



1.ÖNSÖZ.....	3
2.ÇALIŞMA ÖZETİ.....	4
3. PAZAR ARAŞTIRMASI VE PAZARLAMA PLANLAMASI	5
3.1. PAZAR VE TALEP ANALİZİ	5
3.1.1. SEKTÖRÜN YAPISI VE ÖZELLİKLERİ	5
3.1.2. PAZARIN BÜYÜKLÜĞÜ VE PROFİLİ	5
3.1.3. TALEBİ ETKİLEYEN UNSURLAR	6
3.1.4. REKABET YAPISI VE RAKİPLERİN ÖZELLİKLERİ	6
3.2. PAZARLAMA PLANI	7
3.2.1. HEDEF PAZAR VE ÖZELLİKLERİ	7
3.2.2. HEDEF MÜŞTERİ GRUBU VE ÖZELLİKLERİ	8
3.2.3. HEDEFLenen SATIŞ DÜZEYİ VE SATIŞ FİYATLARI.....	9
3.2.4. DAĞITIM KANALLARI	10
3.2.6. KURULUŞ YERİ SEÇİMİ VE ÇEVRESEL ETKİLER	10
4. HAMMADDE VE DİĞER GİRDİ PLANLAMASI	10
4.1. HAMMADDE VE DİĞER GİRDİ TEMİN KOŞULLARI.....	10
4.2. HAMMADDE VE DİĞER GİRDİ MİKTARLARI.....	11
5. İNSAN KAYNAKLARI PLANLAMASI.....	12
5.1. PERSONEL YÖNETİMİ.....	12
5.1. ORGANİZASYON ŞEMASI.....	13
6. ÜRETİM PLANLAMASI.....	14
6.1. YATIRIM UYGULAMA PLANI VE SÜRESİ	14
6.2. KAPASİTE KULLANIM ORANI	14
6.3. BİRİM MALİYETLER VE KARLILIK ORANLARI.....	14
6.4. İŞ AKIŞ ŞEMASI.....	15
6.5. TEKNOLOJİ ÖZELLİKLERİ.....	15
6.6.MAKİNE VE EKİPMAN BİLGİLERİ	16
7. FİNANSAL ANALİZLER	17
7.1. SABİT YATIRIM TUTARI	17
7.2. İŞLETME SERMAYESİ	18
7.3. TOPLAM YATIRIM İHTİYACI.....	19
7.4. FİNANSAL KAYNAK PLANLAMASI	19
7.5. GELİR-GİDER HESABI.....	20
7.6. NAKİT AKIM HESABI.....	21
7.7. KARLILIK HESABI	22





8. EKONOMİK ANALİZLER	24
8.1. NET BUGÜNKÜ DEĞER ANALİZİ	24
8.2. AYRINTILI TAHMİNİ GELİR TABLOSU.....	25
8.3. BİLANÇO	26
8.4. FİNANSAL ORANLAR VE SONUÇLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ	28
8.4.1. FİZİBİLİTE SONUÇLARI.....	29
8.4.2. ORAN ANALİZİ SONUÇLARI	30
8.4.2.1. LİKİDİTE ANALİZİ (CARİ ORAN, DÖNEN VARLIKLARIN ETKİNLİĞİ)	30
8.4.2.2. FİNANSAL YAPI ANALİZİ	30
8.4.2.3 FAALİYET ANALİZİ.....	30
8.4.2.4 KARLILIK ANALİZİ.....	30
9. VARSAYIMLAR	30
10. TEŞVİK SİSTEMİNİN ARTVİN'E GETİRDİĞİ AVANTAJLAR	30
10.1 YATIRIM YERİ TAHSİSİ.....	30
10.2 VERGİ İNDİRİMİ	31
10.3. GÜMRÜK VERGİSİ MUAFİYETİ VE KDV İSTİSNASI.....	31
10.3.1. GÜMRÜK VERGİ MUAFİYETİ	31
10.3.2. KDV İSTİSNASI.....	31
10.4. SİGORTA PRİMİ İŞVEREN HİSSESİ DESTEĞİ.....	31





KURTUL ÖZEL
Artvin Ticaret ve Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

Dünyada iletişim, ulaşım, üretim, teknoloji ve Ar-Ge çalışmalarında yaşanan gelişmeler, ulusal ve uluslararası ekonomik gelişmelere büyük ivme kazandırmış, buda beraberinde küreselleşmeyi getirmiştir. Birçok yerde kullanılan deyimle dünyamız, 'küresel bir köy' konumuna gelmiştir. Bu durum ülke ekonomilerini, uluslararası arenada büyük bir yarış içine sokmuştur.

Daha kaliteli, katma değeri yüksek ve dünya pazarında kabul gören ürünler üretmek, günümüz dünyasında artık zorunlu hale gelmiştir. Üretimde standardı yüksek ürünleri üretip, en uygun maliyetle pazara ulaştıran ülkeler ve bölgeler, bu yarışta başarılı olmaktadır.

Dünya genelinde globalizm olarak adlandırılan bu durum, ülkelerin kendi içlerindeki bölgesel durumlarını da etkilemiştir. Ülkemizde yarış dengelenmeyi ve daha bilinçli bir ekonomik büyümeyi sürdürülebilir kılmak için, Bölgesel Kalkınma Ajansları kurulmuştur.

Hazırlanan bu fizibilite çalışması, Artvin'in de içinde olduğu TR 90 Bölgesine hizmet veren, Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı'nın desteği ile hazırlanan bir rehber yayındır. Artvin Yatırım Rehberi olarak adlandırdığımız ve projelendirdiğimiz çalışma, on iş kolunda yatırımcı için fizibilite amaçlıdır.

Fizibilitediğer bir deyimle "yapılabilirlik" çalışması, bir iş veya yatırım fikrinin yapılıp yapılmayacağı hakkında karar vermek için hazırlanan analizler bütünüdür. İşte bu rehber kitap, ortaya koyulan on iş kolunda yapılabilecek çalışmaların, gerçekleştirilebilmesine yönelik cevapları içinde barındırmaktadır.

Bu çalışma ile öncelikli amacımız, yatırımcılarımıza ve girişimcilerimize, doğru- sürdürülebilir yatırımlar için yararlanabilecekleri ve karar verebilecekleri bir rehber yayın ortaya koymaktı. Bunu sağladığımızı inanıyoruz.

Bir bölgenin gelişmişlik düzeyinden bahsederken kullanılan ölçütlerden biri de o bölgede gerçekleştirilen yatırımlardır. Ortaya koyduğumuz bu tür çalışmalarla nihai amacımız; Artvin'in sosyo-ekonomik gelişmişliği ve yatırımları ile bölgesinde, her zaman bir adım önde olmasını sağlamaktır.

Daha önce yapılamamış bu önemli çalışmanın hazırlanmasında emeği geçen herkese teşekkür ediyor; Artvin Yatırım Rehberi'nin tüm yatırımcı ve girişimcilerimize hayırlı olması dileğiyle, bölgemize ve ilimize faydalı olmasını temenni ediyorum.





2.ÇALIŞMA ÖZETİ

2.1. YATIRIM KONUSU: Köy evi butik otel işletmesi

2.2. ÜRETİLECEK ÜRÜN/HİZMET: 5 odalı köy evinde konaklama hizmeti ve misafirler ile kent merkezinden geleceklere köy kahvaltısı ve yemek vermek

2.3. YATIRIM YERİ: Artvin merkeze yakın bir köy

2.4. TESİS KAPASİTESİ : 5 odalı, 10 yataklı, gerektiğinde 5 ilave yatak ekleme kapasiteli konaklama işletmesi, 32 kişi kapasiteli lokanta bölümü

2.5. TOPLAM YATIRIM TUTARI: TL.317.676.-

2.6. YATIRIM SÜRESİ : 4 ay

2.7. KAPASİTE KULLANIM ORANI: %40

2.8. İSTİHDAM KAPASİTESİ : 3 kişi

2.9. YATIRIMIN GERİ DÖNÜŞ SÜRESİ: 2450 gün

2.10. SERMAYENİN KARLILIĞI: 0,15

2.11. NET BUGÜNKÜ DEĞER: TL.472.369.- (On yıllık)

2.12. NACE KODU : 55.10 ve 56.10





3. PAZAR ARAŞTIRMASI VE PAZARLAMA PLANLAMASI

3.1. PAZAR VE TALEP ANALİZİ

3.1.1. SEKTÖRÜN YAPISI VE ÖZELLİKLERİ

Butik oteller; Yapısal özelliği, mimari tasarımı, tefriş, dekorasyon ve kullanım malzemesi yönünden özgünlük arz eden, işletme ve servis yönünden üstün standart ve yüksek kalitede, deneyimli veya konusunda eğitilmiş personel ile kişiye özel hizmet verilen ve aşağıda belirtilen nitelikleri taşıyan en az 10 odalı otellerdir:

Belli başlı Butik Otel özellikleri

- * Modern, röprodüksiyon , antika gibi özelliği olan mobilya ve malzemeler ile tefriş ve dekorasyon,
- * Beş yıldızlı otel odaları için belirlenen nitelikleri taşıyan konforlu odalar
- * Kapasiteye yeterli kabul holü, kahvaltı salonu, oturma salonu
- * Yönetim odası
- * Alakart lokanta
- * Genel mahallerde klima sistemi
- * 24 saat oda servisi
- * Çamaşır yıkama ve kuru temizleme hizmeti
- * Otopark hizmeti
- * Odalara, müşteri tarafından seçilen en az bir adet günlük gazete servisi.

Turistik Otelciler, İşletmeciler ve Yatırımcılar Birliği'ne göre küçük yapılarına rağmen seçkin müşterileri için beş yıldızlı otel konforu sağlayabilen ve özel destinasyonlar ile farklı müşteri profillerine hitap eden tesislere butik otel denir.

3.1.2. PAZARIN BÜYÜKLÜĞÜ VE PROFİLİ

Türkiye'de Turizm Bakanlığı'nca verilen Özel Belgeli İşletme statüsü olan butik oteller, Akdeniz, Ege , Marmara başta olmak üzere ülkemizde her geçen gün daha fazla ilgi görmektedir.

Yapılan araştırmalar sonucunda insanların son yıllarda artık büyük ve klişe beş yıldızlı oteller yerine keşfedilmemiş yerlerde, ev ortamının yaratıldığı, sessiz sakin ortamlarda vakit geçirmeyi tercih ettikleri gözlemlenmiştir.

Buna gösterilebilecek en belirgin örnekler Çıralı, Kaş, Kekova, Alaçatı, Kapadokya, Kazdağları, Antalya Kaleiçi, Asos, Safranbolu, Çeşme, İstanbul vb. gibi yerlerde kurulu butik otellerdir. İnsanlar artık büyük şehrin keşmekeşinden böyle sakin mekanlara kaçarak adeta deşarj olmayı tercih etmektedir. Nitekim yapılan araştırmalar sonucu 1998 yılında Türkiye genelinde 200 civarında olan butik otel sayısının





2010 yılında butik, exclusive, dizayn, tarihi, özel belgeli, özel nitelikli adı altında yaklaşık 1.000 civarında olduğu tespit edilmiştir. Bu sayının tamamı bu sıfatları tam olarak karşılamasa da çok ciddi bir artış olduğu gözlemlenmektedir. Yine bir araştırmaya göre Avrupalı turistlerin %40'ının butik otelleri tercih ettiği görülmüştür. Bu yüzden özellikle yazları bu yerleşim yerlerinde bulunan butik otellerde yer bulmakta zorlanılmaktadır. Nitekim geçen yaz Çıralı'da beş butik otelde yer bulunamamış, otel sahipleri Eylül ayına kadar da boş yerleri bulunmadığını söylemişlerdir.

Butik otel konusunda şu anda en çok otel bulunduran belde Alaçatı'dır. Son yıllarda bu belde-deki butik otellere ciddi bir talep söz konusudur. Girişimcinin amacı da bu anlamda Artvin'in de adını duyurabilmektir.

3.1.3. TALEBİ ETKİLEYEN UNSURLAR

Talebi etkileyen unsurlar arasında en başta, butik otel tarzını seven ve bu tür oteller için kaynak ayırabilecek yerli ve yabancı turistlere Artvin ve yöresinin iyi tanıtımı gelmektedir. Yukarıda açıklandığı üzere butik otelleri ile ünlü pek çok sahil kasabası, ilçesi mevcuttur. Burada, rafting, doğa yürüyüşü gibi doğa sporları ile ilgilenmek veya kuş izlemek, olta balıkçılığı gibi özel hobileri olan gruplara yeterli tanıtımın yapılması önemlidir.

3.1.4. REKABET YAPISI VE RAKİPLERİN ÖZELLİKLERİ

Çıralı, Kaş, Kekova, Alaçatı, Kapadokya, Kazdağları, Antalya Kaleiçi, Asos, Safranbolu, Çeşme, İstanbul vb. gibi yerlerde kurulu butik oteller başlıca rakiplerdir. Bu destinasyonların çoğu deniz kenarındadırlar. Dolayısıyla doğa sporları ve yayla turizmi ile ilgilenen kişiler için Artvin ideal destinasyondur.

Artvin içinde kurulu otellerden Sadıkoğlu Otel klasik bir kent otelidir. Kurulacak işletme ile konsepti farklıdır.

Villa Art Otel ise Kafkasör yolu üzerinde 10 adet odası ile konuklarına hizmet vermekte olan modern bir binadır. Bu nedenle kurulacak işletmeden farklı konsepttedir.





3.2. PAZARLAMA PLANI

3.2.1. HEDEF PAZAR VE ÖZELLİKLERİ

Artvin zengin doğası ve temiz havası ile turizm açısından önem kazanmaktadır. Yıllar itibariyle kente gelen turist ve geceleme sayısının artması bunun göstergesidir.

Artvin İli Yıllık Toplam Turist Giriş ve Geceleme sayıları						
Yıllar	Giriş			Geceleme		
	Yerli	Yabancı	Toplam	Yerli	Yabancı	Toplam
2001	105.533	27.906	133.439	129.654	44.718	174.372
2005	204.776	63.242	268.018	265.491	120.506	385.997
2010	225.176	95.646	320.822	323.449	184.174	507.623

Hopa (deniz) ve Sarp (kara) Sınır Kapılarından giriş yapan turist sayıları	
Yıllar	Giriş
2001	184.891
2005	429.335
2010	1.406.325

Artvin'de ön plana çıkarılabilecek turizm faaliyetleri;

Kültür turizmi: Artvin ve çevresinde çok sayıda tarihi eser vardır.

Yayla turizmi: Kaçkar Turizm Merkezi, Kafkasör Turizm Merkezi, Mersivan Yaylası, Borçka Karagöl, Şavşat Karagöl, Sahara yaylası, Bilbilan yaylası, Arsiyan yaylaları

Örneğin: Kaçkar Turizm Merkezi, Yusufeli ilçesine 60 km uzaklıktadır. Kaçkar Dağı'nın güney yamaçlarında yer alan yayla çok geniş orman ve çayır alanlarıyla kaplı olup; yayla ve dağ turizmi için ideal bir konuma sahiptir. Yaylalar köyü, Kaçkar Dağı'na tırmanmak isteyenlerin ara konaklama merkezi konumundadır. Yaylalar köyü yolu üzerinde Altıparmak köyünde tarihi kilise ziyaret edilebilir. Köyde dokunan ipek halılardan satın alınabilir. Konaklama için pek çok pansiyonun bulunduğu Sarıgöl Beldesi'nde kalınabilir.

Akarsu turizmi (rafting): Çoruh nehri, 3225 mt yüksekliğe sahip Mescit Dağlarından doğarak toplam 466 km. kat ettikten sonra Gürcistan sınırları içerisinde Karadeniz'e dökülmektedir. Nehir dünyanın en hızlı akan nehirlerinden biridir. Yöre, her yıl dünyanın her tarafından gelen, rafting, kano ve nehir kayağı gibi akarsu sporlarını yapan yerli ve yabancı sporcuları ağırlamaktadır. Zengin flora ve faunaya sahip Çoruh nehri vadisi kuşların göç yolu üzerindedir. Ayrıca Çoruh vadisi boyunca boz ayı, dağ keçisi, yaban domuzu, kurt, vb. yaban hayvanı türleri bulunmaktadır. Bayburt'tan başlayıp İspir ve Yusufeli'ni takip ederek Artvin'e kadar uzanan ve yaklaşık 260 km uzunluğundaki nehirde, 4 farklı etapta rafting yapılmaktadır. Zorluk dereceleri 1'den başlayıp, 6'ya kadar çıkmaktadır. Profesyonel sporcuların tercih ettiği nehirde, 1993 yılında 4.Dünya Akarsu Şampiyonası yapılmıştır.





Dağ ve doğa yürüyüşü: Rize ve Hopa arasında yer alan, yıl boyunca gözlenebilen keskin buzulları, masmavi gölleri, yeşilin her tonuna sahip ormanları, coşkulu dereleri, binbir çeşit bitkileri ve hayvanları ile doğal bir park görünümde olan Kaçkar Sıradağları'nın en yüksek tepeleri Altıparmak (3480 m.), Kavran (3932 m) ve Verçenik (3710 m)'tir. Dağa yaz aylarında tırmanmak kolay, kış aylarında ise zordur. Ağustos ve Eylül ayları yaz tırmanışları için en uygun zamandır.

Kuş gözetleme: Hopa, Murgul, Borçka ve Artvin'in yüksek tepeleri, göçmen kuşların geçiş yolları üzerinde bulunması nedeniyle Mart-Kasım ayları arasında kuş meraklıları için uygun gözetleme olanakları sunmaktadır.

Artvin'de yapılabilecek diğer turizm faaliyetleri:

Sportif olta balıkçılığı, Atlı doğa yürüyüşü, Bitki inceleme, Yaban hayatı korunan alanlara (Milli Parklar ve Tabiat Parkları) gezi, Jeep Safari Turizmi ve İnanç turizmidir.

Yukarıda sayılan faaliyetleri bizzat yapan ya da bu tür ortamlardan hoşlanan yerli ve yabancı turistler hedef pazarı oluşturmaktadırlar.

3.2.2. HEDEF MÜŞTERİ GRUBU VE ÖZELLİKLERİ

Rafting, raft adı verilen kauçuktan yapılmış şişme botlarla debi yüksek akarsularda yapılan bir spordur. Takım halinde yapılır ve takımın başında mutlaka bu sporu profesyonel olarak yapan bir rehber vardır. Bu sporu yapabilmek için sporcuların iyi yüzme bilmesi gerekmektedir. Her ne kadar can yeleği takmak zorunlu olsa da hırçın nehirlerde yapıldığı için katılımcıların yüzme bilmesi çok önemlidir. Teknik malzeme olarak can yeleği, kask ve su geçirmeyen elbiseler kullanılır. Her mevsim yapılabilir, ancak kışın parkurlar daha zorlu olabilir. Parkurlar zorluk derecesine göre 6'ya ayrılır. Zorluk derecesi 1 olan parkur en kolay, 6 olan ise en zorlu parkurdur. Parkurlar ortalama 12 – 20 km uzunluğundadır. Botlara 4-6 kişilik gruplar halinde binilir. Katılımcılar, yol boyunca rehberin verdiği komutlara uyarak takım halinde botu azgın nehir sularında oluşan büyük dalgalardan geçirerek sakin sulara ulaştırmanın zevkini tatmaktadırlar. Heyecan yol boyunca katılımcıları takip etmektedir.

Dünyada rafting için uygunluk sıralamasında ilk 10'nu içinde olan Çoruh nehri, toplamda 260 km.lık parkuru ve kanyonları ile rafting tutkunları için bulunmaz bir yerdir.

Rafting, doğa yürüyüşü ve kuş gözetlemek, olta balıkçılığı gibi aktivitelerle ilgilenen yerli ve yabancı turistler hedef müşteri grubunu oluşturmaktadır.

Örneğin Antalya'nın Manavgat ilçesi Beşkonak köyünde bulunan Köprülü Kanyon'da 20 yıl önce başlayan raftinge bugüne kadar yaklaşık 13 milyon turist katıldığı ve yaklaşık 260 milyon dolara yakın gelir elde edildiği hesaplanmaktadır.





3.2.3. HEDEFLENEN SATIŞ DÜZEYİ VE SATIŞ FİYATLARI

İşletmenin İlk Yılında Ulaşılması Planlanan Satış Düzeyi															
Ürün/Hizmet	1.ay	2.ay	3.ay	4.ay	5.ay	6.ay	7.ay	8.ay	9.ay	10.ay	11.ay	12.ay	Toplam	Satış fiyatları	Yıllık satış geliri
Konaklama (geceleme sayısı)	60	90	60	120	150	150	240	240	150	80	60	60	1.460	80	116.800
Kahvaltı (porsiyon)	120	180	120	240	300	300	480	480	300	160	120	120	2.920	15	43.800
Yemek (porsiyon)	120	180	120	240	300	300	480	480	300	160	120	120	2.920	20	58.400
Toplam	300	450	300	600	750	750	1.200	1.200	750	400	300	300	7.300		219.000

Not: 1.ay Ocak 2015 dir.





3.2.4. DAĞITIM KANALLARI

Rafting ile ülkenin sahil dışındaki daha derin kısımlarının turistlerce keşfedilmesine yardımcı olmaktadır. Bu spor dalında popüler olmuş akarsularımızın kıyılarındaki pek çok köy ve ilçe bu spordan gelir elde etmekte ve turizmle bu spor sayesinde tanışmaktadır. Çoruh gibi özel nehirlerimiz, bu sporu yapan maceracı kesimden oluşan niş pazarın Türkiye'ye gelmesini sağlamaktadır.

Rafting 60 yıllık mazisi olan genç bir spor dalıdır. ABD'de kısa sürede popüler bir spor haline gelen rafting bugün milyonlarca kişi tarafından yapılmaktadır. Bugün A.B.D.'nin 15'e yakın önemli nehrinde her yıl 2 milyona yakın rafting turu yapılmaktadır. Bir rafting botunda yaklaşık 8 kişi olduğu düşünüldüğünde, bu ülkede yılda 15 milyona yakın kişinin rafting turuna katıldığı ortaya çıkmaktadır.

3.2.5. PAZARLAMA/SATIŞ YÖNTEMLERİ

İşletmenin tanıtımı için, broşür, CD vb bastırılacak, Web-sitesi hazırlanacaktır. Web üzerinden yurt içi ve yurt dışı rafting kulüpleri ile diğer doğa sporları kulüpleriyle bağlantı kurulacak, işletmenin tanıtımı yapılacaktır.

İşletmenin bir diğer bağlantı kurma ve rezervasyon alma kanalı, büyük kentlerde bulunan seyahat acenteleridir. İşletme, acentelere tanıtım broşürleri ve CD'leri yollayacak ve tanıtımını yapacaktır.

3.2.6. KURULUŞ YERİ SEÇİMİ VE ÇEVRESEL ETKİLER

İşletme, Artvin merkeze çok yakın bir köyde kurulacaktır. Köyün kent merkezine asfalt yolla bağlantısı olmasına dikkat edilecektir. Satın alınacak ve butik otel olarak düzenlenecek tarihi mekan, dış görünüş itibarıyla eski yapı imajı verirken, odaları, restorani son derece hijyenik olacak ve modern malzemelerle teçhiz edilecektir. Mekanın geniş bir bahçesi bulunacak, yaz aylarında burada kahvaltı ve yemek servisi yapılacaktır.

4. HAMMADDE VE DİĞER GİRDİ PLANLAMASI

4.1. HAMMADDE VE DİĞER GİRDİ TEMİN KOŞULLARI

Girişimcinin işletmesinde hedeflediği "ev konsepti"ni pekiştirmek amacıyla odalardaki tüm malzemeler restaurantta sunulan yemek kahvaltı ve pasta malzemelerinin tamamı organik ürünlerden temin edilecektir. Mümkün oldukça katkısız doğal malzemelere sadık kalınacaktır.

Restaurant ve café bölümü binanın giriş katı ve bahçe kısmı olmak üzere iki bölümden oluşacaktır. Otelde konaklayan misafirlerin ya da Artvin'de yaşayıp yemek ya da kahvaltıya gelmek isteyenlerin, istekleri doğrultusunda yemek istedikleri yiyecekler hazırlanıp sunulacaktır.

Bu işletmede girişimcinin ürünlerini sunarken hedefi; gelen misafirlerine, kendilerini evlerinde hissettirebilecek konforu, mutfakta da unutamayacağı bir damak tadını ve tabii ki en üst seviyede hijyen koşullarını gerçekleştirmektir.





Odalarda farklı oyma işçiliği ile yapılmış mobilyalar kullanılacaktır.

Yatak örtüleri ve diğer tekstil ürünleri anti-allerjik, banyo temizlik ürünleri %100 organik olacaktır.

4.2. HAMMADDE VE DİĞER GİRDİ MİKTARLARI

Hammadde ve Diğer Malzemeler Temin Koşulları Tablosu					
	Hammadde/ Malzeme	Satıcı Fir- ma	Birim	Alış Bedeli (TL)	Açıklama
1	Konaklama (geceleme sayısı)		1	0,00	
2	Kahvaltı (porsiyon)		1	4,00	
3	Yemek (porsiyon)		1	6,00	

Yıllık hammadde giderleri:

		Yıllık Miktar	Birim Fiyat	Yıllık Tutar
1	Konaklama (geceleme sayısı)	1.460	0	0
2	Kahvaltı (porsiyon)	2.920	4	11.680
3	Yemek (porsiyon)	2.920	6	17.520
Toplam				29.200





5. İNSAN KAYNAKLARI PLANLAMASI

5.1. PERSONEL YÖNETİMİ

İŞLETME MÜDÜRÜ

- İşletmenin genel koordinasyonu ve işleyişini sağlamak
- satış ve pazarlamayı yapmak
- genel kontrolü sağlamak

SERVİS ELEMANI

- müşterilerin yiyecek ve içecek servisi yapmak
- serviste müşteri memnuniyetini sağlamak ve müşterinin bir daha gelmesini sağlamak

TEMİZLİK ELEMANI

- Odaların temizliğini yapmak
- Otelin genel temizliğini yapmak

MUTFAK ELEMANI

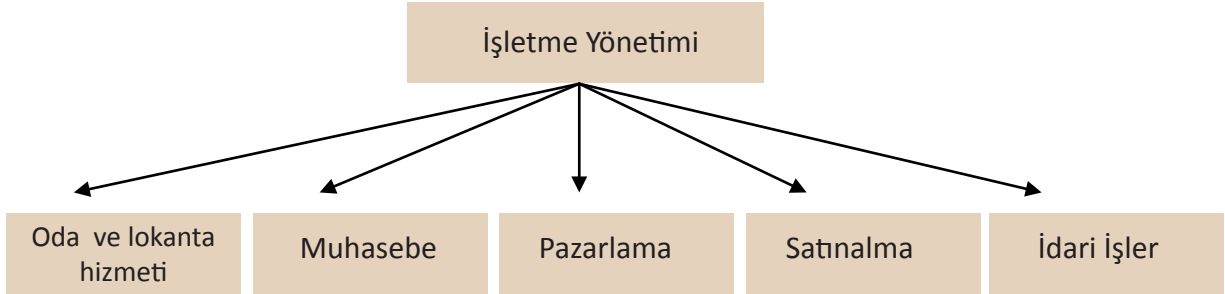
- Yemekleri hazırlamak
- Kahvaltı servisini hazırlamak
- Mutfak temizliğini yapmak





İş Gruplarının Gerekirdiği İşgücü Grupları				
İş Grubu	Görev Türü	İşgücü Sayısı	Aylık Brüt İşgücü Ücreti	Yıllık Brüt İşgücü Ücretler Toplamı
Yönetim	İşletmenin idari işleri ve yönetiminden sorumludur.	1	1.500	18.000,00
Servis Elemanı	Lokanta bölümünde görevlidir	1	1.350	16.200,00
Aşçı	Lokanta bölümünde görevlidir	1	1.600	19.200,00
Temizlik elemanı	Konaklama bölümünde görevlidir	1	1.350	16.200,00
Toplam		4	1.500	69.600,00

5.2. ORGANİZASYON ŞEMASI



Muhasebe hizmetleri dışarıdan , serbest muhasebeci ve mali müşavirden alınacaktır.





6. ÜRETİM PLANLAMASI

6.1. YATIRIM UYGULAMA PLANI VE SÜRESİ

6.1 YATIRIM UYGULAMA PLANI (TERMİN PLANI)																							
	İŞLEMİN ADI	YIL		2015																			
		AY		1				2				3				4				5			
		HAFTA		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
1	PAZAR ARAŞTIRMASI																						
2	BÜYÜK KENTLERDE SEYAHAT ACENTALARI İLE GÖRÜŞME VE BUTİK OTELDEN BEKLENEN HİZMETLERİN ÖĞRENİLMESİ																						
3	KÖY EVİNİN SEÇİMİ, SATIN ALINMASI, TADİLAT İÇİN YASAL İZİN İŞLEMLERİ , İŞİN İÇ MİMARINA VERİLMESİ,																						
5	TADİLAT PROJESİNİN ÇİZİMİ																						
6	TADİLAT PROJESİNİN UYGULANMASI																						
7	YASAL KURULUŞ İŞLEMLERİ, MUTFAK CİHAZLARI VE MOBİLYALARIN SATIN ALINMASI VE MONTAJI																						
8	PERSONELİN SEÇİMİ VE İŞBAŞI YAPTIRILMASI , TANITIM MATERYALİNİN HAZIRLANMASI																						
9	TANITIM MATERYALİNİN SEYAHAT ACENTELERİNE YOLLANMASI, ACENTELERLE ANLAŞMALARIN YAPILMASI, VE MİSAFİRLERİN KABULÜ																						

6.2. KAPASİTE KULLANIM ORANI

İşletmede 5 oda ve her odada 2 yatak vardır. Çocuklu aileler için odalara ek yatak eklemek mümkündür. Kış mevsiminde yalnızca 1 odanın ay boyunca dolu olacağı, yaz mevsiminde ise 4 odanın tam doluluğu yakalayacağı var sayılmıştır. Genelde işletmenin %40 kapasite ile çalışacağı hesaplanmıştır

6.3. BİRİM MALİYETLER VE KARLILIK ORANLARI

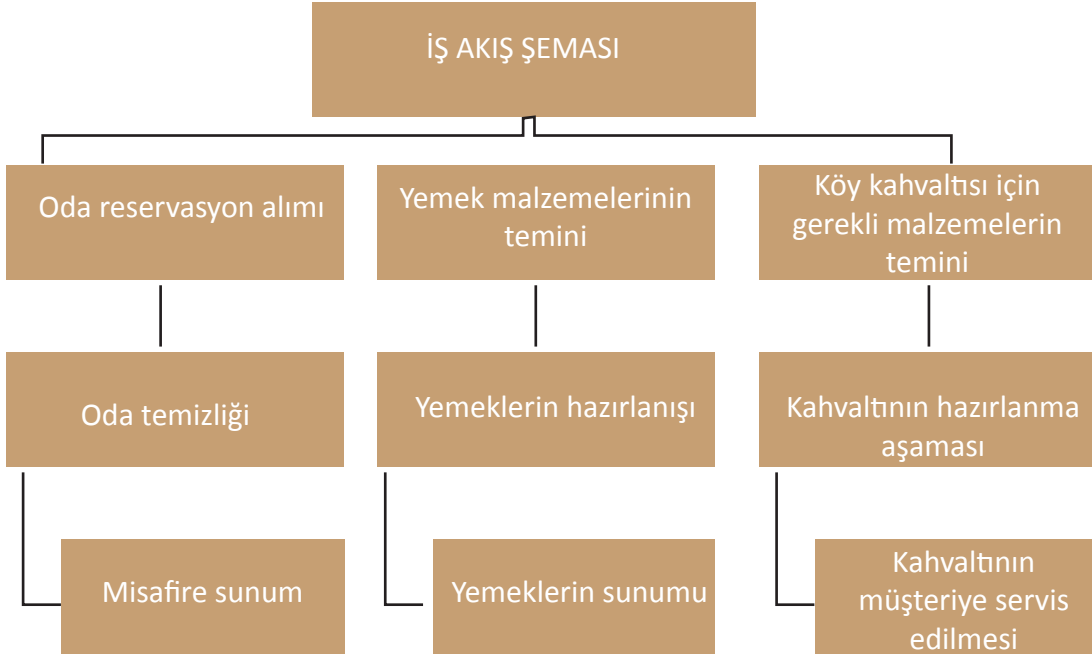
Ürünlerin Toplam Birim Maliyetleri, Birim Ürün Karşılığında Beklenen Kazanç Oranları ve Satış Fiyatları (TL)

Ürün/Hizmet	Birim Başına Üretim Girdi Maliyeti	Toplam Birim Maliyet (TL)	Hedeflenen Kazanç Oranı (%)	Birim Satış Fiyatı
Konaklama (geceleme sayısı)	0,00	49,52	0,62	80,00
Kahvaltı (porsiyon)	4,00	13,13	0,14	15,00
Yemek (porsiyon)	6,00	17,12	0,17	20,00





6.4. İŞ AKIŞ ŞEMASI



6.5. TEKNOLOJİ ÖZELLİKLERİ

Girişimcinin işletmesinde de bu tanıma uyarak her biri farklı dekore edilmiş beş odası bulunmaktadır. Bu odaların herbirinde farklı oyma işçiliği ile yapılmış mobilyalar bulunmaktadır. Bütün odalarda yatak başlarındaki duvarlarda odanın rengine konseptine uygun duvar kağıtları bulunmaktadır. Yatak örtüleri ve bütün tekstil malzemeleri antialerjiktir ve birinci kalite kullanılmıştır. Bu odalarda müşteriye sunmadan önce gereken hijyen koşulları sağlanacaktır. Odaların banyo ürünlerinin tamamı %100 organik ürünlerden oluşmaktadır. Odalarda kullanılan malzemelerin tamamı müşterilerin konforlarının maksimum seviyede sağlanması amacıyla birinci kalitedir.

Gelen misafirler kendilerine en uygun oda konseptinde ağırlanacaklardır. Misafirler geldikleri zaman kendilerine oteli ve Artvin'i tanıtan broşürler verilecek, bu konuda tatilleri boyunca en doğru yerlere yönlendirileceklerdir. Odalara 24 saat hizmet verilebilecek sabahları gazetelerini oda kapılarından alabileceklerdir.

Girişimcinin işletmesinde hedeflediği "ev konsepti"ni pekiştirmek amacıyla odalardaki tüm malzemeler restorantta sunulan yemek, kahvaltı ve pasta malzemelerinin tamamı organik ürünlerden temin edilecektir. Mümkün oldukça katkısız doğal malzemelere sadık kalınacaktır.





6.7. MAKİNE VE EKİPMAN BİLGİLERİ

No	Makine-Ekipman	Marka-Model	Adet	Birim Fiyatı (KDV Hariç)	Toplam Fiyat (KDV Hariç)	Ödeme Planı	Açıklama
1	Klima	Mitsubishi inverter 12 lik	4	2.441	9.763	Peşin	
2	Klima	Mitsubishi inverter 18 lik	2	3.559	7.118	Peşin	
3	Klima	Mitsubishi inverter 24 lük	1	4.576	4.576	Peşin	
4	jeneratör		1	25.000	25.000	Peşin	
5	banyo aksesuarları		6	1.200	7.200	Peşin	
6	Koltuk		21	422	8.856	Peşin	
7	Masa	80 Q	4	500	1.998	Peşin	
8	Masa	80 x 80	4	374	1.498	Peşin	
9	Sedir		5	749	3.744	Peşin	
10	Sandalye		10	172	1.716	Peşin	
11	Ofis masa takımı		1	5.000	5.000	Peşin	
12	otel giriş mobilyaları		1	5.000	5.000	Peşin	
13	bilgisayar		1	1.200	1.200	Peşin	
14	oda aksesuar ve tekstil malzemeleri		5	2.400	12.000	Peşin	
15	oturma grupları		32	200	6.400	Peşin	
16	müzik sistemi		1	3.000	3.000	Peşin	
17	Monitor		7	840	5.880	Peşin	
18	Çift eyveli çalışma tezgahı	200 x 60 x 85	1	1.452	1.452	Peşin	
19	Buzdolabı	Tezgah tipi 200 x 60 x 85	1	2.700	2.700	Peşin	
20	Mini buzdolabı		5	400	2.000	Peşin	
21	Kuzine	4 açık ateşli 100 x 100 x 85	1	2.340	2.340	Peşin	
22	Izgara	Elektrikli oluklu düz setüstü 80 x 70 x 30	1	3.162	3.162	Peşin	
23	Fritöz	Çift sepetli elektrikli setüstü 80 x 70 x 30	1	3.350	3.350	Peşin	
24	Davlumbaz	Duvar tip 300 x 117 x 50	1	2.185	2.185	Peşin	
25	Duvar rafı	Tek sıra	2	143	285	Peşin	
26	Bulaşık makinesi	Set altı 500 tabak	1	2.650	2.650	Peşin	
27	Çalışma tezgahı	Hareketli taban raflı 140x80x85	1	1.325	1.325	Peşin	
	Toplam (KDV Hariç)				131.397		





7. FİNANSAL ANALİZLER

7.1. SABİT YATIRIM TUTARI

Başlangıç Yatırım Sermayesi İhtiyacı Tablosu	
YATIRIM HARCAMALARI	TUTAR
Etüt Proje Giderleri	0
Bina-İnşaat Giderleri	120.000
Makine ve Teçhizat Giderleri (Yerli)	155.049
Makine ve Teçhizat Giderleri (İthal)	0
Yardımcı İşletmeler Makine- Ekipman Giderleri	0
Ofis ve Diğer Malzeme-Ekipman	0
İthalat ve Gümrükleme Giderleri	0
Taşıma ve Sigorta Giderleri	0
Montaj Giderleri	0
İşletmeye Alma Giderleri	0
Genel Giderler	500
Kuruluş İşlemleri ve Harç Masrafları	1.500
Diğer Giderler	0
Beklenmeyen Giderler (% 05)	13.852
Toplam Sabit Yatırım	290.901





7.2. İŞLETME SERMAYESİ

Yıllık İşletme Giderleri Tablosu				
GİDER KALEMLERİ	Toplam Harcama	Sabit/Değişken %	Toplam	
			Sabit Giderler	Değişken Giderler
Hammadde ve İşletme Malzemeleri	29.200	0/100	0	29.200
Kira	0	100/0	0	0
Elektrik	18.000	30/70	5.400	12.600
Su	2.400	30/70	720	1.680
Telefon	2.400	30/70	720	1.680
Yakıt (Isınma - Aidat)	3.000	30/70	900	2.100
Personel	69.600	100/0	69.600	0
Doğalgaz	0	100/0	0	0
Bakım-Onarım	0	70/30	0	0
Genel Giderler	12.000	70/30	8.400	3.600
Muhasebeci Ücreti	1.200	100/0	1.200	0
Kırtasiye Giderleri	1.200	60/40	720	480
Pazarlama-Satış Giderleri	14.000	80/20	11.200	2.800
Ambalaj-Paketleme Giderleri	0	0/100	0	0
Nakliye Gideri	0	0/100	0	0
Beklenmeyen Giderler (%05)	7.650	80/20	6.120	1.530
Toplam	160.650		104.980	55.670

İşletme Sermayesi Tablosu			
İşletme Sermayesi Kalemleri	Yıllık İşletme Giderleri	Süre (Ay)	İşletme Sermayesi İhtiyacı
Hammadde ve İşletme Malzemeleri	29.200	2	4.867
Kira	0	2	0
Elektrik	18.000	2	3.000
Su	2.400	2	400
Telefon	2.400	2	400
Yakıt (Isınma- Aidat)	3.000	2	500
Personel	69.600	2	11.600
Doğalgaz	0	2	0
Bakım-Onarım	0	2	0
Genel Giderler	12.000	2	2.000
Muhasebeci Ücreti	1.200	2	200
Kırtasiye Giderleri	1.200	2	200
Pazarlama-Satış Giderleri	14.000	2	2.333
Ambalaj-Paketleme Giderleri	0	2	0
Nakliye Gideri	0	2	0
Beklenmeyen Giderler	7.650	2	1.275
TOPLAM	160.650		26.775





Süre hesaplamasında, konukların %50'sinin kendi olanakları ile gelecekleri ve ödemelerini peşin yapacakları, diğer %50'nin büyük kentlerdeki seyahat acenteleri aracılığı ile gelecekleri ve seyahat acentelerinden ortalama 4 ayda tahsilat yapılacağı varsayılmıştır.

7.3. TOPLAM YATIRIM İHTİYACI

Toplam Yatırım İhtiyacı	
	Tutar
Sabit Yatırım Tutarı	290.901
İşletme Sermayesi	26.775
Toplam Yatırım İhtiyacı	317.676

7.4. FİNANSAL KAYNAK PLANLAMASI

Yatırım Dönemi Finansman Yapısı Tablosu			
	1. Yıl	2. Yıl	Toplam
AÇIKLAMALAR			
Başlangıç Yatırımı (Sabit Yatırım)	290.901	0	290.901
İşletme Sermayesi	26.775	0	26.775
TOPLAM FİNANSMAN İHTİYACI	317.676	0	317.676
FİNANSMAN KAYNAKLARI			
Öz Kaynaklar	317.676	0	317.676
Borçlar	0	0	0
Hibe Desteği	0	0	0
Krediler		0	0
TOPLAM FİNANSMAN	317.676	0	317.676





7.5. GELİR-GİDER HESABI

Gelir-Gider Hesabı Tablosu										
İşletme Gelirleri	1. yıl	2. yıl	3. yıl	4. yıl	5. yıl	6. yıl	7. yıl	8. yıl	9. yıl	10. yıl
Konaklama (geceleme sayısı)	116.800	120.304	123.913	127.631	131.459	135.403	139.465	143.649	147.959	152.398
Kahvaltı (porsiyon)	43.800	45.114	46.467	47.861	49.297	50.776	52.299	53.868	55.485	57.149
Yemek (porsiyon)	58.400	60.152	61.957	63.815	65.730	67.702	69.733	71.825	73.979	76.199
İşletme Gelirleri Toplamı	219.000	225.570	232.337	239.307	246.486	253.881	261.497	269.342	277.423	285.745
İşletme Giderleri	1. yıl	2. yıl	3. yıl	4. yıl	5. yıl	6. yıl	7. yıl	8. yıl	9. yıl	10. yıl
İşletme Giderleri Toplamı	160.650	164.666	168.783	173.002	177.328	181.761	186.305	190.962	195.736	200.630
Gelir-Gider Farkı	58.350	60.904	63.554	66.305	69.159	72.120	75.193	78.380	81.686	85.115





7.6. NAKİT AKIM HESABI

Nakit Akım Tablosu										
	1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4.Yıl	5.Yıl	6.Yıl	7.Yıl	8.Yıl	9.Yıl	10.Yıl
NAKİT GİRİŞLERİ										
Yatırım Kredisi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Öz Kaynak	317.676	0	0	0	0	0	0	0	0	0
İşletme Gelir Gider Farkı	58.350	60.904	63.554	66.305	69.159	72.120	75.193	78.380	81.686	85.115
Hurda Değer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Yılbaşı Eldeki Nakit	0	46.680	93.476	139.925	185.432	229.232	270.350	307.547	339.254	363.486
Nakit Girişleri Toplamı	376.026	107.584	157.030	206.230	254.591	301.352	345.542	385.927	420.940	448.602
NAKİT ÇIKIŞLARI										
Sabit Yatırım Toplamı	290.901	0	0	0	0	0	0	0	0	0
İşletme Sermayesi	26.775	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kredi Faiz Ödemeleri	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kredi Anapara Ödemeleri	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vergiler	11.670	14.108	17.105	20.798	25.359	31.002	37.995	46.673	57.454	70.860
Nakit Çıkışları Toplamı	329.346	14.108	17.105	20.798	25.359	31.002	37.995	46.673	57.454	70.860
YIL SONU ELDEKİ NAKİT	46.680	93.476	139.925	185.432	229.232	270.350	307.547	339.254	363.486	377.741





7.7. KARLILIK HESABI

No	Ürün/ Hizmet	"Satış Adetleri"	Birim Ürün Satış Fiyatı	Ürün türünün satış geliri	Ürün satış gelirinin toplam satış gelirine oranı	Toplam sabit maliyet	Toplam değişken maliyeti	Brüt kar marjı (%)	"Baş Baş Noktasında Toplam Satış geliri"	"Başabaş noktasında ürün bazında satış geliri"	Başabaş noktasında satış adedi
	Hesaplama formülleri							"(Satış geliri - toplam değişken maliyet) / Satış geliri"	"Sabit maliyetler / brüt kar marjı"	"Başabaş noktasında aki toplam satış geliri x ürün satış gelirinin toplam satış gelirin oranı"	"Başabaş nok- tasında ürün bazında satış geliri / birim ürün satış fiyatı"
1	Anason yağı	1.300	280	364.000	0,10					61.608	220
2	Nane yağı	1.100	290	319.000	0,09					53.992	186
3	Kekik yağı	2.200	540	1.188.000	0,32					201.073	372
4	Fesleğen yağı	1.100	470	517.000	0,14					87.504	186
5	Biberiye yağı	1.300	500	650.000	0,18					110.015	220
6	Kimyon yağı	1.300	220	286.000	0,08					48.407	220
7	Rezene yağı	1.000	370	370.000	0,10					62.624	169
	Toplam	9,3		3.694.000	1,00	226.307	2.356.910	0,36	625,223	625,223	1,574





Karlılık Hesabı Tablosu

	0	1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4.Yıl	5.Yıl	6.Yıl	7.Yıl	8.Yıl	9.Yıl	10.Yıl
Satış Gelirleri	0	3.694.000	4.063.400	4.469.740	4.916.714	5.408.385	5.949.224	6.544.146	7.198.561	7.918.417	8.710.259
İşletme Giderleri	0	2.583.217	2.815.707	3.069.121	3.345.341	3.646.422	3.974.600	4.332.314	4.722.222	5.147.222	5.610.472
Gelir gider farkı	0	1.110.783	1.247.693	1.400.619	1.571.373	1.761.963	1.974.624	2.211.832	2.476.339	2.771.195	3.099.786
Amortismanlar	0	12,048	12,048	12,048	12,048	12,048	0	0	0	0	0
Finansman Gideri	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Verge Öncesi Kar	0	1.098.735	1.235.645	1.388.571	1.559.325	1.749.915	1.974.624	2.211.832	2.476.339	2.771.195	3.099.786
Vergiler	0	219,747	247,129	277,714	311,865	349,983	394,925	442,366	495,268	554,239	619,957
Verge Sonrası Kar	0	878,988	988,516	1.110,857	1.247,460	1.399,932	1.579,699	1.769,466	1.981,071	2.216,956	2.479,829
Amortismanlar	0	12,048	12,048	12,048	12,048	12,048	0	0	0	0	0
İşletme Sermayesi	215,268	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sabit Yatırım	173,27	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Net Nakit Akımlar	-388,538	891,036	1.000,564	1.122,905	1.259,508	1.411,980	1.579,699	1.769,466	1.981,071	2.216,956	2.479,829
"Toplam Net Nakit Akımlar"	-388,538	502,498	1.503,062	2.625,967	3.885,475	5.297,455	6.877,154	8.646,620	10.627,691	12.844,647	15.324,476

Yatırımın Geri Dönüş Süresi:	
Gün	2450

Yapılan sektör analizlerinde turizm yatırımlarının ortalama 7 yılda geri döndüğü hesaplanmaktadır.

Kurulacak köy evi butik otelin de kendisini 6,7 yılda geri ödeyeceği görülmekte olup bu süre sektör ortalamasına uygundur





8. EKONOMİK ANALİZLER

8.1. NET BUGÜNKÜ DEĞER ANALİZİ

NET BUGÜNKÜ DEĞER TABLOSU	
Veri	Açıklama
8%	Yıllık indirim oranı
-317.676	Yatırımın ilk maliyeti
46.680	Birinci yıldaki gelir
56.432	İkinci yıldaki gelir
68.419	Üçüncü yıldaki gelir
83.192	Dördüncü yıldaki gelir
101.436	Beşinci yıldaki gelir
124.009	Altıncı yıldaki gelir
151.982	Yedinci yıldaki gelir
186.693	Sekizinci yıldaki gelir
229.816	Dokuzuncu yıldaki gelir
283.441	Onuncu yıldaki gelir
Formül	
472.369 TL	

Net bugünkü değer artı olduğu için yatırım yapılabilir olarak değerlendirilmektedir.





8.2. AYRINTILI TAHMİNİ GELİR TABLOSU

PROFORMA GELİR TABLOSU			
	2015	2016	2017
Brüt satışlar	219.000	225.570	232.337
eksi satış indirimleri			
Net satışlar	219.000	225.570	232.337
eksi satışların maliyeti	29.200	29.930	30.678
Brüt satış karı veya zararı	189.800	195.640	201.659
eksi faaliyet giderleri	131.450	134.736	138.105
Faaliyet kar veya zararı	58.350	60.904	63.554
artı diğer faal.olağan gelir			
eksi diğer faal.olağan gider			
eksi finansman gideri	0	0	0
Olağan kar veya zarar	58.350	60.904	63.554
artı olağandışı gelir ve kar			
eksi olağandışı gider veya zarar			
Dönem Karı veya Zararı	58.350	60.904	63.554
eksi dönem kar karş.			
Dönem net kar veya zararı	58.350	60.904	63.554





8.3. BİLANÇO

	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
VARLIKLAR			
	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
DÖNEN VARLIKLAR			
Hazır değerler	20.000	22.000	24.500
Menkul kıymetler	0		
Ticari alacaklar	64.945	74.498	84.349
Diğer alacaklar	4.500	5.500	6.200
Stoklar	5.500	6.200	7.000
Gel.ayl.ait gid.	0	0	0
Diğer dönen varlıklar	0	0	0
TOPLAM	94.945	108.198	122.049
DURAN VARLIKLAR			
Ticari alacaklar	0		
Diğer alacaklar	0		
Mali duran varlıklar	0		
Maddi duran varlıklar	290.406	290.406	290.406
Maddi olm.duran varlıklar	0		
Gel.yıllara ait gider.	0		
Diğer duran varlıklar	0		
TOPLAM	290.406	290.406	290.406
VARLIKLAR TOPLAMI	385.351	398.604	412.455





	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
KAYNAKLAR			
KISA VD.Lİ YAB.KAYN.			
Mali borçlar	0	0	0
Ticari borçlar	7.000	7.700	8.900
Diğer borçlar	0	0	0
Alınan avanslar	0		
Ödenecek vergi ve yüküm.	14.588	15.226	15.889
Borç ve gider karş.	0		
Gelecek aylara ait gelir	0		
Diğer kısa vd.liborçlar	33.763	35.678	37.666
TOPLAM	55.351	58.604	62.455
UZUN VD.Lİ YAB. KAYNAKLAR			
Mali borçlar	0	0	0
Ticari borçlar	0		
Diğer borçlar	0		
Alınan avanslar	0		
Ödenecek vergi ve yüküm.	0		
Borç ve gider karş.	0		
Gelecek yıllara ait gelir	0		
Diğer uzun vd.liborçlar	0		
TOPLAM	0	0	0
ÖZKAYNAKLAR			
Ödenmiş sermaye	320.000	320.000	320.000
Sermaye yedekleri	0		
Kar yedekleri	10.000	20.000	30.000
Geçmiş yıllar karları	0		
eksi Geçmiş yıllar zararları	0		
Dönem net kar veya zararı	0		
TOPLAM	330.000	340.000	350.000
KAYNAKLAR TOPLAMI	385.351	398.604	412.455





8.4. FİNANSAL ORANLAR VE SONUÇLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

İŞLETMENİN FİNANSAL VERİLERİNİ İNCELEME						
	2015		2016		2017	
LİKİDİTE ORANLARI		Fark		Fark		
Cari Oran	1,72	0,08	1,85	0,06	1,95	
(Dönen varlıklar / Kısa vadeli yabancı kaynaklar)						
Likidite oranı	1,62	0,08	1,74	0,06	1,84	
(dönen varlıklar - stoklar / Kısa vadeli yabancı kaynaklar)						
Hazır değerler oranı	0,36	0,04	0,38	0,04	0,39	
(nakit ve benzerleri / kısa vd.li borçlar)						
VARLIK, KAYNAK KULLANIMINDA ETKİNLİK ÖLÇÜMÜNDE KULLANILAN ORANLAR						
Ortalama Stok tutma süresi			71	0,10	79	
(ortalama stok x 365 / SMM)						
Sabit kıymetler devir hızı	0,75	0,03	0,78	0,03	0,80	
(net satışlar / sabit kıymetler)						
Aktif devir hızı	0,57	0,00	0,57	0,00	0,56	
(net satışlar / toplam varlıklar)						
alacakların ortalama tahsil süresi			113	0,11	125	
(ortalama alacak x 365 / net satışlar)						
ticari borçların ortalama ödeme süresi			90	0,10	99	
(ortalama borç x 365 / SMM)						
KARLILIK ORANLARI						
Aktif karlılık oranı	0,15	0,01	0,15	0,01	0,15	
(net kar / aktif toplamı)						
Özvarlık karlılık oranı	0,18	0,01	0,18	0,01	0,18	
(net kar / özsermaye)						
Brüt kar marjı	0,87	0,00	0,87	0,00	0,87	
(brüt kar / net satışlar)						
Net kar marjı	0,27	0,01	0,27	0,01	0,27	
(net kar / net satışlar)						
Faaliyet karı toplam aktifler oranı	0,15	0,01	0,15	0,01	0,15	
(faiz ve vergi öncesi kar / toplam varlıklar)						
FİNANSAL YAPI ANALİZİNDE KULLANILAN ORANLAR						
Finansal kaldıraç	0,14	0,02	0,15	0,03	0,15	
(yabancı kaynaklar toplamı / aktif toplamı)						
Yabancı kaynaklar / özvarlık oranı	0,17	0,03	0,17	0,04	0,18	
(yabancı kaynaklar / özvarlık)						





8.4.1. FİZİBİLİTE SONUÇLARI

Artvin zengin doğası, temiz havası ve sessizliği ile kentlerin gürültü, trafik ve hızlı temposundan uzaklaşmak isteyenler için ideal bir dinlenme destinasyonudur. Ayrıca Çoruh nehri üzerinde rafting, yaylalarda doğa yürüyüşü gibi aktivitelerle doğa sporlarına meraklı kişilere ve olta balıkçılığı, ata binmek gibi hobileri olan kişilere sunacak pek çok olanağı olan Artvin bu açıdan turizmde ön plana çıkabilir. Artvin'in tanıtımına bağlı olarak kent merkezine yakın bir köyde kurulacak köy evi butik otelin yeterli doluluğu ve sürdürülebilir bir karlılığı yakalayabileceği görülmektedir.

8.4.2. ORAN ANALİZİ SONUÇLARI

8.4.2.1. LİKİDİTE ANALİZİ (CARİ ORAN, DÖNEN VARLIKLARIN ETKİNLİĞİ)

Cari oran ve likidite oranlarının Türkiye ortalamasının çok üzerinde olması ve 3 yıl boyunca görülen yükselme, işletmenin borçlarını ödeme gücünün artacağını göstermektedir.

8.4.2.2. FİNANSAL YAPI ANALİZİ

Finansal kaldıraçta ideal olarak kabul edilen %50 oranının altında olması, işletme faaliyetlerinin ihtiyatlı finanse edildiğini göstermektedir. İşletme her hangi bir ekonomik daralmaya karşı borç yükünü sınırlı tutmaktadır.

8.4.2.3. FAALİYET ANALİZİ

Sabit kıymetler devir hızında görülen iyileşme firmanın bu alanda verimlilik artışı sağladığını göstermektedir. Alacakların ortalama tahsil süresinde öngörülen uzama, dikkat edilmesi gereken bir unsurdur.

8.4.2.4. KARLILIK ANALİZİ

Brüt ve net kar marjlarında yıllar boyu izlenen aynı düzey işletmenin karlılığındaki istikrarı göstermektedir.

9. VARSAYIMLAR

Türkiye turizm açısından dünyanın parlayan yıldızıdır. Her yıl gelen turist sayısı artmakta, ülkeye Rusya, Ukrayna, AB ülkeleri, İran, Orta doğu ülkeleri ve Japonya'dan turist gelmektedir. Artvin'in de bu pastadan pay alabilmesi için öncelikle Türkiye'nin turizm açısından çekiciliğinin sürmesi gereklidir.

Artvin'de açılacak köy evi butik otelin başarısının bir diğer ön koşulu yeterli tanıtımın yapılmasıdır. Bu doğrultuda büyük kentlerdeki seyahat acenteleriyle bağlantıların kurulması, ulusal medyada Artvin'in ve doğal güzelliklerinin tanıtımı önemlidir. Girişimciler ayrıca rafting gibi doğa sporları klüpleriyle bağlantı kurmalı, işletmenin tanıtımını web sitesi aracılığı ile doğrudan yapmalıdır.





10. TEŞVİK SİSTEMİNİN ARTVİN'E GETİRDİĞİ AVANTAJLAR

10.1 YATIRIM YERİ TAHSİSİ

Artvin'de yatırım yapacak olan müteşebbislere, Maliye Bakanlığı tarafından yatırım yeri tahsis edilebilmektedir. Yatırımcılara, mülkiyeti; Hazineye, Özel Bütçeli İdarelere, İl Özel İdarelerine, Belediyelere ait taşınmazlar ile Devletin hüküm ve tasarrufu altındaki yerlerinde tahsisi yapılabilir. Tahsis işlemi, teşvik belgesi düzenlenmiş bölgesel desteklerden yararlanacak yatırımlar için, 29.6.2001 tarihli ve 4706 sayılı Kanunun ek 3 üncü maddesi çerçevesinde Maliye Bakanlığınca belirlenen usul ve esaslara göre yapılır

10.2 VERGİ İNDİRİMİ

Vergi İndirimi; gelir veya kurumlar vergisinin indirimli olarak uygulanmasıdır. Bu indirim yatırım için öngörülen katkı tutarına ulaşınca kadar yapılacaktır. Yatırıma katkı oranı olarak ifade edilen bu katkı tutarı bölgesel olarak farklılıklar göstermekte olup, bahsi gelince izah edilecektir.

Vergi indirimi kapsamında "Kurumlar / Gelir Vergisi indirimi" desteği münhasıran teşvik belgesine konu yatırımdan elde edilecek kazançlara uygulanmakla birlikte yatırım yapan firmalar için, yatırıma katkı tutarının belirli bir kısmı yatırım döneminde tüm faaliyetlerinden elde ettiği kazançlar üzerinden uygulanabilecektir.

Bölgesel teşvik uygulamaları kapsamında Artvin'de gerçekleştirilecek yatırımlarda, 5520 sayılı Kanunun 32/A maddesi çerçevesinde gelir veya kurumlar vergisi, öngörülen yatırıma katkı tutarına ulaşınca kadar indirimli olarak uygulanır. İndirim oranı ve yatırıma katkı oranı ile ilgili bilgiler aşağıdaki tabloda sunulmuştur:

KURUMLAR/GELİR VERGİSİ İNDİRİMİ			
Yatırıma Katkı Oranı(%)	Vergi İndirim Oranı (%)	Uygulanacak Yatırıma Katkı Oranı (%)	
30	70	Yatırım Dönemi	İşletme Dönemi
		30	70

Yukarıdaki oranlar yatırımın başlama tarihine göre farklılaşabilmektedir. Aşağıda, yatırıma başlama tarihine göre farklı oranların yer aldığı tablo yer almaktadır.





YATIRIMA KATKI ORANI	
31.12.2013 tarihine kadar başlayan yatırımlar	01.01.2014 tarihinden sonra başlayacak yatırımlar
30	25

Vergi indirimi oranlarında da yatırıma başlama tarihine bağlı olarak farklılıklar ortaya çıkmaktadır. 01.01.2014 tarihine kadar başlayan yatırımlar bu tarihten sonra başlayan yatırımlara nazaran %10 oranında fazladan bir vergi indirimi avantajına sahip olacaklardır. Aşağıdaki tabloda yatırımın başlama tarihine göre vergi indirim oranları yer almaktadır.

VERGİ İNDİRİM ORANI	
31.12.2013 tarihine kadar başlayan yatırımlar	01.01.2014 tarihinden sonra başlayacak yatırımlar
70	60

Yatırımların 01.01.2014 tarihinden sonra başlaması durumunda dahi yatırımın Organize Sanayi Bölgesinde (OSB) olması halinde bir alt bölgenin oranlarına tabi tutulurlar.

10.3. GÜMRÜK VERGİSİ MUAFİYETİ VE KDV İSTİSNASI

10.3.1. GÜMRÜK VERGİ MUAFİYETİ

Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında yurt dışından temin edilecek yatırım malı makine ve teçhizat için gümrük vergisinin ödenmemesi şeklinde uygulanır. Teşvik belgesi kapsamında yurt dışından temin edilen yatırım malı makine ve teçhizat ithali gümrük vergisinden muaftır.

10.3.2. KDV İSTİSNASI

Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında yurt içinden ve yurt dışından temin edilecek yatırım malı makine ve teçhizat için katma değer vergisinin ödenmemesi şeklinde uygulanır. Yatırım teşvik belgesi sahibi mükelleflere, belge kapsamındaki makine ve teçhizat teslimleri katma değer vergisinden istisna edilmiştir.

10.4. SİGORTA PRİMİ İŞVEREN HİSSESİ DESTEĞİ

Yatırım Teşvik Belgesi kapsamı yatırımla sağlanan ilave istihdam için ödenmesi gereken sigorta primi işveren hissesinin Bakanlıkça karşılanmasıdır. Ancak bu tutar, asgari ücrete tekabül eden kısmı hiçbir surette aşamaz. Bu destekten faydalanabilmek için teşvik belgesinin tamamlama vizesinin yapılması gerekir.

Bölgesel Teşvik Uygulamaları kapsamında Artvin’de desteklenecek yatırımla sağlanacak istihdam için ödenmesi gereken sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmı Ekonomi Bakanlığı’nca karşılanır. Bu destek unsuru, tamamlama vizesi yapılmış teşvik belgesinde kayıtlı istihdamı aşmamak kaydıyla uygulanır.





Bölgesel teşvik uygulamaları kapsamında desteklenen yatırımlarda söz konusu destek aşağıda belirtilen sürelerde uygulanır.

SİGORTA PRİMİ İŞVEREN HİSSESİ DESTEĞİ		
<i>31.12.2013 tarihine kadar</i>	<i>01.01.2014 tarihi itibarıyla</i>	<i>Destek Tavanı(Sabit Yatırıma Oranı-%)</i>
6 yıl	5 yıl	25

Vergi indirimini uygulamasında olduğu gibi bu destek uygulamasında da yatırımın Organize Sanayi Bölgesinde (OSB) yapılması durumunda bir alt bölgenin destek oran ve sürelerinden faydalanma hakkı olacaktır.

OSB'LERDE YAPILAN YATIRIMLARDA SİGORTA PRİMİ İŞVEREN HİSSESİ DESTEĞİ		
<i>31.12.2013 tarihine kadar</i>	<i>01.01.2014 tarihi itibarıyla</i>	<i>Destek Tavanı(Sabit Yatırıma Oranı-%)</i>
7 yıl	6 yıl	35

