



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ – MANAGEMENT ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ
MBA-TOURISM MANAGEMENT

Διπλωματική Εργασία

ΠΡΟΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ ΙΔΡΥΣΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ
YACHTING ΣΤΟ ΠΟΡΤΟ ΧΕΛΙ

ΔΗΜΑΡΑΚΗΣ ΣΑΡΑΝΤΟΣ

ΑΜ: ΔΕΜΤ 1908

Επιβλέπων Καθηγητής:

Επίκουρη Καθηγήτρια ΔΙΔΑΣΚΑΛΟΥ ΕΛΕΝΗ

Πειραιάς, 2021



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ-MANAGEMENT ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
(περιλαμβάνεται ως ξεχωριστή –δεύτερη- σελίδα στο σώμα της διπλωματικής
εργασίας)

«Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στη Διοίκηση Επιχειρήσεων –Μάνατζμεντ Τουρισμού: MBA-Tourism Management» με τίτλο:

1. ΠΡΟΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ ΣΑΡΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ YACHTING ΣΤΟ ΠΟΡΤΟ-ΧΕΛΙ

έχει συγγραφεί από εμένα αποκλειστικά και στο σύνολό της. Δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού προγράμματος ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ούτε είναι εργασία ή τμήμα εργασίας ακαδημαϊκού ή επαγγελματικού χαρακτήρα.

Δηλώνω επίσης υπεύθυνα ότι οι πηγές στις οποίες ανέτρεξα για την εκπόνηση της συγκεκριμένης εργασίας, αναφέρονται στο σύνολό τους, κάνοντας πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο. Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου».

Υπογραφή Μεταπτυχιακού Φοιτητή/ τριάς.....

Όνοματεπώνυμο..... ΣΑΡΑΝΤΟΣ ΑΝΔΡΑΣΗΣ.....

Ημερομηνία..... 03/12/2021.....

«Η παρούσα Μελέτη Σκοπιμότητας εκπονήθηκε για εκπαιδευτικούς σκοπούς, δεν αποτελεί πρόταση επένδυσης και ως εκ τούτου, κάποια από τα στοιχεία που περιέχει ενδέχεται να μην είναι απολύτως ακριβή»

Πίνακας Περιεχομένων

Πίνακας Περιεχομένων	iv
Κατάλογος Διαγραμμάτων	vii
Κατάλογος Εικόνων	vii
Κατάλογος Πινάκων.....	viii
1. ΣΥΝΟΨΗ ΜΕΛΕΤΗΣ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ.....	1
1.1 Σκοπός του επενδυτικού σχεδίου	1
1.2 Σύνοψη ανάλυσης αγοράς και marketing	1
1.3 Πρώτες ύλες	1
1.4 Μηχανολογία / Τεχνολογία.....	1
1.5 Οργάνωση επιχείρησης και γενικών εξόδων	1
1.6 Ανθρώπινοι Πόροι.....	2
1.7 Τοποθεσία, Χώρος Εγκατάστασης και Περιβάλλον	2
1.8 Χρονοδιάγραμμα εκτελέσεως επενδυτικού προγράμματος.....	2
1.9 Ανάλυση / Αξιολόγηση της επένδυσης	2
2. ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ	3
2.1 Σκοπός του επενδυτικού σχεδίου	3
2.2 Ομάδα ίδρυσης	4
2.3 Ιστορικό επενδυτικού σχεδίου	4
3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ MARKETING	5
3.1 Εισαγωγή στην έννοια του τουρισμού	5
3.2 Ορισμός και ανάλυση αγοράς	6
3.2.1 Ανάλυση αγοράς.....	7
3.2.2 Παγκόσμια τουριστική κίνηση	7
3.2.3 Ο τουρισμός στην Ελλάδα.....	9
3.3 Θαλάσσιος τουρισμός στην Ελλάδα και διεθνώς	13
3.4 Yachting.....	15
3.4.1 Κατηγορίες σκαφών yachting.....	18
3.4.2 Ζήτηση και προσφορά του yachting στην Ελλάδα	20
3.4.3 Ανάλυση PESTLE για την Ελλάδα.....	23
3.4.4 Ανάλυση SWOT για τον κλάδο yachting στην Ελλάδα.....	27
3.4.5 Πέντε Δυνάμεις του Porter για τον κλάδο του yachting.....	29
3.5 Στρατηγικές στόχευσης	32
3.5.1 Στρατηγική ηγεσίας κόστους.....	32
3.5.2 Στρατηγική Διαφοροποίησης	32
3.5.3 Στρατηγική Εστίασης	33

3.5.4	Τμηματοποίηση αγοράς	33
3.5.5	Προϊόν	34
3.5.6	Τιμή	36
3.5.7	Προώθηση και διανομή υπηρεσιών	37
3.6	Πρόγραμμα πωλήσεων και έσοδα επιχείρησης	39
3.7	Έξοδα marketing	40
4.	ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ	42
4.1	Χαρακτηριστικά Α΄ υλών και λοιπών εφοδίων	42
4.2	Επιλογή προμηθευτών	43
4.3	Κόστος πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων	44
5.	ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ	46
5.1	Τεχνικά και Μηχανολογικά χαρακτηριστικά των σκαφών	46
5.1.1	<i>Bavaria 32 Cruiser</i>	46
5.1.2	<i>Beneteau Oceanis 50</i>	46
5.1.3	<i>Bavaria 44</i>	47
5.1.4	<i>Sun Odyssey 44 DS</i>	47
5.1.5	<i>Pershing 50</i>	47
5.1.6	<i>Ferretti 760 Flybridge</i>	48
5.2	Κόστος συντήρησης των σκαφών	48
5.3	Γραφεία εταιρείας	49
6.	ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	51
6.1	Οργάνωση της επιχείρησης	51
6.2	Λειτουργίες οργάνωσης και διαχείρισης	51
6.3	Οργανόγραμμα	51
6.4	Γενικά Έξοδα Επιχείρησης	52
7.	ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΩΝ ΠΟΡΩΝ	56
7.1	Τμήματα της επιχείρησης	56
7.1.1	Γενική Διεύθυνση	56
7.1.2	Χρηματοοικονομική Διοίκηση	56
7.1.3	Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού	56
7.1.4	Τμήμα Μάρκετινγκ και Προώθησης	57
7.1.5	Τμήμα Αποθήκευσης και Προμηθειών	57
7.2	Ανθρώπινο Δυναμικό	57
7.2.1	Τμήμα Υποδοχής / Κρατήσεων	57
7.2.2	<i>Skipper</i>	58
7.2.3	Κυβερνήτες	59
7.2.4	Σεφ	59

7.2.5	<i>Μετρ</i>	59
7.2.6	<i>Εξωτερικοί Συνεργάτες</i>	59
7.3	Προσέλκυση και Επιλογή Ανθρώπινου Δυναμικού	59
7.4	Εκπαίδευση Ανθρώπινου Δυναμικού	60
7.5	Ανάλυση κόστους Ανθρώπινου Δυναμικού	61
8.	ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ, ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ	62
8.1	Τοποθεσία	62
8.2	Μαρίνα Πόρτο Χέλι	63
8.3	Χώρος εγκατάστασης της εταιρείας	64
8.4	Περιβαλλοντικές επιπτώσεις	65
9.	ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ/ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ	67
9.1	Στόχοι προγραμματισμού εκτελέσεως του σχεδίου	67
9.2	Ομάδα επίβλεψης και εκτέλεσης επενδυτικού σχεδίου	67
9.3	Στάδια εκτελέσεως του έργου	68
9.4	Εκτίμηση κόστους εκτελέσεως του επενδυτικού σχεδίου	72
10.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ 73	
10.1	Ανάλυση Συνολικού Κόστους Επένδυσης	73
10.2	Κατάρτιση οικονομικών καταστάσεων	78
10.3	Συντελεστές προεξόφλησης	80
10.3.1	<i>Υπολογισμός Καθαρής Παρούσας Αξίας</i>	81
10.3.2	<i>Υπολογισμός Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης (ΕΣΑ)</i>	82
10.3.3	<i>Υπολογισμός Νεκρού Σημείου</i>	82
10.4	Υπολογισμός Αριθμοδεικτών	83
	Βιβλιογραφία	85
	Παράρτημα	89

Κατάλογος Διαγραμμάτων

Διάγραμμα 3-1 Διεθνείς αφίξεις ανά περιοχή.....	8
Διάγραμμα 3-2 Μεταβολή στις διεθνείς αφίξεις ανά περιοχή (2019-2021)	8
Διάγραμμα 3-3 Αριθμός διεθνών αφίξεων, Ελλάδα (2010-2019) (σε χιλ.).....	11
Διάγραμμα 3-4 Διεθνείς εισπράξεις, Ελλάδα (2010-2019) (σε χιλ. δολ.)	11
Διάγραμμα 3-5 Συνολική συμβολή του τουρισμού στην απασχόληση, Ελλάδα (2012-2020) (ανά 1,000 δουλειές)	12
Διάγραμμα 3-6 Ρυθμός ανεργίας στην Ελλάδα (2010-2020)	24
Διάγραμμα 3-7 Δείκτες ψηφιακής κυβέρνησης (2009-2018)	25
Διάγραμμα 4-1 Εκτιμήσεις τιμής πετρελαίου (2021-2023)	43
Διάγραμμα 6-1 Οργανόγραμμα Porto Heli Yachts	52

Κατάλογος Εικόνων

Εικόνα 8-1 Άποψη του Πόρτο Χέλι.....	62
Εικόνα 8-2 Μαρίνα Πόρτο Χέλι.....	63

Κατάλογος Πινάκων

Πίνακας 2-1 Μηνιαίες αφίξεις και έσοδα εισερχομένου τουρισμού, 2019	3
Πίνακας 3-1 Συμβολή του τουρισμού στο ΑΕΠ, Ελλάδα (2008-2019).....	9
Πίνακας 3-2 Εισερχόμενος τουρισμός, Ελλάδα (2014-2018).....	10
Πίνακας 3-3 Τουριστικά έσοδα, Ελλάδα, 2019	12
Πίνακας 3-4 Εν ενεργεία μαρίνες και θέσεις ελλιμενισμού	22
Πίνακας 3-5 Σύνοψη ανάλυσης SWOT για τον κλάδο yachting στην Ελλάδα.....	27
Πίνακας 3-6 Τέλη ελλιμενισμού και πρόσδεσης σε επιλεγμένα ευρωπαϊκά λιμάνια.....	28
Πίνακας 3-7 Σκάφη της επιχείρησης	36
Πίνακας 3-8 Τιμές ενοικίασης σκαφών εταιρείας (ανά εβδομάδα και ημέρα)	37
Πίνακας 3-9 Ενέργειες διαφήμισης.....	38
Πίνακας 3-10 Εκτιμώμενα έσοδα πωλήσεων για το 2022.....	39
Πίνακας 3-11 Εξέλιξη εσόδων πωλήσεων (2022 – 2025).....	40
Πίνακας 3-12 Έξοδα marketing για τα έτη 2022 – 2025.....	41
Πίνακας 4-1 Απαιτούμενες ποσότητες καυσίμων και νερού για τα σκάφη	42
Πίνακας 4-2 Προμηθευτές Α' υλών των γραφείων της εταιρείας.....	44
Πίνακας 4-3 Κόστος Α' υλών ενέργειας και νερού των σκαφών για το 2022	44
Πίνακας 4-4 Προβλεπόμενο κόστος Α' υλών ενέργειας και νερού (2022 - 2025).....	44
Πίνακας 4-5 Κόστος αναλώσιμων γραφείου για το πρώτο έτος λειτουργίας	45
Πίνακας 4-6 Εξέλιξη κόστους αναλώσιμων γραφείου για τα έτη 2022 - 2025	45
Πίνακας 5-1 Κόστη συντήρησης των σκαφών για το δεύτερο έτος λειτουργίας (2023)...	49
Πίνακας 5-2 Πρόβλεψη κόστους συντήρησης των σκαφών για έτη 2022 - 2025	49
Πίνακας 5-3 Κόστος οικοδόμησης του κτιρίου	50
Πίνακας 5-4 Κόστος εξοπλισμού γραφείων εταιρείας.....	50
Πίνακας 5-5 Κόστος συντήρησης κτιρίου (2022 - 2025).....	50
Πίνακας 6-1 Υπολογισμός κόστους ελλιμενισμού σκαφών Porto Heli Yachts.....	53
Πίνακας 6-2 Ανάλυση κόστους μισθοδοσίας μόνιμου προσωπικού Porto Heli Yachts...	54
Πίνακας 6-3 Υπολογισμός κόστους ΤΕ.Π.Α.Η. Porto Heli Yachts	54
Πίνακας 6-4 Σύνοψη γενικών εξόδων εταιρείας (2022-2025).....	55
Πίνακας 7-1 Κόστος ανθρώπινου δυναμικού για το 1ο έτος λειτουργίας (2022).....	61
Πίνακας 7-2 Πρόβλεψη κόστους ανθρώπινου δυναμικού 2022 - 2025	61
Πίνακας 9-1 Δικαιολογητικά διαδικασίας ίδρυσης της Porto Heli Yachts	68
Πίνακας 9-2 Δικαιολογητικά άδειας λειτουργίας και χορήγηση σήματος Ε.Ο.Τ.....	70
Πίνακας 9-3 Στάδια εκτέλεσης του σχεδίου	72
Πίνακας 9-4 Κόστος επενδυτικού σχεδίου	72

Πίνακας 10-1 Πάγιο Ενεργητικό Επένδυσης.....	73
Πίνακας 10-2 Υπολογισμός συντελεστών κάλυψης κυκλοφορούντος ενεργητικού & βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	74
Πίνακας 10-3 Γενικά Έξοδα (Πλην αμοιβών προσωπικού, αποσβέσεων, εξόδων άυλων, και χρηματοοικονομικών εξόδων)	74
Πίνακας 10-4 Ετήσιο Κόστος Λειτουργίας (2022-2025)	75
Πίνακας 10-5 Απαιτούμενα ποσά σε κυκλοφορούν ενεργητικό & βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις (1ο έτος λειτουργίας).....	75
Πίνακας 10-6 Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης για το 1ο έτος λειτουργίας (2022).....	76
Πίνακας 10-7 Συνολικό Κόστος Επένδυσης	76
Πίνακας 10-8 Πηγές Χρηματοδότησης Επενδυτικού Σχεδίου	76
Πίνακας 10-9 Πορεία αποπληρωμής δανείου (2023-2035).....	77
Πίνακας 10-10 Απαιτούμενα Ποσά σε κυκλοφορούν ενεργητικό & βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις (2022-2025).....	77
Πίνακας 10-11 Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσεως (2022-2025).....	78
Πίνακας 10-12 Κατάσταση Ταμειακών Ροών 2022-2025 (Απλοποιημένη μορφή).....	78
Πίνακας 10-13 Ισολογισμός 2022-2025	79
Πίνακας 10-14 Κατάσταση Ταμειακών Ροών - Περίοδος Επανείσπραξης Κεφαλαίου....	80
Πίνακας 10-15 Υπολογισμός συντελεστή R (απόδοση συνολικής επένδυσης).....	80
Πίνακας 10-16 Υπολογισμός συντελεστή Re (απόδοση ιδίων κεφαλαίων)	80
Πίνακας 10-17 Συντελεστές προεξόφλησης για Καθαρή Παρούσα Αξία (ΚΠΑ)	81
Πίνακας 10-18 Υπολογισμός ΚΠΑ με διαφορετικούς συντελεστές προεξόφλησης	82
Πίνακας 10-19 Υπολογισμός ΕΣΑ (Επιτόκιο Προεξόφλησης για ΚΠΑ=0)	82
Πίνακας 10-20 Υπολογισμός Ταμειακού Νεκρού Σημείου (σε ημέρες)	83

1. ΣΥΝΟΨΗ ΜΕΛΕΤΗΣ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ

1.1 Σκοπός του επενδυτικού σχεδίου

Σκοπός του παρόντος επενδυτικού σχεδίου είναι η δημιουργία μίας επιχείρησης που θα λειτουργεί στον ευρέως αναπτυσσόμενο κλάδο του θαλάσσιου τουρισμού, και ειδικότερα, στον κλάδο του Yachting. Ο κλάδος του Yachting εξελίσσεται ραγδαία, στοχεύοντας σε διάφορα τμήματα πελατών και παρέχοντας υψηλής ποιότητας υπηρεσίες. Η νέα επιχείρηση θα παρέχει ένα μεγάλο εύρος υπηρεσιών θαλάσσιου τουρισμού με διαφοροποίηση σε είδος και τιμή.

1.2 Σύνοψη ανάλυσης αγοράς και marketing

Πριν την έναρξη λειτουργίας της, η νεοσυσταθείσα επιχείρηση θα πρέπει να έχει μία σαφή εικόνα της αγοράς yachting και της τάσης του εισερχόμενου θαλάσσιου τουρισμού. Στο κεφάλαιο 3 μελετώνται οι στρατηγικές marketing που θα ακολουθήσει η επιχείρηση με στόχο τη διασφάλιση της βιωσιμότητας και τη μεγιστοποίηση των κερδών της.

1.3 Πρώτες ύλες

Στο σχετικό κεφάλαιο παρουσιάζονται, κατηγοριοποιούνται και κοστολογούνται οι πρώτες ύλες που είναι απαραίτητες για την λειτουργία της επιχείρησης. Η σχετική έρευνα για το κόστος απόκτησης των πρώτων υλών έχει γίνει με ορθολογικό τρόπο σε ό,τι αφορά στους προμηθευτές προκειμένου να ελαχιστοποιηθεί το σχετικό κόστος.

1.4 Μηχανολογία / Τεχνολογία

Η χρησιμοποιούμενη τεχνολογία θα ακολουθεί τα πρότυπα οργανωμένων επιχειρήσεων του κλάδου με τις κατάλληλες προδιαγραφές του Ε.Ο.Τ. και του Υπουργείου Τουριστικής Ανάπτυξης. Στο σχετικό κεφάλαιο πραγματοποιείται ανάλυση του κόστους απόκτησης τεχνολογίας και τους κόστους εξοπλισμού και συντήρησης της επιχείρησης.

1.5 Οργάνωση επιχείρησης και γενικών εξόδων

Στο κεφάλαιο 6 παρουσιάζεται η οργανωσιακή δομή της επιχείρησης με όλα τα τμήματα και αναλύονται τα απαιτούμενα γενικά έξοδα.

1.6 Ανθρώπινοι Πόροι

Το κεφάλαιο 7 καταγράφει τις κατηγορίες του ανθρώπινου δυναμικού της επιχείρησης (όπως για παράδειγμα, η εκπαίδευση, τα καθήκοντα, οι μισθοί κλπ.). Οι μισθοί των εργαζομένων έχουν υπολογιστεί σύμφωνα με τη συλλογική σύμβαση εργασίας και τις σχετικές διατάξεις περί αδειών, ασφάλισης, και επιδομάτων.

1.7 Τοποθεσία, Χώρος Εγκατάστασης και Περιβάλλον

Στο σχετικό κεφάλαιο παρουσιάζεται η τοποθεσία όπου θα εδρεύει η επιχείρηση (Πόρτο Χέλι) και η μαρίνα ελλιμενισμού των σκαφών της εταιρείας. Η νεοσύστατη εταιρεία θα εγκατασταθεί σε ιδιόκτητο οικόπεδο κοντά στο λιμάνι για λόγους εύκολης προσβασιμότητας και δεν απαιτείται καταβολή ενοικίου.

1.8 Χρονοδιάγραμμα εκτέλεσως επενδυτικού προγράμματος

Το κεφάλαιο 9 παρουσιάζει τα απαιτούμενα βήματα υπό τη μορφή χρονοδιαγράμματος, το οποίο περιλαμβάνει όλα τα ενδιάμεσα στάδια από την ολοκλήρωση της μελέτης μέχρι τη έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης.

1.9 Ανάλυση / Αξιολόγηση της επένδυσης

Στο κεφάλαιο 10 παρουσιάζονται οι υπολογισμοί του συνολικού κόστους της επένδυσης (οικοδόμηση, οργάνωση, εξοπλισμός) για μία 5ετία και δημιουργούνται οι σχετικές οικονομικές καταστάσεις.

2. ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

2.1 Σκοπός του επενδυτικού σχεδίου

Η ελληνική οικονομία βασίζεται σε πολύ μεγάλο βαθμό στον τουρισμό και τη ναυτιλία, κλάδοι που αποτελούν τους σημαντικότερους πυλώνες της οικονομίας και καθορίζουν δηλωτικά της εξέλιξή της. Σύμφωνα με τους Ίκκος και Κουτσός (2020), η παγκόσμια κρίση του 2008 έπληξε την Ελλάδα πολύ περισσότερο από άλλες περιφερειακές οικονομίες, όπως η Ιταλία και η Ισπανία. Εντούτοις, ο τουρισμός αποτέλεσε σημαντικό ανάχωμα στην ύφεση και την ανεργία, ενώ συνέβαλλε και στην επανεκκίνηση της ελληνικής οικονομίας με θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης. Επιπλέον, παρουσίασε σημαντικό επενδυτικό ενδιαφέρον, διαμορφώνοντας το εισόδημα πολλών διαφορετικών διαμερισμάτων της χώρας λόγω της μεγάλης προσφοράς του ελληνικού τουριστικού προϊόντος.

Το 2019 ο εισερχόμενος τουρισμός άγγιξε τις 31,4 εκατ. αφίξεις και έσοδα 17,8 δισ. ευρώ. Εντούτοις, ο ελληνικός τουρισμός εξακολουθεί να έχει μεγάλη εποχικότητα. Από τον Μάιο έως και τον Οκτώβριο ήρθαν στην Ελλάδα 26,8 εκατ. τουρίστες, δηλαδή το 85,5% του συνόλου των 31,4 εκατ. ατόμων (Πίνακας 2-1).

Πίνακας 2-1 Μηνιαίες αφίξεις και έσοδα εισερχομένου τουρισμού, 2019

Μήνας	Αφίξεις	%	Έσοδα (€)	%
Ιανουάριος	659.982	2,1%	231.401.062	1,3%
Φεβρουάριος	503.540	1,6%	208.764.856	1,2%
Μάρτιος	772.507	2,5%	313.374.643	1,8%
Απρίλιος	982.084	3,1%	505.454.000	2,8%
Μάιος	2.386.667	7,6%	1.547.083.840	8,7%
Ιούνιος	4.102.215	13,1%	2.547.206.902	14,3%
Ιούλιος	5.673.265	18,1%	3.579.139.035	20,1%
Αύγουστος	6.761.996	21,6%	4.109.640.000	23,1%
Σεπτέμβριος	5.111.116	16,3%	2.790.246.507	15,7%
Οκτώβριος	2.773.322	8,8%	1.376.952.112	7,7%
Νοέμβριος	929.502	3,0%	288.813.000	1,6%
Δεκέμβριος	692.183	2,2%	285.919.459	1,6%
Σύνολο	31.348.379	100,0%	17.783.995.416	100,0%

Πηγή: Ίκκος και Κουτσός (2020)

Από την άλλη πλευρά, η Ελλάδα βιώνει ραγδαία αύξηση του θαλάσσιου τουρισμού, ακολουθώντας το ισχύον κανονιστικό πλαίσιο που εφάρμοσε η χώρα προκειμένου να άρει τους κανόνες ενδομεταφορών. Αυτό έχει ελευθερώσει την αγορά επιτρέποντας σε κρουαζιερόπλοια που δεν φέρουν σημαία Ε.Ε. να επιβιβάσουν επιβάτες από ελληνικά

λιμάνια. Η ανάπτυξη υποδομών για την υποστήριξη του ναυτικού τουρισμού αποτελεί στρατηγικό στόχο για την Ελλάδα τα επόμενα χρόνια. Πιο συγκεκριμένα, το ελληνικό κράτος εστιάζει στην αναβάθμιση των λιμενικών εγκαταστάσεων κρουαζιέρας και στην ιδιωτικοποίηση και αναβάθμιση των κρατικών και δημοτικών μαρίνων, προκειμένου να προσελκύσουν όλο και περισσότερα σκάφη (Enterprise Greece, 2021).

2.2 Ομάδα ίδρυσης

Η ιδέα για την ίδρυση της επιχείρησης προήλθε μετά από συζήτηση τριών φίλων του Α, του Β και του Γ με καταγωγή από το Πόρτο Χέλι. Μετά την ενασχόληση με τις επιχειρήσεις και την εμπειρία τους στο επιχειρηματικό περιβάλλον, αποφάσισαν να εσιιάσουν στη δημιουργία εταιρείας yachting στον τόπο καταγωγής με κοινό γνώμονα την αγάπη για τη θάλασσα.

Ο επενδυτής Α είναι ο ιδιοκτήτης του οικοπέδου που θα φιλοξενήσει το κτίριο της εταιρείας στο Πόρτο Χέλι. Είναι κάτοχος προπτυχιακού τίτλου σπουδών Περιβαλλοντολογίας (Πανεπιστήμιο Αιγαίου) και μεταπτυχιακού τίτλου MBA στον Τουρισμό (Πανεπιστήμιο Πειραιά). Έχοντας πολυετή εργασιακή εμπειρία σε ναυτιλιακή εταιρεία, διαπίστωσε τη ραγδαία αύξηση του yachting στην Ελλάδα και τη κερδοφορία που μπορεί να αποφέρει υψηλής ποιότητας υπηρεσίες yachting στο Πόρτο Χέλι που προσελκύει τουρίστες σημαντικά υψηλού εισοδήματος.

Ο επενδυτής Β σπούδασε στο Πανεπιστήμιο Αιγαίου στο τμήμα της Θάλασσας και έχει πολυετή προϋπηρεσία ως skipper ναυλωμένων σκαφών σε εποχικές επιχειρήσεις.

Τέλος, ο επενδυτής Γ είναι ιδιοκτήτης λογιστικού γραφείου με πτυχίο Οικονομικών (Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών) και μεταπτυχιακό MBA (Πανεπιστήμιο Πειραιά).

2.3 Ιστορικό επενδυτικού σχεδίου

Το επενδυτικό σχέδιο της δημιουργίας εταιρείας yachting είναι ιδέα του επενδυτή Α, ο οποίος είναι και ιδιοκτήτης του οικοπέδου για την κατασκευή των γραφείων της εταιρείας. Η φιλική σχέση με τους επενδυτές Β και Γ συνέβαλλε στην υλοποίηση της ιδέας καθώς και οι δύο μπορούν να βοηθήσουν τόσο σε πρακτικό όσο και σε συμβουλευτικό επίπεδο με βάση τις γνώσεις και την εμπειρία τους στο αντικείμενό του ο καθένας.

3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ MARKETING

3.1 Εισαγωγή στην έννοια του τουρισμού

Σύμφωνα με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Τουρισμού των Ηνωμένων Εθνών (UNWTO), ο τουρισμός συνεπάγεται τη μετακίνηση ανθρώπων σε χώρες ή μέρη εκτός του συνήθους περιβάλλοντός τους για προσωπικούς ή επιχειρηματικούς/επαγγελματικούς σκοπούς. Αυτοί οι άνθρωποι ονομάζονται επισκέπτες. Σε γενικές γραμμές, ο επισκέπτης ταξινομείται ως αυθημερόν επισκέπτης εάν το ταξίδι του δεν περιλαμβάνει διανυκτέρευση και τουρίστας εάν περιλαμβάνει διανυκτέρευση. Ο σκοπός του ταξιδιού μπορεί να είναι για επαγγελματικούς, ψυχαγωγικούς ή προσωπικούς λόγους, αλλά δεν μπορεί να περιλαμβάνει την απασχόληση από μια μόνιμη οντότητα στη χώρα ή τον τόπο επίσκεψης (UNWTO, 2008). Παλαιότερος ορισμός του Leiper (1979) αναφέρει ότι ο τουρισμός αποτελεί μία σειρά δράσεων που συντελούν στην εσκεμμένη μετακίνηση ενός ατόμου σε ένα τόπο διαφορετικό από εκείνον της μόνιμης κατοικίας και εργασίας του, ενώ σύμφωνα με τον Tribe (1997) ο τουρισμός είναι μια δραστηριότητα που πρέπει κατ' ελάχιστον να περιλαμβάνει την πράξη ταξιδιού από το ένα μέρος στο άλλο και ένα συγκεκριμένο σύνολο κινήτρων για συμμετοχή σε αυτό το ταξίδι, εκτός από την μετακίνηση. Ωστόσο, ο τουρισμός περιλαμβάνει σαφώς κάτι περισσότερο από αυτό που είναι μετρήσιμο σε νομισματικούς όρους, όπως ψυχολογικά, κοινωνικά και πολιτιστικά στοιχεία (Przeclawski, 1993).

Σήμερα, ο τουρισμός αποτελεί ένα σύνθετο και παγκοσμιοποιημένο φαινόμενο με αποδεδειγμένα κοινωνικοοικονομική σημασία. Εντούτοις, ενώ ο τουρισμός είναι ένα κοινωνικά αναγνωρισμένο φαινόμενο, η κατάστασή του ως επιστημονικό αντικείμενο σε ένα ακαδημαϊκό πεδίο φαίνεται να είναι ακόμη υπό αμφισβήτηση (Darbellay and Stock, 2012). Σε κάθε περίπτωση, οι ερευνητές συμφωνούν ότι οι βασικές μορφές τουρισμού είναι (UNWTO, 2008):

- Ο εγχώριος τουρισμός αναφέρεται σε δραστηριότητες ενός επισκέπτη εντός της χώρας διαμονής του και εκτός του σπιτιού του (π.χ. Έλληνας που επισκέπτεται άλλα μέρη της Ελλάδας). Ο εγχώριος τουρισμός είναι ο πυρήνας των εσόδων των επιχειρήσεων με τη ζήτηση να αυξάνεται κατά τη διάρκεια των σχολικών διακοπών, ιδίως το Πάσχα και το καλοκαίρι.
- Ο εισερχόμενος τουρισμός αναφέρεται στις δραστηριότητες ενός επισκέπτη εκτός της χώρας διαμονής (π.χ. ένας Ισπανός που επισκέπτεται την Ελλάδα).
- Ο εξερχόμενος τουρισμός αναφέρεται στις δραστηριότητες ενός κατοίκου επισκέπτη εκτός της χώρας διαμονής του (π.χ. ένας Έλληνας που επισκέπτεται τις Ηνωμένες Πολιτείες).

Δεδομένου του τεράστιου μεγέθους της τουριστικής βιομηχανίας, μπορεί να είναι χρήσιμο να χωριστεί σε ευρείες βιομηχανικές ομάδες χρησιμοποιώντας ένα κοινό σύστημα ταξινόμησης. Το Σύστημα Ταξινόμησης Βιομηχανίας της Βόρειας Αμερικής (North American Industry Classification System, NAICS) δημιουργήθηκε από κοινού από τις κυβερνήσεις του Καναδά, των ΗΠΑ και του Μεξικού για να διασφαλίσει κοινή ανάλυση και στις τρεις χώρες, λαμβάνοντας υπόψιν το κατάλυμα, τις υπηρεσίες τροφίμων και ποτών, την ψυχαγωγία, τη μεταφορά, και τις ταξιδιωτικές υπηρεσίες (Westcott, 2019).

3.2 Ορισμός και ανάλυση αγοράς

Η αγορά είναι το περιβάλλον μέσα στο οποίο διανέμονται και διαπραγματεύονται οι διαθέσιμοι πόροι μίας κοινωνίας, διευκολύνοντας ταυτόχρονα τις διαδικασίες αξιολόγησης και τιμολόγησης του κάθε προϊόντος ή υπηρεσίας. Αναλυτικότερα, η αγορά περιλαμβάνει μηχανισμούς, σύμφωνα με τους οποίους (Kenton, 2021):

1. Καθορίζονται οι τιμές των προϊόντων και των υπηρεσιών που πωλούνται ή αγοράζονται,
2. Διαδίδονται ευρέως οι τιμές των προϊόντων και των υπηρεσιών
3. Διευκολύνεται η πραγματοποίηση των συναλλαγών των προϊόντων ή υπηρεσιών.

Από τεχνικής απόψεως, μια αγορά είναι οποιοδήποτε μέρος όπου δύο ή περισσότερα μέρη μπορούν να συναντηθούν για να συμμετάσχουν σε μια οικονομική συναλλαγή, η οποία μπορεί να περιλαμβάνει αγαθά, υπηρεσίες, πληροφορίες, νομίματα, ή οποιονδήποτε συνδυασμό αυτών. Σε γενικές γραμμές, χρειάζονται μόνο δύο μέρη για να πραγματοποιήσουν μια συναλλαγή, ενώ τουλάχιστον ένα τρίτο μέρος απαιτείται για να εισαγάγει τον ανταγωνισμό και να φέρει ισορροπία στην αγορά. Ως εκ τούτου, μια αγορά σε κατάσταση τέλει ανταγωνισμού, μεταξύ άλλων, χαρακτηρίζεται απαραίτητα από μεγάλο αριθμό ενεργών αγοραστών και πωλητών (Makowski and Ostroy, 2001).

Αναφορικά με τον καθορισμό των τιμών για αγαθά και άλλες υπηρεσίες, αυτές καθορίζονται από τους μηχανισμούς της προσφοράς και της ζήτησης, οι οποίες δημιουργούνται από τους πωλητές και τους αγοραστές, αντίστοιχα. Οι αγορές προσπαθούν να βρουν κάποια ισορροπία στην τιμή όταν η προσφορά και η ζήτηση είναι οι ίδιες. Αλλά αυτή η ισορροπία μπορεί από μόνη της να διαταραχθεί από παράγοντες διαφορετικούς από την τιμή, συμπεριλαμβανομένων των εισοδημάτων, των προσδοκιών, της τεχνολογίας, του κόστους παραγωγής και του αριθμού αγοραστών και πωλητών στην αγορά (Ψειρίδου και Λιανός, 2015).

3.2.1 Ανάλυση αγοράς

Η ανάλυση της αγοράς αναφέρεται στην παρουσίαση και ανάλυση των παραγόντων προσφοράς και ζήτησης που καθορίζουν την αξία των προϊόντων ή υπηρεσιών που διατίθενται στην αγορά. Ειδικότερα, τα ερωτήματα που θα πρέπει να απαντηθούν μέσω της ανάλυσης αγοράς για οποιοδήποτε κλάδο είναι τα ακόλουθα (SBA, 2021):

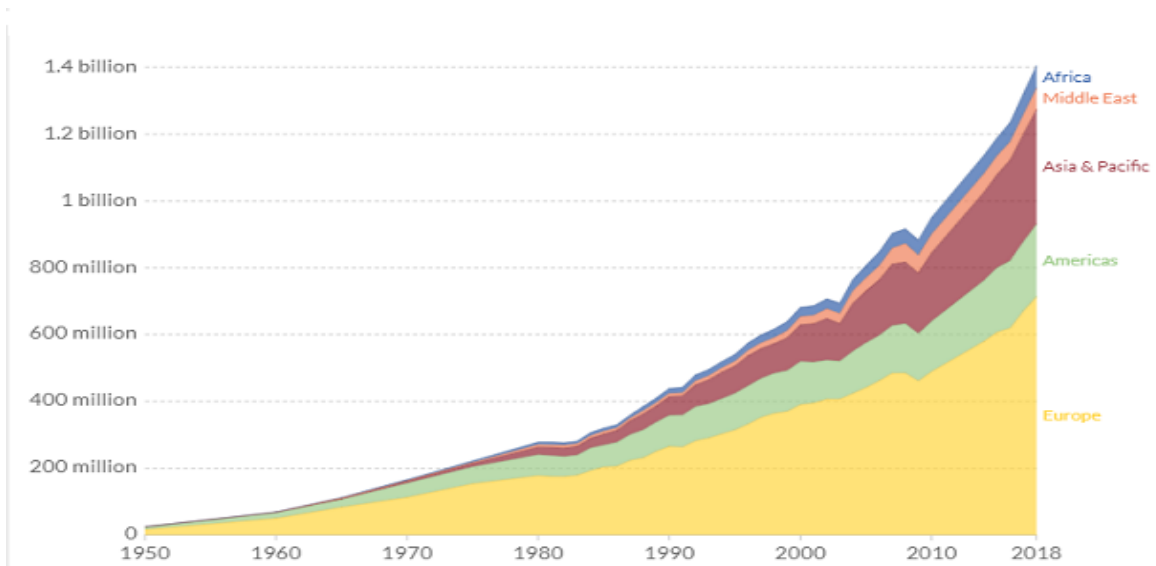
- *Ζήτηση*: Υπάρχει επιθυμία για το προϊόν ή την υπηρεσία που προσφέρεται στους καταναλωτές;
- *Μέγεθος αγοράς*: Πόσα άτομα θα ενδιαφέρονται για την προσφορά;
- *Οικονομικοί δείκτες*: Ποιο είναι το εύρος εισοδήματος και το ποσοστό απασχόλησης;
- *Τοποθεσία*: Πού ζουν οι δυνητικοί πελάτες και ποιους μπορεί να φτάσει η επιχείρησή;
- *Κορεσμός αγοράς*: Πόσες παρόμοιες επιλογές είναι ήδη διαθέσιμες στους καταναλωτές;
- *Τιμολόγηση*: Τι πληρώνουν οι δυνητικοί πελάτες για τις εναλλακτικές λύσεις;

Στην περίπτωση του παρόντος επενδυτικού σχεδίου, η προσφερόμενη υπηρεσία είναι η ενοικίαση σκαφών αναψυχής. Η ζήτηση καθορίζεται από τους καταναλωτές που επιθυμούν τη συγκεκριμένη υπηρεσία. Στις επόμενες ενότητες του παρόντος κεφαλαίου αναλύονται η ζήτηση και η προσφερόμενη υπηρεσία με στόχο την κατανόηση του περιβάλλοντος στο οποίο στηρίζεται το επενδυτικό σχέδιο της επιχείρησης.

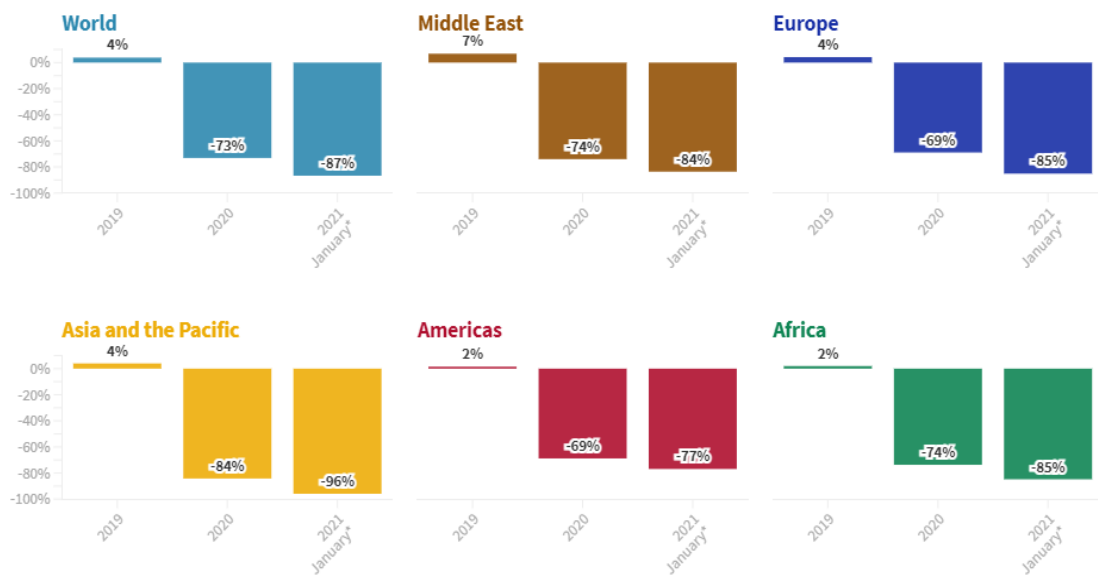
3.2.2 Παγκόσμια τουριστική κίνηση

Ο UNWTO εκτιμά ότι διεθνώς υπήρχαν μόλις 25 εκατομμύρια αφίξεις τουριστών το 1950. 68 χρόνια αργότερα ο αριθμός αυτός αυξήθηκε σε 1,4 δισεκατομμύρια διεθνείς αφίξεις ετησίως, ήτοι αύξηση κατά 56 φορές (Roser, 2021). Εξετάζοντας την κατανομή των τουριστικών αφίξεων ανά περιοχή φαίνεται ότι η Ευρώπη εξακολουθεί να είναι η πιο σημαντική τουριστική περιοχή, και ακολουθούν η Βόρεια και Νότια Αμερική (Americas), η Ασία και ο Ειρηνικός (Asia & Pacific), η Μέση Ανατολή (Middle East), Και η Αφρική (Διάγραμμα 3-1).

Αναφορικά με τη μεταβολή των διεθνών αφίξεων ανά περιοχή την περίοδο 2019-2021, είναι προφανές ότι η πανδημία COVID-19 επηρέασε τον τουρισμό σε διεθνές επίπεδο με μείωση -73% το 2020, ενώ στην Ασία η μείωση ήταν -84%, σε Μέση Ανατολή και Αφρική -74%, και σε Ευρώπη και Αμερική -69% (Διάγραμμα 3-2). Φυσικά, όσο η πανδημία βρίσκεται σε εξέλιξη, ο τουρισμός επηρεάζεται λόγω των περιορισμών στην μετακίνηση αλλά και του φόβου εξάπλωσης του ιού και μόλυνσης των ατόμων.



Διάγραμμα 3-1 Διεθνείς αφίξεις ανά περιοχή
 Πηγή: Roser (2021)



Διάγραμμα 3-2 Μεταβολή στις διεθνείς αφίξεις ανά περιοχή (2019-2021)
 Πηγή: UNWTO (2021)

Όπως εξηγούν οι Uşur and Akbiyik (2020), εκτός από τον ανθρώπινο πόνο που εμπλέκεται, επιδημίες μεγαλύτερης κλίμακας, οι πανδημίες έχουν επίσης οικονομικές επιπτώσεις. Η άμεση συνέπεια μίας πανδημίας είναι ότι οι άνθρωποι που προσβάλλονται από έναν ιό απουσιάζουν στο χώρο εργασίας με αποτέλεσμα τη μείωση της προσφοράς εργασίας τουλάχιστον προσωρινά. Εάν η ασθένεια σχετίζεται με πολυάριθμους θανάτους, η προσφορά εργασίας μπορεί να μειωθεί ακόμη και μακροπρόθεσμα. Έμμεσες επιπτώσεις προκύπτουν επίσης από τα μέτρα που λαμβάνονται για τον περιορισμό της πανδημίας. Για

παράδειγμα, εάν ένας από τους γονείς δεν μπορεί να εργαστεί όταν κλείσουν τα σχολεία γιατί τα παιδιά πρέπει να παραμείνουν στο σπίτι δημιουργούνται οικονομικές επιπτώσεις για το νοικοκυριό. Σε μεγαλύτερη κλίμακα, οι επιπτώσεις αυτές σε πολλά νοικοκυριά οδηγούν σε μείωση της κατανάλωσης και σε γενικευμένες αλλαγές της καταναλωτικής συμπεριφοράς. Οι καταναλωτές παραιτούνται από ψώνια ή οι τουρίστες αποφεύγουν περιοχές που φαίνεται να είναι επικίνδυνες για να αποφύγουν τον κίνδυνο μόλυνσης.

3.2.3 Ο τουρισμός στην Ελλάδα

Ο τουρισμός είναι ένας από τους σημαντικότερους τομείς της ελληνικής οικονομίας και βασικός πυλώνας της οικονομικής ανάπτυξης. Το 2019, η συμβολή των ταξιδιών και του τουρισμού στο Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν (ΑΕΠ) για την Ελλάδα ήταν 21,2%. Η συμβολή των ταξιδιών και του τουρισμού ως ποσοστό του ΑΕΠ αυξήθηκε από 16% το 2000 σε 21,2% το 2019, με μέσο ετήσιο ρυθμό 1,57% (Κνοεμα, 2021).

Το μερίδιο των δαπανών ταξιδιού και τουρισμού ή της απασχόλησης στην ισοδύναμη έννοια σε όλη την οικονομία στους δημοσιευμένους εθνικούς λογαριασμούς εισοδήματος ή στα στατιστικά στοιχεία της αγοράς εργασίας. Η συμβολή του ταξιδιού και του τουρισμού αναψυχής στο ΑΕΠ συγκρίνεται με το συνολικό ΑΕΠ. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 3-1, η συμβολή του τουρισμού στο ΑΕΠ στην Ελλάδα υπέστη σημαντική μείωση το 2010 (-6,59%) ενώ μικρότερες μειώσεις παρατηρούνται το 2012 (-1,88%) και το 2016 (-0,52%). Αντιθέτως, σημαντική βελτίωση του μεριδίου του τουρισμού στο ΑΕΠ της ελληνικής οικονομίας σημειώνεται το 2013 (+10,83%).

Πίνακας 3-1 Συμβολή του τουρισμού στο ΑΕΠ, Ελλάδα (2008-2019)

Έτος	Ποσοστό ΑΕΠ	Μεταβολή
2008	16,0%	
2009	16,7%	4,38%
2010	15,6%	-6,59%
2011	16,0%	2,56%
2012	15,7%	-1,88%
2013	17,4%	10,83%
2014	18,2%	4,60%
2015	19,2%	5,49%
2016	19,1%	-0,52%
2017	20,0%	4,71%
2018	20,6%	3,00%
2019	21,2%	2,91%

Πηγή: Κνοεμα (2021)

Η στρατηγική μάρκετινγκ υλοποιείται από τον Ελληνικό Οργανισμό Τουρισμού (ΕΟΤ), ενώ το Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος (ΞΕΕ) είναι ο νόμιμος σύμβουλος της κυβέρνησης για τον τουρισμό και η αρμόδια αρχή για την επίσημη ταξινόμηση ξενοδοχείων, δωματίων και διαμερισμάτων (OECD, 2020).

Οι διεθνείς αφίξεις εισερχόμενου τουρισμού για την περίοδο 2014-2018 αυξήθηκαν από 24,3 εκατομμύρια σε 33,1 εκατομμύρια (+36,3%) με κυριότερες αγορές τη Βουλγαρία (+104,2%), τη Γερμανία (78,2%), την Ιταλία (+49,1%), το Ηνωμένο Βασίλειο (40,8%), και τη Γαλλία (4,2%). Το σύνολο διανυκτερεύσεων αυξήθηκε από 186,9 εκατομμύρια σε 230,7 εκατομμύρια (+23,4%)

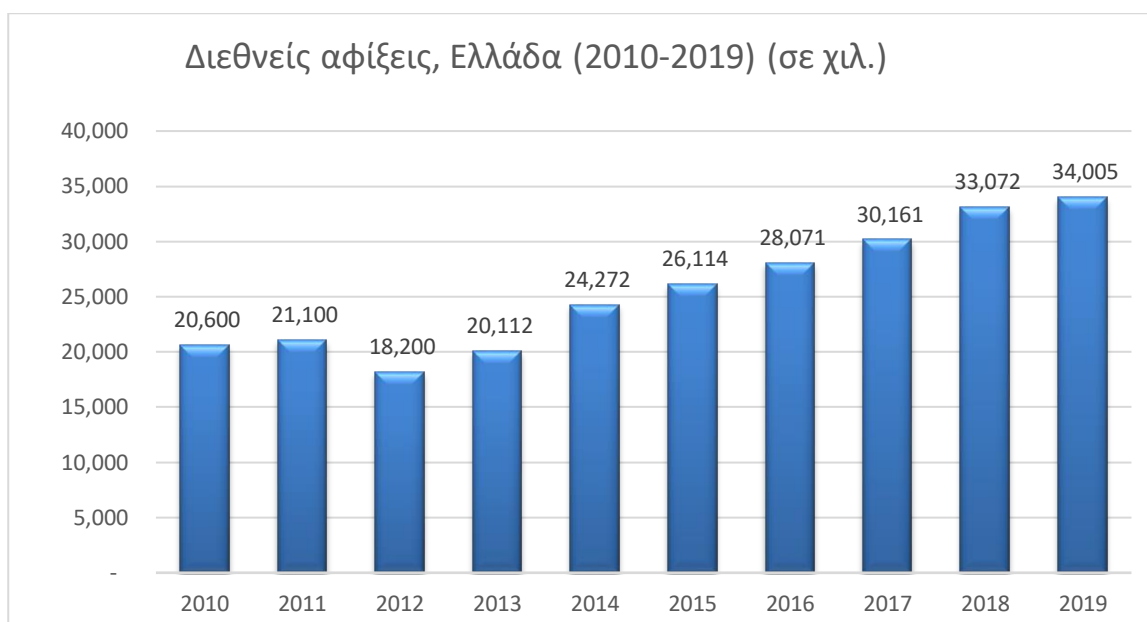
Πίνακας 3-2 Εισερχόμενος τουρισμός, Ελλάδα (2014-2018)

(σε χιλ.)	2014	2015	2016	2017	2018	%
Σύνολο διεθνών αφίξεων	24.272	26.114	28.071	30.161	33.072	36,3%
Κορυφαίες αγορές						
Γερμανία	2.459	2.810	3.139	3.706	4.381	78,2%
Βουλγαρία	1.535	1.901	2.523	2.546	3.135	104,2%
Ηνωμένο Βασίλειο	2.090	2.397	2.895	3.002	2.943	40,8%
Ιταλία	1.118	1.355	1.387	1.441	1.667	49,1%
Γαλλία	1.463	1.522	1.314	1.420	1.524	4,2%
Σύνολο διανυκτερεύσεων	186.927	188.012	193.419	213.516	230.727	23,4%

Πηγή: OECD (2020)

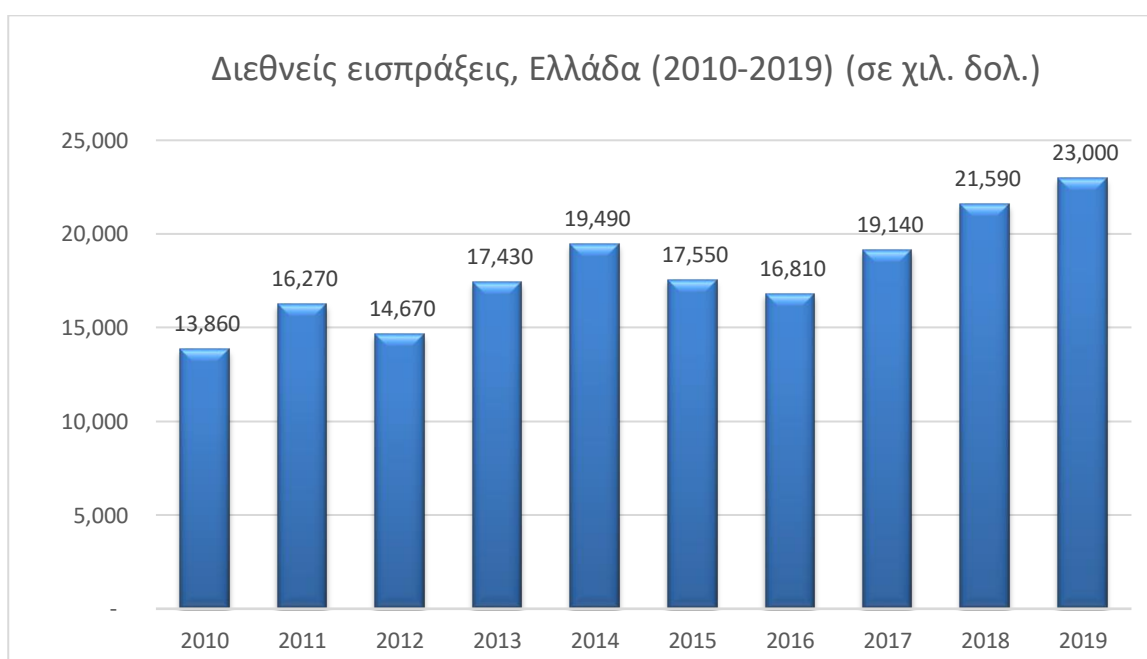
Ο αριθμός των διεθνών αφίξεων στην Ελλάδα την περίοδο 2010-2019 αυξήθηκε κατά 65,1%, από 20,6 εκατομμύρια σε 34,01 εκατομμύρια. Ωστόσο, το 2012, δηλαδή το έτος που η ελληνική οικονομία βίωσε τις σοβαρότερες συνέπειες της κρίσης, οι διεθνείς αφίξεις μειώθηκαν σε 18,2 εκατομμύρια ή -11,7% την περίοδο 2010-2012 (Διάγραμμα 3-3).

Αντίστοιχα, οι τουριστικές εισπράξεις από τις διεθνείς αφίξεις αυξήθηκαν κατά 65,9%, από 13,9 εκατ. ευρώ το 2010 σε 23,0 εκατ. ευρώ το 2019. Ωστόσο, τα έτη 2012, 2015 και 2016, παρατηρούνται μειώσεις στις τουριστικές εισπράξεις από τον εισερχόμενο τουρισμό. Ειδικότερα, το 2012 η μείωση ανήλθε σε -9,8% από 16,3 εκατ. δολ. σε 14,7 εκατ. δολ, το 2015 σε -10,0% από 19,5 εκατ. ευρώ σε 17,6 εκατ. δολ, και το 2016 σε -4,2% από 17,6 εκατ. δολ σε 16,8 εκατ. δολ (Διάγραμμα 3-4).



Διάγραμμα 3-3 Διεθνείς αφίξεις, Ελλάδα (2010-2019) (σε χιλ.)

Πηγή: World Bank (2021)



Διάγραμμα 3-4 Διεθνείς εισπράξεις, Ελλάδα (2010-2019) (σε χιλ. δολ.)

Πηγή: Knoema (2021a)

Αναφορικά με την κατανομή των τουριστικών εσόδων, το μεγαλύτερο μερίδιο 45,3% ανήκει στα καταλύματα και ακολουθούν η εστίαση (18,0%), οι θαλάσσιες μεταφορές (9,0%), οι οδικές μεταφορές (7,1%), οι εναέριες μεταφορές (5,4%), το εμπόριο (4,9%), η ψυχαγωγία (3,8%), τα τουριστικά γραφεία (3,7%), η ενοικίαση αυτοκινήτων (1,8%), και τα συνέδρια (1,0%). Εντούτοις, οι υψηλότεροι πολλαπλασιαστές συνδέονται με τα συνέδρια (4,13), το εμπόριο (3,69), τα ταξιδιωτικά γραφεία (3,68) και τις οδικές μεταφορές (3,25). Σύμφωνα με τα στοιχεία του Πίνακα 3-3, ο σταθμισμένος πολλαπλασιαστής του τουρισμού για την

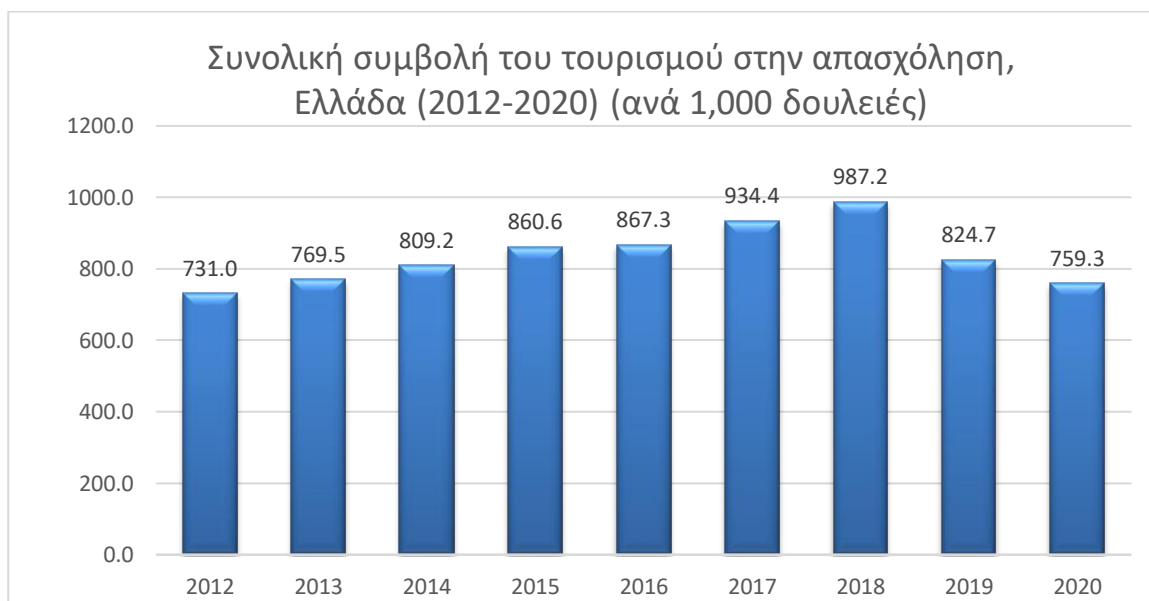
ελληνική τουριστική οικονομία ανέρχεται σε 2,65 που σημαίνει πως για κάθε 1 ευρώ τουριστικής δραστηριότητας δημιουργείται έμμεση και προκαλούμενη πρόσθετη οικονομική δραστηριότητα +1,65 ευρώ, και το ΑΕΠ αυξάνεται συνολικά +2,65 ευρώ.

Πίνακας 3-3 Τουριστικά έσοδα, Ελλάδα, 2019

Κατηγορία	% Κατανομή Τουριστικών Εσόδων	Πολλαπλασιαστής
Καταλύματα	45,3	2,5
Εστίαση	18	2,5
Θαλάσσιες Μεταφορές	9	2,41
Οδικές Μεταφορές	7,1	3,25
Εναέριες Μεταφορές	5,4	2,98
Εμπόριο	4,9	3,69
Ψυχαγωγία	3,8	1,9
Ταξιδιωτικά Γραφεία	3,7	3,68
Ενοικίαση Αυτοκινήτων	1,8	1,39
Συνέδρια	1	4,13
Σταθμισμένος Μέσος Όρος	100,00	2,65

Πηγή: Ίκκος και Κουτσός (2020)

Τέλος, η συνολική συμβολή του τουρισμού στην απασχόληση στην Ελλάδα αυξήθηκε από 731/1,000 εργασίες σε 987,2/1,000 εργασίες την περίοδο 2012-2018 (+35,0%). Εντούτοις, οι επιπτώσεις της πανδημίας COVID-19 οδήγησαν σε μείωση της συμβολής του τουρισμού στην απασχόληση σε 824,7/1,000 εργασίες το 2019 (-16,5%) και σε 759,3/1,000 εργασίες (-7,9%) το 2020 (Διάγραμμα 3-5).



Διάγραμμα 3-5 Συνολική συμβολή του τουρισμού στην απασχόληση, Ελλάδα (2012-2020) (ανά 1,000 δουλειές)

Πηγή: Statista (2021)

3.3 Θαλάσσιος τουρισμός στην Ελλάδα και διεθνώς

Ο θαλάσσιος τουρισμός διεθνώς περιλαμβάνει το σύνολο τουριστικών και ψυχαγωγικών δραστηριοτήτων που λαμβάνουν χώρα στον θαλάσσιο χώρο μιας περιοχής που προσφέρει φιλοξενία στους τουρίστες. Ως εκ τούτου, ζητήματα που αφορούν τις επιπτώσεις του θαλάσσιου τουρισμού στις νησιωτικές κοινωνίες καθώς και τα φυσικά σύνορα των οποίων ορίζονται από τη θάλασσα που τα περιβάλλει, αποτελούν ένα σημαντικό πεδίο έρευνας (Diakomihalis, 2007). Ο θαλάσσιος τουρισμός είναι μία ειδική μορφή τουριστικής δραστηριότητας, η οποία περιλαμβάνει δύο διακριτούς άξονες. Ο πρώτος άξονας περιλαμβάνει τις λιμενικές υποδομές (πχ. μαρίνες, λιμένες) και ο δεύτερος άξονας περιλαμβάνει σκάφη, πλοία, και λοιπά ναυτιλιακά μέσα. Παρά το γεγονός ότι οι δύο άξονες είναι διακριτοί, λειτουργούν συνδυαστικά με στόχο την παροχή μίας ολοκληρωμένης εμπειρίας θαλάσσιου τουρισμού (Πλακιώτη, 2013). Από την άλλη πλευρά, η εύρεση ενός μόνο κατάλληλου ορισμού που να περιλαμβάνει τον τουρισμό με ναυτικό μέσο, ναυτικά ψυχαγωγικά αθλήματα και θαλάσσιες δραστηριότητες στη θάλασσα ή σε άλλα υδάτινα περιβάλλοντα είναι δύσκολη εργασία καθώς μπορεί να αναφερθεί ως ναυτικός ή θαλάσσιος τουρισμός. Αυτό συμβαίνει λόγω της πολυλειτουργικής φύσης των δραστηριοτήτων που σχετίζονται με τον ναυτικό και τον θαλάσσιο τουρισμό (Lukonίc, 2012).

Δραστηριότητες που συνήθως συνδυάζονται με τον θαλάσσιο τουρισμό είναι η φιλοξενία σε παράκτια καταλύματα και η προσέγγιση παράκτιας ζώνης με θαλάσσια, χερσαία ή εναέρια μέσα μεταφοράς. Ωστόσο, οι δραστηριότητες αυτές είναι συμπληρωματικές του θαλάσσιου τουρισμού και όχι εν γένει μέρος του. Το άρθρο 9 του Σχέδιο Νόμου περί θεματικού τουρισμού του Υπουργείου Τουρισμού (2018) αναφέρει ότι ο θαλάσσιος τουρισμό διακρίνεται σε:

1. *Τουρισμό κρουαζιέρας*: αφορά στα ταξίδια αναψυχής έναντι ναύλου, διάρκειας το λιγότερο δύο ημερών εν πλω με στόχο την παροχή υπηρεσιών διαμονής, εστίασης και ψυχαγωγίας των επιβατών στο πλοίο και την επίσκεψη σε προορισμούς ποικίλου ενδιαφέροντος.
2. *Τουρισμό Yachting*: αφορά στη θαλάσσια περιήγηση που πραγματοποιείται με ιστιοφόρα ή θαλαμηγούς παρέχοντας υπηρεσίες διαμονής και εστίασης και τη δυνατότητα προσέγγισης σε νησιωτικές και παράκτιες περιοχές. Οι περιηγήσεις αυτές έχουν ως στόχο την αναψυχή με ιδιόκτητα ή μισθωμένα πλοία με ή χωρίς πλήρωμα.
3. *Καταδυτικό τουρισμό αναψυχής*: αφορά στην παροχή συγκεκριμένου εξοπλισμού και τεχνικών για την εκμάθηση ή/και καθοδήγηση ατόμων που καταδύονται για λόγους αναψυχής.

4. *Αλιευτικό τουρισμό*: αφορά στην παροχή τουριστικών υπηρεσιών που σχετίζονται με την αλιεία, τη σπογγαλιεία, την υδατοκαλλιέργεια και τις σχετικές με πρακτικές και τεχνικές, παραδόσεις και τοπικά έθιμα, τα τοπικά προϊόντα, την παραδοσιακή κουζίνα και τοπική γαστρονομία.

Σύμφωνα με τον Hall (2001), ο θαλάσσιος τουρισμός είναι μια από τις μεγαλύτερες σύγχρονες βιομηχανίες στον κόσμο, με σημαντική συμμετοχή στις τουριστικές οικονομίες των χωρών που τον έχουν αναπτύξει, ενώ η τάση είναι διαρκώς ανοδική με συνεχείς και γρήγορους ρυθμούς ανάπτυξης (Martínez Vázquez et al., 2021). Ωστόσο, ο τομέας χαρακτηρίζεται από μεγάλη δυσκολία στην καταγραφή στατιστικών δεδομένων για την ακριβή εκτίμηση του πραγματικού του μεγέθους με αποτέλεσμα ο ακριβής αριθμός των τουριστών που επιλέγουν τον θαλάσσιο τουρισμό να παραμένει άγνωστος και η συμβολή του θαλάσσιου τουρισμού στην παγκόσμια ναυτιλία να γίνεται κατά προσέγγιση, αποδίδοντας μια ενδεικτική εκτίμηση (Diakomihalis, 2007).

Τα τελευταία χρόνια, η Ελλάδα έχει επιταχύνει τις διαδικασίες αναβάθμισης υποδομής σε λιμάνια σε όλη τη χώρα με στόχο τον εκσυγχρονισμό των βασικών λιμένων. Αυτό είναι εφικτό με την εφαρμογή ενός νέου μοντέλου ανάπτυξης λιμένων που θα περιλαμβάνει μερικές συμφωνίες παραχώρησης ή συστήματα πλήρους διαχείρισης. Ήδη, το μοντέλο έχει ξεκινήσει να εφαρμόζεται στα λιμάνια της Καβάλας, της Αλεξανδρούπολης και της Ηγουμενίτσας, στέλνοντας ένα σαφές μήνυμα ότι η Ελλάδα είναι μια ελκυστική χώρα για επενδύσεις, ενώ στη λίστα άμεσης αναβάθμισης περιλαμβάνονται τα λιμάνια του Βόλου και του Ηρακλείου (GTP Headlines, 2020).

Ένα νομοσχέδιο που καθορίζει τους όρους και τις προϋποθέσεις για την ανάπτυξη του τουρισμού ειδικού ενδιαφέροντος, εγκρίθηκε από το ελληνικό κοινοβούλιο τον Μάιο του 2020. Το νομοσχέδιο περιλαμβάνει και την κατάδυση καθώς και κανονισμούς που καλύπτουν τη λειτουργία της ακτογραμμής, οργανωμένες παραλίες, θαλάσσια πάρκα, μαρίνες, πρόσβαση για άτομα με ειδικές ανάγκες, ιαματικές πηγές και ιαματικά λουτρά, λειτουργία πισίνας και υπηρεσίες φύλαξης ζωής. Στην ουσία, το νέο νομοσχέδιο, εκτός από τη βελτίωση του ισχύοντος πλαισίου και την εισαγωγή νέων κανονισμών, ανοίγει επίσης τον δρόμο για την ανάπτυξη του καταδυτικού τουρισμού, στον οποίο οι ελληνικές τουριστικές αρχές εστιάζουν για να αυξήσουν τα έσοδα. Επιπλέον, αναθεωρεί τις πολιτικές τουριστικής ανάπτυξης που αποσκοπούν στην απλούστευση των διοικητικών διαδικασιών που καλύπτουν επίσης λιμενικές υποδομές και θέματα πολεοδομικού σχεδιασμού (GTP Headlines, 2020α).

Στην Ελλάδα, ο θαλάσσιος τουρισμός είναι μία από τις κυριότερες πηγές εσόδων της τουριστικής βιομηχανίας και συμβάλλει σημαντικά στην αναβάθμιση των λιμανιών, της ναυπηγοεπισκευαστικής βιομηχανίας, και των δραστηριοτήτων επάνδρωσης των σκαφών

αναψυχής. Οι θαλάσσιες μεταφορές ήταν ανέκαθεν καθοριστικής σημασίας για την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας δεδομένου ότι ο ελληνικός στόλος είναι ένας από τους μεγαλύτερους εμπορικούς στόλους στον κόσμο. Σύμφωνα με τους Konstantakis et al. (2019), οι βασικοί καθοριστικοί παράγοντες των θαλάσσιων μεταφορών στα τρία μεγάλα λιμάνια της ελληνικής ενδοχώρας, καταγράφουν τουλάχιστον εν μέρει, την παγκόσμια οικονομική κρίση του 2008 και τις επιπτώσεις στην ελληνική οικονομία. Όπως καταλήγουν στη μελέτη τους, η ελληνική κυκλοφορία θαλάσσιων μεταφορών με βάση τους όγκους φορτίου των τριών μεγάλων λιμένων του Πειραιά, του Βόλου και της Θεσσαλονίκης, δεν επηρεάζεται από τον ελληνικό επιχειρηματικό κύκλο, πράγμα που σημαίνει ότι ο ναυτικός τομέας της χώρας είναι πρακτικά ανεξάρτητος από τις μακροοικονομικές συνθήκες της συνολικής οικονομίας. Αυτό καθιστά και τον θαλάσσιο τουρισμό ως βασικό πυλώνα της ναυτιλίας και της ευρύτερης οικονομίας της χώρας.

3.4 Yachting

Ο τουρισμός Yachting είναι μια ιδιαίτερη μορφή τουρισμού. Παρά το γεγονός ότι δεν υπάρχει γενικά αποδεκτός ορισμός του τουρισμού yachting, θεωρείται ως συστατικό της ευρύτερης έννοιας του ναυτικού τουρισμού και περιλαμβάνει την τουριστική δραστηριότητα και την ιστιοπλοΐα με μικρότερα σκάφη (ιστιοφόρα ή μηχανοκίνητα σκάφη) με στόχο την διαμονή ή την ιδιωτική θαλάσσια περιήγηση από μία ομάδα ατόμων που έχουν οργανώσει το πρόγραμμα περιήγησής τους με σκοπό την ψυχαγωγία. Περαιτέρω, μπορεί να περιλαμβάνει κρουαζιέρες αναψυχής σε μεγαλύτερα σκάφη σύμφωνα με ένα συγκεκριμένο καθορισμένο δρομολόγιο, θαλάσσια σπορ και υποβρύχια σπορ (πχ., υποβρύχια αλιεία, κολύμβηση με αναπνευστήρα, καταδύσεις), και επιστημονική έρευνα της θαλάσσιας βιολογίας και βιολογία εσωτερικών υδάτων, που παρουσιάζουν ενδιαφέρον για τους τουρίστες (Mikulic et al., 2015).

Το Yacht Club of Greece (YCG) είναι το κορυφαίο ίδρυμα ιστιοπλοΐας στη χώρα, που ιδρύθηκε το 1933 από μια ομάδα διακεκριμένων Αθηναίων, με στόχο την προώθηση ιστιοπλοΐας και ιπποδρομιών στην Ελλάδα και την ανάπτυξη της αγάπης και του σεβασμού για τη θάλασσα και τις ναυτικές παραδόσεις. Μέχρι το 1940, και υπό την αιγίδα και τον Ναυαρχείο της Ελληνικής Βασιλικής Οικογένειας (Βασιλιάς Γεώργιος Β', Βασιλιάς Παύλος και Βασιλιάς Κωνσταντίνος Β', όλοι οι ένθερμοι ιστιοφόροι οι ίδιοι) ο σύλλογος, με την ονομασία Royal Yacht Club Of Greece (έως το 1973), έγινε το πιο σημαντικό κλαμπ γιοτ στη χώρα και συνεχίζει επί του παρόντος τις επιτυχημένες του δραστηριότητες υπό την αιγίδα του Προέδρου της Ελληνικής Δημοκρατίας. Το YCG βρίσκεται στον Πειραιά, με θέα στο Μικρολίμανο, το ιστορικό λιμάνι των αρχαίων Αθηναίων, σε μια απομονωμένη ιδιωτική χερσόνησο με εντυπωσιακά διαμορφωμένους κήπους και πανοραμική θέα στον Σαρωνικό

κόλπο και τα κοντινά νησιά, την πόλη της Αθήνας, τον Παρθενώνα και τα γύρω βουνά (NOE, 2021).

Με την ίδρυση του Ελληνικού Οργανισμού Τουρισμού (ΕΟΤ) το 1960, οι κατασκευαστικές δραστηριότητες και υπηρεσίες που σχετίζονται με την ιστιοπλοΐα, όπως ανεφοδιασμός με καύσιμα και νερό, λειτουργούσαν σε 85 γεωγραφικές ελληνικές τοποθεσίες. Το 1961, απλοποιήθηκαν οι διαδικασίες εργασίας και δόθηκαν άλλα αφορολόγητα κίνητρα για καύσιμα. Το 1976, η Ελλάδα εφάρμοσε ένα νομικό πλαίσιο για τις εταιρείες που λειτουργούσαν ιστιοπλοϊκές επιχειρήσεις, ενώ η ελληνική τουριστική αγορά σκαφών αναπτύχθηκε μετά τη δεκαετία του 1970. Ο Ν. 438/1976¹ κατέστησε το αρχικό νομικό πλαίσιο λειτουργίας εκμετάλλευσης σκαφών αναψυχής. Εν συνεχεία, τη δεκαετία του 1980, η ταχεία ανάπτυξη του ελληνικού τουρισμού επέφερε και ανάπτυξη στο yachting καθώς και μεγάλη αύξηση των ιδιωτικών και επαγγελματικών σκαφών αναψυχής. Σε συνεργασία με τον ΕΟΤ δημιουργήθηκε ένα νέο θεσμικό πλαίσιο με στόχο την απλούστευση των διαδικασιών και την ενίσχυση της ροής των επενδυτικών κεφαλαίων ώστε να αναβαθμιστούν οι εγκαταστάσεις των λιμένων που εξυπηρετούν τα σκάφη αναψυχής. Σε αυτό συναινούν και οι Pardali et al. (2007), σύμφωνα με τους οποίους, η Ελλάδα είναι μια χώρα με ένα εκτεταμένο νησιωτικό συγκρότημα που φιλοξενεί μεγάλο μερίδιο του διεθνούς τουρισμού και αποτελεί ελκυστικό προορισμό για ιστιοπλοΐα, σε συνδυασμό με την φυσική και πολιτιστική ομορφιά. Η χώρα διαθέτει σχετικά μεγάλο αριθμό τουριστικών λιμανιών και απαιτεί την αναβάθμιση των λιμένων με στόχο την ανάπτυξη του δικτύου λιμένων γιοτ. Αυτό είναι εφικτό μέσω της προσέγγισης της τοπικής διακυβέρνησης που προτείνει στους φορείς χάραξης πολιτικής μια θεσμική μεταρρύθμιση που περιλαμβάνει την αντίληψη των λιμένων σκαφών αναψυχής και των τουριστικών αξιοθέατων ως συνδυαστικό προϊόν. Με αυτόν τον τρόπο μπορεί να αναπτυχθεί το οικονομικό, κοινωνικό και πολιτιστικό περιβάλλον.

Όσον αφορά την άμεση απασχόληση στον τουρισμό σκαφών αναψυχής, το 2016 υπήρχαν περίπου 2.500 εργαζόμενοι πλήρους απασχόλησης, 1.500 εργαζόμενοι μερικής απασχόλησης και 500 αυτοαπασχολούμενοι πλοιοκτήτες. Επιπλέον, το yachting δημιουργεί πολλές σχετικές έμμεσες θέσεις εργασίας, όπως catering, διαπραγμάτευση και ταξιδιωτικά γραφεία, με συνολικό αριθμό υπαλλήλων έως και 120.000 εργαζόμενοι (Chen et al., 2016).

Το μέγεθος της παγκόσμιας αγοράς γιοτ εκτιμήθηκε σε 8,15 δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ το 2020, ενώ αναμένεται να επεκταθεί με σύνθετο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης (CAGR) 5,2% από το 2021 έως το 2028. Η ζήτηση για σκάφη αυξήθηκε σταδιακά τα τελευταία χρόνια λόγω της αύξησης του διαθέσιμου εισοδήματος των ατόμων και την αυξανόμενη προτίμηση

¹ <https://www.kodiko.gr/nomothesia/document/324799/nomos-438-1976>

για πολυτελή τουρισμό, εξατομικευμένη εξυπηρέτηση και αποκλειστικά ταξίδια. Οι κατασκευαστές των σκαφών επικεντρώνονται στο να συμπεριλάβουν πολυτελή χαρακτηριστικά για να προσφέρουν βελτιωμένα χαρακτηριστικά απόδοσης και εμπειρίας στους πελάτες (Grand View Research, 2021).

Οι διαδικασίες παραγωγής έχουν επίσης υποστεί δραστικές αλλαγές τα τελευταία χρόνια. Τα σκάφη κατασκευάστηκαν χρησιμοποιώντας πολυμερή ενισχυμένα με ξύλο και ίνες. Η χρήση σύνθετων υλικών έχει αποκτήσει δημοτικότητα λόγω πλεονεκτημάτων όπως αντοχή στη διάβρωση, χαμηλότερο κόστος συντήρησης, και καλύτερη αντοχή στα χαρακτηριστικά βάρους. Η χρήση ηλεκτρονικά ελεγχόμενων συστημάτων ψεκασμού καυσίμου επιτρέπει στους κινητήρες να λειτουργούν σε μεταβλητές ταχύτητες και να μειώνουν σημαντικά τον θόρυβο, τους κραδασμούς και τις εκπομπές σε λιμένες και παράκτιες περιοχές. Βοηθά επίσης στην αύξηση της αποτελεσματικότητας του συστήματος προώθησης σκαφών (Grand View Research, 2021).

Η αγορά αναμένεται να σημειώσει σημαντική ανάπτυξη στην Ευρώπη κατά την περίοδο 2021-2028. Ο αυξανόμενος αριθμός ατόμων υψηλού εισοδήματος και η υιοθέτηση τεχνολογικά προηγμένων σκαφών είναι οι πρωταρχικοί παράγοντες που οδηγούν στην αύξηση των πωλήσεων νέων σκαφών. Οι εσωτερικοί χώροι υψηλής τεχνολογίας και οι πολυτελείς ανέσεις που παρέχονται από τους ευρωπαϊούς κατασκευαστές προβλέπεται επίσης να αυξήσουν τη ζήτηση στην Ευρώπη, ενώ οι κατασκευαστές επενδύουν συνεχώς σε δραστηριότητες έρευνας και ανάπτυξης (R&D) με στόχο να προσφέρουν μια μοναδική εμπειρία. Εντούτοις, πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι η πανδημία COVID-19 επηρέασε αρνητικά την ανάπτυξη της αγοράς. Η εμφάνιση της πανδημίας και τα επακόλουθα περιοριστικά μέτρα που επέβαλαν οι κυβερνήσεις ανά τον κόσμο, σε συνδυασμό με τους αυστηρούς ταξιδιωτικούς περιορισμούς, επηρέασαν την αγορά των σκαφών. Επίσης, οι διαταραχές της αλυσίδας εφοδιασμού έγιναν μείζονα εμπόδιο στην παραγωγικότητα. Ωστόσο, η παρατεταμένη παραμονή στο σπίτι δημιούργησε μία αυξημένη τάση ενασχόλησης με δραστηριότητες αναψυχής και, ως εκ τούτου, η αγορά άρχισε να ανακάμπτει καθώς οι περιορισμοί μειώθηκαν. Οι κατασκευαστικές εταιρείες σημείωσαν επίσης αύξηση του αριθμού παραγγελιών για νέα σκάφη καθώς περισσότερα άτομα ήταν πρόθυμα να ταξιδέψουν μόνα τους με τις οικογένειές τους (Grand View Research, 2021).

Η αγορά super yachts είχε μερίδιο εσόδων άνω του 29% το 2020. Η υψηλή δημοτικότητα μεταξύ των τελικών χρηστών αναμένεται να αποτελέσει θετικό δείγμα για την ανάπτυξη του κλάδου. Τα sport yachts αναμένεται να αναδειχθούν ως το ταχύτερα αναπτυσσόμενο τμήμα της αγοράς λόγω της υψηλής ζήτησης σε χώρες όπως η Κίνα και η Γαλλία, όπου υπάρχει ενεργός συμμετοχή ενηλίκων σε ψυχαγωγικές και αθλητικές δραστηριότητες yachting. Επιπλέον, η αυξανόμενη ζήτηση για αναψυχή και υπαίθριες ψυχαγωγικές δραστηριότητες

αναμένεται να οδηγήσουν στην ανάπτυξη του κλάδου *yachting*, προσφέροντας ταυτόχρονα ευκαιρίες απασχόλησης όλο τον χρόνο (Grand View Research, 2021).

Τα μηχανοκίνητα σκάφη κατείχαν το μεγαλύτερο μερίδιο εσόδων άνω του 82% το 2020, μερίδιο που μπορεί να αποδοθεί στα οφέλη που προσφέρονται από αυτά τα σκάφη περιλαμβανομένης της υψηλής ταχύτητας και ισχύος, και κάλυψης μεγάλων αποστάσεων, μεταξύ άλλων. Επίσης, αυτά τα σκάφη προτιμώνται ιδιαίτερα για τα προηγμένα συστήματα και τον εξοπλισμό τους με αποτέλεσμα οι προβλέψεις να μιλούν για το ταχύτερα αναπτυσσόμενο τμήμα κατά την περίοδο 2021-2028. Η αυξανόμενη εστίαση στις ψυχαγωγικές δραστηριότητες και οι αυξανόμενες τεχνολογικές εξελίξεις αναμένεται περαιτέρω να ενισχύσουν την ανάπτυξη των μηχανοκίνητων σκαφών στην παγκόσμια αγορά. Η αγορά γιουτ αναμένεται να επεκταθεί με CAGR 5,7% από το 2021 έως το 2028 (Grand View Research, 2021).

Η Ευρώπη αντιπροσώπευε το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς με μερίδιο εσόδων στην παγκόσμια αγορά άνω του 35% το 2020. Το υψηλό μερίδιο μπορεί να αποδοθεί στις αυξημένες πωλήσεις *yacht* λόγω αυξημένης ζήτησης στις ευρωπαϊκές χώρες, η οποία οφείλεται στον αυξανόμενο αριθμό ΥΦΑ και την αυξανόμενη δημοτικότητα των θαλάσσιων σπορ και των αλιευτικών δραστηριοτήτων. Τα επόμενα χρόνια, η επιβατική κίνηση στον παράκτιο και θαλάσσιο τουρισμό αναμένεται να αυξηθεί δραστικά λόγω της ελκυστικότητας της περιοχής και των πρόσφατων υποστηρικτικών πολιτικών. Αυτό αναμένεται να αυξήσει τις επενδύσεις σε παράκτιες περιοχές (Grand View Research, 2021).

3.4.1 Κατηγορίες σκαφών *yachting*

Τα σκάφη που χρησιμοποιούνται στο *yachting* είναι τα ακόλουθα (Van Isle Marina, 2021):

- **Sailing Yacht (ιστιοφόρο):** σκάφος που προωθείται κυρίως μέσω ανέμου και πανιών και διαθέτει υποχρεωτικά πλήρωμα με καπετάνιο (*skipper*). Η ύπαρξη ναυτών και μάγειρα είναι προαιρετική.
- **Bareboat:** ιστιοφόρο χωρίς πλήρωμα.
- **Motor Yacht (μηχανοκίνητο):** σκάφος που προωθείται μέσω ενός ή περισσότερων κινητήρων. Τα μεγάλα μηχανοκίνητα σκάφη είναι μικρά κρουαζιερόπλοια και μπορούν να φιλοξενήσουν μεγάλο αριθμό επισκεπτών.
- **Luxury Yacht (πολυτελείας):** σκάφος που περιλαμβάνει φινιρίσματα και δυνατότητες τελευταίας τεχνολογίας. Ο όρος «πολυτελής» μπορεί να προηγείται κάθε είδους σκάφους, δηλαδή «πολυτελής μηχανοκίνητο σκάφος», «πολυτελής ιστιοπλοϊκό σκάφος» κ.λπ.

- **Sports Yacht:** γιοτ που προορίζεται για ψάρεμα, θαλάσσια σπορ ή κρουαζιέρες με πιο κομψό σχεδιασμό και ισχυρότερο κινητήρα για ταχύτερες ταχύτητες πλεύσης. Ο όρος «σπορ» μπορεί να προηγηθεί και άλλων τύπων σκαφών αναψυχής, δηλαδή «σπορ μηχανοκίνητο σκάφος».
- **Catamaran Yacht:** σκάφος με δύο κύτη, κατασκευασμένο από υαλοβάμβακα που μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε ρηχά νερά.
- **Small Yacht :** φουσκωτά σκάφη και μικρά σκάφη που προωθούνται αποκλειστικά και μόνο με τη βοήθεια μηχανής.
- **Mega Yacht (θαλαμηγός):** μεγάλο σκάφος που προωθείται με μηχανή και διαθέτει πολυάριθμο πλήρωμα.
- **Gulet Yacht:** ένα υβριδικό γιοτ με πανιά και κινητήρες
- **Open Yacht, Cruiser, Cabin Cruiser, Express Cruiser:** μη κατηγοριοποιημένο πρότυπο σκάφος για κρουαζιέρες και διασκέδαση.

Ανάλογα με το μέγεθος και την χρήση τους, τα σκάφη αναψυχής, διακρίνονται σε (Searent, 2016):

- **Βοηθητικά:** σκάφη βοηθητικής χρήσης για την εξυπηρέτηση των αναγκών των μεγαλύτερων σκαφών. Αποτελούν συνήθως μέρος του βασικού εξοπλισμού του σκάφους το οποίο εξυπηρετούν και μπορεί να είναι μικρά φουσκωτά μέχρι 6 μέτρα ή παραπάνω με μηχανές μεγάλης ισχύος.
- **Σκάφη 2,5μ. έως 3,8μ.:** σκάφη που προορίζονται για το αγοραστικό κοινό που είναι αρχάριοι στο yachting και εξυπηρετούν τη δυνατότητα μικρών παράκτιων ταξιδιών. Τα σκάφη αυτά θα πρέπει να είναι εύκολα στην χρήση, την μεταφορά και τη φύλαξή τους και μπορεί να είναι φουσκωτά πολυεστερικά ή και μεταλλικά από κράμα αλουμινίου, όταν πρόκειται να χρησιμοποιηθούν σε λίμνες. Η μεταφορική ικανότητά των σκαφών αυτών είναι έως 3 άτομα και είναι εφοδιασμένα με εξωλέμβιες μηχανές μικρής ισχύος.
- **Σκάφη 3,8μ. έως 5μ.:** σκάφη που εξυπηρετούν τη διάνυση μεγαλύτερων αποστάσεων, τη μεταφορά περισσότερων ατόμων και την πραγματοποίηση θαλάσσιων σπορ. Τα σκάφη αυτά απαιτούν ισχυρότερους κινητήρες.
- **Σκάφη 5μ. έως 8μ.:** σκάφη που καλούνται να ικανοποιήσουν αρκετά απαιτητικούς και έμπειρους ιδιοκτήτες τόσο σε σχέση με τη χρήση τους όσο και σε σχέση με τον εξοπλισμό που φέρουν. Κάτω από το πιλοτήριο υπάρχει μικρή καμπίνα, η οποία χρησιμοποιείται ως αποθηκευτικός χώρος ή για άλλες χρήσεις, ενώ η πρόωση των

σκαφών αυτών απαιτεί εξωλέμβιους ή έσω-εξωλέμβιους κινητήρες μεγάλης ισχύος. Τα σκάφη 5-8μ είναι αρκετά δημοφιλή στην Ελλάδα.

- **Σκάφη 8μ. έως 15μ.:** σκάφη με μεγαλύτερες ανέσεις που προωθούνται με έσω-εξωλέμβιους ή εσωλέμβιους κινητήρες, συνήθως πετρελαίου για οικονομία στην κατανάλωση. Διαθέτουν άνετους εσωτερικούς χώρους, καμπίνες, σαλόνι, κουζίνα και wc.
- **Σκάφη άνω των 15μ.:** πρόκειται για μεγάλες θαλαμηγούς που διαθέτουν μεγάλους χώρους, αλλά και εξαιρετικές επιδόσεις πλεύσης και αυτονομίας καθώς είναι εξοπλισμένα με μεγάλες δεξαμενές καυσίμων και νερού.
- **Super & Mega Yachts :** σκάφη μήκους έως 30 μέτρα ή άνω των 30 μέτρων, αντίστοιχα.

3.4.2 Ζήτηση και προσφορά του yachting στην Ελλάδα

Στόχος των σκαφών αναψυχής δεν είναι η κάλυψη των βασικών αναγκών των καταναλωτών, αλλά η ψυχαγωγία. Συνήθως, η ζήτηση για yachts εκδηλώνεται από καταναλωτές με υψηλό εισόδημα που επιδιώκουν να απολαύσουν το τρίπτυχο : ήλιος – θάλασσα – ξεκούραση κατά τους καλοκαιρινούς μήνες. Τα χαρακτηριστικά αυτά συνδέονται με μεγάλη ελαστικότητα ως προς το κόστος απόκτησης, χρήσης, συντήρησης και φύλαξης των σκαφών. Γενικότερα, η αγορά yachting είναι απαιτεί υψηλές επενδύσεις κεφαλαίων και είναι ένας κλάδος εντάσεως παγίου καθώς τα εμπόδια εισόδου – τόσο οικονομικά όσο και θεσμικά – είναι υψηλά, ενώ περίπου το 95% των ναυλώσεων προέρχεται από αλλοδαπούς τουρίστες, συμβάλλοντας έτσι σημαντικά στα συναλλαγματικά οφέλη.

Ένας βασικός παράγοντας που επηρεάζει τη ζήτηση των σκαφών αναψυχής είναι η εποχικότητα. Το καλοκαίρι η ζήτηση συνδέεται περισσότερο με τις υπηρεσίες αναψυχής, ενώ κατά τους χειμερινούς μήνες αυξάνεται η ζήτηση για τη διαχείριση, την επισκευή, και τη συντήρηση των σκαφών. Ειδικότερα, την περίοδο Ιούνιος – Αύγουστος η ζήτηση ανέρχεται περίπου στο 54%, ενώ τους μήνες Απρίλιο – Μάιο & Σεπτέμβριο – Οκτώβριο φθάνει στο 40%.

Εκτός από την εποχικότητα, η ζήτηση των σκαφών αναψυχής επηρεάζεται από παράγοντες όπως οι υποδομές, ο αριθμός των οργανωμένων μαρίνων της χώρας, η τιμολογιακή πολιτική της κάθε μαρίνας, οι παρεχόμενες υπηρεσίες (ανακύκλωση και βιολογικός καθαρισμός των λυμάτων), και το ευρύτερο περιβάλλον της περιοχής. Οι καθοριστικοί παράγοντες της ζήτησης για μαρίνες είναι το κόστος παρεχόμενων υπηρεσιών, τα τέλη ελλιμενισμού, το εύρος και η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών ανά θέση πρόσδεσης συγκριτικά με άλλες μεσογειακές χώρες, και η ανάπτυξη της αγοράς σκαφών αναψυχής.

Το μεγαλύτερο ποσοστό των τουριστών που ζητούν υπηρεσίες ενοικίασης σκαφών αναψυχής προέρχονται από τη Γερμανία, την Ιταλία, τη Βρετανία, τη Δανία, και τη Γαλλία. Αντιθέτως, οι Αμερικανοί τουρίστες επιλέγουν κυρίως motor yachts, ενώ οι Έλληνες ενοικιάζουν σκάφη επανδρωμένα με skipper, αλλά και bare boat χωρίς πλήρωμα. Εμπειρική μελέτη (Chen et al., 2016) διαπιστώνει ότι οι παγκόσμιες τουριστικές αγορές σκαφών αναψυχής καθοδηγούνται από την Αμερική, τη Σουηδία, τη Γαλλία, τη Φινλανδία, τη Νορβηγία, τη Βρετανία, τη Γερμανία, και την Ιταλία. Οι βορειοδυτικές μεσογειακές χώρες, Γαλλία, Ιταλία και Ισπανία, απορροφούν το 80% της συνολικής ζήτησης για τουρισμό ιστιοπλοΐας στη Μεσόγειο, ενώ οι βορειοανατολικές μεσογειακές χώρες, Ελλάδα, Κροατία και Τουρκία, καλύπτουν το 14% της συνολικής μεσογειακής ζήτησης. Το υπόλοιπο 6% καλύπτεται από την Αλγερία, το Μαρόκο, την Κύπρο και την Αίγυπτο. Επομένως, ο ανταγωνισμός του ελληνικού τουρισμού προέρχεται κυρίως από τις βορειοδυτικές και βορειοανατολικές χώρες της Μεσογείου, δηλαδή Γαλλία, Ιταλία και Κροατία.

Το ποσοστό των τουριστών yachting στο σύνολο των τουριστών στην Ελλάδα είναι 1,5 με 2% με σαφή αυξητική τάση. Ωστόσο, θα πρέπει να σημειωθεί ότι η ένταση και η διάρκεια της οικονομικής κρίσης του 2008 στην Ελλάδα οδήγησε σε μείωση της ζήτησης σκαφών αναψυχής καθώς το yachting σχετίζεται με το διαθέσιμο εισόδημα των καταναλωτών, τις υπάρχουσες υποδομές, τον αριθμό των μαρίνων, και τα σχετικά κόστη. Από την άλλη πλευρά, η βιώσιμη ανάπτυξη του τουρισμού ιστιοπλοΐας θα μπορούσε να συμβάλλει στην ανάπτυξη της τοπικής οικονομίας και την ανάκαμψη από την οικονομική ύφεση.

Σε σχέση με την προσφορά, από όλες τις χώρες της Μεσογείου, η Ελλάδα διαθέτει τον μεγαλύτερο στόλο αναψυχής όσον αφορά τον αριθμό των σκαφών αναψυχής, που κυμαίνεται από 5.800-6.300 σκάφη, τα οποία χρησιμοποιούνται κυρίως για ιδιωτική αναψυχή. Από τη δεκαετία του 1990, ο αριθμός των ενεργών εμπορικών σκαφών μειώθηκε από 4.500 σε 2.500 σκάφη (Chen et al. 2016).

Σύμφωνα με τα στοιχεία από τους παράγοντες του κλάδου και τα νηολόγια του Υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας, ο στόλος επαγγελματικών σκαφών αναψυχής ανέρχεται σε 6.000 σκάφη από τα οποία το 65% είναι ιστιοφόρα και το 35% είναι μηχανοκίνητα σκάφη. Κλαδική έρευνα της ICAP δείχνει ότι ο ετήσιος ρυθμός αύξησης της αγοράς το 2018 αυξήθηκε + 4,4%, ενώ οι εταιρείες του κλάδου αύξησαν τις πωλήσεις τους +26% το 2017 σε σχέση με το 2013. Τα δεδομένα υποδηλώνουν σαφή αυξητική τάση με ρυθμό έως και 5% την περίοδο 2019-2021 καθώς το οικονομικό επίπεδο της χώρας σταδιακά βελτιώνεται και η κυβέρνηση προωθεί το πλάνο της ιδιωτικοποίησης των λιμανιών με στόχο την προσέλκυση νέων επενδυτών και μεγάλων εταιρειών τουρισμού του εξωτερικού, οι οποίες θα βοηθήσουν αισθητά στην αύξηση της ζήτησης του κλάδου (Business Daily, 2019). Από την άλλη πλευρά, θα πρέπει να ληφθούν υπόψιν και οι επιπτώσεις της τρέχουσας πανδημίας COVID-19 στα εισοδήματα των καταναλωτών.

Το 2016 υπήρχαν 59 χωροθετημένες μαρίνες με εν ενεργεία τις 28 (Πίνακας 3-4).

Πίνακας 3-4 Εν ενεργεία μαρίνες και θέσεις ελλιμενισμού

A/A	ΜΑΡΙΝΑ	ΘΕΣΕΙΣ ΕΛΛΙΜΕΝΙΣΜΟΥ
ΑΤΤΙΚΗΣ		
1	ΑΛΙΜΟΣ	1039
2	ΓΛΥΦΑΔΑ	852
3	ΟΛΥΜΠΙΚ ΜΑΡΙΝΕ ΛΑΥΡΙΟ	685
4	ΖΕΑ ΠΕΙΡΑΙΑΣ	670
5	ΑΓΙΟΣ ΚΟΣΜΑΣ	337
6	ΦΛΟΙΣΒΟΣ	303
7	ΑΘΗΝΣ ΜΑΡΙΝΕ ΦΑΛΗΡΟ	130
8	ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ	103
ΒΟΡΕΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ		
9	ΠΥΘΑΓΟΡΕΙΟ ΣΑΜΟΥ	225
10	ΜΥΤΙΛΗΝΗ	222
ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ		
11	ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ	180
12	ΑΚΤΙΟ ΑΙΤ/ΝΙΑΣ CLEOPATRA	88
13	ΠΑΛΛΑΙΡΟΣ ΑΙΤ/ΝΙΑΣ ΒΟΥΝΑΚΙ	70
ΗΠΕΙΡΟΥ		
14	ΠΡΕΒΕΖΑ	297
ΙΟΝΙΩΝ ΝΗΣΩΝ		
15	ΓΟΥΒΙΑ ΚΕΡΚΥΡΑΣ	1235
16	ΛΕΥΚΑΔΑ	609
ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ		
17	ΠΟΡΤΟ ΚΑΡΡΑΣ	315
18	ΑΡΕΤΣΟΥ ΚΑΛΑΜΑΡΙΑΣ	242
19	ΣΑΝΗ ΚΑΣΣΑΝΔΡΑΣ	215
ΚΡΗΤΗΣ		
20	ΑΓΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	255
21	ΠΑΛΛΙΟΧΩΡΑ ΧΑΝΙΩΝ	140
22	ΑΓΙΑ ΓΑΛΗΝΗ ΡΕΘΥΜΝΟΥ	112
23	ΓΟΥΒΙΕΣ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ	72
ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ		
24	ΜΑΝΔΡΑΚΙ ΡΟΔΟΥ	600
25	ΚΩΣ	250
ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ		
26	ΚΑΛΑΜΑΤΑ	250
27	ΞΥΛΟΚΑΣΤΡΟ	220
ΣΤΕΡΕΑΣ ΕΛΛΑΔΑΣ		
28	ΙΤΕΑ	146

Πηγή : Διαμαντίδης (2016)

3.4.3 Ανάλυση PESTLE για την Ελλάδα

Η ανάλυση PESTLE (Political, Economic, Social, Technological, Legal, Environmental) είναι ένα βασικό εργαλείο ανάλυσης που χρησιμοποιείται από τις εταιρείες για την παρακολούθηση του περιβάλλοντος στο οποίο δραστηριοποιούνται ή σχεδιάζουν να ξεκινήσουν ένα νέο έργο, προϊόν, υπηρεσία κ.λπ.

Οι ερωτήσεις που καλείται να απαντήσει μία ανάλυση PESTLE είναι οι ακόλουθες:

- Ποια είναι η πολιτική κατάσταση της χώρας και πώς μπορεί να επηρεάσει τον εξεταζόμενο κλάδο;
- Ποιοι είναι οι επικρατούντες οικονομικοί παράγοντες;
- Ποιοι είναι οι καθοριστικοί κοινωνικοί παράγοντες;
- Ποιες τεχνολογικές καινοτομίες επηρεάζουν τη διάρθρωση της αγοράς;
- Υπάρχουν ισχύουσες νομοθεσίες που ρυθμίζουν τη βιομηχανία ή μπορεί να υπάρξει αλλαγή στις νομοθεσίες για τη βιομηχανία;
- Ποιες είναι οι περιβαλλοντικές ανησυχίες για τη βιομηχανία;

1. Πολιτικοί παράγοντες

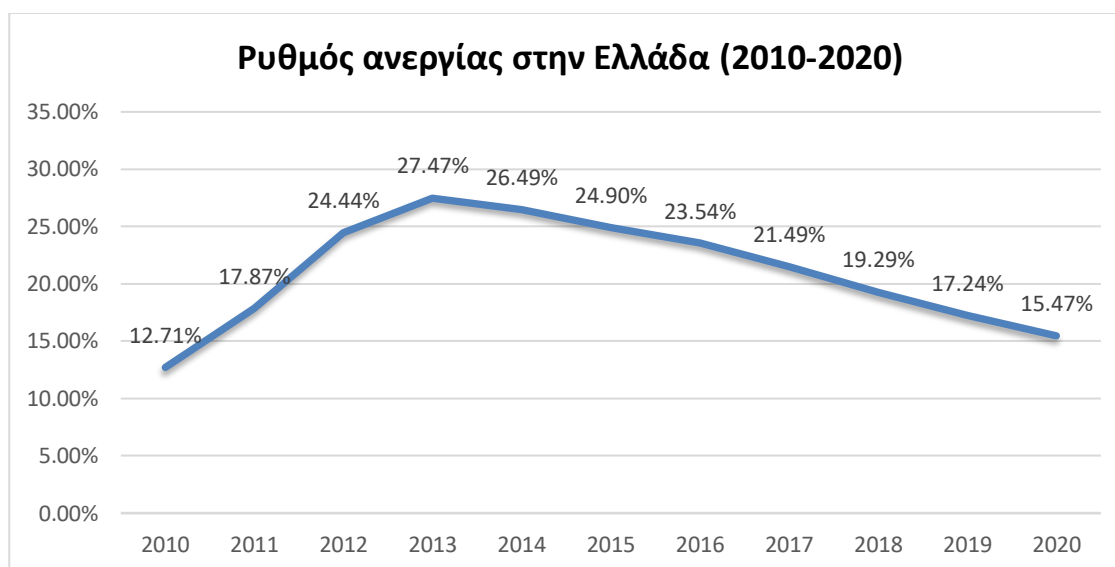
Το πολιτικό τοπίο της Ελλάδας τα τελευταία χρόνια υπήρξε έντονα ασταθές. Από το 2009 η χώρα διενήργησε πέντε κοινοβουλευτικές εκλογικές διαδικασίες, το 2009, δύο φορές το 2012 και 2 φορές το 2015 με αποτέλεσμα αλλαγές 7 πρωθυπουργών και 7 κυβερνήσεων, εκ των οποίων μόνο τρεις δεν είχαν προσωρινή θέση. Επιπλέον, διενήργησε ένα εθνικό δημοψήφισμα το 2015 και δύο εκλογικές διαδικασίες τοπικής διακυβέρνησης το 2010 και το 2014). Αυτό το φαινόμενο, σε συνδυασμό με τα περιστατικά διαφθοράς βουλευτών και την εφαρμογή εχθρικών πολιτικών για την αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης, οδήγησε σε ένταση πόλωσης και διαίρεσης, αύξηση της δυσπιστίας στο πολιτικό σώμα και κίνηση των ψηφοφόρων προς τα πολιτικά άκρα. Ωστόσο, από το 2018 και μετά, η κατάσταση έχει σταθεροποιηθεί, γεγονός που συμβάλλει στην προσέλκυση ξένων επενδύσεων στην Ελλάδα και στην ανάκαμψη της ελληνικής οικονομίας.

2. Οικονομικοί παράγοντες

Έχοντας υποστεί τις αθρόες συνέπειες της παγκόσμιας χρηματοπιστωτικής κρίσης 2007/2008, η Ελλάδα οδηγήθηκε σε οικονομική ύφεση από το 2009. Κύριες αιτίες για την ύφεση ήταν τα τεράστια ελλείμματα δαπανών της χώρας και η κατακόρυφη αύξηση του δημόσιου χρέους, οδηγώντας πολίτες και επενδυτές να χάσουν την εμπιστοσύνη τους στην ελληνική οικονομία. Η κατάσταση έχει βελτιωθεί τα τελευταία χρόνια καθώς από το 2018 η ελληνική οικονομία αναπτύχθηκε +1,9% ως αποτέλεσμα των εξαγωγών αγαθών και υπηρεσιών και της ιδιωτικής κατανάλωσης. Παράλληλα, σημειώθηκε αύξηση της απασχόλησης με παράλληλη μείωση του ποσοστού ανεργίας. Επιπλέον, το πρώτο τρίμηνο

του 2019 το Ελληνικό Δημόσιο επανήλθε στις διεθνείς αγορές κεφαλαίων με δύο εκδόσεις ομολόγων πενταετούς και δεκαετούς διάρκειας (Τράπεζα της Ελλάδος, 2019).

Λόγω της οικονομικής κρίσης, η Ελλάδα αντιμετώπισε πολύ υψηλή ανεργία, ιδίως την περίοδο 2012-2017, άνω του 21%. Ωστόσο, από το 2018, ο ρυθμός ανεργίας φαίνεται να επανέρχεται σταδιακά κάτω του 20% με τελευταίο δείκτη 15,47% το 2020 (Διάγραμμα 3-6).



Διάγραμμα 3-6 Ρυθμός ανεργίας στην Ελλάδα (2010-2020)

Πηγή: Statista (2021α)

3. Κοινωνικοί παράγοντες

Όσον αφορά το επίπεδο εκπαίδευσης, το 30,8% των εργαζομένων είναι απόφοιτοι δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, ενώ το 28,2% είναι απόφοιτοι τριτοβάθμιας εκπαίδευσης. Ο οικονομικά ενεργός πληθυσμός ανέρχεται σε 51,7% (ΕΛΣΤΑΤ, 2018).

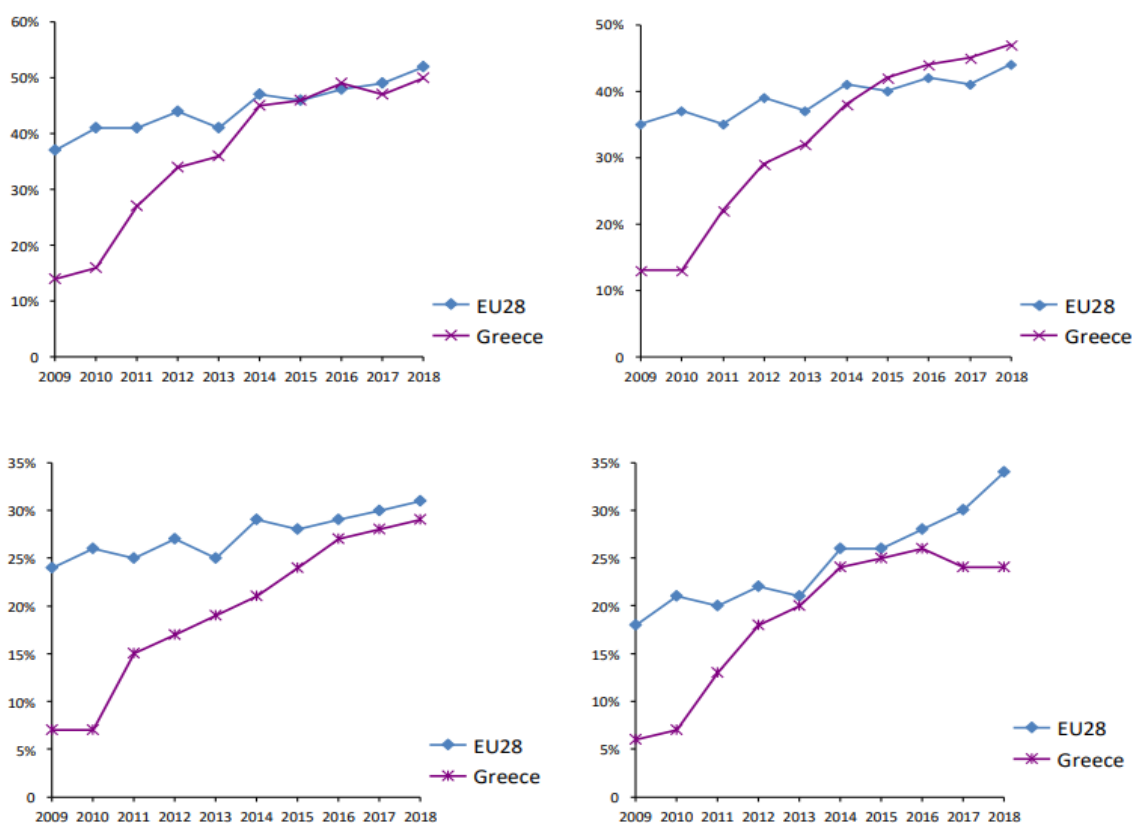
Όσον αφορά το κοινωνικό περιβάλλον της χώρας, οι επιπτώσεις της βαθιάς νομισματικής κρίσης που έπληξε τη χώρα για δέκα και πλέον χρόνια είναι εμφανείς. Οι κοινωνικές παθογένειες δείχνουν την τάση να αυξάνονται, ενώ το ανθρωπιστικό ζήτημα είναι σοβαρό. το 2015, το ποσοστό των ανθρώπων σε κίνδυνο φτώχειας και αποκλεισμού ήταν 35,7%, αλλά βελτιώθηκε σε 30,0% το 2019. Επιπλέον, το ποσοστό του πληθυσμού που βρέθηκε σε κίνδυνο φτώχειας πριν από όλες τις κοινωνικές πολιτικές μειώθηκε από 52,9% το 2015 σε 48,4% το 2019 (Ινστιτούτο Εναλλακτικών Πολιτικών ΕΝΑ, 2020).

Τέλος, λόγω των πολύ μεγάλων δυσκολιών ανεύρεσης ικανοποιητικής εργασίας, παρατηρήθηκε έντονα το φαινόμενο απόδρασης προς τις χώρες του εξωτερικού από ένα σημαντικό μέρος νέων επιστημόνων. Περισσότεροι από 200.000 Έλληνες, κυρίως κάτω των 35 ετών, υπολογίζεται ότι έχουν μεταναστεύσει από το 2010, αναζητώντας ευνοϊκότερες συνθήκες επαγγελματικής αποκατάστασης και σταδιοδρομίας.

4. Τεχνολογικοί παράγοντες

Εκτός από τις οικονομικές δυσκολίες, η Ελλάδα εξακολουθεί να είναι μια πολύ ανεπτυγμένη χώρα. Αυτό σημαίνει ότι διαθέτει εξαιρετική τεχνολογική υποδομή, από πολλούς πύργους κυψελών έως αξιόπιστα δίκτυα ισχύος. Ως εκ τούτου, οι πολίτες και οι τουρίστες μπορούν να βασίζονται στο ίδιο υψηλό επίπεδο ψηφιακής συνδεσιμότητας με οποιαδήποτε άλλη ευρωπαϊκή χώρα.

Η ελληνική κυβέρνηση έχει πραγματοποιήσει σημαντικές μεταρρυθμίσεις τα τελευταία δύο έτη με αποτέλεσμα τη βελτίωση του ποσοστού των ατόμων που χρησιμοποιούν το Διαδίκτυο για αλληλεπίδραση με δημόσιες αρχές στην Ελλάδα, του ποσοστού των ατόμων που χρησιμοποιούν το Διαδίκτυο για πληροφόρηση από τις δημόσιες αρχές στην Ελλάδα, του ποσοστού των ατόμων που χρησιμοποιούν το Διαδίκτυο για λήψη επίσημων εγγράφων από τις δημόσιες αρχές στην Ελλάδα, και του ποσοστού των ατόμων που χρησιμοποιούν το Διαδίκτυο για την αποστολή συμπληρωμένων εντύπων στις δημόσιες αρχές στην Ελλάδα (Διάγραμμα 3-7).



Διάγραμμα 3-7 Δείκτες ψηφιακής κυβέρνησης (2009-2018)

Πηγή: European Commission (2020)

Οι μεταρρυθμίσεις θα μπορούσαν να μεταμορφώσουν το ελληνικό μοντέλο ανάπτυξης παρέχοντας μια ψηφιακή επανεκκίνηση. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του NBG Digital Growth Model, η ετήσια αύξηση του ΑΕΠ κατά 2,6 εκατοστιαίες μονάδες κάτω από το σενάριο

θεσμικής μεταρρύθμισης και κατά 6,4 εκατοστιαίες μονάδες κάτω από το παράλληλο σενάριο αναβάθμισης-υποδομής έως το 2025. Αυτές οι εκτιμήσεις υποτιμούν το συνολικό όφελος, καθώς αυτός ο μετασχηματισμός πιθανότατα θα προσελκύσει και φυσικές επενδύσεις, ενισχύοντας έτσι την ανάπτυξη περαιτέρω (Voumvaki et al., 2020).

5. Νομικοί παράγοντες

Το θεσμικό πλαίσιο συμβάλλει στην κατηγοριοποίηση των σκαφών σε επαγγελματικά σκάφη τα οποία έχουν την δυνατότητα μεταφοράς έως και 49 ατόμων, περιλαμβάνουν χώρους ενδιαίτησης και χρησιμοποιούνται αποκλειστικά για ταξίδια αναψυχής και περιήγησης. Τα σκάφη αναψυχής χρησιμοποιούνται από ιδιώτες για σκοπούς αναψυχής.

Ο Ν. 2743/99² ορίζει την αδειοδότηση, ναύλωση και οργανική σύνθεση των σκαφών. Οι προϋποθέσεις είναι οι εξής:

- Ένα σκάφος αναψυχής θεωρείται επαγγελματικό εάν φέρει άδεια από το Υπουργείο Ναυτιλίας και Αιγαίου.
- Η χρήση επαγγελματικών σκαφών αναψυχής είναι αποκλειστικά για περιηγήσεις αναψυχής και ολική ναύλωση για τουλάχιστον 12 ώρες.
- Αναφορικά με τα δικαιώματα εκναύλωσης, αυτά αποδίδονται σε πλοιοκτήτες, σε εφοπλιστές αποκλειστικά για τα επαγγελματικά πλοία που κατέχουν, σε ναυλομεσίτες και σε όσους έχουν άδεια λειτουργίας γραφείων γενικού τουρισμού.

Το κατώτατο όριο ναύλωσης είναι:

- Διάρκεια 300 ημερών, για ναυλωμένα σκάφη χωρίς πλοίαρχο και πλήρωμα (ανά πενταετία).
- Διάρκεια 200 ημερών, για ναυλωμένα σκάφη με πλοίαρχο και πλήρωμα (ανά πενταετία).
- Διάρκεια 75 ημερών, για επαγγελματικά σκάφη αναψυχής παραδοσιακού τύπου με ή χωρίς πλοίαρχο και πλήρωμα (ανά πενταετία).

6. Περιβαλλοντικοί παράγοντες

Ως μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης η Ελλάδα έχει υπογράψει πολλές διεθνείς συμφωνίες για την προστασία του περιβάλλοντος. Οι συμφωνίες αυτές ρυθμίζουν περιβαλλοντικές ανησυχίες, όπως ατμοσφαιρική ρύπανση, βλάβη στο στρώμα του όζοντος και διάθεση επικίνδυνων αποβλήτων. Συνολικά, αυτό σημαίνει ότι η Ελλάδα βρίσκεται εντός των διεθνών προσδοκιών για την περιβαλλοντική πολιτική.

² <https://www.taxheaven.gr/law/2743/1999>

3.4.4 Ανάλυση SWOT για τον κλάδο yachting στην Ελλάδα

Η ανάλυση SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) είναι από τα βασικότερα εργαλεία μάρκετινγκ. το οποίο διευκολύνει μία επιχείρηση να αξιοποιήσει στο έπακρο τις δυνατότητες που προσφέρει το εσωτερικό και το εξωτερικό περιβάλλον προς όφελος του οργανισμού. Επιπλέον, εντοπίζοντας τις ευκαιρίες και τις απειλές του εξωτερικού περιβάλλοντος δίνει την δυνατότητα αντιμετώπισης των κινδύνων με στόχο τη βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Ο Πίνακας 3-5 παρουσιάζει μία σύνοψη της ανάλυσης SWOT για τον κλάδο yachting στην Ελλάδα.

Πίνακας 3-5 Σύνοψη ανάλυσης SWOT για τον κλάδο yachting στην Ελλάδα

Ισχυρά σημεία	Αδυναμίες
Μεγάλος αριθμός νησιών	Έλλειψη νομοθετικών κινήτρων
Διαφορετική ακτογραμμή	Ανεπαρκής υποδομές λιμένων
Μοναδικό φυσικό τοπίο	Ανεπαρκής διαφήμιση
Ευχάριστο ζεστό κλίμα	Έλλειψη εκπαιδευμένου προσωπικού
Ισχυρή ναυτική παράδοση	
Χαμηλό κόστος μαρίνας	
Ευκαιρίες	Απειλές
Ζήτηση από εγχώριες και διεθνείς αγορές	Μείωση εισοδήματος καταναλωτών λόγω της κρίσης του 2008 και της τρέχουσας πανδημίας COVID-19
Ανάπτυξη του τουρισμού yachting στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη	Ανταγωνισμός από γειτονικές χώρες
Συνδυασμός με τον μαζικό τουρισμό και διαφορετικούς προορισμούς	Αυστηρό θεσμικό πλαίσιο
Ιδιωτικοποίηση των λιμένων και αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών	

Πηγή : *Ιδία επεξεργασία*

Τα νησιά είναι από τους πιο δημοφιλείς τουριστικούς προορισμούς στον κόσμο και αυτή είναι η μεγαλύτερη δύναμη για την ανάπτυξη του τουρισμού yachting στην Ελλάδα. Επιπλέον, το φυσικό τοπίο, το μήκος και η διαφορετικότητα της ακτογραμμής, και το ευχάριστο κλίμα είναι από τα ισχυρά σημεία της χώρας. Επιπλέον, η Ελλάδα διαθέτει ισχυρή ναυτική παράδοση και είναι πρωτοπόρος στη θέσπιση λειτουργίας του επαγγελματικού yachting με τον Ν. 438/76.

Αναφορικά με το κόστος της μαρίνας, δυτικές χώρες όπως η Γαλλία, η Ιταλία, και η Ισπανία είναι ακριβότερες από την Ελλάδα. Για παράδειγμα, το ετήσιο κόστος ελλιμενισμού στη Γαλλία κυμαίνεται μεταξύ 135€ και 1350 €/m ετησίως με το πιο ακριβό λιμάνι να είναι το παλιό λιμάνι του Saint Tropez, το οποίο έχει διπλή τιμή σε σύγκριση με το λιμάνι των Καννών. Οι τιμές στην Ιταλία κυμαίνονται από 285€ - 1350€/m ετησίως, ενώ τα τέλη πρόσδεσης στην Κροατία κυμαίνονται μεταξύ 435€ - 1050€/m ετησίως. Στην Ελλάδα, τα ετήσια τέλη για ένα συμβόλαιο υψηλής περιόδου κυμαίνονται από 225€ - 525€/m ετησίως. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 3-6, η Ελλάδα έχει τα χαμηλότερα ημερήσια τέλη ελλιμενισμού και πρόσδεσης τόσο κατά την υψηλή όσο και κατά την χαμηλή περίοδο.

Πίνακας 3-6 Τέλη ελλιμενισμού και πρόσδεσης σε επιλεγμένα ευρωπαϊκά λιμάνια

Μαρίνα	Ημερήσια τιμή (€) σε υψηλή περίοδο	Ημερήσια τιμή (€) σε χαμηλή περίοδο
Marina Grande – Capri (Ιταλία)	200,00	130,00
ACI Marina Rovinj (Κροατία)	148,77	115,40
Port Saint Tropez (Γαλλία)	135,90	24,90
Marina Ibiza Magna (Ισπανία)	104,40	27,60
Port Hercule (Μονακό)	90,00	52,80
Porto Montenegro (Μαυροβούνιο)	66,00	30,00
Gouvia Marina (Ελλάδα)	44,00	25,00

Πηγή: *Marina Reservation (2021)*

Από την άλλη πλευρά, η Ελλάδα έχει σημαντικές ελλείψεις που εμποδίζουν την ανάπτυξη του ελληνικού τουρισμού σκαφών, λόγω της έλλειψης οργανωμένων μαρίνων και εστιασμένων κινήτρων στην Ελλάδα, ενώ παρατηρείται και η μετακίνηση των καταναλωτών θαλάσσιου τουρισμού σε χώρες όπως η Κροατία και η Τουρκία (Sariisik et al., 2011) λόγω της ανεπαρκούς διαφήμισης, της έλλειψης εκπαιδευμένου προσωπικού, αλλά και του υψηλού κόστους των λιμένων. Ειδικότερα, η έλλειψη εξειδίκευσης του προσωπικού υποβαθμίζει τις υπηρεσίες yachting, αλλά θέτει και σε κίνδυνο τη ζωή των εργαζομένων από πιθανά ατυχήματα.

Στις ευκαιρίες για τον κλάδο των σκαφών αναψυχής στην Ελλάδα θα μπορούσε κανείς να αναφέρει την αυξανόμενη ζήτηση από εγχώριες και διεθνείς αγορές και την ανάπτυξη του τουρισμού σκαφών αναψυχής στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη. Το yachting θεωρείται αρκετά κερδοφόρο καθώς ενώ ο μέσος τουρίστας yachting καταναλώνει 120 δολάρια τη μέρα έναντι κατανάλωσης 75 δολαρίων την ημέρα από τον μέσο τουρίστα. Μοναδική ευκαιρία αποτελεί το γεγονός ότι ο τουρισμός των σκαφών αναψυχής μπορεί να συνδυαστεί και με τον μαζικό τουρισμό καθώς και με τη σύνδεση διαφορετικών προορισμών εντός της χώρας. Τέλος, η διάθεση της κυβέρνησης για ιδιωτικοποίηση των λιμένων και αναβάθμιση

των παρεχόμενων υπηρεσιών αποτελεί ευκαιρία για τις επιχειρήσεις yachting να εκμεταλλευτούν τις νέες τεχνολογίες που θα ενσωματωθούν στους λιμένες με στόχο την βέλτιστη εμπειρία πελάτη.

Αναφορικά με τις απειλές, το 75% των μαρίνων της Μεσογείου βρίσκονται στην Ιταλία, τη Γαλλία, και την Ισπανία με αποτέλεσμα οι συγκεκριμένες χώρες να κατέχουν πολύ σημαντικό μερίδιο αγοράς και να διαμορφώνουν σε μεγάλο βαθμό τη ζήτηση και την προσφορά. Παράλληλα, υπάρχει αυξανόμενος ανταγωνισμός από ανερχόμενες χώρες στον κλάδο του yachting, όπως η Τουρκία, η Μάλτα, η Κροατία, και η Κύπρος. Τα δεδομένα αυτά, σε συνδυασμό με τη μείωση εισοδήματος καταναλωτών λόγω της κρίσης του 2008 και της τρέχουσας πανδημίας COVID-19 αποτελούν σημαντική απειλή για τον κλάδο και τη βιωσιμότητα της επιχείρησης. Τέλος, το τρέχον αυστηρό θεσμικό και νομοθετικό πλαίσιο του yachting απωθεί τους επιχειρηματίες του κλάδου.

3.4.5 Πέντε Δυνάμεις του Porter για τον κλάδο του yachting

Η ανάλυση πέντε δυνάμεων του Porter είναι ένα σημαντικό εργαλείο για την κατανόηση των δυνάμεων που διαμορφώνουν τον ανταγωνισμό μέσα σε μια βιομηχανία. Είναι επίσης χρήσιμο ώστε μία επιχείρηση να προσαρμόσει τη στρατηγική της με στόχο να ταιριάζει στο ανταγωνιστικό περιβάλλον και να βελτιώσετε το πιθανό κέρδος της. Το μοντέλο λειτουργεί εξετάζοντας τη δύναμη πέντε σημαντικών δυνάμεων που επηρεάζουν τον ανταγωνισμό:

1. Απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο: η ευκολία με την οποία οι νέοι ανταγωνιστές μπορούν να εισέλθουν στην αγορά
2. Διαπραγματευτική ισχύς προμηθευτών: η ικανότητα των προμηθευτών να αυξήσουν τις τιμές
3. Διαπραγματευτική ισχύς αγοραστών: η δύναμη των πελατών να μειώσουν τις τιμές.
4. Απειλή από υποκατάστατα: ο βαθμός στον οποίο μπορούν να χρησιμοποιηθούν διαφορετικά προϊόντα και υπηρεσίες.
5. Ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων κλάδου: η δύναμη του ανταγωνισμού στην εξεταζόμενη βιομηχανία.

Το μοντέλο πέντε δυνάμεων του Porter για τον κλάδο του yachting αναπτύσσεται ακολούθως.

1. Απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο

Το αρχικό κεφάλαιο για την δημιουργία μίας επιχείρησης σκαφών αναψυχής είναι υψηλό και είναι αρκετά δύσκολο ο επιχειρηματίας να αποκτήσει τις απαραίτητες εισροές λόγω των

υψηλών τιμών. Σημαντικό κόστος είναι το κόστος ελλιμενισμού, το κόστος αγοράς, συντήρησης και φύλαξης των σκαφών, τα λειτουργικά έξοδα της επιχείρησης και τα έξοδα για το ανθρώπινο δυναμικό. Επιπλέον, η επαφή με τους προμηθευτές και τις κυβερνητικές υπηρεσίες που χρειάζονται για την επιτυχή διαχείριση της επιχείρησης είναι δύσκολη.

Οι νεοεισερχόμενοι στον κλάδο των σκαφών αναψυχής αντιμετωπίζουν επίσης την πρόκληση να προσελκύσουν και να διατηρήσουν πελάτες. Μία νέα επιχείρηση που βρίσκεται σε φάση ανάπτυξης αντιμετωπίζει τον ανταγωνισμό από τις εταιρείες που ήδη δραστηριοποιούνται στον κλάδο και προσπαθούν να προσελκύσουν την προσοχή των πελατών ή να αποκτήσουν μια μεγάλη ομάδα πιστών πελατών. Επομένως, ενώ δημιουργείται ένταση ανταγωνισμού καθώς οι νέες εταιρείες προσπαθούν να κερδίσουν μερίδιο στην αγορά και να διατηρηθούν ανταγωνιστικές μέσω των υπηρεσιών τους, η βιωσιμότητα μίας νέας επιχείρησης στον κλάδο του yachting απαιτεί πολύ καλό σχεδιασμό της επιχείρησης με στοχευμένη προώθηση και διαφήμιση. Εμπόδια αποτελούν και τα νομικά πλαίσια, λόγω της υψηλής φορολογίας και των κυρώσεων που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις του κλάδου. Αυτό το εμπόδιο σε συνδυασμό με τον αυξανόμενο ανταγωνισμό από γειτονικές χώρες που αποτελούν ανερχόμενες δυνάμεις της αγοράς του yachting οδηγούν σε μείωση του μεριδίου της ελληνικής αγοράς στο κλάδο διεθνώς. Τέλος, η απροθυμία των τοπικών παραγόντων να συμβάλλουν στην αναβάθμιση των υπηρεσιών των λιμένων της χώρας μπορεί να αποτελέσει, επίσης, σημαντικό εμπόδιο εισόδου. Ως εκ τούτου, η απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο των σκαφών αναψυχής είναι χαμηλή.

2. Διαπραγματευτική ισχύς προμηθευτών

Τα ναυπηγεία, δηλαδή οι κατασκευαστές των σκαφών είναι οι σημαντικότεροι προμηθευτές των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των σκαφών αναψυχής. Αυτό σημαίνει ότι έχουν ισχυρή διαπραγματευτική ισχύ καθώς είναι υπεύθυνοι για τη δημιουργία του βασικού προϊόντος, δηλαδή του σκάφους. Άλλοι προμηθευτές είναι οι μαρίνες ελλιμενισμού, οι εταιρείες μίσθωσης σκαφών, οι πάροχοι υπηρεσιών συντήρησης και φύλαξης σκαφών, και οι πάροχοι πετρελαίου και καυσίμων. Σε σχέση με τα ναυπηγεία, αυτοί οι προμηθευτές έχουν λιγότερο ισχυρή διαπραγματευτική ισχύ.

Επομένως, οι προμηθευτές που κατέχουν δεσπόζουσα θέση μπορούν να μειώσουν τα περιθώρια κέρδους που μπορεί να κερδίσει η επιχείρηση, χρησιμοποιώντας τη διαπραγματευτική τους δύναμη για να πετύχουν υψηλότερες τιμές από τις εταιρείες του κλάδου. Η υψηλή διαπραγματευτική ισχύς του προμηθευτή οδηγεί σε μείωση της συνολικής κερδοφορίας της επιχείρησης. Για τον λόγο αυτόν, παρατηρείται το φαινόμενο αρκετές επιχειρήσεις yachting να κάνουν leasing μεγάλο μέρος του στόλου τους ώστε να ελαχιστοποιούν το κόστος. Τέλος, η διαπραγματευτική ισχύς των προμηθευτών εξαρτάται και από την ποιότητα των υπηρεσιών του κάθε λιμένα στον οποίο ενεργεί η επιχείρηση.

3. Διαπραγματευτική ισχύς αγοραστών

Οι αγοραστές είναι συχνά απαιτητικοί και θέλουν να αγοράσουν τις καλύτερες διαθέσιμες προσφορές πληρώνοντας την ελάχιστη δυνατή τιμή. Αυτό μπορεί να ασκήσει πίεση στην κερδοφορία μίας επιχείρησης μακροπρόθεσμα, ιδίως σε έναν κλάδο όπου οι απαιτήσεις ποιότητας είναι πολύ υψηλές. Το προφίλ του καταναλωτή που απευθύνεται στον κλάδο του yachting είναι αλλοδαπής καταγωγής, συνήθως από Γερμανία, Ιταλία, Γαλλία, και Ισπανία, με σχετικά υψηλό εισόδημα και εστίαση στο διαφοροποιημένο προϊόν. Όσο μικρότερη και ισχυρότερη είναι η πελατειακή βάση μίας επιχείρησης, τόσο υψηλότερη είναι η διαπραγματευτική δύναμη των πελατών και τόσο υψηλότερη είναι η ικανότητά τους να αναζητούν αυξανόμενες εκπτώσεις και προσφορές. Επιπλέον, τα τελευταία χρόνια, υψηλή διαπραγματευτική ισχύ έχουν οι tour operators και οι ναυτικοί πράκτορες, οι οποίοι συνεργάζονται με τις εταιρείες σκαφών αναψυχής στην προώθηση και διαφήμιση του συγκεκριμένου είδους τουρισμού.

4. Απειλή από υποκατάστατα

Ο τουρισμός yachting αποτελεί μία δραστηριότητα η οποία χαρακτηρίζεται ως πολυτελείας καθώς απευθύνεται κυρίως σε καταναλωτές υψηλού εισοδήματος. Επομένως, οι καταναλωτές χαμηλότερου εισοδήματος ενδέχεται να αναζητήσουν ένα υποκατάστατο αγαθό του yachting. Εντούτοις, δεδομένης της διαφοροποίησης των υπηρεσιών yachting συγκριτικά με άλλες τουριστικές υπηρεσίες, δεν υπάρχει ξεκάθαρο υποκατάστατο προϊόν. Για παράδειγμα, η κρουαζιέρα αποτελεί μία τουριστική δραστηριότητα με μεγάλο εύρος τιμών και ίσως ένας καταναλωτής μεσαίου εισοδήματος να την επιλέξει ως υποκατάστατο του yachting. Επίσης, τα θαλάσσια σπορ ή ο καταδυτικός τουρισμός αποτελούν μία μορφή υποκατάστατου για άτομα που επιθυμούν μία έντονη εμπειρία με το θαλάσσιο στοιχείο. Ως εκ τούτου η απειλή από υποκατάστατες υπηρεσίες είναι χαμηλή. Επιπλέον, ο προσανατολισμός στις υπηρεσίες και όχι απλώς στο προϊόν, δίνει την δυνατότητα οι προσφερόμενες υπηρεσίες να καλύψουν αυτό που αναζητά ο πελάτης ως εμπειρία.

5. Ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων κλάδου

Οι επιπτώσεις της κρίσης του 2008, αλλά και της τρέχουσας πανδημίας COVID-19 έχουν οδηγήσει σε μείωση της ζήτησης για μεταχειρισμένα σκάφη. Ο μειωμένος αριθμός ιδιοκτητών σκαφών και η αύξηση του κύκλου εργασιών των ναυλωμένων σκαφών είναι παράγοντες που έχουν οδηγήσει σε μειωμένες πωλήσεις τις εταιρείες yachting. Ταυτόχρονα, η είσοδος στην αγορά απαιτεί υψηλά κεφάλαια κατά τη δημιουργία μίας νέας επιχείρησης. Αυτοί οι παράγοντες προκαλούν χαμηλό επίπεδο ανταγωνισμού. Από την άλλη πλευρά, ο τομέας είναι προσαρμοσμένος στις αλλαγές της ζήτησης και δείχνει ευελιξία στην προσφορά σε σκάφη, μοντέλα ναύλωσης κ.λπ. Επιπλέον, με την εξέλιξη της τεχνολογίας εισάγονται νέες πρωτοβουλίες που αντικατοπτρίζουν επίσης την

προσαρμοστικότητά του κλάδου στις αλλαγές. Τέλος, η Μεσόγειος παραμένει ιδιαίτερα δημοφιλής περιοχή με υψηλή ζήτηση υπηρεσιών ναύλωσης, γεγονός που εντείνει τον ανταγωνισμό.

3.5 Στρατηγικές στόχευσης

3.5.1 Στρατηγική ηγεσίας κόστους

Η στρατηγική ηγεσίας κόστους (cost leadership strategy) είναι ένας όρος που χρησιμοποιείται όταν μια εταιρεία προβάλλεται ως ο φθηνότερος κατασκευαστής ή πάροχος ενός συγκεκριμένου προϊόντος ή υπηρεσίας σε σχέση με τον ανταγωνισμό. Ουσιαστικά, μια εταιρεία που εφαρμόζει μια στρατηγική ηγεσίας κόστους προσπαθεί να κερδίσει υψηλότερες αποδόσεις και ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα προσφέροντας προϊόντα ή υπηρεσίες στις χαμηλότερες τιμές του κλάδου (Porter 1980). Αν και η στρατηγική είναι πολύ αποτελεσματική στην απόκτηση μεριδίου αγοράς καθώς και στην προσέλκυση των πελατών, απαιτεί από τη Διοίκηση να εργάζεται συνεχώς για τη μείωση του κόστους όχι μόνο ενός προϊόντος, αλλά ολόκληρης της γκάμας προϊόντων στο χαρτοφυλάκιο της εταιρείας.

Το κόστος μπορεί να μειωθεί μέσω βελτιωμένης λειτουργικής και διοικητικής αποτελεσματικότητας, οικονομιών κλίμακας, εκμάθησης παραγωγής με στόχο τη συνεχή μείωση μοναδιαίου κόστους, μοναδικής πρόσβασης σε πρώτη ύλη, ειδικών σχέσεων με προμηθευτές, διανομείς ή πελάτες (κόστος εισροών), ικανότητα προσαρμογής στη ζήτηση, σχεδιασμού του προϊόντος ή της υπηρεσίας, χρήσης της τεχνολογίας στην παραγωγή, κλπ. (Porter, 1980).

3.5.2 Στρατηγική Διαφοροποίησης

Η στρατηγική διαφοροποίησης (differentiation strategy) υποδηλώνει ότι μία εταιρεία έχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και προωθεί στην αγορά ένα καινοτόμο προϊόν ή υπηρεσία, το οποίο διαθέτει σε υψηλότερη τιμή από τους ανταγωνιστές. Ουσιαστικά, η στρατηγική διαφοροποίησης επικεντρώνεται στην παροχή προνομίων που προσθέτουν αξία για τους καταναλωτές, ενώ οι υψηλότερες τιμές είναι ένα είδος αντιστάθμισης για το υψηλότερο κόστος των προϊόντων ή υπηρεσιών.

Η οικοδόμηση μιας στρατηγικής διαφοροποίησης απαιτεί από μια εταιρεία να επενδύει συνεχώς και να αναπτύσσει (Porter 1980α):

- Ανώτερη ποιότητα προϊόντος (χαρακτηριστικά, οφέλη, ανθεκτικότητα, αξιοπιστία).

- Branding (ισχυρή αναγνώριση, επιθυμία και πίστη).
- Διανομή σε ολόκληρη τη βιομηχανία σε όλα τα μεγάλα κανάλια.
- Δυνατότητες μάρκετινγκ (διαφήμιση, χορηγία κ.λπ.)

Η εφαρμογή της στρατηγικής διαφοροποίησης απαιτεί τμηματοποίηση της αγοράς (market segmentation), στόχευση των τμημάτων που ενδιαφέρουν την εταιρία, αξιολόγηση των καταναλωτικών αναγκών κάθε τμήματος πελατών, καθορισμός των στοιχείων μοναδικότητας της εταιρείας για κάθε τμήμα πελατών, και προσδιορισμό του συνολικού κόστους της στρατηγικής διαφοροποίησης (Goyat, 2011).

3.5.3 Στρατηγική Εστίασης

Οι εταιρείες που εφαρμόζουν τη στρατηγική εστίασης (focus strategy) εστιάζουν σε εξειδικευμένες αγορές με στόχο την κατανόηση της δυναμικής των αγορών αυτών και τις ανάγκες των πελατών, ώστε να τους παρέχουν μοναδικά προϊόντα χαμηλού κόστους. Με τον τρόπο αυτόν, συχνά διασφαλίζουν ισχυρή αφοσίωση στην επωνυμία, καθιστώντας το συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς λιγότερο ελκυστικό για τους ανταγωνιστές (Porter, 1985).

Η στρατηγική εστίασης έχει δύο παραλλαγές: εστιάζοντας στο κόστος, μια επιχείρηση αναζητά ένα πλεονέκτημα κόστους στο τμήμα των πελατών-στόχου ενώ εστιάζοντας στη διαφοροποίηση, αναζητά διαφοροποίηση στο τμήμα στόχου της. Τα τμήματα-στόχοι πρέπει είτε να έχουν αγοραστές με ασυνήθιστες ανάγκες είτε αλλιώς το σύστημα παραγωγής και παράδοσης που εξυπηρετεί καλύτερα το τμήμα-στόχος πρέπει να διαφέρει από αυτό των άλλων τομέων του κλάδου. Για τους λόγους αυτούς, η στρατηγική εστίαση απαιτεί αναγνώριση κύριων μεταβλητών, τμηματοποίηση των πελατών, ανάλυση ελκυστικότητας των τμημάτων, αναγνώριση παραγόντων επιτυχίας σε κάθε τμήμα, και ανάλυση οφέλους.

Η Porto Heli Yachts θα εφαρμόσει στρατηγική εστίασης στα ανώτερα εισοδηματικά στρώματα και στρατηγική διαφοροποίησης με την παροχή πολυτελών μοντέλων και υπηρεσιών yachting σε σχέση με αυτά που ήδη παρέχονται στο Πόρτο Χέλι από δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς.

3.5.4 Τμηματοποίηση αγοράς

Η τμηματοποίηση της αγοράς (market segmentation) είναι ένας όρος μάρκετινγκ που αναφέρεται στη συγκέντρωση μελλοντικών αγοραστών σε ομάδες ή τμήματα με κοινές ανάγκες, οι οποίοι ανταποκρίνονται παρόμοια σε μια ενέργεια μάρκετινγκ. Η τμηματοποίηση της αγοράς προϋποθέτει ότι απαιτούνται διαφορετικά τμήματα καταναλωτών και διαφορετικά προγράμματα μάρκετινγκ, καθώς τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες

στοχεύουν διαφορετικούς πελάτες μέσω διαφορετικών προσφορών, τιμών, διανομών ή συνδυασμού των παραπάνω (Camilleri, 2018).

Δεδομένης της εποχικότητας στον κλάδο του yachting είναι απαραίτητη η τμηματοποίηση της αγοράς, ιδίως εφόσον στο Πόρτο Χέλι όπου θα ιδρυθεί η επιχείρηση υπάρχει ελάχιστος ανταγωνισμός καθώς δεν υπάρχουν παρόμοιες εταιρείες yachting. Αυτό διευκολύνει τόσο την τμηματοποίηση της αγοράς όσο και τον χώρο επιχειρηματικής δραστηριότητας. Επιπλέον, οι δραστηριότητες yachting και οι καλύτερες λιμενικές εγκαταστάσεις βρίσκονται κυρίως στην Αττική. Επομένως, το Πόρτο Χέλι αποτελεί μία μικρή, όχι τόσο ανεπτυγμένη αγορά.

Με βάση τα *δημογραφικά κριτήρια*, σημαντικό ποσοστό των τουριστών yachting που επισκέπτονται την Ελλάδα ανήκουν στην ηλικιακή ομάδα 46-55 ετών. Η πλειοψηφία των τουριστών αυτών είναι απόφοιτοι τριτοβάθμιας εκπαίδευσης με εισόδημα άνω των 20.000 ευρώ ετησίων. Οι κυριότερες χώρες προέλευσης είναι Γερμανία, Γαλλία, Σουηδία, και Ολλανδία.

Με βάση τα *γεωγραφικά κριτήρια*, οι προορισμοί που επιλέγουν συνήθως οι τουρίστες yachting είναι Δωδεκάνησα, Κυκλάδες, Νησιά Ιονίου, Σποράδες και Χαλκιδική, Σαρωνικός και Πελοπόννησος. Δεδομένου ότι το Πόρτο Χέλι μπήκε πρόσφατα στην κατηγορία των ενεργών μαρίνων, αποτελεί ευκαιρία η προσέλκυση τουριστών στην περιοχή μέσω της παροχής υπηρεσιών Yachting υψηλής ποιότητας από την Porto Heli Yachts.

Τα *ψυχογραφικά κριτήρια* παρέχουν μία ευρεία αντίληψη του προφίλ ενός τουρίστα καθώς περιγράφουν τα κίνητρα και τις επιθυμίες των ατόμων σε σχέση με τη επιλογή της τουριστικής υπηρεσίας. Οι τουρίστες yachting είναι άτομα που αγαπούν τη θάλασσα και μπορεί να είναι ηλικίας 25-35 ετών ή 45-55 ετών με υψηλό εισόδημα και εν γένει αγάπη και συναισθηματική επαφή για το yachting.

Τέλος, με βάση τα *συμπεριφορικά κριτήρια*, οι Ευρωπαίοι τουρίστες μισθώνουν κυρίως ιστιοφόρα σκάφη σε αντίθεση με τους Αμερικανούς που προτιμούν τα μηχανοκίνητα σκάφη. Η επικρατέστερη διάρκεια παραμονής είναι από 5-7 ημέρες, αλλά σημαντικό ποσοστό έχει και η παραμονή 2-3 ημερών. Οι προτιμώμενες υπηρεσίες είναι η σωστή και γρήγορη εξυπηρέτηση από τους αρμόδιους του λιμένα και οι παροχές του λιμένα ή της μαρίνας, γεγονός που καθορίζει και την τελική τους επιλογή προορισμού.

3.5.5 Προϊόν

Το προϊόν yachting της Porto Heli Yachts είναι η ενοικίαση σκαφών αναψυχής σε συνδυασμό με επιμέρους υπηρεσίες και παροχές. Ειδικότερα:

Βασικές παρεχόμενες υπηρεσίες

- ***Μίσθωση σκάφους χωρίς κυβερνήτη***

Οι ενδιαφερόμενοι που επιλέγουν την ενοικίαση ενός σκάφους συνήθως είναι ενήμεροι για τις απαιτούμενες διαδικασίες ναύλωσης. Επομένως, η εταιρεία παρέχει το σκάφος στους πελάτες ώστε να απολαύσουν την εμπειρία τους με τη θάλασσα χωρίς τη δαπάνη για κυβερνήτη

- ***Μίσθωση σκάφους με κυβερνήτη***

Αρκετές φορές υπάρχουν πελάτες οι οποίοι επιθυμούν την ενοικίαση σκάφους αναψυχής χωρίς να γνωρίζουν πως να το πλοηγήσουν ή να αναλάβουν την ευθύνη. Η εταιρεία παρέχει έμπειρο κυβερνήτη ή χειριστή σκάφους ο οποίος αναλαμβάνει την πλοήγηση με στόχο τη βέλτιστη εμπειρία πελάτη.

- ***24ωρη τεχνική υποστήριξη***

Η εταιρεία παρέχει 24ωρη τεχνική τηλεφωνική υποστήριξη για την επίλυση τεχνικών προβλημάτων εν πλω ή ακόμα και ατυχήματος και είναι διαρκώς ενήμερη για το πού βρίσκεται το σκάφος.

- ***Εξοπλισμός και είδη των επιβατών***

Δεδομένου ότι η μεγαλύτερη διάρκεια της αναψυχής είναι εν πλω, οι πελάτες πρέπει να υπολογίσουν σωστά τις απαραίτητες προμήθειες καθώς ο αποθηκευτικός χώρος του σκάφους είναι σχετικά περιορισμένος. Φυσικά, στα περισσότερα λιμάνια ελλιμενισμού υπάρχουν αντίστοιχα μαγαζιά προμηθειών για τις ανάγκες των πελατών.

Επιπλέον παρεχόμενες υπηρεσίες

- Μεταφορά του πελάτη με όχημα της εταιρείας από το καράβι προς το γραφείο της εταιρείας ή το ξενοδοχείο στο οποίο θα διανυκτερεύσει (εάν έρθει χωρίς όχημα με πλοίο από τον Πειραιά).
- Παροχή πακέτων μονοήμερης ξενάγησης των πελατών με σκάφος στα καλύτερα παραθαλάσσια μέρη του νησιού.
- Κρατήσεις αεροπορικών ή ακτοπλοϊκών εισιτηρίων μέσω της εταιρείας.
- Δημιουργία ειδικών εγκαταστάσεων εντός των ορισμένων σκαφών μπορούν να υποστηρίξουν την εξυπηρέτηση ανθρώπων με ειδικές ανάγκες (A.M.E.A.).

Στον Πίνακα 3-7 παρουσιάζονται τα σκάφη που θα διαθέτει η εταιρεία προς ενοικίαση, το έτος κατασκευής, το κόστος αγοράς, και το μέγεθός τους.

Πίνακας 3-7 Σκάφη της επιχείρησης

Τύπος Σκάφους	Κατηγορία Σκάφους	Αριθμός σκαφών	Έτος Κατασκευής	Κόστος αγοράς (€)	Μήκος σκάφους (μέτρα)
Bavaria 32 cruiser	Ιστιοπλοϊκό	2	2015	50.000	9,91
Beneteau Oceanis 50	Ιστιοπλοϊκό	2	2011	115.000	15,24
Bavaria 44	Ιστιοπλοϊκό	2	2013	60.000	13,95
Sun Odyssey 44 DS	Ιστιοπλοϊκό	2	2016	140.000	13,34
Pershing 50	Μηχανοκίνητο	1	2016	290.000	15,24
Ferretti 760 Flybridge	Μηχανοκίνητο	1	2014	550.000	23,50
Σύνολο		10		1.205.000	

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

3.5.6 Τιμή

Όπως προαναφέρθηκε, το 54% της τουριστικής κίνησης στον κλάδο του yachting πραγματοποιείται τους μήνες Ιούνιο έως Αύγουστο. Αυτό σημαίνει ότι η τιμολόγηση των υπηρεσιών της εταιρείας θα πρέπει να αντιστοιχεί στην περίοδο ζήτησης. Η τιμολόγηση της ενοικίασης ενός σκάφους αναψυχής λαμβάνει υπόψιν το μέγεθος του σκάφους, το έτος κατασκευής του σκάφους, την τεχνολογία που διαθέτει, και τις ανέσεις που προσφέρει. Η τιμή που αναγράφεται στο ναυλοσύμφωνο ενοικίασης καλύπτει τα κόστη λειτουργίας του σκάφους και τα μισθολογικά κόστη του προσωπικού, εφόσον προβλέπεται να υπάρχει. Αντιθέτως, τα καύσιμα χρεώνονται επιπλέον με βάση τον τύπο σκάφους, την εποχικότητα, και τα λιμενικά τέλη. Επιπλέον έξοδα είναι το κόστος της διατροφής, τα έξοδα διέλευσης (π.χ. τέλη Ισθμού της Κορίνθου) και τα λιμενικά έξοδα των ναυλωτών σε ξένα λιμάνια. Τέλος, απαιτείται η καταβολή εγγύησης με στόχο την κάλυψη ενδεχόμενης απώλειας ή ζημιάς του εξοπλισμού του σκάφους ώστε αυτό να παραδοθεί στην αρχική κατάσταση κατά την οποία ναυλώθηκε.

Η τιμολογιακή στρατηγική της επιχείρησης λαμβάνει υπόψιν:

- Τη διευκόλυνση της εισόδου της επιχείρησης στην αγορά.
- Τις τιμές των ανταγωνιστών
- Την πιθανή αντίδραση από υποκατάστατα και ανταγωνιστικά προϊόντα
- Την κάλυψη του κόστους των παρεχόμενων υπηρεσιών και της απαιτούμενης ποιότητας
- Την κερδοφορία της επιχείρησης και την αύξηση της ζήτησης

Ως εκ τούτου, η επιχείρηση θα ακολουθήσει ένα συνδυασμό τιμολογιακών στρατηγικών με βάση το κόστος, ώστε η τιμή των υπηρεσιών να υπερβαίνει το κόστος του προϊόντος και να δημιουργεί κέρδος με βάση την εποχικότητα και διακύμανση της ζήτησης. Με βάση αυτό, η

περίοδος υψηλής ζήτησης (ΥΖ) αφορά την περίοδο Ιούνιος – Αύγουστος, ενώ η περίοδος μέσης ζήτησης (ΜΖ) αφορά τους μήνες Απρίλιο – Μάιο και Σεπτέμβριο – Οκτώβριο. Η τιμή μεταβάλλεται ανάλογα με το μέγεθος, τον εξοπλισμό και το είδος του σκάφους (Πίνακας 3-8).

Πίνακας 3-8 Τιμές ενοικίασης σκαφών εταιρείας (ανά εβδομάδα και ημέρα)

Μοντέλο	Είδος	Περίοδος ΥΖ	Περίοδος ΜΖ
Bavaria 32 cruiser	Ιστιοπλοϊκό	1.900€/εβδομάδα 271€/ημέρα	1.200€/εβδομάδα 171€/ημέρα
Beneteau Oceanis 50	Ιστιοπλοϊκό	2.600€/εβδομάδα 371€/ημέρα	1.900€/εβδομάδα 272€/ημέρα
Bavaria 44	Ιστιοπλοϊκό	2.200€/εβδομάδα 314€/ημέρα	1.600€/εβδομάδα 228€/ημέρα
Sun Odyssey 44 DS	Ιστιοπλοϊκό	3.500€/εβδομάδα 500€/ημέρα	2.900€/εβδομάδα 414€/ημέρα
Pershing 50	Μηχανοκίνητο	8.000€/εβδομάδα 1.142€/ημέρα	5.500€/εβδομάδα 785€/ημέρα
Ferretti 760 Flybridge	Μηχανοκίνητο	13.000€/εβδομάδα 1.857€/ημέρα	8.500€/εβδομάδα 1.214€/ημέρα

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Τέλος, η τιμολογιακή πολιτική διαφέρει για ορισμένες κατηγορίες πελατών ή ιδιαίτερες συμφωνίες ενοικίασης. Για παράδειγμα, οι πιστοί και επαναλαμβανόμενοι πελάτες θα έχουν έκπτωση 5%, ενώ εάν η διάρκεια ενοικίασης ξεπερνά τις 2 εβδομάδες προσφέρεται έκπτωση 10%. Όσον αφορά τα ιστιοπλοϊκά σκάφη, σε περίπτωση που οι πελάτες επιθυμούν skipper στο σκάφος τους, η τιμή επιβαρύνεται με 150 ευρώ. Ειδικότερα, το Ferretti 760 Flybridge περιλαμβάνει chef και μετρ.

3.5.7 Προώθηση και διανομή υπηρεσιών

Η εταιρεία θα εφαρμόσει τόσο online όσο και offline προωθητικές ενέργειες, όπως διαφήμιση, δημόσιες σχέσεις, προώθηση πωλήσεων και αξιοποίηση κάθε διαδικτυακού, τηλεοπτικού, και έντυπου μέσου. Στόχος είναι η προώθηση του προϊόντος με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Φυσικά, αυτό απαιτεί αυξημένες δαπάνες, αλλά είναι σημαντικό λόγω του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος που αντιμετωπίζει μια νέα επιχείρηση.

Αναφορικά με τη διαφήμιση, ειδικά κατά τα πρώτα έτη λειτουργίας, θα εφαρμοσθούν βασικές ενέργειες με στόχο την ενημέρωση των καταναλωτών για την επιχείρηση και τις υπηρεσίες που παρέχει (Πίνακας 3-9).

Πίνακας 3-9 Ενέργειες διαφήμισης

Online διαφήμιση	Offline διαφήμιση
Συνδρομή Google Adwords	Δημιουργία έντυπου υλικού και διανομή του σε επιλεγμένα σημεία. Το περιεχόμενο του υλικού θα διαφέρει ανάλογα με την ομάδα στόχου με βάση την ηλικία και θα περιλαμβάνει flyers, τιμοκατάλογο, προσφορές και αναλυτική περιγραφή των υπηρεσιών/παροχών.
Δημιουργία διαφημιστικών κειμένων για χρήση τους στον ηλεκτρονικό τύπο	Στοχευμένη καταχώρηση banner σε εφημερίδες και περιοδικά που κάνουν ειδικά αφιερώματα στον τουρισμό.
Αξιοποίηση social media, δημιουργία σελίδας στο Facebook, λογαριασμού στο Instagram και συνεχής ενημέρωση	Συμφωνίες με ξενοδοχεία και ταξιδιωτικά γραφεία.
Δημιουργία website της επιχείρησης με online σύστημα κρατήσεων, τιμοκαταλόγους, διαθέσιμα πακέτα, δυνατότητα προεπισκόπησης του προϊόντος και διαθεσιμότητα.	Διαπροσωπική διαφήμιση (word of mouth)

Πηγή : *Ιδία επεξεργασία*

Σε επίπεδο δημοσίων σχέσεων, στόχος είναι η δημιουργία θετικής εικόνας μέσω συμφωνιών και συνεργασιών με τουριστικούς φορείς στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Είναι αναγκαίο για μια επιχείρηση να αναγνωριστεί από τα πρώτα της βήματα ώστε να κτίσει από νωρίς ένα πιστό πελατολόγιο και να έχει πιστούς και αξιόπιστους συνεργάτες. Οι δημόσιες σχέσεις σε βάθος χρόνου θα περιλαμβάνουν:

- Αμοιβαία συνεργασία με τοπικούς φορείς του Πόρτο Χέλι και επιχειρήσεις.
- Συνεργασία με ταξιδιωτικά πρακτορεία που προσφέρουν συμφέρουσες τιμές.
- Συνεργασία με διαφημιστικές εταιρίες προκειμένου να αξιοποιηθεί κατά το δυνατόν η ιστοσελίδα της επιχείρησης μέσω online κρατήσεων. Επιπλέον, για να προβληθούν διαφημίσεις για τον τουρισμό και το Πόρτο Χέλι και να είναι εφικτή η προσφορά πακέτων με διαμονή τόσο μέσω της ιστοσελίδας όσο και μέσω των μέσων κοινωνικής δικτύωσης.

Η διανομή των υπηρεσιών της Porto Heli Yachts θα γίνει στα σημεία όπου θα διατίθενται τα σκάφη της εταιρείας. Η επαφή με τους πελάτες θα γίνεται με τους εξής τρόπους :

- Αναχώρηση στο σημείο ανάληψης και παράδοσης του σκάφους ανάλογα με το σημείο ελλιμενισμού.
- Επικοινωνία με το γραφείο κρατήσεων και υποδοχής της επιχείρησης (τηλεφωνική ή μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου).
- Περιήγηση στην ιστοσελίδα της επιχείρησης και την πλατφόρμα κρατήσεων.
- Επίσκεψη ιστοσελίδων κρατήσεων όπου διαφημίζεται η Porto Heli Yachts.
- Μέσω ξενοδοχείων και πρακτορείων με τα οποία συνεργάζεται η επιχείρηση.
- Μεταφορά του πελάτη από και προς το σκάφος με μέσο της Porto Heli Yachts.

3.6 Πρόγραμμα πωλήσεων και έσοδα επιχείρησης

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζονται τα εκτιμώμενα έσοδα της Porto Heli Yachts για το έτος λειτουργίας 2022 σε περίοδο 6 μηνών και η πρόβλεψη των μελλοντικών εσόδων για τα έτη 2023, 2024, και 2025. Η διαδικασία υπολογισμού των εσόδων έγινε ως ακολούθως:

1. Καθορίστηκε η μέση ημερήσια τιμή πώλησης κάθε σκάφους κατά τις περιόδους υψηλής και μέσης ζήτησης.
2. Η τιμή πολλαπλασιάστηκε με την ποσότητα ανά σκάφος και το σύνολο των εκτιμώμενων ημερών κρατήσεων για κάθε (πχ. για τη σεζόν 2021 εκτιμάται ότι η πληρότητα των ενοικιάσεων θα βρίσκεται στο 75%, ή 135 ημέρες) (Πίνακας 3-10).

Πίνακας 3-10 Εκτιμώμενα έσοδα πωλήσεων για το 2022

Μοντέλο	Ποσότητα	Τιμή πώλησης (ανά ημέρα)	Έσοδα πωλήσεων (75% πληρότητα)
Bavaria 32 cruiser	2	221,00 €	59.670,00 €
Beneteau Oceanis 50	2	321,50 €	86.805,00 €
Bavaria 44	2	271,00 €	73.170,00 €
Sun Odyssey 44 DS	2	457,00 €	123.390,00 €
Pershing 50	1	963,50 €	130.072,00 €
Ferretti 760 Flybridge	1	1.535,50 €	207.292,50 €
Σύνολο	10	3.769,50 €	680.399,50 €

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Η εξέλιξη των εσόδων για τα έτη 2022-2024 δείχνει αύξηση της πληρότητας λόγω της αύξησης του εισερχόμενου τουρισμού και της ζήτησης για σκάφη αναψυχής (Πίνακας 3-11).

Πίνακας 3-11 Εξέλιξη εσόδων πωλήσεων (2022 – 2025)

2022 (75% πληρότητα)	2023 (85% πληρότητα)	2024 (90% πληρότητα)	2025 (95% πληρότητα)
686.399,50 €	755.039,45 €	792.791,42 €	832.430,99 €

Πηγή : *Ιδία επεξεργασία*

3.7 Έξοδα marketing

Τα γενικότερα έξοδα marketing για το 2021 περιλαμβάνουν την αγορά domain, διαφημίσεις Facebook και Instagram (Facebook Ads, Instagram Ads), εκτύπωση φυλλαδίων (flyers), δημιουργία λογότυπου, και λειτουργία του domain. Το όνομα της εταιρείας που επιλέχθηκε από τους ιδιοκτήτες είναι Porto Heli Yachts και η επίσημη ιστοσελίδα της επιχείρησης θα είναι PortoHeliYachts.com. Η σελίδα θα δημιουργηθεί από την DigitalArtworks.gr με κόστος 300 ευρώ για ένα έτος. Στο πακέτο θα συμπεριλαμβάνονται οι παρακάτω υπηρεσίες με συνολικό κόστος διατήρησης των παροχών αυτών 100 ευρώ ανά έτος: Semi-dynamic, responsive design, domain name, webhosting για 1 έτος, εγκατάσταση CMS, επιλογή & εγκατάσταση Theme, δημιουργία & τροποποίηση Template, εγκατάσταση & ρύθμιση Plugin, σελίδες / ενότητες, έως 4 και έτοιμες επαγγελματικές εικόνες, έως 5, εισαγωγή έτοιμων κειμένων, φωτογραφιών & βίντεο, δήλωση στις μηχανές αναζήτησης, Google Maps και παρακολούθηση στατιστικών μέσω Google Analytics, σύνδεση με social media, social media SHARE buttons, και manual διαχείρισης Ιστοσελίδας και ενέργειες SEO – Standard.

Η μηνιαία διαφήμιση στα Facebook Ads ανέρχεται σε 50 ευρώ για την επιθυμητή γεωγραφική κάλυψη, συνεπώς 600 ευρώ ετησίως.

Τα μηνιαία έξοδα διαφήμισης στο Instagram ανέρχονται στα 20 ευρώ για την αντίστοιχη κάλυψη, συνεπώς 240 ευρώ ετησίως

Η εκτύπωση των διαφημιστικών φυλλαδίων θα γίνει από την pressXpress με κόστος 160 ευρώ για 2.000 τεμάχια. Εκτιμάται ότι θα γίνονται τουλάχιστον 2 παραγγελίες το χρόνο, συνεπώς 220 ευρώ ετησίως.

Η επιχείρηση ανέθεσε τη δημιουργία του λογότυπου σε γραφιστική εταιρεία με κόστος 200 ευρώ και το συμβόλαιο με το γραφίστα 100 ευρώ. Συνεπώς, συνολικό κόστος 300 ευρώ.

Ο Πίνακας 3-12 συνοψίζει τα έξοδα marketing που προαναφέρθηκαν και αφορούν την περίοδο 2022-2025. Όπως φαίνεται, τα έξοδα σταδιακά τα μειώνονται καθώς όσο αυξάνεται η ζήτηση και η επιχείρηση αποκτά πελατολόγιο, δίνεται λιγότερη προτεραιότητα στα μέσα προώθησης της Porto Heli Yachts.

Πίνακας 3-12 Έξοδα marketing για τα έτη 2022 – 2025

(ποσά σε ευρώ)	2022	2023	2024	2025
Domain Name	300	100	100	100
Instagram Ads	240	240	200	200
Facebook Ads	600	600	550	500
Διαφημιστικά Φυλλάδια	220	220	200	100
Logo	300	-	-	-
Σύνολο	1.660,00	1.160,00	1.050,00	900

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

4. ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ

4.1 Χαρακτηριστικά Α΄ υλών και λοιπών εφοδίων

Οι πρώτες ύλες συμβάλλουν σημαντικά στην απρόσκοπτη λειτουργία και βιωσιμότητα μίας επιχείρησης. Ειδικότερα, στον κλάδο του yachting, μία εταιρεία χρειάζεται συγκεκριμένες πρώτες ύλες ώστε να παρέχει στους πελάτες τις κατάλληλες υπηρεσίες, όπως το ηλεκτρικό ρεύμα, τα καύσιμα των σκαφών, και το πόσιμο νερό. Ειδικότερα, το ηλεκτρικό ρεύμα χρειάζεται για την ηλεκτροδότηση των σκαφών όταν είναι αγκυροβολημένα στις μαρίνες. Τα καύσιμα είναι η πρώτη ύλη που διασφαλίζει την μετακίνηση των μηχανοκίνητων σκαφών, αλλά και των ιστιοπλοϊκών, εάν κριθεί αναγκαίο. Τέλος, το πόσιμο νερό εξυπηρετεί τις ανάγκες των πελατών τόσο εν πλω όσο και όταν το σκάφος είναι ελλιμενισμένο.

Στον Πίνακα 4-1 απεικονίζονται οι απαιτούμενες ποσότητες σε καύσιμα και νερό για κάθε σκάφος της εταιρείας.

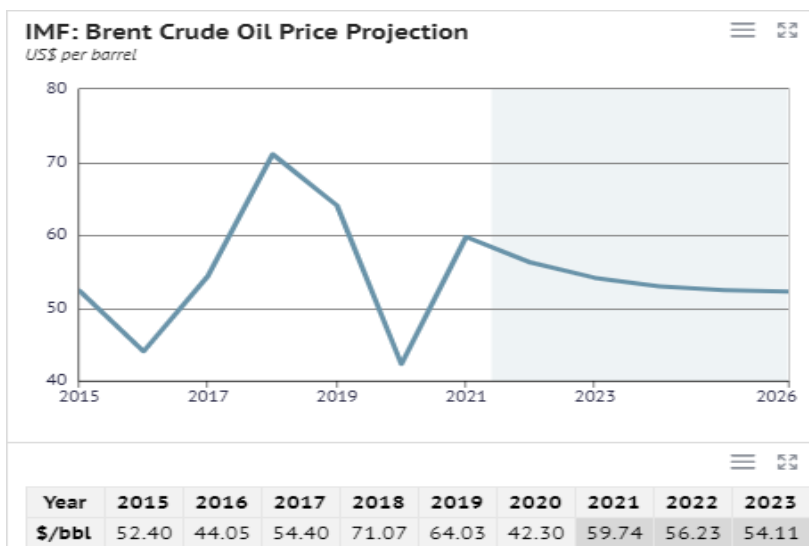
Πίνακας 4-1 Απαιτούμενες ποσότητες καυσίμων και νερού για τα σκάφη

Μοντέλο σκάφους	Ποσότητα καυσίμων (σε λίτρα)	Ποσότητα νερού (σε λίτρα)
Bavaria 32 cruiser	150L	180L
Beneteau Oceanis 50	400L	850L
Bavaria 44	210L	360L
Sun Odyssey 44 DS	200L	330L
Pershing 50	2.400L	500L
Ferretti 760 Flybridge	5.900L	950L
Σύνολο	9.260L	3.170L

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Στο τέλος του 2020, όταν είχαν ξεκινήσει οι πρώτες εκστρατείες εμβολιασμού για την πανδημία COVID-19, η τιμή του αργού πετρελαίου έφτασε τα 42,30 δολάρια ανά βαρέλι και οι εκτιμήσεις του ΔΝΤ μιλούν για 59,74 δολάρια ανά βαρέλι το 2021, 56,23 δολάρια ανά βαρέλι το 2022, και 54,11 δολάρια το βαρέλι το 2023 (Διάγραμμα 4-1).

Η συνεχόμενη μείωση των τιμών του πετρελαίου ευνοεί τις επιχειρήσεις yachting καθώς το κόστος απόκτησης των καυσίμων είναι χαμηλότερο. Επιπλέον, η νομοθεσία επιτρέπει την αγορά αφορολόγητων καυσίμων για τα μηχανοκίνητα σκάφη, αλλά όχι για τα ιστιοφόρα, τα οποία έχουν λιγότερες ανάγκες καυσίμων συγκριτικά με τα μηχανοκίνητα σκάφη.



Διάγραμμα 4-1 Εκτιμήσεις τιμής πετρελαίου (2021-2023)

Πηγή: Knoema (2021β)

Τα σκάφη της Porto Heli Yachts απαιτούν γέμισμα των δεξαμενών καυσίμων δύο φορές τον χρόνο. Αρχικά, η δεξαμενή καυσίμων γεμίζει όταν το σκάφος παραδίδεται στον πελάτη, ο οποίος υποχρεούται να επιστρέψει την δεξαμενή καυσίμων του σκάφους πλήρη, όπως την παρέλαβε. Επιπροσθέτως, κατά την χειμερινή περίοδο που η επιχείρηση είναι κλειστή, τα σκάφη θα αποστέλλονται στα Ναυπηγεία της Χαλκίδας για επισκευές και συντήρηση με κόστος μεταφοράς από την Porto Heli Yachts.

4.2 Επιλογή προμηθευτών

Η επιλογή των προμηθευτών των πρώτων υλών είναι πολύ σημαντική για μία εταιρεία, και ιδίως, για εταιρείες που παρέχουν υπηρεσίες υψηλής ποιότητας όπως η Porto Heli Yachts. Ορισμένα βασικά χαρακτηριστικά ενός σωστού προμηθευτή είναι η παράδοση της πρώτης ύλης εν ευθέτω χρόνο, η σωστή ποσότητα, η ικανοποιητική τιμή, και η υψηλή ποιότητα. Άλλοι παράγοντες είναι η τοποθεσία και οι εγκαταστάσεις του προμηθευτή (δυναμικότητα), το ιστορικό των συνεργασιών του, η χρησιμοποιούμενη τεχνολογία, οι ευκαιρίες ανάπτυξης και η δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης και καλής επικοινωνίας με την εταιρεία.

Αναφορικά με την Porto Heli Yachts, η αξιολόγηση της επιλογή προμηθευτή είναι σχετικά εύκολη καθώς οι πρώτες ύλες που απαιτούνται δεν διαφοροποιούνται ιδιαίτερα μεταξύ των παρόχων. Στο λιμάνι του Πόρτο Χέλι, οι τοπικοί φορείς έχουν εστιάσει στον εκσυγχρονισμό των υπηρεσιών με αποτέλεσμα την αξιόπιστη παροχή νερού και ηλεκτρικού ρεύματος για τα σκάφη της εταιρείας. Η παροχή καυσίμων θα γίνεται από κάποιον πάροχο της περιοχής με κριτήριο την συμφέρουσα.

Ο Πίνακας 4-2 απεικονίζει την επιλογή των προμηθευτών πρώτων υλών για τα γραφεία της εταιρείας.

Πίνακας 4-2 Προμηθευτές Α' υλών των γραφείων της εταιρείας

Υλικά	Προμηθευτής	Λόγος Επιλογής
Γραφική ύλη	Plaisio	Τιμές πελάτη χονδρικής
Όλα τα καθαριστικά	The Mart	Χαμηλή τιμή
Υλικά Φαρμακείο	The Pharmacy Mall	Καλύτερη τιμή
Υλικά Κουζίνας	The Mart	Χαμηλή τιμή

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

4.3 Κόστος πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων

Το κόστος των πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων όσον αφορά το πρώτο έτος λειτουργίας περιλαμβάνει την ανάλυση των πρώτων υλών για καύσιμα, ρεύμα και νερό για το πρώτο έτος λειτουργίας (Πίνακας 4-3) αλλά και την μεταβολή του κόστους για την περίοδο 2022-2025 (Πίνακας 4-4).

Πίνακας 4-3 Κόστος Α' υλών ενέργειας και νερού των σκαφών για το 2022

Μοντέλο σκάφους	Κόστος καυσίμων	Κόστος ρεύματος	Κόστος νερού
Bavaria 32 cruiser	270,00 €	210,00 €	2,20 €
Beneteau Oceanis 50	720,00 €	210,00 €	10,20 €
Bavaria 44	378,00 €	210,00 €	4,30 €
Sun Odyssey 44 DS	360,00 €	210,00 €	3,90 €
Pershing 50	4.320,00€ X 2	210,00 €	6,00 €
Ferretti 760 Flybridge	10.620,00€ X 2	210,00 €	11,40 €
Σύνολο	31.608,00 €	1.260,00 €	38,00 €

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Η εκτίμηση της εξέλιξης του κόστους των πρώτων υλών για καύσιμα, ρεύμα και νερό έως το 2024 βασίζεται στην παραδοχή συνεχόμενης μείωσης της τιμής του πετρελαίου κατά 1% και της αύξησης ρεύματος και νερού κατά 0,5% ανά έτος.

Πίνακας 4-4 Προβλεπόμενο κόστος Α' υλών ενέργειας και νερού (2022 - 2025)

Κατηγορία Α' υλών	2022	2023	2024	2025
Κόστος Καυσίμων	31.608,00 €	31.291,00 €	30.979,00 €	30.669,00 €
Κόστος ρεύματος	1.260,00 €	1.266,00 €	1.272,00 €	1.278,00 €
Κόστος νερού	38,00 €	38,20 €	38,40 €	38,60 €
Σύνολο	32.906,00 €	32.595,20 €	32.289,40 €	31.985,60 €

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Το κόστος των πρώτων υλών που αφορούν στον εξοπλισμό των γραφείων της εταιρείας απεικονίζεται στον Πίνακα 4-5.

Πίνακας 4-5 Κόστος αναλώσιμων γραφείου για το πρώτο έτος λειτουργίας

Προϊόν	Ποσότητα	Τιμή
Μολύβια	12τμχ	2,00 €
Στυλό	10τμχ	3,00 €
Κόλλες Α4	5 πακέτα	35,00 €
Σελοτέιπ	10τμχ	7,00 €
Συνδετήρες	2 κουτιά	4,00 €
Ζελατίνες	100τμχ	1,50 €
Μελάνι εκτυπωτή	5 μαύρα / 5 έγχρωμα	195,00 €
Μπλοκάκια Α3	10τμχ	9,99 €
Ρολάκια Ταμειακής Μηχανής	30τμχ	15,00 €
Έντυπα τιμολογίων (τριπλότυπο)	4τμχ	17,96 €
Καθαριστικά γραφείου		80,00 €
Σύνολο		370,45 €

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Τέλος, όσον αφορά την εξέλιξη του κόστους των αναλώσιμων υλικών γραφείου για τα έτη 2022-2025 (Πίνακας 4-6), υποθέτουμε ότι η εξέλιξη της τεχνολογίας και των καινοτόμων πρακτικών εργασίας θα μειώσουν την γραφική και χαρτική ύλη κατά 3%.

Πίνακας 4-6 Εξέλιξη κόστους αναλώσιμων γραφείου για τα έτη 2022 - 2025

2022	2023	2024	2025
370,45€	359,33€	348,55€	338,10€

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

5. ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

5.1 Τεχνικά και Μηχανολογικά χαρακτηριστικά των σκαφών

5.1.1 *Bavaria 32 Cruiser*

Το Bavaria Cruiser 32 είναι το τέλειο οικογενειακό Cruiser καθώς είναι ένα από τα μικρότερα κρουαζιερόπλοια στη νεότερη γενιά σκαφών της Bavaria και εξαιρετικά ευκίνητο. Με δυνατότητα φιλοξενίας έως και 6 ατόμων, το συγκεκριμένο ιστιοφόρο σχεδιάστηκε εξειδικευμένα για να μεγιστοποιήσει τον βιώσιμο χώρο επί του σκάφους. Το Cruiser 32 κυκλοφόρησε αρχικά το 2002 και αναβαθμίστηκε τόσο στον σχεδιασμό του όσο και στον βιώσιμο χώρο του το 2010. Το σκάφος διαθέτει ένα μεγάλο πτυσσόμενο τραπέζι κεντρικής γραμμής, καθώς και φούρνο με δύο καυστήρες, νεροχύτη, παγοκιβώτιο και άφθονο χώρο αποθήκευσης. Στο κατάστρωμα, υπάρχει ένα πολύ ευρύχωρο πιλοτήριο με ένα κεντρικό τιμόνι και άφθονος χώρος για καθίσματα μεγάλου πάγκου. Το εξωτερικό του κρουαζιερόπλοιου συμπληρώνεται από ένα αναδιπλούμενο κιβώτιο που είναι βολικό στη χρήση και δημιουργεί εύκολη πρόσβαση στο νερό για κολύμπι. Στα τεχνικά χαρακτηριστικά έχει μηχανή 18hp, διαστάσεις 9,91 μέτρα μήκος και 3,0 μέτρα πλάτος και διαθέτει αποθηκευτικούς χώρους για 150 λίτρα καυσίμων και 180 λίτρα νερού.

5.1.2 *Beneteau Oceanis 50*

Εξαιρετικά κομψό, το Beneteau Oceanis 50 διαθέτει εκτεταμένη οροφή, πολύ μεγάλα πλαϊνά παράθυρα, τέλεια ενσωματωμένη αψίδα κεντρικού αγωγού, βελτιστοποιημένη εργονομία χώρου και σύγχρονες γραμμές όπου το φως, η άνεση και η ευεξία είναι οι λέξεις-κλειδιά. Το Oceanis 50 ανακοινώνει μια νέα εποχή στην ιστορία των κρουαζιερόπλοιων μεγάλων αποστάσεων καθώς παρέχει στον πελάτη μία εμπειρία γεμάτη διασκέδαση, άνεση, προγραμματισμό και απόδοση με ανέσεις όπως τηλεόραση flat screen, κλιματισμό, θέρμανση, και εσωτερικό και εξωτερικό ηχοσύστημα καμπίνας και καταστρώματος. Το Beneteau Oceanis 50 διαθέτει 5 καμπίνες (1 μονή και 4 διπλές) και μπορεί να φιλοξενήσει έως και 12 άτομα. Επιπλέον, διαθέτει 5 WC, ντουσιέρα, κουζίνα πλήρως εξοπλισμένη, ηλιακά πάνελ, ηλεκτρικά βίντσια, γεννήτρια, εσωτερικό GPS plotter και Bimini. Στα τεχνικά χαρακτηριστικά έχει μηχανή 75hp, διαστάσεις, 15,24 μέτρα μήκος, 4,82 μέτρα πλάτος, και 2 μέτρα βύθισμα, και αποθηκευτικούς χώρους για 400 λίτρα καυσίμων και 850 λίτρα νερού.

5.1.3 Bavaria 44

Το Bavaria 44 είναι ένα εκπληκτικό γιοτ με πολυτελές και άνετο εσωτερικό, που προσφέρει τέσσερις καμπίνες με οκτώ κρεβάτια ή τρεις καμπίνες με έξι κρεβάτια: και οι δύο εκδόσεις προσφέρουν μια επιπλέον βρεφική κούνια στο σαλόνι. Όπως συμβαίνει με όλα τα σκάφη στη Βαυαρία, η απόδοση αυτού του ιστιοφόρου είναι εξαιρετική, χάρη στην στιβαρή κατασκευή του που εγγυάται μια ασφαλή και άνετη κρουαζιέρα, ακόμη και σε αντίξοες καιρικές συνθήκες. Το μεγάλο πιλοτήριο του σκάφους και το κατάστρωμα διευκολύνει τη μετακίνηση σε όλο το μήκος του. Ο κινητήρας VOLVO RENTA των 55hp επιτρέπει στο σκάφος μία πολύ καλή απόδοση στην πλαγιοδρομία και στην αντίθετη κατεύθυνση. Το Bavaria 44 είναι πλήρως εξοπλισμένο με εσωτερικό GPS plotter, Bimini, πλατφόρμα μπάνιου, ηχοσύστημα και εσωτερικά ηχεία καμπίνας, κουζίνα, 2 WC και 3 ντουσιερές. Στα τεχνικά χαρακτηριστικά έχει διαστάσεις 13,95 μέτρα μήκος, 4,17 μέτρα πλάτος, και 1,65 μέτρα βύθισμα, και αποθηκευτικούς χώρους για 210 λίτρα καυσίμων και 360 λίτρα νερού.

5.1.4 Sun Odyssey 44 DS

Το Sun Odyssey 44 DS αποτελεί ένα σκάφος του οποίου ο σχεδιασμός του εσωτερικού του και του καταστρώματος έχουν επιμεληθεί οι Franck Darnet και Flahault Design, δημιουργώντας ένα σκάφος άνετο και ευχάριστο στην πλεύση. Το σκάφος διαθέτει 4 καμπίνες και 3 WC και μπορεί να φιλοξενήσει τουλάχιστον 10 άτομα. Ο εξοπλισμός του καταστρώματος διαθέτει bow thruster, Bimini και Sprayhood, ενώ ο ηλεκτρικός εξοπλισμός του περιλαμβάνει γεννήτρια, τηλεόραση flat screen, DVD player και radio CD. Επίσης, έχει κλιματισμό, εξωλέμβια μηχανή, πλήρως εξοπλισμένη κουζίνα και εξοπλισμό snorkeling για θαλάσσιες δραστηριότητες. Στα τεχνικά χαρακτηριστικά, το Sun Odyssey 44 DS έχει μηχανή Yanmar 57hp, διαστάσεις 13,34 μέτρα μήκος, 4,24 μέτρα πλάτος, και 2,2 μέτρα βύθισμα, και αποθηκευτικούς χώρους για 200 λίτρα καυσίμων και 330 λίτρα νερού.

5.1.5 Pershing 50

Το Pershing 50 είναι ένα μηχανοκίνητο σκάφος με εξαιρετικές επιδόσεις, μέγιστη ταχύτητα πλεύσης 52 κόμβους και μέση κατανάλωση 500 λίτρα/ώρα. Διαθέτει δύο κινητήρες πετρελαίου 800 ίππων ο καθένας. Το σκάφος μπορεί να φιλοξενήσει έως και 11 άτομα καθώς και πλήρωμα διανυκτέρευσης 6 ατόμων καθώς διαθέτει και 3 καμπίνες (2 με διπλά κρεβάτια και 1 με μονό κρεβάτι) και 2 WC. Οι προσφερόμενες παροχές περιλαμβάνουν γεννήτρια, κλιματισμό, θέρμανση, ζεστό νερό, τέντα ηλίου, ντους στο κατάστρωμα, τραπέζι πιλοτηρίου, ηλεκτρικό WC, πλήρως εξοπλισμένη κουζίνα, MP3 Player και radio CD. Ο έξτρα εξοπλισμός για θαλάσσιες δραστηριότητες περιλαμβάνει jet ski, κουλούρες,

Wakeboard και αναπνευστήρες / μάσκες. Στα τεχνικά χαρακτηριστικά, το Pershing 50 έχει μήκος 15,23 μέτρα και αποθηκευτικούς χώρους για 2.400 λίτρα καυσίμων και 500 λίτρα νερού.

5.1.6 Ferretti 760 Flybridge

Το Flybridge 760 είναι το πιο πολυτελές Yacht της εταιρείας και αποτελεί ένα εξαιρετικό μηχανοκίνητο σκάφος της Ferretti που κατασκευάστηκε το 2003. Το μοντέλο περιλαμβάνει στο πλήρωμα καπετάνιο, σεφ και μετρ και μπορεί να φιλοξενήσει έως και 12 άτομα καθώς διαθέτει 4 καμπίνες και 4 WC. Το yacht είναι εξοπλισμένο με 2 κινητήρες MTU με 1500hp και δύο γεννήτριες Kohler. Επιπλέον διαθέτει a/c 72.000 BTU, ηλεκτρικά αγκυροβόλια, πλυντήριο ρούχων, πλυντήριο πιάτων, πλευρικές πόρτες, δορυφορικές τηλεοράσεις, μεγάλα ψυγεία με δύο πόρτες, μεγάλη τραπεζαρία, πλήρως εξοπλισμένη γέφυρα κλπ. Στόχος του συγκεκριμένου μοντέλου είναι να ικανοποιήσει τις ανάγκες απαιτητικών πελατών, καθώς εκτός από Κυβερνήτη, θα διαθέτει Chef και Μετρ. Στα τεχνικά χαρακτηριστικά, το Ferretti Flybridge 760 έχει μήκος 23,50 μέτρα, πλάτος 5,32 μέτρα και βύθισμα 3,02 μέτρα και μπορεί να αποθηκεύσει στις δεξαμενές του 5.900 λίτρα καυσίμου και 950 λίτρα νερού.

Εικόνες όλων των μοντέλων παρέχονται στο Παράρτημα του παρόντος.

5.2 Κόστος συντήρησης των σκαφών

Το κόστος συντήρησης των σκαφών εξαρτάται από τον τύπο του σκάφους (ιστιοφόρο ή μηχανοκίνητο), το έτος κατασκευής, το μέγεθος, και τη χρήση. Το Ναυτικό Επιμελητήριο Ελλάδος έχει προβλέψει ορισμούς σύμφωνα με τους οποίους υπολογίζεται το κόστος συντήρησης των σκαφών κυρίως με βάση το μήκος τους, αφού αφορά καινούργια σκάφη και το κόστος δεν επηρεάζεται σημαντικά από τις υπόλοιπες παραμέτρους. Τα σκάφη της Porto Heli Yachts δεν είναι καινούργια, αλλά είναι προσφάτως ανακατασκευασμένα, βοηθώντας έτσι σημαντικά στην συντήρησή τους.

Για τα ιστιοπλοϊκά σκάφη, θεωρείται ότι: $\psi = 8.0802 \cdot \chi^2 + 804,31 \cdot \chi - 9569,3$, με $R^2 = 0,4238$, όπου ψ = το κόστος συντήρησης των ιστιοφόρων σκαφών και χ = το μήκος των σκαφών σε μέτρα.

Για τα μηχανοκίνητα σκάφη θεωρείται ότι: $\psi = 69,021 \cdot \chi^2 - 1239,8 \cdot \chi + 6045,1$ με $R^2 = 0,7347$, όπου ψ = το κόστος συντήρησης των μηχανοκίνητων σκαφών και χ = το μήκος των σκαφών σε μέτρα.

Στον Πίνακα 5-1 απεικονίζονται τα κόστη συντήρησης των σκαφών της Porto Heli Yachts κατά το δεύτερο έτος λειτουργίας της (2023), καθώς το πρώτο έτος θεωρείται πως τα σκάφη είναι έτοιμα για χρήση.

Πίνακας 5-1 Κόστη συντήρησης των σκαφών για το δεύτερο έτος λειτουργίας (2023)

Μοντέλο σκάφους	Μήκος σε μέτρα	Κόστος συντήρησης
Bavaria 32 cruiser	9,91m	646,00 €
Beneteau Oceanis 50	15,24m	993,00 €
Bavaria 44	13,95m	910,00 €
Sun Odyssey 44 DS	13,34m	870,00 €
Pershing 50	15,24m	6.495,00 €
Ferretti 760 Flybridge	23,50m	10.015,00 €
Σύνολο		19.929,00 €

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Η πρόβλεψη του κόστους συντήρησης των σκαφών για τα έτη 2023-2025 υπολογίστηκε με προβλεπόμενο συντελεστή αύξησης 3%.

Πίνακας 5-2 Πρόβλεψη κόστους συντήρησης των σκαφών για έτη 2023 - 2025

2023	2024	2025
19.929,00€	20.526,00€	21.141,00€

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

5.3 Γραφεία εταιρείας

Η κτιριακή εγκατάσταση των γραφείων της Porto Heli Yachts διαθέτει έναν κεντρικό χώρο υποδοχής με αντρικές και γυναικείες τουαλέτες και καναπέ και ένα γραφείο για τον team manager. Για την κατάλληλη λειτουργία του κεντρικού γραφείου απαιτούνται:

- 2 γραφεία με 2 καρέκλες και 2 συρταριέρες
- Ντουλάπια
- Μικρό Ψυγείο και Κουζινικά Σκεύη
- 2 Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές και 2 Εκτυπωτές
- 2 Air-condition
- Τηλεφωνική εγκατάσταση και παροχή Internet (2 σταθερά τηλέφωνα – Fax)
- Ταμειακή μηχανή
- Μηχάνημα POS
- Έκδοση εντύπων τιμολογίων

- Καναπέδες τετραθέσιες για τον ενιαίο χώρο υποδοχής πελατών

Τα σχετικά κόστη οικοδόμησης του κτιρίου, εξοπλισμού των γραφείων, και κόστους συντήρησης του κτιρίου απεικονίζονται στους Πίνακες 5-3, 5-4, και 5-5, αντίστοιχα.

Πίνακας 5-3 Κόστος οικοδόμησης του κτιρίου

Είδος	Κόστος
Άδεια και επίβλεψη	7.000,00 €
Περιβάλλον χώρος	18.000,00 €
Κτίριο γραφείων	70.000,00 €
Σύνολο	95.000,00 €

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Πίνακας 5-4 Κόστος εξοπλισμού γραφείων εταιρείας

Είδος	Κόστος
Εξοπλισμός γραφείου	3.450,00 €
Επιγραφές διαφήμισης	1.600,00 €
Έπιπλα γραφείου	1.300,00 €
Air Condition	1.200,00 €
Σύνολο	7.550,00 €

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Πίνακας 5-5 Κόστος συντήρησης κτιρίου (2022 - 2025)

Περιγραφή	2022	2023	2024	2025
Κόστος συντήρησης κτιρίου και λοιπών έργων	5.00000 €	5.150,00 €	5.305,00 €	5.465,00 €

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

6. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

6.1 Οργάνωση της επιχείρησης

Η σωστή οργάνωση μίας επιχείρησης είναι ο κινητήριος μοχλός που μπορεί να την οδηγήσει σε κερδοφορία καθώς συμβάλλει στην αποτελεσματική δόμηση των λειτουργιών και των δραστηριοτήτων της επιχείρησης. Η οργάνωση της επιχείρησης επιτυγχάνεται με τη συνεργασία της διοίκησης και των εργαζομένων μέσω του σωστού καταμερισμού των εργασιών και της σωστής δόμησης των επιμέρους τμημάτων σε επίπεδο λειτουργιών και καθηκόντων προκειμένου να επιτευχθούν οι οργανωσιακοί στόχοι.

6.2 Λειτουργίες οργάνωσης και διαχείρισης

Οι λειτουργίες οργάνωσης και διαχείρισης είναι πολύ σημαντικές στην προσπάθεια μίας επιχείρησης να επιτύχει τους στόχους της διότι περιλαμβάνουν τα τμήματα στα οποία ανατίθενται οι σχετικές ευθύνες και λειτουργίες. Οι αρχές οργανωσιακής λειτουργίας μίας επιχείρησης είναι οι εξής (Λαλούμης, 2015):

- Πρόβλεψη για τις μελλοντικές ανάγκες της επιχείρησης και ανάληψη των σχετικών μέτρων .
- Καταμερισμός λειτουργιών σε ατομικά καθήκοντα εργασίας.
- Προκαθορισμένη ιεραρχία για την αποφυγή ενδεχόμενης σύγχυσης καθηκόντων και παραπόνων από τους εργαζόμενους.
- Προκαθορισμένα καθήκοντα ανά τμήμα ώστε να παρέχεται η βέλτιστη εξυπηρέτηση πελατών.
- Συντονισμός με στόχο την εναρμόνιση των καθηκόντων προς το γενικό συμφέρον της επιχείρησης.

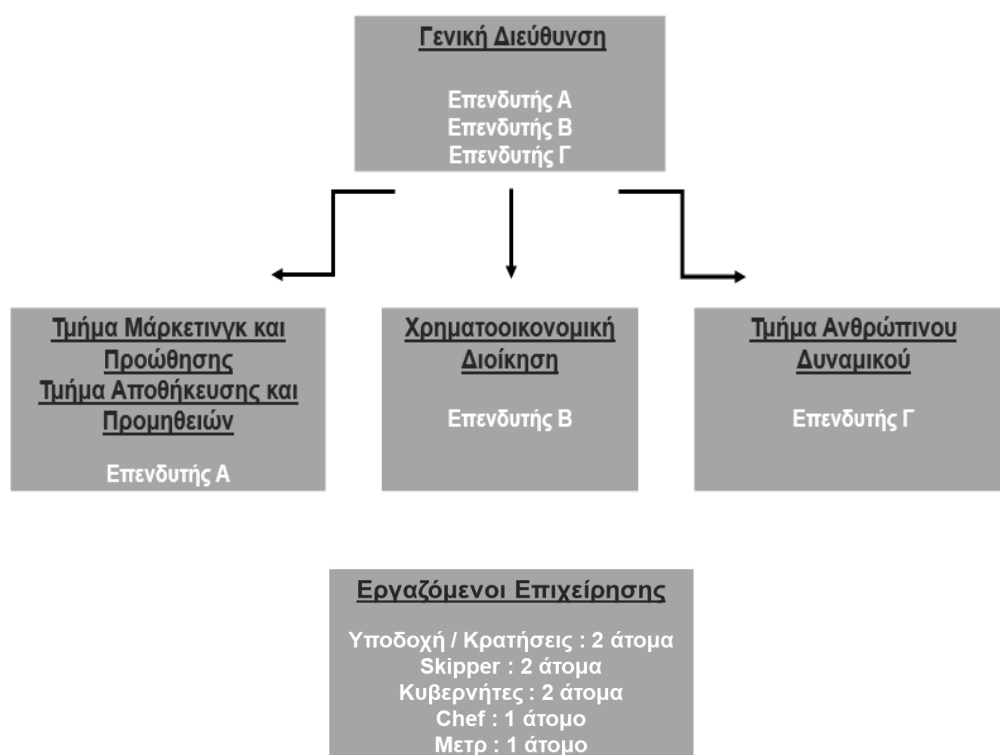
Οι οργανωσιακές μονάδες της Porto Heli Yachts περιλαμβάνουν τη Γενική Διεύθυνση, τη Χρηματοοικονομική Διοίκηση, τη Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού, το Μάρκετινγκ και Προώθηση, τις Προμήθειες, και το Ανθρώπινο δυναμικό.

6.3 Οργανόγραμμα

Το οργανόγραμμα της Porto Heli Yachts παρουσιάζει τα κύρια τμήματα της εταιρείας. Όπως φαίνεται, η λειτουργία της Γενικής Διεύθυνσης αναλαμβάνεται ισομερώς από τους τρεις ιδιοκτήτες της εταιρείας καθώς κατέχουν ίσο ποσοστό μετοχών. Ως μόνιμος κάτοικος

στο Πόρτο Χέλι, ο επενδυτής Α έχει αρκετές γνωριμίες με ντόπιους επιχειρηματίες, γεγονός που διευκολύνει τη λειτουργία Μάρκετινγκ και Προώθησης των υπηρεσιών της εταιρείας και την ευθύνη του τμήματος αποθήκευσης και προμηθειών της επιχείρησης. Ο επενδυτής Β θα είναι υπεύθυνος για τη Χρηματοοικονομική Διοίκηση λόγω των γνώσεων και της εργασιακής του εμπειρίας στο λογιστικό γραφείο της οικογενείας του. Τέλος, ο επενδυτής Γ θα αναλάβει τη Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού λόγω της εμπειρίας του στον κλάδο του yachting και το επάγγελμα του skipper. Το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας αποτελείται από 10 άτομα: 2 άτομα στο τμήμα Υποδοχής και Κρατήσεων, 4 Skipper ιστιοπλοϊκών σκαφών, 2 Κυβερνήτες για τα μηχανοκίνητα σκάφη, 1 Σεφ και 1 Μετρ.

Το οργανόγραμμα της Porto Heli Yachts παρουσιάζεται στο Διάγραμμα 6-1.



Διάγραμμα 6-1 Οργανόγραμμα Porto Heli Yachts

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

6.4 Γενικά Έξοδα Επιχείρησης

Τα γενικά έξοδα της Porto Heli Yachts θα περιλαμβάνουν τις ακόλουθες κατηγορίες:

1. **ΔΕΗ, ΟΤΕ, Ύδρευση:** Ετήσιο κόστος **950€**.
2. **Κόστος συντήρησης** – Το κόστος συντήρησης των σκαφών αφορά τα έξοδα της επιχείρησης από το δεύτερο έτος λειτουργίας της επιχείρησης (2022) και ανέρχεται σε **19.929€**.

3. **Κόστος ενοικίασης χώρου αποθήκευσης** – Η αποθήκευση των σκαφών της εταιρείας θα πραγματοποιείται σε ειδικό χώρο στο λιμάνι του Πόρτο Χέλι με εξαμηνιαίο κόστος **2.000€**.
4. **Κόστος ελλιμενισμού** – Το κόστος ελλιμενισμού στο Πόρτο Χέλι περιλαμβάνει την ακόλουθη τιμολόγηση :
 - Σκάφη από 0μ – 7μ → 10€ / μέτρο
 - Σκάφη από 7μ – 10μ → 65€ / μέτρο
 - Σκάφη από 10μ – 15μ → 120€ / μέτρο
 - Σκάφη από 15μ και άνω → 180€ / μέτρο

Επομένως, όσον αφορά τα σκάφη της Porto Heli Yachts, το κόστος ελλιμενισμού τους ανέρχεται σε **20.297,90€** και υπολογίζεται ως ακολούθως (Πίνακας 6-1):

Πίνακας 6-1 Υπολογισμός κόστους ελλιμενισμού σκαφών Porto Heli Yachts

Σκάφος		Σύνολο
Bavaria 32 cruiser	644,15€ x 2	1.288,30 €
Beneteau 50 Oceanis	2.743,2€ x 2	5.486,40 €
Bavaria 44	1.674,2€ x 2	3.348,40 €
Sun Odyssey 44 DS	1600,8€ x 2	3.201,60 €
Pershing 50	2.743,20 €	2.743,20 €
Ferretti 760 Flybridge	4.230,00 €	4.230,00 €
Σύνολο		20.297,90 €

Πηγή: *Ιδία επεξεργασία*

5. **Έξοδα Μάρκετινγκ** – Τα έξοδα Μάρκετινγκ το 2022 ανέρχονται σε **1.660€**.
6. **Πρόσθετα Κόστη Μαρίνας** – Τα συγκεκριμένα κόστη αφορούν τις διάφορες υπηρεσίες που παρέχει η μαρίνα, όπως η διακίνηση και η μεταφορά των αποβλήτων κ.α. Το κόστος των παροχών ανέρχεται σε **8.650€** το πρώτο έτος λειτουργίας και αυξάνεται κατά 1% κάθε έτος.
7. **Δημοτικός φόρος:** Ο ετήσιος δημοτικός φόρος στο Πόρτο Χέλι ανέρχεται σε **450€**.
8. **Έξτρα Έξοδα:** αφορούν σε απρόβλεπτα κόστη που μπορεί να προκύψουν κατά τη διάρκεια υλοποίησης της επένδυσης και υπολογίζονται σε **500€** ετησίως.
9. **Έξοδα Προσωπικού:** Το κόστος μισθοδοσίας του ανθρώπινου δυναμικού ανέρχεται σε **91.200,00 €** (Πίνακας 6-2):

Πίνακας 6-2 Ανάλυση κόστους μισθοδοσίας μόνιμου προσωπικού Porto Heli Yachts

Τμήμα	Μηνιαίος μισθός	Μηνιαίο σύνολο μισθών	Σύνολο μισθοδοσίας σεζόν	Διάρκεια σεζόν ανά τμήμα
Υποδοχή/Κρατήσεις (2 άτομα)	900,00€	1.800,00€	10.800,00€	6 μήνες
Skipper (4 άτομα)	1.200,00€	4.800,00€	28.800,00€	6 μήνες
Σεφ (1 άτομο)	1.500,00€	1.500,00€	9.000,00€	6 μήνες
Μετρ (1 άτομο)	1.100,00€	1.100,00€	6.600,00€	6 μήνες
Κυβερνήτης (2 άτομα)	3.000,00€	6.000,00€	36.000,00€	6 μήνες
Σύνολο			91.200,00€	

Πηγή: *Ιδία επεξεργασία*

10. Εξωτερικοί Συνεργάτες: Οι λογιστικές ευθύνες θα διεκπεραιώνονται από τον επενδυτή Β. ως εξωτερικός συνεργάτης θα υπάρχει ένας Νομικός Σύμβουλος του οποίου το ετήσιο κόστος θα είναι **500€**.

11. Φορολογία (ΤΕ.Π.Α.Η): Το ΤΕ.Π.Α.Η. (Τέλος Πλοίων Αναψυχής και Ημερόπλοιων) ψηφίστηκε με το Ν. 4211/2013³, και προβλέπει την ετήσια καταβολή φόρου από τους ιδιοκτήτες σκαφών ανάλογα με το μέγεθος του εκάστοτε σκάφους. Όταν η χρήση των σκαφών είναι καθαρά επαγγελματική χρήση, προβλέπεται έκπτωση 25% επί του συνολικού φόρου. Ειδικότερα:

- Σκάφη από 7μ – 8μ → 16€ / μήνα
- Σκάφη από 8μ – 10μ → 25€ / μήνα
- Σκάφη από 10μ – 12μ → 33€ / μήνα
- Σκάφη άνω των 12μ → Τα μέτρα επί 8€ (π.χ. 15,25μ x 8 = 122€ / μήνα)

Το ετήσιο κόστος ΤΕ.Π.Α.Η. για τα σκάφη της Porto Heli Yachts ανέρχεται σε **6.056,00€**

Πίνακας 6-3 Υπολογισμός κόστους ΤΕ.Π.Α.Η. Porto Heli Yachts

Σκάφος	Κόστος
Bavaria 32 cruiser	225 €
Beneteau 50 Oceanis	1.099 €
Bavaria 44	1.005 €
Sun Odyssey 44 DS	961 €
Pershing 50	1.098 €
Ferretti 760 Flybridge	1.668 €
Σύνολο	6.056 €

Πηγή : *Ιδία επεξεργασία*

³ <https://www.taxheaven.gr/law/4211/2013>

12. Ασφάλιστρα: Ο Ν. 2743/1999⁴ προβλέπει την υποχρεωτική ασφαλιστική κάλυψη των σκαφών αναψυχής για αστική ευθύνη. Τα ασφάλιστρα για τα ιστιοπλοϊκά σκάφη χωρητικότητας έως 50 άτομα είναι 200 ευρώ και για τα μηχανοκίνητα σκάφη άνω των 200hp είναι 190 ευρώ. Επομένως, το κόστος των ασφαλίσεων για τα σκάφη της Porto Heli Yachts είναι 380 € για τα μηχανοκίνητα σκάφη και 1.600 € για τα ιστιοπλοϊκά σκάφη – σύνολο: **1.980€**

13. Αποσβέσεις: Η ετήσια απόσβεση των σκαφών αναψυχής της Porto Heli Yachts υπολογίζεται με σταθερό συντελεστή απόσβεσης 12,5%. Πολλαπλασιαζόμενος με το αρχικό κόστος αγοράς του σκάφους, ο συντελεστής παράγει συνολική απόσβεση **216.506,25€**.

Ο Πίνακας 6-4 συνοψίζει τα γενικά έξοδα της Porto Heli Yachts για την περίοδο 2022-2025 με τις αντίστοιχες προβλέψεις τυχόν αυξομειώσεων των εξόδων κατά την περίοδο αυτή.

Πίνακας 6-4 Σύνοψη γενικών εξόδων εταιρείας (2022-2025)

Κατηγορία	2022	2023	2024	2025
ΔΕΗ, ΟΤΕ, Ύδρευση	950,00 €	950,00 €	950,00 €	950,00 €
Κόστος Συντήρησης	-	19.929,00€	20.526,00€	21.141,00€
Κόστος Αποθήκευσης	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Κόστος Ελλιμενισμού	20.297,90 €	20.297,90 €	20.297,90 €	20.297,90 €
Έξοδα Μάρκετινγκ	1.660,00 €	1.160,00 €	1.050,00 €	900,00 €
Πρόσθετα Κόστη Μαρίνας	8.650,00 €	8.736,00 €	8.823,00 €	8.912,00 €
Δημοτικός Φόρος	450,00 €	450,00 €	450,00 €	450,00 €
Έξτρα Έξοδα	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Έξοδα Προσωπικού	91.200,00 €	93.024,00 €	94.884,48 €	96.782,17 €
Εξωτερικοί Συνεργάτες	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
ΤΕ.Π.Α.Η.	6.056,00 €	6.056,00 €	6.056,00 €	6.056,00 €
Ασφάλιστρα	1.980,00 €	1.980,00 €	1.980,00 €	1.980,00 €
Αποσβέσεις	216.506,25 €	216.506,25 €	216.506,25 €	216.506,25 €
Σύνολο	350.750,15 €	372.089,15 €	374.523,63 €	376.975,32 €

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

⁴ <https://www.kodiko.gr/nomothesia/document/11646/nomos-2743-1999>

7. ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΩΝ ΠΟΡΩΝ

7.1 Τμήματα της επιχείρησης

7.1.1 Γενική Διεύθυνση

Κάθε εταιρεία έχει το δικό της εργασιακό περιβάλλον και την κληρονομιά της από το παρελθόν που υπαγορεύει σε μεγάλο βαθμό τον τρόπο με τον οποίο οι διαχειριστές της ανταποκρίνονται σε προβλήματα και ευκαιρίες. Στις νεοσύστατες επιχειρήσεις, ωστόσο, είναι σημαντική η διαμόρφωση του εργασιακού περιβάλλοντος με τρόπο που να εμπνέει τους εργαζόμενους να εφαρμόζουν τις πολιτικές της επιχείρησης και να συμβάλλουν στην απόδοση και την κερδοφορία της. Στην Porto Heli Yachts, η Γενική Διεύθυνση θα ανήκει εξίσου στους τρεις συνιδιοκτήτες της εταιρείας με ίσο ποσοστό μετοχών και ίσες ευθύνες αναφορικά με το σύνολο των διεργασιών της επιχείρησης.

7.1.2 Χρηματοοικονομική Διοίκηση

Το τμήμα Χρηματοοικονομικής Διοίκησης είναι ένα από τα πιο σημαντικά τμήματα μίας επιχείρησης. Η οικονομική διαχείριση αναφέρεται στον στρατηγικό σχεδιασμό, οργάνωση, διοίκηση και έλεγχο των οικονομικών δραστηριοτήτων σε έναν οργανισμό ή ένα ίδρυμα. Στην Porto Heli Yachts, το τμήμα Χρηματοοικονομικής Διοίκησης θα έχει την ευθύνη των λογιστικών υποχρεώσεων της επιχείρησης, των οικονομικών αναλύσεων για την εκτίμηση της απόδοσης και κερδοφορίας της και την αξιολόγηση του κόστους των εργαζομένων. Υπεύθυνος του τμήματος Χρηματοοικονομικής Διοίκησης θα είναι ο επενδυτής Γ, λόγω της μεγάλης προϋπηρεσίας του σε λογιστικό γραφείο.

7.1.3 Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού

Το τμήμα Ανθρώπινου Δυναμικού είναι υπεύθυνο για τη διαχείριση του κύκλου ζωής των εργαζομένων με προτεραιότητα τη σωστή κατανομή των εργαζομένων στα αντίστοιχα τμήματα εξειδίκευσης και την ευθύνη των εργασιακών συνθηκών και αρμοδιοτήτων των εργαζομένων. Η Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού πρέπει να κατανοήσει τις ανάγκες του οργανισμού και να βεβαιωθεί ότι αυτές οι ανάγκες ικανοποιούνται κατά την πρόσληψη νέων εργαζομένων. Αυτό προϋποθέτει την ανάλυση της αγοράς και τη σωστή διαχείριση των προϋπολογισμών με στόχο τη διασφάλιση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών στους πελάτες. Στην Porto Heli Yachts, το μεγαλύτερο κομμάτι του ανθρώπινου δυναμικού αποτελείται από τους skipper. Υπεύθυνος για το τμήμα αυτό είναι ο επενδυτής Β λόγω της

σχετικής εμπειρίας και προϋπηρεσίας του ως skipper, τόσο σε σχέση με τις προσλήψεις όσο και σε σχέση με την εκπαίδευση των skipper της εταιρείας ώστε να παρέχουν βέλτιστες υπηρεσίες πλοήγησης στους πελάτες.

7.1.4 Τμήμα Μάρκετινγκ και Προώθησης

Το τμήμα μάρκετινγκ και προώθησης είναι ένα από πλέον σημαντικά τμήματα μίας νεοσύστατης επιχείρησης καθώς πραγματοποιεί προωθητικές στρατηγικές για προϊόντα και υπηρεσίες με στόχο την σωστή προώθηση αυτών στο ευρύ κοινό. Η λειτουργία της προώθησης είναι σημαντική στις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τουρισμό, καθώς μέσω της διαφήμισης υπάρχει η δυνατότητα προσέλκυσης πελατών και βελτίωσης των παρεχόμενων υπηρεσιών. Η Porto Heli Yachts θα εστιάσει ιδιαίτερα στη διαφήμιση και προώθηση της εταιρείας μέσω των μέσων κοινωνικής δικτύωσης (social media) λόγω της ραγδαίας εξέλιξης και μεγάλης χρησιμότητάς τους ιδίως τα τελευταία χρόνια. Αρμόδιος του τμήματος μάρκετινγκ και προώθησης είναι ο επενδυτής Α λόγω της πολύχρονης παρουσίας και των γνωριμιών στο Πόρτο Χέλι που εμπνέουν εμπιστοσύνη στους πελάτες. Επίσης, έχει πολύ καλή γνώση των τύπων των τουριστών που επισκέπτονται διαρκώς το Πόρτο Χέλι και μπορεί να συμβάλλει στην καλύτερη στόχευση των τουριστών.

7.1.5 Τμήμα Αποθήκευσης και Προμηθειών

Το τμήμα αποθήκευσης και προμηθειών είναι αρμόδιο για την αποθήκευση των σκαφών της εταιρείας κατά την χειμερινή περίοδο καθώς και για την επιλογή των προμηθειών που θα πρέπει να γίνουν εισαγωγή από την Porto Heli Yachts σε περίπτωση έλλειψης υλικών. Υπεύθυνος του τμήματος θα είναι ο επενδυτής Α καθώς έχει την ευθύνη συνεννόησης με τον Δήμο Ερμιόνης ώστε η εταιρεία να έχει διαθέσιμο χώρο για την αποθήκευση των σκαφών με καταβολή ενοικίου κατά τους χειμερινούς μήνες. Επιπλέον, οι γνωριμίες του επενδυτή Α στο Πόρτο Χέλι μπορούν να συμβάλλουν στην ανεύρεση των κατάλληλων προμηθευτών για τον εξοπλισμό των γραφείων και των σκαφών.

7.2 Ανθρώπινο Δυναμικό

7.2.1 Τμήμα Υποδοχής / Κρατήσεων

Το τμήμα υποδοχής και κρατήσεων είναι κομβικό τμήμα σε μία επιχείρηση καθώς είναι το πρώτο τμήμα με το οποίο οι πελάτες έρχονται σε επαφή και σχηματίζουν την αντίστοιχη εντύπωση για την επιχείρηση. Τα καθήκοντα των εργαζομένων του τμήματος υποδοχής και κρατήσεων στην Porto Heli Yachts θα είναι τα ακόλουθα :

- Γραμματειακή υποστήριξη (π.χ. απάντηση τηλεφώνων, αλληλογραφία, κρατήσεις, διαχείριση παραπόνων κλπ.)
- Υποδοχή και παροχή βοήθειας στους επισκέπτες (π.χ. επεξήγηση σημείων ενδιαφέροντος στην περιοχή, παράδοση τοπικού χάρτη, κλπ.).
- Παρουσίαση των σκαφών και του κόστους ενοικίασης (χαρακτηριστικά, δυνατότητες κλπ.)
- Καθαριότητα και συντήρηση του χώρου του γραφείου,

Το τμήμα Υποδοχής / Κρατήσεων θα απαρτίζεται από δύο άτομα, γνώστες της Αγγλικής γλώσσας (τουλάχιστον), χειρισμού των ηλεκτρονικών υπολογιστών και του συστήματος κρατήσεων με την ικανότητα επικοινωνίας και εξυπηρέτησης του πελάτη.

7.2.2 Skipper

Οι skipper θα είναι υπεύθυνοι για την πλοήγηση των σκαφών της Porto Heli Yachts και την εξυπηρέτηση των πελατών ανάλογα με την συμφωνία που θα έχουν με το γραφείο. Ειδικότερα, έχουν την ευθύνη παραλαβής του σκάφους, του ελέγχου του εξοπλισμού του, των προμηθειών και των ποσοτήτων νερού και καυσίμων, της πλοήγησης των σκαφών και της γενικότερης κατάστασής τους. Η Porto Heli Yachts έχει 4 μόνιμους skipper, καθώς κάποιοι πελάτες έχουν δίπλωμα πλοήγησης και δεν χρειάζονται skipper στο σκάφος.

Οι δεξιότητες που θα πρέπει να πληρούν οι skipper της εταιρείας είναι:

- Καλή φυσική κατάσταση
- Γνώση τουλάχιστον της Αγγλικής γλώσσας
- Γρήγορα αντανακλαστικά
- Αντοχή και ψυχραιμία
- Προθυμία, συνέπεια και επιδεξιότητα
- Ικανότητες για αντιμετώπιση ειδικών μηχανικών ζητημάτων
- Γνώση χειρισμού των ναυτικών χαρτών και βιβλίων
- Γνώση χειρισμού των ναυτικών οργάνων και χάραξης πορείας

Αναφορικά με τις γνώσεις χειρισμού των ναυτικών χαρτών και βιβλίων και των ναυτικών οργάνων και χάραξης πορείας, οι skipper της Porto Heli Yachts θα λαμβάνουν διαρκή εκπαίδευση από τον επενδυτή Γ, ώστε να μπορούν να εξυπηρετήσουν και τους πιο απαιτητικούς πελάτες ακόμα και υπό δύσκολες συνθήκες.

7.2.3 Κυβερνήτες

Οι Κυβερνήτες θα έχουν την ευθύνη πλοήγησης των δύο μηχανοκίνητων σκαφών της εταιρείας. Τα καθήκοντα τους είναι παρόμοια με εκείνα των skipper, αλλά οι Κυβερνήτες θα έχουν την ευθύνη ολόκληρου του σκάφους κατά την εξαμηνιαία λειτουργία της επιχείρησης. Θα πρέπει απαραίτητως να είναι απόφοιτοι δημόσιας ή ιδιωτικής ναυτικής σχολής με πλήρη κατάρτιση των καθηκόντων τους.

7.2.4 Σεφ

Η Porto Heli Yachts θα διαθέτει έναν επαγγελματία Σεφ, μόνιμα τοποθετημένο στο πολυτελές σκάφος Ferretti Flybridge 760. Οι ευθύνες του Chef περιλαμβάνουν την παροχή γευστικών γκουρμέ γευμάτων στους επιβάτες καθ' όλη τη διάρκεια της ενοικίασης του σκάφους για τη δημιουργία μίας μοναδικής γαστρονομικής εμπειρία εν πλω. Επιπλέον, έχει την ευθύνη της αγοράς των προμηθειών και των τροφίμων του σκάφους.

7.2.5 Μετρ

Μαζί με τον Σεφ, το Ferretti Flybridge 760 θα διαθέτει μόνιμο Μετρ με την ευθύνη της υποδοχής των επιβατών και της ξενάγησης τους στο εσωτερικό του σκάφους και των διαθέσιμων χώρων του. Επίσης, θα είναι υπεύθυνος για οτιδήποτε χρειαστούν οι πελάτες κατά τη διάρκεια της πλοήγησης σχετικά με τις παροχές του σκάφους και θα πρέπει να είναι έμπειρος, γνώστης της Αγγλικής σε άπταιστο επίπεδο, ευπαρουσίαστος και φιλόξενος.

7.2.6 Εξωτερικοί Συνεργάτες

Οι εξωτερικοί συνεργάτες δουλεύουν με εργόσημα ανάλογα με τις ανάγκες της εταιρείας. Η Porto Heli Yachts χρησιμοποιεί ως εξωτερικούς συνεργάτες skipper για την κάλυψη των αναγκών και των 8 σκαφών εάν κάποιος πελάτης δεν έχει δίπλωμα πλοήγησης. Οι skipper θα πρέπει να έχουν πολύ καλή γνώση των καθηκόντων τους και δεν θα χρειάζονται επιπλέον εκπαίδευση μέχρι την έναρξη λειτουργίας της εταιρείας. Επίσης, προβλέπεται η συνεργασία με νομικό σύμβουλο.

7.3 Προσέλκυση και Επιλογή Ανθρώπινου Δυναμικού

Μετά την ολοκλήρωση της περιγραφής των αρμοδιοτήτων κάθε τμήματος ακολουθεί η διαδικασία προσέλκυσης του ανθρώπινου δυναμικού που θα πλαισιώσει τα τμήματα της Port Heli Yachts. Δεδομένου ότι η επιχείρηση δεν απαιτεί μεγάλο αριθμό εργαζομένων και

δραστηριοποιείται σε ένα αρκετά κερδοφόρο κλάδο, οδηγεί στην σχετική ευκολία εύρεσης προσωπικού. Το βασικότερο και πρωταρχικό κριτήριο της διαδικασίας στελέχωσης είναι η πλήρωση των απαιτούμενων κριτηρίων από τον υποψήφιο για το κάθε τμήμα. Η επιλογή των κατάλληλων ατόμων με τα κατάλληλα προσόντα και δεξιότητες είναι εξαιρετικά σημαντική διαδικασία για την επιχείρηση προκειμένου να εξασφαλίσει υψηλή ποιότητα παρεχόμενων υπηρεσιών (Ekwoaba et.al., 2015). Η προσέλκυση υπαλλήλων μπορεί να γίνει εντός ή εκτός οργανισμού για την κάλυψη κενών θέσεων εργασίας ή προσωπικού για ανάπτυξη. Η πρόσληψη αποτελεί βασικό ρόλο για τους επαγγελματίες του ανθρώπινου δυναμικού, καθώς το νέο ταλέντο είναι απαραίτητο για έναν οργανισμό να επιτύχει τους στόχους του και να πετύχει σε μια ταχέως μεταβαλλόμενη αγορά. Οι πιο συνηθισμένοι τρόποι προσέλκυσης των ενδιαφερόμενων για τις θέσεις εργασίας είναι οι επαγγελματικές σχολές, ημέρες καριέρας, γραφεία ευρέσεως εργασίας, μέσα μαζικής ενημέρωσης, μέσα κοινωνικής δικτύωσης, τοπική κοινωνία, κλπ. (DeVaro and Morita, 2013).

Στην Porto Heli Yachts οι σχέσεις με την τοπική κοινωνία είναι σημαντική πηγή εύρεσης προσωπικού καθώς μπορεί να γίνει πρόσληψη μόνιμων κατοίκων στο Πόρτο Χέλι και την ευρύτερη περιοχή λόγω της πολύ καλής γνώσης της περιοχής και την διαμονή τους στις δικές τους κατοικίες, γεγονός που δεν θα επιβαρύνει την επιχείρηση με έξοδα διαμονής. Σε κάθε περίπτωση, η αξιολόγηση και επιλογή των υποψηφίων θα γίνεται μέσω της εξέτασης των βιογραφικών και προσωπικών συνεντεύξεων.

7.4 Εκπαίδευση Ανθρώπινου Δυναμικού

Η εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού είναι αναγκαία ώστε οι εργαζόμενοι να βελτιώνουν τις δεξιότητες και τις επιδόσεις τους. Η εκπαίδευση θα παρέχεται ξεχωριστά στον κάθε νεοπροσληφθέντα ανάλογα σύμφωνα με τα καθήκοντα και τις αρμοδιότητες του τμήματος όπου ανήκει. Ο χρόνος που θα διαρκέσει η διαδικασία εκπαίδευση εξαρτάται από τον αριθμό και την πολυπλοκότητα των καθηκόντων του κάθε τμήματος καθώς από την ικανότητα του κάθε εργαζόμενου στο να αφομοιώνει άμεσα νέες πληροφορίες.

Η εκπαίδευση των εργαζομένων θα είναι διαρκής λόγω των ραγδαίων μεταβολών στον κλάδο και της διαρκούς αύξησης των απαιτήσεων του επαγγέλματος. Οι εργαζόμενοι της Porto Heli Yachts θα πρέπει να είναι ενήμεροι για τις αλλαγές αυτές ώστε να ανταπεξέρχονται επιτυχώς στις νέες απαιτήσεις.

Ένα επιπλέον σημαντικό κομμάτι της εκπαίδευσης είναι η αξιολόγηση των εργαζομένων σε τακτά διαστήματα με στόχο να εξεταστεί ο τρόπος με τον οποίο διεκπεραιώνουν τα καθήκοντά τους και να τονισθούν εκ νέου οι απαραίτητες διαδικασίες λειτουργίας της επιχείρησης. Με τον τρόπο αυτόν, η αξιολόγηση συμβάλλει στην επιβράβευση εκείνων που δουλεύουν σωστά και με όρεξη και στη βελτίωση της απόδοσης εκείνων που εκτελούν

λανθασμένα τα καθήκοντά τους (Ντότα, 2015). Στόχος είναι η συνεχής εξέλιξη της επιχείρησης μέσα από τη διαρκή εξέλιξη των εργαζομένων.

7.5 Ανάλυση κόστους Ανθρώπινου Δυναμικού

Ο Πίνακας 7-1 απεικονίζει την ανάλυση του κόστους του ανθρώπινου δυναμικού της Porto Heli Yachts κατά το πρώτο έτος λειτουργίας (2022). Το κόστος μισθοδοσίας των εργαζομένων υπολογίζεται για 6 μήνες λειτουργίας σε όλες τις κατηγορίες εργαζομένων, ενώ το συνολικό κόστος κάθε εργαζόμενου περιλαμβάνει και το κόστος ασφάλισής του. Το κόστος των εξωτερικών συνεργατών (skipper) συμπεριλαμβάνεται στην τιμή ενοικίασης του σκάφους από τον εκάστοτε πελάτη.

Πίνακας 7-1 Κόστος ανθρώπινου δυναμικού για το 1ο έτος λειτουργίας (2022)

Κατηγορία	Καθαρές αποδοχές	Κόστος ασφάλισης	Σύνολο
Υποδοχή / Κρατήσεις (2 άτομα)	710 €	190 €	10.800 €
Skipper (4 άτομα)	950 €	250 €	28.800 €
Μετρ (1 άτομο)	900 €	200 €	6.600 €
Chef (1 άτομο)	1.200 €	300 €	9.000 €
Κυβερνήτης (2 άτομα)	2.700 €	300 €	36.000 €
Σύνολο			91.200 €

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Η εξέλιξη του κόστους του ανθρώπινου δυναμικού μέχρι και το 2025 υπολογίζεται με ετήσιο ρυθμό αύξησης 2% (Πίνακας 7-2): .

Πίνακας 7-2 Πρόβλεψη κόστους ανθρώπινου δυναμικού 2022 - 2025

2022	2023	2024	2025
91.200,00 €	93.024,00 €	94.884,48 €	96.782,17 €

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

8. ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ, ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

8.1 Τοποθεσία

Το Πόρτο Χέλι βρίσκεται στην Ανατολική Πελοπόννησο, 6 χιλιόμετρα βόρεια των Σπετσών και 175 χιλιόμετρα από την Αθήνα οδικώς, ενώ είναι εύκολα προσβάσιμο σε μερικές ώρες από το λιμάνι του Πειραιά. Βρίσκεται στην κορυφή ενός στενού κολπίσκου, παρέχοντας έτσι εξαιρετικό καταφύγιο σε όλες τις συνθήκες. Η πόλη του Πόρτο Χέλι φιλοξενεί μια πραγματικά ολοκληρωμένη κοινότητα σε έναν αποκλειστικό θύλακα στις ακτές της Πελοποννήσου και είναι χτισμένη στα δυτικά ενός μεγάλου κόλπου, σχηματίζοντας ένα φυσικό λιμάνι που χρησιμοποιείται από την αρχαιότητα. Το Πόρτο Χέλι είναι μια από τις πιο αποκλειστικές περιοχές διακοπών στην Ελλάδα (συχνά αναφέρεται ως η Ελληνική Ριβιέρα), που προτιμάται από προνομιούχες και απαιτητικές οικογένειες, βασιλείς και Έλληνες κληρονόμους. Οι επισκέπτες επιλέγουν το Πόρτο Χέλι για μια χαλαρωτική απόδραση, για να απολαύσουν ιστιοπλοΐα και κολύμπι σε κρυστάλλινα νερά, ηρεμία και ιδιωτικότητα.



Εικόνα 8-1 Άποψη του Πόρτο Χέλι

Πηγή: Noonsite (2021)

Αρχικά ένα απομονωμένο ψαροχώρι, το Πόρτο Χέλι άρχισε να αναπτύσσεται σταδιακά τη δεκαετία του 1970, όταν οι Αθηναίοι έχτισαν καλοκαιρινές κατοικίες και πολλοί πλούσιοι αγόρασαν οικόπεδα. Σήμερα αποτελεί έναν όμορφο οικογενειακό προορισμό με ένα ασφαλές περιβάλλον. Πολλοί επισκέπτες έρχονται επίσης με τα ιδιωτικά τους σκάφη και αγκυροβολούν στη μαρίνα της πόλης. Η τοποθεσία του Πόρτο Χέλι είναι ιδανική για ημερήσιες εκδρομές στην ηπειρωτική χώρα - Αρχαία Επίδαυρος, Ναύπλιο, Μυκήνες, Ερμιόνη, - και τα νησιά του Σαρωνικού. Επιπλέον, το μέρος προσφέρει παραλίες, με απαλή άμμο και καθαρό νερό, όμορφα τοπία, παραδοσιακά χωριά και μικρά εκκλησάκια.

8.2 Μαρίνα Πόρτο Χέλι

Η Μαρίνα Πόρτο Χέλι είναι η νέα πολυαναμενόμενη μαρίνα. Η τοποθεσία της μαρίνας αποτελεί τον ιδανικό προορισμό γι' αυτό. Στρατηγικά τοποθετημένη στον φυσικό προστατευμένο κόλπο του Αργολικού κόλπου, περιβάλλεται από σημαντικούς πολιτιστικούς και ιστορικούς χώρους και κοσμοπολίτικα ξενοδοχειακά θέρετρα, με εύκολη πρόσβαση στην Αθήνα και σε κοντινή απόσταση από τα μοναδικά νησιά των Σπετσών και της Ύδρας. Με οδηγό την καινοτομία και την αξιοπιστία, η Μαρίνα Πόρτο Χέλι έχει χωρητικότητα 149 σκαφών (Marina Porto Heli, 2021).



Εικόνα 8-2 Μαρίνα Πόρτο Χέλι

Πηγή: etravelnews (2018)

Υπηρεσίες σκαφών

Η Μαρίνα Πόρτο Χέλι προσφέρει μια σειρά από υπηρεσίες υψηλής ποιότητας στα σκάφη αναψυχής, γεγονός που εξυπηρετεί και την Porto Heli Yachts καθώς οι πολλαπλές υπηρεσίες του λιμανιού μπορούν να κάνουν την εμπειρία των πελατών της εταιρείας πιο ευχάριστη και βολική. Ειδικότερα, για όλα τα σκάφη, η Μαρίνα Πόρτο Χέλι προσφέρει μια σειρά υπηρεσιών:

- Ηλεκτρική ισχύς έως 125Α
- Παροχή πόσιμου νερού στο αγκυροβόλιο
- Δίκτυο Wi-Fi (υψηλή ταχύτητα)
- Ηλεκτρονικές επισκευές και υποστήριξη σκαφών
- Ενοικίαση φουσκωτών αναψυχής
- Μεταφορά με ηλεκτρονικό όχημα
- Πιλοτικό σκάφος
- Υπηρεσίες καθαρισμού

- Δεξαμενές για τη συλλογή ορυκτελαίων, πετρελαιοειδών καταλοίπων, και μαγειρικών ελαίων

Πρόσθετες υπηρεσίες και εξοπλισμός

Εκτός από τις κύριες υπηρεσίες σκαφών, η Μαρίνα Πόρτο Χέλι παρέχει τεχνική βοήθεια και αντιμετώπιση προβλημάτων μέσω των αποκλειστικών συνεργατών και ενός μεγάλου δικτύου εξειδικευμένων επαγγελματιών και εξουσιοδοτημένων αντιπροσώπων για:

- Οπτικοακουστικό εξοπλισμό
- Σέρβις & ανταλλακτικά γεννητριών ντίζελ
- Ηλεκτρονικά & Αυτοματισμούς
- Σέρβις και ανταλλακτικά κινητήρων
- Υφάσματα - Ταπετσαρίες – Τέντες
- Παράθυρα και Plexi-glass
- Πυροσβεστικό εξοπλισμό
- GRP
- Καθαρισμό συστημάτων διαχείρισης αποβλήτων HVAC + Υδραυλικά - Συστήματα υψηλής πίεσης - Ανυψωτικά εργαλεία
- Συστήματα μόνωσης
- Ανοξείδωτες δέστρες
- Ραδιόφωνο - Δορυφόρος - Πλοήγηση - Τηλεπικοινωνίες
- Ψυγεία - A / C - Συστήματα αφαλάτωσης
- Εξοπλισμό υποβρύχιας κατάδυσης

8.3 Χώρος εγκατάστασης της εταιρείας

Το οικόπεδο όπου θα γίνει η ανέγερση του κτιρίου της επιχείρησης αποτελεί αποκλειστική ιδιοκτησία του επενδυτή Α. Το οικόπεδο είναι 4 στρέμματα και βρίσκεται κοντά στο λιμάνι του Πόρτο Χέλι, ενώ η επίπεδη επιφάνειά του διευκολύνει την ανέγερση του κτιρίου της Porto Heli Yachts. Τα σκάφη της εταιρείας θα βρίσκονται στον λιμένα κατά τη διάρκεια της εξαμήνης λειτουργίας. Κατά την χειμερινή περίοδο, τα δύο μηχανοκίνητα σκάφη θα παραμένουν στη θάλασσα και τα ιστιοφόρα θα αποθηκεύονται στον ειδικό χώρο του λιμανιού με καταβολή ενοικίου.

Η τοποθεσία όπου θα χτιστούν τα γραφεία της Porto Heli Yachts είναι καθοριστική για την πορεία και την εξέλιξη της επιχείρησης. Αυτό, διότι η τοποθεσία παρέχει αρκετά πλεονεκτήματα που θα συμβάλλουν στην αποτελεσματική λειτουργία της εταιρείας, όπως:

- Μεγάλο οικόπεδο έκτασης 4 στρεμμάτων .

- Μη καταβολή ενοικίου λόγω ιδιοκτησίας.
- Επίπεδη επιφάνεια που διευκολύνει την ανέγερση κτιρίου.
- Το οικόπεδο εφάπτεται με δημόσιο δρόμο προσφέροντας εύκολη πρόσβαση.
- Κοντινή απόσταση από το λιμάνι.
- Αρκετές προσφερόμενες παροχές στο λιμάνι του Πόρτο Χέλι.
- Αναπτυγμένος τουρισμός yachting στην περιοχή.
- Ελκυστικός προορισμός με καλή γεωγραφική θέση και κλίμα.

Παρά τα πλεονεκτήματα της τοποθεσίας που θα εγκατασταθεί η Porto Heli Yachts, θα πρέπει να ληφθούν υπόψιν και ορισμένα μειονεκτήματα τα οποία έχουν επίσης σημαντικό ρόλο, όπως:

- Τα σκάφη δεν είναι δυνατόν να αποθηκευτούν στο οικόπεδο της επιχείρησης λόγω του εφαιπόμενου δρόμου.
- Σχετικά μικρό μέγεθος του λιμανιού.
- Η περιοχή δεν διαθέτει χώρο επισκευής σκαφών. Συνεπώς, θα πρέπει τα σκάφη να οδηγούνται για επισκευή στα ναυπηγεία της Χαλκίδας με επιπλέον κόστος για την επιχείρησης.

8.4 Περιβαλλοντικές επιπτώσεις

Σύμφωνα με το Συμβούλιο Οικολογικών Οικοδομών του Ηνωμένου Βασιλείου (UK Green Building Council, UKGBC), ο κατασκευαστικός τομέας χρησιμοποιεί περισσότερους από 400 εκατομμύρια τόνους υλικού κάθε χρόνο, το μεγαλύτερο μέρος των οποίων έχουν αρνητικές περιβαλλοντικές επιπτώσεις. Συγκεκριμένα, τα προϊόντα που χρησιμοποιούνται κατά τη διάρκεια της διαδικασίας κατασκευής μπορεί να είναι καταστροφικά λόγω της εντατικής εξόρυξης πρώτων υλών, της μεταφοράς σε εργοστάσιο και εργοτάξιο, της κατανάλωσης ενέργειας κατά την κατασκευή και χρήση, της παραγωγή αποβλήτων κλπ. Επιπλέον, ο Οργανισμός Προστασίας του Περιβάλλοντος (Environmental Protection Agency, EPA) επεσήμανε τη σημαντική αλλαγή στην επιφάνεια ενός εδάφους λόγω της κατασκευαστικής δραστηριότητας που περιλαμβάνει την εκκαθάριση της βλάστησης, την εκσκαφή, τη διακοπή των οικοτόπων, τις αλλαγές στα πρότυπα αποχέτευσης και τον υδροφόρο ορίζοντα, την ηχορύπανση, τη σκόνη, τη δόνηση και ούτω καθεξής (Designing Buildings, 2020). Ομοίως, η Sikra (2017) αναφέρει ότι ο κατασκευαστικός τομέας συμβάλλει στο 23% της ατμοσφαιρικής ρύπανσης, στο 50% της κλιματικής αλλαγής, στο 40% της ρύπανσης του πόσιμου νερού και στο 50% των απορριμμάτων υγειονομικής ταφής.

Για τους παραπάνω λόγους, η κατασκευή της Porto Heli Yachts θα πρέπει να τηρήσει τα απαραίτητα θεσμοθετημένα μέτρα για την αποφυγή αρνητικών συνεπειών στο περιβάλλον.

Ειδικότερα:

Εκπομπές CO₂: Κατά τη διαδικασία της κατασκευής του κτιρίου, μηχανήματα όπως φορτηγά και εκσκαφείς θα προκαλέσουν εκπομπές αέριων ρύπων. Οι χημειουργικές εργασίες θα δημιουργήσουν νέφη σκόνης, εντούτοις, μόνο τοπικά και για περιορισμένο χρονικό διάστημα, γεγονός που δεν θα επηρεάσει ιδιαίτερα το ευρύτερο περιβάλλον.

Ρύπανση: Η κατασκευή προκαλεί ρύπανση τόσο του αέρα όσο και του νερού. Οι επιβλαβείς χημικές ουσίες που χρησιμοποιούνται κατά την κατασκευή μπορεί να είναι επιβλαβείς τόσο για τους εργαζόμενους όσο και για το περιβάλλον.

Απόβλητα: Η διαδικασία κατασκευής νέας υποδομής παράγει πολλά απόβλητα. Κατά την κατασκευή της εταιρείας θα δημιουργηθούν αρκετά στερεά απόβλητα από διάφορα αδρανή υλικά, απορρίμματα και προϊόντα εκσκαφών που θα προκύψουν από τα μηχανήματα. Η διαχείριση στερεών αποβλήτων θα γίνει με τη μεταφορά αυτών σε χώρους υγειονομικής ταφής. Τα αστικά στερεά απόβλητα θα τοποθετούνται στους κάδους απορριμμάτων του Δήμου. Η διαχείριση των υγρών αποβλήτων από τα λύματα των κοινόχρηστων τουαλετών και τις πλύσεις χώρων των εγκαταστάσεων προβλέπει τη μεταφορά τους μέσω αντλιών στον κεντρικό αγωγό ακαθάρτων της ΕΥΔΑΠ.

Ηχορύπανση: Κατά την κατασκευή του κτιρίου θα υπάρξουν αρκετοί θόρυβοι ως αποτέλεσμα των βαρέων μηχανημάτων του εργοταξίου και των εργαζομένων που θα εκτελούν τα έργα. Για τη μείωση της ηχορύπανσης κατά το δυνατόν θα χρησιμοποιηθούν μηχανήματα με χαμηλά επίπεδα θορύβου, τα οποία θα απενεργοποιούνται όταν η χρήση τους δεν είναι άμεση.

Χλωρίδα – Πανίδα: Κατά τη διάρκεια της κατασκευής, η εκκαθάριση της βλάστησης και η εκσκαφή θα αλλοιώσουν τη φυσική μορφή του οικοπέδου για τις ανάγκες ανέγερσης του κτιρίου. Ωστόσο, η διαμόρφωση του οικοπέδου θα επηρεάσει ένα συγκεκριμένο τμήμα του, ενώ στο υπόλοιπο μέρος θα διατηρηθεί η υπάρχουσα βλάστηση. Επίσης, προβλέπεται η δημιουργία κήπου και η φύτευση δέντρων και θάμνων με στόχο τη διατήρηση του φυσικού περιβάλλοντος της περιοχής.

9. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ/ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

9.1 Στόχοι προγραμματισμού εκτελέσεως του σχεδίου

Ο προγραμματισμός εκτέλεσης του επιχειρηματικού σχεδίου και ο προϋπολογισμός κάθε δραστηριότητας συμβάλλει στην αποφυγή λαθών και την υλοποίηση του έργου εν ευθέτω χρόνο. Σε αντίθετη περίπτωση, η παραβίαση του χρονοδιαγράμματος ενέχει τον κίνδυνο αύξησης του κόστους υλοποίησης του έργου ή ακόμα και την αναγκαστική διακοπή του. Αναλυτικότερα, η προγραμματισμός εκτέλεσης του επενδυτικού σχεδίου προβλέπει:

- Τον καθορισμό των δραστηριοτήτων εντός και εκτός των εγκαταστάσεων.
- Την λογική ιεράρχηση των δραστηριοτήτων.
- Την προετοιμασία του χρονοδιαγράμματος που θα περιλαμβάνει κάθε δραστηριότητα και την ακριβή απαιτούμενη διάρκεια υλοποίησής της.
- Την οριοθέτηση των πόρων και του κόστους κάθε επιμέρους δραστηριότητας.
- Την κατάρτιση προϋπολογισμού εκτέλεσης έργου και της κατάστασης χρηματοοικονομικών ροών.
- Την τεκμηρίωση όλων των εγκεκριμένων στοιχείων εκτέλεσης του έργου.

Στο παρόν κεφάλαιο υπολογίζονται τα πάγια (εφάπαξ) κόστη, ο χρόνος και η χρηματοδότηση που απαιτείται για την έναρξη της επιχείρησης και η εκτίμηση πιθανών οικονομικών επιπτώσεων από λάθη.

9.2 Ομάδα επίβλεψης και εκτέλεσης επενδυτικού σχεδίου

Ένας αποτελεσματικός προγραμματισμός εκτέλεσης έργου απαιτεί τον καθορισμό μίας ομάδας επίβλεψης που έχει την ευθύνη της παρακολούθησης και του ελέγχου της όλης διαδικασίας. Η ομάδα επίβλεψης θα πρέπει να γνωρίζει επακριβώς τη διαδικασία της εκτέλεσης του έργου και των επιμέρους δραστηριοτήτων και να αποτελείται από άτομα της Διοίκησης της εταιρείας. Στην Porto Heli Yachts, η ομάδα επίβλεψης απαρτίζεται από τους τρεις ιδιοκτήτες της εταιρείας καθώς κατέχουν σχετική εμπειρία. Τα καθήκοντα του κάθε μέλους της ομάδας επίβλεψης ορίζονται με ακρίβεια και εκτελούνται εντός του προβλεπόμενου χρονικού πλαισίου ώστε να αποφεύγονται οι καθυστερήσεις και η υπέρβαση του προβλεπόμενου κόστους εργασιών. Επιπλέον, τηρούνται οι απαραίτητες προδιαγραφές ποιότητας των εργασιών και η γνώση όλων των επιμέρους διαδικασιών για τη διαχείριση ενδεχόμενων προβλημάτων στο μέλλον.

9.3 Στάδια εκτέλεσής του έργου

Ο σχεδιασμός του χρονοδιαγράμματος περιλαμβάνει όλες οι επιμέρους δραστηριότητες της επενδυτικής φάσης και τον χρονικό προγραμματισμό για κάθε μια εξ' αυτών. Ειδικότερα, από την ίδρυση της εταιρείας και μέχρι την ημερομηνία έναρξης των δραστηριοτήτων της μεσολαβούν τα ακόλουθα στάδια:

1) Ίδρυση της επιχείρησης (7 ημέρες)

Σε αυτό το στάδιο θα ιδρυθεί η επιχείρηση με ονομασία Porto Heli Yachts και υπο την μορφή Ιδιωτικής Κεφαλαιουχικής Επιχείρησης (ΙΚΕ). Η διαδικασία της ίδρυσης θα ανατεθεί σε λογιστικό γραφείο και απαιτεί (Πίνακας 9-1):

Πίνακας 9-1 Δικαιολογητικά διαδικασίας ίδρυσης της Porto Heli Yachts

1. Συμπλήρωση Υπεύθυνων δηλώσεων ως υποδείγματα 1,2,5 της Υπηρεσίας.
2. Καταστατικό ΙΚΕ σε έντυπη μορφή (πρωτότυπο υπογεγραμμένο και 1 αντίγραφο) και σε ηλεκτρονική μορφή.
3. Φωτοτυπία ταυτότητας επικυρωμένη με γνήσιο της υπογραφής.
4. Τραπεζική κατάθεση των οφειλόμενων ποσών για την σύσταση της εταιρείας και την εγγραφή αυτής στο Γ.Ε.ΜΗ. [1] και αποδεικτικά κατάθεσης στην τράπεζα.
5. Φορολογική ενημερότητα του ιδρυτή.
6. Έντυπα Δ.Ο.Υ Μ3 (Δήλωση έναρξης/μεταβολής εργασιών μη Φυσικού Προσώπου), Μ6 (Δήλωση δραστηριοτήτων επιχείρησης), και Μ7 (Δήλωση Σχέσεων Φορολογούμενου).
7. IBAN Λογαριασμού Τράπεζας.
8. Υπεύθυνη Δήλωση του άρθρου 8 του ν. 1599/86 για την έδρα της εταιρείας.
9. Μισθωτήριο εδαφικής έκτασης που υποβάλλεται στο Taxis.

2) Προπαραγωγικό Μάρκετινγκ (10 ημέρες)

Αφορά στην προσέλκυση πελατών πριν από την έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης με στόχο την εξασφάλιση ενός αριθμού πωλήσεων και την έγκριση της διαφημιστικής καμπάνιας ως προς το κόστος, την διάρκεια και το περιεχόμενο.

3) Προγραμματισμός χρηματοδότησης (12 ημέρες)

Η χρηματοδότηση περιλαμβάνει τα ίδια κεφάλαια των ιδρυτών και τραπεζική δανειοδότηση.

4) Άδεια οικοδόμησης και σχέδια Μηχανικού (120 ημέρες)

Η άδεια οικοδόμησης και τα σχέδια του μηχανικού περιλαμβάνει μελέτες οικοπέδου, έγκριση καταλληλόλητας οικοπέδου, διαμόρφωση του περιβάλλοντος χώρου, κατασκευή κτιριακών εγκαταστάσεων και άλλες εργασίες. Η Porto Heli Yachts θα εγκατασταθεί σε 4 στρέμματα εδαφικής έκτασης.

5) Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου (45 ημέρες)

Η διαμόρφωση του περιβάλλοντος χώρου απαιτεί καταρχάς καθαρισμό και προετοιμασία του οικοπέδου και ακολουθούν τσιμεντοστρώσεις, κατασκευή κρασπέδων, φωτισμός, κατασκευή υδραυλικών εγκαταστάσεων και αποχέτευσης και περίφραξη.

6) Κατασκευή κτιριακών εγκαταστάσεων (80 ημέρες)

Η κατασκευή των κτιριακών εγκαταστάσεων (κεντρικών γραφείων) απαιτούν 80 ημέρες για να ολοκληρωθούν τα έργα του πολιτικού μηχανικού σύμφωνα με τα σχέδια που προβλέπουν την κτίση των τμημάτων των κτιρίων.

7) Απόκτηση εξοπλισμού και μεταφορά (40 ημέρες)

Αφορά στο χρονοδιάγραμμα απόκτησης των σκαφών και του εξοπλισμού τους. Παρά το γεγονός ότι τα σκάφη να είναι μεταχειρισμένα, απαιτούνται 40 ημέρες ώστε να γίνουν οι απαραίτητες δοκιμές καταλληλότητας. Την ευθύνη της παραλαβής σκαφών και εξοπλισμού έχει το Τμήμα Αποθήκευσης και Προμηθειών (επενδυτής Α), ενώ οι δοκιμές των σκαφών θα γίνουν από τον επενδυτή Γ ως γνώστη της διαδικασίας.

8) Πρόσληψη και εκπαίδευση προσωπικού (30 ημέρες)

Η πρόσληψη και εκπαίδευση του προσωπικού απαιτεί πρωτίστως την πραγματοποίηση συνεντεύξεων για την επιλογή των καταλληλότερων υποψηφίων. Κατά την περίοδο εκπαίδευσης θα δοθεί έμφαση στις δραστηριότητες εξειδίκευσης και θα εξεταστούν τα τυπικά προσόντα του εν δυνάμει προσωπικού, όπως π.χ. η πλοήγηση των σκαφών (skipper), η γνώση υπολογιστών και κρατήσεων (τμήμα υποδοχής & κρατήσεων) κλπ. Στις επιμέρους διαδικασίες ανήκει και η εκπαίδευση του προσωπικού με τον εξοπλισμό της επιχείρησης, ώστε οι εργαζόμενοι να είναι έτοιμοι μέχρι την έναρξη λειτουργιών.

9) Προμήθεια πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων (10 ημέρες)

Αφορά στις ενέργειες που θα εξασφαλίσουν τον αριθμό εισροών (προϊόντων) για τη λειτουργία της επιχείρησης κατά την έναρξη καθώς και τον έλεγχο της ποιότητας και της καταλληλότητά τους. Ορισμένες από τις προβλεπόμενες πρώτες ύλες είναι τα καύσιμα, το νερό και το ρεύμα. Τα τρόφιμα θα τα αγοράζουν οι πελάτες ανάλογα με την προτίμησή τους.

10) Άδεια λειτουργίας και χορήγηση σήματος Ε.Ο.Τ. (30 ημέρες)

Για την χορήγηση άδειας λειτουργίας και σήματος από τον Ε.Ο.Τ., η επιχείρηση υποχρεούται να υποβάλλει στην αρμόδια ΔΥΟ (Πίνακας 9-2):

Πίνακας 9-2 Δικαιολογητικά άδειας λειτουργίας και χορήγηση σήματος Ε.Ο.Τ.

1. Αίτηση (ως συνημμένο υπόδειγμα αριθ. 1). Υποβάλλεται από τον επιχειρηματία ή στην περίπτωση νομικού προσώπου από τον νόμιμο εκπρόσωπο αυτού με κατάθεση Καταστατικού ή ΦΕΚ όπου φαίνεται ο νόμιμος εκπρόσωπος.
2. Αντίγραφο ποινικού μητρώου γενικής χρήσης του επιχειρηματία ή του νόμιμου εκπροσώπου και φωτοτυπία ταυτότητας.
3. Πιστοποιητικό Πρωτοδικείου περί μη πτώχευσης του αιτούντος (φυσικού προσώπου ή εταιρείας κατά περίπτωση).
4. Τίτλοι ιδιοκτησίας ή συμφωνητικό μίσθωσης ή παραχώρησης χρήσης από το οποίο να προκύπτει πλήρης και ανεξάρτητη γραφειακή εγκατάσταση της επιχείρησης με εμβαδόν τουλάχιστον 20 τ.μ.
5. Παράβολο υπέρ Ελληνικού Δημοσίου €150 πληρωτέο σε οποιαδήποτε Δ.Ο.Υ.
6. Παράβολο υπέρ ΕΟΤ €150 πληρωτέο στην Τράπεζα Ελλάδος ή στο Ταμείο του ΕΟΤ.
7. Παράβολο υπέρ ΤΑΥΤΕΚΩ €60 πληρωτέο στην Εθνική Τράπεζα.
8. Εγγυητική Επιστολή υπέρ ΕΟΤ ύψους €100 ανά εκμισθωμένο όχημα. Το ποσό της εγγυητικής πενταετούς διάρκειας δεν μπορεί να ξεπερνά τις €30.000 (ως συνημμένο υπόδειγμα αριθ. 2).
9. Τίτλοι ιδιοκτησίας ή συμφωνητικό μίσθωσης η παραχώρησης χρήσης από το οποίο να προκύπτει ότι τη εταιρεία διαθέτει χώρο στάθμευσης για τα οχήματα. Ελάχιστο εμβαδόν του χώρου στάθμευσης: 6τ.μ. ανά εκμισθωμένο όχημα.
10. Πιστοποιητικό ταξινόμησης και φωτοαντίγραφο των αδειών κυκλοφορίας των οχημάτων που διαθέτει η επιχείρηση.
11. Επιτρέπεται στις επιχειρήσεις εκμισθώσεως ΙΧ αυτοκινήτων να εκμισθώνουν και φορτηγά ΙΧ μικτού βάρους μέχρι 3,5 τόνους ιδιοκτησίας τους ή μισθωμένα φορτηγά αυτοκίνητα από εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Για τη λειτουργία εκμίσθωσης επιβατηγών αυτοκινήτων Ιδιωτικής Χρήσης (ΦΕΚ 2156/Β (10/12/2012), ακολουθείται η εξής διαδικασία:

1. Ο ενδιαφερόμενος ή ο εξουσιοδοτημένος εκπρόσωπος αναγγέλλει τη λειτουργία της επιχείρησης εκμίσθωσης επιβατηγών αυτοκινήτων ΙΧ στην Αρμόδια Διοικητική Αρχή ή τα Κ.Ε.Π. και υποβάλλει τα προβλεπόμενα δικαιολογητικά. Η Αρμόδια Διοικητική Αρχή χορηγεί Βεβαίωση Υποβολής Αναγγελίας.
2. Η Αρμόδια Διοικητική Αρχή ελέγχει τα υποβληθέντα δικαιολογητικά για τη διαπίστωση συνδρομής των προϋποθέσεων νόμιμης λειτουργίας της επιχείρησης εκμίσθωσης επιβατηγών αυτοκινήτων Ιδιωτικής Χρήσης εντός δεκαπέντε (15) ημερών από την ημερομηνία υποβολής της αναγγελίας και της πλήρους υποβολής όλων των προβλεπόμενων νόμιμων δικαιολογητικών.
3. Εντός δεκαπέντε (15) ημερών από την ημερομηνία υποβολής της αναγγελίας:

- Εάν η Αρμόδια Διοικητική Αρχή διαπιστώσει τη μη συγκέντρωση των νόμιμων προϋποθέσεων ή τη μη συνδρομή τους από τα υποβληθέντα στοιχεία γνωστοποιεί εγγράφως στον ενδιαφερόμενο τους λόγους για τους οποίους δεν είναι δυνατή η εκμίσθωση επιβατηγών αυτοκινήτων ΙΧ.
- Εάν η Αρμόδια Διοικητική Αρχή διαπιστώσει τη νόμιμη συνδρομή των προϋποθέσεων, χορηγεί στον ενδιαφερόμενο Βεβαίωση συνδρομής των νόμιμων προϋποθέσεων για την εκμίσθωση επιβατηγών αυτοκινήτων ΙΧ, η οποία επιδεικνύεται σε κάθε διενεργούμενο έλεγχο.
- Μετά την άπρακτη παρέλευση της προθεσμίας 15 ημερών η επιχείρηση εκμίσθωσης επιβατηγών αυτοκινήτων ΙΧ λειτουργεί ελεύθερα και ο ενδιαφερόμενος μπορεί να ζητήσει σχετική βεβαίωση από την αρμόδια για την έκδοση της πράξης αρχή, η οποία χορηγείται αυτόματα.

Οι επιχειρήσεις που πληρούν τις νόμιμες προϋποθέσεις για τη λειτουργία της επιχείρησης εκμίσθωσης επιβατηγών αυτοκινήτων ΙΧ εγγράφονται στο οικείο μητρώο τουριστικών επιχειρήσεων (Ν.2160/1993).⁵

11) Διαφημιστική καμπάνια (40 ημέρες)

Η διαφημιστική καμπάνια αποτελεί σημαντικό στάδιο του προγραμματισμού καθώς στοχεύει να προσελκύσει τους πρώτους πελάτες.

12) Έναρξη της επιχείρησης

Η επιχείρηση σύμφωνα με τον παραπάνω προγραμματισμό θα είναι έτοιμη να ξεκινήσει τις εργασίες της, την 1η Απριλίου 2022.

Ο Πίνακας 9-3 απεικονίζει τις προγραμματισμένες διεργασίες για την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου σε χρονολογική σειρά, ανάλογα με το περιεχόμενό τους. Τα στοιχεία δείχνουν την κωδικοποίηση κάθε δραστηριότητας σε συνδυασμό με την αμέσως προηγούμενη και την χρονική διάρκεια της κάθε δραστηριότητας σε ημέρες.

Ως εκ τούτου, η συνολική επένδυση θα διαρκέσει το λιγότερο 344 ημέρες καθώς $7 + 120 + 10 + 45 + 80 + 40 + 40 = 344$ ημέρες.

⁵ <https://www.kodiko.gr/nomothesia/document/222966/nomos-2160-1993>

Πίνακας 9-3 Στάδια εκτέλεσης του σχεδίου

Κωδικός Δραστηριότητας	Δραστηριότητα	Αμέσως Προηγούμενη Δραστηριότητα	Χρόνος σε ημέρες
A	Ίδρυση της επιχείρησης	-	7 ημέρες
B	Προγραμματισμός Χρηματοδότης	A	120 ημέρες
Γ	Άδεια οικοδόμησης και σχέδια Μηχανικού	Γ	10 ημέρες
Δ	Προπαραγωγικό Μάρκετινγκ	A	10 ημέρες
E	Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου	Δ	45 ημέρες
Z	Κατασκευή κτιριακών εγκαταστάσεων	E	80 ημέρες
H	Απόκτηση εξοπλισμού και μεταφορά	Z	40 ημέρες
Θ	Πρόσληψη και εκπαίδευση προσωπικού	H	30 ημέρες
I	Προμήθεια πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων	H	10 ημέρες
K	Άδεια λειτουργίας και χορήγησης σήματος Ε.Ο.Τ.	Z	30 ημέρες
Λ	Δημιουργία διαφημιστικής καμπάνιας	B, K	40 ημέρες
M	Έναρξη επιχείρησης		

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

9.4 Εκτίμηση κόστους εκτέλεσης του επενδυτικού σχεδίου

Ο Πίνακας 9-4 απεικονίζει το σύνολο των εξόδων πριν την έναρξη του επενδυτικού σχεδίου.

Πίνακας 9-4 Κόστος επενδυτικού σχεδίου

Κατηγορία κόστους	Κόστος
Ίδρυση της επιχείρησης και έκδοση της άδειας λειτουργίας	1.000,00 €
Προγραμματισμός χρηματοδότησης	5.000,00 €
Διαφημιστική εκστρατεία	10.000,00 €
Απόκτηση και μεταφορά τεχνολογίας και εξοπλισμού	5.000,00 €
Προμήθεια πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων	1.500,00 €
Επιθεώρηση και αξιολόγηση εκτέλεσης του έργου	1.000,00 €
Σύνολο	23.500,00 €

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

10.ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

10.1 Ανάλυση Συνολικού Κόστους Επένδυσης

Το παρόν κεφάλαιο παρουσιάζει την χρηματοοικονομική αξιολόγηση της επένδυσης με στόχο να καθορίσει κατά πόσον η Porto Heli Yachts μπορεί να είναι βιώσιμη. Το συνολικό κόστος της επένδυσης είναι το άθροισμα του κόστους ιδρύσεως της επιχείρησης, των πάγιων επενδύσεων, και του κεφαλαίου κίνησης. Ειδικότερα, το πάγιο ενεργητικό περιλαμβάνει τους πόρους για την υλοποίηση του έργου από τον πολιτικό μηχανικό και τον μηχανολογικό εξοπλισμό της εταιρείας και το κεφάλαιο κίνησης περιλαμβάνει τους απαιτούμενους πόρους για τη λειτουργία της επιχείρησης.

Ο Πίνακας 10-1 απεικονίζει το πάγιο ενεργητικό της επένδυσης και τις προπαραγωγικές δαπάνες. Όπως φαίνεται το συνολικό κόστος της επένδυσης στην Porto Heli Yachts ανέρχεται σε 1.732.050 ευρώ.

Πίνακας 10-1 Πάγιο Ενεργητικό Επένδυσης

Πάγια Επένδυσης	Ποσά σε (€)
Κόστος Επένδυσης για αγορά σκαφών	1.570.000,00
Κόστος Επένδυσης για αγορά εξοπλισμού	7.550,00
Κόστος Επένδυσης για οικοδόμηση κτιρίου	110.000,00
Σύνολο παγίων επένδυσης	1.687.550,00
Προπαραγωγικές Δαπάνες	
Κόστος Εκπόνησης Μελετών και έκδοσης αδειών	21.000,00
Κόστος Εκτέλεσης Επενδυτικού Σχεδίου	23.500,00
Σύνολο προπαραγωγικών δαπανών	44.500,00
Γενικό Σύνολο	1.732.050,00

Πηγή : *Ιδία επεξεργασία*

Οι συντελεστές κάλυψης του κυκλοφορούντος ενεργητικού και των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων όσον αφορά τον αριθμό των ημερών κάλυψης παρουσιάζονται στον Πίνακα 10-2.

Πίνακας 10-2 Υπολογισμός συντελεστών κάλυψης κυκλοφορούντος ενεργητικού & βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων

	Αριθμός Ημερών Κάλυψης	Συντελεστής Κάλυψης (360/ Ημέρες Κάλυψης)
Κυκλοφορούν ενεργητικό		
Λογαριασμοί Εισπρακτέοι (Απαιτήσεις από Πελάτες)	30	12
Αποθέματα (Καύσιμα, Νερό, Αναλώσιμα)		
i. Α' ύλες σε ενέργεια και νερό για τη λειτουργία των σκαφών	20	18
ii. Αναλώσιμα Γραφείου	60	6
Ταμείο	15	24
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
Υποχρεώσεις προς προμηθευτές, καταβολή δόσεων δανείου	30	12

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Ο Πίνακας 10-3 παρουσιάζει τα γενικά έξοδα της Porto Heli Yachts για τα έτη 2022-2025, εξαιρουμένων των αμοιβών προσωπικού, αποσβέσεων, εξόδων αύλων και χρηματοοικονομικών εξόδων.

Πίνακας 10-3 Γενικά Έξοδα (Πλην αμοιβών προσωπικού, αποσβέσεων, εξόδων αύλων, και χρηματοοικονομικών εξόδων)

Περιγραφή	2022	2023	2024	2025
ΔΕΗ, ΟΤΕ, Ύδρευση	950,00	950,00	950,00	950,00
Κόστος Συντήρησης	-	19.929,00	20.526,00	21.141,00
Κόστος Αποθήκευσης	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Κόστος Ελλιμενισμού	20.297,90	20.297,90	20.297,90	20.297,90
Έξοδα Μάρκετινγκ	1.660,00	1.160,00	1.050,00	900,00
Πρόσθετα Κόστη Μαρίνας	8.650,00	8.736,00	8.823,00	8.912,00
Δημοτικός Φόρος	450,00	450,00	450,00	450,00
Έξτρα Έξοδα	500,00	500,00	500,00	500,00
Εξωτερικοί Συνεργάτες	500,00	500,00	500,00	500,00
ΤΕ.Π.Α.Η.	6.056,00 €	6.056,00 €	6.056,00 €	6.056,00 €
Ασφάλιστρα	1.980,00	1.980,00	1.980,00	1.980,00
Σύνολο	43.043,90	62.558,90	63.132,90	63.686,90

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Το γεγονός ότι η επιχείρηση είναι εποχική και θα λειτουργεί 7 μήνες τον χρόνο, συνυπολογίζεται στην διαμόρφωση του ετήσιου κόστους λειτουργίας (Πίνακας 10-4).

Πίνακας 10-4 Ετήσιο Κόστος Λειτουργίας (2022-2025)

Περιγραφή	2022	2023	2024	2025
Έξοδα για Ά ύλες σε ενέργεια και νερό	32.906,00	32.595,20	32.289,40	31.985,60
Έξοδα για αναλώσιμα γραφείου	370,45	359,33	348,55	338,10
Λοιπά Γενικά Έξοδα	43.042,50	62.557,50	63.131,50	63.685,50
Αμοιβές προσωπικού	93.900,00	95.778,00	97.692,00	99.645,00
Αποσβέσεις	242.851,00	242.851,00	242.851,00	242.851,00
Χρηματοπιστωτικά Έξοδα (Τόκοι)	0,00	42.000,00	40.053,63	38.009,93
Σύνολο	413.069,95	476.141,03	476.366,08	476.515,13

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Τα απαιτούμενα ποσά σε κυκλοφορούν ενεργητικό & βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις για το πρώτο έτος λειτουργίας της Porto Heli Yachts (2022) απεικονίζονται στον Πίνακα 10-5.

Πίνακας 10-5 Απαιτούμενα ποσά σε κυκλοφορούν ενεργητικό & βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις (1ο έτος λειτουργίας)

	Συνολικό Ποσό	Συντελεστής Κάλυψης	Απαιτούμενα ποσά λειτουργίας 1 ^{ου} έτους
Κυκλοφορούν Ενεργητικό			
Λογαριασμοί Εισπρακτέοι (Απαιτήσεις από Πελάτες)	250.000,00	12	20.833,33
Αποθέματα (Καύσιμα, Νερό, Αναλώσιμα)			
i. Α' ύλες σε ενέργεια και νερό για τη λειτουργία των σκαφών	32.906,00	18	1.828,11
ii. Αναλώσιμα Γραφείου	370,45	6	61,74166667
Ταμείο	440.000,00	24	18.333,33
Συνολική Αξία Κυκλοφ. Ενεργητικού			41.056,52
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις			
Υποχρεώσεις προς προμηθευτές, καταβολή δόσεων δανείου	170.000,00	12	14.166,67
Συνολική Αξία Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων			14.166,67

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Η σωστή χρηματοδότηση της λειτουργίας απαιτεί την ανάλυση του καθαρού κεφαλαίου κίνησης της Porto Heli Yachts, το οποίο προκύπτει από την αφαίρεση των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων από το κυκλοφορούν ενεργητικό. Το καθαρό κεφάλαιο κίνησης προσδιορίζει το κυκλοφορούν ενεργητικό που μπορεί να καλύψει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της εταιρείας. Ο Πίνακας 10-6 απεικονίζει το καθαρό κεφάλαιο κίνησης για το πρώτο έτος λειτουργίας της Porto Heli Yachts (2022).

Πίνακας 10-6 Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης για το 1ο έτος λειτουργίας (2022)

Περιγραφή	Ποσό σε ευρώ
Κυκλοφορούν Ενεργητικό	41.056,52
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	14.166,67
Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης	26.889,85

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Επομένως, το συνολικό κόστος επένδυσης ανέρχεται σε 1.758.939,85 ευρώ ως άθροισμα του πάγιου ενεργητικού και του καθαρού κεφαλαίου κίνησης. Τα ποσοστά επί του συνολικού κόστους επένδυσης ανέρχονται σε 98,5% για το πάγιο ενεργητικό και σε 1,5% για το καθαρό κεφάλαιο κίνησης (Πίνακας 10-7).

Πίνακας 10-7 Συνολικό Κόστος Επένδυσης

Περιγραφή	Ποσό (σε €)	Ποσοστό επί του συνολικού κόστους επένδυσης (%)
Πάγιο Ενεργητικό	1.732.050,00	98,5%
Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης	26.889,85	1,5%
Σύνολο	1.758.939,85	100,0%

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Η χρηματοδότηση του επενδυτικού σχεδίου θα χωριστεί σε δύο μέρη: (1) χρηματοδότηση με μετρητά σε ποσοστό 55,6% από τους επενδυτές Α, Β και Γ, ποσού 1.000.000 ευρώ, και (2) μέσω τραπεζικού δανείου 800.000 ευρώ με επιτόκιο 5% και διάρκειας 15 ετών για την κάλυψη του 44,4% (Πίνακας 10-8).

Πίνακας 10-8 Πηγές Χρηματοδότησης Επενδυτικού Σχεδίου

Περιγραφή	Ποσό (σε €)	Ποσοστό επί του συνόλου χρηματοδότησης (%)
Ίδια Κεφάλαια	1.000.000,00	55,6%
Ξένα Κεφάλαια (Τραπεζικός Δανεισμός)	800.000,00	44,4%
Σύνολο	1.800.000,00	100,00%

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Η πορεία αποπληρωμής του δανείου απεικονίζεται στον Πίνακα 10-9.

Πίνακας 10-9 Πορεία αποπληρωμής δανείου (2023-2035)

ΕΤΟΣ	ΤΟΚΟΙ	ΚΕΦΑΛΑΙΟ	ΕΤΗΣΙΑ ΔΟΣΗ	ΑΛΗΚΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ
2022	ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΧΑΡΙΤΟΣ			840,000.00
2023	42.000,00	38.927,50	80.927,50	801.072,50
2024	40.053,63	40.873,88	80.927,50	760.198,63
2025	38.009,93	42.917,57	80.927,50	717.281,06
2026	35.864,05	45.063,45	80.927,50	672.217,61
2027	33.610,88	47.316,62	80.927,50	624.900,99
2028	31.245,05	49.682,45	80.927,50	575.218,54
2029	28.760,93	52.166,57	80.927,50	523.051,97
2030	26.152,60	54.774,90	80.927,50	468.277,06
2031	23.413,85	57.513,65	80.927,50	410.763,42
2032	20.538,17	60.389,33	80.927,50	350.374,09
2031	17.518,70	63.408,80	80.927,50	286.965,29
2032	14.348,26	66.579,24	80.927,50	220.386,06
2033	11.019,30	69.908,20	80.927,50	150.477,86
2034	7.523,89	73.403,61	80.927,50	77.074,25
2035	3853,71	77.073,79	80.927,50	0,47

Πηγή : *Ιδία επεξεργασία*

Τα απαιτούμενα ποσά σε κυκλοφορούν ενεργητικό & βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις για της περίοδο 2022-2025 απεικονίζονται στον Πίνακα 10-10.

Πίνακας 10-10 Απαιτούμενα Ποσά σε κυκλοφορούν ενεργητικό & βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις (2022-2025)

Περιγραφή	2022	2023	2024	2025
Κυκλοφορούν Ενεργητικό				
Λογαριασμοί Εισπρακτέοι (Απαιτήσεις από Πελάτες)	20.833,33	22.916,67	24.062,50	25.265,63
Α' ύλες (ενέργεια & νερό) για τη λειτουργία των σκαφών	1.828,11	1.828,11	1.828,11	1.828,11
Αναλώσιμα Γραφείου	61,74	61,74	61,74	61,74
Ταμείο	18.333,33	20.166,67	21.715,00	22.233,75
Συνολική Αξία Κυκλοφ. Ενεργητικού	41.056,51	44.973,19	47.667,35	49.389,23
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις				
Υποχρεώσεις προς προμηθευτές, δόσεις δανείου	14.166,67	18.416,67	18.416,67	18.416,67
Συνολική Αξία Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων	14.166,67	18.416,67	18.416,67	18.416,67
Συνολική αξία καθαρού κεφαλαίου κίνησης	26.889,84	26.556,52	29.250,68	30.972,56

Πηγή : *Ιδία επεξεργασία*

10.2 Κατάρτιση οικονομικών καταστάσεων

Η Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης αποτελεί την λογιστική κατάσταση η οποία μας δείχνει αν το αποτέλεσμα που παρουσιάστηκε κάνει την επένδυση κερδοφόρα ή ζημιογόνα, με βάση τους προσδιοριστικούς παράγοντες αποτελέσματος κατά την χρονική περίοδο που απευθύνεται. Ως έσοδα νοούνται οι αυξήσεις της Καθαρής Θέσης ενώ ως έξοδα νοούνται οι μειώσεις της Καθαρής Θέσης.

Η Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσεως καταρτίζεται για την περίοδο 2022-2025.

Πίνακας 10-11 Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσεως (2022-2025)

Περιγραφή	2022	2023	2024	2025
Έσοδα Παροχής Υπηρεσιών	686.399,50	755.039,45	792.791,42	832.430,99
(-) Λειτουργικά Έξοδα (χωρίς τόκους)	413.069,95	407.796,28	409.967,70	412.160,45
(-) Χρηματοπιστωτικά Έξοδα (Τόκοι)	-	42.000,00	40.053,63	38.009,93
Μικτό Αποτέλεσμα	273.329,55	305.243,17	342.770,09	382.260,61
(-) Φόρος Εισοδήματος (24%)	65.599,09	73.258,36	82.264,82	91.742,55
Καθαρά Κέρδη / (Ζημίες) Χρήσης	207.730,46	189.984,81	220.451,64	252.508,13

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Η Κατάσταση Ταμειακών Ροών καταρτίζεται για την περίοδο 2022-2025.

Πίνακας 10-12 Κατάσταση Ταμειακών Ροών 2022-2025 (Απλοποιημένη μορφή)

Περιγραφή	2022	2023	2024	2025
Χρηματικές Εισροές				
Χρηματικές Εισροές από Επενδυτή	1.000.000,00	-	-	-
Χρηματικές Εισροές από τη λήψη δανείου	800.000,00	-	-	-
Χρηματικές Εισροές από τη δραστηριότητα της επιχείρησης	686.399,50	755.039,45	792.791,42	832.430,99
Σύνολο Χρηματικών Εισροών (1)	2.486.399,50	755.039,45	792.791,42	832.430,99
2. Χρηματικές Εκροές				
Χρηματικές Εκροές για Πάγιο Ενεργητικό	1.732.050,00	-	-	-
Χρηματικές Εκροές (έξοδα λειτουργίας)	413.069,95	407.796,28	409.967,70	412.160,45
Χρηματικές Εκροές (φόρος εισοδήματος)	65.599,09	73.258,36	82.264,82	91.742,55
Χρηματικές Εκροές (Πληρωμή Τόκων)	0	42.000,00	40.053,63	38.009,93
Σύνολο Χρηματικών Εκροών (2)	2.210.719,04	523.054,64	532.286,15	541.912,93
Καθαρές Ταμειακές Ροές (1) - (2)	275.680,46	231.984,81	260.505,27	290.518,06
Συσσωρευμένες Καθαρές Ταμειακές Ροές	275.680,46	507.665,27	768.170,54	1.058.688,60

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Μετά την ανάλυση των ταμειακών ροών συντάσσεται ο Ισολογισμός για την οικονομική χρήση 2022. Ο ισολογισμός απεικονίζει τα μέσα δράσεως που κατέχει η επιχείρηση στο Ενεργητικό (πάγιο και κυκλοφορούν), τις υποχρεώσεις της επιχείρησης προς τρίτους στο Παθητικό (δάνεια, οφειλές σε προμηθευτές κ.α.), και τις υποχρεώσεις της επιχείρησης προς τους επενδυτές της στην Καθαρή Θέση (ίδια κεφάλαια).

Ο Ισολογισμός της επιχείρησης για την περίοδο 2022-2025 καταρτίζεται ως ακολούθως:

Πίνακας 10-13 Ισολογισμός 2022-2025

Ενεργητικό	2022	2023	2024	2025
Πάγιο Επένδυσης (1)	1.732.050,00	1.489.199,00	1.246.348,00	1.003.497,00
Αποσβέσμένα Πάγια (2)	242.851,00	242.851,00	242.851,00	242.851,00
Σύνολο Παγίου Ενεργητικού (3) = (1)-(2)	1.489.199,00	1.246.348,00	1.003.497,00	760.646,00
Κυκλοφορούν Ενεργητικό (4)	41.056,52	44.973,19	47.127,35	49.389,23
Καθαρή Ταμειακή Ροή Συσσωρευμένη (Ταμείο) (5)	275.680,46	507.665,27	768.170,54	1.058.688,60
Λοιπά Στοιχεία Ενεργητικού (6)	301.538,23	490.866,84	672.884,38	853.198,42
Σύνολο Ενεργητικού (3)+(4)+(5)+(6)	2.107.474,21	2.289.853,30	2.491.679,27	2.721.922,26
Παθητικό	2022	2023	2024	2025
Εισφορά Επενδυτή (1)	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
Κέρδη Εις Νέον (2)	207.730,46	397.715,27	618.166,91	870.675,04
Σύνολο Καθαρής Θέσης (3)=(1)+(2)	1.207.730,46	1.397.715,27	1.618.166,91	1.870.675,04
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις (4)	14.166,67	18.416,67	18.416,67	18.416,67
Φόροι Πληρωτέοι (5)	65.599,09	73.258,36	82.264,82	91.742,55
Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις (Άληκτο κεφάλαιο) (6)	840.000,00	801.072,50	760.198,63	717.281,06
Σύνολο Υποχρεώσεων (7)=(4)+(5)+(6)	919.765,76	892.747,53	860.880,12	827.440,27
Σύνολο Παθητικού (8)=(3)+(7)	2.127.496,22	2.290.462,80	2.479.047,02	2.698.115,31

Πηγή : *Ίδια επεξεργασία*

Η μέθοδος επανείσπραξης του επενδυμένου κεφαλαίου μέσω της Κατάστασης Ταμειακών Ροών δείχνει το σύνολο των ετών που απαιτούνται ώστε οι επενδυτές να λάβουν πίσω όλο το κόστος κεφαλαίου της αρχικής επένδυσης. Με τον τρόπο αυτόν αποτιμάται και η ρευστότητα αλλά και ο κίνδυνος της επένδυσης. Υποθετικά, όσο βραχύτερη είναι η περίοδος επανείσπραξης του συνολικού κόστους της αρχικής επένδυσης, τόσο χαμηλότερος είναι ο κίνδυνος της επένδυσης.

Σύμφωνα με τον Πίνακα 10-14, το επενδυμένο κεφάλαιο θα επανεισπραχθεί ανάμεσα στο τρίτο και τέταρτο έτος λειτουργίας της επιχείρησης.

Πίνακας 10-14 Κατάσταση Ταμειακών Ροών - Περίοδος Επανείσπραξης Κεφαλαίου

Έτος	Εισφορά Επενδυτή	Καθαρά Κέρδη Χρήσης	Αποσβέσεις	ΚΤΡ (ανά έτος)	Αθροιστική ΚΤΡ
2022	- 1.800.000,00	207.730,46	242.851,00	- 1.349.418,54	- 1.349.418,54
2023	-	189.984,81	242.851,00	432.835,81	- 916.582,73
2024	-	220.451,64	242.851,00	463.302,64	- 453.280,09
2025	-	252.508,13	242.851,00	495.359,13	42.079,04
Σύνολο	- 1.800.000,00	870.675,04	971.404,00	42.079,04	

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

10.3 Συντελεστές προεξόφλησης

Ο απλός συντελεστής απόδοσης σχετίζεται με το ετήσιο καθαρό κέρδος της επιχείρησης μετά αποσβέσεων, τόκων και φόρων προς το επενδυμένο κεφάλαιο. Για την αξιολόγηση των επενδύσεων σαν την παρούσα χρειάζονται ο συντελεστής R και ο Re.

Επομένως:

Συντελεστής R απόδοσης επί του συνολικού απασχολούμενου κεφαλαίου

$$R = \frac{(\text{Καθαρό Κέρδος} + \text{Τόκοι}) * 100}{\text{Συνολικά Κεφάλαια}}$$

Πίνακας 10-15 Υπολογισμός συντελεστή R (απόδοση συνολικής επένδυσης)

Έτος	Καθαρά Κέρδη Χρήσης	Συνολική επένδυση	Απόδοση R
2022	207.730,46	1.800.000,00	11,54%
2023	189.984,81	1.800.000,00	10,55%
2024	220.451,64	1.800.000,00	12,25%
2025	252.508,13	1.800.000,00	14,03%

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Συντελεστής απόδοσης Re επί του επενδυμένου μετοχικού κεφαλαίου

$$Re = \frac{(\text{Καθαρό Κέρδος}) * 100}{\text{Μετοχικό Κεφάλαιο}}$$

Πίνακας 10-16 Υπολογισμός συντελεστή Re (απόδοση ιδίων κεφαλαίων)

Έτος	Καθαρά Κέρδη Χρήσης	Σύνολο ιδίων κεφαλαίων	Απόδοση Re
2022	207.730,46	1.000.000,00	20,77%
2023	189.984,81	1.000.000,00	19,00%
2024	220.451,64	1.000.000,00	22,05%
2025	252.508,13	1.000.000,00	25,25%

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

Όσον αφορά την επένδυση στην Porto Heli Yachts, οι συντελεστές προεξόφλησης 1%, 1,5%, και 2% είναι ρεαλιστικοί καθώς σχετίζονται με το κόστος ευκαιρίας της επένδυσης (Πίνακας 10-17).

Πίνακας 10-17 Συντελεστές προεξόφλησης για Καθαρή Παρούσα Αξία (ΚΠΑ)

Έτος	Περίοδος σε έτη	Συντελεστής Προεξόφλησης (1%)	Συντελεστής Προεξόφλησης (1,5%)	Συντελεστής Προεξόφλησης (2%)
2022	1	0,990	0,985	0,980
2023	2	0,980	0,971	0,961
2024	3	0,971	0,956	0,942
2025	4	0,961	0,942	0,924

Πηγή : Ιδία επεξεργασία

10.3.1 Υπολογισμός Καθαρής Παρούσας Αξίας

Η καθαρή παρούσα αξία (ΚΠΑ) είναι η παρούσα αξία των ταμειακών ροών στο απαιτούμενο ποσοστό απόδοσης ενός έργου σε σύγκριση με την αρχική επένδυση. Στην πράξη, είναι μια μέθοδος υπολογισμού της απόδοσης της επένδυσης αποτιμώντας τις μελλοντικές ταμειακές ροές ενός έργου στο παρόν. Όταν η διοίκηση της εταιρείας πρέπει να συγκρίνει έργα και να αποφασίσει ποια θα συνεχίσει, υπάρχουν τρεις διαθέσιμες επιλογές: ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης, η μέθοδος αποπληρωμής, και η καθαρή παρούσα. Οι χρηματοοικονομικοί αναλυτές προτιμούν την ΚΠΑ, αφενός επειδή λαμβάνει υπόψη τη χρονική αξία του χρήματος, μεταφράζοντας τις μελλοντικές ταμειακές ροές σε σημερινή αξία, και, αφετέρου, επειδή είναι εύκολα συγκρίσιμη με την αρχική επένδυση (Gallo, 2014).

Ειδικότερα:

$$ΚΠΑ = \sum_{r=1}^v \left[\frac{ΚΤΡ_r}{(1+k)^r} \right] - ΚΕ$$

Όπου:

- **ΚΠΑ:** Καθαρή Παρούσα Αξία
- **ΚΤΡ_r**= Καθαρή Ταμειακή Ροή στην περίοδο r
- **k:** Μέσο σταθμικό κόστος κεφαλαίου
- **v** = Αριθμός περιόδων

Η επένδυση στην Porto Heli Yachts θα είναι αποδεκτή όταν το άθροισμα των παρουσών αξιών είναι ίσο ή μεγαλύτερο από το μηδέν (ΚΠΑ ≥ 0). Επομένως, με βάση τα δεδομένα του Πίνακα 10-18, η επένδυση είναι αποδεκτή με συντελεστή προεξόφλησης 1% και 1,5%,

Πίνακας 10-18 Υπολογισμός ΚΠΑ με διαφορετικούς συντελεστές προεξόφλησης

Περίοδος	ΚΤΡ	Παρούσα Αξία (1%)	Παρούσα Αξία (1,5%)	Παρούσα Αξία (2%)
2022	- 1.349.418,54	- 1.336.057,96	- 1.329.476,40	- 1.322.959,35
2023	432.835,81	424.307,23	420.137,16	416.028,27
2024	463.302,64	449.676,98	443.064,19	436.580,42
2025	495.359,13	476.030,39	466.719,56	457.635,27
	ΚΠΑ	13.956,64	444,52	- 12.715,39

Πηγή : *Ιδία επεξεργασία*

10.3.2 Υπολογισμός Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης (ΕΣΑ)

Ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης είναι το επιτόκιο που μηδενίζει την καθαρή παρούσα αξία. Η μέθοδος της εσωτερικής απόδοσης υποδηλώνει ότι ο συντελεστής προεξόφλησης εξισώνει το κόστος της επένδυσης με την παρούσα αξία των μελλοντικών ταμειακών ροών. Επομένως, υπολογίζει το επιτόκιο με το οποίο η καθαρή παρούσα αξία των μελλοντικών ταμειακών ροών του επενδυτικού σχεδίου ισούται με την παρούσα αξία της επένδυσης (Kelleher and MacCormack, 2004).

Ο υπολογισμός του εσωτερικού συντελεστή απόδοσης για την επένδυση στην Porto Heli Yachts δείχνει ότι το επιτόκιο 1,5167% μηδενίζει την ΚΠΑ.

Πίνακας 10-19 Υπολογισμός ΕΣΑ (Επιτόκιο Προεξόφλησης για ΚΠΑ=0)

Έτος	ΚΤΡ	Παρούσα Αξία (1%)	Παρούσα Αξία (1,5%)	Παρούσα Αξία (1,5167%)
2022	-1.349.418,54	-1.336.057,96	-1.329.476,40	-1.329.258,01
2023	432.835,81	424.307,23	420.137,16	419.999,15
2024	463.302,64	449.676,98	443.064,19	442.845,89
2025	495.359,13	476.030,39	466.719,56	466.412,98
	ΚΠΑ	13.956,64	444,52	0,00

Πηγή : *Ιδία επεξεργασία*

10.3.3 Υπολογισμός Νεκρού Σημείου

Η ανάλυση νεκρού σημείου (break-even point) είναι σημαντική για τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων και τους διευθυντές για τον καθορισμό των εσόδων που χρειάζονται ώστε να καλύψουν τα πάγια και μεταβλητά έξοδα της επιχείρησης. Επομένως, η έννοια του νεκρού σημείου είναι ότι προκύπτει κέρδος όταν

$$\text{Έσοδα} > \text{Συνολικό μεταβλητό κόστος} + \text{Συνολικό πάγιο κόστος}$$

Επομένως, μία επιχείρηση για να είναι κερδοφόρα, είναι σημαντικό η διοίκηση να γνωρίζει ποιο είναι το νεκρό σημείο, δηλαδή το σημείο όπου δεν υπάρχει κέρδος ή ζημία και η επιχείρηση εξισορροπεί (Tsorakidis et al., 2011).

Στην Porto Heli Yachts, η χρονική στιγμή στην οποία η επιχείρηση φθάνει στο νεκρό σημείο είναι 203 ημέρες το 2022, 194 ημέρες το 2023, 186 ημέρες το 2024, και 178 ημέρες το 2025 (Πίνακας 10-20).

Πίνακας 10-20 Υπολογισμός Ταμειακού Νεκρού Σημείου (σε ημέρες)

Περιγραφή	2022	2023	2024	2025
Έσοδα Παροχής Υπηρεσιών	686.399,50	755.039,45	792.791,42	832.430,99
(-) Λειτουργικά Έξοδα (μη συμπεριλαμβανομένων τόκων)	386.725,20	407.796,28	409.967,70	412.160,45
Μικτό Αποτέλεσμα	299.674,30	347.243,17	382.823,72	420.270,54
Νεκρό Σημείο (ημέρες έως την κάλυψη λειτουργικών εξόδων)	203	194	186	178

Πηγή : *Ιδία επεξεργασία*

10.4 Υπολογισμός Αριθμοδεικτών

Η χρηματοοικονομική ανάλυση με αριθμοδείκτες είναι μια ποσοτική μέθοδος για την απόκτηση πληροφοριών σχετικά με τη ρευστότητα, τη λειτουργική αποδοτικότητα και την κερδοφορία μιας εταιρείας. Οι πληροφορίες αποκτώνται από τη μελέτη των οικονομικών καταστάσεων της επιχείρησης. Γενικότερα, η διοίκηση μίας εταιρείας καθώς και οι επενδυτές και οι αναλυτές χρησιμοποιούν την ανάλυση αριθμοδεικτών με στόχο να αξιολογήσουν την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης διαχρονικά και να εκτιμήσουν την πιθανή μελλοντική απόδοση (Τουρνά, 2015).

Οι αριθμοδείκτες που απεικονίζουν τη διαχρονική πορεία της Porto Heli Yachts για την περίοδο 2022-2025 υπολογίζονται στον Πίνακα 10-21. Όπως προκύπτει από τους παραγόμενους αριθμοδείκτες, η εταιρεία προβλέπεται να βελτιώσει σημαντικά την ρευστότητά της και το μικτό κέρδος. Τα καθαρά κέρδη θα κινηθούν σε σταθερά επίπεδα, περίπου στο 30,3% των πωλήσεων, ενώ και η δανειακή επιβάρυνση βαίνει μειούμενη.

Πίνακας 10-21 Υπολογισμός Αριθμοδεικτών (2022-2025)

Αριθμοδείκτης	Κατηγορία Αριθμοδείκτη	Τύπος Υπολογισμού	2022	2023	2024	2025
Γενικής Ρευστότητας	Ρευστότητας	(Κυκλοφ. Ενεργ)/(Βραχ. Υποχρ. + Φόροι Πληρωτέοι)	3,97	6,03	8,10	10,06
Ταμειακής Ρευστότητας	Ρευστότητας	(Ταμείο/Βραχ. Υποχρ. + Φόροι Πληρωτέοι)	3,46	5,54	7,63	9,61
Μικτού Κέρδους	Αποδοτικότητα	Μικτά Κέρδη / Πωλήσεις	43,7%	46,0%	48,3%	50,5%
Καθαρού Κέρδους	Αποδοτικότητα	Καθαρά Κέρδη / Πωλήσεις	30,3%	25,2%	27,8%	30,3%
Αποδοτικότητας Ενεργητικού	Αποδοτικότητα	Καθαρά Κέρδη /Ενεργητικό	9,9%	8,3%	8,8%	9,3%
Κυκλοφορίας Ενεργητικού	Δραστηριότητας	Πωλήσεις / Ενεργητικό	32,6%	33,0%	31,8%	30,6%
Ξένα προς Ίδια Κεφάλαια	Δανειακής Επιβάρυνσης	Ξένα Κεφάλαια/Ίδια Κεφάλαια	80,0%	84,0%	80,1%	76,0%

Πηγή : Ίδια επεξεργασία

Χρηματοοικονομική αξιολόγηση και εκτίμηση της επένδυσης

Η χρηματοοικονομική αξιολόγηση δείχνει ότι η επένδυση θα καλύψει το σύνολο των εξόδων της από το τέταρτο έτος λειτουργίας της Porto Heli Yachts. Η γενικότερη αναμενόμενη εξέλιξη των αριθμοδεικτών με βάση τις λογιστικές και αριθμητικές παραδοχές που εφαρμόστηκαν και την ευρύτερη ανάλυση του περιβάλλοντος και των δυνάμεων που επηρεάζουν την επενδυτική απόφαση μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η εταιρεία θα είναι βιώσιμη και κερδοφόρα επιχείρηση σε βάθος χρόνου.

Βιβλιογραφία

Ελληνόγλωσση

- Διαμαντίδης, Κ. (2016). *Βάση Δεδομένων Μαρίνων Ελλάδος*. Διπλωματική Εργασία, Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο.
- ΕΛΣΤΑΤ (2018). *Έρευνα εργατικού δυναμικού: Δ' τρίμηνο 2018*.
- Ίκκος, Α. και Κουτσός, Σ. (2020). *Η συμβολή του Τουρισμού στην ελληνική οικονομία το 2019*, INSETE.
- Λαλούμης, Δ., (2015). *Διοίκηση τουριστικών επιχειρήσεων*. Αθήνα: Σύνδεσμος Ελληνικών Ακαδημαϊκών Βιβλιοθηκών
- Ντότα, Ε., (2015). *Μέθοδοι αξιολόγησης προσωπικού*. Διπλωματική Εργασία, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.
- Πλακιώτη, Ε., (2013). *Εναλλακτικές μορφές τουρισμού: θαλάσσιος τουρισμός και θεσμικό πλαίσιο*. Διπλωματική Εργασία, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.
- Τουρνά, Ε., (2015). *Χρηματοοικονομική λογιστική*. Σύνδεσμος Ελληνικών Ακαδημαϊκών Βιβλιοθηκών.
- Τράπεζα της Ελλάδος (2019). *Έκθεση του Διοικητή για το 2018*.
- Υπουργείο Τουρισμού (2018). *Σχέδιο Νόμου «Θεματικός τουρισμός – Ειδικές μορφές τουρισμού – Ρυθμίσεις για τον εκσυγχρονισμό του θεσμικού πλαισίου στον τομέα του τουρισμού και της τουριστικής εκπαίδευσης– Στήριξη τουριστικής επιχειρηματικότητας και άλλες διατάξεις»*
- Ψειρίδου, Α. και Λιανός, Θ., (2015). *Οικονομική ανάλυση & πολιτική-Μικροοικονομική*. Σύνδεσμος Ελληνικών Ακαδημαϊκών Βιβλιοθηκών.

Ξενόγλωσση

- Camilleri, M.A., (2018). Market segmentation, targeting and positioning. In *Travel marketing, tourism economics and the airline product* (pp. 69-83). Springer, Cham.
- Chen, J., Balomenou, C., Nijkamp, P., Poulaki, P. and Lagos, D., (2016). The sustainability of yachting tourism: a case study on Greece. *56th Congress of the European Regional Science Association: "Cities & Regions: Smart, Sustainable, Inclusive?"*, 23-26 August 2016, Vienna, Austria.
- Darbellay, F. and Stock, M., (2012). Tourism as complex interdisciplinary research object. *Annals of Tourism Research*, 39(1), pp.441-458.
- DeVaro, J. and Morita, H., (2013). Internal promotion and external recruitment: A theoretical and empirical analysis. *Journal of Labor Economics*, 31(2), pp.227-269.
- Diakomihalis, M.N., (2007). Greek maritime tourism: evolution, structures, and prospects. *Research in Transportation Economics*, 21, pp.419-455.
- Ekwoaba, J.O., Ikeije, U.U. and Ufoma, N., (2015). The Impact of Recruitment and Selection Criteria on Organizational Performance. *Global Journal of Human Resource Management* 3(2), pp.22-33.
- European Commission (2020). *Digital Government Factsheet 2019*.
- Gallo, A., (2014). A refresher on net present value. *Harvard Business Review*.

- Goyat, S., (2011). The basis of market segmentation: a critical review of literature. *European Journal of Business and Management*, 3(9), pp.45-54.
- Hall, C.M., (2001). Trends in ocean and coastal tourism: the end of the last frontier? *Ocean & coastal management*, 44(9-10), pp.601-618.
- Kelleher, J.C. and MacCormack, J.J., (2004). Internal rate of return: A cautionary tale. *The McKinsey Quarterly*, 2005 special edition: Value and performance.
- Konstantakis, K.N., Papageorgiou, T., Christopoulos, A.G., Dokas, I.G. and Michaelides, P.G., (2019). Business cycles in Greek maritime transport: an econometric exploration (1998–2015). *Operational Research*, 19(4), pp.1059-1079.
- Leiper, N., (1979). The framework of tourism: Towards a definition of tourism, tourist, and the tourist industry. *Annals of tourism research*, 6(4), pp.390-407.
- Luković, T., (2012). Nautical tourism and its function in the economic development of Europe in *Visions for global tourism industry—Creating and sustaining competitive strategies* (pp.399-430).
- Makowski, L. and Ostroy, J.M., (2001). Perfect Competition and the Creativity of the Market. *Journal of economic literature*, 39(2), pp.479-535.
- Martínez Vázquez, R.M., Milán García, J. and De Pablo Valenciano, J., (2021). Analysis and Trends of Global Research on Nautical, Maritime and Marine Tourism. *Journal of Marine Science and Engineering*, 9(1), pp.93-112.
- Mikulić, J., Krešić, D. and Kožić, I., (2015). Critical factors of the maritime yachting tourism experience: An impact-asymmetry analysis of principal components. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 32(sup1), pp. S30-S41.
- Pardali, A., Stathopoulou, C. and Thalassinou, T., (2007). A cluster-based analysis for sustainable marine tourism development in Greece. In *47th ERSA congress, Paris* (pp. 29-08).
- Porter, M.E., (1985). *Creating and sustaining superior performance*. The Free Press New York.
- Porter, M. E., (1980). *Competitive Strategy*. The Free Press New York.
- Porter, M.E., (1980α). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Simon and Schuster.
- Przeclawski, K. (1993). Tourism as the subject of interdisciplinary research. In: *D. Pearce and R. Butler, ed., Tourism research*. London: Routledge.
- Sariisik, M., Turkay, O. and Akova, O., (2011). How to manage yacht tourism in Turkey: A swot analysis and related strategies. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 24, pp.1014-1025.
- Tribe, J., (1997). The indiscipline of tourism. *Annals of tourism research*, 24(3), pp.638-657.
- Tsorakidis, N., Papadoulos, S., Zerres, M. and Zerres, C., (2011). *Break-even analysis*. Bookboon.
- Uğur, N.G. and Akbıyık, A., (2020). Impacts of COVID-19 on global tourism industry: A cross-regional comparison. *Tourism Management Perspectives*, 36, pp.1-13.
- Voumvaki, J., Koutouzou, A., Konstantopoulou, N. (2020). *A digital reboot for the Greek economy*. National Bank of Greece, Economic Analysis Department.
- Westcott, M., (2019). *Introduction to Tourism and Hospitality in British Columbia*, 2nd Edition. BCcampus Open Education.

Διαδικτυακές πηγές

- Business Daily (2019). *Σε άνθηση ο κλάδος του ελληνικού επαγγελματικού yachting*. Ανακτήθηκε από: https://www.businessdaily.gr/oikonomia/4158_se-anthisi-o-klados-toy-ellinikoy-epaggelmatikoy-yachting [πρόσβαση 22 Μαί. 2021].
- Designing Buildings (2020). *Environmental impact*. Ανακτήθηκε από: https://www.designingbuildings.co.uk/wiki/Environmental_impact [πρόσβαση 4 Ιουν. 2021].
- Enterprise Greece (2021). *Tourism*. Ανακτήθηκε από: <https://www.enterprisegreece.gov.gr/en/invest-in-greece/sectors-for-growth/tourism> [πρόσβαση 10 Ιουν. 2021].
- Etravelnews (2018). *Προχώρα η κατασκευή δύο μαρίνων σε Πόρτο Χέλι και Ερμιόνη της Αργολίδας*. Ανακτήθηκε από: <https://etravelnews.gr/prohora-kataskevi-marinon-se-porto-heli-ermioni-argolidas/> [πρόσβαση 5 Ιουν. 2021].
- Grand View Research (2021). *Yacht Market Size, Share & Trends Analysis Report 2021-2028*. Ανακτήθηκε από: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/yacht-market> [πρόσβαση 22 Μαί. 2021].
- GTP Headlines (2020). *Greece Pushes Forward with Port Upgrades*. Ανακτήθηκε από: <https://news.gtp.gr/2020/10/26/greece-pushes-forward-with-port-upgrades/> [πρόσβαση 22 Μαί. 2021].
- GTP Headlines (2020α). *New Law Paves Way for Diving Tourism in Greece*. Ανακτήθηκε από: <https://news.gtp.gr/2020/05/25/new-law-paves-way-diving-tourism-greece/> [πρόσβαση 22 Μαί. 2021].
- Ινστιτούτο Εναλλακτικών Πολιτικών ΕΝΑ (2020). *Κοινωνική πολιτική & κοινωνικοί δείκτες 2015-2019*. Ανακτήθηκε από: <https://www.enainstitute.org/publication/κοινωνική-πολιτική-κοινωνικοί-δείκτες/> [πρόσβαση 22 Μαί. 2021].
- Kenton, W. (2021). *Market Definition*. Ανακτήθηκε από: <https://www.investopedia.com/terms/m/market.asp> [πρόσβαση 15 Μαί. 2021].
- Knoema (2021). *Greece Contribution of travel and tourism to GDP (% of GDP)*. Ανακτήθηκε από: <https://knoema.com/atlas/Greece/topics/Tourism/Travel-and-Tourism-Total-Contribution-to-GDP/Contribution-of-travel-and-tourism-to-GDP-percent-of-GDP> [πρόσβαση 15 Μαί. 2021].
- Knoema (2021α). *Greece Tourism receipts*. Ανακτήθηκε από: <https://knoema.com/atlas/Greece/Tourism-receipts> [πρόσβαση 15 Μαί. 2021].
- Knoema (2021β). *Crude Oil Price Forecast: 2021, 2022 and Long Term to 2050*. Ανακτήθηκε από: <https://knoema.com/infographics/yxptpab/crude-oil-price-forecast-2021-2022-and-long-term-to-2050> [πρόσβαση 10 Ιουν. 2021].
- Marina Porto Heli (2021). *About Us*. Ανακτήθηκε από <https://www.marinaportoheli.gr/about-us/> [πρόσβαση 4 Ιουν. 2021].
- Marina Reservation (2021). *Docking and Mooring Fees in the World*. Ανακτήθηκε από: <https://www.marinareservation.com/articles/mooring-fees/> [πρόσβαση 22 Μαί. 2021].
- NOE (2021). *History*. Ανακτήθηκε από: <https://ycg.gr/en/history/> [πρόσβαση 22 Μαί. 2021].
- Noonsite (2021). *Porto Heli*. Ανακτήθηκε από: <https://www.noonsite.com/place/greece/peloponnese/porto-kheli-heli-cheli-xeli/> [πρόσβαση 4 Ιουν. 2021].

- OECD (2020). *Greece - OECD Tourism Trends and Policies 2020*. Ανακτήθηκε από: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/f3180e03-en/index.html?itemId=/content/component/f3180e03-en> [πρόσβαση 15 Μαί. 2021].
- Roser, M. (2021). *Tourism*. Ανακτήθηκε από: <https://ourworldindata.org/tourism> [πρόσβαση 3 Μαί. 2021].
- SBA (2021). *Market research and competitive analysis*. Ανακτήθηκε από: <https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/market-research-competitive-analysis> [πρόσβαση 15 Μαί. 2021].
- Searent (2016). *Κατηγορίες Σκαφών – Τύποι Σκαφών*. Ανακτήθηκε από: <http://searent.gr/2016/10/07/charter-a-yacht-with-us-this-summer-and-save-25-4/> [πρόσβαση 20 Μαί. 2021].
- Sikra, S. (2017). *How Does Construction Impact the Environment?* Ανακτήθηκε από: <https://gocontractor.com/blog/how-does-construction-impact-the-environment/> [πρόσβαση 4 Ιουν. 2021].
- Statista (2021). *Total contribution of travel and tourism to employment in Greece (2012-2020)*. Ανακτήθηκε από: <https://www.statista.com/statistics/644585/travel-and-tourism-employment-contribution-greece/> [πρόσβαση 15 Μαί. 2021].
- Statista (2021α). *Greece - Unemployment rate*. Ανακτήθηκε από: <https://www.statista.com/statistics/263698/unemployment-rate-in-greece/> [πρόσβαση 22 Μαί. 2021].
- UNWTO (2021). *Tourist arrivals down 87% in January 2021 as UNWTO calls for stronger coordination to restart tourism*. Διαθέσιμο: <https://www.unwto.org/taxonomy/term/347> [πρόσβαση 3 Μαί. 2021].
- UNWTO. (2008). *Understanding tourism: Basic glossary*. Ανακτήθηκε από: <http://media.unwto.org/en/content/understanding-tourism-basic-glossary> [πρόσβαση 3 Μαί. 2021].
- Van Isle Marina (2021). *Definition of a Yacht - Sizes, Types, Styles & Categories*. Ανακτήθηκε από: <https://vanislemarina.com/when-is-a-boat-a-yacht/> [πρόσβαση 18 Μαί. 2021].
- World Bank (2021). *International tourism, number of arrivals – Greece*. Ανακτήθηκε από: <https://data.worldbank.org/indicator/ST.INT.ARVL?end=2019&locations=GR&start=2013> [πρόσβαση 15 Μαί. 2021].

Παράρτημα

Bavaria 32 cruiser



Beneteau Oceanis 50



Bavaria 44



Sun Odyssey 44 DS



YACHTS
SUN ODYSSEY 44 DS
BY JEAN-PIERRE LÉON
© JEAN-PIERRE LÉON



Pershing 50



Ferretti 760 Flybridge

