (Α+Β+Γ+Δ+Ε)	<u>1.544.341,64</u>		<u>1.544.341,64</u>			<u>1.544.341,64</u>		<u>1.544.341,64</u>	
Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ									
Η.Μικροπρόθεσμες Υποχρεώσεις									
2. Άδεια Γραμμάτιων	359.791,46		359.791,46			359.791,46		359.791,46	
Η.Μεταβλητότητα Υποχρεώσεις									
1. Προμηθευτές	27.945,36		27.945,36			27.945,36		27.945,36	
2α. Επιστολές παραλαβής μετρητών	39.050,00		39.050,00			39.050,00		39.050,00	
3. Τράπεζες λογ. βραχ. υποχρεώσεων	343.141,89		343.141,89			343.141,89		343.141,89	
5. Υποχρεώσεις από φόρους-έλεγχ.	2.649,08		2.649,08			2.649,08		2.649,08	
11. Ποσότητες διαφόρων	640.760,17		640.760,17			640.760,17		640.760,17	
	<u>1.053.448,52</u>		<u>1.053.448,52</u>			<u>1.053.448,52</u>		<u>1.053.448,52</u>	
Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ+Η+Ι)	<u>1.413.237,96</u>		<u>1.413.237,96</u>			<u>1.413.237,96</u>		<u>1.413.237,96</u>	
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ)	<u>2.857.879,62</u>		<u>2.857.879,62</u>			<u>2.857.879,62</u>		<u>2.857.879,62</u>	

2.957.579,62

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΝΟΤΗΤΑΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31.12.2009 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2009 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2009)		ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΗΣ ΑΝΟΤΗΤΑΣΜΑΤΩΝ	
	Ποσά Κλειόμενης Χρήσεως 2019	Ποσά Προηγούμενου Χρήσεως 2009	
1. Αποτελέσματα Εξυπηλοποιήσεως			
Κόστος υπηρεσιών (πωλητικές)	97.480,97	0,00	Ποσά Π/α
Μισθών Κόστος πωλητικών	55.057,83	0,00	Χρ. 2019
Μικρά αποτελέσματα (πρόβλ) εξυπηλοποιήσεως	42.423,34	0,00	Χρ. 2009
ΥΠΛΟΝ: 1. Άλλα έσοδα εξυπηλοποιήσεως			
Σύνολο	730,69	2.730,58	
Μισθών: 1. Έσοδα διοικητικής λειτουργίας	43.154,03	2.730,58	
Μικρά αποτελέσματα (ζημιές) εξυπηλοποιήσεως	120.306,63	15.032,04	
Μισθών: 3. Χρεωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα	-77.162,60	-12.302,06	
Όλικά αποτελέσματα (ζημιές) εξυπηλοποιήσεως	16,00	4.381,16	
Η ΠΛΕΟΝ (ή μείον): Πλεονημία Αποτελεσματα	-77.168,60	-16.683,22	
Μισθών: 1. Έκτακτα και ανάργα έξοδα	101,24	356,94	
Οργανικά και Πλεονημία αποτελέσματα (ζημιές)	-77.269,84	-17.040,16	
ΠΛΕΟΝ: Σύνολο υποχρεώσεων παγίων στοιχείων	63.611,01	0,00	
Μισθών: Οι από αυτήν προκύπτει, στο λογ. κόστος	63.611,01	0,00	
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΥΤΑ (ζημιές) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων	-77.269,84	-17.040,16	

ΜΑΥΡΟΠΟΥΛΗ ΓΥΩΝΟΥ 30/4/2011

Ο ΠΡΟΪΚΑΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.
 Δ.Τ. ΑΕ 271614

Ο ΠΡΟΪΚΑΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ. ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΥΓΓΡΑΜΜΑΤΩΝ
 ΚΡ. ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΒΙΒΛΙΟΝ
 ΘΕΟΔΩΡΗΣ Ο.Ε. ΚΑΤ. ΓΥΩΝΕΙΟ
 ΑΔ. ΓΕΩΡΓΙΑΝΝΑ ΑΝΤΙΤΕΛΕΣΤΗ - 225654
 ΑΡ. ΑΝΚΥΡΙΑΣ 225654
 ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ
 ΑΡΘ. 8, ΠΑΡ. 2, ΑΡ. 10351
 Α.Ο.Ν.Ι.

2011

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΛΥΜΠΕΡΗΣ Α.Ε.Ε.Τ.Ε

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2011 4η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2011-31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2011)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Πάσα κλειόμενη χρήση 2011		Πάσα κλειόμενη χρήση 2011	
	Αξία κτήσεως	Απόσβεςεις	Αναπόσβεστη αξία		Χρήσις 2011
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ					
1	Έξοδα ίδρυσης και πρώτης εγκαταστάσεως	14.107,69	4.232,31	9.875,38	
3	Τόκοι δανείων κατασκευαστικής περιόδου	92.233,83	27.061,51	65.172,32	
4	Λοιπά Έξοδα Εγκαταστάσεως	30.726,00	8.844,13	21.881,87	
		<u>137.067,52</u>	<u>40.137,95</u>	<u>96.929,57</u>	<u>1.270.000,00</u>
Γ. ΠΛΗΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
II. Ενσώματες ακινητοποιήσεις					
1	Γήπεδα-οικόπεδα	225.332,10		225.332,10	
3	Κτίρια-τεχνικά έργα	2.392.639,03	107.635,02	2.285.004,01	
4	Μηχανήματα-Τεχνικές εγκαταστάσεις	37.172,20	8.738,81	28.433,39	
5	Μεταφορικά Μέσα	0,00	0,00	0,00	
6	Έπιπλα και λοιπός εξοπλισμός	197.596,62	43.197,00	154.399,62	
7	Ακτινητοίχες από κτίρια	1.336,97		1.336,97	
	Σύνολο Ακινήτοιχων (Γ II)	<u>2.854.076,92</u>	<u>159.570,83</u>	<u>2.694.506,09</u>	<u>378.000,00</u>
					<u>378.000,00</u>
III. Στρατηγές και άλλες μακροπρόθεσμες χρημ. απαιτήσεις					
7	Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις	433,00		433,00	(41.483,01)
					(103.658,36)
	Σύνολο Πάγιου Ενεργητικού (Γ II+III)			<u>2.694.939,29</u>	<u>148.141,37</u>
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
I. Αποθέματα					
1	Εμπόρευματα				1.502.858,63
4	Πρώτες & βοηθητικές ύλες				
II. Απαιτήσεις					
1	Πελάτες	39.801,25		39.801,25	
11	Χρεώστες διάφοροι	0,00		0,00	
3α	επιταγές εισπρακτέες(μεταχρον)				
				<u>39.801,25</u>	
III. Χρεώγραφα					
1	Μετοχές	0,00	0,00	0,00	
Μείζον Προβλέψεις					44.964,04
IV. Διεκδικήματα					
1	Τομείο	0,00		0,00	
3	Καταθέσεις Όψεως και προθεσμίας				349.812,73
					594,01
					5.872,54
					656.387,27
	Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (ΔII+ΔIII+ΔIV)			<u>88.063,69</u>	<u>1.377.075,92</u>
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ)					
				<u>2.679.934,55</u>	<u>2.875.934,55</u>
ΠΑΘΗΤΙΚΟ					
A. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ					
I. Κεφάλαιο Μετοχικό					
1	Καταβλημένο				1.270.000,00
III. Διαφορές αναπροσβαρούς - επιχορηγήσεις επενδύσεων					
1	Διαφορές από αναπληρωμή αξίας συμμετοχών & χορηγήσεων				
IV. Αποθεματικά κεφάλαια					
1	Τακτικό αποθεματικό				
5	Αφρολόγια αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμου				378.000,00
					<u>378.000,00</u>
V. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΙΣ ΝΕΟΝ					
	Υπόλοιπο ζημιών χρήσεως εκ νέο				(41.483,01)
	Υπόλοιπο ζημιών προηγούμενων χρήσεων				(103.658,36)
					<u>(148.141,37)</u>
	Σύνολο Ιδίων κεφαλαίων (Α+Β+V)				<u>1.502.858,63</u>
Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ					
1	Προβλέψεις για αποδόμιση προσωπικού				
Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ					
1	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις				319.465,33
2	Δάνεια τραπεζών				
II. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις					
1	Προμηθευτές				44.964,04
2α	Επιταγές πληρωτέες μετρητολογημένες				
3	Τραπεζές ΜΒραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων				349.812,73
5	Υποχρεώσεις από φόρους - ήδη				594,01
6	Ασφαλιστική Οργανισμοί				5.872,54
10	Μερίσματα πληρωτέα				
11	Πιστωτές διάφοροι				656.387,27
	Σύνολο υποχρεώσεων (Γ+II)				<u>1.377.075,92</u>
Δ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΓΙΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ					
1	Έξοδα χρήσεως δεδουλευμένα				
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Β+Γ+Δ)					
					<u>2.875.934,55</u>

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2011 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2011 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2011)		ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΦΕΡΕΣΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ	
		Πόσα Κύριεμένης Χρήσης 2010	
I. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ			
Κύριος εργασιών		358.313,21	
Μειον:Κόστος πωληθέντων		121.130,60	
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμίσθωσης		237.182,61	41.483,01
Πλέον /Λιγότερα εκμεταλλεύσεως	0,00	0,00	103.658,36
Σύνολο		237.182,61	145.141,37
Μείον 1. Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	278.665,62		
3. Έξοδα λειτουργία διαθεσίμων	0,00	278.665,62	0,00
Μερικά αποτίμια (ζημιές) εκμίσθωσης		-41.483,01	0,00
ΜΕΙΟΝ: 2. Έσοδα χρεωγράφων			
3. Κέρδη πωληθέντων συμμετοχών & χρεωγράφων	0,00		0,00
4. Πρωτογενή τόκοι & συναφή έσοδα	0,00	0,00	0,00
Μείον 1. Προβλεπόμενα απομνημόσυια συμμ. & χρεωγράφων	0,00		
2. Έξοδα και ζημιές συμμετοχών & χρεωγράφων	0,00		0,00
3. Χρεωστικά τόκοι & συναφή έξοδα	0,00	0,00	0,00
Όλα τα αποτελέσματα (ζημιές) εκμεταλλεύσεως			
II. ΠΛΕΟΝ : Έκτακτα αποτελέσματα			
2. Έκτακτα κέρδη			
4. Έσοδα από προβλεπόμενα πραγματοποιημένων χρηστων	0,00	0,00	0,00
Μείον 1. Έκτακτα ζημιές & ανόργανα έξοδα	0,00		
2. Έκτακτες ζημιές			
3. Έξοδα πραγματοποιημένων χρηστων	0,00	0,00	0,00
Οργανικά & έκτακτα αποτελέσματα (ζημιές)			
ΜΕΙΟΝ: Σύνολο απομνημόσυων παγίων στοιχείων	138.097,57		-41.483,01
Μείον: Οι ενσωματ στο λειτουργ. κόστος	138.097,57		0,00
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (Ζημιές) ΧΡΗΣΕΩΣ			-41.483,01
ΜΑΥΡΟΥΝΗ ΓΥΓΕΙΟΥ 31/6/2012			
Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ. ΛΥΜΠΕΡΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΑΕ 271514			
Ο ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ ΘΕΟΦΙΛΑΚΟΣ Χ.ΓΕΩΡΓΙΟΣ			
31/6/2012 Ο ΛΟΓΙΣΤΗΣ			

2012

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΛΥΜΠΕΡΗΣ Α.Ξ.Ε.Τ.Ε

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2012 ΣΕ ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2012-31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2012) ΜΑΕ876926/Β/08/18 ΓΕΜΗ 12208349800

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Ποσολογισμής Χρήσης 2012		Πόσα Κιλόμηνες Χρήσης 2012	
		Αξία κτήσεως	Αποσβέσεις	Αναπόσβεστη Αξία	
Β. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ					
1. Έξοδα ίδρυσης και πρώτης εγκατάστασης 7.053,84					
3. Τόκοι δανείων κατασκευαστικής περιόδου 48.725,57					
4. Λοιπά Έξοδα Εγκατάστασης 14.989,33					
<u>137.087,92</u> <u>67.551,44</u> <u>69.536,08</u>					
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
II. Ενεργήτες ακινήτοι/ήσεις					
1. Γήπεδο-οικόπεδα 225.332,10					
3. Κτίρια-τεχνικά έργα 2.384.976,00					
4. Μηχανήματα-Τεχνικές εγκαταστάσεις 37.172,20					
5. Μεταφορικά Μέσα 14.748,33					
6. Έπιπλα και λοιπός εξοπλισμός 0,00					
7. Ακινήτοι/ήσεις υπό εκτέλεση 139.269,43					
<u>2.873.768,93</u> <u>271.318,70</u> <u>2.602.448,13</u>					
III. Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρήσιμες απαιτήσεις					
7. Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις 433,00					
<u>2602.881,13</u>					
Σύνολο Πόγων Ενεργητικού (ΓII+ΓIII) <u>433,00</u>					
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
I Αποθέματα 0,00					
I Εμπόρευμα 0,00					
4. Πρώτες & βοηθητικές ύλες 0,00					
II Απαιτήσεις 0,00					
1. Πελάτες 0,00					
11. Χρεώστες διάφοροι 8.390,95					
3α επιταγές εισπρακτέες(μεταχρον)					
<u>8.390,95</u>					
III. Χρεόγραφα 0,00					
1. Μετοχές 0,00					
Μείον: Προβλέψεις 0,00					
IV. Διαθέσιμα 46.955,11					
1. Ταμείο 81,07					
3. Κατάθετες Όψεως και προθεσμίας 47.074,18					
<u>47.074,18</u>					
<u>55.403,55</u>					
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (ΔII+ΔIII+ΔIV) <u>55.403,55</u>					
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ) <u>2.727.804,34</u>					
ΠΑΘΗΤΙΚΟ					
A. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ					
I. Κεφάλαιο Μετοχικό 1.270.000,00					
1. Καταβλημένο					
III. Διαφορές αναπροσαρμογής - επιχορηγήσεις ενανδρώων					
1. Διαφορές από συμπίρρογ ή αξίας συρμεταχών & χρεογράφων					
IV. Αποθεματικά κεφάλαια					
1. Τακτικό αποθεματικό					
5. Αφορολόγητα αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμων					
<u>733.083,27</u>					
<u>733.083,27</u>					
V. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΙΣ ΝΕΟΝ					
Υπόλοιπο έτημίων χρήσεως εις νέο					
Υπόλοιπο έτημίων προηγούμενων χρήσεων					
<u>(139.890,10)</u>					
<u>1.865.073,17</u>					
<u>1.865.073,17</u>					
Σύνολο Ιδίων κεφαλαίων (Α+Β+Γ)					
Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΞΕΣΣΑ					
1. Προβλέψεις για αποζημίωση προσωπικού					
Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ					
1. Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις					
2. Δάνεια τραπεζών 278.339,90					
II. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις					
1. Προμηθευτές 3.044,00					
2α. Επιταγές πληρωτέες μεταχρονολημένες					
3. Τραπεζικές λίβρακι/πρωτοδωσμων υποχρεωσεων					
5. Υποχρεώσεις από φόρους - τόξη					
6. Ασφαλιστικοί οργανισμοί					
10. Μερίσματα πληρωτέα					
11. Πιστωτές διάφοροι					
<u>570.319,44</u>					
<u>864.731,17</u>					
Σύνολο υποχρεώσεων (Γ+ΠII)					
Α. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ					
1. Έξοδα χρήσεως διδωδωμένα					
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Β+Γ+Δ) <u>2.727.804,34</u>					

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ
31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2012 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2012 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2012)

Ποσά Κλειόμενης Χρήσης 2012

1. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ			
Καθαρός εργασιών		386.732,60	
Μειον: κόστος πωληθέντων		112.535,19	
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμίσσεως		274.197,57	
Πλεον 1. Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως	0,00	5,07	
Σύνολο		274.202,74	
Μειον: 1. Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	0,00		
3. Έξοδα λειτουργία διαθεσίως			
Μικρά αποτελ/τα (ζημιές) εκμίσσεως	237.403,81	237.403,81	237.403,81
ΜΕΙΟΝ: 2. Έσοδα χρεωστούμενων			36.788,93
3. Κέρδη πωληθέντων συμμετοχών & χρεωστούμενων	0,00		
4. Πιστωτικοί τόκοι & συναφή έσοδα	0,00	0,00	
Μειον: 1. Προβλέψεις υποτιμηθείσας συμμ. & χρεωστούμενων	0,00	0,00	
2. Έξοδα και ζημιές συμμετοχών & χρεωστούμενων	0,00		
3. Χρεωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα	32.201,41	32.201,41	32.201,41
Ολικά αποτελέσματα (ζημιές) εκμίσσεως			4.597,52
II. ΠΛΕΟΝ : Έκτακτα αποτελέσματα			
2. Έκτακτα κέρδη	0,00	0,00	
4. Έσοδα από προβλέψεις προηγούμενων χρήσεων	0,00	0,00	
Μειον: 1. Έκτακτα ζημιές & ανώρτωνα έξοδα	0,00		
2. Έκτακτες ζημιές	0,00		
3. Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	0,00	0,00	
Οργανικά & έκτακτα αποτελέσματα (ζημιές)			4.597,52
ΜΕΙΟΝ: Σύνολο αποτελέσμων παγίων στοιχείων	136.127,57		0,00
Μειον : Οι εκχωρητ. στο λειτουργ. κόστος	136.127,57		0,00
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (Κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ			4.597,52

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.
ΛΥΜΠΕΡΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΑΕ 271514

ΜΑΥΡΟΒΟΥΝΙ ΓΥΘΕΙΟΥ 30/4/2013

ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

Ποσά Κλειόμενης Χρήσης 2012

Καθαρά αποτελέσματα (κέρδη) χρήσεως	4.597,52
(-) Υπόλοιπο αποτελεσμάτων (ζημιών) προηγ. Χρήσεων	-144.597,62
Ζημιές εις νέον	-139.990,10
Μειον 1. Φόρος εισοδήματος	0,00
Κέρδη προς διόρθωση	0,00
Η ΔΙΑΘΕΛΗ ΤΩΝ ΚΕΡΑΔΩΝ ΓΙΝΕΤΑΙ ΩΣ ΕΞΗΣ	
1. Τεκνικό Αποθεματικό	0,00
2. Μερίσματα πληρωτέα	0,00

ΚΑΝΤΗΣ ΕΛ. ΓΕΩΡΓΙΑΚΟΣ
ΤΗΛ: 27320182 - FAX: 273201619
ΤΗΛ: 27320187 - FAX: 273201619
ΤΗΛ: 27320187 - FAX: 273201619
ΤΗΛ: 27320187 - FAX: 273201619

ΚΑΝΤΗΣ ΕΛ. ΓΕΩΡΓΙΑΚΟΣ
ΤΗΛ: 27320182 - FAX: 273201619
ΤΗΛ: 27320187 - FAX: 273201619
ΤΗΛ: 27320187 - FAX: 273201619
ΤΗΛ: 27320187 - FAX: 273201619

2013

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΛΥΜΠΕΡΗΣ Α.Ξ.Ε.Τ.Ε

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2013 31η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2013-31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2013) ΜΑΕ575392518/08/19 ΓΕΜΗ 12208349900

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Ποσά κλειόμενης χρήσης 2013		Ποσά κλειόμενης χρήσης 2013	
		Αξία κτημάτων	Αποβέσεις	Αξία	Αποβέσεις
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ					
1.	Έξοδα ίδρυσης και πρώτης εγκατάστασης	14.107,68	8.464,62	5.643,07	
3.	Τόκοι δανείων κατασκευαστικής περιόδου	92.233,63	54.731,65	37.502,18	
4.	Λοιπά Έξοδα Εγκατάστασης	30.726,00	18.981,91	12.664,07	
		<u>137.067,32</u>	<u>81.258,20</u>	<u>55.809,32</u>	
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
II. Ενδύματα ακινοποίησης					
1.	Γηπέδο-οικόπεδο	225.332,10		225.332,10	
3.	Κτίρια-τεχνικά έργα	2.413.110,70	275.947,91	2.137.162,79	
4.	Μηχανήματα-Τεχνικές εγκαταστάσεις	37.172,20	18.632,15	18.540,05	
5.	Μεταφορικά Μέσα	0,00	0,00	0,00	
6.	Επιπλά και λοιπός εξοπλισμός	217.121,39	98.891,03	118.230,36	
7.	Ακινοποιήσιμα υπό εκτέλεση	0,00	0,00	0,00	
	Σύνολο Ακινοποιήσιμων (Γ+II)	<u>2.892.738,39</u>	<u>393.471,09</u>	<u>2.499.268,39</u>	
III. Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματ. απαιτήσεις					
7.	Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις	433,00		433,00	
	Σύνολο Πάγιου Ενεργητικού (Γ+II+III)			<u>2.499.699,39</u>	
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
I. Απαιτήσεις					
1.	Εμπορεύματα				
4.	Πρωτες & βοηθητικές υλίες				
II. Απαιτήσεις					
1.	Πιστώτες	0,00	2.420,31	2.420,31	
3α.	επιτοχές εμπροσθεσμού(μίσθων)	0,00	3.129,58	3.129,58	
			<u>5.549,89</u>	<u>5.549,89</u>	
III. Χρεώματα					
1.	Μισθός		0,00	0,00	
	Μέσων Προβλέψεως		0,00	0,00	
IV. Διαθέσιμα					
1.	Ταμείο	0,00	101.699,49	101.699,49	
3.	Καταθέσεις Όψεως και προθεσμίας	0,00	92,12	92,12	
	Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (Δ+II+III+IV)			<u>101.791,61</u>	
				<u>107.341,60</u>	
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (B+Γ+Δ)					
				<u>2.602.049,12</u>	
ΠΑΘΗΤΙΚΟ					
Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ					
1.	Κεφάλαιο Μετοχικό				1.279.000,00
1.	Καταβλημένο				
III. Διαφορές επεξεργαστηρίων - επιχειρηρήσεων κτενέουσων					
1.	Διαφορές από αναπόρρητη αξία συμμετοχών & χρεωγράφων				
IV. Αποθεματικά κεφάλαια					
1.	Τακτικό αποθεματικό				733.063,27
5.	Αφρολόγια αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμων				733.063,27
V. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΙΣ ΝΕΟΝ					
	Υπόλοιπα ζημιών χρήσεως εις νέο				(17.439,02)
	Υπόλοιπα ζημιών προηγούμενων χρήσεων				(139.980,10)
					<u>(157.439,12)</u>
	Σύνολο Ιδίων κεφαλαίων (Α+IV+V)				<u>2.445.638,18</u>
Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ					
1.	Προβλέψεις για αποζημίωση προσωπικού				234.772,19
Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ					
1.	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις				3.424,75
2	Άνετα τραπεζικών				1.158,22
II. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις					
1.	Προμηθευτές				2.850,99
2α.	Επιταγές πληρωτέες μακροπρόθεσμες				8.501,26
3	Τραπεζές πληρωτέες μακροπρόθεσμες υποχρεώσεων				
5.	Υποχρεώσεις από φόρους - τέλη				
6.	Αποθεματικό Οργάνωση!				
10.	Μισθώματα πληρωτέα				563.931,37
11.	Πιστώτες διάφοροι				514.638,78
	Σύνολο υποχρεώσεων (Γ+II)				<u>2.576,19</u>
Δ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΕΙΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ					
1.	Έξοδα χρήσεως δαδουλαμύρια				2.652.549,12
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Β+Γ+Δ)					
					<u>2.652.549,12</u>

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2013 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2013 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2013)		ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΙΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ	
Ποσό Κλεισμένης Χρήσης 2013		Ποσό Κλεισμένης Χρήσης 2013	
I. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ		Καθαρά αποτελέσματα (κέρδη) χρήσεως	-17.439,02
Κύριος εργασιών	397.559,91	(-) Υπόλοιπο αποτελεσμάτων (ζημιών) προηγ. Χρήσεων	-139.990,10
Μειονέκδοτος Πωληθέντων	93.323,08		
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκρίσεως	294.236,83		
Πλεον 1. Άλλα εσοδα εκμεταλλεύσεως	0,00		
Σύνολο	294.236,83		
Μειών: 1. Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	0,00	Ζημιές εις νέον	-157.429,12
3. Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως	294.919,52	Μειών: 1. Φόρος εισοδήματος	0,00
Μερικά στοιχεία (ζημιές) εκρίσεως	295.918,52	Κέρδη προς διάθεση	0,00
ΜΕΙΟΝ: 2. Έσοδα προσαρτήσεων	-1.082,61	Η ΔΙΑΘΕΣΗ ΤΩΝ ΚΕΡΑΤΩΝ ΠΙΝΕΤΑΙ ΩΣ ΕΞΗΣ:	
3. Κέρδη πωλησιών συμμετοχών & χρονογράφων	0,00	1. Τακτικό Αποθεματικό	0,00
4. Πιστωτικοί τόκοι & συναφή έσοδα	0,00	2. Μέρισμα πληρωτέα	0,00
Μειών 1. Προβλεπόμενες υποτιμήσεις απομ. & χρονογράφων	0,00		
2. Έξοδα και ζημιές συμμετοχών & χρονογράφων	0,00		
3. Χρεωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα	15.756,21		
Όλκα αποτελέσματα (ζημιές) εκμεταλλεύσεως	15.756,21		
II. ΠΛΕΟΝ: Έκτακτα αποτελέσματα	-17.439,02		
2. Έκτακτα κέρδη	0,00		
4. Έσοδα από προβλεπόμενες προηγούμενων χρήσεων	0,00		
Μειών 1. Έκτακτα ζημιές & συναφενά έξοδα	0,00		
2. Έκτακτες ζημιές	0,00		
3. Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	0,00		
Όργανο & έκτακτα αποτελέσματα (ζημιές)	136.799,15		
ΜΕΙΟΝ: Σύνολο αποσβέσεων παγίων στοιχείων	136.799,15		
Μειών: Οι εσώμαχοι στα λειτουργικά κοστος	0,00		
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (Κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ	-17.439,02		

ΜΑΥΡΟΥΝΙ ΓΥΘΕΙΟΥ 30/4/2014

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΔΣ
ΛΥΜΠΕΡΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΑΕ 271514

ICANNHΣ EYAT ΓEΘIΔIAKOZ
O ΠPOEΔPOC TΩN MEΛOΓEY
TNA. 27.33021912 - FAX: 27.33021619
APX. APIO. AΔEIAE TTPYBEOY T.K. 80976
NOTIETHZ - OPOTEKHNIKOC

ICANNHΣ EYAT ΓEΘIΔIAKOZ
O ΠPOEΔPOC TΩN MEΛOΓEY
TNA. 27.33021912 - FAX: 27.33021619
APX. APIO. AΔEIAE TTPYBEOY T.K. 80976
NOTIETHZ - OPOTEKHNIKOC

12.3 Μαλβάζια Α.Ε. 2010

ΜΑΛΒΑΖΙΑ Α.Ε. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ & ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟΣ ΙΣΟΛΟΓ. ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2010 - 8η ΕΤΑΙΡ. ΧΡ. (1/1/2010 - 31/12/2010) - ΑΡ. ΜΑΕ 52265/25/Β/02/03

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Χρ. 2010	Χρήση 2009	ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Χρ. 2010	Χρήση 2009
Β.ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ	209.133,77	209.133,77	Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
Μείον: Αποσβέσεις	106.348,40	82.223,28	I.Μετοχικό κεφάλαιο		
	102.785,37	126.910,49	(75.000 Μετοχές των 30,00 Ευρώ)	2.250.000,00	2.250.000,00
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			III.Διαφορές αναπρ. - Επιχ. επενδ.	982.898,67	1.003.425,70
II.Ενσώματες Ακινήτοποιήσεις	3.339.411,93	3.324.109,69	IV.Αποθεματικά Κεφάλαια	3.746,00	2.138,00
Μείον: Αποσβέσεις	252.425,05	192.967,06	V.Αποτελέσματα εις νέο	49.709,63	19.162,86
	3.086.986,88	3.131.142,63	Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων		
III.Συμμετ. & άλλες μακροπρ. απαιτ.	705,00	705,00	(AI+AIII+AIV+AV)	3.286.354,30	3.274.728,56
Σύνολο Παγίου Ενεργ. (ΓII+ΓIII)	3.087.691,88	3.131.847,63	Γ.ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			II.Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	402.821,67	272.424,72
I. Αποθέματα	3.207,44	2.442,86			
II.Απαιτήσεις	11.768,66	17.436,77			
IV.Διαθέσιμα	483.404,63	288.195,54			
Σύνολο Κυκλ. Ενεργ. (ΔI+ΔII+ΔIV)	498.380,73	288.075,17			
Ε. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤ.	317,99	317,99			
ΓΕΝ. ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ+Ε)	3.689.175,97	3.547.151,28	ΓΕΝ. ΣΥΝ. ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ)	3.689.175,97	3.547.151,28

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡ. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31.12.2010			ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ		
	Χρ. 2010	Χρήση 2009		Ποσό Κλ. Χρ. 2010	Ποσό Πρ. Χρ. 2009
I. Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως			Καθαρά αποτ. (κέρδη) χρήσ.	49.252,37	49.855,25
Κύκλος Έργων (πωλήσεις)	252.648,66	247.472,71	(+) ή (-): Υπόλ. αποτελεσμάτων		
Μείον: Κόστος πωλήσεων	136.318,65	137.577,55	(κερδών/ζημιών) πραγμ. χρ.	19.162,86	-21.459,10
Μικτά αποτ/τα (κέρδη) εκμεταλ.	116.330,01	109.895,16	Σύνολο	68.415,23	28.396,15
ΜΕΙΟΝ: 1. Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	56.956,40	54.364,55	Μείον: 1. Φόρος εισοδήματος	10.002,31	0,00
3. Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως	23.436,10	24.441,84	2. Λοιπαί μη ενσωμ. στο λειτουργικό κόστος	7.095,29	7.095,29
Μερικά αποτ/τα (κέρδη) εκμ.	35.937,51	31.088,77	Κέρδη προς διάθεση	61.317,63	21.300,86
Πλέον : 4.Πιστωτικοί τόκοι & συναφή έξ.	142,94	0,00	Η διάθεση των κερδών γίνεται ως εξής:		
Μείον : 3.Χρεωστ. τόκοι & συναφή έξ.	4.352,76	-233,76	1. Τακτικό αποθεματικό	1.608,00	2.138,00
Ολικά αποτ/τα (κέρδη) εκμεταλ.	31.727,69	30.855,01	8. Υπόλοιπο κερδών εις νέο	49.709,63	19.162,86
II. ΠΛΕΟΝ (ή μείον): Έκτακτα Αποτ/τα				51.317,63	21.300,86
1. Έκτακτα και ανόργ. έσοδα	20.527,03	20.527,03			
3. Έσοδα προηγ. χρήσεων	0,00	106,69			
Μείον : 1. Έκτακτα και ανόργ. έξοδα	143,46	431,20			
3. Έξοδα προηγ. χρήσεων	2.858,89	1.202,18			
Οργανικά και έκτ. αποτ/τα (κέρδη)	49.252,37	49.855,25			
ΜΕΙΟΝ: Σύνολο αποσβ. παγ. στοιχείων	83.583,11	84.258,38			
Μείον: Οι από αυτές ενσ. στο λογ. κόστ.	83.583,11	84.258,38			
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤ. (Κέρδη) ΧΡ. προ φόρ.	49.252,37	49.855,25			

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.

Ο ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.

Ο ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ

ΓΕΩΡΓΙΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
Α.Δ.Τ. Μ 252655ΓΕΩΡΓΙΟΥΛΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
Α.Δ.Τ. Ν 246591ΑΒΔΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
Α.Δ.Τ. ΑΒ 798692

2011

ΜΑΛΒΑΖΙΑ Α.Ε. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ & ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟΣ ΙΣΟΛΟΓ. ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2011 - 9η ΕΤΑΙΡ. ΧΡ. (1/1/2011 - 31/12/2011) - ΑΡ. ΜΑΕ 52265/25/Β/02/03

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Χρήση 2011	Χρήση 2010	ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Χρήση 2011	Χρήση 2010
Β.ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ	209.133,77	209.133,77	Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
Μείον: Αποσβέσεις	149.775,15	106.348,40	I.Μετοχικό κεφάλαιο		
	59.358,62	102.785,37	(75.000 Μετοχές των 30,00 Ευρώ)	2.250.000,00	2.250.000,00
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			III.Διαφορές αναπρ. - Επιχ. επενδ.	944.832,13	982.898,67
II.Ενσώματες Ακίνητοποιήσεις	3.371.146,58	3.339.411,93	IV.Αποθεματικά Κεφάλαια	3.746,00	3.746,00
Μείον: Αποσβέσεις	358.427,42	252.425,05	V.Αποτελέσματα εις νέο	-60.545,41	49.709,63
	3.012.719,16	3.086.986,88	Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων	3.138.032,72	3.286.354,30
III.Συμμετ. & άλλες μακροπρ. απαιτ.	705,00	705,00	(ΑΙ+ΑΙΠ+ΑΙΥ+ΑΥ)		
Σύνολο Παγίου Ενεργ. (ΓΙ+ΓΙΙ)	3.013.424,16	3.087.691,88	Γ.ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			II.Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	319.607,54	402.821,67
I. Αποθέματα	2.787,47	3.207,44			
II.Απαιτήσεις	16.846,64	11.768,66	Δ. ΜΕΤΑΒ. ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	1.182,00	0,00
IV.Διαθέσιμα	365.841,37	483.404,63	ΓΕΝ. ΣΥΝ. ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ+Δ)	3.458.822,26	3.689.175,97
Σύνολο Κυκλ. Ενεργ. (ΔΙ+ΔΙΙ+ΔΙΥ)	385.475,48	498.380,73			
Ε. ΜΕΤΑΒ. ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤ.	564,00	317,99			
ΓΕΝ. ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ+Ε)	3.458.822,26	3.689.175,97			
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡ. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31.12.2011			ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ		
I. Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως	<u>Χρήση 2011</u>	<u>Χρήση 2010</u>		<u>Ποσά Κλ.</u>	<u>Ποσά Πρ.</u>
Κύκλος Εργασιών (πωλήσεις)	173.076,36	252.648,66		<u>Χρήση 2011</u>	<u>Χρ. 2010</u>
Μείον: Κόστος πωλήσεων	171.176,99	136.318,65	Καθαρά αποτ. (ζημίες/κέρδη) χρήσ.	-93.169,57	49.252,37
Μικτά αποτίμια (κέρδη) εκμεταλ.	1.899,37	116.330,01	(+) : Υπόλ. αποτ. (κερδών) προηγ. χρ.	49.558,43	19.162,86
ΜΕΙΟΝ: 1. Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	83.379,15	56.956,40	(+) ή (-) : Διαφορές φορ.ελ.πρ.χρ.	-6.083,79	0,00
3. Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως	23.196,87	23.436,10	Σύνολο	-49.694,93	68.415,23
Μερικά αποτίμια (ζημίες/κέρδη) εκμ.	-104.676,65	35.937,51	Μείον: 1. Φόρος εισοδήματος	0,00	10.002,31
Πλέον : 4. Πιστωτικοί τόκοι & συναφή έσ.	15,00	142,94	2. Λοιποί μη ενσωμ.στο λεπ.κόστος	10.850,48	7.095,29
Μείον : 3. Χρεωστ. τόκοι & συναφή έξ.	5.503,50	4.352,76	Ζημίες εις νέο/Κέρδη προς διάθεση	-60.545,41	51.317,63
Ολικά αποτίμια (ζημίες/κέρδη) εκμεταλ.	-110.165,15	31.727,69	Η διάθεση των κερδών γίνεται ως εξής:		
II. ΠΛΕΟΝ (ή μείον): Έκτακτα Αποτίμια			1. Τακτικά αποθεματικά	0,00	1.608,00
1. Έκτακτα και ανόργ. έσοδα	38.066,54	20.527,03	8. Υπόλοιπο ζημιών/κερδών εις νέο	-60.545,41	49.709,63
Μείον : 1. Έκτακτα και ανόργ. έξοδα	405,56	143,46		-60.545,41	51.317,63
3. Έξοδα προηγ.οιμ. χρήσεων	20.665,40	2.858,89			
Οργαν. και έκτ. αποτίμια (ζημίες/κέρδη)	-93.169,57	49.252,37			
ΜΕΙΟΝ: Σύνολο αποσβ. παγ. στοιχείων	149.429,12	83.583,11			
Μείον: Οι από αυτές ενσ. στο λοιπ. κόστ.	149.429,12	83.583,11			
ΚΑΘ.ΑΠΟΤ.(Ζημίες/Κέρδη)ΧΡ.πρ.φάρ.	-93.169,57	49.252,37			
Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.	Ο ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.		Ο ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ		
ΓΕΩΡΓΙΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΥΛΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ		ΑΒΔΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ		
Α.Δ.Τ. ΑΗ 235766	Α.Δ.Τ. ΑΖ 096388		Α.Δ.Τ. ΑΒ 799692		

2012

ΜΑΛΒΑΖΙΑ Α.Ε. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ & ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟΣ ΙΣΛΟΛΟΓ. ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2012 - 10η ΕΤΑΙΡ. ΧΡ. (1/1/2012 - 31/12/2012) - Α.Φ.Μ. 099174756

ΑΡ. ΜΑΕ 52265/25/Β/02/03 Γ.Ε.ΜΗ 123708899000 - ΕΔΡΑ ΛΑΚΩΝΙΑ

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Χρήση 2012	Χρήση 2011	ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Χρήση 2012	Χρήση 2011
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ	209.133,77	209.133,77	Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
Μείον: Αποσβέσεις	189.826,22	149.775,15	I Μεταχικό κεφάλαιο		
	19.307,55	59.358,62	(75.000 Μετοχές των 30,00 Ευρώ)	2.250.000,00	2.250.000,00
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			III Διαφορές αναπρ. - Επιχ. επενδ	1.472.000,46	944.332,19
II Ενσώματες Ακινήτοποιησεις	4.112.277,21	3.371.146,58	IV Αποθραυστικά Κεφάλαια	3.746,00	3.746,00
Μείον: Αποσβέσεις	457.607,29	358.427,42	V Αποπελάσματα εις νέο	0,00	-60.545,41
	3.654.669,92	3.012.719,16	Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων		
III Συμμετ. & άλλες μακροπρ. απαιτ.	1.564,00	705,00	(ΑΙ+ΑΙΙ+ΑΙΥ+ΑΥ)	3.725.746,46	3.138.032,72
Σύνολο Παγίου Ενεργ. (ΓII+ΓIII)	3.656.233,92	3.013.424,16	Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			II Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	339.700,32	319.697,54
I Αποθέματα	2.126,06	2.787,47			
II Απαιτήσεις	14.788,09	16.946,64	Δ. ΜΕΤΑΒ. ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	0,00	1.182,00
IV Διαθέσιμα	372.435,42	365.941,37	ΓΕΝ. ΣΥΝ. ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ+Δ)	4.065.446,78	3.458.822,26
Σύνολο Κυκλ. Ενεργ. (ΔI+ΔII+ΔIV)	389.349,56	385.475,48			
Ε. ΜΕΤΑΒ. ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤ.	555,75	564,00			
ΓΕΝ. ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ+Ε)	4.065.446,78	3.458.822,26			

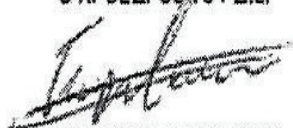
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡ. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31.12.2012**ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ**

I. Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως	Χρήση 2012	Χρήση 2011	Ποσά Κλ.	
			Χρήση 2012	Χρ. 2011
Κύκλος Εργασιών (πωλήσεις)	167.720,05	173.076,36		
Μείον: Κόστος πωλήσεων	154.314,27	171.176,99	Καθαρά αποτ. (ζημιές) χρήσεως	-102.864,55
Μικτά αποτ/τα (ζημιές/κέρδη) εκμεταλ.	-46.594,22	1.899,37	Υπόλ. αποτ. (ζημιών/κερδών) πρ. χρ.	-60.545,41
ΜΕΙΟΝ: 1 Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	68.271,58	63.379,15	Διαφορές φορ. ελέγχ πρ. χρ.	0,00
3 Έξοδα λειτουργίας διαθεσίως	15.651,32	29.196,87	Σύνολο	-163.409,96
Μερικά αποτ/τα (ζημιές) εκμεταλ.	-130.517,12	-104.676,65	Μείον: 2 Λοιπ. μη ενσ. στο λοιπ. κ.	13.876,20
Πλέον: 4 Πιστωτικοί τόκοι & συναφή έα	0,00	15,00	Ζημιές εις νέο	-177.286,16
Μείον: 3 Χρεωστ. τόκοι & συναφή έα	2.016,77	5.503,50		
Οδικά αποτ/τα (ζημιές) εκμεταλ.	-132.533,89	-110.165,15		
II. ΠΛΕΟΝ (ή μείον): Έκτακτα Αποτ/τα				
1 Έκτακτα και ανόρυ έσοδα	35.684,49	38.666,54		
Μείον: 1 Έκτακτα και ανόρυ έξοδα	72,20	405,96		
3 Έξοδα προηγ.μ. χρήσεων	5.942,95	20.665,40		
Όργαν. και έκτ. αποτ/τα (ζημιές)	-102.864,55	-93.169,57		
ΜΕΙΟΝ: Σύνολο αποσβ. παγ. στοιχείων	137.449,30	149.429,12		
Μείον: Οι από αυτές ενσ. στο λοιπ. κόστ.	137.449,30	149.429,12		
ΚΑΘ. ΑΠΟΤ. (Ζημιές)ΧΡ. προ φόρ.	-102.864,55	-93.169,57		

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.

Ο ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.

Ο ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ



ΓΕΩΡΓΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

Α.Δ.Τ. ΑΗ 235766



ΓΕΩΡΓΟΥΛΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ

Α.Δ.Τ. ΑΖ 096388





ΑΒΔΟΥΛΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

Α.Δ.Τ. ΑΒ 799692

12.4 Κάστρο Μαϊνη Α.Ε.Ε.
2010

ΚΑΣΤΡΟ ΜΑΪΝΗ Α.Ε. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ												
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2010 - 4η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1/1/2010 - 31/12/2010) - ΑΡ. ΜΑΕ 62107/25/Β/06/12												
		Ποσά Κλειόμενης Χρήσεως 2010		Ποσά Προηγούμενης Χρήσεως 2009		Παθητικό		Ποσά ΚΑ Χρ. 2010		Ποσά ΚΑ Χρ. 2009		
		Δεία Κύρια	Αναπλ. Δεία	Δεία Κύρια	Αποσβέζα	Α. ΊΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		Χρ. 2010		Χρ. 2009		
		8.980,00	5.749,98	3.230,02	8.980,00	1. Μικτοί Κεφάλαιο		308.040,00		308.040,00		
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ												
Β. ΞΕΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ												
4. Λοιπά έξοδα εγκαταστάσεως		244.000,00	0,00	244.000,00	0,00	Ι. Αποθετήματα		2.197,91		2.197,91		
II. Ενσώματες Ακινήτοποιησεις		394.716,50	193.571,96	201.144,54	392.836,34	1. Τακτικό αποθεματικό		5.771,00		5.771,00		
1. Γήπεδο-Οικόπεδα		12.834,90	12.834,84	0,06	12.834,90	5. Αφορολόγητα αποδικά επί διατ. νόμων		7.988,91		7.988,91		
3. Κτίρια & τεχνικά έργα		26.874,51	19.462,96	7.411,55	26.874,51	IV. Αποθετήματα Κεφάλαια		-16.786,56		0,00		
4. Μηχαν. - Τεχν. εν/σεις		154.371,69	153.187,98	1.183,71	154.221,69	1. Υπόλοιπο (ζημιών) χρήσεως εις νέο		299.222,35		316.008,91		
5. Μεταφορικά μέσα		832.797,60	379.057,74	453.739,86	830.767,44	Σύνολο Ίδιων Κεφαλαίων (ΔΗ+ΔΗ+ΔΝ)		168.120,63		179.810,71		
Σύνολο Παγίου Ενεργητικού (ΓΠ)						Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		194.148,04		123.025,22		
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						I. Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις		12.456,99		18.695,96		
I. Αποθέματα						2. Δάνεια Τραπεζών		0,00		9.891,15		
1. Εμπορεύματα		495,48					II. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις		196.605,03		151.612,33	
II. Αποτίμησης						3. Τράπεζες λογ.βρεχ. υποχρεώσεων		364.725,66		331.423,04		
11. Χρεώστες διάφοροι						5. Υποχρεώσεις από φόρους-τέλη		Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ+Π)		863.848,01		
IV. Διαθέσιμα						11. Ποσότητες διάφοροι		ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ)		-16.444,17		
1. Ταμείο						Σύνολο Κυκλοφορούντος Ενεργητικού (ΔΗ+ΔΗ+ΔΝ)		Χρ. 2010		Χρ. 2009		
3. Καταθέσεις όψεως & προθεσμίας						ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ)		0,00		417,59		
						Σύνολο Κεφαλαίων Ενεργητικού (ΔΗ+ΔΗ+ΔΝ)		-342,39		0,00		
						ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ)		0,00		3.324,06		
						ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ 31.12.2010 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2010 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2010)		-16.786,56		10.389,76		
						I. Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως		0,00		498,61		
						Κύκλος εργασιών (πωλήσεις)		0,00		9.891,15		
						Μείζον: Κόστος πωλήσεων		0,00		10.389,76		
						Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως		0,00		0,00		
						Μείζον: 1. Έξοδα διοικητικής λειτουργίας		0,00		0,00		
						Μερικά αποτελέσματα (ζημιές/κέρδη) εκμεταλλεύσεως		0,00		0,00		
						Μείζον: 3. Χρεωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα		0,00		0,00		
						Ολικά αποτελέσματα (ζημιές/κέρδη) εκμεταλλεύσεως		0,00		0,00		
						II. ΠΛΕΟΝ (ή μείζον): Έκτακτα Αποτελέσματα		0,00		0,00		
						Μείζον: 1. Έκτακτες ζημιές & ανόρθινα έξοδα		0,00		0,00		
						Οργανικά & Έκτακτα αποτελέσματα (ζημιές/κέρδη)		0,00		0,00		
						ΜΕΙΟΝ: Σύνολο αποσβέσεων παγίων στοιχείων		0,00		0,00		
						Μείζον: Οι από αυτές ενόπτες στο λοιπ. κόστος		0,00		0,00		
						ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (Ζημιές/κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων		0,00		0,00		

Ο ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ

 ΧΡΗΣΤΟΣ ΒΑΛΕΝΤΙΝΟΥ
 Α.Π.Τ. Μ. 603831

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.

 ΧΡΗΣΤΟΣ ΒΑΛΕΝΤΙΝΟΥ
 Α.Π.Τ. Μ. 603831

ΑΡΕΟΠΟΛΗ ΛΑΚΩΝΙΑΣ 30/04/2011

2011

ΚΑΣΤΡΟ ΜΑΪΝΗ Α.Ε. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟΣ ΙΣΟΛ. ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2011-5η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1/1/2011 - 31/12/2011)-ΑΡ. ΜΑΕ 62107/25/Β/06/12

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Χρήση 2011	Χρήση 2010	ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Χρήση 2011	Χρήση 2010
Β.ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ	1.190,02	3.230,02	Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			Ι. Μετοχικό κεφάλαιο	308.040,00	308.040,00
ΙΙ.Ενσώματες Ακίνητοποιήσεις	425.901,21	453.739,86	ΙV.Αποθεματικά κεφάλαια	7.968,91	7.968,91
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			V.Αποτελέσματα εις νέο	-11.830,37	-16.786,56
Ι.Αποθέματα	951,40	495,48	Σύνολο Ιδίων Κεφ.(ΑΙ+ΑΙV+ΑV)	304.178,54	299.222,35
ΙΙ.Απαιτήσεις	204.584,46	5.069,84	Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
ΙV.Διαθέσιμα	26.098,37	201.412,81	Ι.Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις	158.496,56	168.120,63
Σύνολο Κυκλ. Ενεργ. (ΔΙ+ΔΙΙ+ΔΙV)	231.634,23	206.978,13	ΙΙ.Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	192.456,99	196.605,03
ΓΕΝ. ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ)	658.725,46	663.948,01	Σύνολο Υποχρεώσεων (ΓΙ+ΓΙΙ)	350.953,55	364.725,66
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡ. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31.12.2011			Δ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓ. ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	3.593,37	0,00
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡ. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31.12.2011			ΓΕΝ. ΣΥΝ. ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ+Δ)	658.725,46	663.948,01
Ι. Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως			ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ		
Κύκλος Εργασιών	92.214,29	76.813,95	Χρήση 2011	Χρήση 2010	
Μείον: Κόστος πωληθέντων	9.058,00	7.516,71	Καθαρά αποτελέσμ. (κέρδη/ζημιές) χρ.	4.956,19	-16.444,17
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμετ.	83.156,29	69.297,24	(-): Υπόλοιπο απογίτων (ζημιών) πρ. χρ.	-16.786,56	0,00
Πλέον: 1. Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως	1.125,00	0,00	(-) Διαφορές φορολογικού ελέγχου	0,00	-342,39
Σύνολο	84.281,29	69.297,24	Ζημιές εις νέο	-11.830,37	-16.786,56
Μείον: 1. Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	59.467,36	69.812,86	ΑΡΕΟΠΟΛΗ ΛΑΚΩΝΙΑΣ, 30/04/2012		
Μερικά αποτ. (κέρδη/ζημιές) εκμεταλ.	24.813,93	-515,62	Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ	Ο ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ	
Μείον:3. Χρεωστ. τόκοι & συναφή έξοδα	19.857,74	15.464,28	ΤΟΥ Δ.Σ.	ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ	
Ολικά αποτελ.(κέρδη/ζημιές) εκμεταλ.	4.956,19	-15.979,90			
ΙΙ. ΠΛΕΟΝ (ή μείον): Έκτακτα Αποτελέσματα					
Μείον: 1. Έκτακτες ζημιές & ανόργ. έξ.	0,00	464,27			
Όργαν.& Έκτ. αποτ. (κέρδη/ζημιές)	4.956,19	-16.444,17			
ΜΕΙΟΝ: Σύνολο αποσβ. παγίων στοιχ.	30.195,72	30.407,65			
Μείον: Οι από αυτές ενσ. στο λειτ. κόστ.	30.195,72	30.407,65			
ΚΑΘ.ΑΠ.(Κέρδη/Ζημιές)ΧΡ. προ φόρ.	4.956,19	-16.444,17			

COSTIN VALENTINA
ΔΙ: Β0040096ΘΕΟΦΙΛΑΚΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
Α.Δ.Τ. Χ 905953

2012

ΚΑΣΤΡΟ ΜΑΪΝΗ Α.Ε

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2012 6η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (01 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2012-31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2012) Μ.Α.Ε.62107125/Β06/12) Γ.Ε.ΜΗ 121993899000

	Ποσά Κλεισμένης Χρήσης 2012	Ποσά Κλεισμένης Χρήσης 2012
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΑΘΗΤΙΚΟ
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ		A. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
1 Έξοδα ίδρυσης και πρώτης εγκατάστασης	0,00	1. Κεφάλαιο Μετοχικό
4 Λοιπά Έξοδα Εγκατάστασης	8.980,00	1. Καταβλημένο
	<u>8.980,00</u>	<u>308.040,00</u>
Γ. ΠΛΗΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		III. Διαφορές αναπροσαρμογής - επιχορηγήσεις επενδύσεων
II. Ενσώμιτες ακινήτοποιήσεις		1. Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας συμμετοχών & χρεογράφων
1 Γήπεδο-Οικόπεδο	244.000,00	
3 Κτήρια-Ιεχνικά Έργα	394.716,50	
4 Μηχανήματα-Τεχνικές εγκαταστάσεις	12.834,90	
5 Μεταφορικά Μέσα	26.874,51	
6 Έπιπλα και λοιπός εξοπλισμός	154.688,76	
Σύνολο Ακινήτοποιήσεων (Γ' II)	<u>833.114,67</u>	1. Τακτικό αποθεματικό
		5. Αφορολόγητα αποθεματικά ειδικών διατάξεων νομίου
III. Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματ. απαιτήσεις		<u>2.197,91</u>
7. Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις	0,00	<u>5.771,00</u>
Σύνολο Πάγνου Ενεργητικού (II+Γ' III)	<u>399.088,49</u>	<u>7.968,91</u>
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		V. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΙΣ ΝΕΟΝ
I. Αποθέματα		Υπόλοιπο ζημιών χρήσεως εις νέο
1 Πελάτες	0,00	(4.638,87)
4 Πρώτες & βοηθητικές ύλες	0,00	Υπόλοιπο ζημιών προηγούμενων χρήσεων
		(11.930,37)
II Απαιτήσεις		<u>(16.469,24)</u>
1 Πελάτες	0,00	<u>299.539,67</u>
11 Χρεώστες διάφοροι	201.575,66	
3α. Επιταγές εισπρακτικές(μεταχρον)	0,00	
	<u>201.575,66</u>	
III. Χρεόγραφα		Σύνολο Ιδίων κεφαλαίων (ΑΙ+ΑV)
1 Μετοχές	0,00	B. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ
Μείων Προβλέψεις	0,00	1. Προβλέψεις για αποζημίωση προσωπικού
		Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ
		1. Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις
		2. Δάνεια τραπεζών
		<u>148.819,91</u>
		II. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις
		1. Προμηθευτές
		2α. Επιταγές πληρωτέες μακροχρονοληγμένες
		3. Τραπεζικές βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων
		<u>184.814,67</u>

2013

ΚΑΣΤΡΟ ΜΑΪΝΗ Α.Ε**ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ**

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2013 7η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (01 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2013-31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2013) (ΜΑΕ6210725/06/12) ΓΕΜΗ 12199389000

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Ποσα Κλεισμένης Χρήσης 2013		Ποσα Κλεισμένης Χρήσης 2013	
		Αξία κτησεως	Αποσβέσεις	Αναπόσβεστη Αξία	
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ					
1	Εξόδα ίδρυσης και πρώτης εγκατάστασης	0,00	0,00	0,00	
4	Λοιπα Εξόδα Εγκαταστάσεως	8.980,00	8.979,97	0,03	308.040,00
		<u>8.980,00</u>	<u>8.979,97</u>	<u>0,03</u>	
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
II. Ενσώματες ακινητοποιήσεις					
1	Γήπεδα-Οικόπεδα	244.000,00		244.000,00	
3	Κτίρια-Τεχνικά έργα	394.716,50	255.979,35	138.737,15	
4	Μηχανήματα-Τεχνικές εγκαταστάσεις	12.834,90	12.834,84	0,06	
5	Μεταφορικά Μέσα	26.874,51	26.713,84	160,67	
6	Έπιπλα και λοιπος εξοπλισμός	154.688,76	154.467,45	221,31	
	Σύνολο Ακινήτοιμησων (Γ II)	<u>833.114,67</u>	<u>449.995,48</u>	<u>383.119,19</u>	
III. Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματ. απαιτήσεις					
7	Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις			0,00	
	Σύνολο Πάγιας Ενεργητικού (ΓII+ΓIII)			<u>383.119,19</u>	
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
I. Αποθέματα					
1	Εμπορεύματα			0,00	
4	Πρώτες & Βοηθητικές ύλες			0,00	
II. Απαιτήσεις					
1	Πελάτες			14.655,28	
11	Χρεώστες διάφοροι			200.354,18	
3α	επιταγές εισπρακτέες(μεταχρον)			0,00	
				<u>215.009,46</u>	
III. Χρεώγραφα					
1.	Μετοχές		0,00		
	Μέσων Προβλέψεις		0,00		
				<u>0,00</u>	
ΠΑΘΗΤΙΚΟ					
A. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ					
I. Κεφάλαιο Μετοχικό					
1	Καταβλημένο				308.040,00
III. Διαφορές αναπροσαρμογής - επιχορηγήσεις επενδύσεων					
1	Διαφορές από αναπλήρωση αξίας συμμετοχών & χρεογράφων				-
IV. Αποθεματικά κεφάλαια					
1	Τακτικό αποθεματικό				2.237,77
5	Αφορολόγητα αποθεματικά ειδικών διατάξεων νομών				5.771,00
					<u>8.008,77</u>
V. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΙΣ ΝΕΟΝ					
	Υπόλοιπο κερδών χρήσεως εις νεο				767,50
	Υπόλοιπο ζημιών προηγούμενων χρήσεων				-
VI. Ποσά προοριζόμενα για αύξηση κεφαλαίου					
1	Καταθέσεις Μετόχων				231.808,34
	Σύνολο ιδίων κεφαλαίων (ΑΙ+ΑΥ)				<u>548.814,61</u>
Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ					
1	Προβλέψεις για αποζημίωση προσωπικού				-
Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ					
1	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις				145.093,30
2	Δάνεια τραπεζών				-
II. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις					
1.	Προμηθευτές				920,00
2α.	Επιταγές πληρωτέες με ταχρονολογημένες				-
3	Τραπεζές, βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων				184.728,77

IV. Διαθέσιμα		
1 Ταμείο	281.983,99	739,30
3. Καταθέσεις Όψεως και προθεσμίας	2.31	-
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (ΔΙ+ΔΙΗ+ΔΙΝ)	281.986,30	739,30
	498.975,76	331.480,37
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ)	880.094,98	880.094,98

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ
 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2013 (01 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2013 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2013)

I. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	Ποσά Κλασμένης Χρήσης 2013	
Κύκλος εργασιών	90.388,01	
Μειον Κόστος πωληθέντων	7.387,80	
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμίσθως	83.000,21	
Πλεον 1: Άλλα εσοδα εκμεταλλεύσεως	0,00	
Σύνολο	83.000,21	
Μειον 1 Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	40.913,74	
3 Έξοδα λειτουργία διαθέσιμης	0,00	
Μερικά αποτίμια (κέρδη) εκμίσθως	40.913,74	
ΜΕΙΟΝ: 2. Έσοδα χρεογράφων	42.086,47	
3 Κέρδη πωληθέντων συμμετοχών & χρεογράφων	0,00	
4 Πασιβικοί τόκοι & συναφή έσοδα	0,00	
Μειον 1 Προβλέψεις υπομνηστικής συμμ. & χρεογράφων	0,00	
2 Έξοδα και ζημιές συμμετοχών & χρεογράφων	0,00	
3 Χρεωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα	24.539,71	
Όλκα αποτελέσματα (Κέρδη) εκμίσθως	24.539,71	
ΠΛΕΟΝ: Έκτακτα αποτελέσματα	17.546,76	
2 Έκτακτα κέρδη	0,00	
4 Έσοδα από ποσότητες προηγούμενων χρήσεων	0,00	
Μειον 1 Έκτακτα ζημιές & ανορίγανα έξοδα	26,80	
2 Έκτακτες ζημιές	-	
3 Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	11.850,37	
Όργανικα & έκτακτα αποτελέσματα (ζημιές)	5.716,39	
ΜΕΙΟΝ: Σύνολο αποσβέσεων παθίων στοιχείων	0,00	
Μειον Οφεισθημάτων στο λειτουργικό κόστος	0,00	
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (Ζημιές) ΧΡΗΣΕΩΣ	5.716,39	

ΑΡΕΟΠΟΛΗ ΛΑΚΩΝΙΑ Σ 30/04/2014

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΔΣ
 COSTIN BALENTINA
 ΔΙ:50010096

ΙΔΙΑΝΗΣ ΕΥΑΓ. ΘΕΩΔΙΑΚΟΣ
 ΛΟΓΙΣΤΗΣ - ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ
 ΑΦΜ: 057230187
 ΤΗΛ: 2733021912
 ΑΦΜ: 057230187
 ΤΗΛ: 2733021912
 ΑΦΜ: 057230187
 ΤΗΛ: 2733021912

ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΙΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

Ποσά Κλασμένης Χρήσης 2013

Καθαρά αποτελέσματα (Κέρδη) χρήσεως	5.716,39
Υπόλοιπο ζημιών προηγούμενων χρήσεων	-4.638,87
Σύνολο	1.077,52
Κέρδη προς διόθεση	1.077,52
Μειον: 1. Φόρος εισοδήματος	280,16
Κέρδη προς διόθεση	797,36
Η διάθεση των κερδών γίνεται ως εξής:	
1. Τακτικό Αποθεματικό	39,86
2. Πρώτο μέροςια	0,00
3. Πρόσθετο μέροςια	0,00
8 Υπόλοιπο κερδών εις νέο	757,50

2012

ΦΙΛΟΞΕΝΗ ΜΑΝΗ

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2012 6η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (01 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2012-31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2012) ΚΑΕ 61182125(Β)05(06) ΓΕΜΗ 1844539000

		Ποσά Κλειόμενης Χρήσης 2012		
		Ποσά Κλειόμενης Χρήσης 2012	Χρήσης 2012	
ΠΑΘΗΤΙΚΟ				
Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ				
i. Κεφάλαιο Μετοχικό				
1	Καταβλημένα			460.008,00
iii. Διαφορές αναπροσαρμογής - επηρεαζήσασσες απεικονισμών				
1	Διαφορές από αποπρώξεση αξίας συμμετοχών & χρηματίσμων			-
iv. Αποθεματικά κεφάλαια				
1	Τοκικό αποθεματικό			430.791,00
5	Αφορολόγητα αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμων			430.791,00
v. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΙΣ ΝΕΟΝ				
Υπόλοιπο λήσανς χρέισσας ες-έξο				
Υπόλοιπο λήσανς προηγουμένων χρήσεων				
				(115.577,94)
				(103.681,65)
				219.215,53
				871.338,37
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων (Α+iv+v)				
β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΑ ΚΙΜΑΤΙΟΥΣ ΚΑΙ ΕΣΟΔΑ				
i. Προβλέψεις για αποζημίωση προσωπικών				
Γ. ΥΠΟΧΡΕΨΕΙΣ				
i. Μεσοπρόθεσμες υποχρεώσεις				
2 Άλλα γραμμάτια				
δ. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις				
1 Προμήθετες				
2α Επιταγές πληρωτέες μεταγενεστερήμετες				
3 Τραπεζικές υποχρεώσεις από υποχρεώσεων				
5 Υποχρεώσεις από φόρους - ήσσον				
6 Ασφαλιστικά όργανα				
10 Μέρομια πλήρωτα				
11 Γραμμάτια διαφορά				
Σύνολο υποχρεώσεων (Γ+δ+ε)				
1.802.985,93				
Δ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟ ΛΟΓΙΣΜΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ				
1 Εξόδα χρεώσεως δεδωκευμένα				
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+β+Γ+Δ)				
1.774.529,30				
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				
Ποσά Κλειόμενης Χρήσης 2012				
Αξία				
Αποσβέσεισ				
Αξία				
β. ΕΣΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩ				
1. Έσοδα έρωσε, και πρώτης εγκαταστάσεως				
1	Έσοδα έρωσε, και πρώτης εγκαταστάσεως	1.761,48	1.761,47	0,01
3	Τόκοι δεδωκευμένων κατασκευαστικών περιόδων	137.758,79	29.356,03	198.260,73
4	Λοιπά Έσοδα Εγκαταστάσεως	6.178,07	2.089,75	4.088,32
		145.898,34	33.247,25	112.449,09
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				
ii. Ενσώματες ακινήσεισ				
3 Γητεία-Οικόπεδα				
		48.000,00		45.000,00
3	Κτίρια-εγχνικά έργα	1.278.978,87	51.148,84	1.225.829,93
4	Μηχανήματα-Τεχνικές συσσεισμάτισ	29.868,71	5.324,36	23.474,32
5	Μεσοφωσά Μέσα	0,00	0,00	0,00
6	Επιπλα και λοιπός εξοπλισμός	79.580,03	17.451,95	62.117,08
7	Ακινήσεισ υπό ανέλεση και προκαταβολές	31.323,88		81.828,96
	Σύνολο Ακινήσεισ (Γ+ii)	1.512.943,47	74.933,29	1.438.050,19
iii. Συμμετοχές και άλλες μορμικές χρεωσεισ, απεικονισσ				
7 Άλλες μεσοπρόθεσμες απεικονισσ				
				568,00
				1.438.618,19
Σύνολο Παγίων Ενεργητικών (Γ+ii+iii)				
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				
i. Αποθέματα				
1 Επιτοκώματα				
4 Πρώτες & βοηθητικές ύλες				
4 Απαιτήσεισ				
1 Γραμμάτια				
11 Χρεωσεισ διαφορά				
3α επιταγές εισπρακτέες(μεταβρεσ)				
				2.789,64
				47.819,69
				0,00
				50.609,33
iii. Χρεωσεισ				
1 Μετοχική				
Άλλων Προβλεψέσ				
				0,00
				0,00
iv. Διαθέσιμα				
1 Ταμείο				
3 Καταθέσεισ όργανα και προβλεψέσ				
				165.988,69
				8.965,00
				172.854,49
				221.464,02
Σύνολο κυκλοφορούντων ενεργητικών (Δ+ii+Δiii+Δiv)				
1.774.529,30				
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Α+β+Γ+Δ)				
1.774.529,30				

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2012 (01 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2012 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2012)		ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ	
Ποσά Καθαφής Χρήσης 2012		Ποσά Καθαφής Χρήσης 2012	
I. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ			
Κυκλός εργασιών	87.256,75	Καθαρά αποτελέσματα (ζημιές) χρήσεως	-115.577,94
Μείον: Κόστος πωληθέντων	7.107,37	(-) Υπόλοιπο αποτελεσμάτων (ζημιών) προηγ. χρήσεων	-103.681,59
Μικτά αποτελέσματα (ζημιές) χρήσεως	80.149,38		
Πλέον (+) Λιγότερο εκμ. κόστους	0,00		
Σύνολο	80.149,38		
Μείον: 1. Έξοδα διαφημιακής λειτουργίας	137.354,77	Ζημιές χρήσεως	-219.259,63
3. Έξοδα λειτουργία διατίσεως	0,00	Μείον: 1 Φόρος εισοδήματος	0,00
Μείον: 2. Έξοδα (αποτίμηση) επίμισθων	0,00	Ζημιές εις νέο	-219.259,63
ΜΕΙΟΝ: 2. Έσοδα χρεωστών	137.354,77		
3. Κέρδη πωλήσιων συμμετοχών & χρεωστών	0,00		
4. Πρωταμια τόκοι & συναφή έσοδα	0,00		
Μείον: 1. Προβλεπόμενα αποτελέσματα συμμ. & χρεωστών	0,00		
2. Έξοδα και ζημιές συμμετοχών & χρεωστών	0,00		
3. Χρεωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα	38.381,55		
Όλα αποτελέσματα (ζημιές) εκμεταλλεύσεως	76.381,55		
11. ΠΛΕΟΝ: Έκτακτα αποτελέσματα	115.577,94		
2. Έκτακτα έξοδα	0,00		
4. Έσοδα από πωλητέακ προηγούμενων χρήσεων	0,00		
Μείον: 1. Έκτακτα ζημιές & συνόχονα έξοδα	2.000,00		
2. Έκτακτες ζημιές	0,00		
3. Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	2.000,00		
Όργανικά & έκτακτα αποτελέσματα (ζημιές)	-115.577,94		
ΜΕΙΟΝ: Συνολο αποδοθέντων παγίων στοιχείων	0,00		
Μείον: Οπ. εισοδήμ. στο λειτουργ. κόστος	0,00		
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (ΖΗΜΙΕΣ) ΧΡΗΣΕΩΣ	-115.577,94		

ΟΙ ΤΥΛΟ ΛΑ Κ Ω Ν Ι Α Σ 20004/2013

Ο ΠΡΕΣΒΡΟΣ ΤΟΥ Δ Σ
ΛΟΓΩΦΕΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
Α.Δ. Β: 1148895

ΠΑΝΑΓΗΣ ΕΥΑΝΘ. ΔΕΛΤΑΝΙΚΟΣ
Ο ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΤΗΣ ΕΤΕΡΗΣ
ΑΦΗΛΕΤΗΣ - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΤΗΛ: 2133024812 - FAX: 2133021619
ΑΦΗΛΕΤΗΣ - ΑΘΗΝΩΝ ΤΗΛ: 2107198176
ΑΦΗΛΕΤΗΣ - ΑΘΗΝΩΝ ΤΗΛ: 2107198176
ΑΦΗΛΕΤΗΣ - ΑΘΗΝΩΝ ΤΗΛ: 2107198176

2013

ΦΙΛΟΞΕΝΗ ΜΑΝΗ

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2013 6η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (01 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2013-31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2013) ΜΑΕ 61182/25/ΒΙ06/06 ΓΕΜΗ 1845639000

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Πάσα Κλάση της Χρήσης 2013		Πάσα Κλάση της Χρήσης 2013	
	Αξία κτήσεως	Αποσβέσεις	Αναπόσβεστη Αξία		
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ					
1. Έξοδα ίδρυσης και πρώτης εγκατάστασης	1.761,48	1.761,47	0,01		
3. Τόκοι δανείων κατασκευαστικής περιόδου	147.732,38	44.003,02	103.729,36		
4. Λοιπα Έξοδα Εγκαταστάσεως	6.178,07	2.648,59	3.529,48		460.008,00
	<u>155.671,93</u>	<u>48.413,08</u>	<u>107.258,85</u>		
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
II. Ενσώματες ακινήτοποιήσεις					
1. Γήπεδο-Οικοπέδα	45.000,00		45.000,00		
3. Κτηρια-τεχνικά έργα	1.333.178,87	102.228,10	1.230.950,77		
4. Μηχανήματα-Τεχνικές εγκαταστάσεις	29.808,71	9.315,26	20.493,45		
5. Μεταφορικά μέσα	0,00	0,00	0,00		
6. Έπιπλα και λοιπός εξοπλισμός	79.944,03	25.290,52	54.653,51		
7. Ακινήτοποιήσεις υπό εκτέλεση και προκαταβολές	0,00	0,00	0,00		430.791,00
Σύνολο Ακινήτοποιήσεων (Γ+II)	<u>1.487.931,61</u>	<u>136.833,88</u>	<u>1.351.097,73</u>		<u>430.791,00</u>
III. Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματ. απαιτήσεις					
7. Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις	568,00		568,00		(109.124,29)
					(219.259,63)
Σύνολο Παγίου Εννεργητικού (ΓII+ΓIII)			<u>1.351.665,73</u>		<u>(328.383,92)</u>
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					<u>582.415,08</u>
I. Αποθέματα					
1. Εμπόρευματα					
4. Πρώτες & βοηθητικές ύλες	0,00		0,00		
II. Απαιτήσεις					
1. Πελάτες					
11. Χρεώστες διάφορα			27.482,40		
3α. επιστ. εισπρακτικές(μεταχρον.)			<u>0,00</u>		
			<u>27.482,40</u>		
III. Χρεώγραφα					
1. Μετοχές		0,00			134.946,34
Μειών: Προβλεψεις		0,00			-
					1.006.656,57
IV. Διαθέσιμα					280,99
1. Ταμείο			217.987,64		
3. Καταθέσεις Όψεως και προθεσμίας			115,38		
			<u>218.103,00</u>		
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (ΔII+ΔIII+ΔIV)			<u>245.685,40</u>		<u>1.142.092,90</u>
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Α+Β+Γ+Δ)			<u>1.704.507,95</u>		<u>1.704.507,95</u>
ΠΑΘΗΤΙΚΟ					
A. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ					
I. Κεφάλαιο Μετοχικό					
1. Καταβλημένο					460.008,00
III. Διαφορές αναπροσαρμογής - επιχορηγήσεις επενδύσεων					
1. Διαφορές από αναπροσβαμγή αξίας συμμετοχών & χρεογράφων					
IV. Αποθεματικά κεφάλαια					
1. Τακτικό αποθεματικό					
5. Αφορολόγητα αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμων					430.791,00
					<u>430.791,00</u>
V. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΙΣ ΝΕΟΝ					
Υπόλοιπο ζημιών χρήσεως ες νέο					(109.124,29)
Υπόλοιπο ζημιών προηγούμενων χρήσεων					(219.259,63)
					<u>(328.383,92)</u>
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων (ΑII+ΑV }					<u>582.415,08</u>
Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ					
1. Προβλέψεις για αποζημίωση προσωπικού					
Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ					
1. Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις					
2. Δάνεια τραπεζών					
II. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις					
1. Προμηθευτές					134.946,34
2α. Επιστ. πληρωτέες μεταχρονολογημένες					-
3. Τραπεζές λ/βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων					1.006.656,57
5. Υποχρεώσεις από φόρους - ΤΕΛΗ					280,99
6. Ασφαλιστική Οργάνωση					-
10. Μερίσματα πληρωτέα					-
11. Πιστωτές διάφορα					-
Σύνολο υποχρεώσεων (ΓII+ΓII)					<u>1.142.092,90</u>
Δ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ					
1. Έξοδα χρήσεως δεδουλευμένα					
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Β+Γ+Δ)					<u>1.704.507,95</u>

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2013 (01 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2013 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2013)		ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ Πόσα Κλάσμενης Χρήσης 2013	
Ποσά Κλάσμενης Χρήσης 2013			
I. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ			
Κύκλος εργασιών	59.880,44		
Μείον Κόστος πωληθέντων	4.022,12		-109.124,29
Μικτά αποτελέσματα (κερδή) εκμίσσεως	55.858,32		-219.259,63
Πλέον 1. Άλλα εσοδα εκμεταλλευσεως			
Συνολο	55.858,32		-328.383,92
Μείον: 1. Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	85.127,20		0,00
3. Έξοδα λειτουργία διαθέσεως	0,00	85.127,20	-328.383,92
Μερικά αποτελ/τα (κερδή) εκμίσσεως			
ΜΕΙΟΝ: 2. Εσοδα χρονογράφων			
3. Κέρδη πωληθέντων & χρονογράφων	0,00		
4. Γιστωτικοί τόκοι & συναφή έσοδα	0,00	0,00	
Μείον 1. Προβλέψεις υποτιμώσεως συμμ. & χρονογράφων	0,00		
2. Έξοδα και ζημιές συμμετοχών & χρονογράφων	0,00		
3. Χρεωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα	79.865,41	79.865,41	79.865,41
Ολικά αποτελέσματα (ζημιές) εκμίσσεως			-109.124,29
II. ΠΛΕΟΝ : Έκτακτα αποτελέσματα			
2. Έκτακτα κερδή			
4. Έσοδα απο πρόβλεψες προηγούμενων χρήσεων	0,00	0,00	
Μείον: 1. Έκτακτα ζημιές & ανόργανα έξοδα	0,00		
2. Έκτακτες ζημιές			
3. Έξοδα πραγματοποιημενων χρήσεων	0,00	0,00	0,00
Οργανικά & έκτακτα αποτελέσματα (ζημιές)			-109.124,29
ΜΕΙΟΝ: Σύνολο αποτελέσεων προηγ. στοιχείων			77.064,43
Μείον φθηνώσεων στο λειτουργ. κόστος			77.064,43
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (ζημιές) ΧΡΗΣΕΩΣ			-109.124,29
Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΔΣ ΛΟΓΟΘΕΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Α.Δ.Τ: Τ148495			
ΟΙΤΥΛΟ ΛΑΚΩΝΙΑ Σ 30/04/2014			

ΙΩΑΝΝΗΣ ΕΥΚΛΕΟΥΣ ΓΕΩΡΓΙΑΚΟΣ
 Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΔΣ
 ΑΡΧ. ΑΡΙΘ. ΑΔΕΛΦΟΤΕΧΝΙΚΟΣ
 ΤΗΛ. 2733021912 Τ.Κ. 23200
 ΑΦ.Μ.: 057290187 ΔΟΥ: ΖΕΛΛΑΡΤΗΣ