

**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ**



**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ**

**ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ
ΠΛΩΤΟΥ ΠΟΛΥΙΑΤΡΕΙΟΥ ΣΤΑ ΝΗΣΙΑ ΤΟΥ
ΑΙΓΑΙΟΥ**

ΤΣΑΔΗΜΑ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ

Διπλωματική Εργασία υποβληθείσα στο Τμήμα Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Πειραιώς ως μέρος των απαιτήσεων για την απόκτηση Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης στην Οικονομική και Επιχειρησιακή Στρατηγική

Πειραιάς, Ιούνιος 2015

**UNIVERSITY OF PIRAEUS
DEPARTMENT OF ECONOMICS**



**MASTER PROGRAM IN
ECONOMIC AND BUSINESS STRATEGY**

**EXPLORING POSSIBILITIES OF CREATING
FLOATING POLYCLINIC ON THE AEGEAN
ISLANDS**

**By
TSADIMA AIKATERINI**

Master Thesis submitted to the Department of Economics of the University of Piraeus in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Arts in Economic and Business Strategy

Piraeus, Greece, June 2015

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Στην οικογένειά μου

Ευχαριστίες

Στο σημείο αυτό θα ήθελα να ευχαριστήσω τον καθηγητή μου, κύριο Ευάγγελο Σαμπράκο, για την πολύτιμη καθοδήγηση και τις συμβουλές που μου προσέφερε ώστε να μπορέσω να ολοκληρώσω αυτή την εργασία, καθώς και για την συνεχή επίβλεψη και παρακολούθηση της προσπάθειάς μου.

Ένα μεγάλο ευχαριστώ και στην οικογένειά μου για την υποστήριξη, παρότρυνση και συμπαράσταση που μου προσέφερε.

Η βοήθεια που μου παρείχαν οι υπάλληλοι της βιβλιοθήκης του Πανεπιστημίου Πειραιώς ήταν καθοριστική στην διαμόρφωση της εργασίας.

Ευχαριστώ τα Ναυπηγεία Ελευσίνας και Περάματος, και πιο συγκεκριμένα την Διεύθυνση Εμπορικής Διαχείρισης, την Βιοιατρική, την Εθνική Τράπεζα Ελλάδος, Κατάστημα Πειραιά και κυρίως το Τμήμα Ναυτιλιακών Δανείων. Την Ασφαλιστική Εταιρία Αιγαίον και Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας καθώς χάρη στην τηλεφωνική επικοινωνία που είχα, κατάφερα να διευκρινίσω αρκετά σημεία.

Επίσης, να μην ξεχάσω να ευχαριστήσω τους συμφοιτητές μου Χρυσικόπουλο Μάριο, την Τσάλα Μαρκέλλα και την Ερρινάκη Άννα για τις πληροφορίες που μοιράστηκαν μαζί μου.

Διερεύνηση δυνατοτήτων λειτουργίας πλωτού πολυϊατρείου στα νησιά του Αιγαίου

Σημαντικοί όροι:

Υγεία δεν είναι απλώς η έλλειψη ασθένειας ή αναπηρίας αλλά η κατάσταση της απόλυτα φυσικής, πνευματικής και ψυχολογικής ευρωστίας και έχει φυσικές, ψυχολογικές, κοινωνικές και πνευματικές διαστάσεις.

Υγειονομική περίθαλψη είναι η εφαρμογή της επιστημονικής γνώσης και των τεχνικών εκείνων που απαιτούνται για την επίλυση των φυσικών, πνευματικών και ψυχολογικών προβλημάτων που αντιμετωπίζει ο άνθρωπος και αποτελεί το σύνολο των διαδικασιών που χρειάζονται για να περάσει το άτομο από την φάση της ασθένειας σε αυτήν της υγείας.

Τα πρώτα **διαγνωστικά κέντρα** αποτελούν προϊόν μετεξέλιξης των ακτινολογικών και μικροβιολογικών εργαστηρίων, πρωτοεμφανίστηκαν μετά το 1980, ως αποτέλεσμα της απαγόρευσης δημιουργίας ιδιωτικών κλινικών.

Ως **σύστημα** χαρακτηρίζεται το σύνολο των μονάδων, ομάδων και υποσυστημάτων που επιδιώκει συγκεκριμένους στόχους και είναι οργανωμένο με βάση συγκεκριμένο σχέδιο παραγωγής.

Ως **σύστημα υγείας** ορίζεται το σύνολο των ανθρώπινων και υλικών πόρων του τομέα υγείας που στοχεύει στην μεγιστοποίηση του επιπέδου υγείας του πληθυσμού στα πλαίσια των διαθέσιμων πόρων, μέσα από προγραμματισμένη ανάπτυξη, ενώ έχει συγκεκριμένο τρόπο οργάνωσης και διοίκησης. Το σύστημα υγείας είναι μία παραγωγική διαδικασία το προϊόν της οποίας παράγεται και διατίθεται σε μια “αγορά” η οποία δεν διαφέρει από τις κλασικές αγορές άλλων αγαθών και υπηρεσιών.

Το **management** ορίζεται ως μία διαδικασία με ιδιαίτερα τεχνικό και διαπροσωπικό χαρακτήρα για τον καθορισμό και την επίτευξη των στόχων των οργανισμών με την χρησιμοποίηση ανθρώπων, τεχνολογίας και φυσικών πόρων.

Η **ναυτιλιακή επιχείρηση** είναι ένας οργανισμός που αποτελείται από δύο βασικά μέρη. Το πρώτο αφορά τα πλοία δηλαδή τις παραγωγικές μονάδες και το δεύτερο το ναυτιλιακό γραφείο που αναλαμβάνει την διαχείριση των πλοίων και αποτελεί την υποδομή στην ξηρά. Ο οργανισμός της ξηράς είναι υπεύθυνος για ζητήματα που έχουν να κάνουν με επιδιώξεις, στόχους, προσανατολισμούς, υποστήριξη της καθημερινής λειτουργίας των πλοίων σε συνεχή βάση και την εξεύρεση απασχόλησης. Από την άλλη μεριά τα πλοία θεωρούνται αυτόνομες μονάδες, με δική

τους οργάνωση και προσωπικό και βρίσκονται σε διαρκή κίνηση μακριά από την έδρα της ναυτιλιακής επιχείρησης. Για την αποτελεσματική λειτουργία των πλοίων είναι αναγκαία η διοικητική και τεχνική υποστήριξη από την ναυτιλιακή επιχείρηση σε μόνιμη βάση.

Το **πλωτό νοσοκομείο** είναι ένα κοινωνικό ίδρυμα με προορισμό την εκπλήρωση συγκεκριμένου σκοπού ο οποίος περιγράφει όλο το φάσμα των υπηρεσιών που το νοσοκομείο παρέχει ή οφείλει να παρέχει στην κοινωνία με βάση της ανάγκες αυτής.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Περίληψη

Σκοπός της παρούσας εργασίας να διερευνηθεί αν υπάρχει η δυνατότητα δημιουργίας ενός πολυϊατρείου-πλοίου που να εξυπηρετεί τις ανάγκες για ιατρική περίθαλψη των κατοίκων των νησιών του Αιγαίου. Στο πλαίσιο αυτό θα αναφερθούμε αρχικώς στο πολυϊατρείο πλοίο γενικά και στη συνέχεια θα προχωρήσουμε σε μια ανάλυση της αγοράς μελετώντας τις ιδιαιτερότητές της και τους παράγοντες που την επηρεάζουν για να μπορέσουμε να καθορίσουμε τη ζήτηση και κατά συνέπεια την προσφορά των υπηρεσιών του πλωτού πολυϊατρείου. Στη συνέχεια θα μελετήσουμε το ελληνικό σύστημα υγείας για να καθορίσουμε το νομικό πλαίσιο λειτουργίας του πλωτού πολυϊατρείου. Έπειτα, θα δούμε τα τμήματα λειτουργίας αλλά και τις τέσσερις προσφερόμενες υπηρεσίες και τις ανάγκες αυτών για εγκαταστάσεις. Το κεφάλαιο 5 αναφέρεται στη σημασία και τη διασφάλιση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών, σε θέματα που αφορούν την οργάνωση και τη διοίκηση ενός τέτοιου εγχειρήματος, καθώς και στο Οικουμενικό Σύμφωνο και στις αρχές που το διέπουν. Το επόμενο κεφάλαιο είναι αφιερωμένο στην ναυτιλιακή επιχείρηση και τα τμήματα αυτής, μιας και αυτή είναι που θα συντονίζει τη λειτουργία του πλοίου. Ακολουθεί η δομική ανάλυση του κλάδου με τις πέντε απειλές κατά Porter τα είδη της επιχειρηματικής στρατηγικής του πλωτού νοσοκομείου την PEST και την SWOT ανάλυση. Το όγδοο κεφάλαιο είναι αφιερωμένο στην Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη, στις ομάδες ενδιαφερομένων αυτής, στις πτυχές της σε εσωτερικό και εξωτερικό περιβάλλον, καθώς και στα πλεονεκτήματα από την ανταπόκριση στις αρχές της. Κατόπιν θα αναφερθούμε στο Custom Relationship Management (CRM) και πιο συγκεκριμένα στο ρόλο του στην επιχειρηματική δραστηριότητα, στα πλεονεκτήματά του και στην ιδιότητα που θα έχει ως επικοινωνιακό εργαλείο μεταξύ διεύθυνσης και ασθενών. Πολλά θα είναι τα προβλήματα του πολυϊατρείου και του πλοίου και θα σχετίζονται με τη φύση της εργασίας, με τη δράση των πλοίων και με τη λειτουργία του πολυϊατρείου. Εντοπίζοντας τα αίτια αυτών γίνεται προσπάθεια εύρεσης τρόπων αντιμετώπισης των προβλημάτων αυτών. Στο κεφάλαιο 11 εξετάζονται οι ναύλοι και οι τιμές των πλοίων ώστε να αποφασιστεί αν θα ναυπηγηθεί νέο πλοίο για το σκοπό αυτό ή θα αγοραστεί μεταχειρισμένο. Στη συνέχεια, συγκεκριμενοποιείται το είδος του πλοίου και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του. Γίνεται αναφορά σε δυο περιπτώσεις: Η πρώτη αφορά την αγορά μεταχειρισμένου πλοίου και μετατροπή αυτού για να εξυπηρετεί τους σκοπούς μας και η δεύτερη έχει να κάνει με τη ναυπήγηση ενός νέου πλοίου πολυϊατρείου. Στη συνέχεια θα αναλύσουμε τα επιμέρους κόστη όπως οι μισθοί, η αγορά των μηχανημάτων μέσω leasing, τα

καύσιμα και η ασφάλιση. Η πηγή άντλησης κεφαλαίου θα είναι ο δανεισμός με σύμπραξη ιδιωτικού και δημόσιου φορέα όπως φαίνεται στο κεφάλαιο 14 όπου αναλύεται το αρχικό κόστος της επένδυσης, η υπολειμματική αξία αλλά και το συνολικό ετήσιο κόστος. Το επόμενο κεφάλαιο αναφέρεται σε τρία σενάρια επένδυση, το αισιόδοξο, το αναμενόμενο και το απαισιόδοξο και στην εποχικότητα λόγω τουρισμού δηλαδή στην αυξημένη επισκεψιμότητα λόγω τουρισμού. Στο ίδιο κεφάλαιο μπορούμε να δούμε και τα μηνιαία έσοδα για κάθε ένα απ' τα τρία σενάρια. Στο τελευταίο κεφάλαιο θα επιχειρήσουμε να βρούμε τα καθαρά κέρδη και το αθροιστικό οικονομικό αποτέλεσμα και για το κράτος και για τον ιδιώτη για όλα τα χρόνια της επένδυσης. Το αν προκρίνεται η επένδυση για κάθε σενάριο θα φανεί από την Καθαρή Παρούσα Αξία (ΚΠΑ) και τον (ΕΣΑ) Εσωτερικό Συντελεστή Απόδοσης οι οποίοι αναλύονται και διαγραμματικά. Όπως θα διαπιστώσουμε και στα συμπεράσματα υπάρχει δυνατότητα δημιουργίας πλωτού πολυιατρείου για το αναμενόμενο και φυσικά αισιόδοξο σενάριο όπως προκύπτει και από τη θεωρητική αλλά και την πρακτική προσέγγιση.

EXPLORING POSSIBILITIES OF CREATING FLOATING POLYCLINIC ON THE AEGEAN ISLANDS

Keywords:

Health is not merely the absence of disease or infirmity but the state of absolute physical, mental and psychological strength and has physical, psychological, social and spiritual dimensions.

Healthcare is the application of scientific knowledge and techniques required for the solution of the physical, spiritual and psychological problems faced by man and is the set of processes that are needed so that the person passes from the stage of disease to this of health.

The first **diagnostic centers** are a transformation product of radiological and microbiological laboratories, first appeared after 1980, as a result of a ban on private clinics.

As **system** is characterized all the units, groups and subsystems pursues specific objectives and is organized according to specific production plan.

A **health system** is composed of the total of human and material resources of the health sector which aims to maximize the health of the population within available resources, through planned growth, and has a particular organization and administration. The health system is a production process of the product manufactured and sold in a «market» which does not differ from traditional markets of other goods and services.

The **management** is defined as a process with highly technical and interpersonal character for the definition and achievement of aims of organizations employing people, technology and natural resources.

The **shipping company** is an organization that consists of two basic parts. The first is related to ships namely the production units and the second to shipping agency which undertakes the management of the ship and is the infrastructure on land. The body of land is responsible for issues that have to do with pursuits, objectives, guidelines, support the daily operation of ships on an ongoing basis and finding employment. On the other hand, the ships are considered autonomous units with their own organization and staff and are constantly moving away from the head office of the shipping company. For efficient operation of ships, administration and technical support from the shipping company on a permanent basis is necessary.

The **floating hospital** is a social institution destined to fulfill a specific purpose which describes the entire range of services that the hospital provides or should provide to society based on such needs.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Abstract

The purpose of this study is to investigate whether there is the possibility of a clinic-ship to serve the health care needs of the inhabitants of the Aegean islands. The framework will initially refer to the general clinic ship and then we will move to a market analysis by studying the peculiarities and the factors affecting it in order to be able to determine the demand and therefore the offer of the floating clinic services. Then we will study the Greek health system to define the legal framework for the operation of the floating clinics. Then we will see the operating segments and the four services offered and the needs of these facilities. Chapter 5 refers to the importance and ensure of service quality, in matters concerning the organization and management of such an attempt, and the Global Compact and its principles. The next chapter is devoted to the shipping business and its parts since this is to coordinate the operation of the ship. The structural analysis of the sector with the five threats of Porter, the kinds of business strategy of the floating clinic the PEST and SWOT analysis come next. The eighth chapter is devoted to Corporate Social Responsibility, the groups of the interested parts, the aspects of internal and external environment, and to the benefits of responding principles. Then we will refer to the Custom Relationship Management (CRM) and more specifically to the role of the business, the advantages and the property that will have as a communication tool between management and patients. The problems of Polyclinic and the ship will be many and related to the nature of work, the operations of ships and the operation of the Polyclinic. Identifying the causes of these attempts there is an effort to find ways to tackle these problems. Chapter 11 examines the fares and prices of the ships to decide whether to built a new ship for that purpose or purchase a second-hand vessel. Then the type of vessel and its particular characteristics are specified. Reference is made in two cases: The first is the purchase of a second-hand vessel and the conversion of it to suit our purposes and the second has to do with the construction of a new polyclinic ship. Then we will analyze the individual costs such as salaries, purchase of equipment through leasing, fuel and insurance. The source of capital will be lending to private-public entity as shown in chapter 14 where the initial investment cost, the residual value and the total annual cost are analysed. The next chapter discusses three investment scenarios, optimistic, expected and pessimistic and seasonality meaning the increased traffic due to tourism. In the same chapter we can see the monthly income for each one of the three scenarios. In the last chapter we will attempt to find the net profit and the added financial result for both the State and for the private sector for all

the years of the investment. Whether the investment qualifies for each scenario will be seen from the Net Present Value (NPV) and (IRR) Internal Rate of Return which are analyzed and diagrammed. As it appears from the conclusions there is possibility of creating floating polyclinic for the expected and naturally optimistic scenario as seen from the theoretical and practical approach.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Κατάλογος Πινάκων

1.1 Νησιά επίσκεψης του πλωτού πολυϊατρείου και ο πληθυσμός τους	2
4.1 Πολυϊατρείο: Πίνακας μετρικών στοιχείων	15
8.1 Ομάδες ενδιαφερομένων ΕΚΕ και προσδοκώμενη αξία.....	41
12.1 Χαρακτηριστικά του νοσοκομείου πλοίου.....	59
13.1 Τιμές αγοράς ιατρικού εξοπλισμού.....	67
15.1 Μηνιαία έσοδα πλωτού πολυϊατρείου για 3 σενάρια επένδυσης.....	76
15.2 ΚΠΑ – ΕΒΑ για το αναμενόμενο σενάριο επένδυσης.....	77
15.3 Αναλυτικός ετήσιος πίνακας κερδών για ιδιωτικό και δημόσιο για αισιόδοξο σενάριο	78
15.4 Αναλυτικός ετήσιος πίνακας κερδών για ιδιωτικό και δημόσιο φορέα για απαισιόδοξο σενάριο	81
15.5 ΚΠΑ – ΕΒΑ για το αισιόδοξο σενάριο επένδυσης.....	82
15.6 Αναλυτικός ετήσιος πίνακας κερδών για ιδιωτικό και δημόσιο φορέα για απαισιόδοξο σενάριο	84
15.7 ΚΠΑ-ΕΒΑ για το απαισιόδοξο σενάριο επένδυσης	85
15.8 Μηνιαία έσοδα κράτους – ιδιώτη για 1,5 επίσκεψη	86
15.9 Αναλυτικός ετήσιος πίνακας κερδών για κράτος και ιδιώτη για 1,5 επίσκεψη. 87	
15.10 ΚΠΑ-ΕΒΑ για σενάριο 1,5 επίσκεψης	88

Κατάλογος Διαγραμμάτων

15.1 Καθαρά κέρδη ιδιώτη – κράτους για αναμενόμενο σενάριο	79
15.2 Αθροιστικό Οικονομικό Αποτέλεσμα κράτους – ιδιώτη για αναμενόμενο σενάριο	80
15.3 Καθαρά κέρδη ιδιώτη – κράτους για αισιόδοξο σενάριο.....	82
15.4 Αθροιστικό Οικονομικό Αποτέλεσμα κράτους – ιδιώτη για αισιόδοξο σενάριο επένδυσης	83
15.5 Καθαρά κέρδη ιδιώτη – κράτους για απαισιόδοξο σενάριο.....	85
15.6 Καθαρά κέρδη κράτους – ιδιώτη για σενάριο 1,5 επίσκεψης.....	88

Περιεχόμενα

Περίληψη	ix
Abstract	xiii
Κατάλογος Πινάκων	xv
Κατάλογος Διαγραμμάτων	xvi
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΤΟ ΠΟΛΥΙΑΤΡΕΙΟ ΠΛΟΙΟ ΓΕΝΙΚΑ	1
1.1 Πλοίο «Ιπποκράτης»	1
1.2 Επικαιρότητα (Παιχνίδια γεωπολιτικής στρατηγικής)	1
1.3 Δρομολόγιο-χρόνος στάσης πλωτού πολυιατρείου	2
1.4 Χαρακτηριστικά πλωτών νοσοκομείων	2
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Η ΑΓΟΡΑ	4
2.1 Περιβάλλον δραστηριοποίησης	4
2.2 Ανάλυση αγοράς	5
2.2.1 Ιδιαιτερότητες αγοράς	5
2.2.2 Καθοριστικοί παράγοντες που την επηρεάζουν	5
2.2.3 Μέγεθος αγοράς και περιθώρια κερδοφορίας	5
2.3 Παράγοντες που επηρεάζουν την ζήτηση	6
2.4 Παράγοντες που επηρεάζουν την προσφορά	7
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΣΧΕΔΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	8
3.1 Αρχές λειτουργίας οργανωμένου συστήματος υγείας	8
3.2 Το ελληνικό σύστημα υγείας	8
3.3 Νομοθετικό πλαίσιο λειτουργίας	9
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΤΜΗΜΑΤΑ ΠΟΛΥΪΑΤΡΕΙΟΥ	12
4.1 Τμήματα/ Εξετάσεις	12
4.2 Υπηρεσίες πλωτού πολυιατρείου	13
4.3 Απαραίτητοι χώροι	16
4.4 Βασικός εξοπλισμός οδοντιατρείου	17
4.5 Βασικός εξοπλισμός μικροβιολογικού εργαστηρίου	17
4.6 Κυτταρολογικό εργαστήριο	18
4.7 Παθολογοανατομικό εργαστήριο	18
4.8 Ακτινολογικό εργαστήριο	19
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: Η ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ	20
5.1 Οφέλη από την ίδρυση πολυιατρείου	20
5.2 Τεχνολογία	21
5.3 Η σημασία της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών	21
5.3.1 Αίτια ζήτησης ποιοτικών παρεχόμενων υπηρεσιών	22
5.3.2 Πιστοποιήσεις	22
5.4 Οργάνωση και διοίκηση	23
5.5 Οι αρχές του Οικουμενικού Συμφώνου και τι αφορούν	24
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΤΜΗΜΑΤΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	26
6.1 Χαρακτηριστικά Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων	26
6.2 Τεχνικό Τμήμα	27
6.3 Τμήμα Προμηθειών	28
6.4 Τμήμα Πληρωμάτων	28
6.5 Τμήμα Ασφαλίσεων	29
6.6 Οικονομικό Τμήμα	30

6.7	Τμήμα Επικοινωνίας	30
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: ΔΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΛΑΔΟΥ		31
7.1	Οι 5 απειλές κατά PORTER	31
7.2	Η έννοια της στρατηγικής	33
7.2.1	Είδη επιχειρηματικής στρατηγικής πολυϊατρείου πλοίου	33
7.3	Ανάλυση PEST (Political, Economic, Social, Technological)	34
7.3.1	Θεμελιώδεις πόροι και ικανότητες	35
7.4	SWOT ανάλυση για το πλωτό πολυϊατρείο	35
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ		40
8.1	Η ΕΚΕ γενικά	40
8.1.1	Κατηγορίες ομάδων ενδιαφερομένων	40
8.1.2	Διαστάσεις ορισμού ΕΚΕ	41
8.1.3	Ομάδες ενδιαφερομένων και προσδοκώμενη αξία	41
8.2	Οι πτυχές της ΕΚΕ στο εσωτερικό περιβάλλον	42
8.2.1	Οι πτυχές της ΕΚΕ στο εξωτερικό περιβάλλον	43
8.2.2	Οι πτυχές της ΕΚΕ στο εσωτερικό και εξωτερικό περιβάλλον	44
8.3	Κατηγορίες προσεγγίσεων ΕΚΕ	44
8.3.1	Πλεονεκτήματα από την ανταπόκριση στις αρχές της ΕΚΕ	44
8.3.2	Επίπεδα δραστηριότητας ΕΚΕ	45
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: ΤΟ CUSTOM RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ		47
9.1	Τα πλεονεκτήματα του CRM	47
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10: ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΠΟΛΥΪΑΤΡΕΙΟΥ ΚΑΙ ΠΛΟΙΟΥ		50
10.1.1	Αίτια που σχετίζονται με τα προβλήματα εργασίας στο πλοίο	50
10.1.2	Περιβαλλοντικά προβλήματα που σχετίζονται με την δράση των πλοίων και των ναυτιλιακών εταιριών	51
10.2	Προβλήματα που συνδέονται με την λειτουργία του πολυϊατρείου	51
10.2.1	Τρόποι αντιμετώπισης των προβλημάτων	52
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11: ΑΓΟΡΑ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟΥ ΠΛΟΙΟΥ		53
11.1	Ναυλαγορά	53
11.2	Ναύλοι και τιμές πλοίων	53
11.3	Ναυπήγηση νέου πλοίου ή αγορά μεταχειρισμένου;	56
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 12: ΤΟ ΕΙΔΟΣ ΤΟΥ ΠΛΩΤΟΥ ΠΛΟΙΟΥ		58
12.1	Τα Είδη των πλοίων	58
12.2	Τα χαρακτηριστικά του πλοίου	59
12.3	Παράγοντες που επηρεάζουν την διαδικασία μετατροπής του πλοίου	61
12.4	Η σημαία του πλοίου	61
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 13: ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΚΟΣΤΗ		63
13.1	Ανθρώπινο δυναμικό	63
13.2	Κόστος πληρώματος	63
13.3	Κόστος ιατρικού προσωπικού	66
13.4	Εξοπλισμός	66
13.4.1	Πλεονεκτήματα Leasing	67
13.4.2	Τιμολόγιο εξοπλισμού	68
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 14: ΠΗΓΗ ΑΝΤΛΗΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ		71
14.1	Σύμπραξη ιδιωτικού και δημόσιου φορέα	71
14.2	Δάνειο	72
14.3	Αρχικό κόστος επένδυσης	72

14.4	Υπολειμματική αξία	73
14.5	Συνολικό ετήσιο κόστος της επένδυσης	73
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 15: Η ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ		75
15.1	Σενάρια επένδυσης	75
15.2	Εποχικότητα	76
15.3	Μηνιαία έσοδα για 3 σενάρια	77
15.4	Καθαρή Παρούσα Αξία (ΚΠΑ) και Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (ΕΒΑ)	78
15.4.1	ΚΠΑ-ΕΒΑ για αναμενόμενο σενάριο	78
15.4.2	ΚΠΑ-ΕΒΑ για αισιόδοξο σενάριο	83
15.4.3	ΚΠΑ-ΕΒΑ για απαισιόδοξο σενάριο	86
15.4.4	ΚΠΑ-ΕΒΑ για 1,5 επίσκεψη	87

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η υγεία καθώς και η σημασία αυτής είναι γνωστή σε όλους. Από τα προϊστορικά ακόμη χρόνια συνδέθηκε άμεσα με την επιβίωση του ανθρώπινου είδους και εκτιμήθηκε ανά τους αιώνες. Από τα αρχαία χρόνια έγιναν προσπάθειες για να βελτιωθεί, ενώ η απουσία της μόνο δυσάρεστες καταστάσεις μπορεί να προκαλέσει. Δεν είναι τυχαίο που η ιατρική είναι μία από τις βασικές επιστήμες που πάνω της στηρίχθηκαν και εξελίχθηκαν πολλές άλλες. Η ίδια άλλωστε έχει αναλυθεί σε τέτοιο βαθμό που ούτε ο ίδιος ο άνθρωπος μπορεί να συλλάβει την δύναμη που κρατάει στα χέρια του και τις επιπτώσεις της. Δυστυχώς όμως δεν απολαμβάνουν όλοι το αγαθό αυτό και η παροχή υπηρεσιών υγείας για κάποιους ανθρώπους είναι πολυτέλεια αν και αποτελεί είδος πρώτης ανάγκης. Στην χώρα μας υπάρχουν αρκετές περιοχές που αντιμετωπίζουν ελλείψεις όσον αφορά την ιατρική περίθαλψη. Τα νησιά του Αιγαίου αποτελούν ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα απουσίας ιατρικών υπηρεσιών. Στόχος αυτής της εργασίας είναι να δούμε αν υπάρχει τρόπος να εξυπηρετηθούν αυτά τα νησιά και να αποκτήσουν οι κάτοικοι τους πρόσβαση σε ιατρικές μονάδες. Με ποιον τρόπο όμως θα μπορούσε να πραγματοποιηθεί αυτό, δεδομένου ότι είναι εξαιρετικά δύσκολο, χρονοβόρο και πολυδάπανο το να αποκτήσει κάθε ένα από αυτά δικό του νοσοκομείο; Έτσι λοιπόν σκεφτήκαμε πως η λύση βρίσκεται στην δημιουργία ενός πολυϊατρείου πλοίου, το οποίο θα ταξιδεύει από νησί σε νησί και θα παρέχει τις πολυπόθητες υπηρεσίες του. Σαν ιδέα, ένα πλωτό πολυϊατρείο είναι πολύ χρήσιμο, όμως από την πρακτική του πλευρά υπάρχει η δυνατότητα δημιουργίας του; Και αν ναι, ποιες υπηρεσίες θα μπορεί να προσφέρει και με ποιον τρόπο, ώστε να εξυπηρετηθούν όσο το δυνατόν περισσότερα νησιά; Είναι σε θέση το κράτος από μόνο του να προσφέρει στους πολίτες του, με ένα πολυϊατρείο πλοίο, το δικαίωμα που έχουν στο αγαθό της υγείας; Με ποιον τρόπο αυτό το πλοίο θα επηρεάσει τα νησιά τα οποία θα επισκέπτεται; Αυτά τα ερωτήματα καλούμαστε να απαντήσουμε σε αυτή την εργασία καθώς και να δούμε αναλυτικά και με αρκετές λεπτομέρειες τα στάδια οργάνωσης και δημιουργίας αυτού του εγχειρήματος. Ελπίζουμε να προσφέρουμε με αυτήν την ιδέα ανακούφιση και θεραπεία στους ασθενείς και πρόληψη και προστασία στους υγιείς πολίτες των νησιών μας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1:

ΤΟ ΠΟΛΥΙΑΤΡΕΙΟ ΠΛΟΙΟ ΓΕΝΙΚΑ

"ασφάλεια εστί το προνοεῖν και το προλαμβάνειν, το δε προνοεῖν και προλαμβάνειν κρείττον εστί του θεραπεύειν"

Ιπποκράτης

1.1 Πλοίο «Ιπποκράτης»

Το «Χαμόγελο του Παιδιού» με οδηγό το πολυϊατρείο του «Ιπποκράτη» κάλυψε τις ανάγκες 18.000 παιδιών σε 5 γεωγραφικές περιφέρειες της χώρας μέσα στο 2013. Στόχος ήταν η προσφορά και παροχή προληπτικής ιατρικής σε παιδιά που ζουν σε απομακρυσμένες περιοχές και δεν έχουν πρόσβαση σε ιατρικά κέντρα. Πρώτος σταθμός ήταν η Κρήτη και ακολούθησαν η Εύβοια, η Πελοπόννησος και τα Κύθηρα.

1.2 Επικαιρότητα (Παιχνίδια γεωπολιτικής στρατηγικής)

Σε ένα κολοσσιαίο ναυπηγικό πρόγραμμα για την δημιουργία τριών πλωτών νοσοκομείων έχει προχωρήσει η Τουρκία με στόχο την παροχή ιατρικών υπηρεσιών στους κατοίκους των νησιών του Αιγαίου. Συνεπώς, στο θέμα της παροχής υπηρεσιών υγείας στον χώρο του Αιγαίου ελλοχεύουν κορυφαίοι εθνικοί κίνδυνοι μιας και γίνεται προσπάθεια αντικατάστασης του "ανύπαρκτου" ελληνικού κράτους. Η προσπάθεια της Άγκυρας να κυριαρχήσει στο Αιγαίο κερδίζοντας την εύνοια του ντόπιου πληθυσμού φαίνεται και από την δήλωση του υπουργού Υγείας της γειτονικής χώρας, Μεχμέτ Μουεζίνογλου, ο οποίος αναφερόμενος στην έναρξη της ναυπήγησης των τριών πλωτών νοσοκομείων που ξεκινά η Τουρκία, δήλωσε: «Είναι μεγάλο το πρόγραμμα και θα καταδείξει στην πράξη ότι η Τουρκία ενδιαφέρεται για την υγεία όλων των ανθρώπων του Αιγαίου. Τα πλοία αυτά θα παρέχουν τις υπηρεσίες τους ακόμη και στα νησιά του Αιγαίου, εφόσον υπάρχει ανάγκη». Γίνεται επομένως προσπάθεια για την κατάκτηση του Αιγαίου από την Τουρκία, εκ των έσω αυτή την φορά με την δημιουργία όχι ενός αλλά τριών Δούρειων Ίπων.

1.3 Δρομολόγιο-χρόνος στάσης πλωτού πολυϊατρείου

Πίνακας 1.1
Νησιά επίσκεψης του πλωτού πολυϊατρείου και ο πληθυσμός τους

	ΝΗΣΙΑ	ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ	Αποστάσεις σε μίλια ανά 2 νησιά σε συνέχεια
1)	Σέριφος	1480	
2)	Σίφνος	2570	12
3)	Μήλος	9930	12
4)	Φολέγανδρος	600	15
5)	Σίκινος	260	14
6)	Ίος	1838	10
7)	Αμοργός	1859	30
8)	Κουφονήσια	366	14
9)	Πάρος	13710	21
10)	Νάξος	21143	6

Πληθυσμός : αφορά τους μόνιμους κατοίκους στην απογραφή του 2001

Μίλια από Νάξο για Σέριφο 64

Σε όλα τα νησιά θα μένει από δύο μέρες εκτός Μήλου (που εξυπηρετεί και τους κατοίκους της Κιμώλου μιας και είναι παρά πολύ κοντά μεταξύ τους τα δυο αυτά νησιά), της Πάρου που θα μείνει 3μερες και της Νάξου 4 μέρες.

Θα ταξιδεύει από νησί σε νησί το βράδυ για να κερδίσει έτσι ώρες και καύσιμα.

Οι ασθενείς του πλωτού πολυϊατρείου θα είναι εξωτερικοί, δηλαδή θα προσέρχονται στο πλοίο κατά την διάρκεια της ημέρας για θεραπεία ή εξετάσεις όμως δεν θα εισάγονται για νοσηλεία.

1.4 Χαρακτηριστικά πλωτών νοσοκομείων

Τα Πλωτά Νοσοκομεία φέρουν συνήθως χρώμα λευκό με ευδιάκριτους, μεγάλους, ερυθρούς σταυρούς τόσο στο κατάστρωμα όσο και στα πλευρά ώστε να είναι άμεσα αντιληπτά από ξηρά, αέρα και θάλασσα. Είναι συνήθως επίτακτα επιβατηγά πλοία που καλύπτουν ανάγκες Υγειονομικού προκεχωρημένων στρατιωτικών μονάδων. Οι μεγάλοι πολεμικοί στόλοι κατασκευάζουν εξαρχής πλοία, πλωτά νοσοκομεία ή μετασκευάζουν υπάρχοντα. Τα πλοία αυτά υποστηρίζονται από Διεθνείς Συμβάσεις χαρακτηρίζονται ως “απυρόβλητα”,

καθίστανται δηλαδή σεβαστά και από τους εμπόλεμους. Η επίθεση δε εναντίον ενός πλωτού νοσοκομείου θεωρείται έγκλημα πολέμου.

Το πολυϊατρείο-πλοίο ανήκει στην κατηγορία της πρωτοβάθμιας περίθαλψης δηλαδή περιλαμβάνει υπηρεσίες διάγνωσης και πρόληψης ασθενειών χωρίς όμως να απαιτείται νοσηλεία του ασθενή σε νοσοκομείο όπως γίνεται στην δευτεροβάθμια περίθαλψη, ούτε θεωρείται μεγάλης δυναμικότητας Πανεπιστημιακό και Γενικό νοσοκομείο όπου συντελείται έρευνα για να ανήκει στην κατηγορία της τριτοβάθμιας περίθαλψης. Πρόκειται δηλαδή για ένα πλωτό κέντρο παροχής πρωτοβάθμιας περίθαλψης. Τα συγκεκριμένα νησιά επιλέχθηκαν ανάμεσα στα υπόλοιπα του Αιγαίου λόγω της χιλιομετρικής απόστασης μεταξύ τους και αποτελούν ένα ενδεικτικό παράδειγμα λειτουργίας του πλωτού πολυϊατρείου. Στα νησιά αυτά δεν καλύπτεται η ζήτηση για παροχή υπηρεσιών υγείας παρά μόνο από λίγα ιδιωτικά ιατρεία που δεν καλύπτουν όμως όλες τις ειδικότητες, σε κάποια από αυτά υπάρχουν κέντρα υγείας τα οποία όμως υπολειτουργούν και έτσι οι κάτοικοι των νησιών αυτών είναι αναγκασμένοι να εξυπηρετούνται από το Γενικό Νοσοκομείο Νάξου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2:

Η ΑΓΟΡΑ

2.1 Περιβάλλον δραστηριοποίησης

Η οικονομική κρίση που ξεκίνησε το 2007 στην Αμερική βρίσκεται ακόμα σε εξέλιξη διαταράσσοντας τις ισορροπίες στην παγκόσμια κοινότητα και ιδιαίτερα στις ευρωπαϊκές οικονομίες όπου επικρατεί αβεβαιότητα για την εξέλιξη της κρίσης χρέους και την πορεία της παγκόσμιας οικονομίας. Μέσα σε ένα έντονα μεταβαλλόμενο περιβάλλον κρίνεται σκόπιμο να αναλυθεί το γενικό, εξωτερικό, οικονομικό περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούνται οι ελληνικές επιχειρήσεις στον τομέα της υγείας. Η παρατεταμένη ύφεση στην Ελλάδα οδήγησε στην μείωση των επενδύσεων και την αύξηση του ποσοστού ανεργίας λόγω μείωσης της παραγωγής, η οποία προήρθε από μείωση της ζήτησης και συνεπώς της κατανάλωσης λόγω αύξησης της ανεργίας και ο κύκλος συνεχίζει. Ένα βασικό μέγεθος της ελληνικής οικονομίας είναι και το Δημόσιο χρέος που προέκυψε από τον εξωτερικό δανεισμό στον οποίο κατέφυγε το κράτος για να καλύψει τις υποχρεώσεις του μιας και τα έσοδα δεν επαρκούσαν για το σκοπό αυτό. Το μεγάλο μέγεθος του χρέους προήρθε από τον συσσωρευμένο δανεισμό παρελθόντων ετών. Το χρέος της χώρας μας εκτοξεύτηκε στα ύψη λόγω της παρατεταμένης ύφεσης, των ελλειμμάτων του κρατικού προϋπολογισμού και των χρεών των κρατικών ταμείων.

Αυτό είχε ως συνέπεια για την Ελλάδα να μην παράγει πλέον πλούτο και υπεραξίες, δηλαδή οι τράπεζες δεν δανείζουν τόσο εύκολα όπως πρώτα, οι εταιρίες δεν σημειώνουν κέρδη, οι ιδιώτες και το κράτος δεν επενδύουν, το διαθέσιμο εισόδημα μειώθηκε και άρα η εγχώρια κατανάλωση συρρικνώθηκε. Σε ένα τέτοιο οικονομικό περιβάλλον καλούνται να δραστηριοποιηθούν και οι σύγχρονες μονάδες υγείας.

2.2 Ανάλυση αγοράς

Οι υπηρεσίες υγείας ενός κράτους πρέπει να είναι σε θέση να αντιμετωπίζουν τις ανάγκες για τις οποίες έχουν δημιουργηθεί δηλαδή να είναι διαθέσιμες στον πληθυσμό σε κάθε του ζήτηση για αυτές.

2.2.1 Ιδιαιτερότητες αγοράς

Οι δαπάνες της υγείας μπορούν να θεωρηθούν και επένδυση μιας και οι υπηρεσίες υγείας θεωρούνται εκτός από καταναλωτικά (ικανοποιούν την ανάγκη των ανθρώπων για επιβίωση και μακροζωία) και επενδυτικά αγαθά (ενισχύουν την παραγωγικότητα μέσω της καλής υγείας).

2.2.2 Καθοριστικοί παράγοντες που την επηρεάζουν

Η οργάνωση των υπηρεσιών υγείας καθορίζεται από 3 παράγοντες. Ο πρώτος αφορά την σύνθεση των υπηρεσιών και τα χρηματικά ποσά που διατίθενται σ' αυτήν. Ο δεύτερος έχει να κάνει με την επιλογή των άριστων μεθόδων για την παραγωγή υγειονομικών υπηρεσιών και ο τρίτος με την επιλογή μεθόδων κατανομής αυτών ανά τον πληθυσμό. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες υγείας στην Ελλάδα εξαρτώνται από την ζητούμενη και προσφερόμενη ποσότητα αυτών.

2.2.3 Μέγεθος αγοράς και περιθώρια κερδοφορίας

Όσον αφορά την περίθαλψη η αγορά είναι μεγέθους 270 εκ. ευρώ και μεγαλώνει κατά 5% έως 7% ανά έτος. Υπάρχει μεγάλος αριθμός μικρών μονάδων παρ' όλα αυτά χαρακτηρίζεται τις περισσότερες φορές από χαμηλή ποιότητα προσφερόμενων υπηρεσιών. Το σύστημα υγείας είναι ανεπαρκές και συνεπώς υπάρχει μεγάλο περιθώριο για ιδιωτική πρωτοβουλία. Ο πληθυσμός είναι υπο-ασφαλισμένος, υπάρχει αυστηρό νομοθετικό πλαίσιο για νέες νοσοκομειακές μονάδες και έλλειψη τεχνογνωσίας. Οι υπηρεσίες υγείας χαρακτηρίζονται από

αυξανόμενη πολυπλοκότητα, μεγάλη αβεβαιότητα, αλληλεξάρτηση αλλά και έντονο ανταγωνισμό.

Η αύξηση της ζήτησης για ποιοτικές υπηρεσίες υγείας οφείλεται σημαντικά στην αυξανόμενη συνειδητοποίηση σχετικά με την αξία της προληπτικής ιατρικής, στην εμφάνιση νέων ασθενειών, στην άνοδο του βιοτικού επιπέδου, στην γήρανση του πληθυσμού και στην αύξηση του ποσοστού των οικονομικών μεταναστών η οποία άλλαξε σημαντικά την σύνθεση της.

Σήμερα τα συστήματα υγείας αποτελούν έναν από τους πιο δυναμικούς κλάδους της οικονομίας και στις αναπτυγμένες βιομηχανικά χώρες απορροφούν το 8% με 12% του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος (ΑΕΠ) τους ενώ απασχολούν το 6% με 8% του ενεργού πληθυσμού τους.

2.3 Παράγοντες που επηρεάζουν την ζήτηση

Ένας βασικός παράγοντας που επηρεάζει την ζήτηση υπηρεσιών υγείας είναι το διαθέσιμο εισόδημα των πολιτών. Παρ' όλο όμως που μετά την κρίση υπάρχει μια συγκράτηση της ζήτησης, αυτή συνεχίζει και παραμένει ανελαστική λόγω της σπουδαιότητας και της υψίστης για τον άνθρωπο σημασίας του αγαθού που ονομάζεται υγεία. Επίσης, σημαντικό ρόλο παίζει και το επίπεδο υγείας του ελληνικού πληθυσμού. Αυτό που παρατηρείται στις μέρες μας είναι ραγδαία αύξηση του άγχους και επιβάρυνση της υγείας από το κάπνισμα, την κακή διατροφή, την παχυσαρκία ιδίως την νεανική η οποία ευθύνεται για την εμφάνιση παθήσεων του κυκλοφορικού συστήματος και φυσικά ο καθιστικός τρόπος ζωής. Στους δύο παραπάνω παράγοντες έρχονται να προστεθούν και οι νέες ασθένειες όπως η κατάθλιψη που είναι η συχνότερη ψυχική διαταραχή και λόγω της ύφεσης της οικονομίας, αναμένεται τα επόμενα χρόνια να έχει αυξητικές τάσεις. Η ζήτηση για παροχή υπηρεσιών του πλωτού πολυιατρείου υγείας θα εξαρτάται και από διάφορους παράγοντες όπως είναι οι καιρικές συνθήκες, οικονομικές κρίσεις, πολιτικές αποφάσεις και πόλεμοι.

2.4 Παράγοντες που επηρεάζουν την προσφορά

- 1) Η ωριαία ταχύτητα του πλοίου η οποία διαφέρει ανάλογα με το αν το πλοίο είναι σύγχρονο ή είναι παλαιότερης κατασκευής
- 2) Η ημερήσια κατανάλωση καυσίμων σε συνδυασμό με την απόσταση που διανύει
- 3) Η εσωτερική διαρρύθμιση του πλοίου και ο εξοπλισμός του
- 4) Η διάρκεια των εργασιών συντήρησης και επισκευής του πλοίου
- 5) Οι τιμές των καυσίμων καθώς δεν είναι οι ίδιες σε όλους τους λιμένες και σε όλες τις περιοχές
- 6) Οι μακροχρόνιες τάσεις και οι τεχνολογικές εξελίξεις στην κατασκευή των πλοίων

Το πραγματικό μέγεθος της προσφοράς δεν μπορεί να μετρηθεί αφού εξαρτάται από ανομοιογενείς παράγοντες πολλοί δε από τους οποίους δεν μπορούν να εκτιμηθούν.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3:

ΣΧΕΔΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ

3.1 Αρχές λειτουργίας οργανωμένου συστήματος υγείας

- 1) Ύπαρξη συγκεκριμένης πολιτικής υγείας με ευδιάκριτους στόχους
- 2) Καθορισμός της διαδικασίας και των μέτρων πολιτικής για την επίτευξη των στόχων
- 3) Συνεχής αξιολόγηση-εκτίμηση της αποτελεσματικότητας των μέτρων σε σχέση με τους στόχους που έχουν τεθεί καθώς και η λήψη συμπληρωματικών διορθωτικών μέτρων όποτε αυτό κρίνεται αναγκαίο

Εφαρμόζοντας τις παραπάνω αρχές θα μπορέσει ένα σύστημα υγείας να λειτουργήσει με οργάνωση.

3.2 Το ελληνικό σύστημα υγείας

Το Ελληνικό σύστημα υγείας είναι ένα μεικτό σύστημα υγείας, πράγμα το οποίο σημαίνει πως υπάρχει συμμετοχή τόσο του δημόσιου όσο και του ιδιωτικού φορέα και για την παροχή υπηρεσιών υγείας καθώς και για την χρηματοδότηση αυτών. Συχνά όμως παρατηρείται η ικανοποίηση των αναγκών του πληθυσμού από τον δημόσιο φορέα, ενώ η κάλυψη της ζήτησης από τον ιδιωτικό. Η πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας είναι κοινωνικό δικαίωμα για τον Έλληνα πολίτη και σχετίζεται με τις ασφαλιστικές εισφορές του στους δημόσιους φορείς, την επαγγελματική του κατάσταση και την υπηκοότητα. Η χρηματοδότηση του Ελληνικού Συστήματος Υγείας προέρχεται όχι μόνο από δημόσιους αλλά και από ιδιωτικούς πόρους.

Το κράτος εισπράττει χρήματα μέσω φορολογίας και τα διανέμει στην αγορά μέσω υπηρεσιών υγείας. Μια άλλη πηγή χρηματοδότησης είναι ο θεσμός της κοινωνικής ασφάλισης όπου ο ασφαλισμένος καταβάλλει τις ασφαλιστικές εισφορές με βάση την ικανότητα πληρωμής και λόγω της εργατικής νομοθεσίας, ο εργοδότης είναι κι αυτός

υποχρεωμένος να συμμετέχει στην ασφάλιση του εργαζομένου του κατά συγκεκριμένο ποσοστό. Μια άλλη πηγή άντλησης εσόδων είναι οι απευθείας πληρωμές των πολιτών από τα εισοδήματά τους στο σύστημα υγείας και οι πόροι αυτοί καλύπτονται από την ίδια την περιουσία των πολιτών και όχι από την κοινωνική ασφάλιση. Επίσης, υπάρχει και η ιδιωτική ασφάλιση ως πρόσθετη πηγή εσόδων για το ελληνικό σύστημα υγείας όπου το είδος της ασφάλισης είναι ανάλογο των ιδιαιτεροτήτων κάθε ατόμου, του επαγγέλματός του, του κινδύνου της ασθένειας καθώς και της κοινωνικής του θέσης.

3.3 Νομοθετικό πλαίσιο λειτουργίας

Ο κλάδος των νοσοκομείων όπως εννοούμε με τις ιδιαιτερότητες και τα ολιγοπωλιακά χαρακτηριστικά του πλωτού πολυϊατρείου, διακρίνεται για τον έντονο ανταγωνισμό (όσον αφορά τις παρεχόμενες υπηρεσίες κι όχι με τον τρόπο που αυτές διατίθενται δηλαδή μέσω πλοίου), το αυστηρό θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας που δημιουργεί εμπόδια εισόδου στην αγορά, ο σχετικά μικρός αριθμός επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα και το υψηλό κόστος της αρχικής επένδυσης μιας νεοσύστατης μονάδας υγείας.

“Για τη χορήγηση βεβαίωσης λειτουργίας πολυϊατρείου, απαιτείται αναγγελία έναρξης λειτουργίας των δικαιούχων ή του νομίμου εκπροσώπου σε περίπτωση νομικού προσώπου.

Σύμφωνα με το άρθρο 4 του ΠΔ.84/2001, οι δικαιούχοι υποβάλλουν την αναγγελία έναρξης λειτουργίας από κοινού, με θεωρημένο από αρμόδια αρχή το γνήσιο της υπογραφής, για τον έλεγχο των όρων συνεργασίας και την τήρηση των διατάξεων για την άσκηση του επαγγέλματος και τη δεοντολογία.

Για τη χορήγηση της βεβαίωσης της αναγγελίας έναρξης πρέπει να υποβληθεί φάκελος με τα ακόλουθα δικαιολογητικά:

***A.** Βεβαίωση του ιατρικού συλλόγου περί εγγραφής και άσκησης της ειδικότητας για τον δικαιούχο ιατρό ή τους επιστημονικά υπευθύνους ιατρούς του Νομικού Προσώπου **ΜΟΝΟ** στην περίπτωση που ο δικαιούχος ή οι επιστημονικά υπεύθυνοι δεν είναι μέλη του Συλλόγου στην περιφέρεια του οποίου αιτούνται τη βεβαίωση λειτουργίας*

***B.** Πιστοποιητικό καταλληλότητας ακτινολογικού εξοπλισμού από την Ελληνική Επιτροπή Ατομικής Ενέργειας (Ε.Ε.Α.Ε.) σύμφωνα με τις ισχύουσες κείμενες διατάξεις.*

Γ. Βεβαίωση από διπλωματούχο ηλεκτρολόγο – μηχανολόγο ή διπλωματούχο ηλεκτρολόγο εγκαταστάτη από την οποία θα προκύπτει ότι η ηλεκτρική εγκατάσταση είναι κατάλληλη και επαρκής για τη χρήση του συγκεκριμένου εξοπλισμού.

Δ. Πιστοποιητικό πυρασφάλειας.

Ε. Υποβολή επίσημων αντιγράφων (θεωρημένων από δικηγόρο) των νόμιμων παραστατικών κτήσης της κυριότητας, ή παραχώρησης, ή της διαρκούς κατοχής, ή αποκλειστικής χρήσης του επιστημονικού εξοπλισμού.

ΣΤ. Απόσπασμα ποινικού Μητρώου του αιτούντος και του επιστημονικά υπευθύνου. Σε περίπτωση Νομικού Προσώπου ή αστικού ιατρικού συνεταιρισμού, απόσπασμα ποινικού Μητρώου του διαχειριστή ή του νόμιμου εκπροσώπου ή των μελών του Δ.Σ. (σε περίπτωση ανωνύμου εταιρείας) και του επιστημονικά υπευθύνου. (Διευκρινίζεται ότι ο ΙΣΑ θα ζητά αυτεπάγγελα μόνο για τα μέλη του το απόσπασμα ποινικού μητρώου από τις αρμόδιες αρχές).”

ΠΑΡΑΠΟΜΠΗ : ΦΕΚ Τεύχος Α Αθήνα 4-4-2001

Διαδικασία και απαιτούμενα δικαιολογητικά για την έκδοση άδειας ίδρυσης ιδιωτικού πολυodontιατρείου.

Γενικά Δικαιολογητικά

“Άδεια ασκήσεως επαγγέλματος των ιατρών (οδοντιάτρων)

Άδεια σκοπιμότητας ίδρυσης Πολυodontιατρείου, εφόσον χρησιμοποιούνται τεχνικές ή μηχανήματα ιοντίζουσας ακτινοβολίας

Αίτηση χορήγησης άδειας ίδρυσης ιδιωτικού πολυodontιατρείου

Βεβαίωση του οικείου Ιατρικού (οδοντιατρικού) Συλλόγου περί έγκρισης και εγγραφής της εταιρίας στα μητρώα του

Εάν ο οδοντιατρικός Σύλλογος δεν απαντήσει μέσα σε 60 ημέρες από την υποβολή της αίτησης, αρκεί η προσκόμιση κυρωμένου αντιγράφου της αίτησης, μαζί με την απόδειξη ημερομηνίας κατάθεσης.

Διάγραμμα κάτοψης του χώρου σε κλίμακα 1/50 σε δύο αντίγραφα με τις διαστάσεις των χώρων και την επεξήγηση του προορισμού τους θεωρημένο από διπλωματούχο μηχανικό

Θεωρημένο συμφωνητικό λειτουργίας Πολυodontιατρείου μαζί με τη σχετική απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου (Δ.Σ.)

Κατάλογος όλων των μηχανημάτων που απαρτίζουν τον επιστημονικό εξοπλισμό της Μονάδας

Καταστατικό της εταιρείας

Μελέτη από διπλωματούχο ηλεκτρολόγο μηχανικό

Από τη βεβαίωση θα προκύπτει ότι η ηλεκτρική εγκατάσταση είναι κατάλληλη και επαρκής για την χρήση του συγκεκριμένου εξοπλισμού.

Παραβόλου Δημόσιας Οικονομικής Υπηρεσίας Δ.Ο.Υ. (146,74 €) υπέρ του Δημοσίου

Τίτλος ειδικότητας των εταίρων Ιατρών και επιστημονικά υπευθύνων”

Υπεύθυνη Δήλωση Ν. 1599/86

Το περιεχόμενο της Υπεύθυνης Δήλωσης είναι το εξής «δεν είμαι δικαιούχος άλλης άδειας λειτουργίας φορέα Π.Φ.Υ. σε οποιοδήποτε άλλο νομό της χώρας, δεν κατέχω οργανική θέση στο ΕΣΥ ή σε ασφαλιστικούς οργανισμούς και δεν είμαι Πανεπιστημιακός».

Παραπομπή/ Νομικό πλαίσιο: ΦΕΚ 1931/Β’/24.12.2003

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4:

ΤΜΗΜΑΤΑ ΠΟΛΥΪΑΤΡΕΙΟΥ

Στον Πίνακα 4.1 στην σελίδα 16 βλέπουμε τα ελάχιστα τμήματα που μπορεί να διαθέτει ένα πρότυπο πολυϊατρείο σύμφωνα με την Εφημερίδα της Κυβέρνησης. Παρόλα αυτά θεωρήσαμε σκόπιμο να εμπλουτίσουμε την λίστα αυτή και με άλλα τμήματα εξίσου σημαντικά ώστε να υπάρχει μία περισσότερο πλήρης προσφορά ιατρικών υπηρεσιών. Στην συνέχεια παρουσιάζονται συνολικά τα τμήματα του πολυϊατρείου, το οποίο θα περιλαμβάνει και οδοντιατρικές υπηρεσίες.

4.1 Τμήματα/ Εξετάσεις

- 1) Ακτινολογικό
 - ψηφιακές ακτινογραφίες
 - πανοραμικές οδόντος
 - αξονική τομογραφία
 - μαγνητική τομογραφία
- 2) Καρδιολογικό
- 3) Γαστρεντερολογικό
- 4) Γενικής Ιατρικής
- 5) Γενικής Χειρουργικής
- 6) Γυναικολογικό
- 7) Δερματολογικό
- 8) Ενδοκρινολογικό
- 9) Ορθοπαιδικό

- 10) Οφθαλμολογικό
- 11) Παθολογικό
- 12) Παιδιατρικό
- 13) Ω.Ρ.Λ. (Ωτορινολαρυγγολογικό)
- 14) Πνευμονολογικό
- 15) Ουρολογικό

Τα παραπάνω αποτελούν τα τμήματα που θα λειτουργούν στο πολυϊατρείο.

Εργαστηριακές εξετάσεις

- 1) Ανοσολογικές
- 2) Βιοχημικές
- 3) Μικροβιολογικές
- 4) Κυτταρολογικές (Test pap)

Πρόκειται για τις εργαστηριακές εξετάσεις που θα προσφέρει το πολυϊατρείο.

4.2 Υπηρεσίες πλωτού πολυϊατρείου

- 1) Ιατρική
- 2) Νοσηλευτική
- 3) Διοικητική-Οικονομική
- 4) Τεχνική-Ξενοδοχειακή

Στην **Ιατρική υπηρεσία** υπάγονται οι ιατροί, οδοντίατροι, τεχνολόγοι-ακτινολόγοι και οι λοιποί επιστήμονες των κλάδων υγείας καθώς και τα τμήματα παραϊατρικού προσωπικού και κοινωνικής εργασίας.

Οι δραστηριότητες της **νοσηλευτικής υπηρεσίας** διακρίνονται σε νοσηλευτικές, διοικητικές και εκπαιδευτικές. Η πρώτη κατηγορία αφορά την παροχή νοσηλευτικής φροντίδας των αρρώστων κάτω από γενικά παραδεκτές ανθρώπινες συνθήκες σύμφωνα με την μεθοδολογία και την τεχνική της νοσηλευτικής επιστήμης. Τέτοιου είδους υπηρεσίες δεν θα παρέχονται από το πολυϊατρείο του πλοίου. Οι διοικητικές δραστηριότητες έχουν να κάνουν με την άσκηση αποτελεσματικής διοίκησης σε όλο το προσωπικό, την επαρκή στελέχωση των τομέων, τμημάτων και μονάδων για την κάλυψη των νοσηλευτικών αναγκών των αρρώστων, τον έλεγχο των παρεχόμενων υπηρεσιών από το προσωπικό, την εξασφάλιση ετοιμότητας για την κάλυψη επειγόντων περιστατικών και την από κοινού συνεργασία με τις άλλες υπηρεσίες του νοσοκομείου. Η εκπαιδευτική υπηρεσία είναι συνυφασμένη με την εκπαίδευση του νοσηλευτικού προσωπικού με βάση τα προγράμματα των νοσηλευτικών ειδικοτήτων.

Αυτές οι υπηρεσίες θα παρέχονται εντός του πλοίου ενώ οι 3 επόμενες από τα γραφεία της ναυτιλιακής επιχείρησης.

Η **διοικητική υπηρεσία** επωμίζεται με τον συντονισμό των λειτουργιών και την υποστήριξη του έργου των άλλων υπηρεσιών, την εκπαίδευση στελεχών σε θέματα διοίκησης και την διαχείριση της κινητής και ακίνητης περιουσίας.

Η **οικονομική υπηρεσία** ασχολείται με θέματα λογιστικά, μισθοδοσίας, διατροφής, διαχείρισης περιουσίας και δωρεών, υλικών και προμηθειών, συγκέντρωσης και ανάλυσης στατιστικών στοιχείων, εκπαίδευσης και επιμόρφωσης.

Η **Τεχνική και ξενοδοχειακή** υπηρεσία ασχολείται με τις εγκαταστάσεις, την διαμόρφωση των χώρων για την φιλοξενία του προσωπικού, τις συντηρήσεις και τις επισκευές.

Στο πλωτό νοσοκομείο θα πρέπει υποχρεωτικά να συνίσταται ειδικό γραφείο με τίτλο **«Γραφείο Υποδοχής Ασθενών»** το οποίο να στελεχώνεται με κατάλληλο προσωπικό για να υποδέχεται και να καθοδηγεί τους προσερχόμενους ασθενείς και τους συνοδούς αυτών και να τους πληροφορεί για τους κανόνες λειτουργίας. Επίσης θα πρέπει να συνίσταται υποχρεωτικά αυτοτελές **Τμήμα Επειγόντων Περιστατικών** με ειδική στελέχωση και εξοπλισμό για την αποτελεσματική αντιμετώπιση των επειγόντων περιστατικών. Ακόμα είναι απαραίτητο να υπάρχει αυτοτελές **τιμήμα Οργάνωσης και Πληροφορικής** με στόχο τον έλεγχο της

ποιότητας, την έρευνα και συνεχιζόμενη εκπαίδευση του προσωπικού αλλά και την καταγραφή και την διαχείριση των προμηθειών. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να διευκρινίσουμε πως στο πλωτό πολυϊατρείο δεν θα παρέχεται νοσηλεία, αλλά παρόλα αυτά θα υπάρχει νοσηλευτικό προσωπικό.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

4.3 Απαραίτητοι χώροι

Πίνακας 4.1

Πολυϊατρείο: Πίνακας μετρικών στοιχείων

	Χώροι	T.M. (m2)	Ελάχιστη Διάσταση
1	Αίθουσα ακτινοδ αγνωστικού	15.00	3.00
	α) Ακτινογράφιση και Ακτινοσκόπηση	20.00	
	β) Ακτινογράφιση ή Ακτινοσκόπηση	15.00	
2	Αίθουσα Μαστογραφείου	10.00	2.40
3	Αίθουσα Ορθοπαντογράφου	6.00	2.40
4	Αίθουσα μέτρησης οστικής πυκνότητας	10.00	2.80
5	Αίθουσα υπερηχογράφου	8.00	2.40
6	Αίθουσα αξονικού τομογράφου	25.00	3.60
7	Αίθουσα Μαγνητικού Τομογράφου	44.00	4.00
8	Εμφανιστήριο	3.00	2.00
9	Αποθήκη αναλώσιμου υλικού μηχανημάτων	3.00	1.40
10	W.C. ασθενών συμβατικού ακτινολογικού	1.50	1.00
11	Υποδοχή, Γραμματεία – Λογιστήριο	5.00	2.00
12	Αναμονή	7.00	2.50
13	Γραφείο ιατρών	7.00	2.50
14	Γραφείο ακτινοφυσικού ιατρικής	7.00	2.40
15	Γραφείο δακτυλογράφησης διαγνώσεων	4.00	1.60
16	Χώρος ανάπαυσης προσωπικού office	5.00	1 80
17	W.C. κοινού - προσωπικού	5.00	3.00
18	Χώρος ακάθαρτων και ειδών καθαριότητας	2.00	1.20

Πηγή: Εφημερίς της Κυβερνήσεως (Τεύχος Πρώτο)

Όπως φαίνεται από τον Πίνακα 4.1 απαιτούνται 18 χώροι για την λειτουργία του πολυιατρείου χωρίς να προσθέσουμε σε αυτούς τους χώρους για την επιτρεπτή λειτουργία του πλοίου.

4.4 Βασικός εξοπλισμός οδοντιατρείου

- 1) Οδοντιατρική έδρα
- 2) Πάγκος εργασιών τριών μέτρων με συρτάρια, νεροχύτη, ερμάρια
- 3) Εργαλειοθήκη
- 4) Αεροσυμπιεστής
- 5) Κλίβανος

Η παραπάνω λίστα αποτελεί τον βασικό απαραίτητο εξοπλισμό για την λειτουργία του οδοντιατρείου.

4.5 Βασικός εξοπλισμός μικροβιολογικού εργαστηρίου

- 1) Μικροσκόπιο διόφθαλμο κοινό με δυνατότητα προσαρμογών για χρήση σκοτεινού πεδίου, υπεριώδους φωτισμού, αντίθεσης φάσεως
- 2) Κλίβανοι
- 3) Επωαστικός
- 4) Υδατόλουτρο επώασης
- 5) Αποστειρωτικός υγρός (αυτόκαυστο)
- 6) Αποστειρωτικός ξηρός
- 7) Φυγόκεντρος
- 8) Σύστημα ηλεκτροφόρησης κοινό
- 9) Φωτόμετρο ορατού και υπεριώδους φάσματος με δυνατότητα μέτρησης ανοσοενζυματικών εξετάσεων(ELISA)
- 10) Ψυγείο με κατάψυξη
- 11) Συσκευή απιονισμού ύδατος

- 12) Σύστημα προσδιορισμού ηλεκτρολυτών(συσκευή ιοντοεπιλεκτικά ηλεκτρόδια ή ατομικής απορρόφησης ή φλογοφωτόμετρο)
- 13) Σύστημα προσδιορισμού εμμόρφων στοιχείων αίματος
- 14) Καρέκλα αιμοληψίας γυναικολογική
- 15) Λύχνος Bunsen(υγραερίου ή φυσικού αερίου)
- 16) Κοινός ζυγός
- 17) Πάγκος τριών μέτρων με ερμάρια

Η λίστα αυτή αφορά τον εξοπλισμό του μικροβιολογικού εργαστηρίου

4.6 Κυτταρολογικό εργαστήριο

- 1) Ψυγείο με κατάψυξη
- 2) Σετ χρώσεων
- 3) Φυγόκεντρος με μικρο και μακρο υποδοχές
- 4) Πάγκος εργασίας τριών μέτρων με νεροχύτη και συρτάρια
- 5) Μικροσκόπιο διόφθαλμο κοινό με δυνατότητες προσαρμογών για χρήση σκοτεινού πεδίου, αντίθεσης φάσεως και υπεριώδους φωτισμού
- 6) Ερμάρι
- 7) Καρέκλα αιμοληψίας-γυναικολογική
- 8) Δοχείο μαλυσματικών απορριμάτων (για τους κολποδιαστολείς)
- 9) Φορητός πυροσβεστήρας

Αυτά τα εννέα στοιχεία είναι ο βασικός εξοπλισμός του κυτταρολογικού εργαστηρίου.

4.7 Παθολογοανατομικό εργαστήριο

- 1) Ψυγείο
- 2) Συσκευή εγκλίσεως ιστών σε παραφίνη
- 3) Κλίβανος επωαστικός
- 4) Μικροσκόπια διόφθαλμα
- 5) Αυτόματο μηχάνημα αφυδάτωσης-εμπότισης ιστών
- 6) Μικροτόμος-κρυοστάτης (ταχείας βιοψίας)

- 7) Μικροτόμος παραφίνης
- 8) Υδατόλουτρο

Για την σωστή λειτουργία του παθολογοανατομικού εργαστηρίου απαιτούνται τα παραπάνω στοιχεία.

4.8 Ακτινολογικό εργαστήριο

- 1) Τραπέζι χειρισμού
- 2) Μετασηματιστής
- 3) Εμφανιστήριο
- 4) Τραπέζι ακτινογραφιών(για απλές ακτινογραφίες) με όρθιο Bucky
- 5) Υπερηχογράφος
- 6) Ανακλινόμενο τραπέζι ακτινοσκοπήσεων
- 7) Μονάδα μέτρησης οστικής πυκνότητας
- 8) Ορθοπαντογράφος
- 9) Μαστογράφος

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5:

Η ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ

5.1 Οφέλη από την ίδρυση πολυϊατρείου

A) Μείωση του μέσου λειτουργικού κόστους: Με την συνένωση των ιατρών σε έναν φορέα – πολυϊατρείο, το σύνολο των λειτουργικών εξόδων του πολυϊατρείου θα είναι μικρότερο από το σύνολο των λειτουργικών εξόδων των αυτόνομων ιατειών. Οι κατηγορίες των εξόδων εξαιτίας των οποίων θα μειωθεί το μέσο λειτουργικό κόστος είναι οι εξής:

- 1) Φόρος εισοδήματος, μέσω επιλογής και ορθού φορολογικού σχεδιασμού
- 2) Αμοιβές γραμματειακής απασχόλησης
- 3) Ενοίκια
- 4) Αμοιβές λογιστή
- 5) Μειώσεις λοιπών εξόδων από επίτευξη καλύτερης τιμής αγοράς λόγω μεγαλύτερης αγοραζόμενης ποσότητας (έντυπα, αναλώσιμα, Η/Υ).

B) Αναμενόμενη αύξηση συνολικών εσόδων: Τα συνολικά αναμενόμενα έσοδα ενός πολυϊατρείου εκτιμάται ότι είναι μεγαλύτερα από το άθροισμα των αναμενόμενων εσόδων των αυτόνομων ιατειών. Ο βασικός λόγος είναι ότι η ορθή διαχείριση της ευρύτητας των προσφερόμενων ιατρικών υπηρεσιών και του συνολικού αριθμού των ασθενών των συνεργαζόμενων ιατρών, δημιουργεί σημαντικές προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης των ιατρικών υπηρεσιών κι εσόδων εν αντιθέσει με τα αυτόνομα ιδιωτικά ιατρεία.

Γ) Ελαχιστοποίηση απασχόλησης ιατρού σε θέματα εκτός ιατρικής: Με την λειτουργία του πολυϊατρείου, ο ιατρός δεν θα απασχολείται πλέον:

- 1) Για καταχώρηση ηλεκτρονικής συνταγογράφησης,
- 2) Για ενημέρωση βιβλίου ασθενών
- 3) Για έκδοση αποδείξεων παροχής στους ασθενείς
- 4) Για θέματα σχετικά με την μισθοδοσία του προσωπικού
- 5) Για έλεγχο και διενέργεια καθημερινών οικονομικών συναλλαγών

Με αυτόν τον τρόπο θα μπορεί να αφιερώνει αυτόν τον χρόνο στην εξέταση περισσότερων ασθενών.

5.2 Τεχνολογία

Εκσυγχρονισμός είναι η βελτίωση των συνθηκών όχι μόνο της οργάνωσης αλλά και της λειτουργίας ενός διοικητικού συστήματος, η οποία επέρχεται διαμέσου της ανανέωσης βασικών αρχών στις οποίες αυτό στηρίζεται. Πρόκειται δηλαδή για την μετάβαση της διοίκησης του πλωτού πολυϊατρείου από την προβληματική στην εύρυθμη λειτουργία. Το πλωτό πολυϊατρείο είναι ένα σύγχρονο πολυϊατρείο κι αυτό σημαίνει πως η παροχή των ιατρικών υπηρεσιών γίνεται με μεθόδους προηγμένης τεχνολογίας και η λειτουργία του βάσει νέων συστημάτων πληροφορικής. Ένα άλλο χαρακτηριστικό του είναι η έλλειψη γραφειοκρατίας, η ενημέρωση του πολίτη σε θέματα λειτουργίας του πολυϊατρείου όπου υπάρχει εφαρμογή μέτρων διαφάνειας καθώς και προγράμματα εκπαίδευσης και επιμόρφωσης του προσωπικού.

5.3 Η σημασία της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών

Το αίτημα για ποιότητα αναφέρεται σε όλους τους τομείς αλλά όσον αφορά τις υπηρεσίες υγείας, οι προσδοκίες των ατόμων σχετικά με την κατάσταση της υγείας τους έχουν να κάνουν με την πρόληψη για διατήρηση της υγείας, την αποκατάστασή αυτής όταν διαταράσσεται περιοδικά, την παράταση του ορίου ζωής και την ποιότητά της, την βελτίωση των λειτουργιών που αποσυντονίζονται με την πάροδο του χρόνου αλλά και με την αλλαγή των ατομικών χαρακτηριστικών (παχυσαρκία, αισθητική εμφάνιση). Ο πολίτης πρέπει να έχει άμεση πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας, επαρκή πληροφόρηση και δικαίωμα επιλογής, αποτελεσματική ανταπόκριση από τις μονάδες παροχής υπηρεσιών υγείας και να εξασφαλίσει ότι το κόστος δεν είναι απαγορευτικό αλλά καλύπτεται είτε από τα ασφαλιστικά ταμεία είτε από το κράτος. Η προσβασιμότητα, την οποία στερούνται τα νησιά στα οποία θα προσαράξει το πλωτό πολυϊατρείο, είναι ένας από τους βασικότερους παράγοντες που επηρεάζουν την ποιότητα των υπηρεσιών υγείας.

5.3.1 Αίτια ζήτησης ποιοτικών παρεχόμενων υπηρεσιών

Η ποιοτική διασφάλιση των επιθυμητών υγειονομικών αποτελεσμάτων για άτομα και πληθυσμούς οφείλεται σε κοινωνικά, πολιτικά και οικονομικά αίτια καθώς και σε επαγγελματικούς παράγοντες. Τα κοινωνικοπολιτικά αίτια αφορούν την τάση για την προστασία των δικαιωμάτων των καταναλωτών ενώ τα οικονομικά σχετίζονται με την αύξηση της ζήτησης για υπηρεσίες υγείας και την αδυναμία κάλυψής της από τους υπάρχοντες πόρους οι οποίοι είναι περιορισμένοι. Απαραίτητη κρίνεται η ορθολογική διαχείριση και υιοθέτηση οικονομικά αποδοτικών επιλογών καθώς και η συγκράτηση πόρων. Το ενδιαφέρον για ποιοτικές υπηρεσίες υγείας οφείλεται κυρίως στην άνοδο του μορφωτικού και πολιτισμικού επιπέδου των πολιτών, στην συνεχή αύξηση του κόστους των υπηρεσιών υγείας η οποία όμως δεν συνοδεύεται από αντίστοιχη βελτίωση του επιπέδου υγείας του πληθυσμού, στην αναποτελεσματικότητα των υγειονομικών συστημάτων και στην συνεχώς αυξανόμενη απαίτηση των ασθενών για καλύτερη αντιμετώπιση και πληρέστερη ενημέρωση.

Οι μέθοδοι διασφάλισης ποιότητας αποτελούν υπόβαθρο επιστημονικής βελτίωσης και επαγγελματικής εξέλιξης από την πλευρά των επαγγελματιών που σχετίζονται με τον χώρο της υγείας. Για την άρτια παροχή υπηρεσιών προς τους ασθενείς είναι απαραίτητη η ομαδική εργασία, ο τεχνολογικός εκσυγχρονισμός, ο στρατηγικός σχεδιασμός και η συνεχής διαχείριση και βελτίωση της ποιότητας.

5.3.2 Πιστοποιήσεις

Πολλές χώρες έχουν νομικούς και εθελοντικούς μηχανισμούς για την εξωτερική αξιολόγηση των οργανισμών υγειονομικής περίθαλψης ενάντια στα καθορισμένα πρότυπα. Κάθε ένας από αυτούς τους μηχανισμούς π.χ. ISO, EFQM προορίζεται να βεβαιώσει στοιχεία της ποιότητας. Η εξωτερική επιθεώρηση είναι βασισμένη στα συλλογικά προγράμματα για την αξιολόγηση και παροχή επίσημης επικύρωσης. Το πλωτό πολυϊατρείο θα πρέπει να υπόκειται σε συστηματικό έλεγχο, για την απόκτηση πιστοποίησης και για να βεβαιώσει ότι συνεχίζει να πληροί τα ποιοτικά χαρακτηριστικά τα οποία υποστηρίζει πως έχει.

5.4 Οργάνωση και διοίκηση

Για την ορθολογική λειτουργία του πλωτού πολυϊατρείου απαιτείται κατάλληλο οργανωτικό και θεσμικό πλαίσιο που θα επιτρέπει την διοικητική, διαχειριστική και οικονομική ευελιξία και αυτοτέλεια, σύγχρονο εξοπλισμό με συσκευές και μηχανήματα υψηλής τεχνολογίας, υποδομή που θα πληροί όλες τις λειτουργικές προδιαγραφές, ανθρώπινο δυναμικό επαρκές και κατάλληλα εκπαιδευμένο και εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων διοίκησης και αξιολόγησης του παραγόμενου έργου.

Μεγάλος θα είναι ο όγκος των υλικών που θα διακινούνται κάθε μέρα στο πλωτό πολυϊατρείο. Από τους προμηθευτές θα παραδίδονται στις κατά είδος αποθήκες του πλοίου φάρμακα, υλικά καθαριότητας, υγειονομικό υλικό και τεχνικά υλικά, τροφοδοσία για τα μαγειρεία για την σίτιση του προσωπικού, τα οποία στην συνέχεια θα διανέμονται από εκεί στα διάφορα τμήματα που τα χρειάζονται για την λειτουργία τους.

Η γρήγορη και εύκολη διακίνηση των ανθρώπων και των υλικών εντός του πλοίου απαιτούν κατάλληλο σχεδιασμό και διαμόρφωση των χώρων ώστε να εξασφαλίζεται σε όσους χρησιμοποιούν τους χώρους αυτούς γρήγορη και εύκολη πρόσβαση στα διάφορα τμήματα ιδίως σε αυτά που επισκέπτονται το κοινό και πολλοί ασθενείς. Η διαμόρφωση του πλοίου πρέπει να προβλέπει την έξοδο από αυτό σε περίπτωση έκτακτης ανάγκης κάτω από την τήρηση απαραίτητων προδιαγραφών για την ασφάλεια των ασθενών και του προσωπικού. Απαραίτητα στοιχεία σε όλους τους χώρους είναι οι σωστές οδηγίες και η κατάλληλη σήμανση μιας και όσοι θα επισκέπτονται το πλοίο θα είναι ασθενείς, δηλαδή άτομα με προβλήματα υγείας εξαιτίας των οποίων δεν θα μπορούν να ακολουθήσουν παρά μόνο τις πιο απλές καθοδηγήσεις. Όμως και οι συνοδοί των ασθενών δεν θα είναι εξοικειωμένοι με τους χώρους ή με τον τρόπο λειτουργίας.

Με την κατάλληλη ναυπηγική αρχιτεκτονική και σωστή σήμανση, θα αποφεύγεται η δυσαρέσκεια, ο εκνευρισμός, η συμφόρηση αλλά και η επιπρόσθετη απασχόληση του προσωπικού με το να κατευθύνει τους επισκέπτες στον προορισμό τους.

Έχει υπολογιστεί πως με καλή διοίκηση το κόστος της κακής ή χαμηλής ποιότητας υπηρεσιών, όπως για παράδειγμα ακύρωση εξέτασης με ραντεβού ή επανάληψη της λόγω λάθους στα αποτελέσματα ή απρογραμμάτιστα ραντεβού για εξετάσεις ή λάθος στην συνταγογράφηση, μπορεί να αγγίξει σε ποσοστό το 30% των εσόδων τους. Ακόμα το ¼ του προσωπικού είναι αναγκασμένο να απασχολείται με την διόρθωση των σφαλμάτων που

οφείλονται σε ενέργειες που δεν έγιναν σωστά την πρώτη φορά. Αυτό έχει άμεσα αποτελέσματα στην παραγωγικότητα της εργασίας μιας και ο χρόνος, η ενέργεια και τα υλικά που σπαταλούνται στην διόρθωση των λαθών θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν στην παροχή υπηρεσιών σε άλλους ασθενείς.

Η λήψη ορθολογικών αποφάσεων αποτελεί μία φυσική ανθρώπινη προσπάθεια και ειδικά όταν εμπλέκονται περισσότερα του ενός άτομα απαιτεί ικανότητες management. Επομένως οι επαγγελματίες υγείας καλούνται σε πολλές περιπτώσεις της επαγγελματικής τους σταδιοδρομίας να λειτουργούν σαν managers. Βασικός σκοπός των επαγγελματιών υγείας είναι η παραγωγή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών υγείας. Οι μονάδες παρέχουν υπηρεσίες υγείας θα πρέπει να αντιμετωπίσουν όχι μόνο το πρόβλημα της παραγωγής τέτοιων υπηρεσιών υψηλής ποιότητας αλλά και το πρόβλημα που σχετίζεται με την αποδοτικότητα της παραγωγής των υπηρεσιών αυτών.

5.5 Οι αρχές του Οικουμενικού Συμφώνου και τι αφορούν

Η ναυτιλιακή επιχείρηση που θα αναλάβει σε συνεργασία με το κράτος την δημιουργία του πλωτού πολυϊατρείου θα έχει υπογράψει το **Οικουμενικό Σύμφωνο** (εθελοντικού χαρακτήρα πρωτοβουλία του ΟΗΕ που ανακοινώθηκε επίσημα το 1999 και δεσμεύει τις επιχειρήσεις να ευθυγραμμίσουν τις λειτουργίες τους με 10 παγκόσμια αποδεκτές αρχές).

Οι αρχές του Οικουμενικού Συμφώνου αφορούν:

- 1) Το περιβάλλον
- 2) Τα ανθρώπινα δικαιώματα
- 3) Την καταπολέμηση της διαφθοράς
- 4) Τις συνθήκες εργασίας

Οι αρχές του Οικουμενικού Συμφώνου είναι συνολικά δέκα και αναφέρονται παρακάτω αναλυτικά όλες τους.

“ΑΡΧΕΣ ΤΟΥ ΟΙΚΟΜΕΝΙΚΟΥ ΣΥΜΦΩΝΟΥ

- 1) *Οι επιχειρήσεις οφείλουν να υποστηρίζουν και να σέβονται την προστασία των διεθνώς διακηρυγμένων ανθρωπίνων δικαιωμάτων*
- 2) *Οι επιχειρήσεις οφείλουν να διασφαλίζουν την μη συμμετοχή τους σε δραστηριότητες με τις οποίες παραβιάζονται τα ανθρώπινα δικαιώματα*
- 3) *Οι επιχειρήσεις οφείλουν να προασπίζουν το δικαίωμα του συνεταιρίζεσθαι και την αποτελεσματική αναγνώριση του δικαιώματος της συλλογικής διαπραγματεύσεως*
- 4) *Οι επιχειρήσεις οφείλουν να προασπίζουν την εξάλειψη κάθε μορφής καταναγκαστικής ή υποχρεωτικής εργασίας*
- 5) *Οι επιχειρήσεις οφείλουν να προασπίζουν την ουσιαστική κατάργηση της παιδικής εργασίας*
- 6) *Οι επιχειρήσεις οφείλουν να προασπίζουν την εξάλειψη των διακρίσεων στις προσλήψεις και στην απασχόληση*
- 7) *Οι επιχειρήσεις οφείλουν να ακολουθούν προληπτική προσέγγιση ως προς τις περιβαλλοντικές προκλήσεις*
- 8) *Οι επιχειρήσεις οφείλουν να αναλαμβάνουν πρωτοβουλίες για την ενίσχυση της περιβαλλοντικής υπευθυνότητας*
- 9) *Οι επιχειρήσεις οφείλουν να ενθαρρύνουν την ανάπτυξη και την διάδοση τεχνολογιών που είναι φιλικές προς το περιβάλλον*
- 10) *Οι επιχειρήσεις οφείλουν να αντιτίθενται σε κάθε μορφή διαφθοράς, συμπεριλαμβανομένων του εκβιασμού και της δωροδοκίας”*

Πηγή : www.unglobalcompact.org

Με τις αρχές αυτές θα πλησιάσουμε ακόμα περισσότερο την επίτευξη των στόχων μας όσον αφορά την ποιοτική προσφορά των υπηρεσιών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6:

ΤΜΗΜΑΤΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

6.1 Χαρακτηριστικά Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων

Το περιβάλλον λειτουργίας της ναυτιλιακής επιχείρησης δεν είναι ενιαίο μιας και ο αριθμός των εμπλεκόμενων μερών π.χ. ρυθμιστικών αρχών, προμηθευτών, είναι μεγάλος. Η πολυπλοκότητα και οι συνθήκες που επικρατούν δημιουργούν αβεβαιότητα γεγονός που ενέχει απειλές. Η αβεβαιότητα συνδέεται άμεσα με την ένταση και την συχνότητα εμφάνισης των ευκαιριών και των απειλών. Από την αντιμετώπιση αυτών και την αξιοποίηση των ευκαιριών εξαρτάται η επιβίωση καταρχάς και η ανάπτυξη της ναυτιλιακής σε δεύτερο πλάνο.

Ένα από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των ναυτιλιακών επιχειρήσεων είναι πως το πλοίο που αποτελεί και την παραγωγική μονάδα, παράγει και βρίσκεται μακριά από την έδρα. Η πολυπλοκότητα και ο περιορισμός της διοίκησης της ναυτιλιακής μπορούν να ξεπεραστούν με την εξέλιξη των τηλεπικοινωνιών, την προώθηση της ομαδικής εργασίας καθώς και με την αποκέντρωση της διοικητικής λειτουργίας. Η ύπαρξη του γραφείου στην στεριά είναι βασική προϋπόθεση για την ομαλή λειτουργία του πλοίου στην θάλασσα. Ο σχεδιασμός των δρομολογίων του πλοίου δηλαδή η επιλογή της γραμμής και των λιμανιών που αυτό θα προσεγγίζει, η ύπαρξη του απαραίτητου εξοπλισμού (λιπαντικά, χρώματα, ανταλλακτικά, εφόδια μηχανής), η παροχή της απαραίτητης τροφοδοσίας στο πλήρωμα και στους αξιωματικούς, οι τιμές των παρεχόμενων υπηρεσιών, αλλά και η γνωστοποίηση αυτών στους δυνητικούς πελάτες είναι μία από τις κύριες ασχολίες της ναυτιλιακής επιχείρησης. Μια άλλη δουλειά της ναυτιλιακής είναι η ρύθμιση θεμάτων πετρέλευσης μιας και είναι αυτή που γνωρίζει τους θαλάσσιους δρόμους που θα ακολουθήσει το πλοίο καθώς και τα χαρακτηριστικά του (είδος καυσίμων, χωρητικότητα δεξαμενών, κατανάλωση σε βέλτιστη και πλήρη ταχύτητα), τα αποθέματα καυσίμου, το κόστος τους και τους προμηθευτές. Η επιχείρηση μεριμνά για τα οικονομικά αποτελέσματα του ταξιδιού, ελέγχει διαρκώς το κόστος του και καλείται να χειριστεί ασφαλιστικές απαιτήσεις έναντι αυτής για οποιαδήποτε ζημιά.

Ακόμα, παρέχει οδηγίες για το ταξίδι στον πλοίαρχο σχετικά με την επικοινωνία με το γραφείο, τους χρόνους και τόπους προμήθειας καυσίμων αλλά και με τι ταχύτητα θα πλέει το πλοίο. Όλα αυτά βέβαια χωρίς να αμφισβητούν την ευθύνη του πλοίαρχου σε θέματα ασφάλειας του πλοίου ή να αντιτίθενται στην εξουσία του.

Για να λειτουργήσει σωστά ένα πλοίο θα πρέπει να συμμορφώνεται με τους διεθνείς κανονισμούς και τα πρότυπα λειτουργίας και συντήρησης που υποδεικνύει ο νηογνώμονας. Οι επισκευές, οι επιθεωρήσεις, οι δεξαμενισμοί και η προγραμματισμένη συντήρηση του πλοίου υπόκεινται στην λειτουργία του τεχνικού τμήματος την ευθύνη του οποίου έχει ο αρχιμηχανικός. Εργασίες συντήρησης και επισκευής πρέπει να εκτελεί όχι μόνο το πλοίο αλλά και οι χερσαίες εγκαταστάσεις των ναυτιλιακών μονάδων.

6.2 Τεχνικό Τμήμα

Οι δραστηριότητες του τεχνικού τμήματος είναι οι εξής:

- 1) Παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες στο προσωπικό μηχανής του πλοίου για την αντιμετώπιση έκτακτων περιστατικών.
- 2) Διατηρεί αρχείο για τα χαρακτηριστικά και την απόδοση του πλοίου, ημερολόγια ελέγχων, επιθεωρήσεων, επισκευών, συντηρήσεων και λειτουργίας εξοπλισμού και μηχανημάτων
- 3) Διασφαλίζει ότι το πλοίο έχει όλα τα απαραίτητα ανταλλακτικά και πιστοποιητικά που του χρειάζονται για να πραγματοποιεί ταξίδια
- 4) Λαμβάνει προσφορές από ναυπηγοεπισκευαστικές μονάδες για επισκευές και συντάσσει τους προϋπολογισμούς
- 5) Συντάσσει τις εκθέσεις επιθεώρησης του πλοίου όπου δίνονται πληροφορίες για την ασφάλεια και την απόδοσή του.

Αυτές είναι κάποιες από τις εργασίες που έχει αναλάβει το συγκεκριμένο τμήμα. Σαφώς υπάρχουν κι άλλες.

6.3 Τμήμα Προμηθειών

Το τμήμα προμηθειών είναι αυτό που θα φροντίσει για την αδιατάρακτη λειτουργία του πλοίου δηλαδή για την επάρκεια σε εξοπλισμό ώστε να μην επηρεάζεται η εκτέλεση του ταξιδιού. Σε συνεργασία με το τμήμα πληρωμάτων θα διασφαλίσει την μεταφορά του προσωπικού προς το πλοίο και από αυτό. Για την αγορά των προμηθειών θα προχωρήσει σε έρευνα αγοράς για συμφέρουσες τιμές, θα διασταυρώσει τα στοιχεία των τιμολογίων με τα παραληφθέντα είδη, θα επαληθεύσει τις παραγγελίες και θα ελέγξει την εξέλιξη τους.

6.4 Τμήμα Πληρωμάτων

Το τμήμα πληρωμάτων ασχολείται με την διοίκηση του ανθρώπινου δυναμικού. Αυτό που χαρακτηρίζει το εργασιακό περιβάλλον του πλοίου είναι η συχνή εναλλαγή των ναυτικών μιας και το μέσο διάστημα παραμονής του κάθε ναυτικού επί του πλοίου είναι ένας χρόνος. Το τμήμα πληρωμάτων είναι επιφορτισμένο με την επιλογή των ναυτικών που θα αντικατασταθούν, με τρόπο ώστε να μην διαταράσσεται η αποτελεσματικότητα και η συνοχή της ομάδας πάνω στο πλοίο. Πιο συγκεκριμένα περιλαμβάνει:

- 1) Την προσέλκυση, την επιλογή και τοποθέτηση ικανών εργαζομένων στο πλοίο
- 2) Τον προσδιορισμό των αναγκών του πληρώματος για εκπαίδευση και τον προγραμματισμό της σταδιοδρομίας τους
- 3) Την ρύθμιση κάθε ζητήματος που αφορά το πλήρωμα (ασφαλιστική κάλυψη, συνταξιοδότηση, προσωπική εξέλιξη κάθε ενός ξεχωριστά και συνολική ευημερία)
- 4) Την διατήρηση καλών εργασιακών σχέσεων πάνω στο πλοίο
- 5) Την διατήρηση αναλυτικών αρχείων για την εκπαίδευση, τα προσόντα και την εμπειρία του πληρώματος καθώς και την αξιολόγηση αυτών.

Αυτές οι πέντε δραστηριότητες θεωρούνται οι βασικότερες του τμήματος.

6.5 Τμήμα Ασφαλίσεων

Το πλοίο είναι κεφαλαιακό στοιχείο μεγάλης αξίας, εκτεθειμένο στα στοιχεία της φύσης και η τύχη του εξαρτάται από την κατάλληλη συντήρηση και την απόδοση του ανθρώπινου παράγοντα πάνω σε αυτό. Για την αποφυγή κινδύνων οι ναυτιλιακές επιδιώκουν την ασφαλιστική τους κάλυψη. Η ασφαλιστική σύμβαση είναι μια αμοτεροβαρής συμφωνία μεταξύ ασφαλισμένου και ασφαλιστή, η οποία πραγματοποιείται με ανταλλαγή παροχών. Ως παροχές εννοούμε την υποχρέωση του ασφαλιστή να αποζημιώσει τον ασφαλισμένο ανάλογα με τον τύπο της σύμβασης και η υποχρέωση αυτού που κάνει την ασφάλιση να καταβάλει το προσυμφωνηθέν ασφάλιστρο. Αυτό το καθήκον το επωμίζεται το **τμήμα ασφαλίσεων**. Το πλοίο ασφαλίζεται για ολική απώλεια (καταστροφή, βύθιση), μερική απώλεια ή σκάφους και μηχανής (καταστροφή μηχανής). Υπάρχει ασφάλεια για ζημιές που θα προκληθούν σε τρίτα άτομα (ατύχημα, ασθένεια, θάνατος πληρώματος, ρύπανση). Η επίσημη ονομασία είναι ασφάλεια προστασίας και αποζημίωσης. Ευθύνη του τμήματος ασφαλίσεων είναι η διαπραγμάτευση συμβολαίων και η ετήσια ανανέωσή τους και ο καθορισμός των ασφαλίσεων που να είναι λογικά για την επιχείρηση. Η δαπάνη για τους ασφαλιστικούς κινδύνους εξαρτάται από :

- 1) Την κατάσταση και την ηλικία του υπό ασφάλιση πλοίου
- 2) Την κατηγορία των μεταφορών για την οποία προορίζεται
- 3) Την μορφή και την έκταση των απαιτήσεων που έχει εγείρει στο παρελθόν η ναυτιλιακή εταιρία δηλαδή από την προηγούμενη ασφαλιστική συμπεριφορά της ασφαλιζόμενης επιχείρησης. Τυχόν δημιουργία αμφιβολίας στους ασφαλιστές για το αν η επιχείρηση δείχνει καλή πίστη και επιμέλεια για την πρόληψη ζημιών ή περιορισμό της έκτασης τους, οδηγεί ευθέως στην επιβάρυνση με αυξανόμενα ποσοστά ασφαλίστρου.

Το πλοίο θα διαθέτει για την ασφάλεια του προσωπικού και του πληρώματος καινούριους τύπους ναυαγοσωστικών μέσων όπως είναι οι βάρκες κλειστού και ριπτόμενου τύπου, οι οποίες θα εξασφαλίζουν την όσο το δυνατόν πιο ανώδυνη και ασφαλή εγκατάλειψη του πλοίου και την συντήρηση των συνθηκών της ζωής για ένα συγκεκριμένο διάστημα. Επίσης, στο πλοίο θα υπάρχουν αντιπυρικές ζώνες ώστε να μην είναι δυνατή η μεταφορά της φωτιάς

από το ένα διαμέρισμα στο άλλο. Την αντίστοιχη δουλειά θα κάνουν και οι υδατοστεγείς ζώνες για να αποφευχθεί η βύθιση του πλοίου.

6.6 Οικονομικό Τμήμα

Στο οικονομικό τμήμα μιας επιχείρησης εντάσσεται το λογιστήριο που είναι υπεύθυνο για την διαχείριση των δαπανών και ειδικότερα για:

- 1) Τα οικονομικά ζητήματα του πληρώματος δηλαδή την μισθοδοσία, τις αποζημιώσεις για υπερωριακή απασχόληση και τις άδειες με αποδοχές.
- 2) Της σύνταξης του προϋπολογισμού
- 3) Την διαχείριση των σχέσεων με τις τράπεζες
- 4) Την διαχείριση του λογαριασμού των ασφαλίσεων και των ασφαλιστικών απαιτήσεων
- 5) Την διαχείριση του ταμείου των διαθεσίμων και την διενέργεια των λογιστικών ελέγχων
- 6) Την παρακολούθηση της λογιστικής λειτουργίας του πλοίου και της επιχείρησης

Σε γενικές γραμμές μπορούμε να πούμε πως αυτό το τμήμα διαχειρίζεται όλες εκείνες τις δραστηριότητες που έχουν να κάνουν με χρηματικά ποσά.

6.7 Τμήμα Επικοινωνίας

Το τμήμα επικοινωνίας διαχειρίζεται την σχέση με τα μέσα μαζικής ενημέρωσης και γενικά τις ομάδες που μπλέκονται με την λειτουργία του πλοίου. Η κοινωνική υπευθυνότητα αποτελεί στις μέρες μας προϋπόθεση για την αποδοχή από το κοινό στο οποίο απευθυνόμαστε οπότε αποτελεί επιπρόσθετη μέριμνα η εικόνα της επιχείρησης και ο τρόπος με τον οποίο αυτή γίνεται γνωστή στους ενδιαφερόμενους όχι μόνο σε συνθήκες ομαλές αλλά κυρίως σε καταστάσεις κρίσης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7:

ΔΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΛΑΔΟΥ

Για την διαμόρφωση στρατηγικής απαιτείται η ολοκληρωμένη ανάλυση του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος της επιχείρησης, η οποία επιτυγχάνεται μέσω της δομικής ανάλυσης του κλάδου δηλαδή των 5 δυνάμεων κατά Porter. Με αυτόν τον τρόπο προσδιορίζεται από πού πηγάζει ο ανταγωνισμός αλλά και η ένταση αυτού. Έτσι, η κάθε επιχείρηση συγκεντρώνει σημαντικά στοιχεία, τόσο για την ελκυστικότητα του κλάδου στον οποίο θα δραστηριοποιηθεί, όσο και για τον σχεδιασμό της στρατηγικής που η ίδια σκοπεύει να ακολουθήσει.

7.1 Οι 5 απειλές κατά PORTER

Το άμεσο περιβάλλον των ναυτιλιακών επιχειρήσεων αποτελείται από τους ανταγωνιστές (ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις), νέες επιχειρήσεις, υποκατάστατα, τους πελάτες (αγοραστές) και τους προμηθευτές.

Οι ανταγωνιστές είναι οι αντίπαλοι της επιχείρησης, με τους οποίους συναγωνίζεται για την πώληση των υπηρεσιών και την απόκτηση των παραγωγικών πόρων και των πελατών. Η επιβίωση και η ανάπτυξη των επιχειρήσεων εξαρτάται από την ικανότητα που έχουν να κινηθούν πρώτες και με τέτοιο τρόπο σε σχέση με τους ανταγωνιστές τους ώστε οι τελευταίοι να μην μπορούν να τις μιμηθούν. Αυτό σημαίνει να αντιμετωπίσουν τις πιθανές απειλές του επιχειρηματικού περιβάλλοντος και να αντιληφθούν πρώτες τις ευκαιρίες που αυτό ενσωματώνει και να προσπαθήσουν να τις αξιοποιήσουν. Επίσης είναι απαραίτητη η πρόβλεψη των δυνατών και αδύνατων σημείων των ανταγωνιστών έτσι ώστε να είναι δυνατή η πρόβλεψη των κινήσεών τους και την κατάλληλη αντίδραση εν συνεχεία.

Η ένταση του ανταγωνισμού ανάμεσα στις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις του κλάδου προέρχεται από την συνεχόμενη προσπάθεια των επιχειρήσεων να βελτιώσουν τη θέση τους στην αγορά (μερίδιο αγοράς, δίκτυα διανομής). Ως ανταγωνιστές αλλά και ως υποκατάστατα των υπηρεσιών που παρέχει το πλοίο στην δική μας περίπτωση θεωρούνται τα ιδιωτικά ιατρεία. Το Γενικό Νοσοκομείο Νάξου είναι συμπληρωματικό γιατί εκεί υπάρχει δυνατότητα

νοσηλείας. Δεν υπάρχει άλλο πολυϊατρείο πλοίο στην Ελλάδα και πιο ειδικά στα συγκεκριμένα νησιά. Η ζήτηση χαρακτηρίζεται από έντονη εποχικότητα, με την επιμήκυνση του καλοκαιριού, τις υψηλές θερμοκρασίες που σημειώνονται στη χώρα μας κατά τα τελευταία χρόνια να συμβάλλουν στην αύξηση του τουρισμού και συνεπώς των αναγκών για παροχή περίθαλψης.

Οι πελάτες είναι οι αγοραστές προϊόντων ή υπηρεσιών και είναι είτε άτομα είτε άλλες επιχειρήσεις. Αλλαγές στις προτιμήσεις των πελατών οδηγούν σε αναγκαστική προσαρμογή των επιχειρήσεων. Στην χάραξη της στρατηγικής, οι επιχειρήσεις πρέπει να λαμβάνουν υπόψιν τους τα χαρακτηριστικά και την αγοραστική συμπεριφορά των πελατών, την διαπραγματευτική τους δύναμη καθώς και τις ανάγκες και του τρόπου που αυτές μεταβάλλονται στον χρόνο. Για την προσφορά των υπηρεσιών χρειάζονται πόροι όπως υλικά, εξοπλισμός, κεφάλαιο και ενέργεια, οι οποίοι μπορεί είτε να βρίσκονται σε αφθονία, είτε να σπανίζουν και προσφέρονται από πολλούς προμηθευτές, οι οποίοι μπορεί να επηρεάσουν τον χρόνο και το κόστος παραγωγής καθώς και την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών. Η αξιόπιστη και σταθερή συνεργασία με τους προμηθευτές αποτελεί βασική προϋπόθεση για την αποδοτική λειτουργία της επιχείρησης. Για να γίνει όμως αυτό και να μπορεί η επιχείρηση να διαπραγματευθεί με τον προμηθευτή θα πρέπει να είναι σε θέση να γνωρίζει τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε ενός από αυτούς και τις συνθήκες που επικρατούν στις αγορές κάθε ενός ξεχωριστά. Στη δική μας περίπτωση το πλοίο θα βρίσκεται σε συνεχή κίνηση, οπότε η διοικητική λειτουργία του που συνδέεται με τις προμήθειες, θα πρέπει να οργανωθεί στην ξηρά από την ναυτιλιακή επιχείρηση, έτσι ώστε να διασφαλίζεται ότι τα απαραίτητα υλικά και ο εξοπλισμός θα γίνει με συμφέροντες όρους για την εταιρία χωρίς να λείπουν από το πλοίο όποτε χρειάζονται. Άρα οι εναλλακτικές πηγές προμηθευτών εκτός λίγων μόνιμων θα εξασφαλίσει την αντιμετώπιση έκτακτων προβλημάτων αν και εφόσον αυτά προκύψουν.

Η είσοδος νέων επιχειρήσεων στον κλάδο έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση του ανταγωνισμού μεταξύ των ήδη υπάρχουσών επιχειρήσεων και των νέων. Η μακροχρόνια βιωσιμότητα των νεοεισερχόμενων επιχειρήσεων είναι αμφίβολη εξαιτίας του έντονου ανταγωνισμού από το πλήθος των υφιστάμενων επιχειρήσεων κάτι το οποίο οδηγεί στην επιβράδυνση της ανάπτυξης και την μείωση των κερδών. Οι μεγάλες ναυτιλιακές επιχειρήσεις έχουν αναλάβει επενδυτικές πρωτοβουλίες που αποσκοπούν σε βελτίωση της τεχνογνωσίας (know-how) ως προς την παροχή υπηρεσιών και το μάρκετινγκ, σε νέες εγκαταστάσεις και σε περισσότερη έρευνα. Αυτός είναι ένας τρόπος εξασφάλισης της

αναγνωρισιμότητας, που αποτελεί εμπόδιο εισόδου νέων επιχειρήσεων και για να ξεπεραστεί απαιτεί υψηλή διάθεση κεφαλαίων σε προβολή, προώθηση και ιδίως στο κομμάτι της διαφήμισης. Επίσης, διαφοροποιούν και αναβαθμίζουν συνεχώς την ποιότητα των υπηρεσιών τους κερδίζοντας συνεχώς νέους πελάτες και διατηρώντας τους ήδη υπάρχοντες. Στη συγκεκριμένη περίπτωση, η είσοδος επιχειρήσεων δεν θα είναι εύκολη αφού κάτι τέτοιο θα ήταν χρονοβόρο και πολυδάπανο κάτι το οποίο κατατάσσει την επένδυση στην κατηγορία των καινοτομιών και του μονοπωλίου.

7.2 Η έννοια της στρατηγικής

Σύμφωνα με τον Porter η στρατηγική συνίσταται στο να κάνεις διαφορετικά πράγματα από ότι οι ανταγωνιστές σου ή να κάνεις τα ίδια πράγματα με διαφορετικό τρόπο. Τα στοιχεία που λαμβάνει υπόψη η στρατηγική είναι τα ακόλουθα: α) τους πόρους της επιχείρησης (υλικούς και άυλους), β) το εσωτερικό περιβάλλον της, τις δυνάμεις και τις αδυναμίες της γ) το εξωτερικό περιβάλλον της, τόσο με μακρο (πολιτικό, οικονομικό, κοινωνικό, τεχνολογικό), όσο και μικρο (άμεσοι και έμμεσοι ανταγωνιστές) επίπεδο. Με βάση τα προηγούμενα καθορίζει και κατευθύνει τις μακροπρόθεσμες δραστηριότητες της επιχείρησης, με βασικό στόχο την απόκτηση και τη διατήρηση ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων για την επιχείρηση.

7.2.1 Είδη επιχειρηματικής στρατηγικής πολυϊατρείου πλοίου

- Ανάπτυξη προϊόντων

Η επιχείρηση προβαίνει στην ανάπτυξη νέων υπηρεσιών για τις υπάρχουσες αγορές ή στην τροποποίηση των ήδη υπαρχουσών.

- Διαφοροποίηση δραστηριοτήτων

Αναφέρεται στην προσφορά νέων υπηρεσιών που είναι σχετικές με τις ήδη υπάρχουσες (οι δραστηριότητες συνδέονται ως προς την τεχνολογία, τις μεθόδους παροχής προώθησης).

Η επιχείρηση προσθέτει επίσης στη γκάμα των υπηρεσιών της και νέες, ασυσχέτιστες υπηρεσίες (οι δραστηριότητες δεν σχετίζονται μεταξύ τους).

- Συγκέντρωση-διείσδυση αγοράς

Εδώ η επιχείρηση συγκεντρώνει τους πόρους της και τις δυνατότητές της σε κάποια υπάρχουσα αγορά ή υπηρεσία με απώτερο στόχο την αύξηση του μεριδίου αγοράς και της επίτευξης επικερδούς ανάπτυξης. Για το σκοπό αυτό επιχειρεί να αυξήσει το μέγεθος της αγοράς, να αυξήσει τις πωλήσεις της και να προσελκύει τους πελάτες των ανταγωνιστών, καθώς και νέους πελάτες.

- Ανάπτυξη αγοράς

Η επιχείρηση προωθεί τις υπηρεσίες της σε νέες αγορές, είτε με τη γεωγραφική έννοια και με νέα κανάλια διανομής είτε προσελκύοντας πελάτες από άλλα τμήματα της αγοράς.

7.3 Ανάλυση PEST (Political, Economic, Social, Technological)

Όλες οι επιχειρήσεις συμπεριλαμβανομένων των ναυτιλιακών επηρεάζονται και λειτουργούν μέσα σε ένα ευρύτερο μακροπεριβάλλον και το κοινωνικοπολιτικό, το τεχνολογικό, το πολιτικο-νομικό και το οικονομικό καθεστώς που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι ναυτιλιακές σε κάθε χώρα που δραστηριοποιούνται, διαφέρει. Οι πολιτικές, ρυθμιστικές και νομικές δυνάμεις καθορίζονται από μια σειρά από ρυθμίσεις, νόμους και αρχές είτε κρατικές είτε διακρατικές. Η σταθερότητα σε ένα τέτοιο περιβάλλον δεν είναι εφικτή πολλές φορές γι' αυτό και είναι απαραίτητη η ετοιμότητα των ναυτιλιακών επιχειρήσεων σε περίπτωση ενδεχόμενης αλλαγής των νομικών και πολιτικών συνθηκών. Οι αλλαγές στο οικονομικό περιβάλλον ενδέχεται είτε να προκαλέσουν προβλήματα στις επιχειρήσεις, είτε να δημιουργήσουν ευκαιρίες. Όταν η οικονομία βρίσκεται στην φάση της ύφεσης, τα κέρδη και η ζήτηση μειώνονται ενώ η ανεργία αυξάνεται. Όμως σε καιρούς ανάπτυξης η ζήτηση αυξάνεται και η προσφορά κεφαλαίων για επέκταση είναι μεγάλη. Επομένως οι ρυθμοί της οικονομικής ανάπτυξης δεν είναι σταθεροί αφού οι πτωτικές τάσεις εναλλάσσονται με τις ανοδικές. Η κυκλικότητα αυτή της οικονομίας επεκτείνεται μέσω της ζήτησης και στην ναυτιλιακή αγορά. Ο συνδυασμός εξωγενών και ενδογενών παραγόντων είναι υπεύθυνος για την δημιουργία των οικονομικών κύκλων. Το κοινωνικό περιβάλλον σχετίζεται με τις προσδοκίες, τις επιθυμίες, τις στάσεις, τις πεποιθήσεις, τις συνήθειες και την εκπαίδευση των ατόμων. Η ευαισθητοποίηση σε θέματα περιβάλλοντος και ναυαγίων έχει συμβάλει στην εισαγωγή νέων ρυθμίσεων και κανόνων που επηρεάζουν την διοίκηση και οργάνωση των ναυτιλιακών επιχειρήσεων και την υποχρεωτική συμμόρφωση με αυτές. Η δράση των

οικολογικών ομάδων και οργανώσεων που ζητούσαν την παρεμβολή των κυβερνήσεων για την προστασία του θαλάσσιου περιβάλλοντος καθώς και η έντονη κοινωνική δυσαρέσκεια για την ρύπανση των θαλασσών, οδήγησαν την Ευρωπαϊκή Ένωση στη λήψη μέτρων τα οποία καθόρισαν τον τρόπο οργάνωσης των ναυτιλιακών επιχειρήσεων. Οι τεχνολογικές εξελίξεις που σημειώνονται στο εξωτερικό περιβάλλον μπορούν να επηρεάσουν την ναυτιλιακή επιχείρηση και περιλαμβάνουν τομείς όπως οι τεχνικές και οι εφευρέσεις. Οι τεχνολογικές τάσεις μπορεί να μην ξεκινούν από την αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η επιχείρηση, αλλά να επηρεάζουν σημαντικά και άμεσα την πορεία και την εξέλιξή της.

7.3.1 Θεμελιώδεις πόροι και ικανότητες

Θεμελιώδεις πόροι και ικανότητες που αντιπροσωπεύουν το πλωτό πολυϊατρείο μπορούν να χαρακτηριστούν πρώτον η ξεχωριστή ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών λόγω του σύγχρονου ιατρικού εξοπλισμού και της εξειδίκευσης των γιατρών διατηρώντας έτσι την μοναδικότητα του σε σχέση με τους ανταγωνιστές. Δεύτερον, η δημιουργία μεγάλης γκάμας παρεχόμενων υπηρεσιών προσφέρει ποικιλομορφία και διεύρυνση του αγοραστικού κοινού. Τέταρτον, η επένδυση σε υπερσύγχρονο μηχανολογικό εξοπλισμό την αναδεικνύει σε μεγάλο βαθμό και αυτό γιατί οι υπηρεσίες προσφέρονται σε άριστες συνθήκες και για τους ασθενείς αλλά και για τους γιατρούς πληρώντας κάθε πιστοποίηση.

7.4 SWOT ανάλυση για το πλωτό πολυϊατρείο

Η SWOT ανάλυση αποτελεί ένα σημαντικό εργαλείο για την επίτευξη ενός σκοπού, ο οποίος όμως θα πρέπει να είναι σχετικός με την στρατηγική της εκάστοτε εταιρίας και την αποστολή της. Χωρίζεται σε δύο βασικά μέρη. Στην ανάλυση του εσωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης που είναι τα Δυνατά (Strengths) και Αδύναμα (Weaknesses) σημεία, και στην ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης που είναι οι Ευκαιρίες (Opportunities) και οι απειλές (Threats). Η ανάλυση αυτή δίνει την δυνατότητα είτε απόρριψης ενός σκοπού με βάση τα στοιχεία που παρέχει, είτε της επιλογής της κατάλληλης στρατηγικής.

ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΔΥΝΑΜΕΩΝ

- Καλή φήμη, καταξιωμένο εγχείρημα στην συνείδηση των καταναλωτών
- Η ναυτιλιακή εταιρία είναι μία από τις πρώτες εταιρίες στην χώρα μας που ασχολήθηκε με την δημιουργία πλωτού πολυϊατρείου.
- Εξειδικευμένο προσωπικό
- Γνώση της αγοράς (know-how)
- Μεγάλη γκάμα και επάρκεια παρεχόμενων υπηρεσιών
- Συνέπεια στο όραμα για συνεχή ποιοτική προσφορά και κάλυψη ολοένα και μεγαλύτερων αναγκών
- Πιστοποιητικά διασφάλισης ποιότητας
- Μεγάλο δίκτυο παροχών (μέγεθος προσφοράς, πολλά νησιά)
- Ακρίβεια στην εκτέλεση της υποσχόμενης υπηρεσίας
- Μεγάλη δυναμικότητα για περαιτέρω ανάπτυξη και εξέλιξη
- Συνεχείς επενδύσεις σε νέα τεχνολογία η οποία αφορά την ποιότητα των υπηρεσιών
- Έμφαση στην καινοτομία
- Άρτια εξοπλισμένοι χώροι
- Ύπαρξη ενημερωμένης ιστοσελίδας και τακτική ανανέωση αυτής
- Η αξιοπιστία και η εξατομίκευση της ανάγκης του ασθενή
- Η άμεση αντίδραση στις ανάγκες του ασθενή και η προθυμία εξυπηρέτησής του
- Η ανταπόκριση και το γενικότερο αίσθημα ασφάλειας που παρέχεται στον ασθενή κατά την διάρκεια της παρεχόμενης υπηρεσίας

ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΑΔΥΝΑΜΙΩΝ

- Ασάφεια πολιτικής προς επίτευξη της στρατηγικής του πλωτού πολυϊατρείου
- Χρονοβόρες διαδικασίες λήψεως στρατηγικών αποφάσεων
- Ο παγιωμένος τρόπος διενέργειας των διαδικασιών

- Μη δομημένο πλαίσιο για την λήψη στρατηγικών αποφάσεων
- Δυσκολίες στην προσαρμογή στις εξωτερικές μεταβολές (μέγεθος αναγκών, οικονομικές συγκυρίες)
- Μη οργανωμένες προσπάθειες ολοκληρωμένης στρατηγικής προώθησης του εγχειρήματος στα νησιά σταθμούς (Απαιτείται καλύτερος συντονισμός ως προς τις κινήσεις της προωθητικής δραστηριότητας)
- Παρατηρείται έλλειψη διαδικασιών που αφορούν την διείσδυση σε συγκεκριμένες αγορές

Μικρή ευελιξία των διαδικασιών σε συνδυασμό με μία πολιτική που δεν επικοινωνεί επαρκώς με τα υπόλοιπα μέλη

- Αδυναμία ανταπόκρισης στον ανταγωνισμό λόγω της οικονομικής κρίσης

ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ

- Προσπάθεια συσχετισμού της πρόληψης με την θεραπεία στα μάτια των ασθενών
- Προβολή των υπηρεσιών με στόχο την τάση του υγιεινού τρόπου ζωής
- Προσπάθεια προώθησης ενημερωτικής καμπάνιας κυρίως για τα νεαρά άτομα
- Μείωση της ανεργίας και παροχή ασφάλειας στον ντόπιο πληθυσμό
- Μακροχρόνια αύξηση του πληθυσμού
- Δημιουργία στρατηγικού σχεδιασμού «branding» των ελληνικών πλωτών νοσοκομείων σε παγκόσμιο επίπεδο

ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΑΠΕΙΛΩΝ

- Χαμηλή πιστότητα των καταναλωτών-ασθενών σε νέες, μη δοκιμασμένες υπηρεσίες
- Κάμψη της ζήτησης λόγω οικονομικής κρίσης
- Εγχώριος ανταγωνισμός (αν και όχι ισχυρός)
- Αυξημένη εποχικότητα (προσπάθεια καταπολέμησης της με κινήσεις προώθησης και προβολής)

Πιο συγκεκριμένα, θα μπορούσαμε να πούμε πως η Ελλάδα χαίρει καλής φήμης έχοντας μακράιωνη παράδοση στον τομέα της ναυτιλίας. Έτσι, είναι επόμενο να περιμένει κανείς να πρωτοστατήσει στην δημιουργία πλωτών πολυιατρείων μιας και μεγάλο μέρος του πληθυσμού της ανήκει στην νησιωτική χώρα. Ένα άλλο δυνατό σημείο είναι η επένδυση στον εκσυγχρονισμό των ιατρικών μηχανημάτων καθώς και η ένταξη σε επιδοτούμενα προγράμματα και στην συγχρηματοδότηση της Ελλάδας με την Ευρωπαϊκή Ένωση και του ιδιωτικού φορέα. Ο ανταγωνισμός που καλούνται να αντιμετωπίσουν από την ελληνική περίθαλψη αφορά μικρό αριθμό ιατρικών κέντρων καθώς και το νοσοκομείο Νάξου μιας και εκεί καταφεύγουν μέχρι τώρα οι κάτοικοι των νησιών για εξέταση. Όμως, το πλωτό πολυιατρείο δεν θα προσφέρει υπηρεσίες νοσηλείας επομένως είναι περισσότερο συμπληρωματικός ο ρόλος του αντί υποκατάστατος. Τα χαμηλά εμπόδια εισόδου στην αγορά εντείνουν τον ανταγωνισμό όμως λόγω των προαπαιτούμενων εισόδου, των απαραίτητων χρηματικών ποσών προς επένδυση και του περιορισμένου πληθυσμού είναι αποτρεπτικό ένα ακόμα πλωτό πολυιατρείο που να εξυπηρετεί τα ίδια νησιά. Για να ανταπεξέλθουν στην ζήτηση για διαφοροποιημένες υπηρεσίες, οι αρμόδιες αρχές έχουν επεκτείνει την παραγωγική τους δραστηριότητα σε περισσότερες και πιο εξειδικευμένες εξετάσεις και διαγνώσεις. Με αυτόν τον τρόπο απευθύνονται σε διαφορετικές ομάδες καταναλωτών και εξασφαλίζουν περισσότερους πελάτες.

Αυτό συνεπάγεται μεγαλύτερο εύρος πελατολογίου για το κάθε τμήμα αν και η συνεχιζόμενη οικονομική κρίση και επομένως και η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών επηρεάζει δυσμενώς την κατανάλωση. Επιπρόσθετα, η τιμολόγησή των παρεχόμενων υπηρεσιών εντός του πολυιατρείου πλοίου δρα αποτρεπτικά στην πρόληψη παρά τις ευεργετικές ιδιότητες στην υγεία και την εξοικείωση των καταναλωτών με τον προληπτικό έλεγχο εντάσσοντας τον στην καθημερινότητά τους. Αυτό συμβαίνει γιατί στο Γενικό Νοσοκομείο Νάξου, η παροχή ιατρικών υπηρεσιών είναι δωρεάν.

Όσον αφορά την τιμή των υπηρεσιών είναι απαραίτητο να αντιπροσωπεύουν την ποιότητα και να μην υπερβαίνουν κατά πολύ τις τιμές των ανταγωνιστών. Με αυτή την προσαρμογή των τιμών θα επιτευχθεί η κοστολογική εγγύτητα σε συνδυασμό με την επικέντρωση σε ενημερωμένους πελάτες και την καλή τοποθέτηση του πλωτού πολυιατρείου στην αγορά το οποίο έχει να επιδείξει σημαντική ανάπτυξη. Η τιμή του εισιτηρίου θα ανέρχεται στα 50€ με βάση την βιοιατρική κι αυτό γιατί καθορίζεται με βάση τις τιμές των ιδιωτικών ιατρείων. Έχοντας μια ανάλυση SWOT για το πολυιατρείο πλοίο μπορούμε να δούμε ότι μεταξύ των

ισχυρών στοιχείων της (Strengths) είναι το μεγάλο μέγεθός της, το οποίο έχει ως αποτέλεσμα έναν μεγάλο αριθμό πελατών. Η αδυναμία (Weaknesses) του είναι ότι συνεχίζει να αυξάνεται. Θα πρέπει επομένως να υπάρξει ένας καλύτερος τρόπος να διαχειριστεί αυτό το γιγαντιαίο εγχείρημα.

Ένα πράγμα στο οποίο η ναυτιλιακή επιχείρηση (που θα συμμετέχει στην από κοινού χρηματοδότηση με το κράτος) είναι ισχυρή, είναι η κατοχή ενός ισχυρού εμπορικού σήματος, η φήμη και η επιθετική επιχειρηματική στρατηγική της. Η εταιρία κατέχει ηγετική θέση στον τομέα της ναυτιλίας και χαιρεί συνεργασίας με άλλους ηγέτες της βιομηχανίας. Οι δαπάνες της παραμένουν σε χαμηλά επίπεδα, λόγω της διαφοροποίησης των προμηθευτών της.

Οι ευκαιρίες (Opportunities) προέρχονται από το μέγεθος και την πληθώρα των τμημάτων γιατί έτσι νοούνται διάφορες ομάδες-στόχοι και περισσότεροι πελάτες.

Το πλωτό πολυϊατρείο χαρακτηρίζεται από μικρή μεν έλλειψη δε οργάνωσης της παροχής των υπηρεσιών του και αυτό συνεπάγεται και σχετικά μειωμένη στρατηγική προώθησης στο ντόπιο πληθυσμό και διείσδυση σε νέες αγορές. Παρ όλα αυτά, η επένδυση στην έρευνα και την ανάπτυξη, σε σύγχρονες και βελτιωμένες πρακτικές, εξασφαλίζουν την αναβαθμισμένη ποιότητα των υπηρεσιών. Η προσπάθεια αυτή είναι μεν υποχρέωση του κράτους όμως θα το ωφελήσει καθώς και την ναυτιλιακή εταιρία στο να γίνει πιο αναγνωρισμένο και πρωτοπόρο σε αυτόν τον τομέα.

Γενικά, θα μπορούσαμε να πούμε πως για τα έτη που έρχονται υπάρχουν προκλήσεις που θα πρέπει να αντιμετωπιστούν, λόγω της πίεσης της ζήτησης, της χαμηλής εμπιστοσύνης των καταναλωτών και της υψηλής ανεργίας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8:

ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

8.1 Η ΕΚΕ γενικά

Η επιχείρηση είναι υπεύθυνη απέναντι στις ομάδες ενδιαφερομένων (stakeholders), δηλαδή σε κάθε ομάδα ή άτομο που μπορεί να επηρεάσει την λειτουργία της ή να επηρεαστεί από αυτήν. Σύμφωνα με την προσέγγιση της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, οι ομάδες ενδιαφερομένων έχουν ηθική απαίτηση από την επιχείρηση με βάση την επίδραση που θα έχει η δράση της σε αυτές (θετική ή αρνητική). Η επιχείρηση πρέπει να υπολογίζει τις ομάδες αυτές όταν λαμβάνει τις αποφάσεις της.

8.1.1 Κατηγορίες ομάδων ενδιαφερομένων

Εσωτερικές : εργαζόμενοι και οι οικογένειες αυτών, μέτοχοι, επενδυτές, διοικητικά στελέχη, μέλη του συμβουλίου

Εξωτερικές : προμηθευτές, πελάτες, καταναλωτές, μη κυβερνητικές οργανώσεις, ομάδες πίεσης, περιβαλλοντικές οργανώσεις, τοπικές κοινωνίες, κυβερνήσεις, εργατικές ενώσεις και γενικά το κοινό.

Παραπάνω βλέπουμε τις δύο βασικές ομάδες ενδιαφερομένων και ποιους συγκεκριμένα αφορά η κάθε μία.

8.1.2 Διαστάσεις ορισμού ΕΚΕ

- 1) Νομική διάσταση : αναφέρεται στην υποχρέωση της επιχείρησης να δρα σύμφωνα με κανόνες και να συμμορφώνεται με τους υπάρχοντες νόμους.
- 2) Ηθική διάσταση : αναφέρεται στην ευθύνη της επιχείρησης να εφαρμόζει αρχές και να επιδεικνύει συμπεριφορές που είναι πάνω και πέρα από τις απαιτήσεις του νόμου.
- 3) Οικονομική διάσταση : αναφέρεται στις προσδοκίες της κοινωνίας, να παράγουν οι επιχειρήσεις προϊόντα και να προσφέρουν υπηρεσίες, η πώληση των οποίων θα αποφέρει κέρδη.
- 4) Επιλεκτική διάσταση : αναφέρεται στην ανταπόκριση σε τρέχουσες κοινωνικές πεποιθήσεις, αξίες και προσδοκίες καθώς και σε δραστηριότητες, πρωτοβουλίες και εθελοντικές δράσεις , που αναλαμβάνει η επιχείρηση, για τις οποίες δεν υπάρχουν ξεκάθαρες και σαφείς προσδοκίες από την κοινωνία αλλά είναι αποτέλεσμα των επιλογών και της κρίσης των διοικητικών στελεχών της.

Τέσσερις είναι οι βασικές διαστάσεις ορισμού της ΕΚΕ και κάθε μία από αυτές αφορά και διαφορετικές δραστηριότητες.

8.1.3 Ομάδες ενδιαφερομένων και προσδοκώμενη αξία

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε τις επτά βασικές ομάδες ενδιαφερομένων, καθώς και τα σημεία ενδιαφέροντος της κάθε μίας από αυτές.

Πίνακας 8.1

Ομάδες ενδιαφερομένων ΕΚΕ και προσδοκώμενη αξία

Εργαζόμενοι	Μισθοί, απασχόληση, ευκαιρίες προσωπικής ανέλιξης
Πελάτες	Υπηρεσίες και Προϊόντα
Προμηθευτές	Ευκαιρίες ανάπτυξης, έσοδα από πωλήσεις
Μέτοχοι	Μερίσματα και ενίσχυση μετοχής
Τοπική κοινωνία	Οικονομική ανάπτυξη, θέσεις εργασίας
Εμπορικά σωματεία	Πολιτική δύναμη
Κοινωνικό σύνολο	Περιβαλλοντική προστασία, ασφάλεια, οικονομική ευημερία

Ο όρος ΕΚΕ εμφανίζεται με αυξανόμενη συχνότητα σε εταιρικά έντυπα, περιοδικές εκδόσεις και ιστοσελίδες που ασχολούνται με την ναυτιλιακή βιομηχανία.

8.2 Οι πτυχές της ΕΚΕ στο εσωτερικό περιβάλλον

- 1) Εκπαίδευση και επιμόρφωση: ποιοτική διασφάλιση διαδικασίας εκπαίδευσης, αξιολόγηση αποτελεσμάτων, έλεγχος προϋπολογισμών εκπαίδευσης, ανάγκες των εργαζομένων
- 2) Επικοινωνία και διαφάνεια: έλεγχος των ροών πληροφοριών όσον αφορά την λεπτομέρεια, την επικαιρότητα, την ακρίβεια, την σχετικότητα, χρήση της τεχνολογίας, επικοινωνία από κάτω προς τα πάνω και αντίστροφα
- 3) Μειονότητες: προσοχή στην πολύ-πολιτισμικότητα, την διαφορετικότητα
- 4) Φυσικό περιβάλλον του οργανισμού: δομή, κουλτούρα, υγιεινή, ασφάλεια
- 5) Οργανωτική δομή, στυλ διοίκησης: συμμετοχή, ενδυνάμωση
- 6) Συνθήκες εργασίας: ιατρικά και συνταξιοδοτικά ζητήματα, προσλήψεις, μερική απασχόληση, προαγωγή, εργασία της Κυριακής, σταθερό περιβάλλον εργασίας που να

καλλιιεργεί αίσθημα υπερηφάνειας, τήρηση κώδικα επιχειρησιακής δεοντολογίας, αίσθημα εμπιστοσύνης, αξιοκρατία.

Οι πτυχές της ΕΚΕ στο εσωτερικό περιβάλλον είναι έξι στον αριθμό δηλαδή όσες και στο εξωτερικό περιβάλλον αν και δεν είναι οι ίδιες με αυτό.

8.2.1 Οι πτυχές της ΕΚΕ στο εξωτερικό περιβάλλον

Παρακάτω υπάρχουν οι πτυχές της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης στο εξωτερικό περιβάλλον και βλέπουμε το τι ακριβώς αφορά η κάθε μία.

Σχέσεις με μετόχους : επενδυτικές αποφάσεις και βαθμός αποδοχής των κοινωνικών επιδράσεων αυτών από τον οργανισμό

Σχέσεις με προμηθευτές : αναγνώριση των δικαιωμάτων τους όσον αφορά την πληροφόρηση και την συμμετοχή τους στον σχεδιασμό

Σχέσεις με καταναλωτές : αναγνώριση των δικαιωμάτων τους όσον αφορά την ασφάλεια, την ελευθερία επιλογής και έκφρασης των απόψεών τους

Σχέσεις με την κοινότητα : άνοιγμα και υποστήριξη σε άτομα γύρω από τον οργανισμό δηλαδή τα εκπαιδευτικά ιδρύματα, τα ιδρύματα φροντίδας της υγείας και τις εκκλησίες

Φυσικό περιβάλλον και μελλοντικές γενιές : ανακύκλωση, τήρηση του νόμου, έρευνα σχετικά με τρέχουσες και μελλοντικές περιβαλλοντικές και τεχνικές εξελίξεις, σεβασμός στις ανάγκες των μελλοντικών γενιών και την βιοποικιλότητα

Νέες ευκαιρίες και κοινωνική ευθύνη : συνεισφορά στην μείωση ή την επίλυση κοινωνικών προβλημάτων

8.2.2 Οι πτυχές της ΕΚΕ στο εσωτερικό και εξωτερικό περιβάλλον

Η Ηθική συναίσθηση συναντάται και στο εσωτερικό αλλά και στο εξωτερικό περιβάλλον και έχει να κάνει με κώδικες συμπεριφοράς, αξίες, την ανάπτυξη, διάφορες συζητήσεις και τρόπος αντιμετώπισης των εργαζομένων.

8.3 Κατηγορίες προσεγγίσεων ΕΚΕ

Σε αυτό το σημείο βλέπουμε τις τρεις κύριες κατηγορίες ΕΚΕ έτσι όπως τις προσεγγίζουν οι επιχειρήσεις με βάση το εταιρικό τους προφίλ και τους στόχους που έχουν θέσει.

Αρνητική: αφορά τις επιχειρήσεις που ηθελημένα προκαλούν επιβαρύνσεις, επηρεάζουν αρνητικά την δημόσια εικόνα της ναυτιλίας και αδιαφορούν για την κοινωνική τους ευθύνη

Τυπική: αφορά επιχειρήσεις που φροντίζουν ώστε η λειτουργία τους να συμμορφώνεται πλήρως στις υποχρεώσεις που απορρέουν από τους κανονισμούς και τους νόμους

Υποστηρικτική: αφορά επιχειρήσεις που τηρούν ενεργητική στάση και συμμετέχουν σε δίκτυα που προωθούν σκοπούς σχετικούς με την κοινωνική ευθύνη και αποδεικνύουν καθημερινά την υπευθυνότητά τους απέναντι σε αυτήν.

8.3.1 Πλεονεκτήματα από την ανταπόκριση στις αρχές της ΕΚΕ

- Η αύξηση των εσόδων ως αποτέλεσμα της αύξησης του μεριδίου συμμετοχής στην αγορά και των πωλήσεων
- Η αυξημένη ποιότητα και παραγωγικότητα
- Οι θετικές επιδράσεις στην φήμη και την εικόνα της επιχείρησης
- Η μακροχρόνια παραμονή των εργαζομένων στην επιχείρηση και η υψηλότερη απόδοσή τους

- Η τόνωση της εμπιστοσύνης των καταναλωτών στις παρεχόμενες υπηρεσίες
- Η καλύτερη διαχείριση των σχέσεων της επιχείρησης με τους stakeholders
- Ο μειωμένος κίνδυνος αντιμετώπισης αρνητικής δημοσιότητας
- Η δημιουργία ισχυρής κουλτούρας ακεραιότητας και ενίσχυση του ηθικού της ναυτιλιακής
- Το πλεονέκτημα του μάρκετινγκ, η αύξηση της ανταγωνιστικότητας και η προστασία από πρόστιμα, μηνύσεις και νομικές αποζημιώσεις
- Η συμμόρφωση με την νομοθεσία και οι καλές σχέσεις με τις αρχές
- Βελτίωση των συνθηκών εργασίας και των εσωτερικών διαδικασιών
- Η ανταπόκριση στις απαιτήσεις των πελατών και η μείωση των οργανωτικών κινδύνων.

8.3.2 Επίπεδα δραστηριότητας ΕΚΕ

- Παρανομία, ανευθυνότητα: η επιχείρηση δεν τηρεί κατά γράμμα τους νόμους
- Συμμόρφωση: η επιχείρηση δεν συμμορφώνεται απόλυτα με τους νόμους για την κατώτερη αμοιβή και τις ίσες ευκαιρίες παρόλα αυτά μπορεί να εμπλέκεται σε δραστηριότητες που χαρακτηρίζονται κοινωνικά υπεύθυνες
- Κατακερματισμός: η επιχείρηση εκτός από την τήρηση των γενικώς αποδεκτών προτύπων συμμετέχει, αν και όχι συστηματικά, σε περιορισμένο αριθμό δραστηριοτήτων που μπορούν να ενταχθούν στην σφαίρα της ΕΚΕ
- Στρατηγική: η επιχείρηση χαρακτηρίζεται από συστηματική εμφάνιση σχέσης με την ΕΚΕ

- Κοινωνική συνηγορία: για την επιχείρηση η ΕΚΕ είναι ηθική πρωτοβουλία που εδρεύει στην λειτουργία της επιχείρησης και σχετίζεται άμεσα με αυτήν χωρίς αυτό να σημαίνει πως δεν έχει ως στόχο το κέρδος

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9:

ΤΟ CUSTOM RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

9.1 Τα πλεονεκτήματα του CRM

- Εντοπισμός σημαντικότερων πελατών
- Στόχευση της εμπορικής συμφωνίας
- Δημιουργία πιστού αγοραστικού κοινού

Το μεγάλο πλεονέκτημα του CRM είναι η δυνατότητα ανταπόκρισης στις εξατομικευμένες ανάγκες των πελατών με συστηματικό τρόπο. Η νέα τεχνολογία και η εξέλιξη του λογισμικού των ηλεκτρονικών υπολογιστών επιτρέπουν τον προγραμματισμό και την επαφή με τους πελάτες, με βάση την αγοραστική συμπεριφορά και τις συνήθειες τους, τις οποίες μπορούμε να γνωρίζουμε σε αρκετά μεγάλο βάθος.

9.2 Το Internet και οι εφαρμογές του στο CRM

Στις αρχικές του εφαρμογές, το CRM υλοποιούνταν με τη χρήση παραδοσιακών μέσων επικοινωνίας. Μία εταιρεία πώλησης ενημέρωνε τους πελάτες της με έντυπο διαφημιστικό υλικό για τις προσφορές της, το οποίο διένειμε «από πόρτα σε πόρτα» ή μέσω ταχυδρομείου. Στη συνέχεια ήρθε η τηλεφωνική επαφή και η διοργάνωση δειγματοσμών. Αποτέλεσμα όλων αυτών ήταν η σημαντική χρονική καθυστέρηση, οι υψηλές δαπάνες και φυσικά οι δυσκολίες στη διαχείριση της πώλησης. Η έλευση του Internet άλλαξε δραστικά την κατάσταση. Το χαμηλό κόστος επικοινωνίας του Internet επιτρέπει στις επιχειρήσεις να συλλέγουν και να επεξεργάζονται σε πολύ μικρό χρόνο, μεγάλο όγκο δεδομένων, ανεξαρτήτως της γεωγραφικής περιοχής στην οποία πραγματοποιούνται οι συναλλαγές. Προϋπόθεση για την εφαρμογή του CRM, είναι να υπάρχει η απαραίτητη υποδομή σε μια επιχείρηση. Κατά κανόνα το CRM μπορεί ν' αξιοποιηθεί από τις επιχειρήσεις εκείνες που διαθέτουν κάποιου είδους μηχανογράφηση και στους υπολογιστές τους υπάρχουν αποθηκευμένα τα στοιχεία των πελατών τους. Όσον αφορά το πολυϊατρείο πλοίο ενώ υπάρχουν τα μέσα επικοινωνίας μέσω

Internet από την πλευρά της επιχείρησης δεν μπορούμε να πούμε πως ισχύει το ίδιο και από την πλευρά των ασθενών μιας και το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού των νησιών που θα προσεγγίζει θα είναι άτομα ηλικιωμένα χωρίς πόρους και γνώσεις χρήσης του διαδικτύου. Σε αυτή την περίπτωση θα πρέπει να αρκестεί η διεύθυνση στους υπόλοιπους τρόπους οι οποίοι είναι χρονοβόροι και κοστίζουν περισσότερο αλλά είναι και αυτοί που θα τους δώσουν επαφή με τους ασθενείς.

9.3 Το CRM ως επικοινωνιακό εργαλείο μεταξύ διεύθυνσης και ασθενών

Βασική πρόκληση είναι οι μεγάλες αλλαγές που επιφέρει το CRM στον τρόπο με τον οποίο οριοθετούνται και υλοποιούνται τα πλάνα επικοινωνίας. Το CRM ήρθε να αντικαταστήσει παραδοσιακές επικοινωνιακές τακτικές και να δημιουργήσει νέους όρους και δεδομένα στην αγορά. Αντί πρώτα οι πελάτες να ζητούν κάτι το οποίο ενδεχομένως να μην μπορεί με άμεσο τρόπο να παράσχει μία επιχείρηση, ο καινούριος σχεδιασμός μέσα από τον προσδιορισμό των αναγκών του πελατολογίου, προχωρά σε προβλέψεις. Μία επιχείρηση μπορεί εκ των προτέρων να γνωρίζει τις ανάγκες του πελάτη και να ανταποκρίνεται με ταχύτητα και χαμηλότερο κόστος. Παράλληλα, μειώνει το κοινό που φεύγει δίχως να έχει εξυπηρετηθεί. Μία επιχείρηση επίσης με αυτό τον τρόπο έχει τη δυνατότητα να οδηγήσει σε δρόμους ανάπτυξης τα προϊόντα της και τις υπηρεσίες της, καθώς μέσα από ασφαλή και συγκεντρωμένα στοιχεία, θα μπορέσει να αξιολογήσει την προοπτική τους και τα τυχόν προβλήματα που θα παρουσιαστούν. Εκτός των άλλων θα μειώσει και το κόστος καθώς η πελατοκεντρική διάθεση του συστήματος θα οδηγεί τη γραμμή παραγωγής. Το CRM ουσιαστικά φέρνει μία συνολική αλλαγή της φιλοσοφίας και της δομής μίας επιχείρησης. Η λέξη κλειδί είναι ο ΠΕΛΑΤΗΣ. Η αξιοποίηση της επαφής με τον πελάτη και τις προσωπικές του εμπειρίες, δίνει προστιθέμενη αξία σε ένα προϊόν ή μια υπηρεσία, το οποίο πλέον λαμβάνει διαφορετικές διαστάσεις. Ακόμα και η τοποθέτηση ενός κουτιού παραπόνων ή το να ζητηθεί από όσους εξετάστηκαν να συμπληρώσουν ερωτηματολόγιο για το αν έμειναν ευχαριστημένοι από την εξυπηρέτηση, θα βοηθήσει το πολυϊατρείο πλοίο να παρέχει καλύτερες υπηρεσίες και έρθει πιο κοντά στον ασθενή. Ο τελευταίος μάλιστα είναι ο πλέον κατάλληλος για να υποδείξει τα σημεία στα οποία το πολυϊατρείο υστερεί αλλά και να προτείνει λύσεις για την αντιμετώπιση αυτών. Με αυτόν τον δίαυλο επικοινωνίας κάνεις τον

ασθενή συμμετοχο και στην επιτυχία αλλά και στην αποτυχία πράγμα το οποίο όχι μόνο εκτιμάται αλλά προσφέρει και πρακτικές λύσεις.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10:

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΠΟΛΥΪΑΤΡΕΙΟΥ ΚΑΙ ΠΛΟΙΟΥ

10.1 Προβλήματα που σχετίζονται με την φύση της εργασίας στο πλοίο

- 1) Κόπωση (σωματική κούραση) : αφορά μειωμένη ικανότητα αντίληψης και επεξεργασίας πληροφοριών
- 2) Κακή διατροφή ή κατανάλωση αλκοόλ
- 3) Αίσθημα απομόνωσης και κατάθλιψη
- 4) Ανεπαρκείς ώρες και κακή ποιότητα(διαταραχή) ύπνου
- 5) Άγχος και πίεση από τις εργασιακές απαιτήσεις(ψυχολογική κούραση)
- 6) Έλλειψη δημιουργικών δραστηριοτήτων στον ελεύθερο χρόνο
- 7) Ρουτίνα από την επανάληψη των ίδιων εργασιών, στο ίδιο περιβάλλον
- 8) Περιβαλλοντικές συνθήκες (θερμοκρασία, φασαρία)

Αυτά τα προβλήματα θα απασχολήσουν σίγουρα το ανθρώπινο δυναμικό του πλοίου και θα πρέπει να ληφθούν πολύ σοβαρά υπόψιν.

10.1.1 Αίτια που σχετίζονται με τα προβλήματα εργασίας στο πλοίο

- 1) Η περιττή γραφειοκρατία
- 2) Οι άκαμπτοι κανόνες εργασίας
- 3) Η ύπαρξη πολλών συστημάτων με συναγερμούς (μπορεί να προκαλέσει σύγχυση και το πλήρωμα να μην μπορεί να εστιάσει και να ιεραρχήσει τα προβλήματα)

- 4) Η απόσπαση της προσοχής του πληρώματος ιδίως για εκείνους που θα είναι σε βάρδια επιφυλακής.

10.1.2 Περιβαλλοντικά προβλήματα που σχετίζονται με την δράση των πλοίων και των ναυτιλιακών εταιριών

- 1) Η απελευθέρωση ουσιών στο νερό
- 2) Η διαχείριση αποβλήτων
- 3) Οι εκπομπές καυσαερίων στον αέρα
- 4) Η ρύπανση του εδάφους

Επιβάλλεται στην όλη διαδικασία η προστασία του περιβάλλοντος μέσω της εξοικονόμησης ενέργειας με εναλλακτικές μορφές όπως η αξιοποίηση της ηλιακής ενέργειας και η ανακύκλωση τόσο των λειτουργικών εξόδων όσο και των καυσίμων. Η διασφάλιση των περιβαλλοντικών συνθηκών έχει θετικές επιπτώσεις όχι μόνο για τους εργαζόμενους αλλά και το ευρύτερο κοινωνικό σύνολο, θεωρείται δε απόλυτη προτεραιότητα μαζί με την σωστή διαχείριση των μολυσματικών αποβλήτων.

10.2 Προβλήματα που συνδέονται με την λειτουργία του πολυϊατρείου

Προβλήματα που πιθανόν κλιθούν να αντιμετωπίσουν η διοίκηση αλλά και το προσωπικό του πολυϊατρείου πλοίου θα είναι κυρίως η συμφόρηση από συγγενείς των ασθενών που θα πηγαينوέρχονται στους διαδρόμους, η απροειδοποίητη και αυθαίρετη εμφάνιση και εισαγωγή ασθενών, η προσπάθεια για παραβίαση της σειράς προτεραιότητας, η επιλογή συγκεκριμένου γιατρού ανάλογα με τις προτιμήσεις του καθενός, οι καθυστερήσεις στην διενέργεια των εργαστηριακών εξετάσεων, οι παρεμβάσεις με «πλάγια» μέσα για «καλύτερη» αντιμετώπιση ή επιτάχυνση των διαδικασιών καθώς και ο ελλιπής και απρογραμμάτιστος εφοδιασμός των τμημάτων του πολυϊατρείου με τροφοδοσία και υλικά.

10.2.1 Τρόποι αντιμετώπισης των προβλημάτων

Για την αποφυγή των παραπάνω δυσάρεστων καταστάσεων είναι σκόπιμο να θεσπιστούν ορισμένοι κανόνες και προδιαγραφές για την ομαλή λειτουργία του πολυιατρείου. Αυτό όμως από μόνο του δεν αρκεί. Χρειάζεται και βούληση των υπευθύνων για την εφαρμογή των κανόνων αυτών. Επίσης, καλό θα ήταν να καθιερωθεί συγκεκριμένο ωράριο και συγκεκριμένος χώρος για την ενημέρωση των συγγενών των ασθενών για την πορεία της θεραπείας τους από τους θεράποντες γιατρούς, το οποίο όμως και να τηρηθεί. Στο πλαίσιο της αγωγής υγείας θα χρειαστεί να ενημερωθούν όλοι οι πολίτες για το πόσο άσκοπο και βλαβερό είναι να επισκέπτονται συνοδεία του ασθενούς όλη η οικογένεια του στο πολυιατρείο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11:

ΑΓΟΡΑ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟΥ ΠΛΟΙΟΥ

11.1 Ναυλαγορά

Με τον όρο Ναυλαγορά χαρακτηρίζεται όλο το εμπορικό εκείνο φάσμα της αγοράς που αναφέρεται σε ναύλους και που διαμορφώνεται τελικά από την υφιστάμενη κάθε φορά προσφορά και ζήτηση χωρητικότητας πλοίων, για μεταφορές αγαθών. Το φάσμα της ναυλαγοράς περιλαμβάνει ναυλομεσίτες, πλοιοκτήτες, εφοπλιστές, ναυλοσύμφωνα, πλοία, τους ναύλους καθώς και διάφορους πιστωτικούς και ασφαλιστικούς οργανισμούς.

Σε χρονικές περιόδους υπερβολικής ζήτησης χωρητικότητας πλοίων οι τιμές των ναύλων εκτινάσσονται σε μεγάλα ύψη με συνέπεια να παρατηρείται η λεγόμενη "έκρηξη της ναυλαγοράς" για την οποία και χρησιμοποιείται ο διεθνής όρος "μπουμ" (boom). Το αντίθετο, δηλαδή όταν παρατηρείται απότομη πτώση (κατρακύλισμα) των ναύλων, κυρίως λόγω υπερπροσφοράς χωρητικότητας ή άλλων αιτιών (οικονομικών αποκλεισμών, πολέμου) τότε λέγεται ότι η ναυλαγορά βρίσκεται σε μεγάλη πτώση και χρησιμοποιείται ευρύτερα ο διεθνής όρος "ρολ-ντάουν" (roll down), αντί του "κραχ" που χρησιμοποιείται στον χώρο της οικονομίας και των χρηματαγορών.

11.2 Ναύλοι και τιμές πλοίων

Στις ναυλαγορές αγοράζονται και πωλούνται θαλάσσιες μεταφορικές υπηρεσίες. Είναι επομένως ο τόπος συνάντησης της προσφοράς και της ζήτησης αυτών. Αποτελούν το περιβάλλον λειτουργίας πολλών ναυτιλιακών επιχειρήσεων εντός του οποίου εκδηλώνεται ο ανταγωνισμός για την προσέλκυση ανθρώπινων πόρων, προμηθειών και πελατών. Η ναυτιλιακή επιχείρηση προσέρχεται στις αγορές προσφέροντας πλοίο με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά, για τα οποία αναζητά ναυλωτή, ο οποίος διαθέτει ένα φορτίο και επιθυμεί την μεταφορά του από ένα μέρος σε ένα άλλο. Ο μεσίτης αναλαμβάνει ρόλο ενδιάμεσου και φέρνει σε επαφή τις δύο πλευρές. Το επίπεδο των ναύλων καθορίζεται από την ζήτηση για

μεταφορά φορτίων και από την προσφορά χωρητικότητας των πλοίων. Όταν η πρώτη είναι μεγαλύτερη της δεύτερης, τότε οι ναύλοι αυξάνονται. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να αυξάνεται το εισόδημα των επιχειρήσεων και συνεπώς η συνολική ναυτιλιακή ρευστότητα. Είναι σωστό επομένως να ισχυριστούμε πως τη συνολική ρευστότητα διαμορφώνουν οι εισροές που δέχονται οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις από την ναυλαγορά, ως αποτέλεσμα των ναυλώσεων των πλοίων τους από τους φορτωτές.

Οι διακυμάνσεις των ναύλων είναι πιθανό να είναι ιδιαίτερα έντονες, πολλές φορές και σε βραχυχρόνια περίοδο, κάτι το οποίο οφείλεται στην μεγαλύτερη ταχύτητα μεταβολής της ζήτησης σε σχέση με την αντίστοιχη της προσφοράς.

Σε περιόδους υψηλής ζήτησης για μεταφορά φορτίων και συνεπώς αύξησης των ναύλων, οι προσδοκίες για μεγαλύτερο κέρδος, οδηγούν τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις να αποκτούν μεταχειρισμένα πλοία ή να δίνουν παραγγελίες για νέες ναυπηγήσεις ώστε να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της ζήτησης. Αυτή η συμπεριφορά κάθε φορά που οι ναυλαγορές βρίσκονται σε υψηλό επίπεδο, θεωρείται χαρακτηριστικό της ναυτιλιακής βιομηχανίας, το οποίο συμβάλλει στον κυκλικό χαρακτήρα της. Όσο όμως αυξάνονται οι παραγγελίες για ναυπηγήσεις, τόσο αυξάνονται και οι τιμές ναυπήγησης. Η συσσώρευση αυτή των παραγγελιών οδηγεί στην αύξηση των τιμών ναυπήγησης και του χρόνου που μεσολαβεί μεταξύ παραγγελίας και παράδοσης του πλοίου. Στο διάστημα όμως αυτό ενδέχεται οι συνθήκες στην αγορά να μεταβληθούν. Τότε αρκετές ναυτιλιακές επιχειρήσεις εκμεταλλεύονται τα συμβόλαια ναυπήγησης που έχουν υπογράψει με τα ναυπηγεία το προηγούμενο διάστημα και προσέρχονται στην αγορά με κερδοσκοπικές διαθέσεις πουλώντας τα και αποκομίζοντας σημαντικά κέρδη. Γι' αυτό το λόγο, μπορούμε να πούμε πως η επιλογή ναυπήγησης πλοίου ενέχει, ως ένα βαθμό τουλάχιστον, κινδύνους. Έτσι, οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις που θέλουν να εκμεταλλευτούν άμεσα τις θετικές συγκυρίες στις ναυλαγορές, προσανατολίζονται κυρίως στην αναζήτηση και αγορά μεταχειρισμένων πλοίων. Επιχειρήσεις που για δικούς τους λόγους δεν επιθυμούν την περαιτέρω χρήση και διαχείριση των πλοίων τους, προσέρχονται στην αγορά ως πωλητές. Αυτές που επιθυμούν να αποκτήσουν πλοίο προσέρχονται στην αγορά ως αγοραστές. Τον ρόλο του ενδιάμεσου αναλαμβάνουν οι μεσίτες αγοροπωλησιών. Άρα τα πλοία αγοράζονται και πωλούνται όπως οποιοδήποτε εμπόρευμα στις υπόλοιπες αγορές.

Οι τιμές των πλοίων επηρεάζονται από το επίπεδο των ναύλων, την ηλικία του πλοίου, τον πληθωρισμό και τις προσδοκίες των πλοιοκτητών. Σε περιόδους όμως υψηλών

ναύλων και συνεπώς θετικών αποδόσεων για τις επιχειρήσεις, οι πιο πολλές από αυτές δεν θέλουν να μειώσουν τους στόλους τους, παρά μόνο αν αποζημιωθούν για τα κέρδη που θα είχαν αν συνέχιζαν να διαχειρίζονται τα πλοία τους. Η προσφορά των μεταχειρισμένων πλοίων μειώνεται την ίδια στιγμή που η ζήτηση αυξάνεται με αποτέλεσμα να αυξάνονται και οι τιμές τους. Όσο λοιπόν αυξάνονται οι ναύλοι τόσο αυξάνονται και οι προσδοκίες των επιχειρήσεων και επομένως η ζήτηση για πλοία. Οι τιμές των μεταχειρισμένων αυξάνονται με γρήγορους ρυθμούς και κάποιες φορές ξεπερνούν τιμές ναυπήγησης των αντίστοιχων νέων πλοίων. Στην αγορά των μεταχειρισμένων πλοίων κάποιες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν το πλοίο σαν περιουσιακό στοιχείο και προσπαθούν να εκμεταλλευτούν τις μεταβολές των τιμών αγοράζοντας όταν οι τιμές είναι χαμηλές και πουλώντας όταν είναι υψηλές.

Πωλούν επομένως όταν η διαφορά μεταξύ της τιμής αγοράς και της τιμής πώλησης είναι μεγάλη. Οι αποδόσεις που προκύπτουν μπορεί να είναι σημαντικές, ανάλογα βέβαια με την συγκυρία στις ναυλαγορές.

Ωστόσο, αυτό δεν θα πρέπει να μας δημιουργήσει την εντύπωση πως στην ναυτιλιακή βιομηχανία οι υψηλές αποδόσεις είναι ο κανόνας, ούτε προκύπτουν πάντα με εύκολο τρόπο. Η επιλογή όμως μεταξύ ναυπήγησης πλοίου και απόκτησης μεταχειρισμένου μπορεί να είναι ανάλογη της επιχειρηματικής φιλοσοφίας κάθε ναυτιλιακής επιχείρησης και των διαφορετικών προσεγγίσεων αυτής.

Οι ναυλαγορές είναι σύνολο πολλών διαφορετικών αγορών. Αυτό σημαίνει πως, αν υπάρχουν δύο ναυτιλιακές επιχειρήσεις που διαχειρίζονται πλοία διαφορετικού μεγέθους, τότε δεν είναι άμεσα ανταγωνίστριες, μιας και τα πλοία τους δεν κινούνται στους ίδιους θαλάσσιους δρόμους, δεν μεταφέρουν τα ίδια φορτία και συνεπώς δεν συμμετέχουν στις ίδιες ναυλαγορές. Αφού οι εξελίξεις στις ναυλαγορές καθορίζουν τις εξελίξεις στην αγορά μεταχειρισμένων πλοίων και ναυπήγηση νέων, και μιας και οι ναυλαγορές τους διαφέρουν, είναι επόμενο σε βραχυχρόνια περίοδο, οι συνθήκες που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι επιχειρήσεις αυτές να διαφέρουν.

Οι αγορές κινούνται προς την αντίθετη κατεύθυνση, όταν η προσφορά χωρητικότητας των πλοίων είναι μεγαλύτερη από την ζήτηση για μεταφορά φορτίων, κάτι το οποίο συνεπάγεται πτωτική τάση στις τιμές των ναύλων. Έτσι, εξαιτίας των αρνητικών προσδοκιών, η ζήτηση των επιχειρήσεων για ναυπήγησης θα είναι μικρή, με δεδομένη την προσφορά. Αυτό θα προκαλέσει πτώση των τιμών ναυπήγησης. Σε περιόδους χαμηλών ναύλων η ρευστότητα των επιχειρήσεων μειώνεται, γεγονός το οποίο οδηγεί πολλές

επιχειρήσεις στην απόφαση να πουλήσουν τα πλοία τους μιας και θα μείνουν χωρίς απασχόληση. Ακόμα, κάποιες επιχειρήσεις ακυρώνουν παραγγελίες που είχαν τοποθετήσει σε ναυπηγεία αφού έχουν αναθεωρήσει την απόφαση που είχαν λάβει σε προηγούμενες περιόδους, για ναυπήγηση πλοίων, τότε που η ναυλαγορά ήταν σε υψηλό επίπεδο. Βέβαια δεν αφορούν όλες οι ακυρώσεις αλλαγή στρατηγικής των ναυτιλιακών επιχειρήσεων, αλλά μπορεί να οφείλονται και σε καθυστέρηση από την πλευρά των ναυπηγείων ή στην αδυναμία τους να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις των συμβολαίων τους. Οι επιχειρήσεις που αποφάσισαν να μην προχωρήσουν στην υλοποίηση των παραγγελιών για ναυπήγηση πλοίων, ανέλαβαν το κόστος για την ακύρωση αυτή, εκτιμώντας ότι κάτι τέτοιο θα απαιτούσε εκροές κεφαλαίων τα οποία δεν διαθέτουν πλέον ή ακόμα και αν τα διέθεταν, τα χρειάζονται για την κάλυψη άλλων ίσως πιο επιτακτικών αναγκών. Παράλληλα, οι πιο πολλές επιχειρήσεις, αποφεύγουν να αγοράσουν πλοία, εξαιτίας των αρνητικών προσδοκιών, αν και οι τιμές τους είναι ιδιαίτερα ελκυστικές. Εξαιρέση αποτελούν αυτές οι επιχειρήσεις που επιθυμούν να αποκτήσουν πλοία σε χαμηλές τιμές προκειμένου να τα πουλήσουν στο μέλλον, όταν οι τιμές τους αυξηθούν.

Σε συνθήκες μειωμένης ζήτησης και αυξημένης προσφοράς, οι τιμές των μεταχειρισμένων πλοίων μειώνονται ακόμα πιο πολύ, υποχρεώνοντας τις επιχειρήσεις που θέλουν να απαλλαγούν από τα πλοία τους είτε γιατί εκτιμούν ότι αυτά έχουν απαξιωθεί τεχνολογικά, είτε γιατί χρειάζονται κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουν την λειτουργία του υπόλοιπου στόλου τους.

Οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις πρέπει να είναι προετοιμασμένες ώστε να δεχτούν την μικρότερη δυνατή επιρροή από ενδεχόμενες μεταβολές, δηλαδή θα πρέπει να διασφαλίζουν συνεχώς το πιο χαμηλό δυνατό κόστος λειτουργίας τους, έτσι ώστε σε περιόδους αρνητικών ναύλων να ελαχιστοποιούνται οι ζημιές και σε περίοδο θετικών ναύλων να μεγιστοποιούνται τα κέρδη.

11.3 Ναυπήγηση νέου πλοίου ή αγορά μεταχειρισμένου;

Η επιλογή για ναυπήγηση πλοίου ενέχει κινδύνους γιατί στο χρόνο που μεσολαβεί μεταξύ παραγγελίας και παράδοσης ενδέχεται οι συνθήκες στις αγορές να μεταβληθούν. Η ζήτηση

δημιουργεί προσδοκίες για μεγαλύτερο κέρδος και οδηγεί τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις στην απόφαση για νέες ναυπηγήσεις ή απόκτηση μεταχειρισμένων πλοίων προκειμένου να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της ζήτησης. Οι τιμές ναυπήγησης αυξάνονται σαν αποτέλεσμα της αύξησης των παραγγελιών για ναυπηγήσεις. Γι αυτό τον λόγο κρίναμε πιο οικονομικό την αγορά μεταχειρισμένου πλοίου και την μετατροπή του σε νοσοκομείο από το πολεμικό ναυτικό. Η επιλογή μεταξύ απόκτησης μεταχειρισμένου και ναυπήγησης πλοίου είναι αποτέλεσμα των διαφορετικών προσεγγίσεων και της επιχειρηματικής φιλοσοφίας των ναυτιλιακών επιχειρήσεων. Τα πλοία αγοράζονται και πωλούνται όπως κάθε εμπόρευμα. Στην αγορά μεταχειρισμένων πλοίων η κερδοσκοπική διάθεση διαφαίνεται από το γεγονός πως οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται αντιμετωπίζουν το πλοίο ως περιουσιακό στοιχείο και προσπαθούν να εκμεταλλευτούν τις μεταβολές των τιμών με το να πωλούν όταν οι τιμές είναι υψηλές και να αγοράζουν όταν οι τιμές είναι χαμηλές.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ: Το πλοίο μπορεί να είναι ενεργό για 20 έτη ακόμα, από εκεί και πέρα δεν θα μπορεί να πάρει έγκριση από τον νηογνώμονα και συνεπώς θα οδηγηθεί σε ακινησία και ύστερα για διάλυση. Συνεπώς και η διάρκεια ζωής της επένδυσης θα είναι τα 20 χρόνια. Αυτό συμβαίνει γιατί ένα αντιπροσωπευτικό μεταχειρισμένο πλοίο που θα εξυπηρετεί τους σκοπούς μας θα είναι με βάση τα ναυπηγεία Περάματος, κατόπιν τηλεφωνικής επικοινωνίας, είκοσι χρονών. Δεδομένου ότι η διάρκεια ζωής ενός πλοίου είναι γύρω στα 40 χρόνια, μας μένουν αλλά 20 χρόνια εκμετάλλευσής του.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 12:

ΤΟ ΕΙΔΟΣ ΠΛΩΤΟΥ ΠΛΟΙΟΥ

12.1 Τα Είδη των πλοίων

Τα πλοία κατηγοριοποιούνται ανάλογα με τα εξής κριτήρια:

- 1) Το υλικό κατασκευής σε Ξύλινα, Μεταλλικά (από σίδηρο ή σφυρήλατο χάλυβα), Πλαστικά και Αλουμινίου.
- 2) Τον αριθμό των ελίκων που φέρει το πλοίο σε μονέλικα, διπλέλικα, τριπλέλικα και τετραπλέλικα.
- 3) Τα μέσα κίνησης σε Ιστιοφόρα και Μηχανοκίνητα τα οποία χωρίζονται σε Ατμόπλοια (τροχήλατα, ελικοφόρα) Νηζελόπλοια, Ηλεκτροκίνητα (στροβίλο-ηλεκτροκίνητα και νηζελο-ηλεκτροκίνητα) και Μηχανοκίνητα.
- 4) Την μορφή κατασκευής. Τα πλοία διακρίνονται σε α) Full scandling vessels (ισχυρής κατασκευής και υλικών με κύριο κατάστρωμα το ανώτατο), β) Complete superstructure vessels (με συνεχόμενη υπερκατασκευή ίση με το μήκος του πλοίου), γ) Shelterdeck ships (πλοία με προστατευτικό κατάστρωμα) τα οποία διακρινόμενα επιμέρους σε closed shelterdeck και open shelterdeck, δ) Longbridge ship (με μακριά γέφυρα - μεσόστεγο) και ε) Three-island ships (με υπερκατασκευές στη πλώρη, μεσόστεγο και πρύμη. Ονομάστηκε έτσι επειδή στον ορίζοντα φαίνεται σαν τρεις νησίδες).
- 5) Την ηλικία του πλοίου σε Νεότευκτα, Μικρής ηλικίας και Παρήλικα ή Υπερήλικα. (Το όριο του υπερήλικου ποικίλει από χώρα σε χώρα από 15-40 ετών.)
- 6) Τον τύπο των υδάτων που κινούνται σε Πλοία θαλάσσης (sea vessels), Ποταμόπλοια (river ships) και σε Ατμόπλοια δηλαδή πλοία για λίμνες (lake ships).
- 7) Τον τύπο του ταξιδιού που εκτελούν σε Ακτοπλοϊκά, Κλειστών θαλασσών ή Εσωτερικού και Ποντοπόρα.
- 8) Τον προορισμό σε Πολεμικά(κρατικά) και σε Εμπορικά.

8i) Τα Εμπορικά ανάλογα με τον τομέα δραστηριότητας διακρίνονται σε α) Πλοία μεταφοράς προσώπων ή εμπορευμάτων β) Αλιευτικά, γ) Πλοία Αναψυχής, δ) Πλοία ειδικών υπηρεσιών, ε) Πλοία βοηθητικής ναυτιλίας και στ) Πλοία εξωοικονομικών σκοπών (ερευνητικά, επιστημονικά, εκπαιδευτικά).

9) Το αντικείμενο μεταφοράς σε πλοία μεταφοράς προσώπων, δηλαδή Επιβατηγά (passenger ships) και μεταφοράς φορτίων, τα λεγόμενα Φορτηγά (cargo ships).

9α) Τα **Επιβατηγά** πλοία χωρίζονται σε Ακτοπλοϊκά μικρής, μέσης και μεγάλης ακτοπλοΐας, σε Επιβατηγά κλειστών θαλασσών και σε Υπερωκεάνια. Με βάση τον χρόνο των ταξιδιών τα Ακτοπλοϊκά διακρίνονται σε "ημερόπλοια" (αναχωρούν και επιστρέφουν εντός της ημέρας) και σε "νυκτόπλοια" (με περισσότερο εξοπλισμό - καμπίνες) που εκτελούν δρομολόγια όλο το 24ωρο. Με βάση τα εκτελούμενα δρομολόγια χωρίζονται σε συγκοινωνιακές γραμμές εσωτερικού ή εξωτερικού και σε περιηγητικά ταξίδια (Τουριστικά ή Κρουαζιερόπλοια). Επίσης με κριτήριο τον εκσυγχρονισμό τους τα Επιβατηγά διακρίνονται σε Επιβατηγά κλασσικού τύπου δηλαδή Παραδοσιακά - Οχηματαγωγά, μεσαία και μικρά Πορθμεία (ferry boats) και σύγχρονα ταχύπλοα

9β) Τα **Φορτηγά πλοία** ανάλογα με το είδος του φορτίου που μεταφέρουν διακρίνονται σε 1) φορτηγά ξηρού φορτίου 2) υγρού φορτίου 3) μικτού φορτίου (ξηρού - υγρού φορτίου) ή πολλαπλής χρήσης και 4) φορτηγά ειδικού φορτίου.

12.2 Τα χαρακτηριστικά του πλοίου

1^η περίπτωση

Μεταχειρισμένο επιβατηγό πλοίο έτους κατασκευής 1994 (έτσι ώστε να είναι ήδη 20 ετών) με κόστος κτήσης 6.000.000€ σύμφωνα με τα ναυπηγεία .

Χαρακτηριστικά του πλοίου:

Πίνακας 12.1

Χαρακτηριστικά του πολυϊατρείου πλοίου

Συνολικό μήκος	122.88 metres
Μήκος ισάλου	108.00 metres
Πλάτος	19.40 metres
Βύθισμα	5.30 metres
Εκτόπισμα	7,914,000 kg
Σκελετός πλοίου	ατσάλι

Προώθηση

Μηχανές	2 x GMT CV 4799 @ 3528 kw κάθε μία , 4800 bhp each
Μέγιστη ταχύτητα	41 kph
Ταχύτητα ταξιδιού	28 kph
Καταλύματα	
Αριθμός καμπινών	171
Αριθμός Κλινών	342
Χωρητικότητα επιβατών	842

Χωρητικότητα σε πλοία και φορτηγά: 272 αυτοκίνητα ή εναλλακτικά 35 νταλίκες και 75 αυτοκίνητα.

Σύμφωνα με στοιχεία που συλλέξαμε από τα ναυπηγεία.

12.3 Παράγοντες που επηρεάζουν την διαδικασία μετατροπής του πλοίου

- 1) Η βασική αποστολή του
- 2) Οι ικανότητες του ως προς την ταχύτητά του (επειδή ο ιατρικός εξοπλισμός θα αυξήσει αρκετά το συνολικό βάρος του πλοίου, θα μειωθεί η ταχύτητα του και θα αυξηθεί η κατανάλωση καυσίμου)
- 3) Οι περιοχές που αυτό πρόκειται να προσφέρει τις υπηρεσίες του
- 4) Οι διαστάσεις του σε σχέση με τους περιορισμούς, οι οποίοι καθορίζονται από το περιβάλλον στο οποίο πρόκειται να δραστηριοποιηθεί
- 5) Ο αναμενόμενος αριθμός μελών πληρώματος (εξαρτάται από το επίπεδο της τεχνολογίας που θα χρησιμοποιηθεί δηλαδή τον βαθμό αυτοματισμού καθώς και από την σημαία που προβλέπεται να φέρει, εκμετάλλευση χώρου).

2^η περίπτωση

Κόστος ναυπήγησης ενός νέου πλοίου που ανέρχεται στα 150.000.000€ το οποίο είναι τεράστιο κόστος και ασύμφορο ώστε να ακολουθήσουμε αυτό το είδος επένδυσης. Κανένας ιδιώτης δε θα αναλάβει να δαπανήσει 75.000.000€ (το μισό δηλαδή της τιμής αγοράς αφού το κόστος κτήσης είναι 50-50) για να υλοποιήσει μια επένδυση της οποίας κύριο χαρακτηριστικό είναι η κοινωνική προσφορά και το κέρδος αβέβαιο. Αυτήν την περίπτωση δεν την εξετάζουμε καν και δεν την αναλύουμε γιατί είναι δεδομένο πως είναι ασύμφορη.

12.4 Η σημαία του πλοίου

Η σημαία την οποία φέρει το πλοίο θέτει το πλαίσιο της ναυτικής εργασίας, την φορολογία του κεφαλαίου και των κερδών και καθορίζει ως ένα βαθμό θέματα που έχουν σχέση με το κόστος λειτουργίας του πλοίου. Επίσης, καθορίζει την υποχρέωση αλλά και την ικανότητα

του να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις των κανονισμών και των νόμων και σχετίζεται με την αντίληψη της ναυτιλιακής για την κοινωνική ευθύνη. Η σημαία του πλοίου θα είναι εθνική σημαία δηλαδή η σημαία του κράτους στα νηολόγια του οποίου εγγράφεται το πλοίο που ανήκει και το μεγαλύτερο ποσοστό των συμφερόντων των πολιτών. Στην περίπτωση μας η σημαία θα είναι ελληνική μιας και με το ελληνικό κράτος ως ένα παραδοσιακά ναυτικό κράτος είναι αυτό που θα έχει δεσμό το πλοίο. Αυτός ο «γνήσιος δεσμός» περιλαμβάνει την απασχόληση των ναυτικών από την χώρα, την πραγματική ιδιοκτησία του πλοίου και την συνεισφορά του στην εθνική οικονομία της χώρας μας, με την ένταξη των εσόδων, εξόδων, αγοράς και πώλησης πλοίων στο ισοζύγιο πληρωμών. Τα εθνικά νηολόγια αντιμετωπίζουν την ναυτιλιακή επιχείρηση όπως κάθε άλλη επιχείρηση που δραστηριοποιείται στην χώρα δηλαδή η επιχείρηση υπόκειται όσον αφορά την απασχόληση, την φορολογία και διάφορες επιχορηγήσεις και ενισχύσεις που μπορεί να δίνονται, στο πλαίσιο της εθνικής νομοθεσίας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 13:

ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΚΟΣΤΗ

13.1 Ανθρώπινο δυναμικό

Ο συντελεστής ανθρώπινο δυναμικό θεωρείται η βάση για την δημιουργία βιώσιμου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος αφού είναι αυτός ο παράγοντας που θα αξιοποιήσει και θα ενεργοποιήσει όλους εκείνους τους συντελεστές παραγωγής για να επιτευχθούν οι προκαθορισμένοι στόχοι που έχουν τεθεί από την επιχείρηση. Ένα ποιοτικό ανθρώπινο δυναμικό θα παρέχει ικανότητες, γνώσεις και κατεύθυνση στην επιχείρηση, ενώ τα διοικητικά στελέχη θα μπορούν να προβλέψουν μεταβολές στην αγορά εργασίας και να αντιμετωπίσουν τις αρνητικές επιδράσεις που αυτές ενδέχεται να προκαλέσουν, επιτρέποντας ταυτόχρονα την αποτελεσματική ένταξη και διοίκηση των εργαζομένων.

Το κόστος εργασίας αποτελεί ένα μεγάλο ποσοστό του λειτουργικού κόστους του πλοίου και γι' αυτό συμβάλλει καθοριστικά στην ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης. Αυτό το κόστος αφορά την καθημερινή λειτουργία του πλοίου είτε αυτό πραγματοποιεί ταξίδι, είτε όχι και περιλαμβάνει την ασφάλιση, την διοίκηση, επισκευές και συντήρηση, προμήθειες και πλήρωμα.

13.2 Κόστος πληρώματος

A. ΑΞ/ΚΟΙ ΚΑΤΑΣΤΡΩΜΑΤΟΣ ΜΙΣΘ. ΕΝΕΡΓ. + ΚΥΡΙΑΚ. ΒΑΣΙΚ. ΜΙΣΘΟΣ

1. Πλοίαρχος (α) 3.485,59
2. Ύπαρχος (β) 2.208,32
3. Υποπλοίαρχος 2.061,08
4. Ανθυποπλοίαρχος 1.796,11

B. ΑΞ/ΚΟΙ ΜΗΧΑΝΗΣ

1. Μηχανικός Α' (α) 3.468,50
2. Μηχανικός Α'/Β' 2.208,32

3. Μηχανικός Β΄ 2.061,08
4. Μηχανικός Γ΄ 1.796,11

Γ. ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΟΙ

1. Προϊστάμενος Ηλεκτρολόγου 2.208,32
2. Ηλεκτρολόγος 2.061,08
3. Βοηθός Ηλεκτρολόγου 1.561,83

Δ. ΑΞ/ΚΟΙ ΓΕΝΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

1. Προϊστάμενος Αξ/κός Ασυρμάτου 2.208,32
2. Αξ/κός Α/Τ Α΄ 2.061,08
3. Αξ/κός Α/Τ Β΄ 1.796,11
4. Προϊστάμενος Οικον. Αξ/κός 2.208,32
5. Οικον. Αξ/κός Α΄ 2.061,08
6. Οικον. Αξ/κός Β΄ 1.796,11
7. Φροντιστής 2.208,32
8. Αρχιθαλαμηπόλος Προϊστάμενος χώρων ενδιαιτήσεως διαμερισμάτων επιβατών τραπεζαρίας – (Διπλωματούχος) 2.208,32

Ε. ΚΑΤΩΤΕΡΟ ΠΛΗΡΩΜΑ ΚΑΤΑΣΤΡΩΜΑΤΟΣ

1. Ναύκληρος 1.539,81
2. Υποναύκληρος 1.460,88
3. Ναύτης 1.412,75
4. Ναυτόπαις 1132,60

ΣΤ. ΚΑΤΩΤΕΡΟ ΠΛΗΡΩΜΑ ΜΗΧΑΝΗΣ

1. Μηχανοδηγός Α΄ 1.561,83
2. Μηχανοδηγός Β΄ 1.423,00
3. Αρχιθερμαστής 1.489,07
4. Λιπαντής 1.413,31
5. Θερμαστής 1.394,02
6. Καθαριστής με άδεια θερμαστού 1.394,02

7. Καθαριστής χωρίς άδεια θερμοαστού 1.110,66
8. Βοηθός Ηλεκτρολόγου 1.561,83

Z. ΔΟΚΙΜΟΙ

1. Δόκιμος Πλοίαρχος 1.118,02
2. Δόκιμος Μηχανικός 1.118,02
3. Δόκιμος Οικ/κός Αξ/κός 1.118,02

H. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΡΟΦΟΔΟΣΙΑΣ

1. Βοηθός Φροντιστού 1.412,80
2. Μαθητευόμενος βοηθός Φροντιστού 1.133,36

Θ. ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΕΝΔΙΑΙΤΗΜΑΤΩΝ

1. Αρχιθαλαμηπόλος Προϊστάμενος χώρων ενδιαιτήσεως διαμερισμάτων επιβατών τραπεζαρίας 2.208,32
2. Αρχιθαλαμηπόλος 1.863,27
3. Θαλαμηπόλος (άνδρας ή γυναίκα) 1.412,75
4. Επίκουρος (άνδρας ή γυναίκα) 1132,60

I. ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΜΑΓΕΙΡΕΙΟΥ

1. Αρχιμάγειρας πλοίων από 501–1500 κοχ 1.860,37
2. Μάγειρος Α' πλοίων 501–1500 κοχ 1.715,61
3. Μάγειρος Β' πλοίων 501–1500 κοχ 1.412,75
4. Μάγειρος Γ' πλοίων 501–1500 κοχ 1.267,97
5. Αρτοποιός 1.507,98
6. Ζαχαροπλάστης 1.865,81
7. Χυτροκαθαριστής 1132,60

Υποσημείωση : Όλα τα ποσά είναι σε Ευρώ και οι μισθοί μηνιαίοι

Πηγή : ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ (ΤΕΥΧΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ) 15483

Το ποιες ακριβώς ειδικότητες χρειάζονται προήρθε από τα ναυπηγεία, ενώ οι μισθοί αυτών από το ΦΕΚ.

Συνολικά το κόστος είναι 65081€ ανά μήνα και ανά έτος είναι 780978€.

13.3 Κόστος ιατρικού προσωπικού

Μηνιαίος μισθός γιατρών (συνολικά 17 γιατροί από διαφορετική ειδικότητα ο καθένας)
 $2.500€ \times 17$: **42.500€**

4 βοηθοί γιατρών/μικροβιολόγοι (1.500×4): **60.000€**

Μηνιαίος μισθός για λογιστήριο (1 λογιστής 1.500€ και 1 βοηθός λογιστή 1.000€): **2.500€**

1 άτομο για γραμματεία: **1.000€**

Οπότε το συνολικό ετήσιο κόστος του πολυιατρείου είναι: **624.000€**

Πηγή: Βιοιατρική Αθηνών

13.4 Εξοπλισμός

Η απόκτηση αλλά και η ανανέωση του ιατρικοτεχνολογικού εξοπλισμού με μοντέλα νεώτερης τεχνολογίας θα γίνεται με την μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing) αποσκοπώντας στην αποδοτικότερη χρήση της επένδυσης αυτής. Έτσι, το πολυιατρείο θα έχει στην διάθεση του σύγχρονα μηχανήματα και εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας ο οποίος θα ανανεώνεται με την εξέλιξη της τεχνολογίας του συγκεκριμένου κλάδου και θα πληρώνει στην εταιρία προμηθευτή μηνιαίο ή ετήσιο μίσθωμα ανάλογα με το συμφωνηθέν συμβόλαιο.

13.4.1 Πλεονεκτήματα Leasing

- 1) Η εξασφάλιση της χρηματοδότησης του εξοπλισμού και η άμεση χρησιμοποίησή του
- 2) Τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία leasing θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το φορολογικό εισόδημα
- 3) Το ύψος του μισθώματος και η διάρκεια της μίσθωσης ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης
- 4) Προβλέπονται απαλλαγές από διάφορα τέλη, φόρους και χαρτόσημα
- 5) Η διαδικασία υπογραφής μιας σύμβασης leasing είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή σε σχέση με μια σύμβαση μακροπρόθεσμου δανεισμού
- 6) Μετά την λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου συμβολικού τιμήματος
- 7) Ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού του, το οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.
- 8) Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης

Οι λόγοι που επιλέγουμε η αγορά των μηχανημάτων να γίνει μέσω leasing είναι οι εξής:

- Η αγορά των μηχανημάτων γίνεται στο 60% της αρχικής τιμής.
- Το ποσό δεν δίνεται εφάπαξ αλλά με καταβολή ισόποσων ετήσιων δόσεων διάρκειας 5 ετών.
- Τα κόστη της συντήρησης και της επισκευής των μηχανημάτων τα αναλαμβάνει η εταιρεία που μας τα παρέχει.
- Και τέλος δίνεται η δυνατότητα ανά 5ετία τα μηχανήματα να αλλάζουν με το κόστος αλλαγής τους να είναι το ίδιο με αυτό που προαναφέραμε

Η καταβολή της δόσης θα είναι ετήσια με σκοπό να προλάβουμε να μαζέψουμε κάποια έσοδα αλλά και να μην χρειαστεί να πληρώσουμε μεγάλο δάνειο.

13.4.2 Τιμολόγιο εξοπλισμού

Πίνακας 13.1

Τιμές αγοράς ιατρικού εξοπλισμού

ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	
Προμήθεια και εγκατάσταση αξονικού τομογράφου	696.436
Προμήθεια και εγκατάσταση υπερηχοτομογράφου (Doppler – Triplex) στο ακτινολογικό εργαστήριο	234.776
Προμήθεια - εγκατάσταση μηχανημάτων αιμοκάθαρσης	146.735
Προμήθεια - εγκατάσταση μαγνητικού τομογράφου στο ακτινολογικό εργαστήριο	1.614.087
Προμήθεια στεφανιογράφου εργαστηρίου καρδιολογικής κλινικής	880.411
Προμήθεια ιατρικού εξοπλισμού μικροβιολογικού και ακτινολογικού εργαστηρίου	131.319
Προμήθεια αξονικού τομογράφου	750.000

Πηγή: Βιοιατρική

$696.436€ + 234.776€ + 146.735€ + 1.614.087€ + 880.411€ + 131.319€ = 3.703.794€$

$Με leasing 0,6 * 3703794€ = 2.222.276,40€$

Η ετήσια δόση είναι 444.455,28€ (37.037,94€/μήνα)

Το κόστος των επίπλων και του λοιπού εξοπλισμού ανέρχεται στις 82.102€

Με απόσβεση: 17.792€

13.5 Κόστος λειτουργικών εξόδων (προμηθευτές)

Το κόστος των λειτουργικών εξόδων ανέρχεται σε 25.000€/μήνα → **300.000€/έτος**

13.6 Κόστος διοικητικής λειτουργίας

Τα έξοδα της διοίκησης προκύπτουν σε **237.572,76€/έτος**

Τα παραπάνω προέρχονται από την ίδια πηγή.

13.7 Κόστος καυσίμου

Το πλοίο ταξιδεύοντας με 28kph(17,5 miles) την ώρα καταναλώνει 1 τόνο καυσίμου ενώ όταν βρίσκεται στο λιμάνι καταναλώνει περίπου 3 τόνους το 24ωρο. Η τιμή του ναυτιλιακού πετρελαίου ανέρχεται στα 520€ ο τόνος. Τα στοιχεία αυτά εκτιμήθηκαν κατά μέσο όρο βάση των χιλιομετρικών αποστάσεων των νησιών.

Το καράβι θα είναι σε λειτουργία 30 μέρες το μήνα δηλαδή 720 ώρες το μήνα από τις οποίες οι 8 ώρες είναι για την ολοκλήρωση κίνησης από το ένα νησί στο άλλο. Σε αυτές τις 8 ώρες χρειάζεται 8 τόνους μαζούτ τις υπόλοιπες 712 ώρες το πλοίο θα είναι αραγμένο οπότε θα καίει 89 τόνους μαζούτ άρα συνολικά χρειάζεται 97 τόνους τον μήνα που αυτό σημαίνει ότι χρειάζεται **50.500€ τον μήνα (606.000€/έτος)**.

Πηγή: Ναυπηγεία Ελευσίνας

13.8 Κόστος συντήρησης

Αν το πλοίο είναι καινούργιο πηγαίνει πρώτη φορά για συντήρηση στα 5 χρόνια ενώ μετά πάει ανά έτος. Όμως βασικό είναι να πούμε ότι η συντήρηση του πλοίου καθορίζεται από τον νηογνώμονα και από τον πλοιοκτήτη.

Πιο συγκεκριμένα, μια φορά το χρόνο το σκάφος πάει για δεξαμενισμό, γίνεται ένας καθαρισμός υδροβολής, όπου χρειαστεί αμμοβολή ,βάφονται τα ύφαλα του σκάφους (ότι βρίσκεται από την ίσαλο γραμμή και κάτω) και η διάρκεια αυτών των εργασιών κυμαίνεται στις 3 μέρες. Το κόστος των χρωμάτων το αναλαμβάνει ο πλοιοκτήτης. Επίσης, για κάθε μέρα που το πλοίο βρίσκεται στην δεξαμενή το κόστος ανέρχεται από **6.000-10.000 ευρώ**.(πληρωμένα ημερομίσθια, παροχές του ναυπηγείου προς το σκάφος (χρήση γερανών, παροχή αέρος, παροχή ηλεκτρικής ενέργειας, πληρωμές πληρώματος δεξαμενής).

Κάθε 5 χρόνια γίνεται το full service, το οποίο περιλαμβάνει μηχανολογικά εντός του μηχανοστασίου του σκάφους και στο κατάστρωμα, στον εργάτη της άγκυρας και όπου αλλού χρειαστεί. Τυχόν ελασματοουργικές εργασίες, σωληνουργικές εργασίες, έλεγχος μηχανημάτων ναυσιπλοΐας συμπεριλαμβανομένου και τις εργασίες του ετήσιου service. Η διάρκεια του full service είναι 10 ημέρες και στοιχίζει από **80.000-100.000 ευρώ**. Εάν όμως οι ζημιές είναι μεγαλύτερες τότε και η διάρκεια παραμονής στο ναυπηγείο και το κόστος αυξάνονται. Αξίζει να σημειωθεί ότι αρκετές μικροεργασίες γίνονται κατά τον πλουν του σκάφους από το ίδιο το πλήρωμα του μιας και δεν χρειάζονται ιδιαίτερες εξειδικεύσεις.

Πηγή: Ναυπηγεία Ελευσίνας

13.9 Κόστος ασφάλισης

Τα έξοδα για την ασφάλιση του πλοίου όπως προκύπτει από στοιχεία της αγοράς είναι της τάξης των **400.000€** ανά έτος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 14:

ΠΗΓΗ ΑΝΤΛΗΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

14.1 Σύμπραξη ιδιωτικού και δημόσιου φορέα

Η ενεργοποίηση πλαισίου Σύμπραξης Ιδιωτικού και Δημόσιου Τομέα είναι αναγκαία για την ανάπτυξη του χώρου της υγείας μιας και τα διαρκώς μειούμενα κοινοτικά κονδύλια, η έλλειψη υποδομών και η αύξηση της ανεργίας απαιτούν την εξεύρεση νέων πηγών χρηματοδότησης έτσι ώστε να συνεχιστεί η ανάπτυξη. Αυτό το σύστημα εφαρμόζεται εδώ και χρόνια στις περισσότερες χώρες της Ευρώπης και κυρίως στην Ολλανδία, την Αγγλία και την Γαλλία. Η εμπειρία από αυτές τις χώρες έχει δείξει ότι εξασφαλίζεται ένα βελτιωμένο επίπεδο ποιότητας υπηρεσιών ενώ επιτυγχάνεται ένα χαμηλό κόστος λειτουργικότητας.

Το Υπουργείο Υγείας προγραμματίζει και έχει φέρει εις πέρας τέτοιου είδους συμπράξεις. Σε κάθε περίπτωση διατηρείται ο δημόσιος χαρακτήρας της εκμετάλλευσης των έργων, αφού στα έργα της υγείας θα εκχωρηθούν μόνο οι υποστηρικτικές δραστηριότητες, η καθαριότητα, η σίτιση, η ασφάλεια οι εγκαταστάσεις και η συντήρηση αυτών που ούτως ή άλλως και σήμερα εκχωρούνται σε ιδιώτες, αλλά με ασύμφορο και μη ελέγξιμο τρόπο. Οι οργανισμοί που θα υπαχθούν σε ανάλογες μορφές χρηματοδότησης, όπως συμβαίνει και στην περίπτωση του πλωτού νοσοκομείου, θα καταβάλλουν για τις υποστηρικτικές υπηρεσίες μηνιαίο ή ετήσιο προκαθορισμένο τίμημα που θα προκύψει από διαγωνισμό τραπεζικών οίκων σε συνεργασία με ναυτιλιακές εταιρίες.

Η σύμπραξη μεταξύ κράτους και της ναυτιλιακής επιχείρησης είναι μία συνεργασία για την επιδίωξη κοινών στόχων μέσω της αξιοποίησης κοινών πόρων. Οι στόχοι αυτοί είναι στην συγκεκριμένη περίπτωση χρηματοδοτικοί (αύξηση των κερδών με ταυτόχρονη μείωση του κινδύνου) οικονομικοί (μείωση κόστους), στρατηγικοί (είσοδος σε νέες αγορές, αύξηση της αγοραστικής δύναμης και επέκταση σε νέες γεωγραφικές περιοχές), λειτουργικοί (αύξηση στη συχνότητα παροχής της υπηρεσίας) και στόχοι μάρκετινγκ (καλύτερη ικανοποίηση των αναγκών των πελατών μέσω αξιοπιστίας και ευελιξίας).

14.2 Δάνειο

Οι κύριες πηγές άντλησης κεφαλαίου για τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις είναι οι τράπεζες. Το ύψος των κεφαλαίων καθορίζεται από την πηγή άντλησης και το είδος των φορέων που αυτές περιέχουν. Παράγοντες που επηρεάζουν την χρηματοδότηση είναι η ανάγκη επιμερισμού του κινδύνου και οι αντικειμενικοί περιορισμοί των χαρτοφυλακίων.

14.3 Αρχικό κόστος επένδυσης

Η χρηματοδότηση για το αρχικό κόστος της επένδυσης μας είναι η εξής:

- Το αρχικό ποσό της επένδυσης είναι **12.392.429€**.
- Το 50% θα το αναλάβει το κράτος και η Ευρωπαϊκή Ένωση δηλαδή το ποσό των **6.196.214,5 €**

Ενώ το υπόλοιπο 50% δηλαδή το ποσό των **6.196.214,5 €** θα το αναλάβει ο ιδιώτης αυτής της επένδυσης όπου το **40%** (**2.478.485,8**) θα το δώσει άμεσα η ναυτιλιακή εταιρεία και το υπόλοιπο **60%** (**3.717.728,7**) θα είναι ναυτιλιακό δάνειο που θα πάρει η ίδια. Το ύψος του δανείου που θα πάρει ο επιχειρηματίας είναι 3.717.728,7€ με επιτόκιο 4,5% και 0,5% είναι η προσαύξηση του Libor δηλαδή 5% συνολικά. Με την χρήση ραντών και έστω ότι το δάνειο θα αποπληρωθεί σε 10 ετήσιες ισόποσες δόσεις η ετήσια δόση είναι 481.384€. Πιο συγκεκριμένα από τους πίνακες με τα προεξοφλητικά επιτόκια έχουμε:
$$C_0 = 3.717.728,7 / (0,952 + 0,907 + 0,864 + 0,823 + 0,784 + 0,746 + 0,711 + 0,677 + 0,645 + 0,614) = 3.717.728,7 / 7,723 \rightarrow C_0 = 481.384€$$

Πηγή: Συνδυασμός πληροφοριών από Εθνική Τράπεζα Ελλάδος, ναυπηγεία, Βιοιατρική

Στο αρχικό κόστος της επένδυσης μας που αφορά περιλαμβάνονται τα εξής:

- Κόστος αγοράς μεταχειρισμένου πλοίου **6.000.000€**
- Κόστος μετατροπής πλοίου σε πλωτό νοσοκομείο **3.500.000€**

- Κόστος ασφάλειας γιατρών (για ιατρικά λάθη) **1.640.000€**
- Κόστος αποθεματικών (για τέσσερις μήνες) **100.000€**
- Κόστος ασφάλειας πλοίου **400.000€**
- Μισθοδοσία πληρώματος και ιατρικού προσωπικού για τους πρώτους 4 μήνες λειτουργίας **468.326€**
- Κόστος καυσίμου πλοίου για τους 4 πρώτους μήνες **202.000€**
- Κόστος επίπλων και εξοπλισμού **82102€**

Το συνολικό αρχικό κόστος της επένδυσης ανέρχεται σε **12.392.429€**. Το αρχικό κόστος για το κράτος είναι **6.196.214,5€** ενώ για τον ιδιώτη το αρχικό κόστος είναι **2.462.065,23€**.

Υποσημείωση : Το επιτόκιο 5% που δίνει η τράπεζα είναι τελείως διαφορετικό από το προεξοφλητικό επιτόκιο το οποίο όμως είναι τυχαία κι αυτό 5%.

14.4 Υπολειμματική αξία

Σύμφωνα με στοιχεία από την αγορά scrap για πλοία κατασκευής του 1998 η τιμή είναι περίπου 400\$ ο τόνος για Ινδία και Μπαγκλαντές. Σε 20 χρόνια που υποθέτουμε πως τελειώνει η ζωή του παγίου(πλοίου) η αξία scrap θα είναι περίπου 200\$ δηλαδή θα έχουμε μια υπολειμματική αξία της τάξης του **1.400.000\$** και με την τρέχουσα ισοτιμία **1€=1,38\$** ισούται με **1.015.000€**

Πηγή: Ναυπηγεία Περάματος

14.5 Συνολικό ετήσιο κόστος της επένδυσης

Στο συνολικό ετήσιο κόστος της επένδυσης μας περιλαμβάνονται τα εξής:

- Κόστος ιατρικού προσωπικού **624.000€**

- Κόστος πληρώματος **780.978,40€**
- Κόστος καυσίμου **606.000€**
- Κόστος πληρωμής δόσης του leasing **444.455,28€**
- Κόστος λειτουργικών εξόδων (προμηθευτές) **300.000€**
- Κόστος διοικητικών λειτουργιών **237.572,76€**
- Κόστος ετήσιας δόσης δανείου **481.384€** (μόνο για τον ιδιώτη)
- Κόστος ετήσιου service του πλοίου **9.000€**
- Κόστος ασφάλειας του πλοίου **400.000€**

Τα παραπάνω έξοδα αφορούν και το κράτος και τον ιδιώτη εκτός από την δόση δανείου που αφορά εξολοκλήρου την ναυτιλιακή επιχείρηση. Η συμμετοχή τους στα υπόλοιπα κόστη είναι από μισή. Αυτό σημαίνει πως για να βρούμε το ποσό που αντιστοιχεί στον κάθε ένα από αυτούς θα πρέπει να διαιρέσουμε με το 2 (εκτός της δόσης του δανείου). Έτσι, το συνολικό ετήσιο κόστος για το κράτος είναι **1.701.003€** ενώ για τον ιδιώτη είναι **2.182.387€**

Όπως μπορούμε να δούμε από τα παραπάνω στοιχεία διαπιστώνουμε ότι το συνολικό ετήσιο κόστος για το κράτος είναι **3.883.390€**.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 15:

Η ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ

15.1 Σενάρια επένδυσης

‘ΑΙΣΙΟΔΟΞΟ’ , ‘ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΟ’ ΚΑΙ ‘ΑΠΑΙΣΙΟΔΟΞΟ’ ΣΕΝΑΡΙΟ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Από πληροφορίες που συλλέξαμε σχετικά με τον αριθμό επισκέψεων σε γιατρούς των κατοίκων αυτών των νησιών που έχουμε συμπεριλάβει στην έρευνα αναμένεται η ζήτηση των υπηρεσιών μας να είναι 2 επισκέψεις τον χρόνο για κάθε άτομο. Αυτό συμβαίνει όπως διαπιστώσαμε από το γεγονός ότι ένα μεγάλο μέρος του πληθυσμού των νησιών αυτών είναι τρίτης ηλικίας. Το αισιόδοξο σενάριο θα είναι ότι οι περισσότεροι πελάτες θα κάνουν από 3 επισκέψεις και πάνω τον χρόνο ενώ το απαισιόδοξο σενάριο θα είναι ότι οι περισσότεροι πελάτες θα κάνουν λιγότερες από δύο επισκέψεις τον χρόνο.

Η τιμή του εισιτηρίου για την εισαγωγή στο πολυϊατρείο θα κυμαίνεται στα **50€** και ο ασθενής θα μπορεί να επισκέπτεται όποιο κι όσα τμήματα επιθυμεί. Η τιμή του εισιτηρίου υπολογίστηκε με βάση την βιοιατρική και τιμές ιδιωτικών ιατρείων. Στα πλαίσια της κοινωνικής ευθύνης με την τιμή που θα πλήρωνε κάποιος για την εξέταση και την συνταγογράφηση σε ένα ιδιωτικό ιατρείο θα μπορεί εδώ να εξεταστεί σε περισσότερα τμήματα. Ο συνολικός πληθυσμός όλων των νησιών είναι **54.676**. Οπότε έχουμε τα εξής σενάρια:

Αναμενόμενο (κανονικό) σενάριο: $54.676 * 2(\text{επισκέψεις/ έτος}) * 50(\text{τιμή εισιτηρίου})=5.467.600\text{€}$

Αισιόδοξο σενάριο: $54.676 * 3(\text{επισκέψεις/ έτος}) * 50(\text{τιμή εισιτηρίου})=8.201.400\text{€}$

Απαισιόδοξο σενάριο: $54.676 * 1(\text{επίσκεψη/ έτος}) * 50(\text{τιμή εισιτηρίου})=2.733.800\text{€}$

15.2 Εποχικότητα

Τους 5 μήνες (Μάιο, Ιούνιο, Ιούλιο, Αύγουστο, Σεπτέμβριο) θα έχουμε αυξημένη επισκεψιμότητα λόγω τουρισμού με βάση το αναμενόμενο σενάριο. Πιο συγκεκριμένα τον Μάιο θα έχουμε αύξηση των εσόδων κατά 4%, τον Ιούνιο 8%, τον Ιούλιο 11%, τον Αύγουστο 18% και τον Σεπτέμβριο 9%.

Τα αναμενόμενα μηνιαία έσοδα είναι 455.633,3€

Άρα το Μάιο θα έχουμε 478.415€, τον Ιούνιο 492.083€, τον Ιούλιο 505.753€, τον Αύγουστο 537.647€ και τον Σεπτέμβριο 496.640€.

Τα αναμενόμενα μηνιαία έσοδα στο αισιόδοξο σενάριο είναι 643.450€

Άρα το Μάιο θα έχουμε 710.788€, τον Ιούνιο 694.926€, τον Ιούλιο 714.229€, τον Αύγουστο 759.271€ και τον Σεπτέμβριο 701.360€.

Τα αναμενόμενα μηνιαία έσοδα στο απαισιόδοξο σενάριο είναι 227.816€

Άρα το Μάιο θα έχουμε 236.929€, τον Ιούνιο 246.042€, τον Ιούλιο 250.598€, τον Αύγουστο 268.823€ και τον Σεπτέμβριο 248.320€.

Παρακάτω θα αναλυθούν η μέθοδος της Καθαρής Παρούσας Αξίας-Net Present Value (ΚΠΑ-NPV), του Εσωτερικού Βαθμού Απόδοσης- Internal Rate of Return (EBA- IRR) και του Νεκρού Σημείου (Break Even Point-BEP). Η ΚΠΑ προκύπτει αν προεξοφλήσουμε στο παρόν για κάθε έτος χωριστά την διαφορά μεταξύ όλων των μελλοντικών ταμειακών εισροών και εκροών για ολόκληρο το χρόνο ζωής του σχεδίου επένδυσης, με βάση τον συντελεστή προεξόφλησης. Εκφράζει όλες τις ροές του επενδυτικού σχεδίου στην παρούσα αξία, σε αυτήν δηλαδή που ισχύει την στιγμή που παίρνουμε την απόφαση για την επένδυση.

Ο EBA είναι το επιτόκιο i που μηδενίζει την ΚΠΑ (η παρούσα αξία των χρηματικών εισροών ισούται με την παρούσα αξία των ταμειακών εκροών).

Το νεκρό σημείο ή όριο αποδοτικότητας είναι το ποσό των πωλήσεων για το οποίο η επιχείρηση δεν έχει ούτε κέρδος, ούτε ζημία. Σε αυτό το σημείο, οι πωλήσεις είναι ίσες με το άθροισμα των σταθερών και μεταβλητών εξόδων.

15.3 Μηνιαία έσοδα για 3 σενάρια

Πίνακας 15.1

Μηνιαία έσοδα πλωτού πολυϊατρείου για 3 σενάρια επένδυσης

ΕΣΟΔΑ ΜΗΝΙΑΙΑ			
ΜΗΝΕΣ	ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΟ ΣΕΝΑΡΙΟ	ΑΙΣΙΟΔΟΞΟ ΣΕΝΑΡΙΟ	ΑΠΑΙΣΙΟΔΟΞΟ ΣΕΝΑΡΙΟ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	455.633	643.450	227.816
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	455.633	643.450	227.816
ΜΑΡΤΙΟΣ	455.633	643.450	227.816
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	455.633	643.450	227.816
ΜΑΙΟΣ	478.415	669.188	236.929
ΙΟΥΝΙΟΣ	492.083	694.926	246.042
ΙΟΥΛΙΟΣ	505.753	714.229	250.598
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	537.647	759.271	268.823
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	496.640	701.360	248.320
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	455.633	643.450	227.816
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	455.633	643.450	227.816
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	227.816	321.725	113.908
ΣΥΝΟΛΟ	5.472.155	7.721.400	2.731.522

Στον Πίνακα 15.1 βλέπουμε τα έσοδα του πολυϊατρείου για ένα έτος. Οι μήνες που χρωματίζονται με έντονο χρώμα περιέχουν εποχικότητα και είναι οι καλοκαιρινοί μήνες με την μεγαλύτερη επισκεψιμότητα λόγω τουρισμού. Από τον πίνακα φαίνονται τα έσοδα για τρεις περιπτώσεις που αφορούν το αναμενόμενο, το αισιόδοξο και το απαισιόδοξο σενάριο. Στο αισιόδοξο σενάριο τα έσοδα είναι μεγαλύτερα σε σχέση με τα άλλα δύο σενάρια ενώ στο απαισιόδοξο μικρότερα.

15.4 Καθαρή Παρούσα Αξία (ΚΠΑ) και Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (EBA)

Στην συνέχεια θα αναλύσουμε την ΚΠΑ και τον EBA για κάθε ένα από τα τρία σενάρια της επένδυσής μας. Επίσης, θα δούμε ένα ακόμα σενάριο, αυτό με την κατά μέσο όρο μιάμιση επίσκεψη το χρόνο κάθε κάτοικου των νησιών στο πλωτό πολυϊατρείο.

15.4.1 ΚΠΑ-EBA για αναμενόμενο σενάριο

Πίνακας 15.2

ΚΠΑ-EBA για το αναμενόμενο σενάριο επένδυσης

5472155,05/2=2736077,525		
	Κράτος	Ιδιώτης
discount rate	5%	5%
NPV	3.588.897,29	3.588.292,94
IRR	15%	11%
Μέσος όρος απόδοσης κάθε χρόνο	169.403,1155	169.372,898
Μέσος λόγος απόδοσης ανά έτος	0,047201996	0,047201525
payback period 8 έτη και για τους 2		

Υπολειμματική Αξία.....1.015.000€

Υπολειμματική αξία για τον καθένα..... 507.500€

Βλέποντας την ΚΠΑ η οποία τόσο για το κράτος όσο και για τον ιδιώτη είναι θετική, μπορούμε να πούμε με βεβαιότητα ότι η επένδυση προκρίνεται.

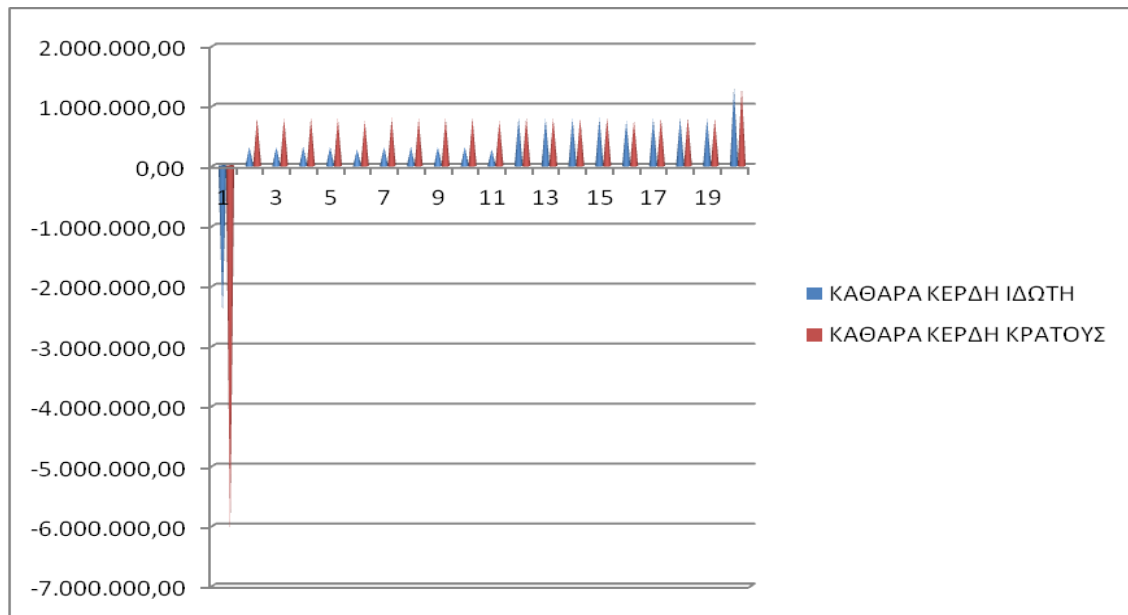
Ο EBA για το κράτος είναι στο 15% και για τον ιδιώτη στο 11% (για να μην προκριθεί η επένδυση, οι ανταγωνιστικές επενδύσεις θα πρέπει να προσφέρουν και αυτές τουλάχιστον 11% επιτόκιο) το οποίο θεωρείται υψηλό και επιβεβαιώνει το αποτέλεσμα της ΚΠΑ. Ο μέσος λόγος απόδοσης ανά έτος και για τους 2 επενδυτές είναι 4,72% ενώ ο χρόνος που θα πάρουν πίσω το ποσό που έχουν επενδύσει είναι σχεδόν 8 έτη.

Πίνακας 15.3

Αναλυτικός ετήσιος πίνακας κερδών για ιδιωτικό και δημόσιο φορέα για αναμενόμενο σενάριο

Αναμενόμενο σενάριο							
ΕΤΗ	ΚΡΑΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	ΙΔΙΩΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	ΕΣΟΔΑ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΙΔΙΩΤΗ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΚΡΑΤΟΥΣ	ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΟ ΟΙΚ.ΑΠΟΤ.ΚΡΑΤ ΟΥΣ	ΑΘΡ. ΟΙΚΟΝ. ΑΠΟΤ. ΙΔΙΩΤΗ
0	-6.155.163	-2.462.065		2.462.065	6.155.163	-6.155.163	-2.462.065
1	1.940.100	2.418.295	2.736.077	317.782	795.977	-5.359.186	-2.144.283
2	1.940.100	2.418.295	2.736.077	317.782	795.977	-4.563.209	-1.826.500
3	1.940.100	2.418.295	2.736.077	317.782	795.977	-3.767.232	-1.508.718
4	1.940.100	2.418.295	2.736.077	317.782	795.977	-2.971.254	-1.190.936
5	1.981.100	2.459.295	2.736.077	276.782	754.977	-2.216.277	-914.154
6	1.940.100	2.418.295	2.736.077	317.782	795.977	-1.420.300	-596.371
7	1.940.100	2.418.295	2.736.077	317.782	795.977	-624.323	-278.589
8	1.940.100	2.418.295	2.736.077	317.782	795.977	171.653	39.192
9	1.940.100	2.418.295	2.736.077	317.782	795.977	967.630	356.974
10	1.981.100	2.459.295	2.736.077	276.782	754.977	1.722.607	633.757
11	1.940.100	1.940.100	2.736.077	795.977	795.977	2.518.584	1.429.734
12	1.940.100	1.940.100	2.736.077	795.977	795.977	3.314.561	2.225.711
13	1.940.100	1.940.100	2.736.077	795.977	795.977	4.110.538	3.021.688
14	1.940.100	1.940.100	2.736.077	795.977	795.977	4.906.515	3.817.665
15	1.981.100	1.981.100	2.736.077	754.977	754.977	5.661.492	4.572.642
16	1.940.100	1.940.100	2.736.077	795.977	795.977	6.457.469	5.368.619
17	1.940.100	1.940.100	2.736.077	795.977	795.977	7.253.446	6.164.596
18	1.940.100	1.940.100	2.736.077	795.977	795.977	8.049.423	6.960.573
19	1.940.100	1.940.100	3.243.577	1.303.477	1.303.477	9.352.900	8.264.050
ΣΥΝΟΛΟ	36.984.909	41.766.857					

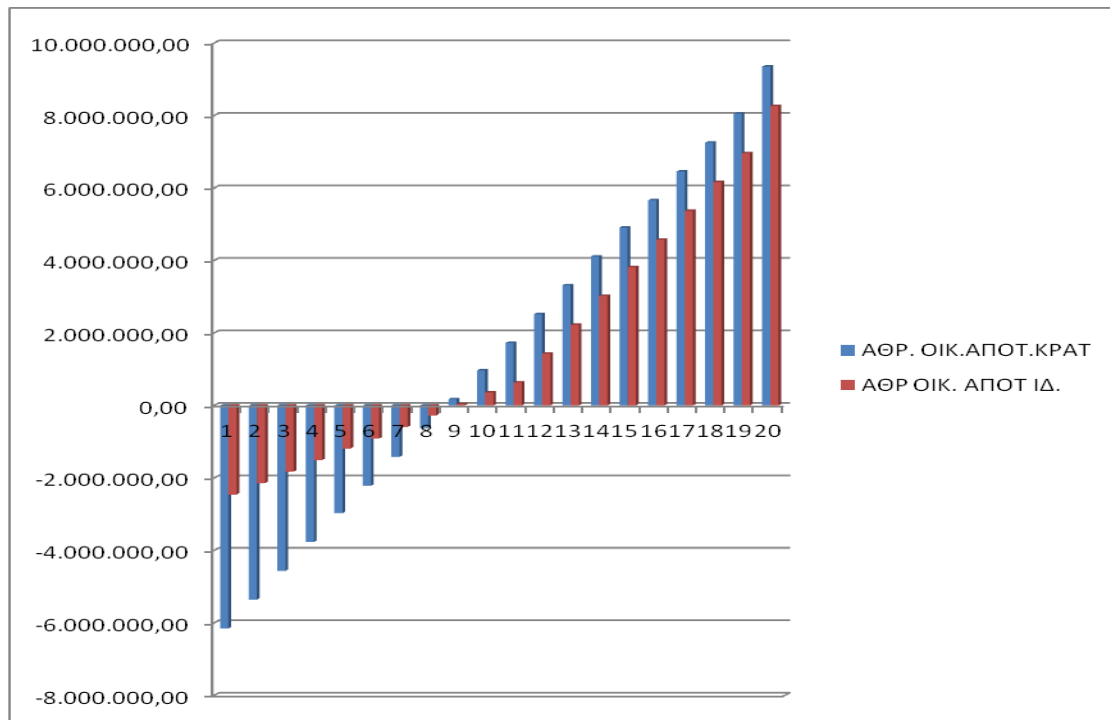
Στον παραπάνω πίνακα βλέπουμε τα έσοδα κάθε έτους για κάθε χρόνο της επένδυσης, καθώς και τα έξοδα (κρατικά και ιδιωτικά). Για κάθε έναν φορέα ξεχωριστά (κράτος, ιδιώτη), μπορούμε να δούμε τα καθαρά κέρδη και το αθροιστικό οικονομικό αποτέλεσμα.



Διάγραμμα 15.1

Καθαρά κέρδη ιδιώτη – κράτους για αναμενόμενο σενάριο

Παραπάνω έχουμε μία διαγραμματική απεικόνιση της επένδυσης όπου φαίνεται ξεχωριστά για το κράτος και τον ιδιώτη το αρχικό ποσό της επένδυσης (για το κράτος είναι μεγαλύτερο) και τα ετήσια καθαρά κέρδη τα υπόλοιπα 20 χρόνια που είναι και η διάρκεια ζωής της επένδυσης. Τα ετήσια έσοδα του ιδιώτη είναι λιγότερα σε σχέση με του κράτους τα πρώτα 10 χρόνια γιατί έχει και την αποπληρωμή της δόσης του δανείου. Από τον 11^ο χρόνο και μετά είναι τα έσοδα μισά μισά για τους 2 επενδυτές.



Διάγραμμα 15.2

Αθροιστικό Οικονομικό Αποτέλεσμα κράτους – ιδιώτη για αναμενόμενο σενάριο

Παρατηρούμε ότι στο αναμενόμενο σενάριο το νεκρό σημείο όπου ο επενδυτής παίρνει πίσω το ποσό που επένδυσε είναι το ίδιο και για το κράτος και για τον ιδιώτη και είναι ο 8^{ος} χρόνος. Στο σημείο αυτό καλό θα ήταν να εξηγήσουμε πως υπάρχει μία διαφορά μεταξύ πινάκων και διαγραμμάτων. Αυτή εντοπίζεται στην χρονιά όπου εμφανίζονται τα ίδια θετικά αποτελέσματα και για το κράτος και για τον ιδιώτη. Παρατηρούμε δηλαδή να υπάρχει μία διαφορά κατά ένα έτος, για παράδειγμα αν με βάση τον πίνακα παίρνει ο ιδιώτης το ποσό που επένδυσε πίσω τον 11^ο χρόνο, στο διάγραμμα αυτό θα εμφανιστεί ένα χρόνο αργότερα δηλαδή το 12^ο έτος της επένδυσης. Αυτό οφείλεται στο ότι στον πίνακα υπάρχει και το έτος μηδέν το οποίο αποφασίσαμε να μην υπάρχει στο διάγραμμα για να μπορούμε να βλέπουμε την «διαδρομή» της επένδυσης από το έτος 1 μιας και ουσιαστικά δεν υπάρχει έτος μηδέν. Έπρεπε όμως να εμφανίζεται αυτό στον πίνακα για καλύτερη κατανόηση και υπολογισμό της ΚΠΑ και του ΕΒΑ.

Πίνακας 15.4
Αναλυτικός ετήσιος πίνακας κερδών για ιδιωτικό και δημόσιο φορέα για
αισιόδοξο σενάριο

ΑΙΣΙΟΔΟΞΟ ΣΕΝΑΡΙΟ							
ΕΤΗ	ΚΡΑΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	ΙΔΙΩΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	ΕΣΟΔΑ	ΟΙΚ. ΑΠΟΤ. ΚΡΑΤΟΥΣ	ΟΙΚ. ΑΠΟΤ. ΙΔΙΩΤΗ	ΑΘΡ. ΟΙΚ. ΑΠΟΤ. ΚΡΑΤ.	ΑΘΡ. ΟΙΚ. ΑΠΟΤΕΛ. ΙΔΙΩΤΗ
0	-6.155.163	-2.462.065		-6.155.163	2.462.065	-6.155.163	-2.462.065
1	1.940.100	2.418.295	3.860.700	1.920.600	1.442.405	-4.234.564	-1.019.660
2	1.940.100	2.418.295	3.860.700	1.920.600	1.442.405	-2.313.964	1.442.404
3	1.940.100	2.418.295	3.860.700	1.920.600	1.442.405	-393.365	2.884.809
4	1.940.100	2.418.295	3.860.700	1.920.600	1.442.405	1.527.235	1.442.404
5	1.981.100	2.459.295	3.860.700	1.879.600	1.401.405	3.406.834	2.843.809
6	1.940.100	2.418.295	3.860.700	1.920.600	1.442.405	5.327.434	1.442.404
7	1.940.100	2.418.295	3.860.700	1.920.600	1.442.405	7.248.033	2.884.809
8	1.940.100	2.418.295	3.860.700	1.920.600	1.442.405	9.168.633	1.442.404
9	1.940.100	2.418.295	3.860.700	1.920.600	1.442.405	11.089.232	2.884.809
10	1.981.100	2.459.295	3.860.700	1.879.600	1.401.405	12.968.832	1.401.404
11	1.940.100	1.940.100	3.860.700	1.920.600	1.920.600	14.889.431	3.322.004
12	1.940.100	1.940.100	3.860.700	1.920.600	1.920.600	16.810.031	1.920.600
13	1.940.100	1.940.100	3.860.700	1.920.600	1.920.600	18.730.630	3.841.199
14	1.940.100	1.940.100	3.860.700	1.920.600	1.920.600	20.651.230	1.920.600
15	1.981.100	1.981.100	3.860.700	1.879.600	1.879.600	22.530.829	3.800.199
16	1.940.100	1.940.100	3.860.700	1.920.600	1.920.600	24.451.429	1.920.600
17	1.940.100	1.940.100	3.860.700	1.920.600	1.920.600	26.372.028	3.841.199
18	1.940.100	1.940.100	3.860.700	1.920.600	1.920.600	28.292.628	1.920.600
19	1.940.100	1.940.100	4.368.200	2.428.600	2.428.100	30.720.727	4.348.699
ΣΥΝΟΛΟ	36.984.909	41.766.857					

15.4.2 ΚΠΑ-ΕΒΑ για αισιόδοξο σενάριο

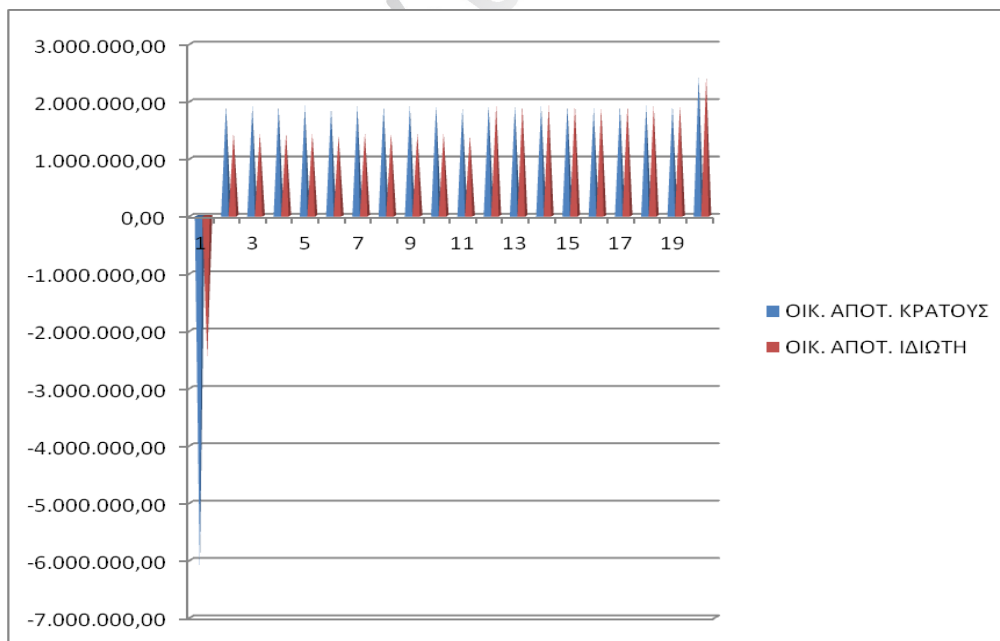
Πίνακας 15.5

ΚΠΑ-ΕΒΑ για το αισιόδοξο σενάριο επένδυσης

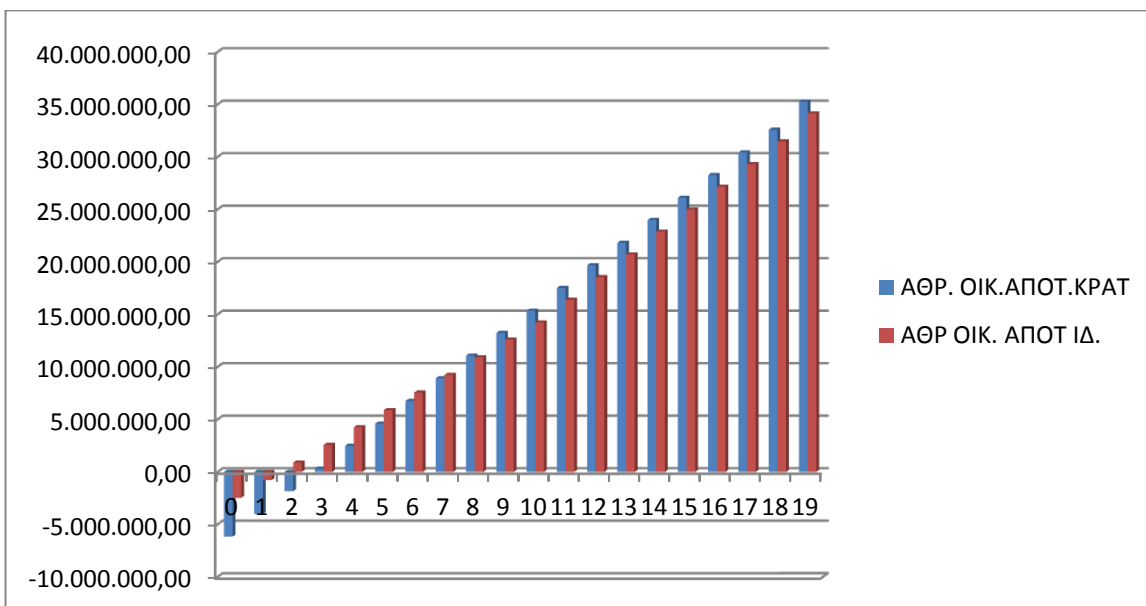
	Ιδιώτης	Κράτος
NPV	17.179.716,40	17.180.320,75
IRR	31%	59%
DISCOUNT RATE	5%	5%
Μέσος όρος απόδοσης κάθε χρόνο	858985,8198	859016,0373
Μέσος λόγος απόδοσης ανά έτος	0,05	0,05

Payback period ιδιώτη.....1,5 με 2 χρόνια

Payback period κράτους.....3 με 3,5 έτη



Διάγραμμα 15.3
Καθαρά κέρδη ιδιώτη – κράτους για αισιόδοξο σενάριο



Διάγραμμα 15.4

Αθροιστικό Οικονομικό Αποτέλεσμα κράτους – ιδιώτη για αισιόδοξο σενάριο

Στο αισιόδοξο σενάριο η ΚΠΑ είναι και πάλι θετική ενώ το επιτόκιο που την μηδενίζει είναι υψηλό και για το κράτος και για την ναυτιλιακή επιχείρηση. Και σε αυτή την περίπτωση θα γινόταν η επένδυση μιας και το νεκρό σημείο είναι για τον ιδιώτη γύρω στα 2 χρόνια ενώ για το κράτος στα 3, γεγονός που συμφέρει αμφότερους. Το ετήσιο οικονομικό αποτέλεσμα θα ήταν μεγαλύτερο για το κράτος κάτι το οποίο θα ήταν και δίκαιο μιας και έχει επενδύσει μεγαλύτερο ποσό στην αρχή της επένδυσης και το νεκρό σημείο είναι κατά μία μονάδα(ένα χρόνο αργότερα) σε σχέση με τον ιδιωτικό τομέα.

Πίνακας 15.6

Αναλυτικός ετήσιος πίνακας κερδών για ιδιωτικό και δημόσιο φορέα για απαισιόδοξο σενάριο

ΑΠΑΙΣΙΟΔΟΞΟ ΣΕΝΑΡΙΟ					
ΕΤΗ	ΚΡΑΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	ΙΔΙΩΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	ΕΣΟΔΑ	ΟΙΚΟΝΟΜ. ΑΠΟΤΕΛ. ΚΡΑΤΟΥΣ	ΟΙΚ. ΑΠΟΤ. ΙΔΙΩΤΗ
0	-6.155.163	-2.462.065		-6.155.163	-2.462.065
1	1.940.100	2.418.295	1.365.761	-574.339	-1.052.534
2	1.940.100	2.418.295	1365761	-574.339	-1.052.534
3	1.940.100	2.418.295	1.365.761	-574.339	-1.052.534
4	1.940.100	2.418.295	1.365.761	-574.339	-1.052.534
5	1.981.100	2.459.295	1.365.761	-615.339	-1.093.534
6	1.940.100	2.418.295	1.365.761	-574.339	-1.052.534
7	1.940.100	2.418.295	1.365.761	-574.339	-1.052.534
8	1.940.100	2.418.295	1.365.761	-574.339	-1.052.534
9	1.940.100	2.418.295	1.365.761	-574.339	-1.052.534
10	1.981.100	2.459.295	1.365.761	-615.339	-1.093.534
11	1.940.100	1.940.100	1.365.761	-574.339	-574.339
12	1.940.100	1.940.100	1.365.761	-574.339	-574.339
13	1.940.100	1.940.100	1.365.761	-574.339	-574.339
14	1.940.100	1.940.100	1.365.761	-574.339	-574.339
15	1.981.100	1.981.100	1.365.761	-615.339	-615.339
16	1.940.100	1.940.100	1.365.761	-574.339	-574.339
17	1.940.100	1.940.100	1.365.761	-574.339	-574.339
18	1.940.100	1.940.100	1.365.761	-574.339	-574.339
19	1.940.100	1.940.100	1.873.261	-66.839	-66.839
ΣΥΝΟΛΟ	36.984.909	41.766.857			

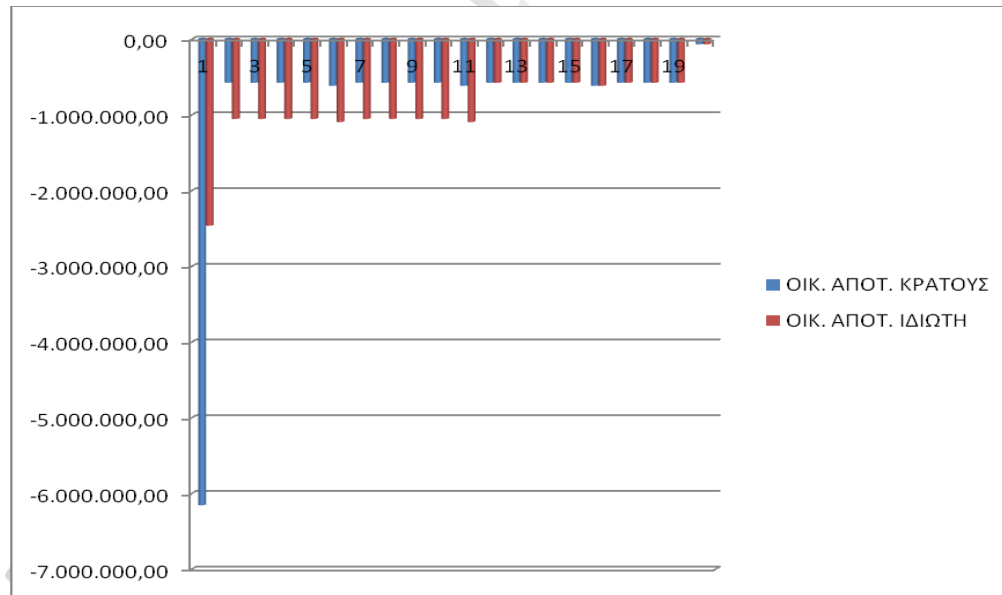
15.4.3 ΚΠΑ-ΕΒΑ για απαισιόδοξο σενάριο

Πίνακας 15.7

ΚΠΑ-ΕΒΑ για το απαισιόδοξο σενάριο επένδυσης

	Κράτος	Ιδιώτης
NPV	-12.972.420,61	-12.971.816,26
IRR	δεν υπολογίζεται	δεν υπολογίζεται
discount rate	5%	5%
Μέσος όρος απόδοσης κάθε χρόνο	-648621,0307	-648590,8132

Payback period δεν υπάρχει για κανέναν από τους δύο επενδυτές, ούτε για το κράτος, ούτε για τον ιδιώτη



Διάγραμμα 15.5

Καθαρά κέρδη ιδιώτη – κράτους για απαισιόδοξο σενάριο

Στο απαισιόδοξο σενάριο η ΚΠΑ είναι αρνητική και συνεπώς ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης δεν υπολογίζεται. Δεν υπάρχει payback period και αυτό σημαίνει πως όχι μόνο δεν θα πάρουν πίσω όσο επένδυσαν αρχικά το κράτος και ο ιδιώτης αλλά φυσικά δεν θα έχουν καθόλου κέρδος. Σύμφωνα με αυτό το σενάριο δεν θα πρέπει να γίνει η επένδυση.

15.4.4 ΚΠΑ-ΕΒΑ για 1,5 επίσκεψη

Ετήσια Έσοδα: 4.100.700

Μηνιαία Έσοδα: 341.725

Τα έσοδα μοιράζονται 50-50

Πίνακας 15.8

Μηνιαία έσοδα κράτους – ιδιώτη για 1,5 επίσκεψη

	Κράτος	Ιδιώτης	
Ιανουάριος	341.725	170.862	
Φεβρουάριος	341.725	170.862	
Μάρτιος	341.725	170.862	
Απρίλιος	341.725	170.862	
Μάιος	355.394	177.697	Εποχικότητα
Ιούνιος	369.063	184.531	
Ιούλιος	379.314	189.657	
Αύγουστος	403.235	201.617	
Σεπτέμβριος	372.480	186.240	
Οκτώβριος	341.725	170.862	
Νοέμβριος	341.725	170.862	
Δεκέμβριος	170.862	85.431	
Σύνολο	4.100.700	2.050.350	

Πίνακας 15.9

Αναλυτικός ετήσιος πίνακας κερδών για κράτος και ιδιώτη για 1,5 επίσκεψη

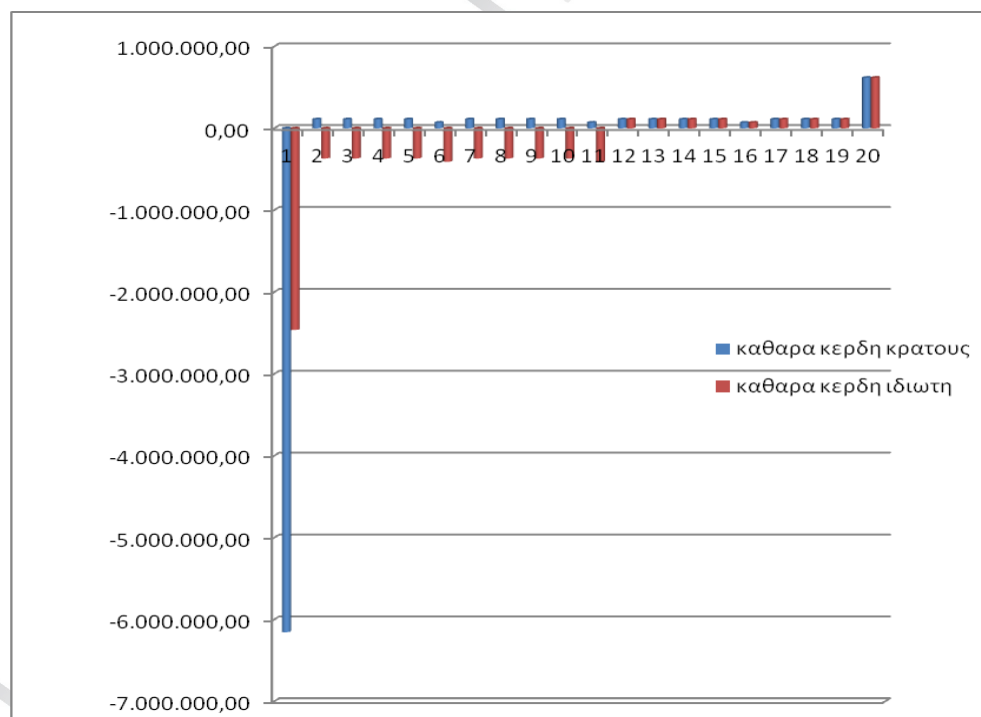
ΕΤΗ	ΚΡΑΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	ΙΔΙΩΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	ΕΣΟΔΑ	Καθαρά κέρδη κράτους	Καθαρά κέρδη ιδιώτη
0	-6.155.163,	-2.462.065		-6.155.163	-2.462.065
1	1.940.100	2.418.295	2.050.350	110.249	-367.945
2	1.940.100	2.418.295	2.050.350	110.249	-367.945
3	1.940.100	2.418.295	2.050.350	110.249	-367.945
4	1.940.100	2.418.295	2.050.350	110.249	-367.945
5	1.981.100	2.459.295	2.050.350	69.249	-408.945
6	1.940.100	2.418.295	2.050.350	110.249	-367.945
7	1.940.100	2.418.295	2.050.350	110.249	-367.945
8	1.940.100	2.418.295	2.050.350	110.249	-367.945
9	1.940.100	2.418.295	2.050.350	110.249	-367.945
10	1.981.100	2.459.295	2050.350	69.249	-408.945
11	1.940.100	1.940.100	2.050.350	110.249	110.249
12	1.940.100	1.940.100	2.050.350	110.249	110.249
13	1.940.100	1.940.100	2.050.350	110.249	110.249
14	1.940.100	1.940.100	2.050.350	110.249	110.249
15	1.981.100	1.981.100	2.050.350	69.249	69.249
16	1.940.100	1.940.100	2.050.350	110.249	110.249
17	1.940.100	1.940.100	2.050.350	110.249	110.249
18	1.940.100	1.940.100	2.050.350	110.249	110.249
19	1.940.100	1.940.100	2.557.850	617.749	617.749
ΣΥΝΟΛΟ	36.984.909	41.766.857			

Πίνακας 15.10

ΚΠΑ-ΕΒΑ για σενάριο 1,5 επίσκεψης

	Κράτος	Ιδιότης
NPV	-4.698.944,22	-4.698.339,87
IRR	Δεν υπολογίζεται	Δεν υπολογίζεται
Μέσος όρος απόδοσης κάθε χρόνο	-244988,9605	-244958,743
Μέσος λόγος απόδοσης ανά έτος	0,052137022	0,052137297

Payback period δεν υπάρχει ούτε σε αυτό το σενάριο



Διάγραμμα 15.6

Καθαρά κέρδη κράτους – ιδιώτη για σενάριο 1,5 επίσκεψης

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Όπως γνωρίζουμε, σύμφωνα με δημοσιεύματα, έχει ήδη δρομολογηθεί η κατασκευή τουρκικού πλοίου – νοσοκομείου που θα παρέχει υπηρεσίες υγείας όχι μόνο στα τουρκικά νησιά του Αιγαίου (Ιμβρο, Τένεδο) αλλά και στους χιλιάδες κατοίκους των ελληνικών νησιών (Νίσυρο, Χάλκη, Αγαθονήσι, Κάσο, Καστελόριζο). Πρόκειται για νησιά με τεράστια γεωπολιτική σημασία, ενώ η μέριμνα για τους κατοίκους αυτών από την πλευρά του ελληνικού κράτους είναι σχεδόν ανύπαρκτη. Αυτό αποτέλεσε και το έναυσμα για την έρευνά μας σε μία προσπάθεια να αξιοποιηθούν αποτελεσματικότερα οι πόροι της χώρας μας και να ενισχυθεί η θέση της εντός της επικράτειάς της. Η απειλή αυτή από την πλευρά της Τουρκίας, να κερδίσει την συμπάθεια των κατοίκων της νησιωτικής Ελλάδας, αλλά και η υποχρέωση από την άλλη της χώρας μας να προσφέρει ιατρική περίθαλψη στους πολίτες της έδωσαν την ιδέα της επεξεργασίας των δυνατοτήτων δημιουργίας πλωτών νοσοκομείων στο συγκεκριμένο χώρο.

Αυτό που βλέπουμε από αυτήν την εργασία είναι πως για να εξυπηρετούνται τα συγκεκριμένα νησιά του Αιγαίου ανά τακτά χρονικά διαστήματα, θα πρέπει αυτά να μην ξεπερνάνε σε αριθμό τα δέκα. Βασικό στοιχείο εδώ αποτελεί η απόσταση μεταξύ αυτών, η οποία είναι μικρή και έτσι δίνεται η δυνατότητα συχνής επίσκεψής τους. Ένα άλλο στοιχείο που λάβαμε υπόψιν μας για τον καθορισμό των δρομολογίων και το χρονοδιάγραμμα των στάσεων σε κάθε ένα από τα νησιά είναι ο πληθυσμός. Δεδομένου ότι όλοι οι κάτοικοι αυτών των νησιών θα επισκεφτούν υποχρεωτικά τουλάχιστον μία φορά το χρόνο το πλωτό πολυϊατρείο, είτε για λόγους ασθένειας, είτε για τον ετήσιο, προγραμματισμένο και προληπτικό έλεγχο της υγείας τους. Σε αυτό το σημείο, καλό θα ήταν να αναφέρουμε πως ενώ αυτή η εργασία συντάχθηκε εν μέσω της χρηματοοικονομικής κρίσης, η δημιουργία του πλωτού πολυϊατρείου δεν αφορά μόνο αυτήν, αν και για την ολοκλήρωσή του έπρεπε να εξεταστεί σοβαρά μιας και αποτελεί το εξωτερικό περιβάλλον που καθορίζει το εγχείρημά μας. Δεν πρέπει να ξεχνάμε πως, αποτελεί υποχρέωση του κάθε κράτους να εξασφαλίζει ιατροφαρμακευτική περίθαλψη στους πολίτες του γενικώς και ανεξαιρέτως, ασχέτως των οικονομικών υφέσεων.

Προχωρώντας περισσότερο στην ανάλυσή μας βλέπουμε πως με βάση το μέγεθος της αγοράς παρατηρούμε πως υπάρχουν περιθώρια κέρδους για τις ιδιωτικές εκείνες επιχειρήσεις που επιθυμούν να επενδύσουν στον συγκεκριμένο τομέα της υγείας που συνδυάζεται με αυτόν της ναυτιλίας. Παρ' όλα αυτά, η ζήτηση από μόνη της δεν αρκεί να δώσει κίνητρα κερδοφορίας. Γι' αυτό τον λόγο χρειάστηκε περαιτέρω ανάλυση του θέματος και πιο συγκεκριμένα της προσφοράς ιατρικών υπηρεσιών. Αυτό που βλέπουμε όσον αφορά την προσφορά είναι πως είναι ελλιπείς στις παραμεθόριες περιοχές και γενικά στην επαρχία. Το ελληνικό δε σύστημα υγείας είναι μικτό, δηλαδή συνυπάρχουν και λειτουργούν ταυτόχρονα ο ιδιωτικός με τον δημόσιο φορέα. Αποφασίσαμε λοιπόν να εξετάσουμε την περίπτωση συνεργασίας των δύο τομέων, μιας και με αυτόν τον τρόπο θα είναι πιο ρεαλιστική η προσέγγισή μας. Το δυσάρεστο είναι πως για την έκδοση αδειών λειτουργίας πολυκλινικών, η νομοθεσία αποτελεί τροχοπέδη και οι επενδυτές θα αναγκαστούν να έρθουν αντιμέτωποι με την γραφειοκρατία που υπάρχει στην χώρα μας.

Όσον αφορά το πολυιατρείο επιλέξαμε να λειτουργούν στο πλοίο μας δεκαπέντε ιατρικά τμήματα, ώστε να είναι όσο το δυνατόν πιο ολοκληρωμένη η προσφορά των υπηρεσιών και να ανταποκρίνεται στις επιταγές της ζήτησης και τις ανάγκες των πολιτών. Για τους χώρους που θα φιλοξενούν τα διάφορα εξεταστικά κέντρα, θεωρήσαμε πρέπον, το μέγεθος να είναι μεγαλύτερο από το ελάχιστο επιτρεπτό. Με αυτήν την ενέργεια, θα εξασφαλίσουμε πως το περιβάλλον εργασίας θα είναι πιο λειτουργικό για τους θεράποντες γιατρούς και πιο φιλόξενο για τους ασθενείς μας. Βασικό συστατικό της επιτυχίας μας σε αυτό το ταξίδι είναι η ποιότητα σε οτιδήποτε κι αν κάνουμε, με ότι κι αν καταπιανόμαστε γιατί αποτελεί την πυξίδα επίτευξης των στόχων μας. Η διασφάλιση δε αυτής, πολύπλοκη και ποικιλόμορφη. Οι τρόποι με τους οποίους μπορούμε να εξασφαλίσουμε την ποιότητα των παρεχόμενων ιατρικών υπηρεσιών του πλωτού νοσοκομείου είναι αμέτρητοι. Γι' αυτό επιλέγουμε να δώσουμε βάση στις μικρές εκείνες λεπτομέρειες που κάνουν την διαφορά.

Μία από αυτές τις ουσιαστικές διαφορές είναι ο διαχωρισμός του ρόλου του κρατικού από αυτόν του ιδιωτικού φορέα. Έτσι λοιπόν, το κράτος είναι αυτό που θα διαχειρίζεται την λειτουργία του πολυιατρείου, ενώ η ναυτιλιακή επιχείρηση περιορίζεται σε ότι έχει να κάνει με το πλοίο και τις ανάγκες αυτού. Για να φέρουμε όμως σωστά αποτελέσματα, είναι σκόπιμο να υπάρχει διαχωρισμός των εξουσιών ακόμα και εντός του ίδιου φορέα. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονίσουμε τον ρόλο των τμημάτων της ναυτιλιακής επιχείρησης. Το κάθε ένα από αυτά δρα

ξεχωριστά και σε διαφορετικά πεδία, τα οποία όμως όλα μαζί εναρμονίζονται και εξασφαλίζουν την ομαλή λειτουργία του πλοίου.

Από μία ολοκληρωμένη εργασία δεν θα πρέπει να λείπει μία SWOT και μία PEST ανάλυση. Τα συμπεράσματα που εξάγονται από αυτές είναι κάτι παραπάνω από ενθαρρυντικά. Σε πολιτικό επίπεδο, η Ελλάδα βρίσκεται για μία ακόμη φορά στο επίκεντρο της προσοχής, όμως τώρα όχι για αρνητικούς λόγους όπως είναι η χρηματοπιστωτική κρίση. Θεωρείται μία πολύ καλή διαφήμιση της χώρας μας, εντός και εκτός συνόρων, αφού παρ' όλο που βρέθηκε στο στόχαστρο ουκ ολίγες φορές, εκείνη συνεχίζει να έχει διαδραστικό ρόλο με τους πολίτες της. Η οικονομική ευφορία είναι ένα άλλο θέμα που πρέπει να συζητηθεί. Κάθε επένδυση, πόσο μάλλον η συγκεκριμένη, αποτελεί ένεση ρευστότητας και μία προσπάθεια να “κινηθεί” η οικονομία μας. Η μείωση της ανεργίας, αν και μικρή, θα επιφέρει ανάπτυξη και ευημερία στην τοπική κοινωνία και μπορεί με την σειρά της να σηματοδοτήσει την αρχή κι άλλων παρόμοιων πρωτοβουλιών.

Εδώ, δεν θα πρέπει να ξεχάσουμε να αναφέρουμε πως με βάση την ΕΚΕ και τον ορισμό της, παρατηρούμε αύξηση της προσδοκώμενης αξίας και για τις επτά ομάδες ενδιαφερομένων. Η ΕΚΕ δεν πρέπει να εμφανίζεται μόνο στο εσωτερικό περιβάλλον, δηλαδή σε ότι αφορά την ζωή πάνω στο πλοίο, αλλά και με την σχέση και την αλληλεπίδραση που θα έχει αυτό με το εξωτερικό του περιβάλλον. Δεν αρκεί να έχεις μία καλή εικόνα αν αυτήν δεν καταφέρεις να την προβάλλεις και στους γύρω σου και να τους επηρεάσεις και αυτούς. Επειδή είναι άπειρα τα πλεονεκτήματα από την ανταπόκριση στις αρχές της ΕΚΕ, η ναυτιλιακή επιχείρηση που θα αναλάβει σε συνεργασία με το κράτος την δημιουργία του πλωτού πολυϊατρείου, θα φροντίσει ώστε να τις ενστερνιστεί και να τις προσεγγίσει τουλάχιστον με την τυπική αν όχι με την υποστηρικτική έννοια. Κάτι τέτοιο μπορούμε να πούμε πως αποτελεί επένδυση γιατί εξασφαλίζει τον συγχρονισμό των προσπαθειών μας.

Μία άλλη επιμέρους επένδυση που καλό είναι να μην διστάσουμε να την πραγματοποιήσουμε αποτελεί το CRM, γιατί έτσι θα καταφέρουμε να κερδίσουμε περισσότερο χρόνο για την εξυπηρέτηση πιο πολλών ασθενών. Με αυτόν τρόπο όμως, και οι γιατροί θα βελτιώσουν τις συνθήκες εργασίας τους αφού θα συνεργάζονται και θα δημιουργούν δικλίδες ασφαλείας των γνωματεύσεών τους ώστε να αποτραπούν άσχημες καταστάσεις.

Ένας άλλος τρόπος για να αποφύγουμε δυσάρεστες εκπλήξεις, είναι να βρούμε εκ των προτέρων λύσεις και διεξόδους που σχετίζονται με προβλήματα που θα προκύψουν από την

εργασία στο πλοίο. Οι αρνητικές επιπτώσεις θα αφορούν κυρίως τον αστάθμητο, ανθρώπινο παράγοντα αφού το ιατρικό προσωπικό ίσως αποκτήσει το συναίσθημα του εγκλεισμού με ότι αυτό συνεπάγεται, με το οποίο έρχεται δυστυχώς πολύ συχνά αντιμέτωπο το πλήρωμα.

Στο δίλλημα αν θα αγοράσουμε μεταχειρισμένο πλοίο και θα το προσαρμόσουμε στις ανάγκες μας ή θα προβούμε στην ναυπήγηση νέου που να πληροί τις απαιτήσεις, επιλέξαμε το πρώτο για οικονομικούς κυρίως λόγους. Διαφορετικά η επένδυση θα ήταν όχι απλώς ασύμφορη αλλά και απαγορευτική και δεν θα υπήρχε καμία αμφιβολία για την αποφυγή της. Επιπλέον υπάρχει και μία τρίτη περίπτωση που δεν την εξετάσαμε και έχει να κάνει με την αγορά ενός νέου πλοίου και την μετατροπή του σε πολυϊατρείο. Όπως είναι το λογικό δεν τέθηκε απορία για την εξέτασή του ή όχι αφού κάτι τέτοιο είναι άκρως αποτρεπτικό.

Στο σημείο αυτό κρίνουμε σκόπιμο να εξηγήσουμε πως στο πλωτό πολυϊατρείο θα υπάρχουν σαράντα επτά διαφορετικές ειδικότητες πληρώματος, οι οποίες θα πρέπει να συνεργάζονται μεταξύ τους για την εύρυθμη λειτουργία του πλοίου. Το ιατρικό προσωπικό, απ' την άλλη μεριά, θα περιλαμβάνει εικοσιτέσσερις ειδικότητες. Αυτό εκ πρώτης όψεως ίσως φαίνεται αφύσικο μιας και η κύρια πηγή εσόδων του πλοίου προέρχονται απ' την λειτουργία εντός αυτού του πολυϊατρείου. Λογικό είναι να περιμένουμε να είναι αυτή και η κύρια πηγή εξόδων. Κάτι τέτοιο όμως δεν συμβαίνει γιατί εδώ δεν έχουμε να κάνουμε με το σύνολο των ανθρώπων αλλά με μεγέθη. Η ίδρυση του πολυϊατρείου μειώνει το προσωπικό και συνεπώς τα έξοδα που αφορούν το μισθολόγιο. Το πολυϊατρείο πλοίο όμως απαιτεί πολυάριθμο πλήρωμα για την ύπαρξή του. Θα πρέπει να διαχωρίσουμε στο μυαλό μας πως η κύρια πηγή εσόδων δεν είναι αυτή που ευθύνεται για το μεγαλύτερο μέρος των δαπανών το οποίο προέρχεται από την έκδοση δανείου.

Καλό είναι να θυμόμαστε πως το δάνειο θα πρέπει να είναι η κύρια πηγή άντλησης κεφαλαίου, όχι μόνο της συγκεκριμένης αλλά οποιασδήποτε επένδυσης. Για λόγους ρευστότητας, ο επιχειρηματίας θα πρέπει να μην τοποθετεί το σύνολο των αποταμιεύσεών του σε κάποιο επενδυτικό σχέδιο, αλλά να εξασφαλίσει μέρος αυτών με την έκδοση δανείου ώστε να είναι καλυμμένος από μελλοντικές αρνητικές συγκυρίες. Αυτό δε ισχύει, πόσο μάλλον όταν η μελέτη αφορά μία μόνο επένδυση και θα έδειχνε μεγάλη ανευθυνότητα εκ μέρους της ναυτιλιακής επιχείρησης να συγκεντρώσει σε ένα τέτοιο project, ένα τόσο μεγάλο ποσό. Γι' αυτό το λόγο υπάρχει άλλωστε και η συνεργασία μεταξύ των δύο φορέων, για να εξασφαλισθεί η ρευστότητα και οι χρηματικές ανάγκες που θα προκύψουν με την διασπορά του κινδύνου.

Με βάση την μελέτη είναι προς το συμφέρον και του ιδιώτη αλλά και του κράτους η μεταξύ τους συνεργασία, μιας και με αυτόν τον τρόπο το κράτος θα μοιραστεί τα έξοδα, ενώ είναι προς όφελος του ιδιώτη να δεχτεί να συμμετέχει σε αυτό το εγχείρημα αφού θα μοιραστεί τελικά τις απολαβές της επένδυσης που υπό άλλες συνθήκες θα απολάμβανε ο κρατικός φορέας μόνος του. Με βάση τα τρία σενάρια επένδυσης που εξετάσαμε, παρατηρούμε πως το επικρατέστερο και πιο ρεαλιστικό είναι το αναμενόμενο. Με βάση αυτό, οι δύο φορείς που συμμετέχουν θα έχουν οικονομικό κέρδος. Δεν αναφερόμαστε στο ηθικό κομμάτι που είναι φυσικά το μεγαλύτερο. Σύμφωνα με το αισιόδοξο σενάριο, τα κέρδη θα έρθουν σε σύντομο χρονικό διάστημα, ενώ με βάση το απαισιόδοξο δεν θα έρθουν καθόλου. Αυτό όμως είναι λογικό και επιβεβαιώνει το λογικό της αρχικής μας υπόθεσης και των συλλογισμών μας.

Πολλά θα είναι τα θετικά από την δημιουργία του πολυϊατρείου πλοίου. Πρώτα από όλα, η ύπαρξη του θα εκτονώσει την προσέλευση στα νοσηλευτικά ιδρύματα και θα αναβαθμίσει το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών στην νησιωτική Ελλάδα, εκτονώνοντας την πίεση στους τουριστικούς προορισμούς, γεγονός το οποίο θεωρείται καθοριστικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι γειτονικών χωρών με χαμηλότερο κόστος διαβίωσης. Παράλληλα, θα αυξηθεί η απορρόφηση ανέργων στα ιατρικά και παραϊατρικά επαγγέλματα με ταυτόχρονη αύξηση του ΑΕΠ.

Πιο συγκεκριμένα, η ύπαρξη και μόνο του πλωτού πολυϊατρείου θα δημιουργήσει πνοή ζωής στα νησιά τα οποία θα επισκέπτεται. Θα δημιουργήσει στους κατοίκους αίσθημα ασφάλειας και θα καλύψει βασικές ανάγκες επιβίωσης. Θα προσελκύσει νέους μόνιμους κατοίκους, θα συμβάλλει σημαντικά στην γενικότερη ανάπτυξη των περιοχών και θα αυξήσει τον τουρισμό.

Από γεωπολιτική άποψη, η Ελλάδα σέβεται και στηρίζει τους κατοίκους της και δεν δίνει δικαίωμα να αμφισβητηθεί αυτό. Από την οικονομική μεριά, η επένδυση αυτή εφόσον εμφανίσει θετικά αποτελέσματα θα είναι δελεαστική και θα δημιουργήσει προοπτικές για υλοποίηση κι άλλων επενδύσεων παρόμοιου χαρακτήρα.

Στην περίπτωση που δεν προκριθεί η επένδυση και τα οικονομικά αποτελέσματα δεν είναι ενθαρρυντικά, συνεχίζει να υπάρχει ο κοινωνικός χαρακτήρας της επένδυσης και θα πρέπει να πραγματοποιηθεί από το κράτος ακόμα κι αν δεν συμμετέχει κάποιος ιδιώτης.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Ολοκληρώνοντας αυτή την εργασία μπορούμε να πούμε πως η δημιουργία ενός πολυϊατρείου πλοίου θα μπορούσε να δώσει άμεσες και πρακτικές λύσεις στο μεγάλο πρόβλημα που αντιμετωπίζει ο νησιωτικός πληθυσμός εξαιτίας της απουσίας νοσοκομειακής μονάδας. Κατά την διάρκεια συγγραφής αυτής της διπλωματικής χρειάστηκε να αντιμετωπίσουμε αρκετά προβλήματα. Πρώτα απ' όλα, θα πρέπει να αναφέρουμε πως δεν υπάρχει ήδη κάποιο πλωτό πολυϊατρείο, επομένως ήταν δύσκολο να βρούμε στοιχεία που να ανταποκρίνονται σε συνθήκες αγοράς. Έτσι, αναγκαστήκαμε να κάνουμε αρκετές υποθέσεις, να αναφερθούμε επιφανειακά σε ορισμένα θέματα και να προσεγγίσουμε με λιγότερες λεπτομέρειες ορισμένα άλλα. Παρ' όλα αυτά, προσπαθήσαμε να παραμείνουμε όσο το δυνατόν περισσότερο πιστοί σε ακριβή στοιχεία και πραγματικές τιμές. Πιο συγκεκριμένα, όσον αφορά το πλοίο, τα στοιχεία προήρθαν από τα ναυπηγεία Ελευσίνας και Περάματος, ενώ τα επιτόκια δανείων και οι τιμές αγοράς από την Εθνική Τράπεζα Ελλάδος και κυρίως από το τμήμα που ασχολείται με τα ναυτικά δάνεια. Η εργασία αυτή αποτελεί ουσιαστικά έναν συνδυασμό δύο μερών, το ένα αφορά το πολυϊατρείο και το άλλο το πλοίο. Αυτό που θελήσαμε και αυτό που καταφέραμε να κάνουμε είναι να αντιμετωπίσουμε το πλωτό πολυϊατρείο σαν ένα στοιχείο δύο τμημάτων. Δηλαδή, βρήκαμε στοιχεία για την δημιουργία ενός πολυϊατρείου και στοιχεία για το πλοίο και αυτά τα συνδύασαμε σε ένα. Για το πολυϊατρείο αναζητήσαμε στοιχεία από την βιοιατρική και γι' αυτό το πλωτό πολυϊατρείο είναι κυρίως κέντρο εξέτασης και πρόληψης αλλά όχι νοσηλείας. Αυτό είναι κάτι που θα μπορούσε να ελεγχθεί σε μία άλλη εργασία, αν δηλαδή υπάρχει δυνατότητα να λειτουργεί το πλοίο σαν κέντρο αποκατάστασης της υγείας των ασθενών. Μία άλλη δυσκολία που χρειάστηκε να παρακάμψουμε είναι το ότι δεν βρήκαμε ισολογισμούς που να αντιστοιχούν σε αυτό το εγχείρημα ώστε να εξετάσουμε με αυτόν τον τρόπο τους διάφορους δείκτες που θα προέκυπταν. Μέσω της ερμηνείας τους θα μπορούσαμε να αποδείξουμε αν υπάρχει η δυνατότητα δημιουργίας του πλοίου αυτού και αν ναι, σε ποιο βαθμό. Έτσι, επιμείναμε περισσότερο στην ανάλυση της Καθαρής Παρούσας Αξίας (ΚΠΑ) και του Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης (ΕΣΑ), για να ενισχύσουμε τους ισχυρισμούς μας και να αποδείξουμε τις αρχικές μας υποθέσεις. Ένας άλλος τρόπος που θα μπορούσε να βελτιώσει την ήδη υπάρχουσα

κατάσταση είναι αν εκτός από την παροχή ιατρικών υπηρεσιών, το πολυϊατρείο πλοίο λειτουργούσε και σαν φαρμακείο. Αυτό θα σήμαινε έσοδα και από πωλήσεις φαρμάκων, ειδικά διαμορφωμένοι αποθηκευτικοί χώροι, διαχείριση περισσότερων προμηθευτών και ταυτόχρονη παροχή προϊόντων και υπηρεσιών. Συνεπώς οι ασθενείς θα απολάμβαναν παράλληλα και φαρμακευτική περίθαλψη, γεγονός που θα διευκόλυνε και το ιατρικό προσωπικό στην συνταγογράφηση. Αυτά είναι θέματα που θα μπορούσαν να αναλυθούν σε κάποια άλλη διπλωματική ώστε να μπορέσει αυτή η ιδέα να αγγίξει ακόμα περισσότερο τα πλαίσια της πραγματικότητας, να αρχίζει να παίρνει σάρκα και οστά και να μπορέσουμε κάποια στιγμή να νιώσουμε υπερήφανοι που συμβάλαμε έστω και λίγο στην ύπαρξη του.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική

Σαμπράκος Ευάγγελος (2013). *Εισαγωγή στην Οικονομική των Μεταφορών*, Εκδόσεις Σταμούλη Α.Ε., Αθήνα

Ευάγγελος Σαμπράκος, Γιαννόπουλος Ιωάννης (2008). *Οικονομική Εκμετάλλευση Πλοίου*, Ίδρυμα Ευγενίδου

Καρβούνης Κ. Σωτήρης (2006). *Οικονομοτεχνικές μελέτες*, Εκδόσεις Αθ. Σταμούλη, Αθήνα

Καρβούνης Κ. Σωτήρης, Δημ. Γεωργακέλλος (2010). *Οικονομοτεχνικές μελέτες*, Εκδόσεις Αθ. Σταμούλη, Αθήνα

Βλάχος Π. Γ. (2011). *Ναυτιλιακή Οικονομία* Εκδόσεις Αθ. Σταμούλη, Πειραιάς

Θεοτοκάς Γιάννης (2011). *Οργάνωση και διοίκηση ναυτιλιακών επιχειρήσεων*, Εκδόσεις Αλεξάνδρεια

ΦΕΚ Τεύχος πρώτο Αθήνα 4/4/2001

Thompson, Strickland & Gable (2010) – Επιμέλεια: Γιάννης Α. Πολλάλης. *Σχεδιασμός & Υλοποίηση Επιχειρησιακής Στρατηγικής: Η Αναζήτηση Ανταγωνιστικού Πλεονεκτήματος*, Εκδόσεις ΥΤΟΡΙΑ, Αθήνα

Τσελέντης Βασίλειος (2009). *Διαχείριση θαλάσσιου Περιβάλλοντος και Ναυτιλία*, Εκδόσεις Σταμούλης

Ξένη

Eder, Lauren E (2000). *Managing healthcare information systems with web- enabled technologies*, Idea Group Publishing

Armoni, Adi (2002). *Effective healthcare information systems*, IRM Press

Spruyt John (1994). *Ship management*, Lloyd's of London Press

Institute of Chartered Shipbrokers (2009). *Ship operations and management*, Witherby Seamanship International

Haux R. (Reinhold) (2004). *Strategic information management in hospitals: an introduction to hospital information systems*, Springer

Stopford, Martin (2009). *Maritime economics*, Routledge

Kendall, Lane C (2001). *The business of shipping*, Cornell Maritime Press

Rawson, Tupper (2001). *Basic ship theory*, Butterworth - Heinemann

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Διπλωματικές εργασίες

Μπλιάτζα Κ. Νίκη (2007). *Προμελέτη σκοπιμότητας για μία ακτοπλοϊκή γραμμή Χανιά-Θεσσαλονίκη-Χανιά*, Πολυτεχνείο Κρήτης Τμήμα Μηχανικών Παραγωγής και Διοίκησης, Χανιά

Μωραΐτη Ελισάβετ, Γκολεμή Μαρσέλλα (2012). *Βασικές αρχές οργάνωσης Δημόσιου Νοσοκομείου ή Ιδιωτικού*, ΤΕΙ Ηρακλείου Κρήτης Τμήμα διοίκησης επιχειρήσεων, Χανιά

Κουκούμης Δημήτριος (2009). *Ασφάλιση πλοίου*, Πανεπιστήμιο Πειραιώς Τμήμα Ναυτιλιακών, Πειραιάς

Αλίσ Μ. Φαρατζιάν (2007). *Στρατηγική και Ποιότητα μονάδων και υπηρεσιών υγείας*, Πανεπιστήμιο Πειραιώς Τμήμα Οργάνωσης και διοίκησης επιχειρήσεων, Πειραιάς

Θωμάς Κωνσταντίνος (2013). *Χρηματοοικονομική διαχείριση ιδιωτικών μονάδων υγείας*, Πανεπιστήμιο Πατρών, Πάτρα

Αναγνωστοπούλου Αγγελική (2007). *Το Leasing στην Ελλάδα*, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Τμήμα Οργάνωσης και διοίκησης επιχειρήσεων, Πειραιάς

Ευάγγελος Ηλ. Τσοπέλακος (2010). *Ανάλυση του κλάδου της οινοποιίας και οι επιδράσεις του ηλεκτρονικού εμπορίου*, Τμήμα Φυσικής Εθνικού Καποδιστριακού Πανεπιστημίου, Αθήνα

Σταύρου Σταύρος (2009). *Πλοίο και Περιβάλλον*, Τμήμα Ναυτιλιακών Σπουδών Πανεπιστημίου Πειραιώς, Πειραιάς

Λουλέ Αλεξάνδρα (2010). *Διαχείριση κινδύνου: Μείωση ατυχημάτων πάνω στο πλοίο*, Τμήμα Ναυτιλιακών Σπουδών Πανεπιστημίου Πειραιώς, Πειραιάς

Παπασταματάκη Χριστίνα (2008). *Στρατηγική και CRM (Customer Relationship Management)*, Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων Πανεπιστημίου Πειραιώς, Πειραιάς

Διδασκάλου Ελένη (1999). *Θεραπευτικός Τουρισμός: προς ένα μοντέλο ανάπτυξης κέντρων θεραπευτικού τουρισμού και εκτίμηση των επιπτώσεων αυτών στους τομείς του τουρισμού και της υγείας*, Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων Πανεπιστημίου Πειραιώς, Πειραιάς

Ντεντέ Αναστασία (2008). *Συμπράξεις Δημόσιου – Ιδιωτικού τομέα (ΣΔΙΤ): Εφαρμογές και διεθνείς εμπειρίες στην δημόσια υγεία*, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης Πανεπιστημίου Πειραιώς, Πειραιάς

Σταυρόπουλος Νικόλαος (2009). *Ποιότητα υπηρεσιών υγείας: μελέτη ικανοποίησης ασθενών δημόσιου νοσοκομείου*, Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων Πανεπιστημίου Πειραιώς, Πειραιάς

Καϊάφα Μαρία (2010). *Χρηματοοικονομική ανάλυση κλάδου παροχής ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας*, Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων Πανεπιστημίου Πειραιώς, Πειραιάς

Κράλλης Ιωάννης (2004). *Οι εξελίξεις στην οργάνωση και διοίκηση του εθνικού συστήματος υγείας στην Ελλάδα: Συστήματα εξωτερικής αξιολόγησης της ποιότητας και αποτίμηση της αποδοτικότητάς του*, Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων Πανεπιστημίου Πειραιώς, Πειραιάς

Διαδικτυακοί Τόποι

www.iatriko.gr

www.mohaw.gr

www.healthcaremanaging.com

www.unglobalcompact.org

www.e-nautilia.gr

<http://el.wikipedia.org>

www.theyachtmarket.com