

ΕΘΝΙΚΟ ΜΕΤΣΟΒΙΟ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ



ΣΧΟΛΗ ΝΑΥΠΗΓΩΝ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ
ΠΕΡΙΟΧΗ ΘΑΛΑΣΣΙΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

**« ΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ ΝΑΥΠΗΓΟΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗΣ
ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΧΩΡΟΥ ΦΥΛΑΞΗΣ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ »**

Διπλωματική Εργασία

ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

Επιβλέπων: Λυρίδης Δημήτριος

ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 2011

ΑΘΗΝΑ

Περιεχόμενα

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 ^ο : ΠΡΟΛΟΓΟΣ	2
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 ^ο : ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ	5
2.1 Σημερινή κατάσταση του Ελληνικού Τουρισμού	5
2.2 Θαλάσσιος Τουρισμός	15
2.3 Η Πορεία του Κλάδου Yachting στην Ελλάδα.....	18
2.3.1 Προβλήματα Κλάδου Yachting στην Ελλάδα.....	23
2.4 Κατηγορίες τουριστικών σκαφών	25
2.5 Πελάτες.....	26
2.6 Ανταγωνιστές.....	26
2.6.1 Εγχώριοι ανταγωνιστές.....	27
2.6.2 Αλλοδαποί ανταγωνιστές.....	29
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 ^ο : ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ	32
3.1 Γενικά.....	32
3.2 Μέθοδοι συλλογής στοιχείων.....	33
3.2.1 Συνεντεύξεις.....	33
3.2.2 Μελέτη εγγράφων, άρθρων σε περιοδικά και εφημερίδες	35
3.3 Μελέτη περίπτωσης (Case Study).....	35
3.3.1 Είδη μελετών περίπτωσης.....	37
3.3.2 Σχεδιασμός μελέτης περίπτωσης	38
3.3.3 Ανάλυση στοιχείων μελέτης περίπτωσης	40
3.4 Μελέτη Σκοπιμότητας (Feasibility Study)	41
3.4.1 Γενικά.....	41
3.4.2 Ορισμός.....	42
3.4.3 Σημασία.....	44
3.4.4 Διαστάσεις βιωσιμότητας μιας επένδυσης.....	45
3.5 Επίλογος	46
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 ^ο : ΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ	47
4.1 Περιγραφή τοποθεσίας, οικοπέδου, χώρου εγκατάστασης, αποθήκης	47
4.1.1 Γενικά.....	47
4.1.2 Περιγραφή οικοπέδου	48
4.1.3 Κτιριακές Εγκαταστάσεις	49
4.1.4 Μέθοδος εκτίμησης	52
4.2 Μηχανήματα και εξοπλισμός	52
4.2.1 Κινητός εξοπλισμός μεταφοράς σκαφών.....	52

4.2.2 Σύστημα στήριξης σκαφών στο στεγασμένο χώρο (racks)	59
4.2.3 Σύστημα στήριξης σκαφών στον εξωτερικό χώρο	61
4.2.4 Ηλεκτρολογικός εξοπλισμός Pillar	61
4.2.5 Υδροβολή.....	63
4.2.6 Σύστημα πυρασφάλειας και πυρανίχνευσης.....	65
4.3 <i>Ανθρώπινο Δυναμικό</i>	67
4.3.1 Περιγραφή των θέσεων εργασίας	68
4.3.2 Οργανωτική Δομή.....	73
4.4 <i>Χρηματοδότηση</i>	74
4.5 <i>Γενικά έξοδα</i>	75
4.6 <i>Στρατηγική Marketing</i>	77
4.6.1 Γενικά.....	77
4.6.2 Στόχοι marketing.....	79
4.6.3 Μείγμα Marketing.....	79
4.6.4 Ανάλυση SWOT (SWOT Analysis).....	84
4.7 <i>Μακροπρόθεσμος δανεισμός</i>	90
4.8 <i>Έσοδα προαύλιου χώρου</i>	92
4.9 <i>Έσοδα στεγασμένου χώρου</i>	96
4.10 <i>Χρονική Κλιμάκωση Συνολικών Εσόδων</i>	100
4.11 <i>Μεταβλητές Δαπάνες Ναυπηγοεπισκευαστικής Μονάδας</i>	103
4.12 <i>Σταθερές Δαπάνες και Αποσβέσεις</i>	106
4.13 <i>Συνολικές Δαπάνες Επένδυσης</i>	110
4.14 <i>Μελέτη ευαισθησίας</i>	115
4.14.1 Πρώτη Κατηγορία Παραγόντων	116
4.14.2 Δεύτερη Κατηγορία Παραγόντων.....	128
4.14.3 Τρίτη Κατηγορία Παραγόντων	133
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 ^ο : ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....	135
5.1 <i>Συμπεράσματα</i>	136
5.1.1 Γενικά.....	136
5.1.2 Οικονομικοτεχνική Μελέτη	137
5.1.3 Μελέτη Ευαισθησίας	139
5.2 <i>Περιορισμοί και Προτάσεις</i>	141
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	143

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο: ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Μέσα στα πλαίσια της στρατηγικής επέκτασης της «Joy Yachting O.E.» και σε συνδυασμό με τα κίνητρα που παρέχονται για την εγκατάσταση σύγχρονων παραγωγικών βιομηχανικών μονάδων στην Ελλάδα, η εταιρεία αποφάσισε να εκμεταλλευτεί το ακίνητο που έχει στην κατοχή της, στη θέση Πάνορμος στο Λαύριο, για να κατασκευάσει μια νέα ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα στην περιοχή που θα έχει ως στόχο την ανέλκυση και καθέλκυση, τη συντήρηση, αποθήκευση, φύλαξη και άλλες εργασίες σε σκάφη αναψυχής μέχρι 20m. Η συγκεκριμένη επένδυση εκτιμάται ότι θα έχει 20 χρόνια ωφέλιμη οικονομική διάρκεια ζωής, ενώ θα στοιχίσει συνολικά 9.340.000€.

Η εταιρεία «Joy Yachting O.E.» ιδρύθηκε το 1988, με έδρα το Μαρούσι Αττικής, ενώ διαθέτει ιδιόκτητη υπερσύγχρονη μηχανουργική μονάδα εκτάσεως 700 m² σε βιοτεχνικό χώρο 4500 m² στην Χαλκίδα. Η κύρια απασχόληση της εταιρείας είναι, η συντήρηση και επισκευή, καθώς επίσης και η ενοικίαση σκαφών αναψυχής μέχρι 20m. Για το λόγο αυτό απασχολεί ειδικευμένο προσωπικό ικανό να ικανοποιήσει τις απαιτήσεις και τις ανάγκες των πελατών και να βρει την πιο ολοκληρωμένη λύση στα προβλήματά τους. Επακόλουθα στα πλαίσια της επέκτασης των δραστηριοτήτων αποφάσισε να εκμεταλλευτεί το ακίνητο που έχει στην κατοχή της στο Λαύριο για να κατασκευάσει μια καινούργια ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα στην περιοχή.

Στόχος της συγκεκριμένης διπλωματικής είναι να παρουσιάσει την ανάλυση σκοπιμότητας για την υπό κατασκευή ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα για να εξετάσει αφενός εάν το συγκεκριμένο σχέδιο μπορεί να σχεδιαστεί και να υλοποιηθεί από την εταιρεία με τέτοιο τρόπο ώστε να είναι βιώσιμο και

προσοδοφόρο και αφετέρου εάν η συγκεκριμένη επιχειρηματική ιδέα θα μπορέσει να βρει εφαρμογή και να υιοθετηθεί από τις σχετικές ομάδες αγοράς στις οποίες θα απευθυνθεί η επιχείρηση. Για το σκοπό αυτό η συγκεκριμένη διπλωματική απαρτίζεται από τα ακόλουθα κεφάλαια:

- Κεφάλαιο 2^ο: Στο Κεφάλαιο αυτό γίνεται περιγραφή της σημερινής κατάστασης του ελληνικού τουρισμού, με ιδιαίτερη έμφαση στο θαλάσσιο τουρισμό με τον οποίο ασχολείται η συγκεκριμένη εταιρεία. Επιπλέον, παρουσιάζεται η πορεία του κλάδου yachting στην Ελλάδα και των προβλημάτων που αυτός αντιμετωπίζει, ενώ περιγράφονται τα είδη σκαφών που τον αφορούν. Τέλος, στο κεφάλαιο αυτό αναλύονται οι πελάτες και οι ανταγωνιστές της υπό κατασκευής ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας.
- Κεφάλαιο 3^ο: Στο Κεφάλαιο αυτό γίνεται η περιγραφή της μεθοδολογίας που ακολουθήθηκε για τη συλλογή στοιχείων για τη μελέτη σκοπιμότητας, ενώ επεξηγούνται οι βασικές έννοιες της μελέτης περίπτωσης, της μελέτης σκοπιμότητας, της οικονομικοτεχνικής μελέτης και της ανάλυσης ευαισθησίας.
- Κεφάλαιο 4^ο: Το Κεφάλαιο αυτό χωρίζεται σε δύο τμήματα. Το πρώτο τμήμα περιλαμβάνει τα γενικά στοιχεία της μελέτης και πιο συγκεκριμένα: την περιγραφή της τοποθεσίας, του οικοπέδου, του χώρου εγκατάστασης και αποθήκευσης, τα μηχανήματα και τον εξοπλισμό, το ανθρώπινο δυναμικό, τη χρηματοδότηση και τα γενικά έξοδα και τη στρατηγική marketing της υπό κατασκευής ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας. Το δεύτερο τμήμα περιλαμβάνει την οικονομικοτεχνική μελέτη και την ανάλυση ευαισθησίας.

- Κεφάλαιο 5^ο: Στο Κεφάλαιο αυτό γίνεται μια συνοπτική παρουσίαση των συμπερασμάτων στα οποία κατέληξε η μελέτη αναφορικά με την κατάσταση του ελληνικού τουρισμού και της αγοράς στόχου της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας, ενώ αναλύονται τα αποτελέσματα της οικονομικοτεχνικής μελέτης και της ανάλυσης ευαισθησίας. Τέλος, αναφέρονται οι περιορισμοί της μελέτης σκοπιμότητας και προτάσεις για περαιτέρω έρευνα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο: ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

2.1 Σημερινή κατάσταση του Ελληνικού Τουρισμού

Η ζήτηση του διεθνούς και εσωτερικού τουρισμού σχετίζεται άμεσα με τα εισοδηματικά επίπεδα, η δε αύξησή του είναι συνάρτηση της αυξανόμενης ευημερίας στον κόσμο. Το τουριστικό marketing διαφέρει από το marketing των γρήγορων καταναλωτικών αγαθών, διότι τα προγράμματα τουρισμού απαιτούν επενδύσεις στην υποδομή και άλλες εγκαταστάσεις και αρκετό χρόνο. Σημαντικός παράγοντας για την ανάπτυξή του, ήταν η υιοθέτηση μεγάλων αεροσκαφών για την οικονομική μεταφορά των τουριστών σε μακρινούς προορισμούς (**WTO, 1998**). Ο Τουρισμός εξαρτάται από τον τρόπο μεταφοράς των πελατών, το δε 90% του διεθνούς ταξιδιού καλύπτεται από τις αεροπορικές εταιρίες. Επίσης άμεση επιρροή στον τομέα του τουρισμού έχουν οι κανονισμοί που υπάρχουν σχετικά με την είσοδο και έξοδο σε μια χώρα όπως και η πολιτική και η οικονομική σταθερότητα των χωρών υποδοχής τουριστών.

Η μείωση των εσόδων είναι «πληγή» για τον ελληνικό τουρισμό. Οι εισπράξεις υστερούν των αφίξεων και το γεγονός αυτό αποδεικνύεται «αγκάθι» στην πορεία του τουρισμού, σημαίνοντας συναγερμό για όλους όσους ασχολούνται με την τουριστική βιομηχανία. Η αναβάθμιση των υποδομών και των προσφερόμενων τουριστικών υπηρεσιών πρέπει να γίνεται με εντατικές προσπάθειες (Κέρδος, 2008). Σύμφωνα με τον ΣΕΤΕ όμως, η προσπάθεια ποιοτικής αναβάθμισης των ξενοδοχείων δεν έφερε αποτελέσματα ή η «αναβάθμιση είναι εικονική». Επίσης, ο ΣΕΤΕ θεωρεί ότι η πτωτική τάση που παρατηρείται, οφείλεται στο γεγονός ότι οι τουρίστες ξοδεύουν λιγότερα ή μειώθηκε η μέση διάρκεια παραμονής ή συνδυάζονται και τα δύο μαζί.

Ως προς το πρώτο σκέλος δεν υπάρχουν συγκεκριμένα στοιχεία, δεδομένου ότι η Τράπεζα της Ελλάδος – προσπαθώντας να βελτιώσει τη μεθοδολογία – δεν παρέχει απόλυτα συγκριτικά στοιχεία με προηγούμενα χρόνια. Η μέση διάρκεια παραμονής είναι αδύνατη να υπολογισθεί διότι, η ΕΣΥΕ καταγράφει τις διανυκτερεύσεις των ξενοδοχείων και βοηθητικά καταλύματα (ξενώνες, επιπλωμένα διαμερίσματα, κάμπινγκ και παραδοσιακά), όχι όμως και τις διανυκτερεύσεις σε ενοικιαζόμενα δωμάτια ή κλίνες των οποίων ο αριθμός είναι ίσος με τον αντίστοιχο αριθμό των ξενοδοχειακών κλινών.

Κατά τον ΣΕΤΕ αν τα στοιχεία της έρευνας είναι αληθή, τότε η παραοικονομία στον τουριστικό τομέα εξακολουθεί να είναι ιδιαίτερα αυξημένη, θέμα που αφορά το αρμόδιο Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, υπεύθυνο για την πάταξη της φοροδιαφυγής και το Υπουργείο Τουριστικής Ανάπτυξης, αρμόδιο για τη χάραξη τουριστικής πολιτικής. Για τα διαρθρωτικά και διαχρονικά προβλήματα του ελληνικού τουρισμού επισημαίνει:

- Το Ειδικό Χωροταξικό Σχέδιο για τον τουρισμό αποτελεί ένα μεγάλο ερωτηματικό ως προς το περιεχόμενό του.
- Το χρονίζον πρόβλημα της λειτουργικής νομιμοποίησης των τουριστικών μονάδων και εγκαταστάσεων οφείλει να επιλυθεί άμεσα και μάλιστα πριν από την έναρξη της νέας τουριστικής περιόδου. Παράλληλα η πολιτεία να αντιμετωπίσει και το θέμα της πολεοδομικής νομιμοποίησης των ιδίων αυτών χώρων.
- Σε επίπεδο των αερομεταφορών είναι απαραίτητη η χάραξη στρατηγικής για την ανάπτυξη των περιφερειακών αεροδρομίων και την προσέλκυση περισσότερων αερομεταφορέων.

- Το επίπεδο στατιστικής παρακολούθησης και επιστημονικής υποστήριξης του τουρισμού παραμένει ιδιαίτερα χαμηλό .

Περίπου την ίδια γνώμη έχει και το ΙΤΕΠ, κάνοντας λόγω για στασιμότητα του τουριστικού συναλλάγματος και επισημαίνει την ανάγκη εγρήγορσης, ενώ τονίζει ότι «η επίδοση στο εισρέων συνάλλαγμα είναι απογοητευτική, όχι όμως καθ' αυτήν, αλλά σε σύγκριση με όλες τις αμεσότερα ανταγωνιστικές χώρες, ευρωπαϊκές και μη».

Σύμφωνα με τον κ. Φωκά Γ., πρώην πρόεδρο του Ξενοδοχειακού Επιμελητηρίου Ελλάδος, «κύριο ζητούμενο του τουριστικού τομέα, αποτελεί η σαφής οριοθέτηση των πλαισίων μόνιμης λειτουργίας και αναπτυξιακών δυνατοτήτων των τουριστικών επιχειρήσεων, ώστε η κάθε επιχείρηση να μπορεί έγκαιρα να προγραμματίζει την ανάπτυξη και λειτουργία της. Αυτό επιβάλλει την πλήρη συνεργασία της τουριστικής πολιτικής με τις λοιπές κυβερνητικές πολιτικές, που επηρεάζουν τον τουρισμό άμεσα ή έμμεσα, όσο και τη βελτίωση και τον εκσυγχρονισμό της εσωτερικής οργάνωσης της τουριστικής αγοράς στο επίπεδο του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα. Ο τουριστικός τομέας αναπτύσσεται μέσα σε κλίμα ανταγωνισμού, ενίσχυσης με τις γείτονες χώρες σε επίπεδο τιμών, προσφερομένων υπηρεσιών και νέων τουριστικών προϊόντων. Αυτό επιβάλλει την ανάληψη πρωτοβουλιών από την πολιτεία και τις επιχειρήσεις, ώστε να προσαρμοσθούν στις νέες απαιτήσεις της αγοράς με γρήγορους ρυθμούς. Επιβάλλει ευστοχία και σταθερότητα στην διαφημιστική προσπάθεια της χώρας μας, ώστε η τουριστική εικόνα της να παραμένει ζωντανή, ελκυστική και ποιοτική».

Ο ξενοδοχειακός κλάδος αν και έχει κάνει καθοριστικά βήματα αναβάθμισης και προόδου υψηλού επιπέδου υπηρεσιών και φιλοξενίας, για την

απρόσκοπτη και θετική πορεία του, χρειάζεται να αντιμετωπίσει μια σειρά προβλημάτων που εμποδίζουν την ανοδική πορεία του. «Ο τουριστικός χώρος θα πρέπει να επιδείξει διάθεση διαλόγου και συστηματικής μελέτης των απόψεων των φορέων και δη αυτών με καθολική αντιπροσωπευτικότητα στο χώρο τους, όπως το ΞΕΕ, πριν την λήψη μέτρων, όπως το ειδικό χωροταξικό πλαίσιο του τουρισμού, που αντί να ανακουφίζουν και να στηρίζουν τον τουριστικό τομέα, επιφέρουν σύγχυση και επιδεινώνουν το περιβάλλον αλλά και τις συνθήκες ανταγωνισμού στις τουριστικές περιοχές της χώρας μας» (Τζ. Ι. Α, 2008).

Υπολογίζεται ότι, η σχετική με τον τουρισμό οικονομία, παράγει μερί 11% του ΑΕΠ, απασχολώντας το 8% του εργατικού δυναμικού παγκοσμίως (WTTC, 2001), εάν συμπεριληφθούν και οι έμμεσες υπηρεσίες δηλ. εκείνοι που παρέχουν, τις υποδομές και τις προμήθειες στην τουριστική βιομηχανία. Ο Τουρισμός είναι ένα σύνολο σύνθετων και αλληλένδετων δραστηριοτήτων υπηρεσιών, σαν «βιομηχανία», όμως μπορεί να εξεταστεί και από την πλευρά της προσφοράς και της ζήτησης, σαν οι οργανισμοί και τα άτομα που εμπλέκονται στην κατανάλωση και τον ανεφοδιασμό των δραστηριοτήτων του τουρισμού. Πολλές πληροφορίες παράγονται από την πλευρά της ζήτησης που εστιάζει στον αριθμό των τουριστών που μετακινούνται και των πωλήσεων που παράγονται.

Οι στατιστικές έρευνες σε διάφορους τομείς της βιομηχανίας αθροίζονται για να παρέχουν πλήρη εικόνα της συμβολής του τουρισμού άμεσα και έμμεσα στις διάφορες κατηγοριοποιήσεις της βιομηχανίας. Υπολογίζονται επίσης οι συντελεστές για να λάβουν τους αριθμούς ατόμων που απασχολούνται στους διάφορους κλάδους. Τελευταία έχει σημειωθεί πρόοδο στην ποσοτικοποίηση

της πλήρους επίδρασης του τουρισμού στους διαφορετικούς τομείς της βιομηχανίας, Γίνονται σοβαρές προσπάθειες για να καθορίσουν την συμβολή του τουρισμού και την προστιθέμενη αξία από την πλευρά της ζήτησης. Η στατιστική Επιτροπή του ΟΟΣΑ σε συνεργασία με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Τουρισμού και τα Ηνωμένα Έθνη ανέπτυξαν ένα σύνολο «δορυφορικών λογαριασμών τουρισμού» που επιτρέπει την ακριβέστερη συγκρισιμότητα και την αξιοπιστία στην ανάλυση στοιχείων, της άμεσης επίδρασης και στους έμμεσους τομείς των προμηθευτών.

Η βιομηχανία του τουρισμού έχει ιδιαίτερα μεγάλη επίδραση στην ευρωπαϊκή οικονομία. Εκτιμάται ότι η βασική επιχειρηματική δραστηριοποίηση στον τουριστικό τομέα (ξενοδοχεία και ταξιδιωτικά πρακτορεία) αντιστοιχεί στο 5-6% του μικτού εγχώριου προϊόντος στην ΕΕ. Αν στις πρώτες συνυπολογιστούν και οι επιχειρήσεις που απολαμβάνουν έμμεσα οφέλη από τον τουρισμό (όπως εστιατόρια, μεταφορές κ.ά.), το συνολικό ποσοστό ανέρχεται στο 10-12%.

Η οικονομική βαρύτητα του τουρισμού αντανακλά και στον τομέα της απασχόλησης. Συγκεκριμένα, στην Ευρώπη υπολογίζεται ότι υπάρχουν 2 εκατ. επιχειρήσεις, το 99% εκ των οποίων έχει λιγότερους από 50 εργαζομένους. Στον ξενοδοχειακό και στο χώρο της εστίασης ιδίως, το 92,4% είναι μικρές επιχειρήσεις με λιγότερους από 9 εργαζομένους. Αξιοσημείωτο είναι, όμως, ότι ενώ τα 4/5 των εταιριών του χώρου είναι μικρές επιχειρήσεις, το 0,1% των επιχειρήσεων που διαθέτουν περισσότερους από 250 εργαζόμενους, παράγουν το 1/4 της προστιθέμενης αξίας.

Τα τελευταία χρόνια, εκτός του 2004, χρονιά των Ολυμπιακών Αγώνων, ο ρυθμός μεταβολής των εσόδων, υπολείπεται λίγο του ρυθμού των αφίξεων. Για

τις αιτίες του φαινομένου ασχολήθηκαν αρκετές μελέτες των οποίων οι πρακτικές προσέγγισης δεν αποδίδουν ασφαλή συμπεράσματα, ενώ επικρατεί η αίσθηση, ότι για τα μειωμένα έσοδα ευθύνεται το all inclusive.

Η Τουρκία επανάκαμψε το 2007 πολύ δυναμικά στο τουριστικό προσκήνιο σημειώνοντας αύξηση αφίξεων κατά 18,2% και έσοδα 8,1%, μολονότι η τουρκική λίρα ανατιμήθηκε έναντι του ευρώ κατά 1,2% τα τελευταία χρόνια. Βέβαιο είναι ότι οι τουρίστες που έρχονται στη χώρα μας ξοδεύουν λιγότερα από τα προηγούμενα χρόνια. Σύμφωνα, με τον Σύνδεσμο Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων (ΣΕΤΕ) η εξέλιξη της μέσης κατά κεφαλή δαπάνης (ΜΚΔ) των τουριστών κατά τα τελευταία χρόνια βαίνει μειούμενη, υπολείπεται δε σημαντικά του αντίστοιχου μεγέθους του 2000 (788 ευρώ το 2006 έναντι 813 ευρώ το 2000).

Το 2008 σημειώθηκαν 924 εκατ. αφίξεις τουριστών παγκοσμίως, 16 εκατ. περισσότερες σε σχέση με τις αφίξεις του 2007, σημειώνοντας έτσι μια αύξηση 2%. Η αύξηση αυτή οφείλεται, στα θετικά αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου, καθώς το δεύτερο εξάμηνο σημειώνεται μια απότομη αλλαγή στις τάσεις που καταγράφουν οι αφίξεις, γεγονός που καθιστά το 2008 μια χρονιά αντιθέσεων για τον παγκόσμιο τουρισμό. Έτσι, ενώ μεταξύ Ιανουαρίου-Ιουνίου παρατηρείται μια αύξηση 5%, κατά το δεύτερο εξάμηνο οι παγκόσμιες τουριστικές αφίξεις σημειώνουν πτώση 1% σαν αποτέλεσμα της εξαιρετικά ασταθούς παγκόσμιας οικονομίας (χρηματοοικονομική κρίση, αύξηση της τιμής των προϊόντων και του πετρελαίου, έντονες διακυμάνσεις συναλλαγματικών ισοτιμιών) Η ανάπτυξη ήταν αρνητική τους τελευταίους έξι μήνες του 2008 σε Ευρώπη (-3%) και Ασία (-3%), όπου η πτώση ήταν ακόμα πιο σημαντική, δεδομένης της διψήφιας αύξησης που παρουσίασε το 2007 και της δυναμικής

παρουσίας της το πρώτο εξάμηνο του 2008 (+6%). Από την άλλη πλευρά, η Αμερική (+1%), η Αφρική (+4%) και η Μέση Ανατολή (+5%) παρουσίασαν θετικά αποτελέσματα το δεύτερο εξάμηνο, αν και με σημαντική πτώση σε σχέση με την περίοδο Ιανουαρίου-Ιουνίου. Στο σύνολο του έτους, όλες οι περιοχές παρουσίασαν αύξηση εκτός από την Ευρώπη, όπου τα νούμερα των διεθνών αφίξεων παρέμειναν στάσιμα. Τα καλύτερα αποτελέσματα παρουσιάζουν η Μέση Ανατολή (+11%), η Αφρική (+5%) και η Αμερική (+4%) UNWTO World Tourism Barometer, Ιανουάριος 2009)

Η οικονομική κρίση, σε συνδυασμό με την αβεβαιότητα και τις έντονες διακυμάνσεις της αγοράς και η μείωση της εμπιστοσύνης καταναλωτών και επιχειρήσεων, επηρεάζουν την τουριστική ζήτηση, το 2009. Ο ΠΟΤ υπολόγιζε ότι ο παγκόσμιος τουρισμός θα έμενε σταθερός (0%) ή θα μειωνόταν ελαφρώς (από -1% ως -2%) κατά τη διάρκεια του χρόνου. Σε ορισμένες ευρωπαϊκές περιοχές, όπως στη Μεσόγειο (συμπεριλαμβανομένης, φυσικά, και της Ελλάδας), ο τουρισμός αποτελεί τη μεγαλύτερη βιομηχανία και το μεγαλύτερο εργοδότη. Οι συγκεκριμένες περιοχές είναι βεβαίως οι πλέον ευάλωτες από μία πληθώρα εξωτερικών παραγόντων οι οποίοι μπορούν ακόμη και να καταστρέψουν μία τουριστική σεζόν, προκαλώντας βαρύ πλήγμα στην τοπική οικονομία. Και παρά το γεγονός ότι στην τουριστική βιομηχανία απασχολούνται αρκετοί εποχιακοί εργαζόμενοι που προέρχονται από άλλες περιοχές ή χώρες, το μεγαλύτερο πλήγμα θα δεχτεί ο τοπικός πληθυσμός. Αν εξαιρεθούν πάντως οι εν πολλοίς απρόβλεπτοι εξωτερικοί παράγοντες, υπάρχουν και κάποιες παράμετροι οι οποίες μπορούν να ελεγχθούν και επηρεάζουν τη μακροπρόθεσμη κερδοφορία του τουριστικού κλάδου.

Η τουριστική βιομηχανία είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική, οι τουρίστες έχουν απεριόριστη ελευθερία να επιλέξουν τη μορφή των διακοπών που επιθυμούν και ως εκ τούτου, αν ένας προορισμός δεν ανταποκρίνεται στη ζήτηση, θα απολέσει γρήγορα τα αγοραστικά μερίδιά του. Οι αλλαγές στη ζήτηση μπορούν να έχουν ανυπολόγιστες συνέπειες στην οικονομία κάποιας περιοχής και ως εκ τούτου αποτελεί γεγονός ζωτικής σημασίας για τις περιοχές και τις χώρες που "ζουν" από τη συγκεκριμένη βιομηχανία, να ανανεώνουν συνεχώς τις υπηρεσίες τις οποίες προσφέρουν. Μαζί με την Αμερική, η Ευρώπη θα είναι η περιοχή που θα επηρεαστεί περισσότερο όσον αφορά στα τουριστικά μεγέθη, καθώς οι κύριες αγορές άντλησης τουριστών έχουν ήδη μπει ή εισέρχονται σε ύφεση.

Η σημασία του τουρισμού για την ελληνική οικονομία και κοινωνία είναι ιδιαίτερα μεγάλη. Το 2008 ο συνολικός αριθμός των τουριστικών αφίξεων από το εξωτερικό στη χώρα μας παρουσίασε μείωση κατά 1,4%, ενώ το πρώτο 10μηνο του 2009 η εξέλιξη των αφίξεων σε επιλεγμένα αεροδρόμια της χώρας εμφανίζει μείωση της τάξης του 8%. Το 2010, η συμβολή της τουριστικής οικονομίας στο ΑΕΠ ήταν 15,3%. Συγκρινόμενος σε παγκόσμιο επίπεδο, ο ελληνικός τουρισμός καταγράφει ικανοποιητικές επιδόσεις.

Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού (WTO), η Ελλάδα το 2009 ήταν 24η σε επίπεδο διεθνών αφίξεων και 12η σε επίπεδο εσόδων (11,3δισ€). Παρόλα αυτά το 2010 οριακή άνοδο 0,6% σημείωσαν οι αφίξεις μη κατοίκων Ελλάδας σε σχέση με το 2009. Οι αφίξεις από την Ευρώπη, στην οποία αναλογεί το μεγαλύτερο μερίδιο (88,5%), παρουσίασαν το 2010 μείωση 2,4% έναντι του 2009, ενώ τα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης κατέγραψαν μείωση κατά 6,3%. Η μεγαλύτερη μείωση των

αφίξεων παρατηρείται από το Ηνωμένο Βασίλειο (14,7%), τη Γερμανία (13,8%), τη Γαλλία (9,8%) και την Ιταλία (9,8), ενώ σημαντική αύξηση εμφανίζουν οι αφίξεις από Πολωνία (97,6%), Ρωσία (63,5%) και Κύπρο (32,2%).

Επίσης, σύμφωνα με το Παγκόσμιο Οικονομικό Φόρουμ (WEF) το 2011, η χώρα μας καταλαμβάνει την 29η θέση μεταξύ 139 χωρών στο Δείκτη Ταξιδιωτικής και Τουριστικής Ανταγωνιστικότητας, πράγμα που δείχνει ότι η Ελλάδα βρέθηκε πέντε θέσεις χαμηλότερα από την προηγούμενη αξιολόγηση του 2009, όπου είχε την 24η θέση ανάμεσα σε 133 χώρες. Την ίδια ώρα κατατάσσεται στην 21η θέση μεταξύ των χωρών της Ευρώπης, καθώς επωφελείται από τον πολιτιστικό της πλούτο (στην 25η θέση) τις καλές συνθήκες υγιεινής (στην 20η θέση) και την κορυφαία τουριστική υποδομή (στην 5η θέση).

Καταγράφεται ισχυρή εξοικείωση της χώρας με τον τουρισμό σε σύγκριση με πολλές άλλες ευρωπαϊκές χώρες, συμπεριλαμβανόμενης μιας γενικά ανοικτής και θετικής στάσης προς τους τουρίστες (στην 26η θέση). Ωστόσο η πτώση στην κατάταξη αποδίδεται σε παράγοντες, όπως το ασθενέστερο πολιτικό περιβάλλον και οι αυξανόμενες ανησυχίες για την ασφάλεια, καθώς και η χαμηλότερη προτεραιότητα του τομέα των ταξιδιών και του τουρισμού στο εσωτερικό της χώρας, η οποία όπως αναφέρεται στην έκθεση δεν προκαλεί έκπληξη δεδομένης της γενικότερης δυσμενούς οικονομικής κατάστασης. Τα στοιχεία αυτά αποδεικνύουν ότι, ο ελληνικός τουρισμός είναι ένας από τους ελάχιστους τομείς της εθνικής οικονομίας, ο οποίος είναι ανταγωνιστικός σε παγκόσμιο επίπεδο.

Η ευρωπαϊκή Επιτροπή Ταξιδιού (ETC) θεωρεί ότι από το 2005 και μετά, οι καταναλωτές -τουρίστες έχουν γίνει πιο ευαίσθητοι σε θέματα υγείας, έτσι

αποφεύγουν περιοχές επιβαρυνμένες (επιδημίες,AIDS),προτιμούν περιοχές που προσφέρουν διάφορες δραστηριότητες,extreme sports,spa και fitness μειώνοντας έτσι δραστικά την τουριστική κίνηση περιοχών που έχουν «διακοπές με ήλιο», μόνο.

Ανάλογα με το μορφωτικό τους επίπεδο, προτιμούν περιοχές που «προσφέρουν» τέχνες, πολιτισμό, ιστορία με αυξητική τάση στην ζήτηση νέων προορισμών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Πρώτη στις προτιμήσεις τους είναι η Ιταλία σε ποσοστό 17%,η Γερμανία και η Βουλγαρία με 14% (Τα στοιχεία είναι από τον Γερμανικό Οργανισμό Τουρισμού (DZT) .Αλλάζουν τρόπο σκέψης και συμπεριφορά, πιεσμένοι από τους γρήγορους ρυθμούς της σύγχρονης ζωής και την οικονομική δυσπραγία, κάνουν ολιγοήμερες διακοπές και χαμηλού κόστους προϊόντα. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα προορισμοί που δεν ανταποκρίνονται στα πρότυπα των καταναλωτών να βρεθούν σε «κρίση».Η «εμπειρία» και η καλή εξυπηρέτηση, τους κάνει να επισκεφθούν ξανά προορισμούς που τους προσφέρθηκε πλήρες, ποικίλο και ισορροπημένο προϊόν με αυθεντικότητα και συναισθηματική ικανοποίηση.

Οι καταναλωτές τουριστικών προϊόντων και υπηρεσιών, πιο έμπειροι και απαιτητικοί, συγκεντρώνουν πληροφορίες «online» επισκεπτόμενοι ιστοχώρους (web Sites) για καλύτερη ενημέρωση, έχοντας τη δυνατότητα εναλλακτικών λύσεων και σύγκρισης τιμών και προϊόντων. Επιλέγουν να αντλούν πληροφορίες από αξιόπιστες και ανεξάρτητες πηγές, ώστε να περιορίζουν την αβεβαιότητα και τον κίνδυνο λάθους επιλογής. Έτσι, κλείνουν το ταξίδι τους απ' ευθείας με μεμονωμένους προμηθευτές, μειώνοντας το ρόλο των tour operators.

Καθώς αλλάζει ο τρόπος ζωής, επηρεάζει και τον τρόπο σκέψης και αντίληψης του τουρίστα για τις προσωπικές του ανάγκες. Η «κοινωνική θέση» (status) δεν είναι τόσο σημαντική, η αξιοποίηση του ελεύθερου χρόνου γίνεται πιο προσωπική και έτσι επιλέγονται μικρότερες μονάδες. Αποφεύγει τα πλήρως συνοδευόμενα ταξίδια (escorted tours) και ελαττώνεται το ενδιαφέρον του για το «Bed & Breakfast». Η τάση αυτή θα αναγκάσει αυτούς που ασχολούνται με την Τουριστική Βιομηχανία, να αναπροσαρμόσουν το marketing, με οικονομική βέβαια επιβάρυνση.

2.2 Θαλάσσιος Τουρισμός

Ο θαλάσσιος τουρισμός «είναι το σύνολο των τουριστικών δραστηριοτήτων που διεξάγονται στο θαλάσσιο χώρο μιας χώρας, σύμφωνα με τον Ηγουμενάκη. Κατά τον Σωτηριάδη, ο θαλάσσιος τουρισμός περιλαμβάνει δύο ειδικότερες μορφές τις κρουαζιέρες και το yachting» (Βελισσαρίου 2000). Η Ελλάδα αποτελεί σημαντικό πόλο έλξης για τους τουρίστες σε όλο τον κόσμο. Το μεσογειακό κλίμα, η ποικιλία των θαλασσών, τα 3.000 νησιά συνολικά, οι θαλάσσιες περιοχές χιλιάδων τετραγωνικών μέτρων, τα υψηλά ποσοστά ηλιοφάνειας και το εναλλασσόμενο τοπίο, την κάνουν ιδανικό τόπο για την ανάπτυξη του θαλάσσιου τουρισμού και ειδικότερα των υπηρεσιών ενοικίασης σκαφών αναψυχής. Τα ελληνικά νησιά παρέχουν ασφαλή και ευχάριστη διαμονή, καθώς οι ευνοϊκές συνθήκες κλίματος εγγυώνται μια εξίσου αποδοτική δραστηριοποίηση όσον αφορά στην ανάπτυξη εγκαταστάσεων εξυπηρέτησης σκαφών αναψυχής (μαρίνες) και υποδομών θαλάσσιου τουρισμού, αντάξιων με εκείνες άλλων χωρών οι οποίες έχουν σημαντική προϊστορία στον τομέα αυτό.

Ο θαλάσσιος τουρισμός πρωτοεμφανίστηκε στην Ελλάδα, στα τέλη της δεκαετίας του '60 και αρχές της δεκαετίας του '70. Ιδιαίτερη όμως άνθηση γνώρισε στη δεκαετία του '80, μετά τη διαμόρφωση του αντίστοιχου θεσμικού πλαισίου. Αναφέρεται στο σύνολο των τουριστικών δραστηριοτήτων στο θαλάσσιο χώρο της χώρας υποδοχής τουριστών. Στην Ελλάδα, οι κυριότερες δραστηριότητες που λαμβάνουν χώρα είναι, η ιστιοπλοΐα, η ιστιοσανίδα (windsurfing) και καταδυτικός τουρισμός. Ο θαλάσσιος τουρισμός, αποτελεί μια από τις δυναμικότερες και επιλεκτικότερες μορφές σύγχρονου τουρισμού, για τις χώρες που έχουν τις φυσικές προϋποθέσεις και την οικονομική δυνατότητα, να τον αναπτύξουν. Στην Ελλάδα, οι προοπτικές ανάπτυξης είναι ευοίωνες, καθώς το 2006 είχαμε αυξημένη θαλάσσια τουριστική κίνηση και μεγαλύτερη πληρότητα θέσεων στις περισσότερες εγκαταστάσεις ελλιμενισμού.

Οι κρουαζιέρες είναι οργανωμένες περιηγήσεις κατά την διάρκεια των οποίων προσφέρονται πλήθος υπηρεσιών και διευκολύνσεων. Σύμφωνα με τον ΕΟΤ, τα κρουαζιερόπλοια με ελληνική σημαία, που πραγματοποιούν μονοήμερες, 3ήμερες, 4ήμερες, 7ήμερες και πολυήμερες κρουαζιέρες σε ελληνικά λιμάνια και λιμάνια άλλων χωρών της Ανατολικής Μεσογείου, είναι άνω των 160.000 κόρων και έχουν συνολική δυναμικότητα άνω των 10.000επιβατών. Το 2000 τα κρουαζιερόπλοια με ξένη σημαία, έφεραν στα θαλάσσια σύνορα της χώρας 471.908 επιβάτες (<http://www.gnto.gr>).

Οι πολυήμερες κρουαζιέρες μπορούν να καταταχθούν σε τέσσερις ομάδες (Βελισσαρίου Ε., 2000):

1. Εγχώριες: Με στάσεις στα ελληνικά νησιά, κυρίως σε Μύκονο, Ρόδο και Σαντορίνη καθώς και στο καθιερωμένο πλέον Κουσάντασι της Τουρκίας. Η διάρκεια τους ανέρχεται μέχρι και τις δέκα ημέρες.

2. Προορισμοί σε ΝΑ Μεσογείο (Ελλάδα, Κύπρος, Μέση Ανατολή, Ισραήλ) που έχουν διάρκεια περίπου έντεκα ημέρες. Στο πλαίσιο των διαδρομών αυτών εντάσσονται και ξεναγήσεις στο Νείλο, στους Άγιους Τόπους κ.α.
3. Κρουαζιέρες στη δυτική Μεσόγειο (Ιταλία, Ισπανία, Κανάρια νησιά) που έχουν διάρκεια μέχρι δέκα ημέρες.
4. Υπερατλαντικές κρουαζιέρες, με προορισμούς κυρίως την Καραϊβική, τις ΗΠΑ και το Μεξικό.

Οι σύγχρονες τάσεις δείχνουν μια διεθνώς αύξηση της ζήτησης των κρουαζιερών, μέσα στο 2011, καθώς τα κρουαζιερόπλοια εξασφαλίζουν υψηλή ποιότητα διαμονής και ψυχαγωγίας στους πελάτες τους, που κατά κανόνα αποτελούν μεσαίας και υψηλής εισοδηματικής στάθμης. Τα γεγονότα σε Λιβύη και Αίγυπτο, φαίνεται να επιδρούν θετικά στις αφίξεις κρουαζιερόπλοιων στη χώρα μας.

Το yachting είναι περιηγήσεις με σκάφη αναψυχής κυρίως ιστιοφόρα και θαλαμηγούς τα οποία είτε είναι ιδιόκτητα ή τα ενοικιάζουν με πλήρωμα (crewed boats) ή χωρίς (bare boats). Παρέχει υπηρεσίες διαμονής και εστίασης στον τουρίστα, καθώς και τη δυνατότητα προσέγγισης σε νησιωτικές και παράκτιες περιοχές (Μυλωνόπουλος Δ., Μοίρα Π., 2005). Η ζήτηση σκαφών αναψυχής σε ποσοστό περίπου 95%, προέρχεται από αλλοδαπούς τουρίστες. Οι Ευρωπαίοι (ειδικότερα, οι Γερμανοί και Γάλλοι) προτιμούν τα ιστιοπλοϊκά και οι Αμερικανοί τα μηχανοκίνητα. (Venetopoulos 1997).

Ο θαλάσσιος τουρισμός στην Ελλάδα καλύπτει το 0,9% περίπου της ετήσιας τουριστικής κίνησης. Ενδεικτικά, από τους 10.000.000 τουρίστες περίπου που επισκέπτονται τη χώρα σε ετήσια βάση, οι 90.000 αγοράζουν υπηρεσίες yachting. Τους μήνες Απρίλιο – Οκτώβριο κάθε έτους έχουμε την

εντονότερη προσέλευση τουριστών. Η αγορά των ναυλώσεων μικρών και μεγάλων σκαφών παρουσιάζει συνεχή άνοδο από τη δεκαετία του 1990 μέχρι σήμερα. Ο συνολικός αριθμός των ναυλώσεων κατά την τελευταία πενταετία, για την οποία υπάρχουν και διαθέσιμα στοιχεία, εμφάνισε αύξηση ανώτερη του 40%.

Μετά τους Ολυμπιακούς Αγώνες του 2004 η αύξηση του θαλάσσιου τουρισμού ήταν μεγάλη. 34 επιχειρήσεις ενοικίασης σκαφών αναψυχής, το 2004, πέτυχαν αύξηση του κύκλου εργασιών τους κατά 71% , σε σύγκριση με το 2001. Στην πλειοψηφία των επιχειρήσεων τα αποτελέσματα ήταν ζημιογόνα, όμως. Τον Ιούνιο του 2008 η αύξηση του πετρελαίου σε 165 δολάρια το βαρέλι και η συναλλαγματική διαφορά ευρώ-δολαρίου στο 1,70 προκάλεσαν την κατακόρυφη πτώση του. Η παγκόσμια οικονομική κρίση σχεδόν αφάνισε τον κλάδο του θαλάσσιου τουρισμού. Στα επαγγελματικά τουριστικά πλοία η πτώση για το 2009 ήταν 25% στα ιστιοπλοϊκά (bareboat), 30% στα μίνι κρουαζιερόπλοια και 80% στα τουριστικά πλοία που μπορούν να φιλοξενήσουν μέχρι 12 άτομα».

2.3 Η Πορεία του Κλάδου Yachting στην Ελλάδα

Το yachting, στο πλαίσιο ανάπτυξης του θαλάσσιου τουρισμού, αποτελεί σημαντικό πυλώνα και αναπτυξιακό στόχο. Στον Κλάδο του Yachting, στην Ελλάδα, δεν συμπεριλαμβάνονται εταιρείες κρουαζιερόπλοιων ή εκμετάλλευσης άλλου τύπου πλοίων. Ανήκουν κυρίως ιδιωτικές εταιρείες μίσθωσης επαγγελματικών σκαφών αναψυχής, μήκους μέχρι 15 μέτρων περίπου, χωρίς πλήρωμα. Ο ελληνικός στόλος επαγγελματικών σκαφών αναψυχής είναι ο

μεγαλύτερος της Μεσογείου. Αποτελείται από 4.800 περίπου ιστιοφόρα και μηχανοκίνητα σκάφη, σύμφωνα με τα στοιχεία του Υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας (Υ.Ε.Ν.). Τα ιστιοφόρα σκάφη αποτελούν, το 70% περίπου των σκαφών, ενώ το υπόλοιπο 30% είναι μηχανοκίνητα. Τα σκάφη αυτά στην πλειοψηφία τους μπορούν να φιλοξενήσουν από 6 έως 12 άτομα, φέρουν υποχρεωτικά την Ελληνική σημαία, ανεξάρτητα με το αν διαθέτουν πλήρωμα ή όχι.

Το μέγεθος της τουριστικής κίνησης της χώρας είναι ο βασικότερος παράγοντας ο οποίος επηρεάζει τη ζήτηση για υπηρεσίες yachting. Ο εισερχόμενος τουρισμός είναι ιδιαίτερα σημαντικός, καθώς οι κυριότεροι πελάτες του ελληνικού θαλάσσιου τουρισμού είναι οι αλλοδαποί τουρίστες, οι οποίοι επισκέπτονται την Ελλάδα για διακοπές κυρίως κατά τους θερινούς μήνες. Στις ελληνικές θάλασσες εκτιμάται ότι πλέουν σήμερα περίπου 3.500 επαγγελματικά τουριστικά σκάφη. 3000 έλληνες ναυτικοί, ναυλωτές αλλά και εργαζόμενοι σε παραναυτιλιακά επαγγέλματα (ναυπηγοεπισκευαστική ζώνη κλπ.) απασχολούνται στον κλάδο του θαλάσσιου τουρισμού. Κατά τους θερινούς μήνες η έμμεση και άμεση απασχόληση που δημιουργεί ο κλάδος είναι πολύ μεγαλύτερη. Η συνολική αξία της αγοράς του επαγγελματικού yachting την τριετία 2006-2008 κινήθηκε ανοδικά κατά με μέσο ετήσιο ρυθμό της τάξης του 11%. Το μεγαλύτερο μερίδιο στο σύνολο της αγοράς (περίπου 80% το 2008) αντιπροσωπεύεται από επανδρωμένα σκάφη, ενώ το υπόλοιπο της αγοράς αφορά τα μη επανδρωμένα σκάφη (Τατιάνα Ρόκου, 18/6/2010, www.traveldailynews.gr).

Ο ελληνικός θαλάσσιος τουρισμός παρέχει αξιόλογα οικονομικά οφέλη με υψηλά περιθώρια ανάπτυξης, καθώς αποτελεί μια σημαντική πηγή εσόδων σε

συνάλλαγμα. Άνω του 90% των ναυλώσεων στην Ελλάδα, πραγματοποιείται κάθε χρόνο από αλλοδαπούς τουρίστες. Εκείνοι που χρησιμοποιούν στις διακοπές τους σκάφη αναψυχής προέρχονται κυρίως από Ευρωπαϊκές χώρες, όπως η Γερμανία, η Γαλλία, η Ισπανία, η Ιταλία, κ.λ.π., ενώ μικρότερη είναι η συμμετοχή των αμερικανικών και ασιατικών αγορών. Σημαντικό είναι λοιπόν να γίνει στοχευμένη διαφήμιση που θα πρέπει να γίνει τόσο στις παραδοσιακές αγορές, όπως οι ΗΠΑ, η Σκανδιναβία και η Γερμανία, αλλά και σε νέες αγορές, όπως η Λατινική Αμερική, η Κίνα και η Ινδία.

Η ναύλωση σκαφών αναψυχής, ιστιοφόρων, ταχύπλων σκαφών, είναι η πιο παραγωγική και συναλλαγματοφόρα δραστηριότητα. Η πελατεία που απευθύνεται είναι υψηλής εισοδηματικής στάθμης. Συγκεκριμένα, ενώ ο μέσος τουρίστας στην Ελλάδα ξοδεύει περίπου 75 δολάρια ανά ημέρα παραμονής, οι τουρίστες που έρχονται στην Ελλάδα με σκοπό να κάνουν θαλάσσιο τουρισμό δαπανούν, ανά ημέρα παραμονής, περίπου 120 δολάρια κατ' άτομο. Απαραίτητη προϋπόθεση ανάπτυξης θαλάσσιου τουρισμού είναι η δημιουργία κατάλληλης υποδομής, που το κόστος της είναι τεράστιο, όπως κατασκευή μαρίνων για ελλιμενισμό, εφοδιασμό και εξυπηρέτηση σκαφών αναψυχής, ανανέωση στόλου σκαφών αναψυχής και κρουαζιερόπλοιων. Οι δαπάνες για την υποδομή επιδοτούνται από το Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης. Τον Ιούνιο του 2005 υπογράφηκε μεταξύ του Υ Ε Ν και της Ευρωπαϊκής Τραπεζής Επενδύσεων (Ε Ι Β), το Πρωτόκολλο Χρηματοδότησης 25ετούς διάρκειας, συνολικής αξίας 3 δις ευρώ, με σκοπό την ανάπτυξη και τον εκσυγχρονισμό των θαλάσσιων υποδομών της χώρας για την περίοδο 2005-2015.

Οι λίγες υπό ιδιωτική διαχείριση ελληνικές μαρίνες προσφέρουν υπηρεσίες εφάμιλλες των μεγάλων ανταγωνιστριών στην Αδριατική και

Ανατολική Μεσόγειο, κυρίως Κροατία, Ιταλία, Τουρκία. Στην θαλάσσια επικράτεια της χώρας μας υπάρχουν συνολικά περισσότεροι από 1250 λιμένες κάθε κατηγορίας, με τις υπό ιδιωτική εκμετάλλευση, μαζί με όσες εκτιμάται ότι παραχωρήθηκαν σε ιδιώτες, το 2007, να μην ξεπερνούν τις 30 έναντι των 50 της Κροατίας. Στην Ελλάδα λειτουργούν περίπου 20 οργανωμένες μαρίνες σκαφών αναψυχής, οι οποίες προσφέρουν υπηρεσίες υψηλού επιπέδου στους εγχώριους και αλλοδαπούς τουρίστες. Αρκετές από αυτές είναι βραβευμένες από το πρόγραμμα «Γαλάζιες Σημαίες της Ευρώπης», προσδίδοντας αξιοπιστία στις ελληνικές μαρίνες και προσελκύοντας νέους υποψήφιους πελάτες τόσο από την Ελλάδα όσο και από το εξωτερικό. Πολλές μαρίνες διοικούνται αποκλειστικά από τις εταιρείες θαλάσσιου τουρισμού (yachting), ενώ οι μεγαλύτερες εταιρείες διαθέτουν ήδη ιδιόκτητες μαρίνες σε όλη την Ελλάδα, όπως στο Ιόνιο Πέλαγος, το Αιγαίο Πέλαγος, τα παράλια της Ηπειρωτικής Ελλάδας κ.λπ., για την αρτιότερη εξυπηρέτηση των πελατών τους.

Τα τελευταία χρόνια, για την καλύτερη εξυπηρέτηση των σκαφών αναψυχής ο Ελληνικός Οργανισμός Τουρισμού (Ε.Ο.Τ.) και ορισμένες διοικητικές περιφέρειες στην Ελλάδα, προώθησαν τη δημιουργία ενός ολοκληρωμένου δικτύου αγκυροβολίας και συναφών υπηρεσιών yachting. Κατά τα τελευταία χρόνια, οι εταιρείες του κλάδου έχουν εντατικοποιήσει τις προσπάθειές τους για την ταχύτερη ανανέωση του στόλου τους (πώληση και αγορά νέων μοντέρνων σκαφών κάθε 4-5 χρόνια), καθώς και την παροχή ολοκληρωμένων πακέτων υπηρεσιών (διαχείριση ιδιόκτητων ή μισθωμένων εγκαταστάσεων μαρίνας σε διάφορα μέρη της Ελλάδας). Στην Ελλάδα, οι θέσεις ελλιμενισμού σε δημόσιες και ιδιωτικές μαρίνες αυξάνονται συνεχώς, ενώ κατασκευάζονται όλο και περισσότερες προβλήτες και κυματοθραύστες, ώστε οι μαρίνες να αποτελούν

όσο το δυνατόν πιο ασφαλείς και οργανωμένους χώρους φιλοξενίας για τα τουριστικά σκάφη.

Από τα τέλη του 2008, η οικονομική κρίση είχε ως αποτέλεσμα την πτώση του ελληνικού θαλάσσιου τουρισμού και κατ' επέκταση δε του συνολικού μεγέθους της αγοράς κατά περίπου 45% το 2009 σε σχέση με το 2008. Η οικονομική δυσπραγία σε Ελλάδα και Δυτική Ευρώπη, έχει σαν αποτέλεσμα την μείωση της πραγματικής αγοραστικής δύναμης στην εγχώρια οικονομία, καθώς και την αύξηση του κόστους ναυλώσεων, με συνέπεια τη μείωση της αγοράς των επανδρωμένων σκαφών. (Τατιάνα Ρόκου, 18/6/2010, www.traveldailynews.gr). Η εικόνα του θαλάσσιου τουρισμού για το 2010 διαμορφώθηκε ως εξής: Τα πλοία αναψυχής μέχρι 49 ατόμων εμφάνισαν πτώση 25-30 %. Τα πλοία αναψυχής μέχρι 12 ατόμων είχαν πτώση μέχρι 80 %, ενώ τα ιστιοπλοϊκά πτώση 20-25 %. Εκτιμάται ότι το 2010 υπήρξαν απώλειες σε αριθμό σκαφών της τάξεως του 15% κυρίως από ιδιωτικά σκάφη που είτε αποχώρησαν από την Ελλάδα (πωλήθηκαν στο εξωτερικό ή έφυγαν σε λιμένα της Τουρκίας, Κροατίας) είτε ακύρωσαν την άφιξή τους φοβούμενοι τα φορολογικά μέτρα. Παράγοντες του κλάδου εκτιμούν ότι σε ό,τι αφορά την εξέλιξη της αγοράς για το τρέχον έτος, με τα έως τώρα δεδομένα, οι γενικότερες συνθήκες δεν φαίνεται να παρουσιάζουν δραστική μεταβολή.

Ο αριθμός των ετήσιων ναυλώσεων έχει τη δυνατότητα να ανέλθει μέχρι και τις 60.000 στο μέλλον, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της αγοράς, υπό ευνοϊκές συνθήκες αγοράς και ένα εντατικοποιηθούν οι προσπάθειες ανάπτυξης του κλάδου στην Ελλάδα.

2.3.1 Προβλήματα Κλάδου Yachting στην Ελλάδα

Τα προβλήματα και οι ελλείψεις σε θέματα υποδομής και οργάνωσης των συνολικών υπηρεσιών, επιβραδύνουν την ανάπτυξη του ελληνικού θαλάσσιου τουρισμού. Οι μαρίνες σκαφών, και ειδικότερα όσον αφορά την πληρότητα, τον εκσυγχρονισμό και την ασφάλειά τους επηρεάζουν την ανταγωνιστικότητα του ελληνικού κλάδου Yachting. Εκτιμάται ότι στην Ελλάδα, υπάρχουν 15.850 περίπου θέσεις σκαφών αναψυχής, από τις οποίες οι 14.400 θέσεις ανήκουν σε μαρίνες, οι 1.360 περίπου θέσεις ανήκουν σε καταφύγια τουριστικών σκαφών ενώ οι υπόλοιπες 90 περίπου θέσεις, σε ξενοδοχειακούς λιμένες.

Ο αριθμός εταιρειών επαγγελματικών σκαφών αναψυχής είναι σχετικά περιορισμένος, με αποτέλεσμα την ανεπαρκή εξυπηρέτηση των σκαφών. Στην Ελληνική Αγορά υπάρχουν 100 περίπου εταιρείες εκμετάλλευσης σκαφών και συναφών πλοίων, από τις οποίες όμως μόνο το 1/3 περίπου ασχολείται αμιγώς με την εκμετάλλευση και ναύλωση σκαφών κάτω των 15 μέτρων και χωρίς μόνιμο πλήρωμα. Έντονη διακύμανση παρουσιάζεται επίσης και στον αριθμό των απασχολούμενων. Η έλλειψη τεχνικού προσωπικού έχει οδηγήσει τις επιχειρήσεις σε εντατικές προσπάθειες βελτίωσης του τεχνολογικού εξοπλισμού. Στον πραγματικό αριθμό των απασχολούμενων στον κλάδο, θα πρέπει να συμπεριληφθούν και όσοι έχουν ως αντικείμενο εργασίας δραστηριότητες άμεσες ή έμμεσες σε σχέση με την υποστήριξη του yachting (τεχνικοί ναυαγοσωστικών μονάδων, βιοτεχνίες εξοπλισμού, επιχειρήσεις ανεφοδιασμού κ.λ.π).

Η απουσία μιας ολοκληρωμένης σύγχρονης νομοθεσίας σχετικά με τον τουρισμό, η έλλειψη κοινής τουριστικής νοοτροπίας και ναυτικής παιδείας, η

υποτονική διαφήμιση, η κακή επικοινωνία, η έλλειψη κινήτρων για μόνιμο ελλιμενισμό των σκαφών έχουν αρνητικά αποτελέσματα. Οι λανθασμένες πολιτικές που έχουν εφαρμοστεί, το εχθρικό θεσμικό πλαίσιο, και η γραφειοκρατία επηρεάζουν αρνητικά την ανοδική πορεία του τουρισμού. Επιπλέον η σημαντική αύξηση των τελών στις ελληνικές μαρίνες (μαρίνες του ΕΟΤ-Αλίμου, Ζέας, Φλοίσβου), είχε ως αποτέλεσμα αυτές να βρεθούν στις δέκα ακριβότερες της Μεσογείου, χωρίς ωστόσο να προσφέρουν τις ανάλογες υπηρεσίες.

Επίσης, ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που έχει να αντιμετωπίσει ο ελληνικός θαλάσσιος τουρισμός είναι ο μεγάλος ανταγωνισμός. Οι χώρες αυτές πολύ περισσότερες και υψηλότερης ποιότητας μαρίνες σε σύγκριση με το μήκος των ακτογραμμών τους. Η Τουρκία είναι ένας βασικός ανταγωνιστής. Σύμφωνα με πρόσφατες έρευνες, η δυναμική της Τουρκίας, αναμένεται στο μέλλον, να ξεπεράσει ακόμα και την Ισπανία, η οποία μέχρι πρότινος ήταν η πρώτη δύναμη στον κλάδο, στην περιοχή της Μεσογείου.

Η δύσκολη οικονομική θέση της χώρας, έχει σαν αποτέλεσμα η πολιτεία να επιβάλλει έκτακτα μέτρα(έκτακτη εισφορά, ειδικός φόρος & προσφάτως φόρος πολυτελείας) και συνεπώς δημιουργεί νέα προβλήματα. Τέλος η αναποφασιστικότητα των αρχών στην επιβολή των νέων μέτρων δημιουργεί σύγχυση & αβεβαιότητα στον κλάδο με αποτέλεσμα η Ελλάδα να μην μπορεί να αντιδράσει στις νέες συνθήκες τις αγοράς.

2.4 Κατηγορίες τουριστικών σκαφών

1. **Flotila:** Στολίσκους 7-8 μικρών σκαφών των 6 ατόμων, που αγαπούν τη θάλασσα, αλλά δεν έχουν προηγούμενη ταξιδιωτική εμπειρία, με έναν αρχηγό (skipper)το καθένα και μήκους συνήθως έως 10 μέτρα. Επισκέπτονται συγκεκριμένα σημεία και απολαμβάνουν ένα ευχάριστο ταξίδι με ιστιοφόρο σκάφος. Η κατηγορία αυτή καλύπτει το 15% περίπου των ετήσιων ναυλώσεων σκαφών αναψυχής.
2. **Bareboat:** Σκάφη χωρίς μόνιμο πλήρωμα. Ο ίδιος ο ενοικιαστής διαθέτει δίπλωμα skipper, που σημαίνει ότι έχει τα τυπικά προσόντα για να κυβερνήσει το σκάφος. Η κατηγορία αυτή καλύπτει το 80% περίπου των ετήσιων ναυλώσεων σκαφών αναψυχής
3. **Yachting:** Επανδρωμένα πλοία 8-12 ατόμων μήκους άνω των 15 μέτρων. Η συγκεκριμένη κατηγορία καλύπτει το 5% περίπου των ναυλώσεων ετησίως.

Επιπλέον, από άποψη μεγέθους, τα σκάφη χωρίζονται, α) στα μικρά σκάφη μήκους 7/8μ.(day boats), β) στα μεσαίου μεγέθους σκάφη μήκους 7/15μ. (motor yachts) με πλήρωμα τα οποία φιλοξενούν έξι έως τριάντα άτομα και στα γ) μεγάλα σκάφη μήκους άνω των 15μ. (mega yachts) που μπορούν να φθάσουν τα 30μ. Τέλος, όσον αφορά τα κριτήρια βάσει των οποίων γίνεται συνήθως η επιλογή της μαρίνας αυτά είναι: 1) η πρόσβαση προς τα αστικά κέντρα οδικώς, 2) η δυνατότητα μετάβασης από και προς αεροδρόμια, για την άνετη μετακίνηση των ενοικιαστών των σκαφών αναψυχής, 3) το ηλεκτρικό ρεύμα, οι εγκαταστάσεις ανεφοδιασμού και τα μέσα επικοινωνίας, 4) τους χώρους

εστίασης- ψυχαγωγίας, 5) τους χώρους παραμονής στην ξηρά και 6) την τεχνική υποστήριξη.

2.5 Πελάτες

Οι δυνητικοί πελάτες για τη συγκεκριμένη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα, είναι όλοι όσοι έχουν στην κατοχή τους σκάφη μέχρι 20m. Τα σκάφη κυρίως θα προέρχονται από το Αιγαίο και το Αργοσαρωνικό, κατά τη διάρκεια όλου του χρόνου. Τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα της αγοράς στόχου της μονάδας θα είναι άνθρωποι μέσης και ανώτερης εκπαίδευσης, οικονομικά ευκατάστατοι με διάθεση να ξοδέψουν χρήματα για τη συντήρηση και προστασία του σκάφους τους, ανεξαρτήτου εθνικότητας.

2.6 Ανταγωνιστές

Λαμβάνοντας υπόψη τη γεωγραφική θέση της Ελλάδας καθώς και τα στοιχεία που αναφέρθηκαν πιο πάνω σχετικά με το τουρισμό και πιο συγκεκριμένα με το θαλάσσιο τουρισμό και το yachting, κάποιος θα περίμενε έναν μεγάλο αριθμό ανταγωνιστών εγκατεστημένων σε όλη την έκταση της χώρας, όπου το επέτρεπε η γεωλογία και οι συνθήκες. Ωστόσο, στην πραγματικότητα αυτό δεν ισχύει. Οι ανταγωνιστές της συγκεκριμένης ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας είναι συγκεκριμένοι και χωρίζονται σε δύο κατηγορίες στους εγχώριους ανταγωνιστές και στους αλλοδαπούς ανταγωνιστές (δηλαδή αυτούς που είναι εγκατεστημένοι στην Τουρκία).

2.6.1 Εγχώριοι ανταγωνιστές

α) OLYMPIC MARINE

Ο κυριότερος ανταγωνιστής για την υπό κατασκευή μονάδα είναι η επιχείρηση με την επωνυμία «OLYMPIC MARINE» έχει την έδρα της στο Λαύριο από το 1969. Η συγκεκριμένη επιχείρηση είναι άρτια οργανωμένη και έχει αρκετά πλεονεκτήματα, απέχει 20 λεπτά από το αεροδρόμιο Ελευθέριος Βενιζέλος, ενώ εκτός από αποθήκη λειτουργεί και ως ναυπηγείο σκαφών αναψυχής. Η συγκεκριμένη μονάδα διαθέτει 680 θέσεις ελλιμενισμού, ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα, 700 θέσεις διαχείμασης σκαφών και υπηρεσία travel lift 45t, 65t και 200t.

Επιπρόσθετα, διαθέτει ένα έμπειρο προσωπικό για κάθε είδους απαραίτητη στα σκάφη εργασία, δίνει τη δυνατότητα στον πελάτη να επιλέξει τα συνεργεία που θέλει, ενώ προσφέρει 24ωρη φύλαξη από ιδιωτική εταιρεία security. Ακόμα, διαθέτει δωρεάν στάθμευση αυτοκινήτων διαθέσιμη μέσα και έξω από το χώρο της μαρίνας, εστιατόριο, καφετέρια/μπαρ, κατάστημα ναυτιλιακών ειδών και μηχάνημα ATM. Ταυτόχρονα, αποτελεί τη μόνη μαρίνα της Αττικής με γαλάζια σημαία και SIO 9001:2000, ενώ προσφέρει ανταγωνιστικές τιμές.

β) ΝΗΡΕΥΣ

Η επιχείρηση με την επωνυμία «ΝΗΡΕΥΣ» στη Ρόδο αποτελεί έναν ακόμα ανταγωνιστή. Η συγκεκριμένη επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να εξυπηρετήσει 200 σκάφη, ενώ διαθέτει μηχάνημα ανυψωτικής ικανότητας 40 τόνων. Η

εταιρεία λειτουργεί με τη μορφή οικογενειακής επιχείρησης σε χώρο που έχει μισθώσει από το Λιμενικό Ταμείο Ρόδου και ως εκ τούτου αδυνατεί να εγκαταστήσει ολοκληρωμένη μονάδα (π.χ. μηχανουργείο, ηλεκτρολογείο, εγκαταστάσεις αέρα, ιστιοραφείο και τα λοιπά) και ιδιαίτερα σε χώρο ο οποίος χαρακτηρίζεται εξ ολοκλήρου αιγιαλός και παραλία. Επιπλέον, η συγκεκριμένη μονάδα αντιμετωπίζει το πρόβλημα της έλλειψης ειδικευμένου προσωπικού, με αποτέλεσμα, όποτε χρειάζεται, να στέλνει στην Αθήνα πανιά και ηλεκτρολογικά των σκαφών για επιδιόρθωση όταν αυτά είναι σε μικρή ποσότητα ή να πηγαίνουν ειδικευμένοι τεχνίτες από την Αθήνα στη Ρόδο όταν πρόκειται για μεγάλες ποσότητες. Το πλεονέκτημα της συγκεκριμένης μονάδας είναι το αεροδρόμιο στο νησί αλλά και ο μεγάλος αριθμός τουριστών που συρρέει κάθε καλοκαίρι.

γ) Άλλοι

Στην ευρύτερη περιοχή των Κυκλάδων υπάρχουν έξι παραδοσιακά καρνάγια που λειτουργούν με ξεπερασμένη τεχνολογία, χρησιμοποιώντας το σύστημα σχάρας («βάζα»). Ωστόσο, μειονεκτούν στο γεγονός ότι όταν ανελκύουν το σκάφος, τότε οι προαναφερθείσες σχάρες παραμένουν ανεκμετάλλευτες μέχρι το σκάφος να καθελκυστεί και πάλι στη θάλασσα. Υπάρχει βέβαια, πάντα η δυνατότητα να απελευθερωθούν οι σχάρες όταν το σκάφος πρόκειται να παραμείνει για πολύ στη σειρά, αλλά προϋποθέτει μία ημέρα εργασίας. Όλες αυτές οι δυσκολίες, μαζί με το γεγονός της ανυπαρξίας service στους χώρους αυτούς, καθιστά τα παραδοσιακά καρνάγια πολύ χαμηλής παραγωγικότητας και έξω από τη σφαίρα του ανταγωνισμού της υπό κατασκευής ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας.

Επιπρόσθετα, ανταγωνιστές μπορούν να θεωρηθούν και κάποιες μαρίνες, οι οποίες εξυπηρετούν και μεγαλύτερα σκάφη από αυτά στα οποία στοχεύει η υπό κατασκευή ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα. Ωστόσο, αυτές οι μαρίνες (π.χ. Μαρίνα Ζέας, Μαρίνα Αλίμου, Μαρίνα Φλοίσβου και άλλες) παρέχουν ελάχιστες υπηρεσίες, ενώ η ασφάλεια των σκαφών που βρίσκονται εκεί δεν είναι δεδομένη. Τέλος, το κόστος παραμονής ενός σκάφους σε μια τέτοια μαρίνα είναι πολύ μεγάλο σε σύγκριση με της μονάδας αποθήκευσης σκαφών και επομένως πολύ ιδιοκτήτες, συγκεκριμένα των σκαφών μέχρι 20m θα προτιμήσουν να βγάλουν το σκάφος τους από τη θάλασσα, παρά να το έχουν σε μια μαρίνα πληρώνοντας ένα υψηλό σταθερό κόστος ελλιμενισμού κάθε χρόνο.

2.6.2 Αλλοδαποί ανταγωνιστές

Λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι στην Τουρκία υπάρχουν άρτια οργανωμένες μονάδες που ήδη εξυπηρετούν ένα μεγάλο μέρος της ζήτησης, κρίθηκε αναγκαίο να γίνει μια ανάλυση των κυριότερων ανταγωνιστών που υπάρχουν στα παράλια της γειτονικής χώρας. Σύμφωνα με τα στοιχεία που υπάρχουν διαθέσιμα οι οργανωμένες μαρίνες στην Τουρκία είναι:

Οργανωμένες μαρίνες στην Τουρκία
KUSADACI MARINA
BODRUM MARINA
ANTALYA MARINA
KEMER MARINA

Οι συγκεκριμένες μαρίνες που λειτουργούν στην Τουρκία, είναι πλήρως εξοπλισμένες προσφέροντας στους πελάτες και τις πιο εξειδικευμένες υπηρεσίες. Συγκεκριμένα στο Μπόντρουμ, που βρίσκεται κοντά στην Αλικαρνασσό και απέναντι περίπου από την Κω, οι εγκαταστάσεις είναι

χτισμένες σε μία τεράστια έκταση 10.000m² και περιλαμβάνουν εκτός των άλλων σύγχρονες εγκαταστάσεις αθλητικών και κοινωνικών δραστηριοτήτων, καθώς και σύγχρονα εμπορικά κέντρα και χώρους αναψυχής.

Οι προαναφερθείσες τέσσερις μαρίνες είναι άρτια εξοπλισμένες όσον αφορά τους τομείς που παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα:

Τομείς	Υπηρεσίες
Χώροι υποδοχής	<ul style="list-style-type: none"> • Βοήθεια στις τελωνειακές διαδικασίες εισόδου-εξόδου • 600 θέσεις ελλιμενισμού • Πρόγνωση καιρού • Συναλλαγμα • Λοιπά
Υπηρεσίες λιμένα	<ul style="list-style-type: none"> • Βοήθεια στο δέσιμο • Υπηρεσία καταδύσεων
Γενικές υπηρεσίες	<ul style="list-style-type: none"> • Νερό • Ηλεκτρικό • Τηλεόραση • WC • Parking • Λοιπά
Ιατρικές Υπηρεσίες	
Ασφάλεια	<ul style="list-style-type: none"> • Security • Σύστημα πυρανίχνευσης • Πυροσβεστήρες
Καύσιμα	<ul style="list-style-type: none"> • Πετρέλαιο • Βενζίνη • Λιπαντικά
Έλεγχος ρύπανσης	<ul style="list-style-type: none"> • Αντλίες κυκλοφορίας θαλασσινού νερού • Σταθμοί περισυλλογής στερεών αποβλήτων • Σταθμός περισυλλογής μεταχειρισμένων ελαίων μηχανής • Λοιπά
Τεχνικές υπηρεσίες	<ul style="list-style-type: none"> • Travel lift 100 τόνων • Ανέλκυση και καθέλκυση • Υπόστεγο επισκευών και συντήρησης • Μηχανουργικοί τόρνοι και μεταλλικές κατασκευές • Συντήρηση και προετοιμασία για διαχείριση • Λοιπά
Εγκαταστάσεις αθλητικών και κοινωνικών δραστηριοτήτων	<ul style="list-style-type: none"> • Παιδότοπος • Γήπεδα τένις-μπάσκετ • Αμφιθέατρο • Πάρκα και χώροι περιπάτου • Λοιπά
Εμπορικά κέντρα και χώροι αναψυχής	<ul style="list-style-type: none"> • Supermarket • Εστιατόρια • Ταξιδιωτικά πρακτορεία • Υποκαταστήματα γνωστών εμπορικών οίκων • Λοιπά

Επομένως, λαμβάνοντας υπόψη όλα τα παραπάνω, οι συγκεκριμένες μαρίνες μπορούν να χαρακτηριστούν ως υπερσύγχρονες, δίνοντας τη δυνατότητα στον πελάτη για ένα πλήρες πακέτο διακοπών καθ' όλη τη διάρκεια που το σκάφος του βρίσκεται αγκυροβολημένο στις μαρίνες των Τουρκικών παραλίων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο: ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

3.1 Γενικά

Στην παγκόσμια βιβλιογραφία και πρακτική αναφέρεται ότι η συλλογή πληροφοριών και στοιχείων για ερευνητικούς σκοπούς, γίνεται χρησιμοποιώντας, είτε ταυτόχρονα είτε όχι, δύο ευρέως διαδεδομένες προσεγγίσεις: την ποιοτική (qualitative) έρευνα και την ποσοτική (quantitative) έρευνα, ενώ η καταλληλότητα της ερευνητικής προσέγγισης σχετίζεται άμεσα με το είδος του προβλήματος το οποίο πρόκειται να εξεταστεί (Smith et al, 1991).

Η ποσοτική έρευνα κατά κύριο λόγο χρησιμοποιείται σε επιστήμες, όπως βιολογία, φυσική, χημεία και άλλες, που περιλαμβάνουν θέματα τα οποία μπορούν να παρατηρηθούν και να μετρηθούν με κάποιο τρόπο (Gillham B., 2000), ενώ είναι περισσότερο δομημένη σε σχέση με την ποιοτική έρευνα και περιλαμβάνει μεγαλύτερο αριθμό δειγμάτων, τα οποία συλλέγονται με τέτοιο τρόπο ώστε να επιτρέπονται γενικεύσεις (Parasuraman, 1986). Αντίθετα, η ποιοτική έρευνα χρησιμοποιείται κυρίως στις κοινωνικές επιστήμες, όπως κοινωνιολογία, ψυχολογία και άλλες και προσπαθεί να απαντήσει στα ερωτήματα «γιατί» και «πώς». Ουσιαστικά προσπαθεί να βρει απαντήσεις σε κοινωνικά φαινόμενα τα οποία δεν μπορούν να εξηγηθούν με τους αριθμούς (Parasuraman, 1986). Ωστόσο, πολλές φορές στα πλαίσια της συλλογής στοιχείων χρησιμοποιούνται και οι δύο έρευνες κυρίως σε αντικείμενα όπου μια ολοκληρωμένη έρευνα και περιγραφή ενός θέματος απαιτεί τόσο ποιοτική, όσο και ποσοτική συλλογή στοιχείων.

Επακόλουθα, λαμβάνοντας υπόψη τη φύση του υπό εξέταση θέματος, της δημιουργίας ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας και χώρου φύλαξης σκαφών αναψυχής, κρίθηκε ορθότερο να επιλεγεί η ποιοτική έρευνα, ως η καταλληλότερη μέθοδος για να πραγματοποιηθεί η συλλογή δεδομένων αναφορικά με τα συστατικά στοιχεία και τις απαιτήσεις μιας σύγχρονης ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας, ενώ ταυτόχρονα χρησιμοποιήθηκε η μελέτη σκοπιμότητας (feasibility study) ώστε να καθοριστεί και να ποσοτικοποιηθεί το κόστος και οι ωφέλειες της συγκεκριμένης επένδυσης.

Πιο συγκεκριμένα, η συλλογή των στοιχείων πραγματοποιήθηκε μέσω συνεντεύξεων (πρόσωπο με πρόσωπο ή τηλεφωνικών), μελέτης εγγράφων, άρθρων σε περιοδικά και εφημερίδες σχετικών με το υπό εξέταση θέμα και βιβλίων σχετικών με το θέμα, τη μελέτη σκοπιμότητας και τη μελέτη περίπτωσης, η οποία αποτελεί ένα είδος παρουσίασης των ευρημάτων μιας έρευνας. Ταυτόχρονα, η έρευνα βασίστηκε στην εμπειρία αλλά και τη γνώση του συγκεκριμένου αντικειμένου από τον ίδιο τον ερευνητή. Η επιλογή αυτών των μεθόδων που χρησιμοποιήθηκαν για τη συλλογή και παρουσίαση των στοιχείων, έγινε λόγω της ανάγκης να διερευνηθούν οι τάσεις στην αγορά, οι τιμές των συστατικών στοιχείων της επένδυσης, καθώς επίσης και η χρησιμότητα και βιωσιμότητα της.

3.2 Μέθοδοι συλλογής στοιχείων

3.2.1 Συνεντεύξεις

Στην παγκόσμια βιβλιογραφία, οι συνεντεύξεις αναφέρονται ως ένα ποιοτικό ερευνητικό εργαλείο, κατά τη διάρκεια του οποίου, οι ερωτώμενοι

απαντούν σε συγκεκριμένες ερωτήσεις, αναφορικά με το υπό εξέταση αντικείμενο, με στόχο να συλλεχθούν οι απαραίτητες για την έρευνα πληροφορίες και να διαφανεί η άποψη τους σχετικά με το θέμα. Χωρίς καμιά αμφιβολία, οι συνεντεύξεις εφόσον είναι επαρκώς στοχευμένες και έχουν επιλεγεί τα σωστά άτομα για τη συνέντευξη, έχουν μεγάλη αξία για μια έρευνα και ιδιαίτερα εάν περιλαμβάνουν τη χρήση της τεχνολογίας (Internet – Skype, MSN, e-mail και άλλα). Με αυτό τον τρόπο ο ερευνητής μπορεί να ελαχιστοποιήσει την απόσταση και το χρόνο μιας έρευνας (Boyce C., Neale P., 2006).

Όσον αφορά τη συγκεκριμένη μελέτη, οι συνεντεύξεις διεξήχθησαν πρόσωπο με πρόσωπο με ανθρώπους σχετικούς με το υπό εξέταση θέμα και με προσωπικές γνωριμίες στα πλαίσια της δουλειάς του ερευνητή. Οι συνεντεύξεις ήταν ατομικές και δεν υπήρχε κάποιος οδηγός συνέντευξης εξαιτίας του διαφορετικού τύπου πληροφόρησης που ο ερευνητής χρειαζόταν από τον κάθε συνεντευξιαζόμενο. Με άλλα λόγια, κάποιοι συνεντευξιαζόμενοι παρείχαν πληροφορίες σχετικά με την τιμή του εξοπλισμού που χρειάζεται η επένδυση, δίνοντας συγκεκριμένες προσφορές, κάποιοι για την τιμή της κατασκευής, άλλοι για τα οχήματα που απαιτούνται και τα λοιπά. Σε περίπτωση που η πρόσωπο με πρόσωπο συνάντηση ήταν αδύνατη, η συνέντευξη γινόταν τηλεφωνικώς ή ο εκάστοτε συνεντευξιαζόμενος έστελνε τις απαραίτητες πληροφορίες μέσω e-mail. Κλείνοντας, θα πρέπει να τονιστεί ότι η διάρκεια των συνεντεύξεων διέφερε ανάλογα με το είδος της πληροφόρησης, ενώ είχε φιλικό χαρακτήρα κυρίως χάρη στο γεγονός ότι οι περισσότεροι συνεντευξιαζόμενοι αποτελούσαν προσωπικές γνωριμίες του ερευνητή.

3.2.2 Μελέτη εγγράφων, άρθρων σε περιοδικά και εφημερίδες

Μια άλλη μέθοδος που ακολουθήθηκε στα πλαίσια της έρευνας, ήταν η μελέτη εγγράφων σχετικών με την υπό εξέταση επένδυση. Πιο συγκεκριμένα, για τη συγκέντρωση πληροφοριών χρησιμοποιήθηκαν έγγραφα (μελέτη αποτίμησης) σχετικά με το οικόπεδο στο οποίο θα γίνει η συγκεκριμένη επένδυση, καθώς επίσης και έγγραφα (εργασιακή σύμβαση) που σχετίζονταν με το μισθό του ανθρώπινου δυναμικού που θα πλαισιώνει τη συγκεκριμένη μονάδα. Επιπλέον, χρησιμοποιήθηκαν έγγραφα που περιείχαν πληροφορίες σχετικές με τις τιμές του εξοπλισμού, καθώς και με τον τρόπο λειτουργίας άλλων ναυπηγοεπισκευαστικών μονάδων.

Ακόμα, μια σημαντική πηγή στοιχείων αναφορικά με το υπό εξέταση θέμα ήταν τα άρθρα σε περιοδικά και εφημερίδες ευρείας κλίμακας ή σε πιο εξειδικευμένα περιοδικά. Οι πληροφορίες αυτές ήταν σημαντικές για τη συλλογή δεδομένων αναφορικά με τις τάσεις στην αγορά των σκαφών αναψυχής καθώς και με τις πρακτικές που ακολουθούν παρόμοιες με τη προτεινόμενη ναυπηγοεπισκευαστικές μονάδες. Οι προαναφερθείσες πληροφορίες σε συνδυασμό με την εμπειρία του ερευνητή στο αντικείμενο συντέλεσαν στη δημιουργία μιας μελέτης με πραγματικά σημερινά δεδομένα.

3.3 Μελέτη περίπτωσης (Case Study)

Με τον όρο μελέτη περίπτωσης (case study), εννοούμε μια σε βάθος ανάλυση ενός συγκεκριμένου θέματος, όπως στη περίπτωση της συγκεκριμένης διπλωματικής. Η μελέτη περίπτωσης (case study) αποτελεί μία από τις πιο συχνά χρησιμοποιούμενες μεθόδους για την διεξαγωγή επιστημονικής έρευνας.

Εφαρμόζεται σε πολλούς τομείς υπό εξέταση φαινομένων, όπως ατομικά, ομαδικά, κοινωνικά, πολιτικά και προτιμάται από άλλες μεθόδους κοινωνικού περιεχομένου επιστημονικής ερευνάς (άλλες μέθοδοι είναι τα πειράματα και οι έρευνες αγοράς) κυρίως όταν θέτονται ερωτήσεις του τύπου «πώς» και «γιατί». Ουσιαστικά οι μελέτες περιπτώσεων παρέχουν ένα συστηματικό τρόπο εξέτασης γεγονότων, συγκέντρωσης δεδομένων, ανάλυσης πληροφοριών και παρουσίασης ευρημάτων. Έτσι, δίνεται η δυνατότητα στον ερευνητή, να κατανοήσει πλήρως γιατί κάτι συνέβη και να του παρέχει ιδέες για μελλοντική έρευνα. Τα case studies μπορούν ταυτόχρονα να θέτουν και να απαντούν σε υποθέσεις.

Από την άλλη, οι μελέτες περιπτώσεων μπορεί να θεωρηθούν σαν μια στρατηγική έρευνας, μια εμπειρική διερεύνηση, που βοηθάει τον ερευνητή να κατανοήσει τα υπό εξέταση φαινόμενα και να αντιληφθεί τα χαρακτηριστικά των πραγματικών (real-life) γεγονότων, (είτε πρόκειται για κύκλους ζωής και οργανωσιακές/διοικητικές λειτουργίες, είτε για διεθνείς σχέσεις και πολιτικές). Σύμφωνα με τον Yin R. (2003), η μελέτη περίπτωσης είναι η ιδανική μέθοδος όταν το υπό εξέταση φαινόμενο δεν μπορεί να διαχωριστεί από το γενικό πλαίσιο. Για παράδειγμα, τέτοιο φαινόμενο μπορεί να είναι ένα project, μια επένδυση, ένα πρόγραμμα σε μια μελέτη εκτίμησης. Ωστόσο, η συμπερίληψη του γενικού πλαισίου σαν βασικό κομμάτι μιας έρευνας δημιουργεί σύμφωνα με τον Yin R. (2003) διακριτές τεχνικές προκλήσεις. Πρώτον, ο πλούτος του γενικού πλαισίου σημαίνει ότι η επακόλουθη μελέτη θα έχει πιθανόν περισσότερες μεταβλητές από τα δεδομένα. Δεύτερον, ο πλούτος σημαίνει ότι η μελέτη δεν μπορεί να βασιστεί σε μια μόνο μέθοδο συλλογής δεδομένων, αλλά κατά πάσα πιθανότητα θα χρειαστεί να χρησιμοποιηθούν πολλαπλές πηγές στοιχείων.

Τρίτον, ακόμη και αν όλες οι σχετικές μεταβλητές είναι ποσοτικές, διακριτές στρατηγικές θα χρειαστούν για το σχεδιασμό της έρευνας και της ανάλυσης. Ουσιαστικά, οι μελέτες περιπτώσεων δεν συνεπάγονται καμία προτιμώμενη μορφή της συλλογής στοιχείων.

Πιο συγκεκριμένα, σύμφωνα με τον Robert K. Yin (1993), οι μελέτες περίπτωσης, δε θα πρέπει να συγχέονται με την ποιοτική έρευνα και μπορούν να περιλαμβάνουν οποιοδήποτε συνδυασμό ποιοτικών και ποσοτικών δεδομένων . Αυτή η άποψη υποστηρίζεται και από τον Lamnek (2005), ο οποίος αναφέρει ότι: «το case study είναι μια προσέγγιση έρευνας, η οποία βρίσκεται ανάμεσα σε συγκεκριμένες τεχνικές συγκέντρωσης δεδομένων και μεθοδολογικά παραδείγματα». Ακόμα, οι μελέτες περιπτώσεων, είναι ιδιαίτερα χρήσιμες για την απεικόνιση μιας ολιστικής εικόνας του υπό εξέταση θέματος. Επίσης, σε περιπτώσεις όπου ο ερευνητής έχει περιορισμένο έλεγχο στα υπό εξέταση γεγονότα, οι μελέτες περιπτώσεων προτιμώνται από άλλες μεθόδους. Το βασικό πλεονέκτημα της μελέτης περίπτωσης αποτελεί το γεγονός, πως η προσοχή του ερευνητή στρέφεται σε σύγχρονα γεγονότα των οποίων παρακολουθεί την εξέλιξη, σε αντίθεση με άλλες μεθόδους που ασχολούνται κυρίως με ιστορικά γεγονότα των οποίων οι πρωταγωνιστές δεν μπορούν πλέον να εκφέρουν άποψη και να ερωτηθούν. Αυτοί είναι και οι λόγοι, άλλωστε, που επιλέχθηκε αυτή η μέθοδος για τη συγκεκριμένη έρευνα.

3.3.1 Είδη μελετών περίπτωσης

Υπάρχουν πολλές διακρίσεις μελετών περίπτωσης. Σύμφωνα με τον Yin K. (1993), 3 είναι τα βασικά είδη: το ερευνητικό (exploratory), το περιγραφικό

(descriptive) και το επεξηγηματικό (explanatory) case study. Τα exploratory case studies χρησιμοποιούνται για μια τυπική και συνηθισμένη έρευνα και αποτελέσαν προοίμιο για κάποιες κοινωνικές έρευνες. Στόχος τους είναι να απαντήσουν σε ερωτήματα του τύπου «τι». Τα descriptive case studies απαιτούν από τον ερευνητή να ξεκινήσει με μια περιγραφική θεωρία ή να αντιμετωπίσει την πιθανότητα τις εμφάνισης προβλημάτων κατά τη διάρκεια της έρευνας. Τέλος, τα explanatory case studies, χρησιμοποιούνται όταν η βάση της μελέτης, αποτελείται από την απάντηση σε ερωτήματα τύπου «πώς» ή «γιατί» και αφορούν κυρίως έρευνες που ασχολούνται με πεδία όπως, επιχειρήσεις, κοινωνική πολιτική, δημόσιος σχεδιασμός, επενδύσεις. Συνεπώς, το είδος που χρησιμοποιήθηκε στη συγκεκριμένη διπλωματική είναι το επεξηγηματικό.

3.3.2 Σχεδιασμός μελέτης περίπτωσης

Ο σχεδιασμός της συγκεκριμένης μελέτης περίπτωσης, έγινε με βάση τη μεθοδολογία που περιγράφεται στην παγκόσμια βιβλιογραφία. Σύμφωνα με το Yin K. (1993), το case study θα πρέπει να βασίζεται σε ένα πρωτόκολλο, το οποίο θα είναι τμήμα μιας προσεκτικά σχεδιασμένης έρευνας, θα έχει διαδικασίες και κανόνες και θα περιλαμβάνει τα ακόλουθα τμήματα:

- ✓ Προεπισκόπηση της έρευνας (στόχοι της έρευνας και θέματα της μελέτης περίπτωσης)
- ✓ Αρχικές διαδικασίες (διαπιστευτήρια και πρόσβαση σε ιστοσελίδες)
- ✓ Ερωτήσεις (συγκεκριμένες ερωτήσεις τις οποίες ο ερευνητής θα πρέπει να έχει υπόψη του κατά τη συλλογή στοιχείων)

- ✓ Οδηγός για την ανάλυση (περίγραμμα, μορφή της αφήγησης)

Επίσης, ο Yin , παρατήρησε πέντε συστατικά στοιχεία του σχεδιασμού της έρευνας, τα οποία είναι πολύ σημαντικά για το case study:

1. Οι ερωτήσεις της μελέτης
2. Οι προτάσεις του ερευνητή, αν υπάρχουν
3. Τα κομμάτια της ανάλυσης
4. Η λογική σύνδεση των στοιχείων και των προτάσεων
5. Τα κριτήρια για ερμηνεία των ευρημάτων

Επιπλέον, ο Yin K. (1993) σημειώνει, α) ότι δεν χρειάζονται προτάσεις από τον ερευνητή όλες οι μελέτες περιπτώσεων και ειδικότερα τα επεξηγηματικά case studies που αντί για προτάσεις είναι προτιμότερο να έχουν κάποιο αντικειμενικό σκοπό ή να είναι βασισμένα σε κάποια κριτήρια και β) ότι οι περισσότερες ερωτήσεις είναι του τύπου «πώς» και «γιατί». Ουσιαστικά, η πιο σημαντική υπόθεση για τον καθορισμό των στρατηγικών ερευνάς είναι ο καθορισμός του τύπου ερωτήσεων στις οποίες καλείται ο ερευνητής να απαντήσει.

Επίσης, ένα από τα προβλήματα της διαδικασίας σχεδιασμού και της χρήσης του case study, είναι η εγκυρότητα του (construct validity), γιατί υπάρχει ο κίνδυνος της υποκειμενικότητας του ερευνητή. Ο Yin K. (1993), για να αντιμετωπιστεί το πρόβλημα αυτό προτείνει τα εξής :

- ✓ Χρήση πολλαπλών πηγών
- ✓ Δημιουργία μιας αλυσίδας αποδείξεων
- ✓ Έλεγχος του case study από τους ερωτώμενους-κλειδιά

Ένα άλλο πρόβλημα των μελετών περίπτωσης είναι κατά πόσο τα συμπεράσματα τους μπορούν να γενικευτούν. Ο Yin K. (1993) υποστηρίζει, ότι η γενίκευση των αποτελεσμάτων των case studies, πρέπει να γίνεται στη θεωρία και όχι στον πληθυσμό, ενώ επισημαίνει ότι όλες οι πηγές μπορεί να μην είναι αξιόπιστες και γι' αυτό χρειάζεται κριτική σκέψη και προσοχή από τον ερευνητή και ότι κάθε μελέτη περίπτωσης παρέχει διαφορετικές δυνατότητες συλλογής στοιχείων στον ερευνητή.

3.3.3 Ανάλυση στοιχείων μελέτης περίπτωσης

Η παγκόσμια βιβλιογραφία αναφέρει ότι, η πτυχή αυτή, της μεθοδολογίας των μελετών περίπτωσης, είναι η λιγότερο ανεπτυγμένη και η πιο δύσκολη. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, πολύ ερευνητές να θεωρούν ότι αν οι μελέτες περίπτωσης είναι βασισμένες σε στατιστικά στοιχεία, τότε θα είναι πιο εύκολο να αναλυθούν. Ο Yin K. (1993), για την ανάλυση των στοιχείων μιας μελέτης περίπτωσης, παρουσίασε δύο στρατηγικές:

1. Η μελέτη να βασίζεται σε θεωρητικές προτάσεις και τα στοιχεία αναλύονται βάσει αυτών των προτάσεων.
2. Ανάπτυξη μιας περιγραφής της περίπτωσης που θα αποτελέσει το πλαίσιο οργάνωσης της μελέτης περίπτωσης

Επιπρόσθετα, παρουσίασε τέσσερις αρχές για την ανάλυση των δεδομένων:

1. Απόδειξη ότι η ανάλυση βασίζεται σε όλα τα σχετικά στοιχεία
2. Χρήση όλων των μεγάλων αντίθετων ερμηνειών στην ανάλυση
3. Παρουσίαση της πιο ενδεικτικής πλευράς της μελέτης περίπτωσης

4. Χρήση της προηγούμενης επιστημονικής γνώσης του ερευνητή για περαιτέρω ανάλυση

Τέλος, ο Stake (1995), πρότεινε τη διάκριση σε κατηγορίες, σαν έναν άλλο τρόπο ανάλυσης δεδομένων και τη δημιουργία πρωτοκόλλων σε αυτή τη φάση για να αυξηθεί η ποιότητα της έρευνας. Στη συγκεκριμένη διπλωματική, ωστόσο, ο ερευνητής θεώρησε σκόπιμο να διεξάγει και μια έρευνα σκοπιμότητας, στην οποία ουσιαστικά συνοψίζονται όλα τα κόστη, όπως αυτά συλλέχτηκαν με τις προαναφερθείσες μεθόδους, και τα οφέλη που η συγκεκριμένη επένδυση εκτιμήθηκε ότι θα έχει.

3.4 Μελέτη Σκοπιμότητας (*Feasibility Study*)

3.4.1 Γενικά

Κάθε επίδοξος επαγγελματίας μπορεί να έχει μια ιδέα για το είδος του προϊόντος ή της υπηρεσίας που θέλει να προσφέρει. Αυτή η ιδέα μπορεί να προκύψει είτε από την αντιγραφή ενός επιτυχημένου προϊόντος ή υπηρεσίας είτε έπειτα από συζήτηση με φιλικά άτομα ή άτομα εμπιστοσύνης. Ωστόσο, μια ιδέα για μια επιχείρηση δεν αποτελεί επαρκή λόγο για να αρχίσει την παραγωγή αμέσως, χωρίς να έχει πρώτα σκεφτεί για τις διάφορες πτυχές που εμπλέκονται στην πραγματική λειτουργία της. Πολύ συχνά, οι άνθρωποι επενδύουν χρήματα σε μια επιχείρηση μόνο για να ανακαλύψουν αργότερα ότι υπάρχει ανεπαρκής ζήτηση για το προϊόν ή ότι δεν είναι αυτό το προϊόν που οι πελάτες θέλουν να αγοράσουν.

Ένα συχνό πρόβλημα με πολλές επιχειρηματικές ιδέες είναι ότι δεν κατέχουν ένα ή και τα δύο από τα εξής χαρακτηριστικά: 1) βιωσιμότητα κα 2)

σκοπιμότητα. Όσον αφορά το πρώτο, αυτό σημαίνει ότι η επιχείρηση που σχεδιάζει μια επένδυση βρίσκεται σε θέση να σχεδιάσει, εκτελέσει και υλοποιήσει αυτά που προβλέπονται για να είναι η επένδυση βιώσιμη και προσοδοφόρα, ούτως ώστε να αποσβέσει το κόστος επένδυσης και να αποφέρει κέρδη. Όσον αφορά το δεύτερο, αυτό πως η συγκεκριμένη επιχειρηματική ιδέα θα μπορέσει να βρει εφαρμογή και να υιοθετηθεί από τις σχετικές ομάδες αγοράς στις οποίες θα απευθυνθεί η επιχείρηση αλλά και επιτελέσει κάποιο επιζητούμενο σκοπό εντός της επιχείρησης.

Μπορεί να φαίνεται απλή η διαπίστωση για το αν μια επιχειρηματική ιδέα χαρακτηρίζεται από κάποια ή και τις δύο αυτές ιδιότητες αλλά δεν είναι. Η εμπειρία του επιχειρηματία είναι σημαντικότερη αλλά χρειάζεται την απαραίτητη υποστήριξη, με τη χρήση μελετών σκοπιμότητας και βιωσιμότητας, οι οποίες αξιολογούν την παρουσία αυτών των ιδιοτήτων σε μια επιχειρηματική ιδέα. Για να μειωθεί αυτός ο κίνδυνος της αποτυχίας και της απώλειας χρημάτων, ο κάθε εν δυνάμει επενδυτής θα πρέπει να διεξάγει μια μελέτη σκοπιμότητας, της οποίας όταν τα αποτελέσματα γίνουν γραπτώς, το έγγραφο που προκύπτει είναι γνωστό ως επιχειρηματικό σχέδιο (Campbell M. G., 2009).

3.4.2 Ορισμός

Ως μελέτη σκοπιμότητας/βιωσιμότητας ορίζουμε τη διαδικασία εντοπισμού προβλημάτων και ευκαιριών, στοχοθέτησης, εξεύρεσης κατάλληλων λύσεων καθώς και της στάθμισης των μειονεκτημάτων και των πλεονεκτημάτων των διάφορων εναλλακτικών. Εάν η μελέτη δείχνει ότι η επιχειρηματική ιδέα είναι βιώσιμη, το επόμενο στάδιο είναι η υλοποίηση της. Τα

αποτελέσματα της μελέτης βιωσιμότητας συμβάλλουν στον αναλυτικό σχεδιασμό και μειώνουν τον χρόνο συλλογής πληροφοριών κατά την διάρκεια υλοποίησης του επιχειρηματικού σχεδίου. Σκοπός αυτής της οικονομοτεχνικής μελέτης είναι να εξετάσει την βιωσιμότητα της επένδυσης, εντοπίζοντας παράλληλα πιθανές αδυναμίες και να δώσει απάντηση στο εξής ερώτημα: «Θα είναι επιτυχής η επένδυση;». Επιπλέον, οι μελέτες σκοπιμότητας/ βιωσιμότητας περιλαμβάνουν αναλυτικές πληροφορίες σχετικά με τη δομή της επιχείρησης, τα προϊόντα της, τον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιείται, το σύστημα αποθήκευσης και διανομής της, τους παραγωγικούς συντελεστές της καθώς και οποιαδήποτε άλλη πληροφορία θεωρείται σημαντική για τη λειτουργία της.

Ουσιαστικά, στα πλαίσια μιας επένδυσης, η μελέτη σκοπιμότητας θα μπορούσε να οριστεί ως μια ελεγχόμενη διαδικασία για την εξακρίβωση προβλημάτων και ευκαιριών, καθορισμού στόχων, περιγραφής καταστάσεων, προσδιορισμού επιτυχημένων αποτελεσμάτων και εκτίμησης του εύρους στα κόστη και στα οφέλη που σχετίζονται με διάφορες εναλλακτικές για τη λύση ενός προβλήματος. Με άλλα λόγια, η μελέτη σκοπιμότητας χρησιμοποιείται για την ενίσχυση της διαδικασίας λήψης αποφάσεων, βασιζόμενη πάνω σε μια ανάλυση κόστους-οφέλους της πραγματικής βιωσιμότητας μιας επένδυσης ή ενός project. Επιπλέον, στις περισσότερες των περιπτώσεων, η μελέτη σκοπιμότητας διεξάγεται πριν από την κατάρτιση ενός επιχειρηματικού σχεδίου, λειτουργώντας ως ένα αναλυτικό εργαλείο που περιλαμβάνει προτάσεις και περιορισμούς, που χρησιμοποιούνται ως βοήθεια για τον καθορισμό της βιωσιμότητας μιας επιχειρηματικής ιδέας (Drucker, 1985/Hoagland & Williamson 2000/Thompson 2003).

3.4.3 Σημασία

Σύμφωνα με εκτιμήσεις, μόνο μία στις πέντε επιχειρηματικές ιδέες είναι στην πραγματικότητα εμπορικά βιώσιμες. Επομένως, η μελέτη σκοπιμότητας είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος για την εξασφάλιση από την απώλεια πόρων και επένδυσης (Gofton, 1997/Bickerdyke et al., 2000). Σε περίπτωση που ένα project είναι βιώσιμο σύμφωνα με τα αποτελέσματα της μελέτης, το επόμενο λογικό βήμα είναι η κατάρτιση του επιχειρηματικού σχεδίου. Η έρευνα και οι πληροφορίες που προέκυψαν κατά διάρκεια της μελέτης σκοπιμότητας θα υποστηρίξουν το στάδιο του επιχειρηματικού σχεδιασμού και θα μειώσουν το χρόνο που απαιτείται για την έρευνα, ενώ επακόλουθα θα οδηγήσουν σε μείωση του κόστους του επιχειρηματικού σχεδίου. Επιπρόσθετα, μια εκ βαθέων μελέτη βιωσιμότητας παρέχει αφθονία πληροφοριών που χρειάζονται σε ένα επιχειρηματικό σχέδιο. Για παράδειγμα, μια καλή ανάλυση της αγοράς ή μια ανάλυση ευαισθησίας είναι απαραίτητη για τον καθορισμό της σκοπιμότητας της επιχειρηματικής ιδέας (Bangs, 2000/ Hoagland & Williamson 2000/Truitt, 2000/Thompson, 2003).

Κλείνοντας, μια μελέτη σκοπιμότητας θα πρέπει να περιλαμβάνει ξεκάθαρες αποδείξεις για την υποστήριξη των προτάσεων της. Η ισχύς των προτάσεων μπορεί να βαρύνει την ικανότητα της έρευνας να παρουσιάσει τη συνέχεια που υπάρχει ανάμεσα στην ερευνητική ανάλυση και στο προτιμώμενο επιχειρηματικό μοντέλο. Οι προτάσεις θα βασίζονται σε ένα μείγμα από αριθμητικά δεδομένα με ποσοτική, βασισμένη στην εμπειρία τεκμηρίωση. Ουσιαστικά, μια μελέτη σκοπιμότητας είναι πολύ εξαρτώμενη από την ανάλυση και έρευνα αγοράς, ενώ παρέχει στους ενδιαφερόμενους ποικίλων βαθμών

αποδείξεις ότι μια επιχειρηματική ιδέα είναι βιώσιμη (Hoagland & Williamson 2000/ Thompson, 2003/Wickham, 2004).

3.4.4 Διαστάσεις βιωσιμότητας μιας επένδυσης

Τα αποτελέσματα της μελέτης εκτίμησης θα εκτιμηθούν από τους μελλοντικούς επενδυτές και ενδιαφερόμενους με βάση την αξιοπιστία τους και το βάθος των επιχειρημάτων. Η μελέτη σκοπιμότητας παρουσιάζει με επίσημο τρόπο τις διαστάσεις του επιχειρηματικού μοντέλου βιωσιμότητας, ενώ ταυτόχρονα ευθυγραμμίζει τα αποτελέσματα με λειτουργικές διαδικασίες μιας επιχείρησης, με τέτοιο τρόπο ώστε οποιοδήποτε κοινό να μπορεί εύκολα να τα κατανοήσει (Thompson, 2003). Το πλαίσιο των διαστάσεων της επιχειρηματικής βιωσιμότητας σύμφωνα με τον Thompson (2003) είναι το ακόλουθο:

- ✓ Βιωσιμότητα Αγοράς
- ✓ Τεχνική Βιωσιμότητα
- ✓ Βιωσιμότητα επιχειρηματικού μοντέλου
- ✓ Βιωσιμότητα μοντέλου διοίκησης
- ✓ Οικονομική και χρηματοοικονομική βιωσιμότητα
- ✓ Βιωσιμότητα στρατηγικής κλεισίματος

Η ανάλυση της επιχείρησης και της αγοράς θα συμβάλλουν σημαντικά στην μελέτη σκοπιμότητας, ενώ σημαντική προσοχή θα πρέπει να δοθεί στη χρήση παραδοσιακών μεθόδων επιχειρηματικής ανάλυσης όπως η ανάλυση SWOT, η ανάλυση PEST και η ανάλυση των πέντε δυνάμεων του Porter.

3.5 Επίλογος

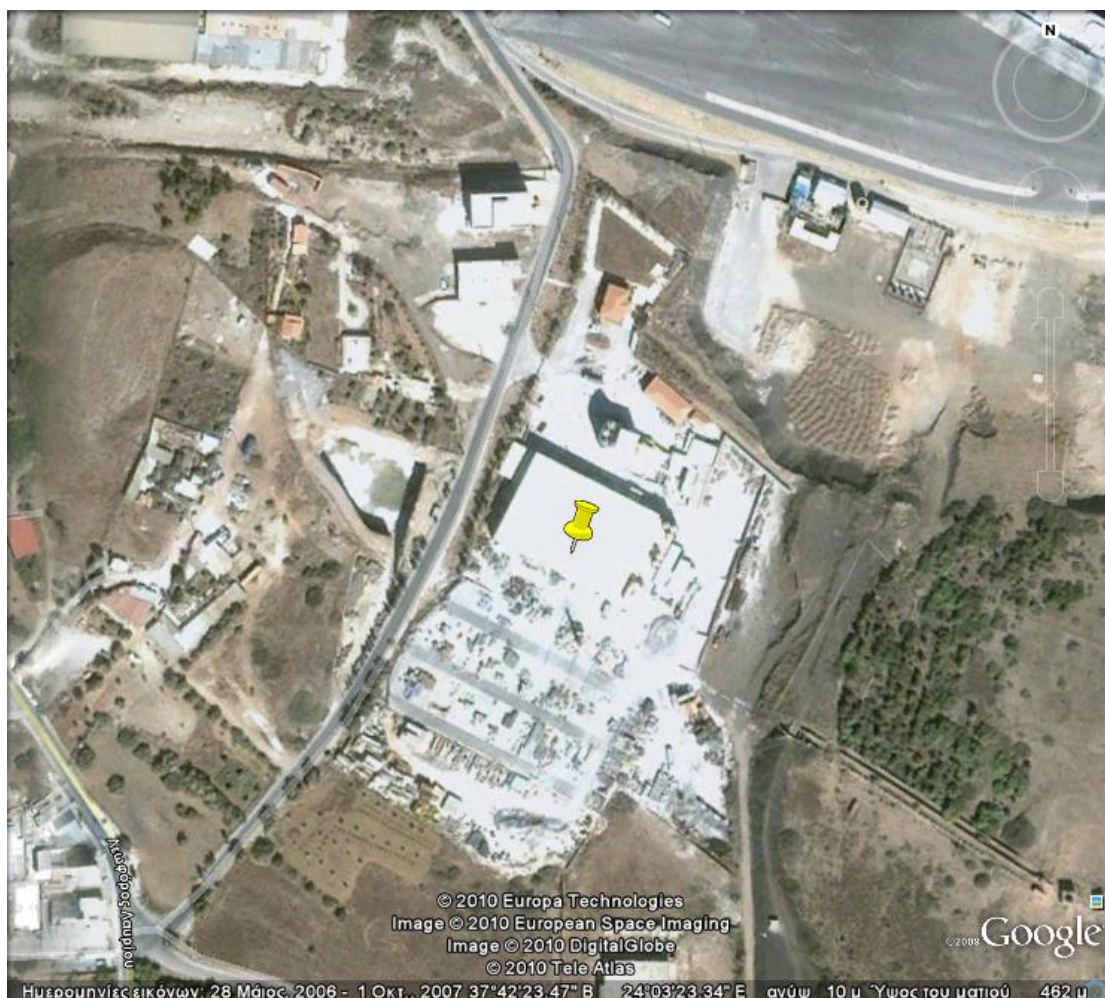
Συνοψίζοντας το Κεφάλαιο της Μεθοδολογίας, θα πρέπει να τονίσουμε, ότι ο καθορισμός του υπό εξέταση θέματος και ο σαφής προσδιορισμός των δεδομένων που έχουν συλλεγεί, αποτελεί το πρώτο σημαντικό βήμα στη δημιουργία και ανάλυση μιας μελέτης περίπτωσης. Έπειτα ακολουθεί η μελέτη, η ερμηνεία και η ορθή ανάλυση των συλλεγμένων πληροφοριών, σε συνδυασμό με τη μελέτη σκοπιμότητας, για τη δημιουργία μιας ορθής επιστημονικά μελέτης περίπτωσης. Οι διαδικασίες αυτές αποτελούν το πιο νευραλγικό κομμάτι στη διαδικασία συγγραφής ενός έγκυρου case study. Κλείνοντας, η άμεση παρατήρηση της αγοράς, οι συνεντεύξεις με άτομα που δραστηριοποιούνται στη συγκεκριμένη αγορά, η εμπειρία του ερευνητή στο συγκεκριμένο αντικείμενο και η ποικιλία των μεθόδων συλλογής στοιχείων, εξασφαλίζουν σε ένα βαθμό την εγκυρότητα αυτής της διπλωματικής. Η μελέτη περίπτωσης, σε συνδυασμό με τη μελέτη σκοπιμότητας, αποτέλεσαν την καλύτερη, για τη δεδομένη έρευνα, μέθοδο, συνδυάζοντας μια θεωρητική προσέγγιση με μια οικονομικοτεχνική ανάλυση για το υπό εξέταση θέμα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4ο: ΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ

Α. ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

4.1 Περιγραφή τοποθεσίας, οικοπέδου, χώρου εγκατάστασης, αποθήκης

4.1.1 Γενικά



Η εταιρεία «Joy Yachting O.E.» έχει στην κατοχή της ένα οικόπεδο, το οποίο φαίνεται στην παραπάνω εικόνα, στη θέση «Πάνορμος» εντός της Βιομηχανικής Ζώνης του Δήμου Λαυρίου στο Νόμο Αττικής. Στο οικόπεδο αυτό η εταιρεία σκοπεύει να εγκαταστήσει και να λειτουργήσει τη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα. Επιπλέον, σύμφωνα με εκτίμηση που έκανε το

σώμα ορκωτών ελεγκτών το 2007, η αξία του οικοπέδου ανέρχεται στο ποσό των 6.513.142€.

Η προαναφερθείσα αγοραία αξία του οικοπέδου αναφέρεται στην έκθεση που συνέταξαν οι ορκωτοί εκτιμητές. Για τη σύνταξη της έκθεσης¹ ελήφθησαν υπόψη, η κείμενη νομοθεσία, τα κάθε μορφής αντικειμενικά στοιχεία που μπορεί να επηρεάσουν την αξία του ακινήτου, καθώς και οι αρχές αποτιμητικής που ακολουθεί το ΣΟΕ, ως μέλος της TEGoVA (The European Group of Valuers' Associations) και της IVSC (International Valuation Standards Committee). Επιπλέον, στα διάφορα στοιχεία που ελήφθησαν υπόψη, περιλαμβάνονται και εκείνα που προσκόμισε η εταιρεία στο ΣΟΕ, καθώς και από όσα προέκυψαν, από στοιχεία που διατηρεί στην κατοχή του το ΣΟΕ και από την αυτοψία που πραγματοποίησε στο ακίνητο και στη γύρω περιοχή.

4.1.2 Περιγραφή οικοπέδου

Το βιομηχανικό οικόπεδο, με αριθμό 1034, έχει συνολικό εμβαδόν 20.132 m², πρόσωπο μήκους 204,54m σε δημοτική οδό πλάτους 6m, με δυτικό προσανατολισμό, ενώ οι λοιπές πλευρές του συνορεύουν με ιδιοκτησίες τρίτων. Επιπλέον, η σύσταση του εδάφους είναι γαιώδης και η μορφολογία του οριζόντια-επίπεδη, ενώ το σχήμα του γηπέδου είναι ακανόνιστο πολυγωνικό και το οικόπεδο προσφέρει αξιόλογη θέα στη γύρω περιοχή. Ακόμα, μεγάλο τμήμα του οικοπέδου είναι ασφαλτοστρωμένο ή διαστρωμένο με σκυρόδεμα και είναι περιφραγμένο με τοίχιο από οπλισμένο σκυρόδεμα, διαθέτει πλήρη δίκτυα ηλεκτρομηχανολογικών εγκαταστάσεων, ενώ από πολεοδομικής πλευράς το οικόπεδο είναι εκτός σχεδίου πόλης, εντός βιομηχανικής ζώνης, άρτιο και

¹ Παράρτημα Α-Έκθεση Εκτίμησης

οικοδομήσιμο. Οι όροι δόμησης που το αφορούν, παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα (ΦΕΚ 303/τδ/1987):

Πίνακας 4.1-Όροι δόμησης

Συντελεστής Δόμησης	0,9
Κάλυψη	30%
Όροφοι	3
Ύψος	11m συν στέγη
Πλάγια Απόσταση	10m

Πηγή: Έκθεση εκτίμησης οικοπέδου

Η βιομηχανική περιοχή στην οποία βρίσκεται το οικόπεδο, συνορεύει με τη χερσαία ζώνη του λιμένα Λαυρίου, γεγονός που το καθιστά ιδανικό για τη δημιουργία της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας. Σύμφωνα με την έκθεση των ορκωτών ελεγκτών το οικόπεδο απέχει 100m δυτικά από την παραλία και 200m νοτιοδυτικά της κεντρικής πλατείας του Δήμου Λαυρίου, με το γενικό συμπέρασμα να είναι ότι το ακίνητο βρίσκεται σε καλή περιοχή.

Σε αυτό το σημείο θα πρέπει να σημειωθεί ότι εξαιτίας των υποδομών πρόσβασης, όπως για παράδειγμα η Αττική Οδός, που καθιστά άνετη την πρόσβαση στο Λαύριο, της μελλοντικής έκτασης του προαστιακού σιδηροδρόμου μέχρι το λιμάνι, όπως και των λιμενικών έργων με την εκβάθυνση και διεύρυνση του Λιμένα, ώστε να καταστεί ο επιβατηγός και εμπορικός λιμένας της Αττικής, έχει αυξηθεί η ζήτηση για τα μεγάλα οικόπεδα στην περιοχή, γεγονός που επηρεάζει τη γενικότερη κτηματαγορά του Λαυρίου.

4.1.3 Κτιριακές Εγκαταστάσεις

α) Κτίριο ΠΡΟΚΑΤ-Αποθήκη σκαφών

Στο συγκεκριμένο οικόπεδο, υπάρχει στεγασμένος χώρος ΠΡΟΚΑΤ, συνολικού εμβαδού 3.357,90m², ο οποίος θα χρησιμεύσει για την αποθήκευση

σκαφών μέχρι 10m. Το κτίριο έχει ύψος 10m συν τη στέγη, ενώ μέχρι το ύψος των 5m υπάρχει τοίχιο από οπλισμένο σκυρόδεμα. Πέραν αυτού υπάρχει μεταλλική κατασκευή με διαφώτιστα για τον επαρκή φωτισμό του κτιρίου και μονωμένη κυματοειδής λαμαρίνα. Τα κτίριο διαθέτει επίσης επτά μεταλλικές θύρες βιομηχανικού τύπου για τη φορτοεκφόρτωση και βιομηχανικό δάπεδο, ενώ η τοιχοποιία είναι χρωματισμένη με ακρυλικό χρώμα. Η αξία του συγκεκριμένου κτιρίου λαμβάνοντας υπόψη το συντελεστή απόσβεσης (2%), τα έτη παλαιότητας (6 έτη) και το συντελεστή παλαιότητας (0,89), σύμφωνα με την εκτίμηση ανέρχεται στα 1.639.946€.

β) Κτίριο γραφείων της εταιρείας

Στο οικόπεδο υπάρχει επίσης κτίριο στο οποίο θα στεγαστούν τα γραφεία της εταιρείας «Joy Yachting O.E.». Το κτίριο είναι διώροφο, με συνολικό εμβαδόν 272,08m² και πιο συγκεκριμένα 166,09 m² στο ισόγειο και 106,09 m² στον όροφο. Ακόμα, το κτίριο έχει ύψος 6m συν την κεραμοσκεπή, ενώ το ισόγειο περιλαμβάνει τρεις χώρους γραφείων, δωμάτιο με χρήση computer room, WC και κουζίνα και ο όροφος περιλαμβάνει τρία γραφεία, αίθουσα συσκέψεων, 2 WC και κουζίνα. Ο σκελετός του κτιρίου είναι από οπλισμένο σκυρόδεμα και η τοιχοποιία είναι επιχρισμένη και χρωματισμένη με πλαστικό χρώμα. Τα δάπεδα είναι διαστρωμένα με λευκά μάρμαρα καλής ποιότητας, τα κουφώματα είναι αλουμίνια, ανοιγμένα, καλής ποιότητας με διπλά υαλοστάσια, ενώ στους χώρους γραφείων υπάρχουν χωρίσματα από αλουμίνιο με μονό υαλοστάσιο. Σύμφωνα με την έκθεση εκτιμητών, λαμβάνοντας υπόψη το συντελεστή απόσβεσης (2%), τα έτη παλαιότητας (6 έτη) και το συντελεστή παλαιότητας (0,89), η αξία του κτιρίου ανέρχεται στα 217.439€.

γ) Κτίριο γραφείων ΠΡΟΚΑΤ

Το κτίριο είναι διώροφο, συνολικού εμβαδού 396,03m², ύψους 7m συν τη στέγη. Το ισόγειο έχει εμβαδόν 220m² και περιλαμβάνει ενιαίο χώρο έκθεσης προϊόντων μη περατωμένο και δύο αποθήκες. Ο όροφος έχει εμβαδόν 176,03m² και περιλαμβάνει χώρο υποδοχής, τρεις χώρους γραφείων, κουζίνα, WC και γραφείο διεύθυνσης. Τα δάπεδα είναι διαστρωμένα με κεραμικά πλακίδια, η τοιχοποιία είναι επιχρισμένη και χρωματισμένη με λευκά πλαστικά χρώματα και ο σκελετός είναι από οπλισμένο σκυρόδεμα. Σύμφωνα με την έκθεση εκτιμητών, λαμβάνοντας υπόψη το συντελεστή απόσβεσης (1%), τα έτη παλαιότητας (6 έτη) και το συντελεστή παλαιότητας (0,94), η αξία του κτιρίου ανέρχεται στα 186.539€.

δ) Λοιπά κτίρια

Εκτός από τα προαναφερθέντα τρία κύρια κτίρια, στο οικόπεδο βρίσκονται ακόμα και κάποιες άλλες κτιριακές εγκαταστάσεις, οι οποίες παρουσιάζονται στον ακόλουθο πίνακα, μαζί με την εκτιμώμενη αξία τους.

Πίνακας 4.2-Λοιπά κτίρια

Κτίριο	Εμβαδόν m ²	Συντελεστής Απόσβεσης	Έτη Παλαιότητας	Συντελεστής Παλαιότητας	Αξία
Κτίριο Υποσταθμού ΔΕΗ	32	1%	6	0,94	22.609€
Αποθήκη υλικών	181,75	2%	6	0,89	129.111€
Δεξαμενές Νερού	252,88	1%	6	0,94	107.201€
Κτίριο αντλιοστασίου	147	1%	6	0,94	41.544€
Κτίριο WC	15,75	2%	6	0,89	6.294€
Κτίριο εστίασης εργαζομένων	80	2%	6	0,89	46.175€
Σύνολο					352.934€

Πηγή: Έκθεση εκτίμησης οικοπέδου

4.1.4 Μέθοδος εκτίμησης

Για τον προσδιορισμό της εύλογης αξίας του εκτιμώμενου ακινήτου χρησιμοποιήθηκε από τους εκτιμητές η μέθοδος του Αποσβεσμένου Κόστους Αντικατάστασης. Βάσει της μεθόδου αυτής υπολογίστηκε ξεχωριστά η εύλογη αξία της γης και το κόστος αντικατάστασης των κτηρίων απομειωμένων κατά επιλεγμένο ποσοστό που να αντιπροσωπεύει τη λειτουργική και τεχνολογική απαξίωση. Το άθροισμα των δύο επί μέρους αξιών αποτελεί την εύλογη αξία του ακινήτου η οποία ανέρχεται στα 8.910.000€.

4.2 Μηχανήματα και εξοπλισμός

Σε αυτό το σημείο είναι απαραίτητο να γίνει περιγραφή του εξοπλισμού και των μηχανημάτων που η συγκεκριμένη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα θα διαθέτει προκειμένου να εκτελέσει με επιτυχία όλες τις εργασίες. Με αυτή την προοπτική στις παραγράφους που ακολουθούν δίνεται τόσο μια αναλυτική παρουσίαση των μηχανημάτων και του εξοπλισμού που χρειάζεται για να λειτουργήσει η μονάδα, όσο και περιγραφή της λειτουργίας και του σκοπού που εξυπηρετούν, καθώς και του εκτιμώμενου κόστους τους, όπως αυτό προέκυψε από την έρευνα που διεξήχθη στα πλαίσια της συγκεκριμένης μελέτης σκοπιμότητας.

4.2.1 Κινητός εξοπλισμός μεταφοράς σκαφών

Ο κινητός εξοπλισμός μεταφοράς σκαφών θα χρησιμοποιηθεί για τη μεταφορά των σκαφών από τη μαρίνα και την τοποθέτησή τους στον εσωτερικό στεγασμένο αποθηκευτικό χώρο ή στον εξωτερικό αποθηκευτικό χώρο. Ο συγκεκριμένος εξοπλισμός θα είναι ο ακόλουθος:

Πίνακας 4.3

Εξοπλισμός μεταφοράς σκαφών	Σκοπός χρήσης
Περονοφόρο όχημα Marine Forklift	Μεταφορά σκαφών μεγέθους μέχρι 10m και τοποθέτησή τους στον εσωτερικό στεγασμένο αποθηκευτικό χώρο ή στον εξωτερικό χώρο
Trailer μεταφορικής ικανότητας 50 ton	Μεταφορά σκαφών μεγέθους μεγαλύτερου των 10m και μικρότερου των 20m και τοποθέτησή τους στον εξωτερικό αποθηκευτικό χώρο
Truck 2007 John Deere 7530 203HP	Μεταφορά του trailer μεταφορικής ικανότητας 50ton

A) Μεταφορά σκαφών κάτω των 10m

Όπως φαίνεται από τον παραπάνω πίνακα, για τη μεταφορά των σκαφών μέχρι 10m και την αποθήκευσή τους στο στεγασμένο χώρο ή στον εξωτερικό χώρο, θα χρησιμοποιηθεί **περονοφόρο όχημα Marine Forklift**. Το συγκεκριμένο ανυψωτικό περονοφόρο όχημα που είναι κατάλληλο για την ανέλκυση σκαφών, θα είναι το μοντέλο M 2000 και έχει κατασκευαστεί από τον οίκο MARINE TRAVELIFT και έχει τα εξής τεχνικά χαρακτηριστικά:

Πίνακας 4.4-Τεχνικά Χαρακτηριστικά MARINE TRAVELIFT

Περονοφόρο όχημα Marine Forklift	
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	Μονάδα Μέτρησης
Μέγιστο ύψος ανύψωσης	9,14m
Μέγιστο συνεπτυγμένο ύψος ιστού	6,6m
Βύθιση περονών κάτω του οριζόντιου	3,66m
Ανυψωτική ικανότητα σε κέντρο βάρους 2,44m	9072 κιλά
Ανυψωτική ικανότητα σε κέντρο βάρους 3m	7802 κιλά
Ανυψωτική ικανότητα σε κέντρο βάρους 4m	6078 κιλά
Ανυψωτική ικανότητα σε κέντρο βάρους 5m	4990 κιλά
Ελάχιστο πλάτος διαδρόμου που	11,25m

απαιτείται για σκάφη μήκους 5m	
Ελάχιστο πλάτος διαδρόμου που απαιτείται για σκάφη μήκους 9m	15,25m
Ελάχιστο πλάτος διαδρόμου που απαιτείται για σκάφη μήκους 13m	19,25m
Ελάχιστο πλάτος διαδρόμου που απαιτείται για σκάφη μήκους 15m	21,25m

Πηγή: Έντυπο προσφοράς

Σύμφωνα με προσφορά της εταιρείας², η τιμή για παράδοση του περνοφόρου οχήματος στις εγκαταστάσεις της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας είναι 179.000€ και εξοπλισμός περιλαμβάνει: γαλβανισμένο φορείο περονών, γαλβανισμένες περόνες, εγχειρίδια χειρισμού λειτουργίας και ανταλλακτικών, πιστοποιητικό CE, συναρμολόγηση, επίδειξη και εκπαίδευση από τεχνικό της κατασκευάστριας εταιρείας.



² Παράρτημα Β-Προσφορές Μηχανολογικού Εξοπλισμού

Με τη χρήση του συγκεκριμένου μηχανήματος, τα σκάφη μέχρι 10m θα μεταφέρονται από τη μαρίνα, όπως δείχνουν οι παραπάνω φωτογραφίες, διαμέσου του ασφαλτοστρωμένου δρόμου που βρίσκεται μπροστά στο οικόπεδο. Στη συνέχεια θα τοποθετούνται είτε στο εσωτερικό στεγασμένο αποθηκευτικό χώρο είτε στον εξωτερικό αποθηκευτικό χώρο, ανάλογα με τις προτιμήσεις του εκάστοτε πελάτη. Επιπρόσθετα, ο χώρος είναι έτσι διαμορφωμένος και έχει εκείνες τις διαστάσεις, τόσο εξωτερικά όσο και εσωτερικά ώστε οι κινήσεις του συγκεκριμένου οχήματος να γίνονται με ευκολία και η μεταφορά των σκαφών να γίνεται με ασφάλεια.

B) Μεταφορά σκαφών πάνω από 10m μέχρι 20m

- *Trailer μεταφορικής ικανότητας 40 τόνων*



Όπως προκύπτει από τον πίνακα, για τη μεταφορά των σκαφών πάνω από 10m μέχρι 20m και την αποθήκευσή τους στον εξωτερικό χώρο, θα χρησιμοποιηθεί trailer μεταφορικής ικανότητας 40 τόνων. Το συγκεκριμένο trailer, είναι το μοντέλο Hydrotrans SW40, το οποίο είναι ένα υδραυλικό trailer σκαφών που έχει σχεδιαστεί για να ρίχνει και να παίρνει σκάφη από τη μαρίνα, να τα

μεταφέρει στην ξηρά και να τα παρκάρει σε ένα αποθηκευτικό χώρο. Επιπλέον, το trailer αυτό μπορεί να συνδεθεί με παλετοφόρο ή τρακτέρ, ενώ



χρησιμοποιεί τον υδραυλικό μηχανισμό για όλες τις υδραυλικές λειτουργίες. Το σκάφος σηκώνεται με υδραυλικούς κυλίνδρους που έχουν μαλακές άκρες ώστε να μην καταστρέφουν το σκελετό του. Το μπροστινό τμήμα του σκάφους υποστηρίζεται επίσης από τραβέρσα με μαλακούς τάκους ώστε να αποφεύγεται κάθε είδους ζημιά. Επιπρόσθετα για τα ιστιοφόρα ένας αντάπτορας είναι επίσης διαθέσιμος. Το πλάτος του πλαισίου του συγκεκριμένου trailer και το ύψος είναι υδραυλικά προσαρμοζόμενο, όπως επίσης και οι κύλινδροι και η ράβδος. Ακόμα, χάρη στα στέρα λάστιχα του, το trailer αυτού του τύπου μπορεί να μεταφέρει σκάφη με ευκολία σε οποιοδήποτε είδος δαπέδου, ενώ μια επιπρόσθετη δυνατότητα που παρέχει είναι ότι μπορεί να μεταφέρει σκάφη τοποθετημένα πάνω σε ειδικούς τάκους, γλυτώνοντας έτσι κάποια έξοδα σε αποθηκευτικό υλικό. Τα τεχνικά χαρακτηριστικά του παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα:

Πίνακας 4.5-Τεχνικά χαρακτηριστικά trailer

Hydrotrans SW40	
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	Μονάδα Μέτρησης
Δυναμικότητα	40 τόνοι
Ιστός	Ανοιχτό, σχήματος U, με προσαρμοζόμενο πλάτος, ύψος και μήκος.
Τροχοί	8 στέρα λάστιχα
Ράβδος	1m επεκτάσιμη
Τάκοι	PU 930x320 mm

Πηγή: Έντυπο προσφοράς

Σύμφωνα με προσφορά της εταιρείας που το προμηθεύει³, η τιμή του συγκεκριμένου trailer, χωρίς τα μεταφορικά, είναι περίπου 65.000€ και ο εξοπλισμός περιλαμβάνει: εγχειρίδια χειρισμού λειτουργίας και ανταλλακτικών, ημερολόγιο, πιστοποιητικό CE και 2 χρόνια εγγύηση. Ενώ η εταιρεία ζητάει η

³ Παράρτημα Β-Προσφορές Μηχανολογικού Εξοπλισμού

πληρωμή να γίνει ως εξής: 40% κατά την παραγγελία, 40% 8 εβδομάδες μετά την παραγγελία και 20% όταν το προϊόν είναι έτοιμο για μεταφορά.

- Tractor 2007 John Deere 7530 203HP⁴

Σύμφωνα με την εταιρεία του trailer, που θα χρησιμοποιηθεί για την μεταφορά των σκαφών πάνω από 10m μέχρι 20m, για να μετακινηθεί χρειάζεται ένας tractor ικανός να μεταφέρει 8 τόνους τουλάχιστον και με ιπποδύναμη πάνω από 180hp. Με αυτή την προοπτική, ένας τέτοιου είδους ικανοποιητικός tractor είναι το μοντέλο 2007 John Deere 7530, με συνολική ιπποδύναμη 203hp. Σύμφωνα με την εταιρεία, το συγκεκριμένο μοντέλο το οποίο ανήκει στη σειρά 7030 Premium, θεωρείται το πιο δυνατό στην



κατηγορία του, διαθέτοντας μηχανή 180hp, ενώ με την έξυπνη διαχείριση δύναμης προσθέτει όλους 23hp όταν χρειάζεται. Το συγκεκριμένο όχημα διαθέτει όλα τα χαρακτηριστικά που απαιτούνται για τη συγκεκριμένη εργασία, δηλαδή την

μεταφορά σκαφών, ενώ εκτός της σύγχρονης τεχνολογίας με την οποία είναι εξοπλισμένο, φέρει και την εγγύηση από την John Deere, μια εταιρεία που εξειδικεύεται σε τέτοιου είδους οχήματα. Σύμφωνα με την έρευνα αγοράς που διεξήχθη, η αξία του οχήματος ανέρχεται στα 30.000€. Το συγκεκριμένο όχημα έχει τα ακόλουθα τεχνικά χαρακτηριστικά:

Πίνακας 4.6- Τεχνικά χαρακτηριστικά-Tractor 2007 John Deere 7530 203HP

Όψη	Premium Cab
Δύναμη	• Rated engine hp (kw), 97/68/EC at rated engine rpm: 180 (134).

⁴ http://www.deere.com/en_US/ag/online_brochures/tractors/static/6030_7030_series_zmags.html

	<ul style="list-style-type: none"> 2100 rpm Rated PTO hp (kw) at rated engine rpm: <u>153(114), 2100rpm</u> Intelligent Power Management-hp (kw): <u>+23hp(17), 2100rpm</u>
Μηχανή	<ul style="list-style-type: none"> 6,8L, PowerTech Plus (4-valve) Cylinders/displacement, cu in. (liters): <u>6/414 (6.8)</u> Cylinders liners: <u>Wet</u> Fuel tank capacity, Us gal. (L): <u>83 (315)</u>
Μετάδοση	<ul style="list-style-type: none"> PowrQuad-16F/16R (19mph/30km/h): <u>Standard</u>
PTO	<ul style="list-style-type: none"> 540/1000w/reversible shaft: <u>Standard</u> 540/540E/1000: <u>Optional</u> 540/1000/1000E: <u>Optional</u> PTO actuation: <u>Electrohydraulic</u>
Υδραυλικά	<ul style="list-style-type: none"> Τύπος: <u>Closed-center, pressure and flow compensated</u> Pump rated output, CPM (L/min): <u>29 (109.8)</u> Maximum operating pressure, PSI (kPa): <u>2900 (19.995)</u> Remote control valves available: <u>4EH</u> Hitch category (SAE designation): <u>Standard 3</u> Hitch lift cap ld (kg) (Premium) Standard/Optional: <u>10.600 (4808)</u> Sensing type: <u>Electronic Lower Link standard</u>
Οδήγηση	<ul style="list-style-type: none"> Τύπος: <u>Inboard Planetary</u> Differential Controls: <u>Electrohydraulic</u> Availability (front/front & rear): <u>Yes/Yes</u> Engage on-the-go rear differential lock: <u>Yes</u>
Βάση Τιμονιού	<ul style="list-style-type: none"> MFWD-In. (mm): <u>105,7 (2685)</u>
Μέσο Τυποποιημένο Βάρος	<ul style="list-style-type: none"> MFWD-In. (mm): <u>15.190 (6890)</u>

Πηγή: Έντυπο προσφοράς



Επομένως, με τη χρήση του συγκεκριμένου trailer και το tractor, τα σκάφη πάνω από 10m μέχρι 20m θα μεταφέρονται από τη μαρίνα, διαμέσου του ασφαλτοστρωμένου δρόμου που βρίσκεται μπροστά στο οικόπεδο. Στη

συνέχεια θα τοποθετούνται στον εξωτερικό αποθηκευτικό χώρο, ενώ ο εξωτερικός χώρος είναι έτσι διαμορφωμένος και έχει εκείνες τις διαστάσεις, ώστε οι κινήσεις να γίνονται με ευκολία και η μεταφορά των σκαφών να γίνεται με ασφάλεια.

4.2.2 Σύστημα στήριξης σκαφών στο στεγασμένο χώρο (racks)

Εσωτερικά της αποθήκης θα υπάρχουν ειδικά ράφια αποθήκευσης (boat storage racks) των σκαφών μέχρι 10m, σε 2 σειρές, η μια πάνω από την άλλη, 96 συνολικών αποθηκευτικών θέσεων. Σύμφωνα με την έρευνα αγοράς που έγινε, έγινε η επιλογή της καλύτερης προσφοράς⁵. Σύμφωνα με αυτή την προσφορά, τα συγκεκριμένα ράφια (boat racks) θα είναι 12 ίντσες (3,65m) σε βάθος και 33 ίντσες (10m) σε ύψος (ύψος σκάφους τριών επιπέδων). Το πάνω μέρος της τελευταίας σειράς, θα απέχει 16 ίντσες (40,64cm), από το πάτωμα, ενώ τα ράφια θα έχουν 8 όρμους καθαρού πλάτους 25 ιντσών (7,62m). Επιπρόσθετα, το συνολικό μήκος του συστήματος των ραφιών αποθήκευσης δε θα είναι μεγαλύτερο από 206'8''(63cm), ενώ θα έχει τα ακόλουθα τεχνικά χαρακτηριστικά:

Πίνακας 4.7- Τεχνικά Χαρακτηριστικά Boat storage racks

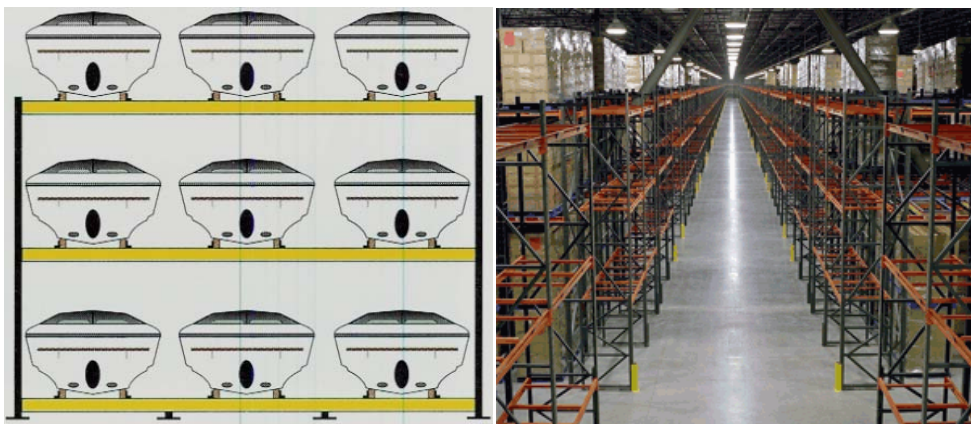
Boat storage racks
Τεχνικά Χαρακτηριστικά
<ul style="list-style-type: none">• All steel to be galvanized
<ul style="list-style-type: none">• To have 96 sets of 4-point adjustable brackets for the wood boat supports (by others)
<ul style="list-style-type: none">• BOAT WEIGHT CAPACITIES: 20,000# weight capacity per boat on level #1 12,000# weight capacity per boat on level #2 8,000# weight capacity per boat on level #3
<ul style="list-style-type: none">• Foot layout plan and Florida sealed engineering drawings
<ul style="list-style-type: none">• Boat racks will need to be bolted down to concrete footing
<ul style="list-style-type: none">• All hardware to assemble boat racks is included

⁵ Παράρτημα Β-Προσφορές Μηχανολογικού Εξοπλισμού

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Freight cost to Port of Savannah, Georgia-loading on to vessel is included |
| <ul style="list-style-type: none">• It will take approximately 3 - 40'(12.2M) long FLAT racks |
| <ul style="list-style-type: none">• NO Ocean freight insurance is included |

Πηγή: Έντυπο προσφοράς

Σύμφωνα με την παραπάνω προσφορά, η συνολική τιμή των ραφιών αποθήκευσης ανέρχεται στα 125.900\$, δηλαδή περίπου στα 100.000€. Τέλος, η προαναφερθείσα προσφορά, περιλαμβάνει και τους όρους και τις συνθήκες βάσει των οποίων θα γίνει η πώληση των ραφιών.



4.2.3 Σύστημα στήριξης σκαφών στον εξωτερικό χώρο

Αναφορικά με τη στήριξη των σκαφών στον εξωτερικό χώρο θα χρησιμοποιηθούν ειδικοί τάκοι, από γαλβανισμένο ατσάλι, οι οποίοι χρησιμοποιούνται κατά κόρον για την αποθήκευση σκαφών σε εξωτερικούς ή εσωτερικούς χώρους. Σύμφωνα με την αγορά, ένα εκτιμώμενο κόστος ανά τεμάχιο για τους συγκεκριμένους τάκους είναι τα 200€. Λαμβάνοντας υπόψη ότι χρειάζονται τέσσερις τάκοι για κάθε σκάφος και ο μέγιστος αριθμός των σκαφών που μπορεί να αποθηκευτούν στον εξωτερικό χώρο είναι 40, το εκτιμώμενο μέγιστο κόστος αγοράς των συγκεκριμένων τάκων είναι 32.000€.

4.2.4 Ηλεκτρολογικός εξοπλισμός Pillar

Για την κάλυψη των αναγκών των σκαφών σε ρεύμα και νερό, θα γίνει η αγορά 10 τεμαχίων ηλεκτρολογικού εξοπλισμού Pillar. Μετά από έρευνα αγοράς και με βάση την εμπειρία του ερευνητή, η εκτίμηση του κόστους του ηλεκτρολογικού εξοπλισμού Pillar, που είναι απαραίτητος για τη συγκεκριμένη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα, θα βασιστεί στην προσφορά⁶ της εταιρείας AMERICAN MARINE A.E.. Σύμφωνα με τη συγκεκριμένη προσφορά, τα συγκεκριμένα κιβώτια παροχών είναι τα Aquarius οίκου GIGIEFFE, ενώ το μοντέλο είναι το MINUS 90.



Το σώμα του συγκεκριμένου Pillar είναι κατασκευασμένο από ενισχυμένο πολυεστέρα με ίνες υαλοβάμβακα (fiberglass), δεν καίγεται (self-extinguishing) με τμήματα κατασκευασμένα από SMC με ειδικό τρόπο, εν θερμώ, με χρόνους ψησίματος προκαθορισμένους για την

_____ ρές Μηχανολογικού Εξοπλισμού

ποιότητα του τελικού προϊόντος σύμφωνα με UL94 κλάση VO. Επιπρόσθετα, το συγκεκριμένο μοντέλο υπάρχει σε οποιοδήποτε χρώμα RAL, ενώ έχει διαστάσεις 392x300x900mm ύψος. Ο παρακάτω πίνακας συνοψίζει τα τεχνικά χαρακτηριστικά, την ηλεκτρολογική σύνθεση και τον υδραυλικό εξοπλισμό του συγκεκριμένου Pillar:

Πίνακας 4.9-Pillar

Τεχνικά Χαρακτηριστικά
<ul style="list-style-type: none"> Εσωτερική πλάκα από PVC
<ul style="list-style-type: none"> Πορτάκι με κλειδαριά και κλειδί που προστατεύει τον ηλεκτρολογικό εξοπλισμό
<ul style="list-style-type: none"> Αυτοκόλλητες ετικέτες με τις απαραίτητες ενδείξεις
<ul style="list-style-type: none"> Φωτιστικό σώμα στο καπέλο του σώματος με λάμπα χαμηλής κατανάλωσης 20W E27
Ηλεκτρολογική σύνθεση
<ul style="list-style-type: none"> Τρεις πρίζες ασφαλείας αυτοασφαλιζόμενες 3P+N+T32A-230/400V IP44, δέχονται λουκέτο, με ενδεικτική λυχνία on-off και ειδική επεξεργασία για θαλάσσια περιβάλλοντα. (εξωτερικά πλαϊνά)
<ul style="list-style-type: none"> Μία πρίζα ασφαλείας αυτοασφαλιζόμενη 2P +T32A-230V IP44, δέχεται λουκέτο, με ενδεικτική λυχνία on-off και ειδική επεξεργασία για θαλάσσια περιβάλλοντα. (εξωτερικά πλαϊνά)
<ul style="list-style-type: none"> Τρεις διαφορικούς μαγνητοθερμικούς διακόπτες 4x32A Id 0,03mA 6KA
<ul style="list-style-type: none"> Ένα διαφορικό μαγνητοθερμικό διακόπτη 2x32A Id 0,03mA 4,5KA
<ul style="list-style-type: none"> Μία ασφαλιθθήκη με λυχνίες ένδειξης τάσεως
<ul style="list-style-type: none"> Ένα κιβώτιο σύνδεσης ακροδεκτών με κλέμες 4 πόλων 50mmq +γείωση (f.m.)
Υδραυλικός εξοπλισμός
<ul style="list-style-type: none"> Ένα σύστημα ύδρευσης αποτελούμενο από: <ul style="list-style-type: none"> Τέσσερις σφαιρικές βάνες ½ " που δέχονται λουκέτο με λαβές από ενισχυμένο νάυλον Μία βάνα που δέχεται λουκέτο(το λουκέτο εξαιρείται)
Επιπλέον εξοπλισμός
<ul style="list-style-type: none"> Ανοξείδωτο εξάρτημα αποφυγής τραβήγματος των καλωδίων

Πηγή: Έντυπο προσφοράς

Ο συγκεκριμένος εξοπλισμός θα τοποθετεί κατά μήκος του εξωτερικού χώρου, κοντά στον υποσταθμό της ΔΕΗ αλλά και στις δεξαμενές νερού και θα χρησιμοποιηθεί για τη φόρτιση των σκαφών αλλά και για την τροφοδοσία τους με νερό. Εφόσον η κατάσταση της επιφάνειας του σκυροδέματος στα σημεία

τοποθέτησης είναι καλή και λεία θα γίνει η απευθείας τοποθέτηση των πυροσβεστικών φωλεών στο έδαφος χωρίς επιπλέον μεταλλική βάση. Στα μέρη του οικοπέδου όπου ισχύει το αντίθετο, θα χρησιμοποιηθεί επίπεδο πλαίσιο στήριξης από γαλβανισμένο εν θερμώ χάλυβα, με άγκιστρα για την στερέωση των pillar σε δάπεδο συμπεριλαμβανομένου των εξαρτημάτων στερέωσης (κοχλιών και περικοχλιών). Οι συγκεκριμένες βάσεις απαιτούνται στην περίπτωση κλίσεων, ανωμαλίας εδάφους ή κακής ποιότητας επιφάνειας εφαρμογής.

Σύμφωνα με τη συγκεκριμένη προσφορά, η πληρωμή των συγκεκριμένων Pillars θα γίνει ως εξής: 10% προκαταβολή με την παραγγελία, 20% με την παράδοση, 30% με επιταγή 45 ημερών και 40% υπόλοιπο με επιταγή 90 ημερών, ενώ ο ΦΠΑ στην λήξη του. Στη συγκεκριμένη οικονομική πρόταση δεν συμπεριλαμβάνονται: 1) οι δαπάνες εγκατάστασης, τοποθέτησης και σύνδεσης των pillars, 2) οι δαπάνες ηλεκτρικών και υδραυλικών συνδέσεων, καλώδια, σωλήνες και άλλα σχετικά, 3) τα υλικά που αποτελούν τις γραμμές νερού, ρεύματος, τηλεφώνου, καλωδιακής τηλεόρασης όπως καλώδια, σωλήνες, υδραυλικά εξαρτήματα και 4) εξαρτήματα σύνδεσης μεταξύ της κύριας παροχής και του κιβωτίου παροχής (εύκαμπτοι σωλήνες για τα υδραυλικά).

Σύμφωνα με όλα τα παραπάνω και λαμβάνοντας υπόψη τη συγκεκριμένη προσφορά, το εκτιμώμενο κόστος για το συγκεκριμένο ηλεκτρολογικό εξοπλισμό θα είναι περίπου 1350€/τεμ, δηλαδή για τα 10 τεμάχια 13.500€.

4.2.5 Υδροβολή

Ένα ακόμα απαραίτητο μηχάνημα για τη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα θα είναι μια υδροβολή, η οποία θα χρησιμοποιείται για τον καθαρισμό των

σκαφών. Μετά από έρευνα αγοράς, η καλύτερη προσφορά⁷ για την αγορά της υδροβολής ήταν της εταιρείας Unijet. Η συγκεκριμένη υδροβολή είναι τροχήλατη και έχει βενζινοκινητήρα, όντας το μοντέλο 500 jet-g. Η συγκεκριμένη υδροβολή έχει τα ακόλουθα χαρακτηριστικά, τα οποία συνοψίζονται στον παρακάτω:

Πίνακας 4.10

Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Πίεση λειτουργίας	50 – 500 bar
Παροχή μερού	5 – 15 lt/min
Κινητήρας Honda	24 hp
Ταχύτητα αντλίας	1450 u/min
Αντλία	Interpump
Μέγεθος μπεκ	030

Πηγή: Έντυπο προσφοράς



Η συγκεκριμένη προσφορά, περιλαμβάνει εγγύηση 2 ετών, ενώ το συγκεκριμένο μηχάνημα προσφέρεται από την εταιρεία με 15 m λάστιχο, πιστόλι με χειρολαβή, βέργα, μπεκ υδροβολής βεντάλια, λάστιχο υδροβολής 3/8" *

11 €/m. Σύμφωνα με την εταιρεία η συγκεκριμένη υδροβολή έχει τη δυνατότητα να χρησιμοποιηθεί για την αφαίρεση παλαιού χρώματος, πλαστικού ή τσιμέντου, μπορεί να χρησιμοποιεί κρύο και ζεστό νερό αν χρειαστεί, ενώ έχει υποδοχή σε περίπτωση που χρειάζεται αμμοβολή. Σύμφωνα με τη συγκεκριμένη προσφορά, το κόστος για την απόκτηση του συγκεκριμένου μηχανήματος μαζί με τα παρελκόμενα ανέρχεται στα 7.850 €.

⁷ Παράρτημα Β-Προσφορές Μηχανολογικού Εξοπλισμού

4.2.6 Σύστημα πυρασφάλειας και πυρανίχνευσης



Σημαντικό στη συγκεκριμένη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα θα είναι και το σύστημα πυρασφάλειας και πυρανίχνευσης, το οποίο θα αποτελείται από 16 πυροσβεστικές φωλιές και springlers. Η έρευνα αγοράς υπέδειξε ως περισσότερο ικανοποιητική, οικονομική και αξιόλογη την προσφορά της εταιρείας AMERICAN MARINE AE. Η συγκεκριμένη προσφορά περιλαμβάνει το πιο διαδεδομένο μοντέλο πυροσβεστικής φωλιάς Aquarius του οίκου GGF, ύψους 1180mm διπλής όψεως με δυνατότητα θέσης στην κολώνα του σώματος για πυροσβεστήρα χειρός 2 ή 6kg. Οι πυροσβεστικές φωλιές αυτές βρίσκονται εγκατεστημένες στις μεγαλύτερες μαρίνες της χώρας (π.χ. μαρίνα Αλίμου, μαρίνα Ζέα, μαρίνα Φλοίσβου, μαρίνα Αγίου Κοσμά, Ο.Λ. Βόλου και άλλες) και λειτουργούν με επιτυχία και ικανοποίηση εδώ και πολλά χρόνια.



Το σώμα είναι κατασκευασμένο από ενισχυμένο πολυεστέρα με ίνες υαλοβάμβακα (fiberglass), δεν καίγεται (self-extinguishing) με τμήματα κατασκευασμένα από SMC με ειδικό τρόπο, εν θερμώ, με χρόνους ψησίματος προκαθορισμένους για την ποιότητα του τελικού προϊόντος σύμφωνα με UL94 κλάση VO. Οι διαστάσεις της πυροσβεστικής φωλιάς είναι 392 x 1180 x 385mm, ενώ το χρώμα της είναι κόκκινο RAL 3020. Επιπρόσθετα, η πυροσβεστική φωλιά διαθέτει πορτάκια από διάφανο πολυμερές (polycarbonate) μη φλεγόμενου τύπου σύμφωνα με UL94 classe V2 και άθραυστο, πάχους 4,5mm και ειδικά επεξεργασμένο κατά της υπεριώδους ακτινοβολίας (UV), με τυπωμένες ενδείξεις στην Ελληνική γλώσσα, κλειδαριά και κλειδί και γρήγορο άνοιγμα με τράβηγμα από κάτω προς τα πάνω. Ακόμα

διαθέτει φωτιστικό κιτ στο καπέλο του σώματος με λάμπα χαμηλής κατανάλωσης κόκκινου χρώματος με κλέμμα εισόδου. Ο παρακάτω πίνακας συνοψίζει τον υδραυλικό εξοπλισμό καθώς επίσης και τον πρόσθετο εξοπλισμό που μπορεί να προσφέρεται:

Πίνακας 4.11-Σύστημα πυρασφάλειας και πυρανίχνευσης

Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Υδραυλικός εξοπλισμός	
<ul style="list-style-type: none"> • Ένας κρουνός γωνιακός 2" με ρακορ stortz βόλτα 2" • Μία μούφα ορειχάλκινη 2" • Ένας μαστός γαλβανιζέ 2" προς 1 ½" • Ένα στήριγμα υποδοχής μάνικας 	
Κολώνα ύψους 60cm	
<ul style="list-style-type: none"> • Διαμέρισμα πυροσβεστήρα 6 kg (εξαιρείται ο πυροσβεστήρας) 	
Μάνικα	
	Μάνικα 1 ¾" στα 8 bar 20m. Με κατάλληλο δέσιμο με σύρμα στα άκρα stortz με 2 προστατευτικά λάστιχα Εναλλακτικά: μάνικα που λειτουργεί στα 20 bar
Ακροφύσιο	
<ul style="list-style-type: none"> • Ακροσωλήνιο αλουμινίου ρυθμιζόμενο 1 ¾" 	
Πρόσθετος εξοπλισμός	
Πυροσβεστήρας χειρός 6kg	
	Πυροσβεστήρας 6 Kg ξηράς σκόνης ABC 40% Δοχείο μονόραφο, Κλείστρο πιστοποιημένο κατά CE από TUV, με μεταλλικό μανόμετρο, με λάστιχο εκτόξευσης ξηράς σκόνης με αλουμινένια clips, με ιμάντα στήριξης λαστίχου και ενισχυμένη βάση τοίχου. Πιστοποιημένος κατά CE, EN3 & SOLAS από EBETAM AE. Κατασβεστική Ικανότητα: 21A, 113B, C.
Στήριγμα σωσίβιου	
Στήριγμα σωσίβιου ανοξειδωτου χάλυβα AISI 316	

Πηγή: Έντυπο προσφοράς

Σύμφωνα με τη συγκεκριμένη προσφορά, η πληρωμή της πυροσβεστικής φωλιάς, θα γίνει ως εξής: 10% προκαταβολή με την παραγγελία, 20% με την παράδοση, 30% με επιταγή 45 ημερών και 40% υπόλοιπο με επιταγή 90 ημερών, ενώ ο ΦΠΑ στην λήξη του. Ακόμα στη συγκεκριμένη οικονομική πρόταση δεν συμπεριλαμβάνονται: 1) οι κρατήσεις, 2) οι δαπάνες

εγκατάστασης, τοποθέτησης και σύνδεσης, 3) οι δαπάνες ηλεκτρικών και υδραυλικών συνδέσεων, καλώδια, σωλήνες, και άλλα, 4) τα μεταφορικά από πρακτορείο νομού Αττικής έως τελικό προορισμό, 5) τα υλικά που αποτελούν τις γραμμές νερού, ρεύματος, τηλεφώνου, καλωδιακής τηλεόρασης όπως καλώδια, σωλήνες, υδραυλικά εξαρτήματα και άλλα, 6) λουκέτα ασφάλισης για παροχές νερού/ρεύματος και 7) τα εξαρτήματα σύνδεσης μεταξύ της κύριας παροχής και του κιβωτίου παροχής (εύκαμπτοι σωλήνες για τα υδραυλικά και άλλα).

Σύμφωνα με όλα τα παραπάνω και λαμβάνοντας υπόψη τη συγκεκριμένη προσφορά, το εκτιμώμενο κόστος για το συγκεκριμένο σύστημα πυρασφάλειας και πυρανίχνευσης είναι 15.000€.

4.3 Ανθρώπινο Δυναμικό

Έχοντας γίνει περιγραφή του βασικότερου εξοπλισμού που χρειάζεται η ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα, σε αυτό το σημείο θα γίνει η παρουσίαση του απαραίτητου για τη λειτουργία της προσωπικού, καθώς και η περιγραφή της κάθε θέσης αναφορικά με τις αρμοδιότητες και τις υποχρεώσεις. Με αυτή την προοπτική, στον παρακάτω πίνακα απαριθμείται το βασικό προσωπικό που χρειάζεται για να ξεκινήσει μια ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα. Πιο συγκεκριμένα:

Πίνακας 4.12-Βασικό προσωπικό

Οργανική Θέση	Εκτιμώμενος Αριθμός
Ναυπηγός	1
Υπάλληλος γραφείου	1
Λογιστής	1
Γραμματέας	2
Εργοδηγός	1
Γενικές εργασίες	2
Μανουβραδός περνοφόρου	1

Μανουβραδόρος trailer	1
Τεχνίτης Χρωματιστής	1
Βοηθός Τεχνίτη Χρωματιστή	1

Σε αυτό το σημείο, πριν από την ανάλυση των θέσεων εργασίας θα πρέπει να αναφερθεί ότι οι παραπάνω εργαζόμενοι θα πρέπει να έχουν προϋπηρεσία 1-3 χρόνια, με το άνω άκρο να αφορά κυρίως για εκείνες τις θέσεις που είναι νευραλγικές για τη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα, όπως ο ναυπηγός, ο μανουβραδόρος περονοφόρου και άλλοι. Επιπλέον, θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι εργαζόμενοι θα απασχολούνται όλους τους μήνες του χρόνου και όχι μόνο εκείνους που θεωρούνται high season.

4.3.1 Περιγραφή των θέσεων εργασίας

α) Ναυπηγός (Μηχανολόγος-Μηχανικός)

Τη θέση του ναυπηγού θα καλύπτει ένα άτομο με τρία χρόνια προϋπηρεσία σε ανάλογη θέση, ενώ θα πρέπει να διαθέτει πτυχίο ναυπηγικής ή μηχανολογίας σκαφών ή ναυπηγού μηχανολόγου μηχανικού. Το άτομο αυτό θα είναι υπεύθυνο για τον έλεγχο της κατάστασης των σκαφών, τις ενδεχόμενες επισκευές που θα χρειάζονται τα σκάφη, την ευστάθεια, την αντίσταση και τη συμπεριφορά των σκαφών στο νερό, το τι είδος μηχανή χρειάζεται σε περίπτωση που χρειάζεται αντικατάσταση του σκάφους. Επιπρόσθετα θα είναι υπεύθυνος για τη λειτουργία, τη συντήρηση, και την επισκευή των μηχανολογικών συστημάτων του σκάφους. Παρά το γεγονός ότι υπάρχουν ναυπηγοί που εξειδικεύονται σε ορισμένα μέρη ενός σκάφους, θα προτιμηθεί αυτός που έχει εξειδικευμένες γνώσεις για τα σκάφη με τα οποία θα δουλεύει η ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα. Επιπλέον, ο ναυπηγός θα λειτουργεί

ουσιαστικά ως ο διευθυντής της μονάδας και θα είναι υπεύθυνος για την επιλογή του προσωπικού. Ο εκτιμώμενος αρχικός μισθός σύμφωνα με τη συλλογική σύμβαση εργασίας θα είναι τα 1864€.

β) Υπάλληλος Γραφείου

Τη θέση του υπάλληλου γραφείου θα καλύπτει ένα άτομο με ένα χρόνο προϋπηρεσία σε ανάλογη θέση, ενώ θα πρέπει να έχει απολυτήριο λυκείου και άριστη γνώση ηλεκτρονικού υπολογιστή. Το άτομο αυτό θα βοηθάει στις εργασίες του γραφείου τόσο τη γραμματέα όσο και τον λογιστή, ενώ θα είναι υπεύθυνο και για κάποιες εξωτερικές δουλειές που μπορεί να χρειαστούν (ταχυδρομείο, πληρωμή λογαριασμού, εφορία και άλλα). Ο εκτιμώμενος αρχικός μισθός σύμφωνα με τη συλλογική σύμβαση εργασίας θα είναι τα 828€.

γ) Λογιστής

Την λειτουργία του λογιστηρίου της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας, λαμβάνοντας υπόψη το μέγεθός της, θα αναλάβει ένα άτομο. Τα απαραίτητα προσόντα για τη συγκεκριμένη θέση είναι η άδεια ασκήσεως επαγγέλματος λογιστή-φοροτεχνικού Γ' τάξης, η κατοχή σχετικού με τη λογιστική πτυχίου, η καλή γνώση ηλεκτρονικού υπολογιστή και τουλάχιστον 3ετή εμπειρία σε ανάλογη θέση. Το άτομο αυτό θα είναι υπεύθυνο για όλες τις λειτουργίες του λογιστηρίου (τιμολόγια, λογιστική καταγραφή επισκευών, κράτημα και κλείσιμο λογιστικών βιβλίων, απογραφή αποθεμάτων και άλλες). Ο εκτιμώμενος αρχικός μισθός σύμφωνα με τη συλλογική σύμβαση εργασίας θα είναι τα 920€.

δ) Γραμματέας

Τη θέση της γραμματείας θα αναλάβουν δύο άτομο με τουλάχιστον ένα χρόνο προϋπηρεσία σε αντίστοιχη θέση, ενώ θα έχουν ως βοηθό τον υπάλληλο γραφείου. Τα άτομα αυτά θα πρέπει να έχουν καλή γνώση αγγλικών και να γνωρίζουν άριστα χρήση ηλεκτρονικού υπολογιστή και αυτοματισμούς γραφείου. Τα άτομα με πτυχίο από τη σχολή Γραμματέων θα προτιμηθούν. Τα κύρια καθήκοντα τα οποία θα έχει η συγκεκριμένη θέση θα είναι η διοικητική υποστήριξη, η λειτουργία του τηλεφωνικού κέντρου (κρατήσεις θέσεων), η αρχειοθέτηση των εγγράφων της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας και η δαχτυλογράφηση. Ο εκτιμώμενος αρχικός μισθός σύμφωνα με τη συλλογική σύμβαση εργασίας θα είναι τα 835€.

ε) Εργοδηγός

Τη θέση του εργοδηγού θα αναλάβει ένα άτομο με τουλάχιστον ένα χρόνο προϋπηρεσία σε αντίστοιχη θέση. Το άτομο αυτό θα πρέπει να γνωρίζει καλά Αγγλικά και να έχει πτυχίο από τη σχολή Εργοδηγών. Τα κύρια καθήκοντά του θα είναι η επιτήρηση, ο συντονισμός και ο προγραμματισμός των εργασιών της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας. Η εμπειρία του σε αντίστοιχη θέση είναι πολύ σημαντική για την εξασφάλιση της ορθότητας των εργασιών, τις αποφυγές λαθών στη γραμμή παραγωγής της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας και τη μείωση του απαιτούμενου χρόνου για το πέρας μιας εργασίας. Ο εκτιμώμενος αρχικός μισθός σύμφωνα με τη συλλογική σύμβαση εργασίας θα είναι τα 895€.

στ) Γενικές εργασίες

Δύο εργάτες θα στελεχώσουν την ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα αρχικά και θα είναι υπεύθυνοι για τις γενικές εργασίες. Τα συγκεκριμένα άτομα θα πρέπει να έχουν τουλάχιστον ένα χρόνο προϋπηρεσία σε αντίστοιχη θέση. Τα κύρια καθήκοντα των συγκεκριμένων ατόμων θα είναι ο καθαρισμός του χώρου και των σκαφών μετά το πέρας των εργασιών, η λειτουργία της αποθήκης των ανταλλακτικών και ανεφοδιασμού, η βοήθεια στους άλλους εργαζόμενους στην επισκευή, συντήρηση και αποθήκευση των σκαφών και η χρήση των μηχανημάτων της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας (της υδροβολής και του ηλεκτρολογικού εξοπλισμού Pillar). Ο εκτιμώμενος αρχικός μισθός σύμφωνα με τη συλλογική σύμβαση εργασίας θα είναι τα 933€.

ζ) Μανουβραδόρος περονοφόρου

Τη θέση του μανουβραδόρου περονοφόρου θα αναλάβει ένα άτομο με τουλάχιστον με δύο χρόνια προϋπηρεσία σε αντίστοιχη θέση. Το συγκεκριμένο άτομο θα πρέπει να έχει άδεια μηχανοδηγού ή χειριστή μηχανημάτων έργων. Βασική αρμοδιότητά του θα είναι η ανέλκυση και η καθέλκυση των σκαφών μέχρι 10m από τον προκείμενο λιμένα και η τοποθέτηση τους είτε στον εσωτερικό χώρο στα racks είτε στον εξωτερικό χώρο, με τη χρήση του περονοφόρου οχήματος Marine Forklift. Ο εκτιμώμενος αρχικός μισθός σύμφωνα με τη συλλογική σύμβαση εργασίας θα είναι τα 1045€.

η) Μανουβραδόρος trailer

Τη θέση του μανουβραδόρου trailer θα αναλάβει ένα άτομο με τουλάχιστον με δύο χρόνια προϋπηρεσία σε αντίστοιχη θέση. Το συγκεκριμένο

άτομο θα πρέπει να έχει άδεια μηχανοδηγού ή χειριστή μηχανημάτων έργων. Βασική αρμοδιότητά του θα είναι η ανέλκυση και η καθέλκυση των σκαφών από 10m μέχρι 20m στο λιμένα και η τοποθέτηση τους στον εξωτερικό χώρο με τη χρήση του trailer μεταφορικής ικανότητας 40 τόνων, οδηγώντας το tractor 2007 John Deere 7530. Ο εκτιμώμενος αρχικός μισθός σύμφωνα με τη συλλογική σύμβαση εργασίας θα είναι τα 1150€.

θ) Τεχνίτης χρωματιστής

Τη θέση του τεχνίτη χρωματιστή θα αναλάβει ένα άτομο με τουλάχιστον με τρία χρόνια προϋπηρεσία σε αντίστοιχη θέση. Τα άτομα που έχουν κάποια πιστοποιητικό ή πτυχίο από κάποια σχετική σχολή θα προτιμηθούν. Τα κύρια καθήκοντα του συγκεκριμένου ατόμου θα είναι το βάψιμο των σκαφών και άλλες σχετικές εργασίες όπως τα μουράβια. Ο εκτιμώμενος αρχικός μισθός σύμφωνα με τη συλλογική σύμβαση εργασίας θα είναι τα 1637,5€.

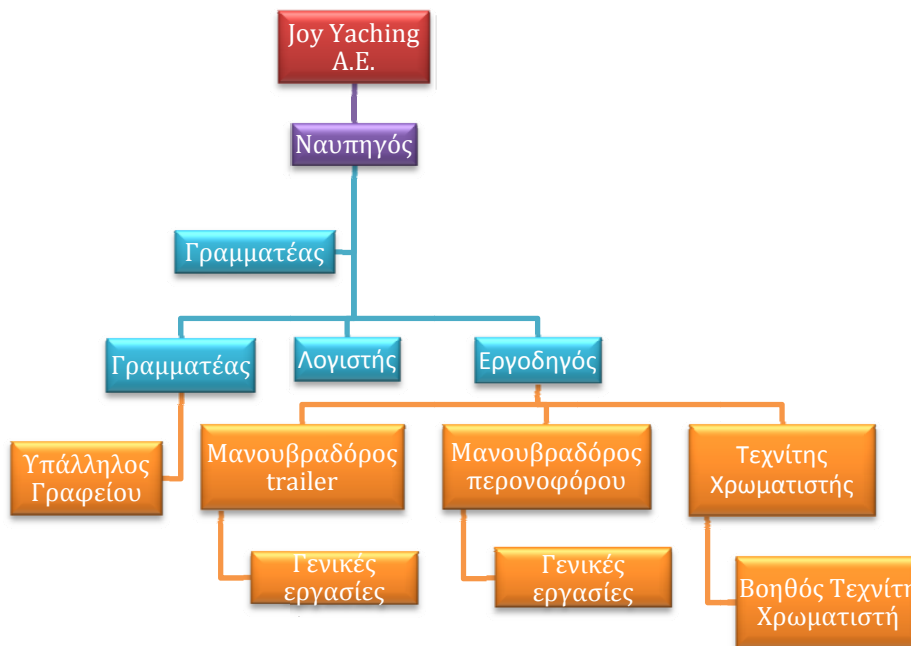
ι) Βοηθός τεχνίτη χρωματιστή

Τη θέση του βοηθού τεχνίτη χρωματιστή θα αναλάβει ένα άτομο με τουλάχιστον με ένα χρόνο προϋπηρεσία σε αντίστοιχη θέση. Το άτομο αυτό θα πρέπει να είναι απόφοιτος κάποιας τεχνικής σχολής. Η κύρια αρμοδιότητα του συγκεκριμένου ατόμου θα είναι να βοηθά τον τεχνίτη χρωματιστή στο βάψιμο των σκαφών και στις άλλες σχετικές εργασίες, ενώ σε περίπτωση απουσίας του τεχνίτη χρωματιστή να μπορεί να τον αντικαταστήσει επάξια . Ο εκτιμώμενος αρχικός μισθός σύμφωνα με τη συλλογική σύμβαση εργασίας θα είναι τα 1410€.

Έχοντας γίνει η περιγραφή των θέσεων εργασίας που είναι απαραίτητες για τη συγκεκριμένη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα, σε αυτό το σημείο θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι μισθοί όλως των εργαζομένων θα έχουν ένα ποσοστό ετήσιας ωρίμανσης προσωπικού 2%, δηλαδή θα αυξάνονται 2% κάθε χρόνο. Επιπλέον, σε περίπτωση που οι εργασίες και ο όγκος δουλειάς στη συγκεκριμένη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα το απαιτήσουν, θα προσληφθούν με σύμβαση έργου κάποια εξωτερικά συνεργία για την επιτυχημένη ολοκλήρωση των εργασιών.

4.3.2 Οργανωτική Δομή

Έχοντας γίνει παρουσίαση των βασικών εργαζομένων που χρειάζεται για να ξεκινήσει να λειτουργεί η συγκεκριμένη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα, στη συνέχεια θα γίνει περιγραφή της άριστης δυνατής οργάνωσης της παραγωγικής διαδικασίας και του καταλληλότερου οργανωτικού σχήματος που θα συντελέσει στην αποτελεσματικότητα και τη λειτουργικότητα της μονάδας. Η οργανωσιακή δομή στην οποία υπάγονται όλες οι λειτουργίες και διαδικασίες της επιχείρησης θα πρέπει να προκύπτει με βάση ορισμένα κριτήρια όπως: οι τεχνολογικές συνθήκες, η ειδίκευση, το κόστος, η λειτουργικότητα της παραγωγικής διαδικασίας και η γενική αποτελεσματικότητα της μονάδας. Με βάση αυτά κατασκευάστηκε το ακόλουθο οργανόγραμμα:



4.4 Χρηματοδότηση

Η συγκεκριμένη επένδυση μετά από την εκτίμηση που έγινε, λαμβάνοντας υπόψη τα δεδομένα που έχουν αναλυθεί στα προηγούμενα υποκεφάλαια, θα στοιχίσει 9.340.000€. Το 95% περίπου της συγκεκριμένης επένδυσης θα χρηματοδοτεί με ίδια κεφάλαια της εταιρείας, ουσιαστικά βάζοντας το οικόπεδο και τα κτίρια αξίας 8.910.000€, ενώ το υπόλοιπο 5% θα χρηματοδοτηθεί με δάνειο από την τράπεζα συνολικής αξίας 430.000€, όπως αποτυπώνεται στο Γράφημα 4.1. Σύμφωνα με την καλύτερη πρόταση, η οποία προέκυψε μετά από έρευνα αγοράς, το συγκεκριμένο μακροπρόθεσμο δάνειο μπορεί να δοθεί με αποπληθωρισμένο σταθερό επιτόκιο 8% και με περίοδο αποπληρωμής τα 12 έτη.

Με τον τρόπο που θα γίνει η χρηματοδότηση της συγκεκριμένης επένδυσης ουσιαστικά περιορίζεται η χρηματοοικονομική μόχλευση της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας, επιτρέποντας σε περίπτωση που χρειαστεί η

εταιρεία στο μέλλον να μετατραπεί εύκολα σε ανώνυμη εταιρεία, καθώς οι ενδεχόμενοι επενδυτές δε θα αισθάνονται κίνδυνο να χάσουν τα χρήματά τους αφού σχεδόν όλο το ποσοστό της συμμετοχής της επένδυσης ανήκει στους ιδιοκτήτες της μονάδας.

Γράφημα 4.1



Πηγή: Οικονομικοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

4.5 Γενικά έξοδα

Σύμφωνα με την παγκόσμια βιβλιογραφία, σε οποιαδήποτε παραγωγική μονάδα, όπως είναι και η υπό κατασκευή ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα, κατά κύριο λόγο πραγματοποιούνται δύο ειδών κόστη. Η πρώτη κατηγορία είναι αυτή που περιλαμβάνει το άμεσο ή το βασικό κόστος, ενώ η δεύτερη περιλαμβάνει το έμμεσο κόστος ή τα γενικά έξοδα. Η βασική διαφορά ανάμεσα στις δύο προαναφερθείσες κατηγορίες έγκειται στο γεγονός ότι το έμμεσο κόστος περιλαμβάνει εκείνα τα έξοδα τα οποία δεν μπορούν να ανιχνευτούν απευθείας στο παραγόμενο προϊόν ή υπηρεσία. Το βασικό κόστος περιλαμβάνει το άμεσο κόστος υλικών, το άμεσο κόστος εργασίας και όλες τις άμεσες δαπάνες

που αφορούν την παραγωγή του προϊόντος ή της υπηρεσίας. Αντίστοιχα το έμμεσο κόστος περιλαμβάνει κάθε κόστος που δεν μπορεί να κατατάσσεται στις προηγούμενες κατηγορίες άμεσου κόστους (Καραγεώργης Σ., 2007). Τα διάφορα γενικά έξοδα οποιασδήποτε παραγωγικής μονάδας συνοψίζονται στον παρακάτω πίνακα:

Πίνακας 4.13-Γενικά Έξοδα

Κατηγορία	Είδη
Γενικά βιομηχανικά έξοδα	Υδρευση, ηλεκτρισμός, διαχείριση αποβλήτων, συντήρηση μηχανημάτων, φύλαξη χώρου, άδειες λειτουργίας, δημοτικά τέλη, τεχνικός ασφάλειας
Γενικά έξοδα διοίκησης	Μισθοί, ασφάλιστρα
Γενικά έξοδα πωλήσεων και διανομής	Μάρκετινγκ, έξοδα προβολής
Αποσβέσεις	Δεν συνυπολογίζονται πάντα στα γενικά έξοδα της επιχείρησης

Με βάση τα παραπάνω, τα γενικά έξοδα για την υπό κατασκευή ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα, έχουν εκτιμηθεί και παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα:

Πίνακας 4.14-Εκτίμηση γενικών εξόδων

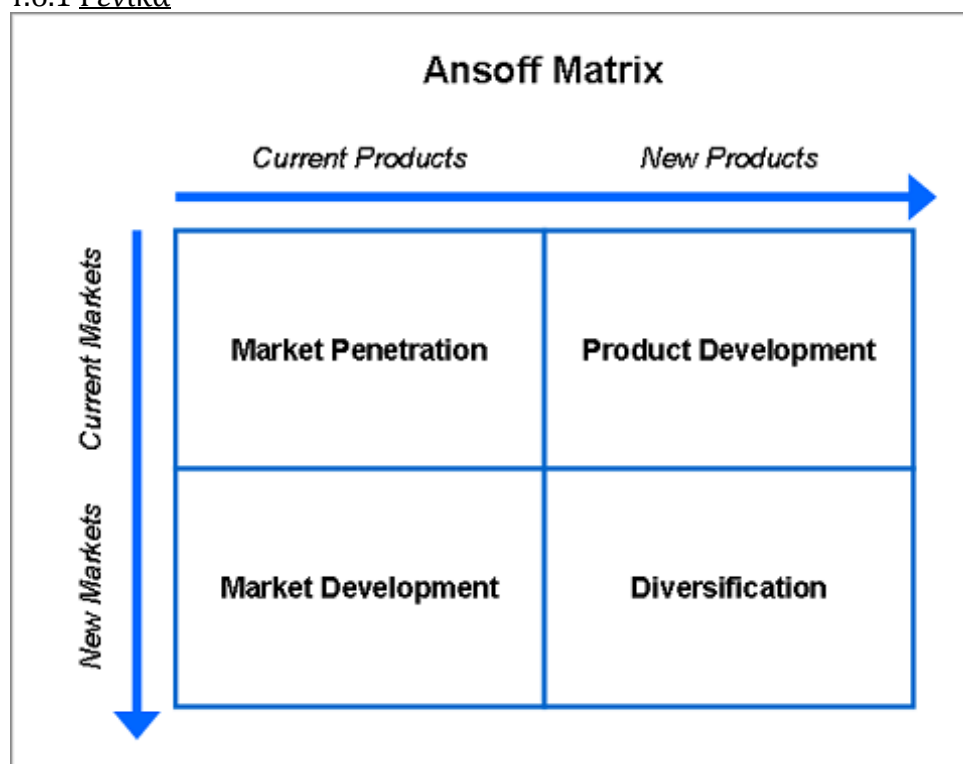
Έξοδα	Είδος	Εκτιμώμενο Κόστος
Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα	Υδρευση	5% επί του κόστους φύλαξης/ μήνα και ανάλογο με την πληρότητα ⁸
	Ηλεκτρισμός	
	Διαχείριση Αποβλήτων	
	Συντήρηση Μηχανημάτων	8% του τζίρου
	Φύλαξη χώρου	
	Άδειες λειτουργίας	
	Δημοτικά Τέλη	
	Τεχνικός Ασφάλειας	
	Αναλώσιμα	
Γενικά έξοδα πωλήσεων και διανομής	Μάρκετινγκ, έξοδα προβολής	
Γενικά Έξοδα Διοίκησης	Μισθοί	159.426€ (+2% κάθε χρόνο ποσοστό ετήσιας ωρίμανσης)
	Ασφάλιστρα	2% επί του τζίρου
Αποσβέσεις	Κτιρίων	5% επί της αρχικής αξίας
	Εξοπλισμού	20% επί της αρχικής αξίας

⁸ Αναλυτικότερα στην επόμενη ενότητα της οικονομικοτεχνικής ανάλυσης

Σε αυτό το σημείο θα πρέπει να σημειωθεί ότι τα παραπάνω κόστη αποτελούν μια εκτίμηση των εξόδων (σταθερών και μεταβαλλόμενων) που η συγκεκριμένη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα θα έχει κατά τη διάρκεια της λειτουργίας της. Η εκτίμηση αυτή βασίστηκε τόσο σε έρευνα αγοράς σχετικά με αυτά τα έξοδα, όσο και στην εμπειρία του ερευνητή και στις απόψεις ανθρώπων που δραστηριοποιούνται στο συγκεκριμένο τομέα.

4.6 Στρατηγική Marketing

4.6.1 Γενικά



Λαμβάνοντας υπόψη το παραπάνω διάγραμμα (Ansoff Matrix), τη φύση της συγκεκριμένης ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας, την αγορά στην οποία στοχεύει και το είδος των υπηρεσιών των οποίων προσφέρει, δύο είναι οι στρατηγικές marketing που θα πρέπει να συνδυαστούν. Αφενός η μονάδα θα

πρέπει να ακολουθήσει μια στρατηγική διείσδυσης αγοράς (market penetration) για τις υπηρεσίες που ήδη προσφέρονται από άλλες ναυπηγοεπισκευαστικές μονάδες και μαρίνες (αποθήκευση σε εξωτερικό χώρο και ενδεχομένως συγκεκριμένες παροχές) και αφετέρου μια στρατηγική ανάπτυξης προϊόντος (product development) για τις νέες υπηρεσίες που θα προσφέρει σε σύγκριση με τις υπάρχουσες ναυπηγοεπισκευαστικές μονάδες και μαρίνες (αποθήκευση στον στεγασμένο εσωτερικό χώρο και παροχές). Σύμφωνα με την παγκόσμια θεωρία του marketing οι δύο προαναφερθείσες στρατηγικές θα έχουν τα ακόλουθα χαρακτηριστικά που συνοψίζονται στον παρακάτω πίνακα:

Πίνακας 4.15-Στρατηγικές Μάρκετινγκ

Διείσδυση Αγοράς (Market Penetration)
<ul style="list-style-type: none"> • Κατάκτηση μεριδίου αγοράς-ανταγωνιστική τιμολογιακή πολιτική, διαφήμιση, προώθηση πωλήσεων και ενδεχομένως προσωπικές πωλήσεις μέσω γνωριμιών • Διατήρηση κυριαρχίας της μητρικής εταιρείας σε αναπτυσσόμενες αγορές • Αναδιάρθρωση υπάρχουσας αγοράς οδηγώντας στην έξοδο τους ανταγωνιστές-επιθετική πολιτική προώθησης σε συνδυασμό με μια τιμολογιακή πολιτική που θα κάνει τη συγκεκριμένη niche αγορά μη ελκυστική στους ανταγωνιστές • Αύξηση χρησιμότητας για τους υπάρχοντες πελάτες , για παράδειγμα με την εισαγωγή προγραμμάτων πιστών πελατών
Ανάπτυξη Προϊόντος (Product Development)
<ul style="list-style-type: none"> • Εισαγωγή νέας υπηρεσίας στην υπάρχουσα αγορά • Ανάπτυξη νέων δεξιοτήτων • Ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών που να έχουν απήχηση στην υπάρχουσα αγορά

Συμπληρώνοντας τις παραπάνω πληροφορίες, σε αυτό το σημείο θα πρέπει να αναφερθούν κάποια επιπλέον πράγματα για τις δύο στρατηγικές marketing που θα εφαρμοστούν στην συγκεκριμένη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα. Αφενός μια στρατηγική διείσδυσης στην αγορά σχετίζεται πολύ με τη έκφραση “business as usual”, αφού η επιχείρηση επικεντρώνεται στις αγορές και τα προϊόντα που γνωρίζει καλά, είναι πιθανό να έχει καλή πληροφόρηση για

τους ανταγωνιστές και τις ανάγκες του πελάτη, ενώ είναι απίθανο η στρατηγική να απαιτήσει πολλές επενδύσεις σε έρευνα νέα αγοράς. Αφετέρου μια στρατηγική ανάπτυξης προϊόντος είναι συνήθως κατάλληλη όταν οι δυνάμεις της εταιρείας σχετίζονται με συγκεκριμένους πελάτες και όχι με το προϊόν αυτό κάθε αυτό, ενώ αν και μοιάζει με τη στρατηγική ανάπτυξης αγοράς έχει μεγαλύτερη κίνδυνο από την απλή αύξηση του μεριδίου αγοράς.

4.6.2 Στόχοι marketing

Με τις συγκεκριμένες προαναφερθείσες στρατηγικές marketing, η ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα στοχεύει αφενός στο να γίνει γνωστή στην ευρύτερη περιοχή της Λαυρεωτικής, χτίζοντας ένα καλό brand name και αφετέρου να αποκτήσει μερίδιο αγοράς στην αγορά των σκαφών αναψυχής στο Αιγαίο και Αργοσαρωνικό μεγαλύτερο από εκείνο των ανταγωνιστών της.

4.6.3 Μείγμα Marketing

- *Προϊόν (Product)-Product Strategy*

Το προϊόν που θα παρέχει η συγκεκριμένη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα είναι η υπηρεσία της αποθήκευσης σε συνδυασμό με διάφορες παροχές σχετικές με τα σκάφη. Πιο συγκεκριμένα, τα σκάφη θα μεταφέρονται από τον προκείμενο στη μονάδα λιμένα, είτε με το marine forklift (για σκάφη μέχρι 10m), είτε με το trailer (για σκάφη από 10m μέχρι 20m), και θα αποθηκεύονται είτε στον εσωτερικό στεγασμένο χώρο πάνω στα racks (για τα σκάφη μέχρι 10m), είτε στον εξωτερικό χώρο. Επιπρόσθετα, εκτός από την ανέλκυση, καθέλκυση και αποθήκευση των σκαφών θα υπάρχει η δυνατότητα διάφορων παροχών

στους πελάτες από εξειδικευμένα άτομα, όπως καθαρισμός των σκαφών, υδροβολή, ρεύμα και νερό στα σκάφη, μουράβια και γυάλισμα και άλλες παρόμοιες επισκευαστικές εργασίες.

- *Τιμή (Price)-Pricing Strategy*

Ύστερα από εκτενή έρευνα στην συγκεκριμένη αγορά του yachting, οι τιμές που θα χρεώνει η υπό κατασκευαστική μονάδα και που παρουσιάζονται παρακάτω, είναι αρκετά ανταγωνιστικές σε σύγκριση με τις άλλες υπάρχουσες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χώρο αυτό, ενώ για τις καινοτόμες παροχές που προσφέρει και που σχετίζονται με την εσωτερική αποθήκευση των σκαφών, οι τιμές βασίζονται σε αντίστοιχες μονάδες που δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό. Αναλυτικότερα στους πίνακες που ακολουθούν παρουσιάζεται η διακύμανση του κόστους για την αποθήκευση των σκαφών και τις άλλες παροχές τόσο στον προαύλιο χώρο της μονάδας, όσο και στον εσωτερικό στεγασμένο χώρο. Αναλυτικότερα:

Πίνακας 4.16-Κόστος για προαύλιο χώρο

Προαύλιος χώρος (για τα σκάφη από 10m-20m)	
Υπηρεσίες	Εκτίμηση Διακύμανση Κόστους (ανάλογη του μήκους) ⁹
Ανέλκυση-Καθέλκυση /Σκάφος	600€-1850€
Παραμονή/Σκάφος/Μήνα-Low Season	300€-580€
Παραμονή/Σκάφος/Μήνα-High Season	450€-880€
Παροχές ρεύματος-νερού-καθαρισμός/Σκάφος/Μήνα (της παραμονής/μήνα)	10% του κόστους παραμονής
Υδροβολή/Σκάφος	80€-200€
Μουράβια/Σκάφος/m	82€

⁹ Ο παραπάνω πίνακας περιλαμβάνει μια εκτίμηση των τιμών, όπως αυτές ισχύουν στην αγορά. Οι τιμές αυτές εξαρτώνται γενικά από τις διαστάσεις του πλοίου και όχι μόνο από το μήκος

Γυάλισμα/Σκάφος/m	90€
Πίνακας 4.17-Κόστος στεγασμένου χώρου	
Στεγασμένος χώρος (για τα σκάφη μέχρι 10m)	
Υπηρεσίες	Εκτίμηση Διακύμανση Κόστους (ανάλογη του μήκους)
Ανέλκυση-Καθέλκυση-Στοιβάξη /Σκάφος (¹⁰)	45€-65€
Κόστος Φύλαξης Σκάφους/Μήνα	120€-200€
Παροχές ρεύματος-νερού-καθαρισμός/Σκάφος/Μήνα (της παραμονής/μήνα)	20% του κόστους παραμονής
Πλύσιμο/Σκάφος/Μήνα	50€-120€

Έχοντας αναφέρει το κόστος της ανέλκυσης, αποθήκευσης, καθέλκυσης και άλλων παροχών στα σκάφη τα οποία μπορεί να δεχτεί η συγκεκριμένη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα, παρακάτω παρουσιάζεται μια εκτίμηση του συνολικού ποσού που θα χρειαστεί κάποιος πελάτης για την αποθήκευση και τις άλλες παροχές. Για το λόγο αυτό χρησιμοποιήθηκε ως η βάση της εκτίμησης ο μέσος όρος μήκους δύο σκαφών που μπορούν να εξυπηρετηθούν στη μονάδα δεδομένης της πληρότητας τη συγκεκριμένη περίοδο: ένα σκάφος μέσου μήκους 8m που μπορεί να αποθηκευτεί στον εσωτερικό χώρο και ένα σκάφος μέσου μήκους 16m που μπορεί να αποθηκευτεί στον εξωτερικό χώρο. Επομένως:

- Για σκάφος μέσου μήκους 8m και αποθήκευση στον εσωτερικό χώρο:

Δεδομένα σκαφών	Μέσος όρος μήκους σκαφών	8m
	Συντελεστής πληρότητας 100% σε σκάφη	96
	Χρόνος φορτοεκφόρτωσης/σκάφος με τη χρήση του marine forklift	10min
	Μέσος όρος παροχών/σκάφος/έτος (μπαίνει και βγαίνει από το νερό)	16
Λειτουργία	Μήνες	12
	Κόστος παραμονής/σκάφος/μήνα	180€
Ανέλκυση-Καθέλκυση-Στοιβάξη/M.O. παροχών		60€

¹⁰ Περίπου 16 φορές το χρόνο

Παροχές ρεύματος-νερού-καθαρισμός/σκάφος/μήνα (ποσοστό παραμονής/μήνα)	20% του κόστους παραμονής
Υδροβολή/σκάφος/μήνα	100€

- Για σκάφος μέσου μήκους 16m και αποθήκευση στον προαύλιο χώρο:

Δεδομένα σκαφών	Μέσος όρος μήκους σκαφών	16
	Συντελεστής πληρότητας 100%	40
	Χρόνος φορτοεκφόρτωσης/σκάφος με τη χρήση του trailer	15min
Low season	Μήνες	6
	Κόστος παραμονής/σκάφος/μήνα	430€
High season	Μήνες	6
	Κόστος παραμονής/σκάφος/μήνα	670€
Ανέλκυση-Καθέλκυση/σκάφος/έτος		1.500€
Παροχές ρεύματος-νερού-καθαρισμός/Σκάφος/μήνα (ποσοστό της παραμονής/μήνα)		10% του κόστους παραμονής
Υδροβολή/Σκάφος/Μήνα		150€
Εργασίες μουράβια/σκάφος/m		82€
Εργασίες γυάλισμα/σκάφος/m		90€

- *Διάθεση (Place)-Distribution Strategy*

Όπως ήδη έχει αναφερθεί στην περιγραφή του οικοπέδου, η θέση της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας θα είναι στην περιοχή «Πάνορμος» εντός της Βιομηχανικής Ζώνης του Δήμου Λαυρίου στο Νόμο Αττικής, ενώ μεγάλο τμήμα της θα είναι ασφαλισμένο και θα είναι περιφραγμένο με τοίχο από οπλισμένο σκυρόδεμα. Επιπρόσθετα, η συγκεκριμένη ναυπηγοεπισκευαστική ζώνη θα συνορεύει με τη χερσαία ζώνη του λιμένα Λαυρίου, γεγονός που αποτελεί σημαντικό παράγοντα για τη λειτουργία της. Τέλος, εξαιτίας των υποδομών πρόσβασης, όπως για παράδειγμα η Αττική Οδός, που καθιστά άνετη και εύκολη την πρόσβαση στο Λαύριο, της μελλοντικής έκτασης του προαστιακού σιδηροδρόμου μέχρι το λιμάνι, όπως και των λιμενικών έργων με

την εκβάθυνση και διεύρυνση του Λιμένα, ώστε να καταστεί ο επιβατηγός και εμπορικός λιμένας της Αττικής, η μονάδα αποκτά ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

- *Προώθηση/Προβολή (Promotion)-Promotional Strategy*

Η προώθηση της συγκεκριμένης ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας θα γίνει αρχικά μέσω του Internet με την κατασκευή ιστοσελίδας, για παράδειγμα www.yachtingparking.com ή www.parkyouryacht.com. Σε αυτή την ιστοσελίδα θα γίνεται εκτεταμένη περιγραφή των χώρων της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας με γραπτό κείμενο και με φωτογραφικό υλικό. Επιπλέον, οι μελλοντικοί πελάτες θα έχουν τη δυνατότητα να μάθουν για το κόστος αποθήκευσης και των παρεχόμενων υπηρεσιών, καθώς επίσης και δυνατότητα εκπτώσεων εάν κλείσουν μια μόνιμη θέση ή ενημερώσουν τη μονάδα ότι ενδιαφέρονται για μια θέση νωρίτερα. Τέλος, θα δίνεται η δυνατότητα στους πελάτες να κλείσουν μια θέση μέσω της ιστοσελίδας, καθώς επίσης και η δυνατότητα επικοινωνίας μέσω Internet με τη μονάδα. Λαμβάνοντας υπόψη την έρευνα της MRB Hellas (2010), σύμφωνα με την οποία οι ιστοσελίδες κοινωνικής δικτύωσης (Facebook, Twitter), θεωρούνται πολύτιμο εργαλείο marketing, σχετικές διαφημίσεις θα τοποθετηθούν και εκεί.

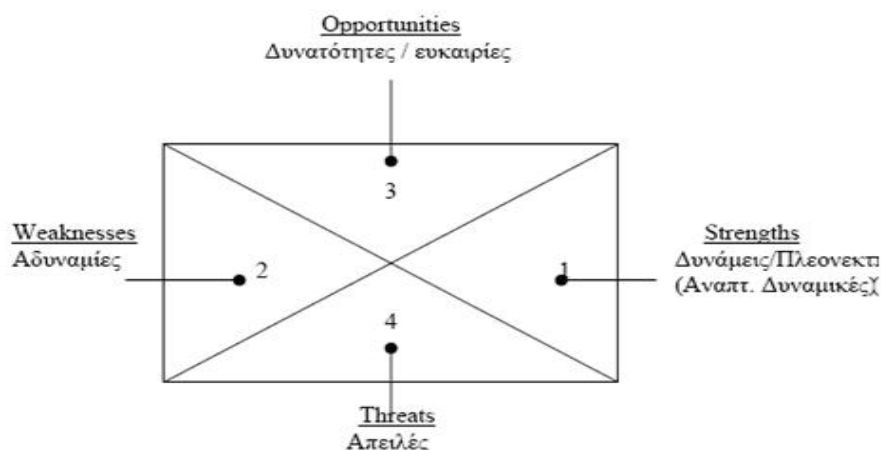
Η προώθηση της μονάδας θα γίνει επίσης μέσω φυλλαδίων τα οποία θα μοιραστούν στις περιοχές όπου υπάρχουν σκάφη τέτοιου τύπου, στις μαρίνες και στα νησιά του Αιγαίου και του Αργοσαρωνικού κατά τη διάρκεια των καλοκαιρινών διακοπών, ενώ σχετικές αφίσες θα υπάρχουν στους ναυτικούς ομίλους και club και περίπτερα σε ναυτικά σαλόνια. Με αυτή την προοπτική θα γίνει διαφήμιση της μονάδας και σε εξειδικευμένα περιοδικά που αφορούν

σκάφη αναψυχής αλλά και σε γενικότερα περιοδικά του κλάδου. Ακόμα, μέσα από τη συνεργασία με ναυτικούς ομίλους και club, θα σταλεί direct mail στα μέλη τους με τις τιμές της μονάδας και μια σύντομη περιγραφή του χώρου και των παροχών της, ώστε σε σύντομο χρονικό διάστημα να γίνει γνωστή. Τέλος, πριν από την έναρξη της high season θα γίνεται διαφήμιση σε τοπικούς ραδιοφωνικούς σταθμούς των περιοχών στις οποίες στοχεύει η εταιρεία. Κλείνοντας αυτή την προώθηση της μονάδας, θα πρέπει να σημειωθεί ότι θα γίνει προσπάθεια συνεργασίας με εταιρείες πώλησης σκαφών και με ναυτικούς ομίλους με σκοπό τη δικτύωση στην συγκεκριμένη αγορά, καθώς και τη δημιουργία πιστών πελατών για τη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα.

4.6.4 Ανάλυση SWOT (SWOT Analysis)

1) Strengths, 2) Weaknesses, 3) Opportunities, 4) Threats

1) Δυνάμειων (αναπτ. δυναμική), 2) Αδυναμιών, 3) Δυνατοτήτων, 4) Απειλών



Το ακρωνύμιο SWOT προέρχεται από τις αγγλικές λέξεις Strengths (Δυνάμεις), Weaknesses (Αδυναμίες), Opportunities (Ευκαιρίες), Threats (Απειλές) και συναντάται συνηθέστερα με το αγγλικό αρκτικόλεξο και στη μη αγγλόγλωσση βιβλιογραφία. Η ανάλυση SWOT είναι μια γενική τεχνική

σχεδιασμού και οργάνωσης, ενός συνεκτικού πλαισίου λήψης αποφάσεων, που μπορεί να αφορά σε ένα θεσμό, μια επιχείρηση, μια γεωγραφική περιοχή. Αποτελεί τρόπο ανάλυσης και οργάνωσης αναπτυξιακών δράσεων και παρεμβάσεων και χρησιμοποιήθηκε αρχικά για το σχεδιασμό της επιχειρησιακής στρατηγικής ιδιωτικών επιχειρήσεων, σαν βασική εισροή για τη διαμόρφωση στρατηγικού μοντέλου σχεδιασμού (Haywood & Walsh, 1996), με βασικό στόχο την ολοκληρωμένη διερεύνηση, των εσωτερικών πλεονεκτημάτων και αδυναμιών της επιχείρησης, καθώς επίσης και στις συνθήκες αγοράς και του ανταγωνισμού που ισχύουν και κατευθύνουν τις κρατικές πολιτικές (Baser, 2001, European Commission, 1999, Βασιλάκης & Δούνιας, 2001).

Όμως, όπως προκύπτει κι από τη διεθνή βιβλιογραφία, θα πρέπει να επισημανθεί η δυσκολία ανάλυσης και λεπτομερούς διακρίβωσης και προσδιορισμού των τεσσάρων παραμέτρων με σκοπό τη διαμόρφωση μιας αναπτυξιακής στρατηγικής στη Περιφέρεια. Και τούτο γιατί ορισμένες παράμετροι όπως Απειλές (Threats) και Ευκαιρίες-δυνατότητες (Opportunities) συναρτώνται συχνά και προκύπτουν από μη ελεγχόμενους (από τη Χώρα ή Περιφέρεια προορισμού), εξωγενείς παράγοντες, όπως διεθνείς αγορές, ανταγωνισμός, οικονομικές και πολιτικές συνθήκες.

Οι παράμετροι Δυνάμεις-Πλεονεκτήματα (Strengths) και Αδυναμίες (Weaknesses) επηρεάζονται σε πολύ μικρό βαθμό από εξωγενείς παράγοντες και συναρτώνται κυρίως με εσωτερικούς παράγοντες και καταστάσεις, όπως, τους περιβαλλοντικούς πόρους (φυσικούς και πολιτιστικούς) μιας Χώρας, Περιφέρειας, Περιοχής, τον τρόπο και αποτελεσματικότητα οργάνωσης του τουρισμού σε Εθνικό και Περιφερειακό επίπεδο (από δημόσιους και ιδιωτικούς

φορείς) και τις κοινότητες υποδοχής τουριστών (τρόπος ένταξης και συμμετοχής στην αναπτυξιακή διαδικασία) καθώς και τις επιχειρηματικές οργανώσεις (αποδοτικότητα, ελκυστικότητα γραφείων και προσφερομένων προϊόντων, υπηρεσιών) δυο παράμετροι που καλύπτουν και συμβάλλουν, σε διαφορετικό βαθμό, τις ανάγκες, προσδοκίες και εμπειρίες των τουριστών.

Σκοπός είναι η αποτελεσματική και ταυτόχρονη ενίσχυση των στοιχείων εσωτερικού δυναμισμού του οργανισμού ή της επιχείρησης και των ευκαιριών που προσφέρει το εξωτερικό περιβάλλον, με προσπάθειες εξάλειψης ή μείωσης των εσωτερικών αδυναμιών και αντιμετώπισης των απειλών που προέρχονται από το εξωτερικό περιβάλλον. Η διάκριση εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος είναι κρίσιμη και χαρακτηρίζει την ανάλυση SWOT στο σύνολό της.

Εξωτερικό περιβάλλον	Απειλές	Δράσεις αντιμετώπισης	Προσπάθειες αποφυγής
	Ευκαιρίες	Δράσεις αξιοποίησης	Δράσεις διερεύνησης
		Πλεονεκτήματα	Αδυναμίες
		Εσωτερικό περιβάλλον	

Βασικές διαστάσεις της ανάλυσης SWOT (κατά Richards 2001)(Πηγή: <http://blogs.stthomas.edu/libraries/category/subjectsttopics/>)

Η ανάλυση SWOT θα πρέπει σε κάθε περίπτωση να χρησιμοποιείται και να εφαρμόζεται σε περιπτώσεις που μπορεί να αποβεί ωφέλιμη και ιδιαίτερα στις περιπτώσεις σχεδιασμού αξιολόγησης ή επίλυσης προβλημάτων στις οποίες ουσιαστική σημασία έχει η διάκριση εξωτερικού και εσωτερικού περιβάλλοντος. Στις περιπτώσεις αυτές, η ανάλυση είναι δυνατό να αποτελέσει βάση για την

οργάνωση ενός πλαισίου λήψης αποφάσεων και ανάληψης δράσης (AHRO, 2001). Όμως, η ανάλυση SWOT δεν θα πρέπει σε καμία περίπτωση να εκληφθεί ως μια μέθοδο χωρίς προβλήματα και αδυναμίες. Σε πολλές περιπτώσεις, η τεχνική περιορίζεται στην κατάρτιση εκτεταμένων καταλόγων παραγόντων, δίχως να τεκμηριώνεται η βαρύτητά τους ή να αξιολογείται η κρισιμότητά τους. Με τον τρόπο αυτό περιορίζεται το αναλυτικό στοιχείο, ενώ η τεχνική μετατρέπεται σε καθαρά περιγραφική, γεγονός που καταλήγει στη δημιουργία λειτουργικής χρήσης της, στα μετέπειτα στάδια της λήψης αποφάσεων ή της ανάληψης συγκεκριμένων δράσεων μέτρων (Hill & Westbrook, 1997).

Λαμβάνοντας υπόψη την παραπάνω θεωρία και τη σημασία της ανάλυσης SWOT, καθώς επίσης και τους λόγους για τους οποίους θα πρέπει επενδυτική ιδέα που πρόκειται να υλοποιηθεί, να περιλαμβάνει μια τέτοια είδους ανάλυση, στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται, ύστερα από έρευνα που διεξήχθη στα πλαίσια της συγκεκριμένης μελέτης, οι δυνάμεις, οι αδυναμίες, οι ευκαιρίες και οι απειλές, της υπό κατασκευής ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας:

Πίνακας 4.18-Ανάλυση SWOT

Ανάλυση SWOT (SWOT Analysis)	
Εσωτερικό Περιβάλλον	
Δυνάμεις (Strengths)	Αδυναμίες (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> • Τεχνογνωσία • Καλή ποιότητα παρεχόμενων υπηρεσιών • Σημαντικές κτιριακές υποδομές • Ακρίβεια στο χρονοδιάγραμμα εκτέλεσης εργασιών • Μικρότερος χρόνος ολοκλήρωσης μιας εργασίας σε σχέση με τους ανταγωνιστές (ένα συνεργείο) • Συνέπεια και ευελιξία • Καλή σχέση με τους πελάτες • Πιστοποίηση (ISO, Νηογνομόνων 	<ul style="list-style-type: none"> • Υψηλό κόστος εργατικών • Αποπληρωμή δανείου • Έλλειψη ειδικοτήτων που χρειάζονται, κυρίως αναφορικά με το έκτακτο προσωπικό που ενδέχεται κατά περιόδους να χρειαστεί • Δυσκολία στην εύρεση των απαιτούμενων για την επένδυση πόρων • Δυσκολία στην εκπαίδευση προσωπικού (δεν υπάρχουν πολλά

<ul style="list-style-type: none"> κλπ) • Νέος εξοπλισμός και μηχανήματα • Εσωτερική αποθήκευση σκαφών 	<p>άτομα να την αναλάβουν)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Μικρή αυτοματοποίηση παραγωγής • Ελλιπής υποδομής του προκείμενου λιμένα
Εξωτερικό Περιβάλλον	
Ευκαιρίες (Opportunities)	Απειλές (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> • Οι περισσότεροι ανταγωνιστές έχουν πεπαλαιωμένο εξοπλισμό • Οι περισσότεροι ανταγωνιστές δεν διαθέτουν εξειδικευμένο προσωπικό • Διεύρυνση του λιμένα στο Λαύριο, ώστε να καταστεί ο επιβατηγός και εμπορικός λιμένας της Αττικής • Ο τουρισμός αποτελεί ατμομηχανή της Ελλάδας για την έξοδο από την κρίση • Μεγάλες επενδύσεις αναμένονται στον τουρισμό 	<ul style="list-style-type: none"> • Μη καταβολή πληρωμής από πελάτες • Ατυχήματα • Έντονος ανταγωνισμός στην περιοχή • Οικονομική κατάσταση της χώρας • Στασιμότητα του θαλάσσιου τουρισμού • Μικρή εισροή νέων στο επάγγελμα • Αθέμιτος ανταγωνισμός

B. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ

Έχοντας περιγράψει το οικόπεδο και το χώρο εγκατάστασης, τα μηχανήματα, τον εξοπλισμό και το ανθρώπινο δυναμικό, τη οργανωτική δομή, τη χρηματοδότηση και τα γενικά έξοδα, καθώς επίσης και τη στρατηγική marketing της υπό κατασκευής ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας, σε αυτό το τμήμα θα γίνει η οικονομικοτεχνική μελέτη για τη συγκεκριμένη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα. Όπως, ήδη έχει αναφερθεί στο κεφάλαιο της Μεθοδολογίας, με τη μελέτη σκοπιμότητας, δύο είναι τα βασικά στοιχεία που εξετάζονται.

Έχοντας εξετάσει πως η συγκεκριμένη επιχειρηματική ιδέα θα μπορέσει να βρει εφαρμογή και να υιοθετηθεί από τις σχετικές ομάδες αγοράς στις οποίες θα απευθυνθεί η επιχείρηση αλλά και επιτελέσει κάποιο επιζητούμενο σκοπό εντός της επιχείρησης (σκοπιμότητα), τώρα θα πρέπει να εξεταστεί εάν η συγκεκριμένη επένδυση είναι βιώσιμη και προσοδοφόρα, ούτως ώστε να αποσβέσει το κόστος επένδυσης και να αποφέρει κέρδη. Ωστόσο, πριν γίνει η οικονομικοτεχνική μελέτη της συγκεκριμένης επένδυσης, θα πρέπει να αναφερθεί ότι τα στοιχεία που την απαρτίζουν είναι εκτιμήσεις βασισμένες σε ένα ρεαλιστικό σενάριο όπως αυτό έχει προκύψει τόσο σύμφωνα με την εμπειρία του συγγραφέα στο συγκεκριμένο τομέα, όσο και με βάση τις απόψεις ανθρώπων που δραστηριοποιούνται στη συγκεκριμένη αγορά, καθώς επίσης και με βάση άλλες τέτοιου είδους παρόμοιες επενδύσεις.

ΕΝΟΤΗΤΑ 1: ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

4.7 Μακροπρόθεσμος δανεισμός

Στόχος του συγκεκριμένου υποκεφαλαίου είναι η ανάλυση του μακροπρόθεσμου δανεισμού. Όπως ήδη έχει αναφερθεί, το μακροπρόθεσμο δάνειο θα είναι ύψους 430.000€, με αποπληθωρισμένο σταθερό επιτόκιο 8% και περίοδο αποπληρωμής τα 12 έτη. Η ετήσια δόση, οι τόκοι και τα χρεολύσια αναλύονται στον Πίνακα 4.19. Όπως προκύπτει από τον παρακάτω πίνακα, αν και το αρχικό ποσό το οποίο θα δανειστεί η επιχείρηση για την συγκεκριμένη επένδυση είναι τα 430.000€, στο τέλος των 12 ετών θα αναγκαστεί να πληρώσει το ποσό των 684.706,29€, το οποίο προκύπτει από το αρχικό δανεισθέν ποσό των 430.000€ προσαυξημένο με τους τόκους του δανείου για τα 12 έτη με επιτόκιο 8%, συνολικού ποσού, 254.706,29€.

Αυτό το οποίο θα πρέπει να υπογραμμιστεί σε αυτό το σημείο, είναι ότι το συγκεκριμένο δάνειο αποτελεί την καλύτερη προσφορά, που προέκυψε ύστερα από έρευνα. Επιπρόσθετα, το συγκριμένο επιτόκιο είναι σταθερό και η συγκεκριμένη τοκοχρεολυτική εξυπηρέτηση του δανείου, όπως φαίνεται στον Πίνακα 4.19, υποθέτουμε ότι δε θα αλλάξει από παράγοντες όπως χρεοκοπία της τράπεζας που έδωσε το δάνειο ή εξαγορά της από άλλη τράπεζα, γεγονότα που μπορεί να οδηγήσουν σε διαπραγμάτευση και αλλαγή των όρων του δανείου και ενδεχόμενη ίσως αλλαγή του επιτοκίου προς τα πάνω. Ο τρόπος με τον οποίο η συγκεκριμένη πιθανότητα μπορεί να επηρεάσει τη βιωσιμότητα και την κερδοφορία της επένδυσης εξετάζεται στο υποκεφάλαιο της οικονομικής μελέτης που αφορά την ανάλυση ευαισθησίας.

Πίνακας 4.19-Τοκοχρεολυτική Εξυπηρέτηση Δανείου

ΤΟΚΟΧΡΕΟΛΥΤΙΚΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΔΑΝΕΙΟΥ													
ΕΤΗ	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΠΟΣΟ ΔΑΝΕΙΟΥ	430.000,00 €												
ΕΤΗΣΙΑ ΔΟΣΗ(Ρ.Μ.Τ.)€		57.058,86 €	57.058,86 €	57.058,86 €	57.058,86 €	57.058,86 €	57.058,86 €	57.058,86 €	57.058,86 €	57.058,86 €	57.058,86 €	57.058,86 €	57.058,86 €
ΤΟΚΟΙ €		34.400,00 €	32.587,29 €	30.629,57 €	28.515,22 €	26.231,73 €	23.765,56 €	21.102,10 €	18.225,56 €	15.118,89 €	11.763,70 €	8.140,08 €	4.226,58 €
ΧΡΕΟΛΥΣΙΑ €		22.658,86 €	24.471,57 €	26.429,29 €	28.543,63 €	30.827,13 €	33.293,30 €	35.956,76 €	38.833,30 €	41.939,96 €	45.295,16 €	48.918,77 €	52.832,28 €
ΤΟΚΟΧΡΕΟΛΥΣΙΟ		57.058,86 €	114.117,71 €	171.176,57 €	228.235,43 €	285.294,29 €	342.353,14 €	399.412,00 €	456.470,86 €	513.529,72 €	570.588,57 €	627.647,43 €	684.706,29 €
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ €		407.341,14 €	382.869,58 €	356.440,29 €	327.896,65 €	297.069,53 €	263.776,23 €	227.819,47 €	188.986,17 €	147.046,21 €	101.751,05 €	52.832,28 €	0,00 €

Πηγή: Οικονομικοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

ΕΝΟΤΗΤΑ 2: ΕΚΤΙΜΩΜΕΝΑ ΕΣΟΔΑ

Στην ανάλυση της τιμολογιακής στρατηγικής που θα ακολουθήσει η υπό κατασκευή ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα, αναφέρθηκε ότι για να υπολογιστεί το συνολικό ποσό που θα χρειαστεί κάποιος πελάτης για την αποθήκευση και τις άλλες παροχές, δηλαδή τα έσοδα της επιχείρησης, θα χρησιμοποιηθεί ως βάση της εκτίμησης ο μέσος όρος μήκους δύο σκαφών που μπορούν να εξυπηρετηθούν στη μονάδα δεδομένης της πληρότητας τη συγκεκριμένη περίοδο: ένα σκάφος μέσου μήκους 8m που μπορεί να αποθηκευτεί στον εσωτερικό χώρο και ένα σκάφος μέσου μήκους 16m που μπορεί να αποθηκευτεί στον εξωτερικό χώρο.

4.8 Έσοδα προαύλιου χώρου

Επομένως, για τον προαύλιο χώρο, η εκτίμηση των εσόδων από τον προαύλιο χώρο έγινε με βάση τα στοιχεία του ακόλουθου πίνακα (Πίνακας 4.20):

4.20- Έσοδα προαύλιου χώρου για σκάφος μέσου μήκους 16m

Δεδομένα σκαφών	Μέσος όρος μήκους σκαφών	16
	Συντελεστής πληρότητας 100%	40
	Χρόνος φορτοεκφόρτωσης/σκάφος με τη χρήση του trailer	15min
Low season	Μήνες	6
	Κόστος παραμονής/σκάφος/μήνα	430€
High season	Μήνες	6
	Κόστος παραμονής/σκάφος/μήνα	670€
Ανέλκυση-Καθέλκυση/σκάφος/έτος		1.500€
Παροχές ρεύματος-νερού-καθαρισμός/Σκάφος/μήνα (ποσοστό της παραμονής/μήνα)		10% του κόστους παραμονής
Υδροβολή/Σκάφος/Μήνα		150€
Εργασίες μουράβια/σκάφος/m		82€
Εργασίες γυάλισμα/σκάφος/m		90€

Πηγή: Οικονομικοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

Με βάση τα στοιχεία του παραπάνω πίνακα, έγινε μια εκτίμηση των εσόδων από τον προαύλιο χώρο, για διαφορετικά ποσοστά πληρότητας θέσεων. Επομένως, κατασκευάστηκαν πίνακες στους οποίους αναλύονται τα έσοδα από την κάθε παροχή στον προαύλιο χώρο για διαφορετικά ποσοστά πληρότητας στην low (Ιανουάριος, Φεβρουάριος, Μάρτιος/Οκτώβριος, Νοέμβριος, Δεκέμβριος) και στη high (Απρίλιος, Μάιος, Ιούνιος, Ιούλιος, Αύγουστος, Σεπτέμβριος) season¹¹ (βλέπε Παράρτημα II). Πιο συγκεκριμένα, τα ποσοστά πληρότητας που εξετάστηκαν είναι το 60% (δηλαδή 24 σκάφη), το 70% (δηλαδή 28 σκάφη), το 80% (δηλαδή 32 σκάφη) και το 90% (δηλαδή 36 σκάφη).

Λαμβάνοντας υπόψη τις τάσεις που επικρατούν στη συγκεκριμένη αγορά, όπως αυτές αναλύθηκαν σε προηγούμενο κεφάλαιο, την ανάλογη πληρότητα παρόμοιων μονάδων στην Ελλάδα, αλλά και στο εξωτερικό, την εμπειρία του συγγραφέα στο συγκεκριμένο κλάδο, καθώς και την άποψη ανθρώπων που δραστηριοποιούνται στη συγκεκριμένη αγορά, στον παρακάτω πίνακα (Πίνακας 4.21) παρουσιάζεται μια ρεαλιστική εκτίμηση των εσόδων από τον προαύλιο χώρο ανά έτος, για τα 20 χρόνια της οικονομικής διάρκειας ζωής της συγκεκριμένης μονάδας, με βάση τα εκτιμώμενα ποσοστά πληρότητας και τα στοιχεία του Πίνακα 4.20. Αποφασίστηκε ότι το ρεαλιστικό σενάριο για τα έσοδα του προαύλιου χώρου, είναι να αφορούν ποσοστά πληρότητας 70% για τα 2 πρώτα χρόνια λειτουργίας και 80% για τα επόμενα 18 χρόνια.

¹¹ Ο διαχωρισμός σε high και low season έγινε με βάση την εμπειρία και την πρακτική που ακολουθείται στη συγκεκριμένη αγορά

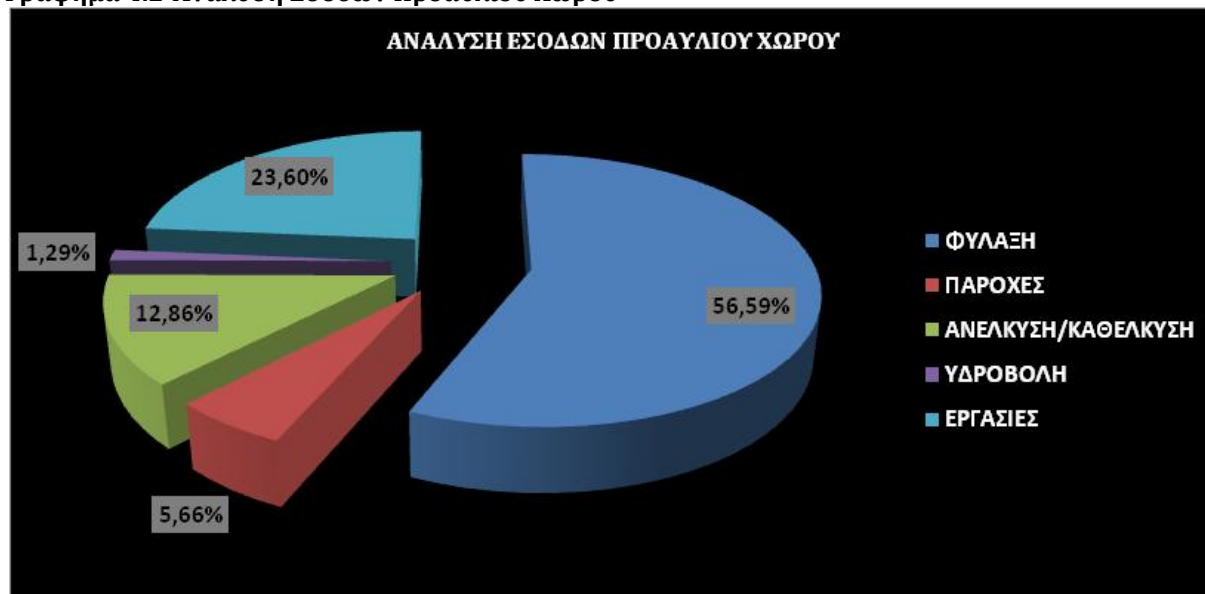
Πίνακας 4.21-Ρεαλιστικό Σενάριο Εκτιμώμενων Εσόδων Προαύλιου Χώρου

ΕΣΟΔΑ ΠΡΟΑΥΛΙΟΥ ΧΩΡΟΥ																					
ΕΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ΠΟΣΟΣΤΟ ΠΛΗΡΟΤΗΤΑΣ		70%	70%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%
ΕΦΑΠΑΞ ΕΡΓΑΣΙΕΣ	0 €	123.256 €	123.256 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €	140.864 €
ΦΥΛΑΣΗ	0 €	184.800 €	184.800 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €	211.200 €
ΠΑΡΟΧΕΣ	0 €	18.480 €	18.480 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €	21.120 €
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ	0 €	326.536 €	326.536 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €

Πηγή: Οικονομοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

Παρατηρώντας τον παραπάνω πίνακα, προκύπτει ότι τα συνολικά έσοδα για την 20ετία από τον προαύλιο χώρο, βασισμένα στις υποθέσεις που έχουν γίνει, εκτιμώνται στα 7.370.384€. Επιπλέον, για να υπάρξει μια ολοκληρωμένη εικόνα για τα έσοδα του προαύλιου χώρου, στο παρακάτω γράφημα (Γράφημα 4.2), γίνεται η ανάλυση τους στις επιμέρους κατηγορίες:

Γράφημα 4.2-Ανάλυση Εσόδων Προαύλιου Χώρου



Πηγή: Οικονομοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

Όπως φαίνεται στο παραπάνω διάγραμμα, το μεγαλύτερο ποσοστό των εσόδων του προαύλιου χώρου εκτιμάται ότι θα προέρχεται από τη φύλαξη (56,59%) και από τις διάφορες εργασίες (23,60%), ενώ το μικρότερο από την υδροβολή (1,29%). Κλείνοντας το συγκεκριμένο υποκεφάλαιο, θα πρέπει να τονιστεί αφενός ότι τα προαναφερθέντα ποσοστά με τα οποία οι διάφορες παροχές και εργασίες εκτιμάται ότι θα συμμετέχουν στα έσοδα του προαύλιου χώρου είναι ανεξάρτητα από το ποσοστό της πληρότητας και αφετέρου ότι όλες οι υπηρεσίες στα σκάφη του προαύλιου χώρου γίνονται μια φορά το χρόνο.

4.9 Έσοδα στεγασμένου χώρου

Με το ίδιο σκεπτικό, όπως και στα έσοδα από τον προαύλιο χώρο, η εκτίμηση των εσόδων από τον στεγασμένο χώρο έγινε με βάση τα στοιχεία του ακόλουθου πίνακα (Πίνακας 4.22), με τη μόνη διαφορά ότι εδώ χρησιμοποιήθηκε ως βάση εκτίμησης ένα σκάφος μέσου μήκους 8m:

4.22- Έσοδα στεγασμένου χώρου για σκάφος μέσου μήκους 8m

Δεδομένα σκαφών	Μέσος όρος μήκους σκαφών	8m
	Συντελεστής πληρότητας 100% σε σκάφη	96
	Χρόνος φορτοεκφόρτωσης/σκάφος με τη χρήση του marine forklift	10min
	Μέσος όρος παροχών/σκάφος/έτος (μπαίνει και βγαίνει από το νερό)	16
Λειτουργία	Μήνες	12
	Κόστος παραμονής/σκάφος/μήνα	180€
Ανέλκυση-Καθέλκυση-Στοιβάξη/Μ.Ο. παροχών		60€
Παροχές ρεύματος-νερού-καθαρισμός/σκάφος/μήνα (ποσοστό παραμονής/μήνα)		20% του κόστους παραμονής
Υδροβολή/σκάφος/μήνα		100€

Πηγή: Οικονομικοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

Με βάση τα στοιχεία του παραπάνω πίνακα, έγινε και εδώ μια εκτίμηση των εσόδων από το στεγασμένο χώρο, για διαφορετικά ποσοστά πληρότητας θέσεων. Επομένως, κατασκευάστηκαν πίνακες στους οποίους αναλύονται τα έσοδα από την κάθε παροχή στο στεγασμένο χώρο για διαφορετικά ποσοστά πληρότητας (βλέπε Παράρτημα II). Πιο συγκεκριμένα, τα ποσοστά πληρότητας που εξετάστηκαν είναι το 60% (δηλαδή 58 σκάφη), το 70% (δηλαδή 68 σκάφη), το 80% (δηλαδή 77 σκάφη), το 90% (δηλαδή 87 σκάφη) και το 100% (δηλαδή 96 σκάφη). Σε αντίθεση με τον προαύλιο χώρο στον οποίο υπάρχει διάκριση σε low και high season, στο στεγασμένο χώρο ο μέσος όρος των παροχών που θα προσφέρονται κάθε χρόνο σε κάθε σκάφος είναι 16. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι ένα σκάφος που θα αποθηκεύεται στον εσωτερικό χώρο (δηλαδή μικρότερο των 10m) θα μπει και θα βγει από το νερό συνολικά 16 φορές το χρόνο. Αυτό

άλλωστε φαίνεται και από τον πίνακα που ακολουθεί (Πίνακας 4.23), στον οποίον παρουσιάζονται εκτός των άλλων οι μήνες στους οποίους υπάρχει πιθανότητα το σκάφος να μπει και να βγει από τη θάλασσα δύο φορές, δηλαδή ο Ιούνιος, ο Ιούλιος και ο Αύγουστος. Αντίθετα, στους υπολοίπους μήνες εκτιμάται ότι αυτό θα γίνει μια φορά¹². Ουσιαστικά, το πόσες φορές θα μπει και θα βγει ένα σκάφος από τη θάλασσα για να αποθηκευτεί, επηρεάζει το ποσό που θα πληρώσει ο εκάστοτε πελάτης για την ανέλκυση και την καθέλκυση του σκάφους.

Λαμβάνοντας υπόψη τις τάσεις που επικρατούν στη συγκεκριμένη αγορά, την ανάλογη πληρότητα παρόμοιων μονάδων στο εξωτερικό, την εμπειρία του συγγραφέα στο συγκεκριμένο κλάδο, καθώς και την άποψη ανθρώπων που δραστηριοποιούνται στη συγκεκριμένη αγορά, στον παρακάτω πίνακα (Πίνακας 4.23) παρουσιάζεται επίσης μια ρεαλιστική εκτίμηση των εσόδων από το στεγασμένο χώρο ανά έτος, για τα 20 χρόνια της οικονομικής διάρκειας ζωής της συγκεκριμένης μονάδας, με βάση τα εκτιμώμενα ποσοστά πληρότητας και τα στοιχεία του Πίνακα 4.21. Αποφασίστηκε ότι το ρεαλιστικό σενάριο για τα έσοδα του στεγασμένου χώρου, είναι να αφορούν ποσοστά πληρότητας 70% για το 1 έτος, 80% για το 2 έτος, 90% για το 3 έτος και 100% για τα επόμενα 17 χρόνια.

¹² Ο διαχωρισμός αυτός έγινε με βάση την εμπειρία και την πρακτική που ακολουθείται στη συγκεκριμένη αγορά

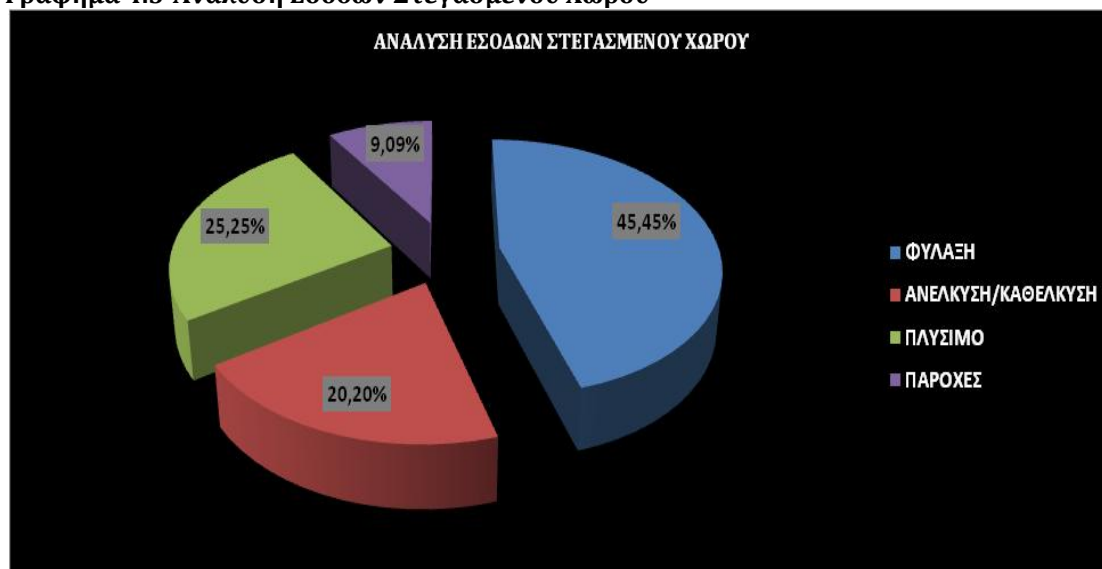
Πίνακας 4.23-Ρεαλιστικό Σενάριο Εκτιμώμενων Εσόδων Στεγασμένου Χώρου

ΕΣΟΔΑ ΣΤΕΓΑΣΜΕΝΟΥ ΧΩΡΟΥ																					
ΕΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ΠΟΣΟΣΤΟ ΠΛΗΡΟΤΗΤΑΣ	0%	70%	80%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
ΦΥΛΑΞΗ	0	146.880 €	166.320 €	187.920 €	207.360 €	207.360 €	207.360 €	207.360 €	207.360 €	207.360 €	207.360 €	207.360 €	207.360 €	207.360 €	207.360 €	207.360 €	207.360 €	207.360 €	207.360 €	207.360 €	207.360 €
ΑΝΕΛ/ΚΑΘΕΛΚ	0	65.280 €	73.920 €	83.520 €	92.160 €	92.160 €	92.160 €	92.160 €	92.160 €	92.160 €	92.160 €	92.160 €	92.160 €	92.160 €	92.160 €	92.160 €	92.160 €	92.160 €	92.160 €	92.160 €	92.160 €
ΠΛΥΣΙΜΟ	0	81.600 €	92.400 €	104.400 €	115.200 €	115.200 €	115.200 €	115.200 €	115.200 €	115.200 €	115.200 €	115.200 €	115.200 €	115.200 €	115.200 €	115.200 €	115.200 €	115.200 €	115.200 €	115.200 €	115.200 €
ΠΑΡΟΧΕΣ	0	29.376 €	33.264 €	37.584 €	41.472 €	41.472 €	41.472 €	41.472 €	41.472 €	41.472 €	41.472 €	41.472 €	41.472 €	41.472 €	41.472 €	41.472 €	41.472 €	41.472 €	41.472 €	41.472 €	41.472 €
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ	0	323.136 €	365.904 €	413.424 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €

Πηγή: Οικονομικοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

Παρατηρώντας τον παραπάνω πίνακα, προκύπτει ότι τα συνολικά έσοδα για την 20ετία από τον προαύλιο χώρο, βασισμένα στις υποθέσεις που έχουν γίνει, εκτιμώνται στα 8.857.728€. Επιπλέον, για να υπάρξει μια ολοκληρωμένη εικόνα και για τα έσοδα του στεγασμένου χώρου, στο παρακάτω γράφημα (Γράφημα 4.3), γίνεται η ανάλυση τους στις επιμέρους κατηγορίες:

Γράφημα 4.3-Ανάλυση Εσόδων Στεγασμένου Χώρου



Πηγή: Οικονομικοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

Όπως φαίνεται στο παραπάνω διάγραμμα, το μεγαλύτερο ποσοστό των εσόδων του στεγασμένου χώρου εκτιμάται ότι θα προέρχεται από τη φύλαξη (45,45%), ενώ σημαντικό ποσοστό θα κατέχουν η ανέλκυση/καθέλκυση των σκαφών (20,20%) και το πλύσιμο (25,25%). Επιπλέον, το μικρότερο ποσοστό στα έσοδα του στεγασμένου χώρου εκτιμάται ότι θα έχουν οι παροχές (9,09%). Κλείνοντας το συγκεκριμένο υποκεφάλαιο, θα πρέπει να τονιστεί ότι τα προαναφερθέντα ποσοστά με τα οποία οι διάφορες παροχές και εργασίες εκτιμάται ότι θα συμμετέχουν στα έσοδα του στεγασμένου χώρου είναι και αυτά ανεξάρτητα από το ποσοστό της πληρότητας.

4.10 Χρονική Κλιμάκωση Συνολικών Εσόδων

Έχοντας παρουσιάσει την εκτίμηση για τα έσοδα τόσο από τον προαύλιο χώρο όσο και από το στεγασμένο χώρο της υπό κατασκευής ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας, σε αυτό το σημείο είναι αναγκαίο να γίνει η ανάλυση τόσο των συνολικών εκτιμώμενων εσόδων ανά έτος, όσο της χρονικής κλιμάκωσής τους. Επομένως, βασιζόμενοι στα στοιχεία των πινάκων 4.21 και 4.23, που αφορούν τη ρεαλιστική εκτίμηση των εσόδων από τον προαύλιο και το στεγασμένο χώρο αντίστοιχα, κατασκευάστηκε ο Πίνακας 4.24, στον οποίον παρουσιάζονται εκτός των προαναφερθέντων εκτιμώμενων εσόδων ανά έτος, τα συνολικά εκτιμώμενα έσοδα της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας για τα 20 χρόνια οικονομικής διάρκειας ζωής.

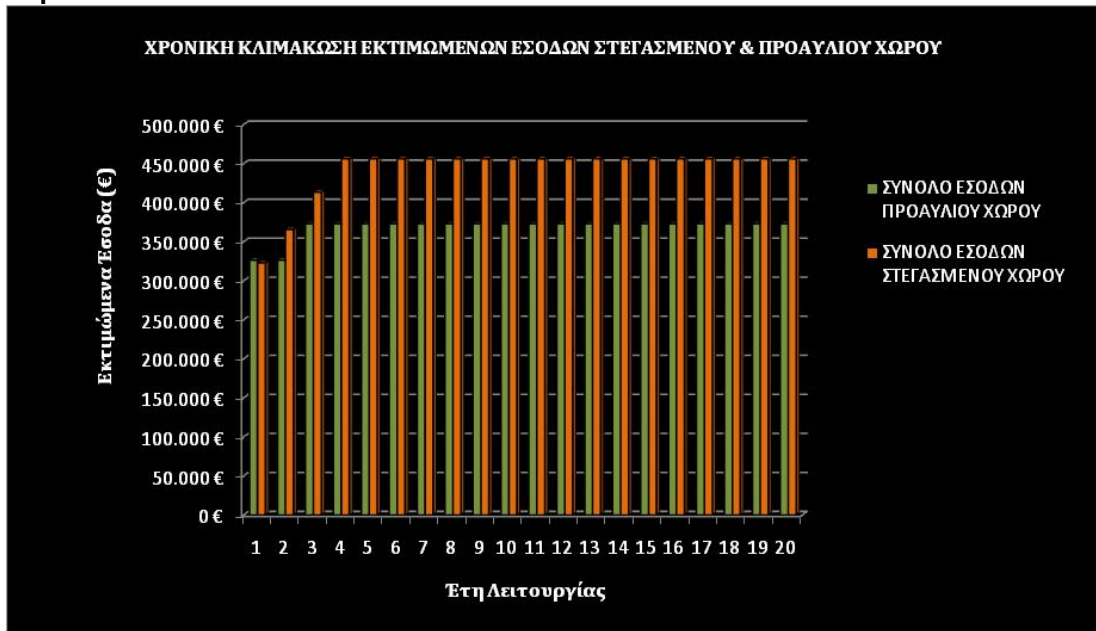
Επιπλέον, εκτός του πίνακα των συνολικών εκτιμώμενων εσόδων, που εκτιμήθηκαν 16.228.112€ για τα 20 χρόνια, κρίθηκε αναγκαίο να κατασκευαστούν και γραφήματα, τα οποία θα αποτυπώνουν, το μεν πρώτο τη χρονική κλιμάκωση των εκτιμώμενων εσόδων από τον προαύλιο και το στεγασμένο χώρο και το δεύτερο τη χρονική κλιμάκωση των συνολικών εκτιμώμενων εσόδων για 20 χρόνια (Γράφημα 4.4 & 4.5). Στόχος των συγκεκριμένων διαγραμμάτων είναι να αποτυπώσουν και γραφικά την εκτιμώμενη εξέλιξη των εσόδων, ώστε να γίνουν ευκολότερα κατανοητά τα στοιχεία που απαρτίζουν το ρεαλιστικό σενάριο πάνω στο οποίο βασίζεται η συγκεκριμένη ανάλυση.

Πίνακας 4.24-Ρεαλιστικό Σενάριο Εκτιμώμενων Συνολικών Εσόδων Ναυπηγοεπισκευαστικής Μονάδας

ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΤΗΣΙΑ ΕΣΟΔΑ ΝΑΥΠΗΓΟΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ																					ΣΥΝΟΛΟ	
ΕΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ ΠΡΟΑΥΛΙΟΥ ΧΩΡΟΥ	0 €	326.536 €	326.536 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	373.184 €	7.370.384 €
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ ΣΤΕΓΑΣΜΕΝΟΥ ΧΩΡΟΥ	0	323.136 €	365.904 €	413.424 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	456.192 €	8.857.728 €
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΣΟΔΑ ΝΑΥΠΗΓΟΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ		649.673 €	692.442 €	786.611 €	829.380 €	829.381 €	829.382 €	829.383 €	829.384 €	829.385 €	829.386 €	829.387 €	829.388 €	829.389 €	829.390 €	829.391 €	829.392 €	829.393 €	829.394 €	829.395 €	829.396 €	16.228.112 €

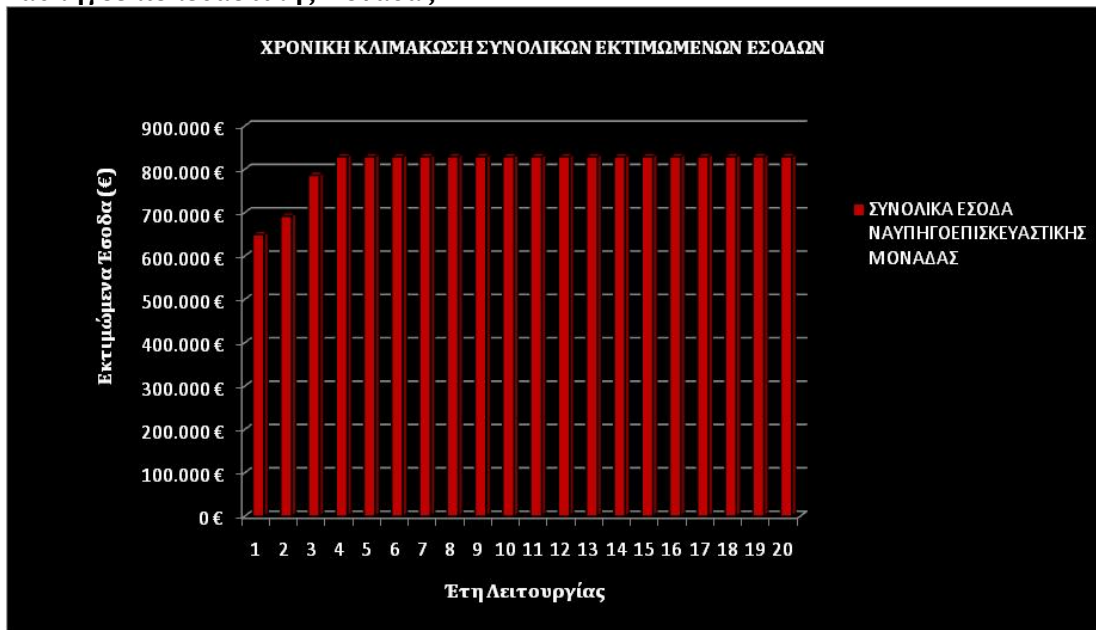
Πηγή: Οικονομικοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

Γράφημα 4.4-Χρονική Κλιμάκωση Εκτιμώμενων Εσόδων Στεγασμένου & Προαύλιου Χώρου



Πηγή: Οικονομικοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

Γράφημα 4.5-Χρονική Κλιμάκωση Συνολικών Εκτιμώμενων Εσόδων Ναυπηγοεπισκευαστικής Μονάδας



Πηγή: Οικονομικοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

ΕΝΟΤΗΤΑ 3: ΕΚΤΙΜΩΜΕΝΑ ΕΞΟΔΑ

Στο κεφάλαιο των γενικών εξόδων της υπό κατασκευή ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας, έγινε η εκτίμηση τους με βάση τόσο την έρευνα αγοράς σχετικά με αυτά τα έξοδα, όσο και την εμπειρία του ερευνητή και τις απόψεις ανθρώπων που δραστηριοποιούνται στο συγκεκριμένο τομέα. Με βάση αυτά τα στοιχεία έγινε και η οικονομοτεχνική ανάλυση για τα εκτιμώμενα έξοδα της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας, τόσο για τα μεταβλητά όσο και για τα σταθερά.

4.11 Μεταβλητές Δαπάνες Ναυπηγοεπισκευαστικής Μονάδας

Στον πίνακα που ακολουθεί (Πίνακας 4.25), παρουσιάζονται τα στοιχεία εκείνα που αποτέλεσαν τη βάση για την εκτίμηση των μεταβλητών εξόδων της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας για τα 20 χρόνια οικονομικής διάρκειας ζωής.

Πίνακας 4.25-Εκτιμώμενο Κόστος Μεταβλητών Δαπανών

Έξοδα	Είδος	Εκτιμώμενο Κόστος
Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα	Υδρευση	5% επί του κόστους φύλαξης/ μήνα και ανάλογο με την πληρότητα ¹³
	Ηλεκτρισμός	
	Διαχείριση Αποβλήτων	8% του τζίρου
	Συντήρηση Μηχανημάτων	
	Φύλαξη χώρου	
	Άδειες λειτουργίας	
	Δημοτικά Τέλη	
	Τεχνικός Ασφάλειας	
Αναλώσιμα		
Γενικά έξοδα πωλήσεων και διανομής	Μάρκετινγκ, έξοδα προβολής	
Γενικά Έξοδα Διοίκησης	Ασφάλιστρα	2% επί του τζίρου

Πηγή: Οικονομοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

Επομένως, στο συγκεκριμένο υποκεφάλαιο παρουσιάζονται αναλυτικά, τα γενικά βιομηχανικά έξοδα και τα έξοδα πωλήσεων και διανομής, καθώς

¹³ Αναλυτικότερα στην επόμενη ενότητα της οικονομοτεχνικής ανάλυσης

επίσης και τα γενικά έξοδα διοίκησης (ασφάλιστρα) της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας για τα 20 χρόνια. Λαμβάνοντας υπόψη τα στοιχεία του παραπάνω πίνακα, έγινε η ανάλυση (Πίνακας 4.26): 1) των γενικών βιομηχανικών εξόδων, που περιλαμβάνουν τα έξοδα ύδρευσης και ηλεκτρισμού, διαχείρισης αποβλήτων, συντήρησης μηχανημάτων, φύλαξης χώρου, αδειών λειτουργίας, δημοτικών τελών, τεχνικού ασφαλείας και αναλωσίμων, 2) των γενικών εξόδων πωλήσεων & διανομής (μάρκετινγκ και έξοδα προβολής) και 3) των γενικών εξόδων διοίκησης που αφορούν τα ασφάλιστρα.

Τα έξοδα ύδρευσης και ηλεκτρισμού εκτιμήθηκαν ως ποσοστό 5% επί των εκτιμώμενων εσόδων από τη φύλαξη των σκαφών στον εξωτερικό και εσωτερικό αποθηκευτικό χώρο, όπως παρουσιάστηκαν στους πίνακες 4.21 και 4.23, ενώ τα υπόλοιπα έξοδα ως ποσοστό 8% επί των συνολικών εσόδων, εκτός των ασφάλιστρων που εκτιμήθηκαν με ποσοστό 2% επί των συνολικών εσόδων, όπως αυτά παρουσιάστηκαν στον πίνακα 4.24¹⁴. Τέλος, κλείνοντας την ανάλυση των μεταβλητών δαπανών της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας, από τον Πίνακα 4.26 μπορούμε εύκολα να υπολογίσουμε το σύνολο τους για τα 20 χρόνια οικονομικής διάρκειας ζωής της επιχείρησης. Τα συνολικά εκτιμώμενα μεταβλητά έξοδα υπολογίστηκαν στα 2.032.683,20€.

¹⁴ Τα ποσοστά για τα έξοδα προέκυψαν τόσο με βάση την εμπειρία του ερευνητή, όσο και ως ένας μέσος όρος των αντίστοιχων εξόδων αντίστοιχων μονάδων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό

Πίνακας 4.26-Εκτίμηση Μεταβλητών Εξόδων Ναυπηγοεπισκευαστικής Μονάδας

		ΓΕΝΙΚΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ, ΕΞΟΔΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ & ΔΙΑΝΟΜΗΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ																					
		Έτη Λειτουργίας																					
Εξόδα	Ποσοστά	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
Υδρευση	5% επί των εσόδων φύλαξης	0 €	16.584 €	17.556 €	19.956 €	20.928 €	20.928 €	20.928 €	20.928 €	20.928 €	20.928 €	20.928 €	20.928 €	20.928 €	20.928 €	20.928 €	20.928 €	20.928 €	20.928 €	20.928 €	20.928 €	20.928 €	
Ηλεκτρισμός																							
Διαχείριση Αποβλήτων	8% επί των συνολικών εσόδων																						
Συντήρηση Μηχανημάτων																							
Φύλαξη χώρου																							
Άδειες λειτουργίας																							
Δημοτικά Τέλη																							
Τεχνικός Ασφάλειας																							
Αναλώσιμα																							
Μάρκετινγκ, έξοδα προβολής																							
Ασφάλιστρα	2% επί των συνολικών εσόδων	0 €	12.993,44 €	13.848,80 €	15.732,16 €	16.587,52 €	16.587,52 €	16.587,52 €	16.587,52 €	16.587,52 €	16.587,52 €	16.587,52 €	16.587,52 €	16.587,52 €	16.587,52 €	16.587,52 €	16.587,52 €	16.587,52 €	16.587,52 €	16.587,52 €	16.587,52 €	16.587,52 €	
ΣΥΝΟΛΟ		0 €	81.551,20 €	86.800,00 €	98.616,80 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	

Πηγή: Οικονομοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

4.12 Σταθερές Δαπάνες και Αποσβέσεις

Έχοντας ολοκληρώσει την ανάλυση και την εκτίμηση των μεταβλητών εξόδων της υπό κατασκευή ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας, σε αυτό το σημείο είναι αναγκαίο να γίνει η ανάλυση και εκτίμηση των σταθερών εξόδων και των αποσβέσεων (Πίνακας 4.29), τα οποία εκτιμήθηκαν στα 6.955.196,76€ (Μισθοδοσία=3.873.632,5€, Τόκοι=254.706,3€ και Αποσβέσεις=2.826.858€) Πιο συγκεκριμένα, όσον αφορά τα σταθερά έξοδα της επιχείρησης, αυτά περιλαμβάνουν τους μισθούς των υπαλλήλων, τους τόκους του μακροπρόθεσμου δανείου, όπως αυτοί αναλύθηκαν στην ενότητα της χρηματοδότησης και τις αποσβέσεις όπως παρουσιάστηκαν στην ανάλυση των γενικών εξόδων της υπό κατασκευή ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας. Πιο συγκεκριμένα:

- Γενικά Έξοδα Διοίκησης (Μισθοδοσία Υπαλλήλων)

Λαμβάνοντας υπόψη την ανάλυση του ανθρώπινου δυναμικού, όπως αυτή παρουσιάστηκε στο αντίστοιχο κεφάλαιο, έγινε ανάλυση για 20 χρόνια των εξόδων που θα αφορούν τη μισθοδοσία των υπαλλήλων. Αυτή η ανάλυση, όπως παρουσιάζεται στον Πίνακα 4.27, περιλαμβάνει εκτός του ύψους του μισθού και τον αριθμό των εργαζομένων, ένα ποσοστό ετήσιας ωρίμανσης 2%, βάση του οποίου εκτιμήθηκε ότι θα γίνεται αύξηση των ετήσιων απολαβών της κάθε θέσης.

- Τόκοι μακροπρόθεσμου δανείου

Οι τόκοι του δανείου αποτελούν και αυτοί ένα σταθερό έξοδο κάθε χρόνο για την επιχείρηση. Το ποσό τους κάθε χρόνου έχει αναλυθεί στον Πίνακα 4.19, που αφορά την τοκοχρεολυτική εξυπηρέτηση του δανείου.

- Αποσβέσεις

Αναφορικά με τις αποσβέσεις, όπως φαίνεται και στον Πίνακα 4.28, η απόσβεση του εξοπλισμού έγινε με τη σταθερή μέθοδο για ωφέλιμη ζωή 5 ετών, δηλαδή με ποσοστό 20%, επί της αρχικής αξίας του εξοπλισμού (430.000€), ενώ η απόσβεση των κτιρίων έγινε και αυτή με τη σταθερή μέθοδο για ωφέλιμη ζωή 20 ετών, δηλαδή με ποσοστό 5% επί της αρχικής συνολικής αξίας των κτιρίων (2.396.858€). Αναφορικά με τα κτίρια η σταθερή μέθοδος προτιμήθηκε από την φθίνουσα μέθοδο γιατί δίνει στο τέλος των 20 ετών μηδενική λογιστική αξία κτιρίων και ικανοποιεί τη συνθήκη των 20 χρόνων οικονομικής διάρκειας ζωής της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας.

Ακόμα, ο συντελεστής 20% για τη σταθερή απόδοση του εξοπλισμού, προέκυψε από το γεγονός ότι στην λογιστική πρακτική είθισται ο εξοπλισμός να αποσβένεται σε 5 χρόνια. Επομένως μετά το πέρας των 5 ετών οι αποσβέσεις του εξοπλισμού δεν θα επηρεάζουν τα αποτελέσματα και η λογιστική του αξία θα είναι μηδενική. Τέλος, η αξία του οικοπέδου (6.513.142€) παραμένει αναπόσβεστη κατά τη διάρκεια των 20 χρόνων οικονομικής διάρκειας ζωής, ενώ οι αποσβέσεις, βασιζόμενοι στην λογιστική πρακτική, λογίζονται ως σταθερά έξοδα της επιχείρησης και επομένως θα επηρεάζουν τα κέρδη ή τις ζημιές της υπό κατασκευής ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας.

Πίνακας 4.29- Εκτίμηση Σταθερών Εξόδων Ναυπηγοεπισκευαστικής Μονάδας

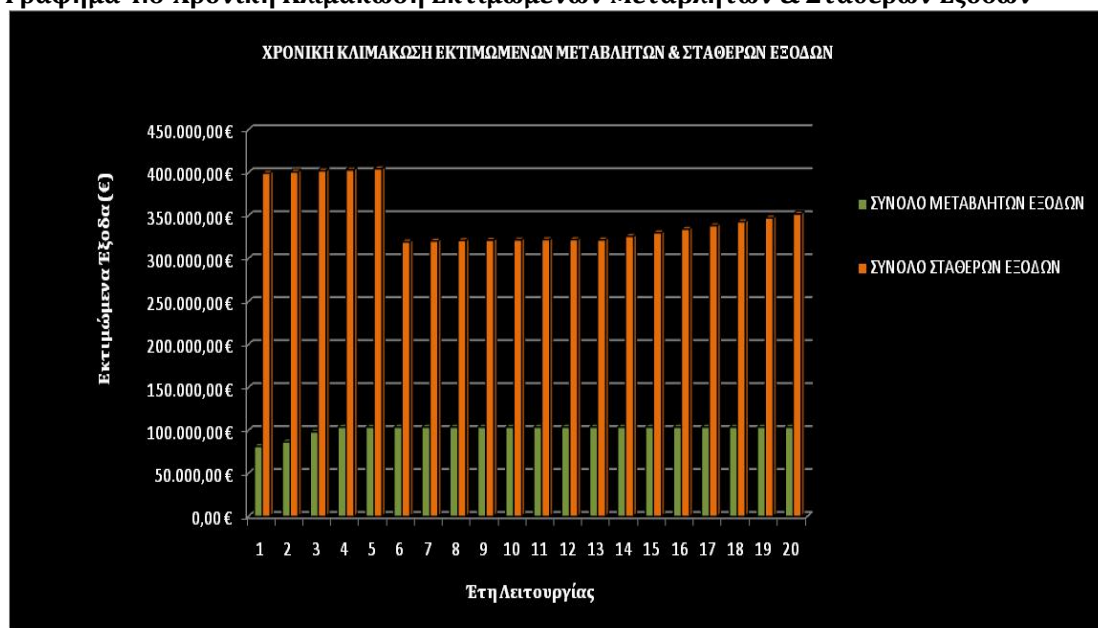
ΜΕΘΟΔΟΣΙΑ, ΤΟΚΟΙ & ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ																					
	Έτη Λειτουργίας																				
	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Μισθοδοσία	0,0 €	159.426,0 €	162.614,5 €	165.866,8 €	169.184,1 €	172.567,8 €	176.019,2 €	179.539,6 €	183.130,4 €	186.793,0 €	190.528,8 €	194.339,4 €	198.226,2 €	202.190,7 €	206.234,5 €	210.359,2 €	214.566,4 €	218.857,7 €	223.234,9 €	227.699,6 €	232.253,6 €
Τόκοι	0,0 €	34.400,0 €	32.587,3 €	30.629,6 €	28.515,2 €	26.231,7 €	23.765,6 €	21.102,1 €	18.225,6 €	15.118,9 €	11.763,7 €	8.140,1 €	4.226,6 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €
Αποσβέσεις	0,0 €	205.842,9 €	205.842,9 €	205.842,9 €	205.842,9 €	205.842,9 €	119.842,9 €	119.842,9 €	119.842,9 €	119.842,9 €	119.842,9 €	119.842,9 €	119.842,9 €	119.842,9 €	119.842,9 €	119.842,9 €	119.842,9 €	119.842,9 €	119.842,9 €	119.842,9 €	119.842,9 €
ΣΥΝΟΛΟ	0,0 €	399.668,90 €	401.044,71 €	402.339,28 €	403.542,27 €	404.642,46 €	319.627,65 €	320.484,57 €	321.198,82 €	321.754,76 €	322.135,42 €	322.322,39 €	322.295,67 €	322.033,62 €	326.077,43 €	330.202,12 €	334.409,31 €	338.700,63 €	343.077,79 €	347.542,49 €	352.096,48 €

Πηγή: Οικονομικοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

4.13 Συνολικές Δαπάνες Επένδυσης

Έχοντας αναλύσει χωριστά τις μεταβλητές και σταθερές εκτιμώμενες δαπάνες της επένδυσης για τα 20 χρόνια, κρίθηκε αναγκαίο να κατασκευαστούν και γραφήματα, τα οποία θα αποτυπώνουν, το μεν πρώτο τη χρονική κλιμάκωση των εκτιμώμενων σταθερών και μεταβλητών εξόδων (Γράφημα 4.6) και το δεύτερο τη χρονική κλιμάκωση των συνολικών εκτιμώμενων εξόδων για 20 χρόνια (Γράφημα 4.7). Στόχος των συγκεκριμένων διαγραμμάτων είναι να αποτυπώσουν και γραφικά την εκτιμώμενη εξέλιξη των εξόδων, ώστε να γίνουν ευκολότερα κατανοητά τα στοιχεία που απαρτίζουν το ρεαλιστικό σενάριο πάνω στο οποίο βασίζεται η συγκεκριμένη ανάλυση.

Γράφημα 4.6-Χρονική Κλιμάκωση Εκτιμώμενων Μεταβλητών & Σταθερών Εξόδων



Πηγή: Οικονομικοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

Γράφημα 4.7-Χρονική Κλιμάκωση Συνολικών Εκτιμώμενων Εξόδων Ναυπηγοεπισκευαστικής Μονάδας



Πηγή: Οικονομικοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

ΕΝΟΤΗΤΑ 4: ΕΚΤΙΜΩΜΕΝΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ

Έχοντας ολοκληρώσει την ανάλυση και την εκτίμηση των εσόδων και των εξόδων της υπό κατασκευή ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας, πλέον είναι αναγκαίο να παρουσιαστούν οι εκτιμώμενες ταμειακές ροές της επένδυσης, είτε πρόκειται για ζημιές, είτε για κέρδη, βάσει των οποίων θα γίνει η εκτίμηση του καθαρού ταμειακού ισοζυγίου της επένδυσης πάνω στο οποίο θα υπολογιστεί η καθαρή παρούσα αξία της επένδυσης (NPV) στα 5,10,15 και χρόνια, με προεξοφλητικό επιτόκιο 8%, που είναι το αποπληθωρισμένο επιτόκιο του μακροπρόθεσμου δανείου (Πίνακας 4.31).

Ουσιαστικά, αυτό που πρέπει να υπολογιστεί είναι το πότε η επένδυση θα μπορέσει να «βγάλει» (αποπληρώσει) το δάνειο που πήρε και το οποίο είναι το ποσό που χρωστά (430.000€) δηλαδή το PBP (payback period). Επιπρόσθετα, στην ενότητα αυτή θα γίνει και ο υπολογισμός της εσωτερικής απόδοσης της επένδυσης (IRR), για τα 5, 10, 15 και 20 χρόνια (Πίνακας 4.31)

που ουσιαστικά θα συμβάλει στην απάντηση του μείζονος ερωτήματος της συγκεκριμένης έρευνας, για το εάν η συγκεκριμένη επένδυση, συμφέρει, είναι βιώσιμη και κερδοφόρα ή όχι.

Όπως αποτυπώνεται στον Πίνακα 4.30, η ανάλυση των εκτιμώμενων ταμειακών ροών περιλαμβάνει: 1) τις εισροές που αποτελούνται από τα έσοδα του προαύλιου και του στεγασμένου χώρου, όπως αυτά εκτιμήθηκαν στην αντίστοιχη ενότητα με βάση το ρεαλιστικό σενάριο (Πίνακας 4.24), 2) τις εκροές που αποτελούνται από τα μεταβλητά κόστη, τα σταθερά κόστη, τις αποσβέσεις, το χρεολύσιο του μακροπρόθεσμου δανείου, όπως αυτό υπολογίστηκε στον Πίνακα 4.19 και το φόρο εισοδήματος 22% επί των κερδών της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας 3) το καθαρό ταμειακό ισοζύγιο ανά έτος (πλεόνασμα-κέρδος/έλλειμμα-ζημιά), και 4) το σωρευτικό ταμειακό ισοζύγιο που είναι το άθροισμα των πλεονασμάτων ή ελλειμμάτων κάθε έτους για 20 χρόνια.

Πίνακας 4.30- Εκτίμηση Ταμειακών Ροών Ναυπηγοεπισκευαστικής Μονάδας

ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ																					
Έτη λειτουργίας	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ΕΙΣΡΟΕΣ																					
Σύνολο εισροών (Συνολικά Έσοδα)	0,00 €	649.672,00 €	692.440,00 €	786.608,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €	829.376,00 €
ΕΚΡΟΕΣ																					
Μεταβλητά Έξοδα	0,00 €	81.551,20 €	86.800,00 €	98.616,80 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €	103.865,60 €
Επιθερά Έξοδα	0,00 €	193.826,00 €	195.201,81 €	196.496,38 €	197.699,37 €	198.799,56 €	199.784,75 €	200.641,67 €	201.355,92 €	201.911,86 €	202.292,52 €	202.479,49 €	202.452,77 €	202.190,72 €	206.234,53 €	210.359,22 €	214.566,41 €	218.857,73 €	223.234,89 €	227.699,59 €	232.253,58 €
Αποσβέσεις	0,00 €	205.842,90 €	205.842,90 €	205.842,90 €	205.842,90 €	205.842,90 €	119.842,90 €	119.842,90 €	119.842,90 €	119.842,90 €	119.842,90 €	119.842,90 €	119.842,90 €	119.842,90 €	119.842,90 €	119.842,90 €	119.842,90 €	119.842,90 €	119.842,90 €	119.842,90 €	119.842,90 €
Δαπάνες επένδυσης €	430.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Χρεώσιμα μακροπρόθεσμου δανεισμού €	0,00 €	22.658,86 €	24.471,57 €	26.429,29 €	28.543,63 €	30.827,13 €	33.293,30 €	35.956,76 €	38.833,30 €	41.939,96 €	45.295,16 €	48.918,77 €	52.832,28 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Φόροι (22%)	0,00 €	37.059,42 €	45.010,96 €	62.843,42 €	70.832,99 €	70.590,95 €	89.294,21 €	89.105,68 €	88.948,55 €	88.826,24 €	88.742,49 €	88.701,36 €	88.707,24 €	88.764,89 €	87.875,25 €	86.967,82 €	86.042,24 €	85.098,15 €	84.135,17 €	83.152,94 €	82.151,06 €
Σύνολο εκροών	430.000,00 €	540.938,38 €	557.327,24 €	590.228,79 €	606.784,49 €	609.926,13 €	546.080,75 €	549.412,61 €	552.846,27 €	556.386,57 €	560.038,68 €	563.808,12 €	567.700,79 €	514.664,11 €	517.818,28 €	521.035,54 €	524.317,15 €	527.664,38 €	531.078,56 €	534.561,03 €	538.113,14 €
ΚΕΡΔΗ & ΖΗΜΙΕΣ																					
Κέρδη προ αποσβέσεων €	0,00 €	374.294,80 €	410.438,19 €	491.494,82 €	527.811,03 €	526.710,84 €	525.725,65 €	524.868,73 €	524.154,48 €	523.598,54 €	523.217,88 €	523.030,91 €	523.057,63 €	523.319,68 €	519.275,87 €	515.151,18 €	510.943,99 €	506.652,67 €	502.275,51 €	497.810,81 €	493.256,82 €
Κέρδη μετά αποσβέσεων και φόρων €	0,00 €	168.451,90 €	204.595,29 €	285.651,92 €	321.968,13 €	320.867,94 €	405.882,75 €	405.025,83 €	404.311,58 €	403.755,64 €	403.374,98 €	403.180,01 €	403.214,73 €	403.476,78 €	399.432,97 €	395.308,28 €	391.101,09 €	386.809,77 €	382.432,61 €	377.967,91 €	373.413,92 €
ΚΑΘΑΡΟ ΤΑΜΕΙΑΚΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ	-430.000,00 €	108.733,62 €	135.112,71 €	196.379,21 €	222.591,46 €	219.449,87 €	283.295,20 €	279.963,39 €	276.529,68 €	272.989,43 €	269.337,27 €	265.567,88 €	261.675,16 €	314.711,89 €	311.557,67 €	308.340,46 €	305.058,80 €	301.711,62 €	298.297,39 €	294.814,97 €	291.262,81 €
ΣΟΡΕΥΤΙΚΟ ΤΑΜΕΙΑΚΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ	-430.000,00 €	-321.266,38 €	-186.153,67 €	10.225,54 €	232.817,00 €	452.266,87 €	735.562,07 €	1.015.525,46 €	1.292.055,14 €	1.565.044,58 €	1.834.381,85 €	2.099.949,72 €	2.361.624,88 €	2.676.336,77 €	2.987.894,44 €	3.296.234,90 €	3.601.293,70 €	3.903.005,32 €	4.201.302,71 €	4.496.117,68 €	4.787.380,49 €

Πηγή: Οικονομικοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

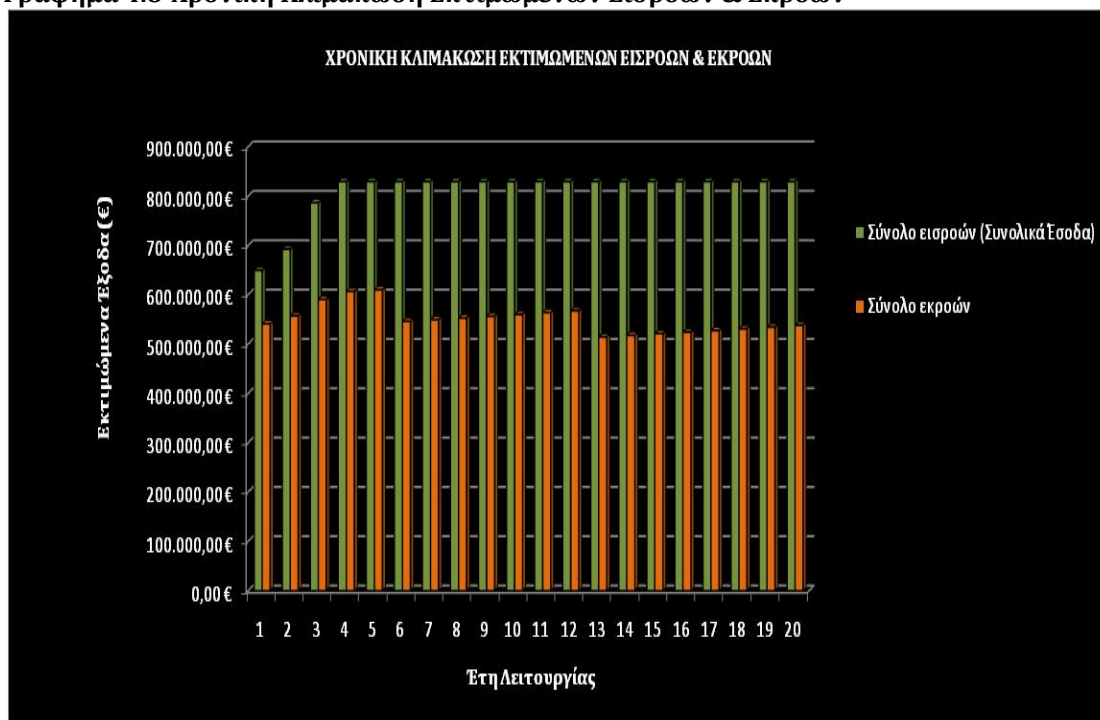
Πίνακας 4.31-Εκτίμηση Αποδοτικότητας Επένδυσης

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	236.457,46 €
NPV10	933.307,75 €
NPV15	1.430.350,57 €
NPV20	1.778.533,69 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	2 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	25,70%
IRR10	39,36%
IRR15	40,93%
IRR20	41,20%

Πηγή: Οικονομικοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

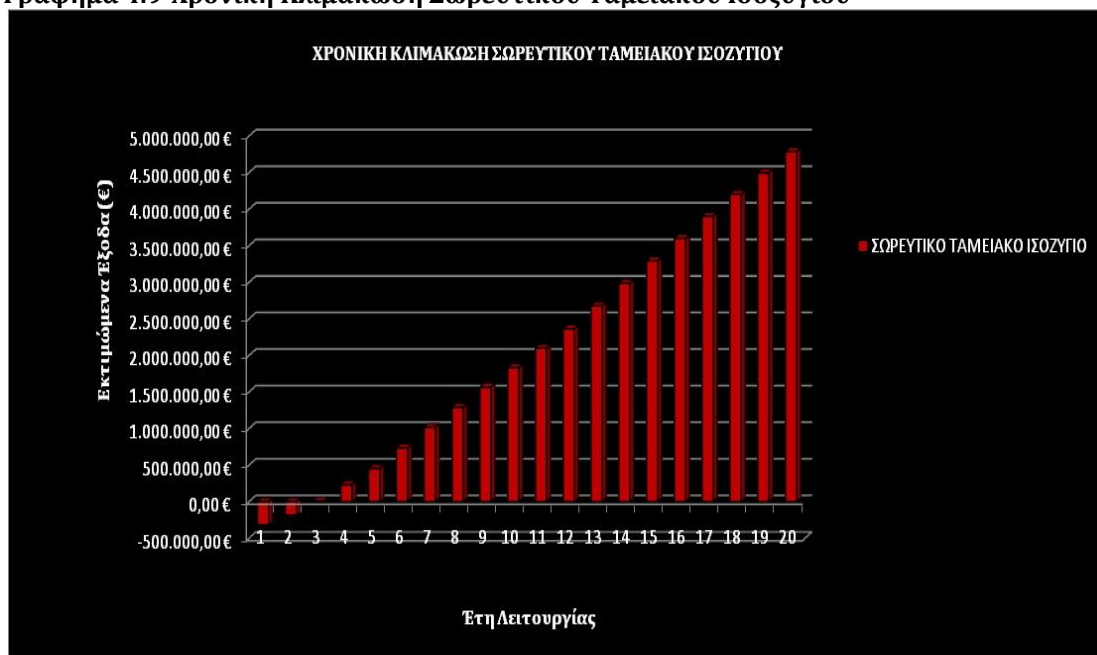
Από τους παραπάνω πίνακες, φαίνεται ότι η συγκεκριμένη επένδυση σύμφωνα με το ρεαλιστικό σενάριο, από τα πέντε χρόνια δίνει μια ικανοποιητική απόδοση και έχει μια αρκετά ικανοποιητική παρούσα αξία, ενώ η περίοδος αποπληρωμής είναι τα 2 έτη, που πρακτικά σημαίνει ότι από το 3 έτος, η επιχείρηση θα έχει κέρδη. Επιπρόσθετα, για να γίνει πιο εύκολη η κατανόηση των εκτιμώμενων ταμειακών ροών, κατασκευάστηκαν δύο διαγράμματα, που παρουσιάζονται παρακάτω. Το Γράφημα 4.8 παρουσιάζει τη χρονική κλιμάκωση των εκροών και εισροών, ενώ το Γράφημα 4.9 τη χρονική κλιμάκωση του σωρευτικού ταμειακού ισοζυγίου, που δείχνει πρακτικά την περίοδο αποπληρωμής.

Γράφημα 4.8-Χρονική Κλιμάκωση Εκτιμώμενων Εισροών & Εκροών



Πηγή: Οικονομοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

Γράφημα 4.9-Χρονική Κλιμάκωση Σωρευτικού Ταμειακού Ισοζυγίου



Πηγή: Οικονομικοτεχνική Μελέτη Συγγραφέα

4.14 Μελέτη ευαισθησίας

Μια από τις πιο επικρατούσες τεχνικές για την εκτίμηση κινδύνου, αποδοτικότητας και βιωσιμότητας μιας επένδυσης είναι η ανάλυση ευαισθησίας. Η τεχνική αυτή χρησιμοποιείται για να δοθούν απαντήσεις σε ερωτήσεις της μορφής "τι θα συμβεί αν ;" κάποιος από τους σημαντικούς παράγοντες της επένδυσης αυξηθεί ή μειωθεί, δεδομένου ότι οι άλλοι σημαντικοί παράγοντες διατηρηθούν σταθεροί. Επομένως, λαμβάνοντας υπόψη την προαναφερθείσα θεωρία, στο υποκεφάλαιο αυτό θα παρουσιαστεί μια ανάλυση ευαισθησίας για την υπό κατασκευή ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα, χρησιμοποιώντας ως βάση αξιολόγησης τον παρακάτω πίνακα (Πίνακας 4.32), όπως προέκυψε από την οικονομικοτεχνική ανάλυση του ρεαλιστικού σεναρίου της επένδυσης. Με άλλα λόγια κριτήρια αξιολόγησης θα αποτελέσουν η καθαρή

παρούσα αξία της επένδυσης (NPV), η περίοδος αποπληρωμής (PBP) και ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης (IRR).

Πίνακας 4.32-Αποδοτικότητα της επένδυσης-Ρεαλιστικό Σενάριο

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	236.457,46 €
NPV10	933.307,75 €
NPV15	1.430.350,57 €
NPV20	1.778.533,69 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	2 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	25,70%
IRR10	39,36%
IRR15	40,93%
IRR20	41,20%

Πηγή: Οικονομικοτεχνική Ανάλυση Συγγραφέα

Για να γίνει πιο εύκολα κατανοητή η ανάλυση, χωρίσαμε τους υπό εξέταση παράγοντες σε τρεις κατηγορίες με βάση την επιρροή που ασκούν στην απόδοση της επένδυσης. Η πρώτη κατηγορία περιλαμβάνει παράγοντες που έχουν την μικρότερη επιρροή και είναι εκφρασμένοι σε ποσοστά. Πιο συγκεκριμένα σε αυτή τη κατηγορία περιλαμβάνονται τα βιομηχανικά έξοδα, το επιτόκιο του δανείου, το νερό και το ρεύμα, οι παροχές του προαύλιου χώρου, οι παροχές του στεγασμένου χώρου, το ποσοστό ετήσιας ωρίμανσης και η φορολογία. Η δεύτερη κατηγορία αφορά την πληρότητα σε σκάφη του προαύλιου και του στεγασμένου χώρου, που επηρεάζει σε μεγάλο ποσοστό την απόδοση της επένδυσης και η τρίτη κατηγορία περιλαμβάνει υποθετικά σενάρια αναφορικά με τη χρηματοδότηση της επένδυσης, η οποία αναμφίβολα ασκεί την μεγαλύτερη επιρροή στην απόδοση της επένδυσης.

4.14.1 Πρώτη Κατηγορία Παραγόντων

Σε αυτή την κατηγορία έγινε μελέτη ευαισθησίας των παραγόντων που αναφέρθηκαν παραπάνω για μια αύξηση της τάξεως του 5% και μια μείωση

αντίστοιχα της τάξεως του 5%. Αναλυτικότερα προέκυψαν τα ακόλουθα αποτελέσματα:

A) Αύξηση της τάξεως του 5%

- Βιομηχανικά Έξοδα

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	128.351,12 €
NPV10	743.816,98 €
NPV15	1.185.470,93 €
NPV20	1.495.957,31 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	3 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	17,92%
IRR10	33,44%
IRR15	35,47%
IRR20	35,87%

- Επιτόκιο Δανείου

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	195.484,10 €
NPV10	861.330,71 €
NPV15	1.347.438,34 €
NPV20	1.695.621,46 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	3 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	22,76%
IRR10	37,08%
IRR15	38,84%
IRR20	39,16%

- Νερό-Ρεύμα

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	181.659,09 €
NPV10	837.437,23 €
NPV15	1.306.527,02 €
NPV20	1.635.685,78 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	3 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	21,81%
IRR10	36,37%
IRR15	38,16%
IRR20	38,49%

- Παροχές Προαύλιο Χώρου

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	262.333,38 €
NPV10	977.835,71 €
NPV15	1.487.572,79 €
NPV20	1.844.395,42 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	2 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	27,52%
IRR10	40,77%
IRR15	42,25%
IRR20	42,49%

- Παροχές Στεγασμένου Χώρου

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	259.900,07 €
NPV10	975.063,27 €
NPV15	1.484.569,55 €
NPV20	1.841.235,09 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	2 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	27,32%
IRR10	40,62%
IRR15	42,12%
IRR20	42,36%

- Ποσοστό Ετήσιας Ωρίμανσης

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	190.209,16 €
NPV10	746.011,57 €
NPV15	1.035.603,11 €
NPV20	1.131.049,48 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	3 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	22,84%
IRR10	35,93%
IRR15	37,22%
IRR20	37,35%

- Φορολογία

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	189.551,23 €
NPV10	835.505,24 €
NPV15	1.298.195,78 €
NPV20	1.624.059,47 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	3 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	22,46%
IRR10	36,68%
IRR15	38,43%
IRR20	38,75%

B) Μείωση της τάξεως του 5%

- Βιομηχανικά Έξοδα

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	344.563,80 €
NPV10	1.122.798,52 €
NPV15	1.675.230,22 €
NPV20	2.061.110,07 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	2 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	33,10%
IRR10	45,19%
IRR15	46,42%
IRR20	46,59%

- Επιτόκιο Δανείου

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	271.746,08 €
NPV10	996.615,25 €
NPV15	1.503.523,85 €
NPV20	1.851.706,97 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	2 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	28,19%
IRR10	41,32%
IRR15	42,75%
IRR20	42,98%

- Νερό-Ρεύμα

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	290.159,86 €
NPV10	1.027.260,87 €
NPV15	1.551.697,66 €
NPV20	1.918.524,65 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	2 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	29,42%
IRR10	42,27%
IRR15	43,66%
IRR20	43,87%

- Παροχές Προαύλιο Χώρου

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	210.581,54 €
NPV10	888.779,80 €
NPV15	1.373.128,35 €
NPV20	1.712.671,97 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	3 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	23,86%
IRR10	37,95%
IRR15	39,62%
IRR20	39,91%

- Παροχές Στεγασμένου Χώρου

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	213.014,85 €
NPV10	891.552,24 €
NPV15	1.376.131,60 €
NPV20	1.715.832,30 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	3 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	24,06%
IRR10	38,09%
IRR15	39,75%
IRR20	40,04%

- Ποσοστό Ετήσιας Ωρίμανσης

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	279.307,25 €
NPV10	1.082.160,16 €
NPV15	1.701.767,74 €
NPV20	2.166.999,04 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	2 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	28,20%
IRR10	41,98%
IRR15	43,56%
IRR20	43,83%

- Φορολογία

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	283.363,70 €
NPV10	1.031.110,27 €
NPV15	1.562.505,36 €
NPV20	1.933.007,92 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	2 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	28,83%
IRR10	41,96%
IRR15	43,39%
IRR20	43,61%

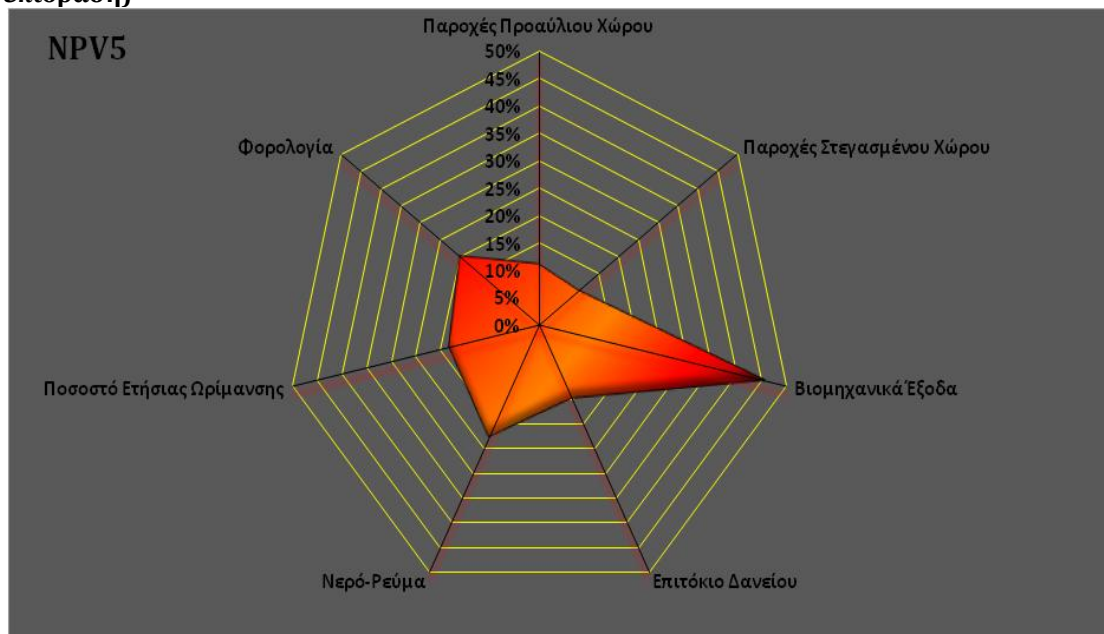
Έχοντας εξετάσει την επίδραση που ασκεί στην καθαρή παρούσα αξία της επένδυσης (NPV), την περίοδο αποπληρωμής (PBP) και τον εσωτερικό βαθμό απόδοσης (IRR), η μεταβολή (αύξηση ή μείωση) καθενός από τους παράγοντες της πρώτης κατηγορίας, σε αυτό το σημείο είναι αναγκαίο να δούμε ποιοι από αυτούς τους παράγοντες είναι οι πιο σημαντικοί, δηλαδή ποιων παραγόντων η μεταβολή επηρεάζει περισσότερο καθένα από τα τρία κριτήρια. Για το λόγο αυτό, έγινε διαχωρισμός των παραγόντων σε αυτούς που η μεταβολή τους οδηγεί επιδρά θετικά στην απόδοση την επένδυσης και σε αυτούς που η μεταβολή τους επιδρά αρνητικά (Πίνακας 4.33):

Πίνακας 4.33-Επίδραση της μεταβολής κατά 5% στην απόδοση

Θετική Επίδραση	Αρνητική Επίδραση
Αύξηση 5% παροχών προαύλιου χώρου	Μείωση 5% παροχών προαύλιου χώρου
Αύξηση 5% παροχών στεγασμένου χώρου	Μείωση 5% παροχών στεγασμένου χώρου
Μείωση 5% βιομηχανικών εξόδων	Αύξηση 5% βιομηχανικών εξόδων
Μείωση 5% επιτοκίου δανείου	Αύξηση 5% επιτοκίου δανείου
Μείωση 5% νερού-ρεύματος	Αύξηση 5% νερού-ρεύματος
Μείωση 5% ποσοστού ετήσιας ωρίμανσης	Αύξηση 5% ποσοστού ετήσιας ωρίμανσης
Μείωση 5% φορολογίας	Αύξηση 5% φορολογίας

Με βάση τον παραπάνω πίνακα κατασκευάστηκαν τα ακόλουθα διαγράμματα αράχνης ως ποσοστά μεταβολής (εκτός από την περίοδο αποπληρωμής) σε σχέση με τα ρεαλιστικό σενάριο αναφορικά με την καθαρή παρούσα αξία της πενταετίας (NPV5) (Γράφημα 4.10 & 4.11), την περίοδο αποπληρωμής (Γράφημα 4.12 & 4.13), και τον εσωτερικό βαθμό απόδοσης της πενταετίας (IRR5) (Γράφημα 4.14 & 4.15)¹⁵.

Γράφημα 4.10-Καθαρή Παρούσα Αξία Πενταετίας (μεταβολή παραγόντων με θετική επίδραση)



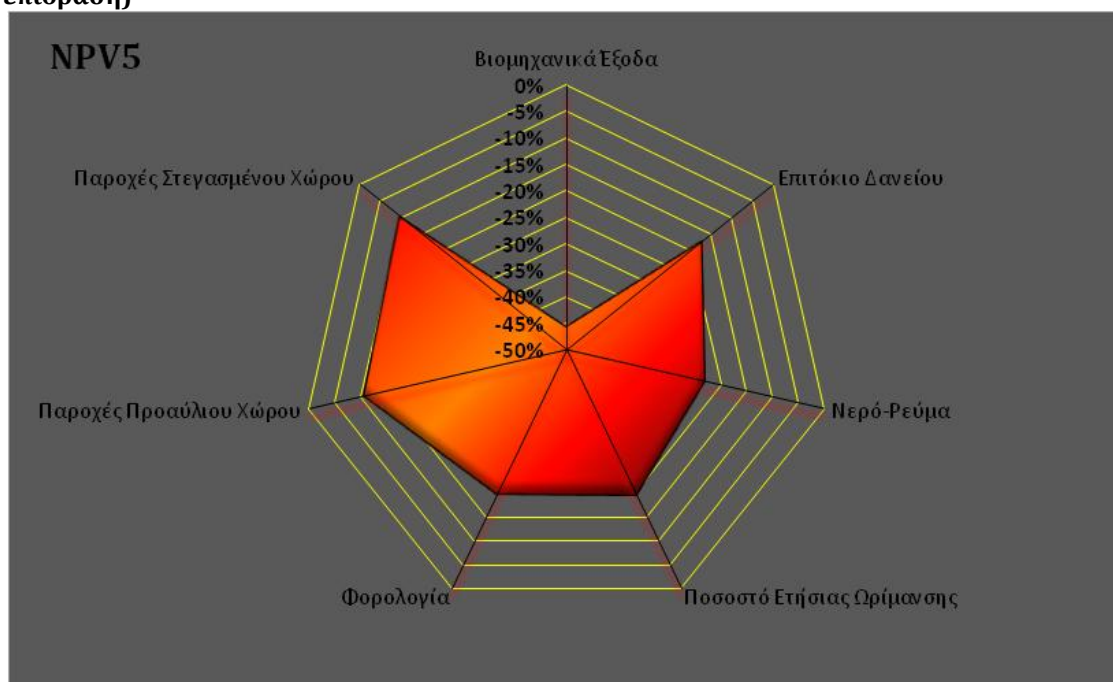
Πηγή: Οικονομικοτεχνική Ανάλυση Συγγραφέα

Παρατηρώντας το παραπάνω διάγραμμα γίνεται κατανοητό ότι μια μείωση των βιομηχανικών εξόδων κατά 5% οδηγεί στην μεγαλύτερη αύξηση της

¹⁵ Προτιμήθηκαν να αναπαρασταθούν γραφικά η NPV και ο IRR της πενταετίας επειδή οι εκτιμήσεις μέχρι αυτό το χρονικό σημείο θεωρούνται πιο αξιόπιστες και έχουν μεγαλύτερη πιθανότητα να είναι σωστές και κατά συνέπεια έχουν για την εκτίμηση και την ανάλυση ευαισθησίας μεγαλύτερη αξία.

NPV5, της τάξεως του 45% σε σχέση με το ρεαλιστικό σενάριο, με την αμέσως μεγαλύτερη αύξηση (λίγο πάνω 22%) να προέρχεται από τη μείωση του κόστους του νερού και του ρεύματος. Παραδόξως τη μικρότερη αύξηση στην καθαρή παρούσα αξία της πενταετίας φαίνεται να έχει η αύξηση 5% της χρέωσης στις παροχές του στεγασμένου χώρου (περίπου 10%), με τη δεύτερη μικρότερη (ελάχιστα πάνω από 10%) να προέρχεται από την αύξηση κατά 5% της χρέωσης στις παροχές του προαύλιου χώρου. Τέλος, η μείωση των υπολοίπων παραγόντων κατά 5%, φαίνεται να οδηγεί σε μια αύξηση της NPV5 από 15%-20%.

Γράφημα 4.11-Καθαρή Παρούσα Αξία Πενταετίας (μεταβολή παραγόντων με αρνητική επίδραση)

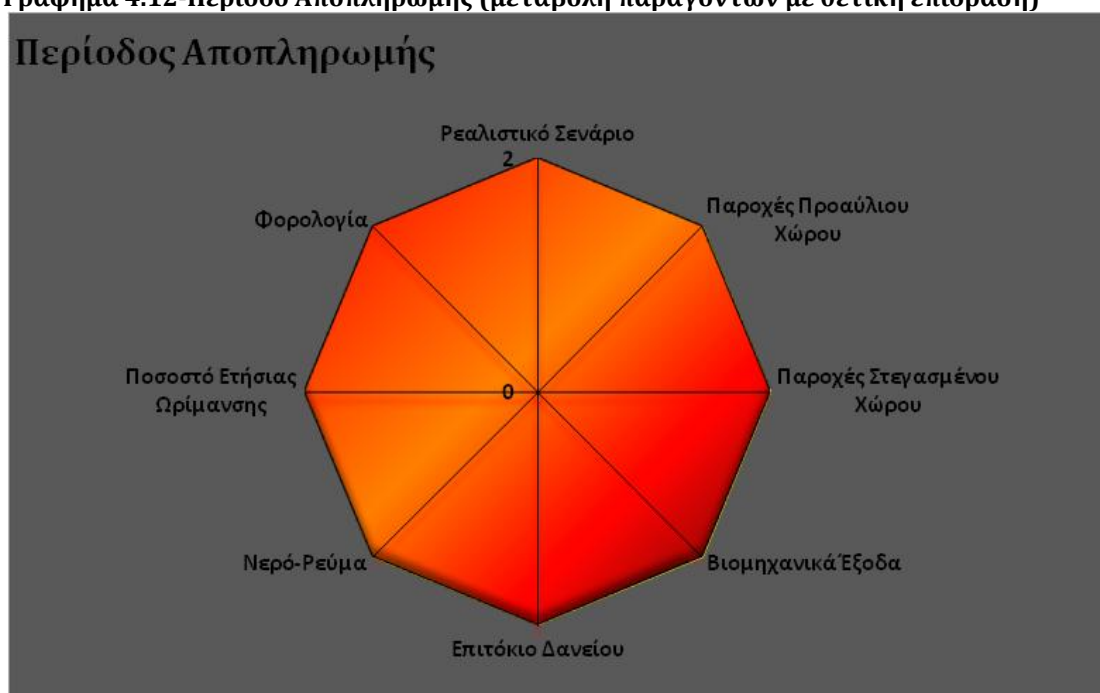


Πηγή: Οικονομικοτεχνική Ανάλυση Συγγραφέα

Παρατηρώντας το παραπάνω διάγραμμα γίνεται κατανοητό ότι ισχύει ακριβώς το αντίθετο σε σχέση με όσα αναφέρθηκαν παραπάνω. Πιο συγκεκριμένα μια αύξηση των βιομηχανικών εξόδων κατά 5% οδηγεί στην μεγαλύτερη μείωση της NPV5, της τάξεως του 46% σε σχέση με το ρεαλιστικό σενάριο, με την αμέσως μεγαλύτερη μείωση (λίγο πάνω 23%) να προέρχεται

από την αύξηση του κόστους του νερού και του ρεύματος. Αντίθετα, τη μικρότερη μείωση στην καθαρή παρούσα αξία της πενταετίας φαίνεται να έχει η μείωση 5% της χρέωσης στις παροχές του στεγασμένου χώρου (περίπου 10%), με τη δεύτερη μικρότερη (ελάχιστα πάνω από 10%) να προέρχεται από την μείωση κατά 5% της χρέωσης στις παροχές του προαύλιου χώρου. Τέλος, η αύξηση των υπολοίπων παραγόντων κατά 5%, φαίνεται να οδηγεί σε μια μείωση της NPV5 από 17%-20%.

Γράφημα 4.12-Περίοδο Αποπληρωμής (μεταβολή παραγόντων με θετική επίδραση)

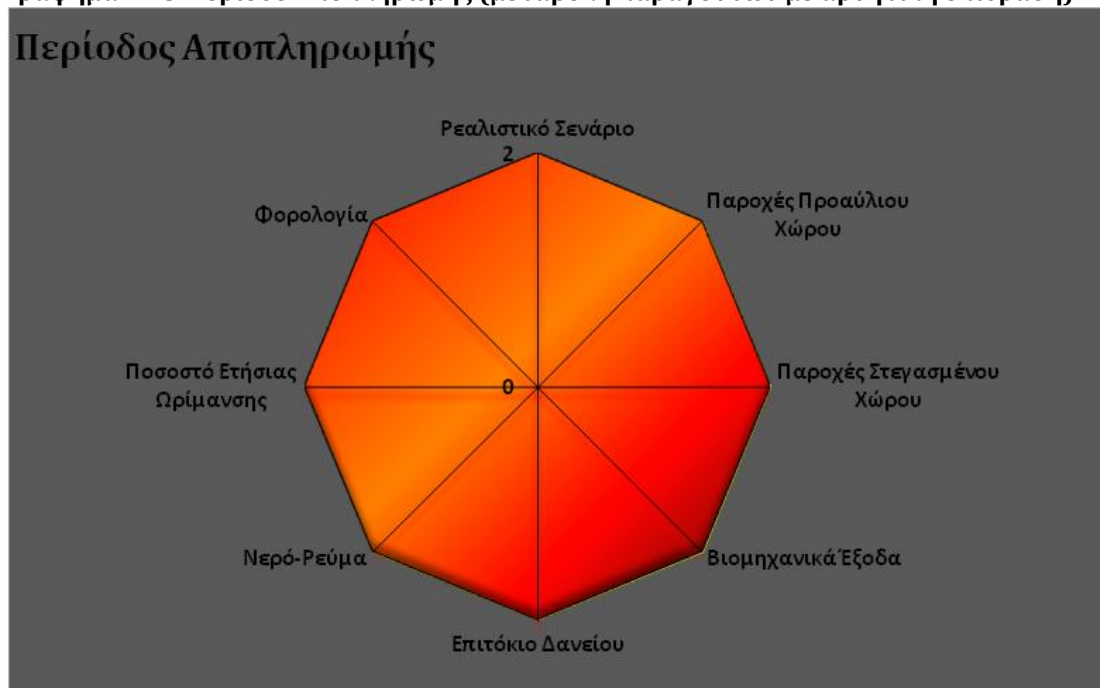


Πηγή: Οικονομικοτεχνική Ανάλυση Συγγραφέα

Παρατηρώντας το παραπάνω διάγραμμα γίνεται κατανοητό ότι μια μεταβολή της τάξεως του 5% των παραγόντων εκείνων που έχουν θετική επίδραση στην απόδοση, όπως έχουν παρουσιαστεί στον Πίνακα 4.33, οδηγεί στο ίδιο χρονικό διάστημα που χρειάζεται για την αποπληρωμή. Πιο συγκεκριμένα, με τη συγκεκριμένη μεταβολή όλοι οι παράγοντες οδηγούν σε μία

περίοδο αποπληρωμής 2 ετών, που είναι ίδια με αυτή που έδωσε το ρεαλιστικό σενάριο.

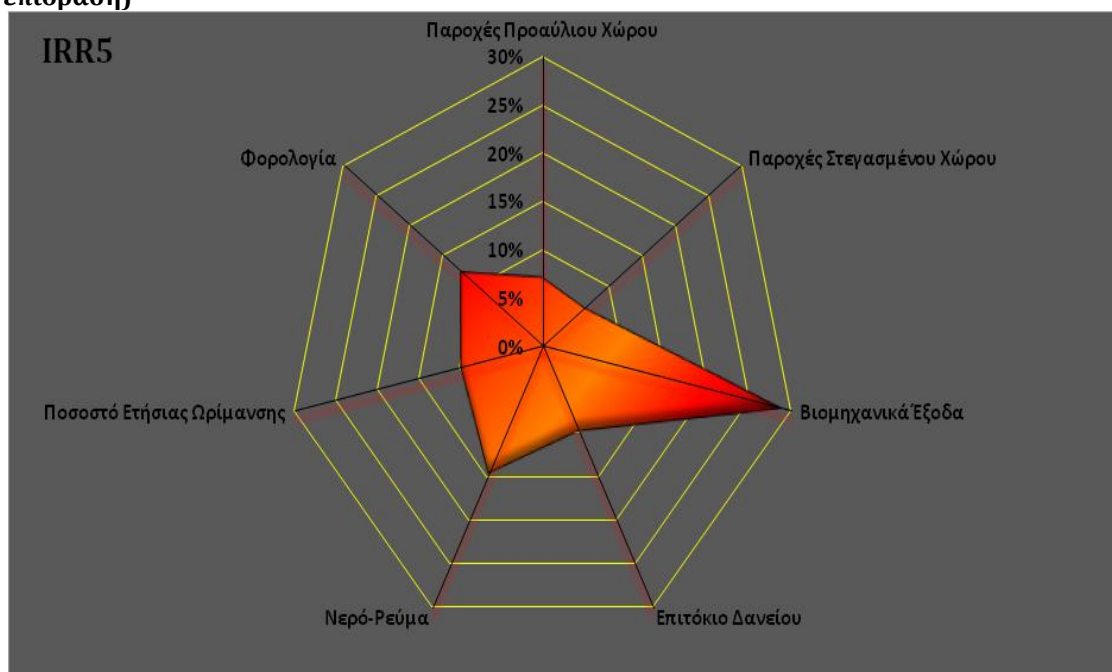
Γράφημα 4.13-Περίοδο Αποπληρωμής (μεταβολή παραγόντων με αρνητική επίδραση)



Πηγή: Οικονομικοτεχνική Ανάλυση Συγγραφέα

Παρατηρώντας το παραπάνω διάγραμμα γίνεται κατανοητό ότι μια μεταβολή της τάξεως του 5% των παραγόντων εκείνων που έχουν αρνητική επίδραση στην απόδοση, όπως έχουν παρουσιαστεί στον Πίνακα 4.33, οδηγεί αντίστοιχα σε μία περίοδο αποπληρωμής 3 ετών, ενός έτους μεγαλύτερη από αυτή που έδωσε το ρεαλιστικό σενάριο.

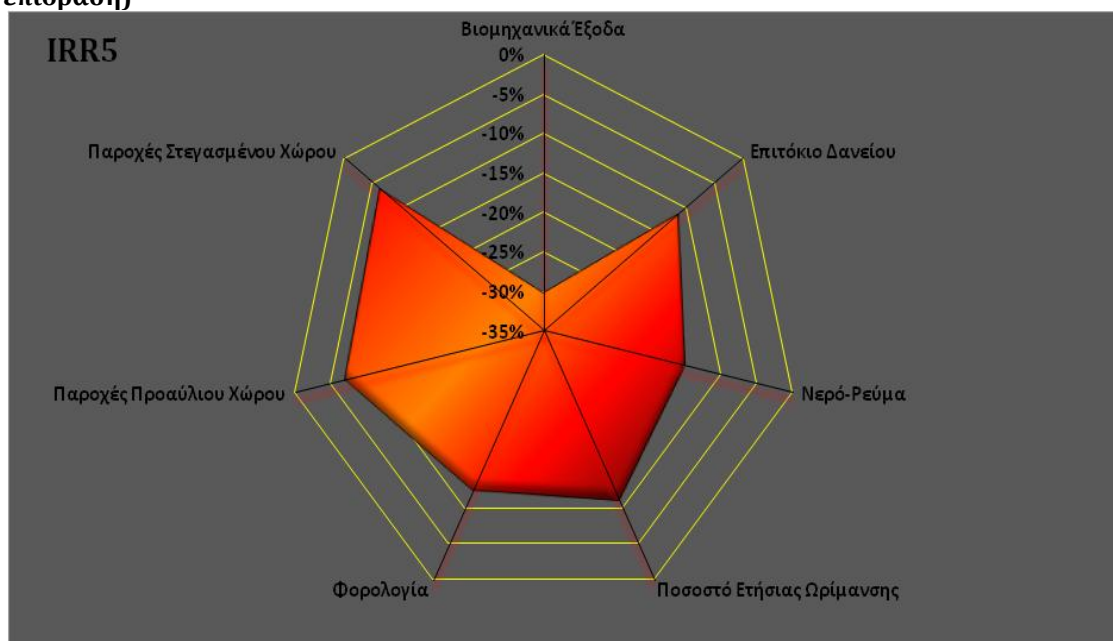
Γράφημα 4.13-Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (μεταβολή παραγόντων με θετική επίδραση)



Πηγή: Οικονομικοτεχνική Ανάλυση Συγγραφέα

Παρατηρώντας το παραπάνω διάγραμμα για τον IRR5, γίνεται κατανοητό ότι μοιάζει με το Γράφημα 4.10 που αφορά την NVP5. Πιο συγκεκριμένα, φαίνεται ότι μια μείωση των βιομηχανικών εξόδων κατά 5% οδηγεί στην μεγαλύτερη αύξηση του IRR5, της τάξεως περίπου του 30% σε σχέση με το ρεαλιστικό σενάριο, με την αμέσως μεγαλύτερη αύξηση (περίπου 15%) να προέρχεται από τη μείωση του κόστους του νερού και του ρεύματος. Παραδόξως και στον IRR5 τη μικρότερη αύξηση φαίνεται να έχει η αύξηση 5% της χρέωσης στις παροχές του στεγασμένου χώρου (λίγο μεγαλύτερη από 6%), με τη δεύτερη μικρότερη (ελάχιστα πάνω από 7%) να προέρχεται από την αύξηση κατά 5% της χρέωσης στις παροχές του προαύλιου χώρου. Τέλος, η μείωση των υπολοίπων παραγόντων κατά 5%, φαίνεται να οδηγεί σε μια αύξηση του IRR5 από 9%-12%.

Γράφημα 4.14-Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (μεταβολή παραγόντων με αρνητική επίδραση)



Πηγή: Οικονομικοτεχνική Ανάλυση Συγγραφέα

Στο παραπάνω διάγραμμα παρουσιάζεται η ακριβώς αντίθετη εικόνα από αυτή του Γραφήματος 4.13. Πιο συγκεκριμένα, φαίνεται ότι μια αύξηση των βιομηχανικών εξόδων κατά 5% οδηγεί στην μεγαλύτερη μείωση του IRR5, της τάξεως περίπου του 30% σε σχέση με το ρεαλιστικό σενάριο. Αντίθετα, τη μικρότερη μείωση του IRR5 φαίνεται να έχει η μείωση 5% της χρέωσης στις παροχές του στεγασμένου χώρου (λίγο μεγαλύτερη από 6%), με τη δεύτερη μικρότερη (ελάχιστα πάνω από 7%) να προέρχεται από την μείωση κατά 5% της χρέωσης στις παροχές του προαύλιου χώρου. Τέλος, η αύξηση των υπολοίπων παραγόντων κατά 5%, φαίνεται να οδηγεί σε μια μείωση του IRR5 από 11%-15%.

Επομένως, σύμφωνα με όλα τα παραπάνω διαγράμματα και την ανάλυση ευαισθησίας, προκύπτει ότι ο σημαντικότερος παράγοντας που οδηγεί στην μεγαλύτερη μεταβολή των τριών υπό εξέταση κριτηρίων είναι τα βιομηχανικά έξοδα με δεύτερο σημαντικότερο το κόστος του νερού και του ρεύματος.

Αντίθετα, οι παράγοντες με τη χαμηλότερη επίδραση στα τρία κριτήρια φαίνεται να είναι η χρέωση στις παροχές του στεγασμένου και προαύλιου χώρου.

4.14.2 Δεύτερη Κατηγορία Παραγόντων

Σε αυτή την κατηγορία έγινε μελέτη ευαισθησίας της πληρότητας που a priori θεωρήθηκε ότι είναι πιο σημαντικός παράγοντας από αυτούς της πρώτης κατηγορίας. Γι' αυτό το λόγο εξετάστηκαν τέσσερα σενάρια, ένα χειρότερο και ένα καλύτερο για την εκτιμώμενη πληρότητα σκαφών στον στεγασμένο και προαύλιο χώρο, αντίστοιχα. Το χειρότερο σενάριο αφορά 50% πληρότητα σκαφών για όλα τα έτη λειτουργίας της μονάδας, ενώ το καλύτερο σενάριο αφορά 100% πληρότητα σκαφών για όλα τα έτη λειτουργίας της μονάδας. Αναλυτικότερα προέκυψαν τα ακόλουθα αποτελέσματα:

- Πληρότητα Προαύλιου Χώρου-Worst Scenario

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	-62.943,99 €
NPV10	394.496,11 €
NPV15	728.600,37 €
NPV20	965.890,24 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	4 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	2,62%
IRR10	22,45%
IRR15	25,64%
IRR20	26,46%

- Πληρότητα Προαύλιου Χώρου-Best Scenario

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	523.342,90 €
NPV10	1.379.799,99 €
NPV15	1.985.468,51 €
NPV20	2.407.580,46 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	1 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	46,93%
IRR10	56,21%
IRR15	56,94%
IRR20	57,02%

- Πληρότητα Στεγασμένου Χώρου-Worst Scenario

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	-54.920,15 €
NPV10	342.480,17 €
NPV15	635.722,36 €
NPV20	845.202,21 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	4 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	2,85%
IRR10	21,96%
IRR15	25,15%
IRR20	25,98%

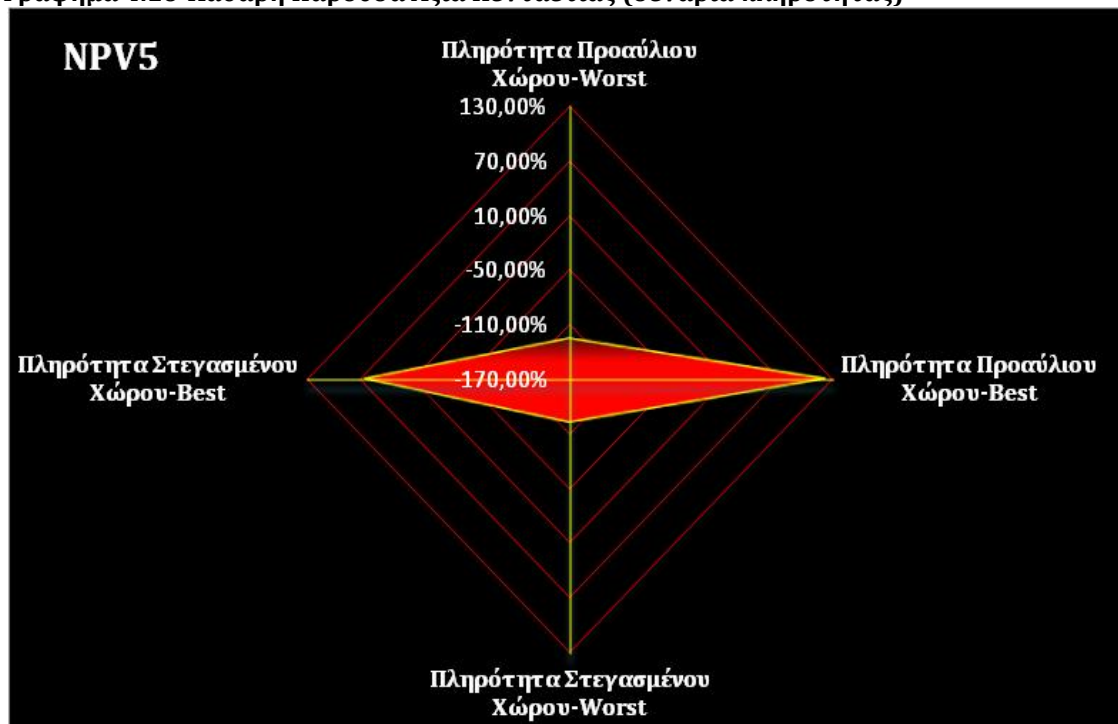
- Πληρότητα Στεγασμένου Χώρου-Best Scenario

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	385.070,11 €
NPV10	1.081.920,40 €
NPV15	1.578.963,22 €
NPV20	1.927.146,34 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	2 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	39,21%
IRR10	49,34%
IRR15	50,29%
IRR20	50,42%

Με βάση τα παραπάνω κατασκευάστηκαν τα ακόλουθα διαγράμματα αράχνης ως ποσοστά μεταβολής (εκτός από την περίοδο αποπληρωμής) σε

σχέση με τα ρεαλιστικό σενάριο αναφορικά με την καθαρή παρούσα αξία της πενταετίας (NPV5) (Γράφημα 4.16), την περίοδο αποπληρωμής (Γράφημα 4.17), και τον εσωτερικό βαθμό απόδοσης της πενταετίας (IRR5) (Γράφημα 4.18)¹⁶.

Γράφημα 4.16-Καθαρή Παρούσα Αξία Πενταετίας (σενάρια πληρότητας)



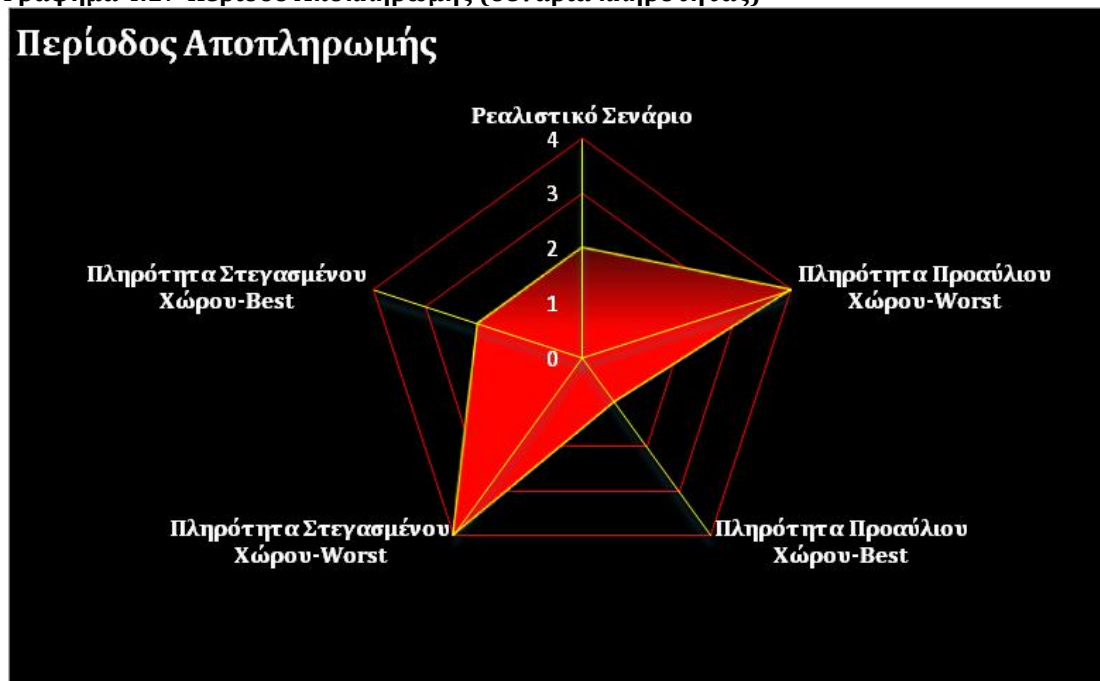
Πηγή: Οικονομικοτεχνική Ανάλυση Συγγραφέα

Από το παραπάνω διάγραμμα, φαίνεται ότι στην περίπτωση που η πληρότητα του προαύλιου χώρου είναι από την αρχή 100% (καλύτερο σενάριο), η καθαρή παρούσα αξία της επένδυσης για την πενταετία θα αυξηθεί κατά 120%, σε σχέση με το ρεαλιστικό σενάριο. Ακριβώς στη μέση (περίπου 60%) θα αυξηθεί η NPV5 αν η πληρότητα του στεγασμένου χώρου είναι από την αρχή 100%. Αυτό βέβαια μπορεί να εξηγηθεί από το γεγονός ότι το ρεαλιστικό σενάριο περιλαμβάνει πληρότητα 100% για τον στεγασμένο χώρο, όχι όμως για τον προαύλιο. Αντίθετα, σε περίπτωση που η πληρότητα μείνει στο 50% (χειρότερο σενάριο), τόσο για στον προαύλιο όσο και στο στεγασμένο χώρο, η

¹⁶ Και εδώ προτιμήθηκαν να αναπαρασταθούν γραφικά η NPV και ο IRR της πενταετίας επειδή οι εκτιμήσεις μέχρι αυτό το χρονικό σημείο θεωρούνται πιο αξιόπιστες και έχουν μεγαλύτερη πιθανότητα να είναι σωστές και κατά συνέπεια έχουν για την εκτίμηση και την ανάλυση ευαισθησίας μεγαλύτερη αξία.

μείωση στην καθαρή παρούσα αξία της πενταετίας σε σχέση με το ρεαλιστικό σενάριο είναι και για τις δύο περιπτώσεις περίπου ίση με 120%.

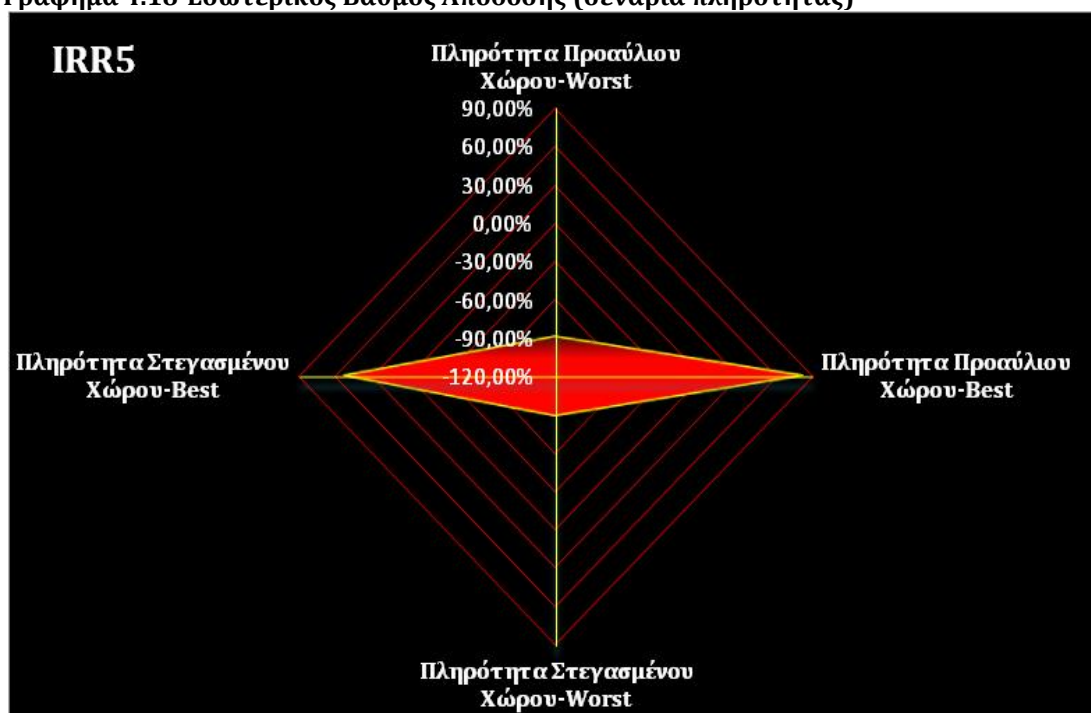
Γράφημα 4.17-Περίοδο Αποπληρωμής (σενάρια πληρότητας)



Πηγή: Οικονομικοτεχνική Ανάλυση Συγγραφέα

Με βάση το παραπάνω διάγραμμα, φαίνεται ότι και το χειρότερο σενάριο για την πληρότητα του στεγασμένου και του προαύλιου χώρου αντίστοιχα, οδηγούν σε αύξηση της περιόδου αποπληρωμής στα 4 έτη, σε σχέση με τα δύο έτη του ρεαλιστικού σεναρίου. Αντίθετα, το καλύτερο σενάριο για την πληρότητα του προαύλιου χώρου οδηγεί σε περίοδο αποπληρωμής 1 έτους, ενώ το καλύτερο σενάριο πληρότητας του στεγασμένου χώρου δεν μεταβάλλει την περίοδο αποπληρωμής σε σχέση με το ρεαλιστικό σενάριο και αυτό γιατί το ρεαλιστικό σενάριο περιλαμβάνει, όπως προαναφέραμε πληρότητα 100% στα πέντε χρόνια.

Γράφημα 4.18-Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (σενάρια πληρότητας)



Πηγή: Οικονομικοτεχνική Ανάλυση Συγγραφέα

Από το παραπάνω διάγραμμα, φαίνεται ότι στην περίπτωση που η πληρότητα του προαύλιου χώρου είναι από την αρχή 100% (καλύτερο σενάριο), ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης πενταετίας της επένδυσης θα αυξηθεί κατά 82% περίπου, σε σχέση με το ρεαλιστικό σενάριο. Επιπρόσθετα, ο IRR5 θα αυξηθεί κατά 50% περίπου αν η πληρότητα του στεγασμένου χώρου είναι από την αρχή 100%. Αυτό βέβαια μπορεί να εξηγηθεί από το γεγονός ότι το ρεαλιστικό σενάριο περιλαμβάνει πληρότητα 100% για τον στεγασμένο χώρο, όχι όμως για τον προαύλιο. Αντίθετα, σε περίπτωση που η πληρότητα μείνει στο 50% (χειρότερο σενάριο), τόσο για στον προαύλιο όσο και στο στεγασμένο χώρο, η μείωση του εσωτερικού βαθμού απόδοσης πενταετίας της επένδυσης σε σχέση με το ρεαλιστικό σενάριο είναι και για τις δύο περιπτώσεις περίπου ίση με 90%.

4.14.3 Τρίτη Κατηγορία Παραγόντων

Η τρίτη κατηγορία παραγόντων αφορά τη χρηματοδότηση της επένδυσης που αναμφίβολα αποτελεί και το σημαντικότερο παράγοντα για την απόδοση της. Στόχος της ανάλυσης ευαισθησίας της χρηματοδότησης είναι να εξεταστούν τα διάφορα σενάρια τα οποία θα αφορούσαν την περίπτωση κατά την οποία η εταιρεία «Joy Yachting O.E.» δεν θα είχε στην κατοχή της το οικόπεδο και τα ακίνητα της μονάδας. Με αυτό το σκεπτικό εξετάστηκαν τα ακόλουθα σενάρια, τα οποία έδωσαν τα αποτελέσματα που παρουσιάζονται στους ακόλουθους πίνακες:

- Επιδότηση 60%, Ίδια Κεφάλαια 20%, Δάνειο 20% της επένδυσης

- Επιδότηση 50%, Ίδια Κεφάλαια 25%, Δάνειο 25% της επένδυσης

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	-2.351.034,85 €
NPV10	-2.244.954,22 €
NPV15	-1.936.578,25 €
NPV20	-1.588.395,13 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	19 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	
IRR10	
IRR15	-5,92%
IRR20	0,24%

- Ενοίκιο στο οικόπεδο και τα κτίρια (15.000€/μήνα), Δάνειο 4,6%

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	
Καθαρή Παρούσα Αξία	
NPV5	-282.594,84 €
NPV10	60.997,17 €
NPV15	317.618,34 €
NPV20	502.174,53 €
Περίοδος Αποπληρωμής	
PBP	6 έτη
Εσωτερικός Βαθμός Επένδυσης	
IRR5	-17,17%
IRR10	10,21%
IRR15	15,39%
IRR20	17,01%

Με βάση τα παραπάνω στοιχεία, εύκολα μπορεί κάποιος να συνειδητοποιήσει πόσο σημαντική είναι η χρηματοδότηση της επένδυσης. Στο ρεαλιστικό σενάριο αναφέραμε ότι το ακίνητο (οικόπεδο και κτίρια) βρίσκεται στην κατοχή της επιχείρησης. Λαμβάνοντας υπόψη τα στοιχεία για την καθαρή παρούσα αξία, την περίοδο αποπληρωμής και τον εσωτερικό βαθμό απόδοσης, όπως αυτά προέκυψαν από την εξέταση των τριών σεναρίων, η μοναδική συμφέρουσα, σχετικά αποδοτική και βιώσιμη περίπτωση για μια τέτοιου είδους επένδυση, εάν η εταιρεία δεν είχε στην κατοχή της το ακίνητο, είναι η τρίτη. Δηλαδή, να ενοικιάζε το ακίνητο και να έπαιρνε ένα δάνειο ποσού της τάξης του 4,6% της συνολικής επένδυσης.

Με αυτό τον τρόπο, σύμφωνα με την εκτίμηση που έγινε, θα μπορούσε να αποπληρώσει το δάνειο στα 6 χρόνια και να έχει μια καλή απόδοση από εκεί και πέρα. Αντιθέτως, κανένα από τα εναπομείναντα δύο σενάρια που περιλαμβάνουν την επιδότηση, τα ίδια κεφάλαια και το δάνειο για την αγορά του ακινήτου και την κατασκευή της επιδότησης δεν είναι βιώσιμα πριν από την 20ετία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο: ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Στη συγκεκριμένη διπλωματική ο συγγραφέας παρουσίασε τη μελέτη σκοπιμότητας μιας ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας 20 ετών οικονομικής διάρκειας ζωής, για λογαριασμό μιας εταιρίας, της «Joy Yachting O.E.», χρησιμοποιώντας δεδομένα που προήρθαν τόσο από έρευνα στη συγκεκριμένη αγορά (συνεντεύξεις και άρθρα), εγχώρια και αλλοδαπή, όσο και από την εμπειρία του στο συγκεκριμένο τομέα του τουρισμού. Εφαρμόζοντας την τεχνική της μελέτης περίπτωσης παρουσίασε δεδομένα σχετικά με τη συγκεκριμένη αγορά, την κατάσταση του ελληνικού τουρισμού, του θαλάσσιου τουρισμού, του κλάδου yachting στην Ελλάδα, τους πελάτες και τους ανταγωνιστές της συγκεκριμένης αγοράς.

Επιπρόσθετα, περιέγραψε εκτενώς την τοποθεσία και το οικόπεδο, τις κτηριακές εγκαταστάσεις και τον εξοπλισμό, το απαιτούμενο ανθρώπινο δυναμικό και τις αμοιβές του, την οργανωτική δομή, τη χρηματοδότηση, τα γενικά έξοδα και τη στρατηγική marketing, την SWOT ανάλυση της υπό κατασκευής ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας. Τέλος, παρουσίασε την οικονομικοτεχνική μελέτη με βάση ένα ρεαλιστικό σενάριο και τη μελέτη ευαισθησίας της συγκεκριμένης μονάδας. Από τη συγκεκριμένη μελέτη προέκυψαν ενδιαφέροντα αποτελέσματα σχετικά με τις ευκαιρίες αλλά και τα κόστη και τις δυσκολίες που δυνητικά μπορεί κάποιος να αντιμετωπίσει σε ένα τέτοιο εγχείρημα.

5.1 Συμπεράσματα

5.1.1 Γενικά

Αυτό που προέκυψε από τη έρευνα σχετικά με τον τουρισμό είναι ότι η μείωση των εισοδημάτων, εξαιτίας της οικονομικής κρίσης και της κατάστασης της Ελλάδας, τον έχει πληγώσει, παρά τα διάφορα μέτρα που κατά καιρούς το κράτος έχει προσπαθήσει να εφαρμόσει. Παρόλα αυτά, σταδιακά παρατηρείται μια αυξανόμενη ζήτηση για το θαλάσσιο τουρισμό και κυρίως τις κρουαζιέρες, γεγονός που ενδεχομένως θα ευνοήσει τον κλάδο του yachting, ο οποίος ενώ ξεκίνησε με πολύ καλές προοπτικές, επηρεάστηκε αρνητικά από την οικονομική κρίση.

Αναφορικά με τον κλάδο του yachting, η έρευνα έδειξε προβλήματα και ελλείψεις σε θέματα υποδομής και οργάνωσης των συνολικών υπηρεσιών και προβλήματα στις μαρίνες σκαφών, και ειδικότερα στην πληρότητα, τον εκσυγχρονισμό και την ασφάλειά τους. Επιπλέον, ο αριθμός εταιρειών επαγγελματικών σκαφών αναψυχής είναι σχετικά περιορισμένος, με αποτέλεσμα την ανεπαρκή εξυπηρέτηση των σκαφών, ενώ η έλλειψη τεχνικού προσωπικού έχει οδηγήσει τις επιχειρήσεις σε εντατικές προσπάθειες βελτίωσης του τεχνολογικού εξοπλισμού. Τέλος, η απουσία μιας ολοκληρωμένης σύγχρονης νομοθεσίας σχετικά με τον τουρισμό και ο έντονος ανταγωνισμός από το εξωτερικό (π.χ. Τουρκία) επιβαρύνουν ακόμα περισσότερο την κατάσταση.

Όσον αφορά τους πελάτες της υπό κατασκευής ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας, θα είναι όσοι έχουν στην κατοχή τους σκάφη μέχρι 20m και κυρίως θα προέρχονται από το Αιγαίο και το Αργοσαρωνικό, κατά τη διάρκεια όλου του

χρόνου. Θα είναι άνθρωποι μέσης και ανώτερης εκπαίδευσης, οικονομικά ευκατάστατοι με διάθεση να ξοδέψουν χρήματα για τη συντήρηση και προστασία του σκάφους τους, ανεξαρτήτου εθνικότητας. Ακόμα, όσον αφορά τον ανταγωνισμό, οι εγχώριοι ανταγωνιστές της συγκεκριμένης μονάδας θα είναι η OLYMPIC MARINE, η ΝΗΡΕΥΣ και άλλα μικρότερα καρνάγια στην ευρύτερη περιοχή των Κυκλάδων, ενώ οι αλλοδαποί ανταγωνιστές θα είναι οι οργανωμένες μαρίνες που βρίσκονται στην Τουρκία.

Τέλος, λαμβάνοντας υπόψη τη φύση της συγκεκριμένης ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας, την αγορά στην οποία στοχεύει και το είδος των υπηρεσιών των οποίων προσφέρει, δύο είναι οι στρατηγικές marketing που θα πρέπει να συνδυαστούν: α) η στρατηγική διείσδυσης αγοράς (market penetration) για τις υπηρεσίες που ήδη προσφέρονται από άλλες ναυπηγοεπισκευαστικές μονάδες και μαρίνες (αποθήκευση σε εξωτερικό χώρο και ενδεχομένως συγκεκριμένες παροχές) και β) η στρατηγική ανάπτυξης προϊόντος (product development) για τις νέες υπηρεσίες που θα προσφέρει σε σύγκριση με τις υπάρχουσες ναυπηγοεπισκευαστικές μονάδες και μαρίνες (αποθήκευση στον στεγασμένο εσωτερικό χώρο και παροχές).

5.1.2 Οικονομικοτεχνική Μελέτη

Με βάση την οικονομικοτεχνική μελέτη που έγινε για τη συγκεκριμένη ναυπηγοεπισκευαστική μονάδα, χρησιμοποιώντας πραγματικά στοιχεία όπως αυτά ίσχυαν μέχρι τη συγγραφή της, και θεωρώντας το συγκεκριμένο σενάριο ρεαλιστικό, προέκυψαν τα ακόλουθα συμπεράσματα:

- ✓ Η συγκεκριμένη επένδυση μετά από την εκτίμηση που έγινε θα στοιχίσει 9.340.000€.
- ✓ Το 95% περίπου της συγκεκριμένης επένδυσης θα χρηματοδοτεί με ίδια κεφάλαια της εταιρείας, οικόπεδο και κτίρια αξίας 8.910.000€, ενώ το υπόλοιπο 5% θα χρηματοδοτηθεί με δάνειο από την τράπεζα.
- ✓ Το μακροπρόθεσμο δάνειο θα είναι ύψους 430.000€, με αποπληρωρισμένο σταθερό επιτόκιο 8% και περίοδο αποπληρωμής τα 12 έτη.
- ✓ Στο τέλος των 12 ετών η επιχείρηση θα πληρώσει το ποσό των 684.706,29€, το οποίο προκύπτει από το αρχικό δανεισθέν ποσό των 430.000€ προσαυξημένο με τους τόκους του δανείου για τα 12 έτη με επιτόκιο 8%, συνολικού ποσού, 254.706,29€.
- ✓ Τα συνολικά έσοδα για την 20ετία από τον προαύλιο χώρο, βασισμένα στις υποθέσεις που έχουν γίνει, εκτιμώνται στα 7.370.384€.
- ✓ Το μεγαλύτερο ποσοστό των εσόδων του προαύλιου χώρου εκτιμάται ότι θα προέρχεται από τη φύλαξη (56,59%) και από τις διάφορες εργασίες (23,60%), ενώ το μικρότερο από την υδροβολή (1,29%).
- ✓ Τα συνολικά έσοδα για την 20ετία από τον στεγασμένο χώρο, βασισμένα στις υποθέσεις που έχουν γίνει, εκτιμώνται στα 8.857.728€.
- ✓ Το μεγαλύτερο ποσοστό των εσόδων του στεγασμένου χώρου εκτιμάται ότι θα προέρχεται από τη φύλαξη (45,45%), ενώ σημαντικό ποσοστό θα κατέχουν η ανέλκυση/καθέλκυση των σκαφών (20,20%) και το πλύσιμο (25,25%). Το μικρότερο ποσοστό εκτιμάται ότι θα έχουν οι παροχές (9,09%).

- ✓ Τα συνολικά εκτιμώμενα μεταβλητά έξοδα για τα 20 χρόνια οικονομικής ζωής της επιχείρησης υπολογίστηκαν στα 2.032.683,20€.
- ✓ Τα σταθερά έξοδα και οι αποσβέσεις της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας για τα 20 χρόνια οικονομικής ζωής εκτιμήθηκαν στα 6.955.196,76€
- ✓ Η συγκεκριμένη επένδυση σύμφωνα με το ρεαλιστικό σενάριο, από τα πέντε χρόνια δίνει μια ικανοποιητική απόδοση (25,7%) και έχει μια αρκετά ικανοποιητική παρούσα αξία (236.457,46€), ενώ η περίοδος αποπληρωμής είναι τα 2 έτη, που πρακτικά σημαίνει ότι από το 3 έτος, η επιχείρηση θα έχει κέρδη.

5.1.3 Μελέτη Ευαισθησίας

Με βάση την μελέτη ευαισθησίας που έγινε χρησιμοποιώντας ως κριτήρια αξιολόγησης την καθαρή παρούσα αξία της επένδυσης (NVP), την περίοδο αποπληρωμής (PBP) και τον εσωτερικό βαθμό απόδοσης (IRR), προέκυψαν τα ακόλουθα συμπεράσματα:

- Πρώτη κατηγορία: παράγοντες που έχουν την μικρότερη επιρροή και είναι εκφρασμένοι σε ποσοστά.
- ✓ Ο σημαντικότερος παράγοντας που οδηγεί στην μεγαλύτερη μεταβολή των τριών υπό εξέταση κριτηρίων είναι τα βιομηχανικά έξοδα με δεύτερο σημαντικό το κόστος του νερού και του ρεύματος. Αντίθετα, οι παράγοντες με τη χαμηλότερη επίδραση στα τρία κριτήρια φαίνεται να είναι η χρέωση στις παροχές του στεγασμένου και προαύλιου χώρου.

- Δεύτερη κατηγορία: πληρότητα σε σκάφη του προαύλιου και του στεγασμένου χώρου, που επηρεάζει σε μεγάλο ποσοστό την απόδοση της επένδυσης.
 - ✓ Στην περίπτωση που η πληρότητα του προαύλιου χώρου είναι από την αρχή 100%, η καθαρή παρούσα αξία της επένδυσης για την πενταετία θα αυξηθεί κατά 120%, η περίοδος αποπληρωμής θα μειωθεί στο ένα έτος και ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης πενταετίας της επένδυσης θα αυξηθεί κατά 82% περίπου σε σχέση με το ρεαλιστικό σενάριο.
 - ✓ Στην περίπτωση που η πληρότητα του στεγασμένου χώρου είναι από την αρχή 100%, η καθαρή παρούσα αξία της επένδυσης για την πενταετία θα αυξηθεί περίπου 60%, η περίοδος αποπληρωμής θα παραμείνει στα δύο έτη και ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης πενταετίας της επένδυσης θα αυξηθεί κατά 50%
 - ✓ Στην περίπτωση που η πληρότητα μείνει στο 50% , τόσο για στον προαύλιο όσο και στο στεγασμένο χώρο, η μείωση στην καθαρή παρούσα αξία της πενταετίας σε σχέση με το ρεαλιστικό σενάριο είναι περίπου ίση με 120%, η περίοδος αποπληρωμής αυξάνεται στα 4 έτη, και ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης πενταετίας της επένδυσης σε σχέση με το ρεαλιστικό σενάριο μειώνεται κατά 90% περίπου.
- Τρίτη κατηγορία: υποθετικά σενάρια αναφορικά με τη χρηματοδότηση της επένδυσης, που ασκεί την μεγαλύτερη επιρροή στην απόδοση της επένδυσης.
 - ✓ Από τα τρία προτεινόμενα εναλλακτικά σενάρια (Σενάριο 1º: επιδότηση 60%, ίδια κεφάλαια 20%, και δάνειο 20% της επένδυσης, Σενάριο 2º: επιδότηση 50%, ίδια κεφάλαια 25% και δάνειο 25% της επένδυσης, Σενάριο 3º: ενοίκιο στο οικόπεδο και τα κτίρια (15.000€/μήνα) και

δάνειο 4,6%), η μοναδική συμφέρουσα, σχετικά αποδοτική και βιώσιμη περίπτωση για μια τέτοιου είδους επένδυση, εάν η εταιρεία δεν είχε στην κατοχή της το ακίνητο, είναι το τρίτο σενάριο, σύμφωνα με το οποίο η αποπληρωμή του δανείου θα γινόταν στα 6 χρόνια.

5.2 Περιορισμοί και Προτάσεις

Αναμφίβολα κατά τη διάρκεια της συγκεκριμένης έρευνας για την μελέτη σκοπιμότητας της ναυπηγοεπισκευαστικής μονάδας προέκυψαν κάποιες δυσκολίες, που ταυτόχρονα αποτελούν και τους περιορισμούς της μελέτης αυτής. Πιο συγκεκριμένα, οι εκτιμήσεις για τα έσοδα και έξοδα, αφορούν συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, και λαμβάνοντας υπόψη την κατάσταση της ελληνικής οικονομίας, σίγουρα δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως δεδομένα για μελλοντική μελέτη. Τέλος, οι τιμές του απαιτούμενου εξοπλισμού, αποτελούν σε προσφορές που απευθύνονται προσωπικά στο συγγραφέα, γεγονός που δεν επιτρέπει γενικεύσεις, ενώ οι υποθέσεις πάνω στις οποίες έχουν βασιστεί τα έσοδα, η τιμολογιακή πολιτική και τα έξοδα, πηγάζουν από την προσωπική εμπειρία του συγγραφέα (π.χ. το ότι τα γενικά βιομηχανικά έξοδα έχουν υπολογιστεί ως ποσοστό των εσόδων), γεγονός μπορεί να αποτελεί παράγοντα διαφοροποίησης με παρόμοια μελέτη στην οποία έχουν γίνει διαφορετικές υποθέσεις.

Όσον αφορά τις προτάσεις για περαιτέρω έρευνα, αυτές πρωτίστως έχουν να κάνουν με νομικά θέματα. Πιο συγκεκριμένα, καλό θα ήταν χρησιμοποιώντας ως βάση τη συγκεκριμένη μελέτη να γίνει μια έρευνα για το κόστος των απαιτούμενων αδειών (δασαρχείο, αρχαιολογία, πολεοδομία) για

μια τέτοια μονάδα, καθώς επίσης και το χρονικό διάστημα που χρειάζεται για την έκδοσή τους. Τέλος, θα μπορούσε να γίνει μια μελέτη για την ίδια περιοχή, χρησιμοποιώντας μόνο προσφορές της αγοράς και θεωρώντας έξοδα όχι ως ποσοστό των εσόδων αλλά ως μέσο όρο των αντίστοιχων εξόδων παρόμοιων μονάδων.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Baser, O. (2001), "SWOT Analysis-A practical guide for young managers",
Bilkent University, Turkey
- Chisnall, P. (2001), "*Marketing research*", 6th edition, Maidenhead: McGraw-Hill
- Creswell J. W. (2003), "*Research design*", 2nd edition, Sage publications
- Drucker, P.F (1985), "*Innovation & Entrepreneurship*", New York, Harper Trade
- Gillham, B. (2000), "Case Study research methods", London: MPG Books Ltd
- Hoagland H, Williamson L. (2000), "*Feasibility Studies*", Kentucky, University of
Kentucky
- Jackson Susan E., Joshi Aparna, Erhardt Niclas L, (2003), Recent Research on
Team and Organizational Diversity: SWOT Analysis and Implications,
Journal of Management 2003; 29; 801.
- Kent, R. (1999), Marketing Research: Measurement, Method and Application,
International Thomson Business Press, London
- Lawrence G Fine, (2010), "The SWOT Analysis: Using your Strength to overcome
Weaknesses, Using Opportunities to overcome Threats", Kick It LLC
- Parasuraman, A. (1986), "*Marketing Research*", Wokingham, Addison-Wesley
- Recklies, D. (2001) "Beyond Porter-A Critique of the Critique of Porter", Recklies
Management Project GmbH, Available from: www.themanager.org
- Smith, M. E. et al (1991), "*Management Research*", SAGE Publications
- Thompson A. (2003a), "*Business Feasibility Studies: Dimensions of Business
Viability*", Perth, Best Entrepreneur
- Thompson A. (2003b), "*Overview of a Business Plan*", Perth, Best Entrepreneur

- Thompson A. (2003c), *“Understanding the Proof of Business Concept”*, Perth, Best Entrepreneur
- Venetopoulos, T. (1997), “Marine Tourism: Yachting Sailing on the Rise”, *Hermes* No. 10, Publ. Athens News Agency
- Walter Nicholson, (1998), «Μικροοικονομική Θεωρία», Τόμος Β', Εκδόσεις Κριτική, Αθήνα
- Wickham P. (2004), *“Strategic Entrepreneurship”*, Essex, Pearson Education
- www.protothema.gr (2011), «Ψυχορραγεί» ο θαλάσσιος τουρισμός!»
- www.sete.gr
- www.traveldailynews.gr
- Yin, K.R (1993), *“Application of case study research”*, first edition, Applied social research methods series, California: SAGE Publications
- Yin, K.R (2003), *“Application of case study research”*, second edition, Applied social research methods series, volume 34, California: SAGE Publications
- Βελισσαρίου Ε. (2000), «Μάνατζμεντ Ειδικών και Εναλλακτικών Μορφών Τουρισμού», Πάτρα: Ε.Α.Π
- Γεωργιάδης Η.Ν. (2005), «Ανερχόμενη Αγορά του Yachting στην Ελλάδα-Οι Εταιρίες Μίσθωσης Επαγγελματικών Σκαφών Αναψυχής», *Investment Research & Analysis Journal*
- Γκούσκος Δημήτρης, Πανεπιστήμιο Αθηνών Διατμηματικό ΠΜΣ «Οικονομική & Διοίκηση Τηλεπικοινωνιακών Δικτύων»
- Κανάρης Θ. (2011), «Yachting στην Ελλάδα», All4yachting.com
- Καρασούλα Κ. (2010), «Η ανταγωνιστικότητα της Ελλάδας στον Τουριστικό Τομέα. Η περίπτωση του Νομού Αχαΐας και η ανάπτυξη των Ειδικών και Εναλλακτικών μορφών Τουρισμού», Πάτρα

- Κώττη Χριστ. & Πετράκη-Κώττη Αθ.,(2005), «Σύγχρονη Μικροοικονομική», Β΄ Έκδοση, Εκδόσεις Ε. Μπένου, Αθήνα
- Τζαβάρα Μ., Γιαννούτσου Ι. (2008), «Εναλλακτικές Μορφές Τουρισμού: Θαλάσσιος Τουρισμός και η ανάπτυξη του στο Νομό Χανίων»
- Χαλκίδου Β. (2010), «Μορφές και εξέλιξη του θαλάσσιου τουρισμού στην Ελλάδα-Τρόποι Ανάπτυξης-Μια διαφορετική προσέγγιση», Θεσσαλονίκη