



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**  
**ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**  
**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ**  
**ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (ΜΒΑ)**

**Διπλωματική Εργασία**

***ΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ***  
***ΑΘΛΗΤΙΚΟΥ ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΣΧΟΛΕΙΟΥ***

**Όνοματεπώνυμο: Κωνσταντίνα Βέκιου-Ροντογιάννη**

**Πειραιάς 2020**

## Παράρτημα Β: Βεβαίωση Εκπόνησης Διπλωματικής Εργασίας



### ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

#### ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

(περιλαμβάνεται ως ξεχωριστή (δεύτερη) σελίδα στο σώμα της διπλωματικής εργασίας)

«Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στη Διοίκηση Επιχειρήσεων ; MBA» με τίτλο Μελέση Στρατηγικής για την Ίδρυση Αθλητικού Ιδρυματιού Σχολείου

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

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

Υπογραφή Μεταπτυχιακού Φοιτητή/ τριας ΚΒ. ΒΕΚΙΟΥ

Όνοματεπώνυμο Κωνσταντίνος Βέκιου - Ροιζογιάννη

Ημερομηνία 23/4/2020

Η παρούσα εργασία έγινε για εκπαιδευτικούς σκοπούς και ορισμένα από τα στοιχεία που περιέχει ενδέχεται να μην είναι απολύτως ακριβή.

*Αφιερώνεται στους γονείς μου*

## ***Ευχαριστίες***

Θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους εκείνους που με βοήθησαν να ολοκληρώσω την διπλωματική μου εργασία.

Αρχικά, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα καθηγητή μου κ. Δημήτρη Γεωργακέλλο για την πολύτιμη βοήθεια και στήριξη που μου προσέφερε κατά την διάρκεια της εκπόνησης της διπλωματικής μου εργασίας. Επιπλέον, θα ήθελα να ευχαριστήσω το οικογενειακό και φιλικό μου περιβάλλον για όλη την στήριξη που μου προσέφερε κατά την διάρκεια των μεταπτυχιακών μου σπουδών.

Η ολοκλήρωση της διπλωματικής εργασίας χρηματοδοτήθηκε από το ΙΚΥ στο πλαίσιο του «προγράμματος χορήγησης υποτροφιών για μεταπτυχιακές σπουδές πρώτου κύκλου (Master) στην Ελλάδα με ένταξη στην αγορά εργασίας, στο πλαίσιο συνεργασίας του Ιδρύματος Κρατικών Υποτροφιών (ΙΚΥ) και της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος (ΕΤΕ), ακαδημαϊκού έτους 2018-2019».

## Περιεχόμενα

<b>Κεφάλαιο 1:Σύνοψη της Μελέτης</b> .....	<b>12</b>
1.1:Βασική Ιδέα και Ιστορικό του Προγράμματος.....	12
1.2:Ανάλυση της Αγοράς και Μάρκετινγκ.....	12
1.3:Εφόδια.....	13
1.4:Τεχνολογία και Εξοπλισμός .....	14
1.5:Οργάνωση της Μονάδας και Γενικά Έξοδα .....	14
1.6:Ανθρώπινοι Πόροι .....	15
1.7:Τοποθεσία και Περιβάλλον.....	15
1.8:Προγραμματισμός και Προϋπολογισμός Εκτελέσεως του Έργου.....	16
1.9:Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση της Επένδυσης.....	17
<b>Κεφάλαιο 2:Βασική Ιδέα και Ιστορικό του Προγράμματος</b> .....	<b>18</b>
2.1:Περιγραφή της Ιδέας του Επενδυτικού Σχεδίου .....	18
2.2:Υποστηρικτές του Σχεδίου και Ιδρυτές .....	18
2.3:Ιστορικό του Επενδυτικού Σχεδίου.....	19
2.4:Θέση του Σχεδίου ως προς το Κοινωνικό Περιβάλλον .....	19
2.5:Κόστος Προεπενδυτικών Μελετών.....	20
<b>Κεφάλαιο 3:Ανάλυση της Αγοράς και Μάρκετινγκ</b> .....	<b>21</b>
3.1:Ορισμός του Κλάδου .....	21
3.2:Ανάλυση Εγχώριας Αγοράς .....	22
3.3:Ανάλυση Ανταγωνιστικού Περιβάλλοντος.....	24
3.3.1:Συγκέντρωση στον Κλάδο και Μερίδια Αγοράς των Κυριότερων Ανταγωνιστών .....	24
3.3.2:Τρόποι Ανταγωνισμού.....	31
3.3.3:Οι Πέντε Δυνάμεις του Porter .....	31
3.4:Ανάλυση του Εξωτερικού Περιβάλλοντος .....	34
3.5:Ανάλυση SWOT. ....	38
3.6:Θεσμικό Πλαίσιο.....	41
3.7:Ανάλυση Ζήτησης .....	45
3.7.1:Προσδιοριστικοί Παράγοντες Ζήτησης.....	45
3.7.2:Προβολές Πληθυσμού.....	47
3.7.3:Εξέλιξη Σχολικού Πληθυσμού Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης .....	49
3.7.4:Εγγεγραμμένοι Μαθητές κατά Είδος Σχολικής Μονάδας.....	50
3.7.5:Εγγεγραμμένοι Μαθητές κατά Γεωγραφική Περιφέρεια .....	52
3.7.6:Δαπάνες Νοικοκυριών για την Εκπαίδευση βάσει Εισοδήματος .....	55
3.7.7:Προσδιορισμός Μελλοντικής Ζήτησης .....	57
3.8:Ανάλυση Προσφοράς .....	60
3.8.1:Εξέλιξη Πλήθους Αριθμού Σχολείων κατά Είδος Σχολικής Μονάδας .....	60
3.8.2:Γεωγραφική Κατανομή Σχολικών Μονάδων .....	62
3.8.3:Σχολικές Μονάδες και Διδακτικό Προσωπικό .....	64
3.8.4:Πλήθος Διδακτικού Προσωπικού κατά Γεωγραφική Περιοχή .....	65

3.9:Στρατηγική Επενδυτικού Σχεδίου και Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα .....	67
3.10:Στρατηγικό Μάρκετινγκ .....	71
3.10.1:Τμηματοποίηση .....	71
3.10.2:Στόχευση .....	74
3.10.3:Τοποθέτηση .....	75
3.11:Τακτικές Διαστάσεις του Μάρκετινγκ .....	76
3.11.1:Προϊόν .....	78
3.11.2:Διανομή .....	80
3.11.3:Προβολή .....	81
3.11.4:Τιμολόγηση .....	82
3.12:Έρευνα Μάρκετινγκ .....	83
3.13:Έσοδα του Προγράμματος .....	84
3.14:Έξοδα Μάρκετινγκ .....	85
<b>Κεφάλαιο 4:Εφόδια .....</b>	<b>87</b>
4.1:Ταξινόμηση Πρώτων Υλών και Λοιπών Εφοδίων .....	87
4.2:Πρώτες Ύλες, Άλλα Εφόδια και Εναλλακτικές Επιλογές .....	89
4.3:Επιλογή Προμηθευτών .....	90
4.4:Παραλαβή, Έλεγχος και Αποθήκευση .....	91
4.5:Υπολογισμός του Κόστους .....	91
<b>Κεφάλαιο 5:Μηχανολογία και Τεχνολογία .....</b>	<b>93</b>
5.1:Πρόγραμμα Παραγωγής και Δυναμικότητα της Μονάδας .....	93
5.2:Τεχνολογία και Εξοπλισμός .....	94
5.2.1:Επιλογή Τεχνολογίας- Εξοπλισμού .....	94
5.2.2:Επίδραση της Τεχνολογίας στο Περιβάλλον .....	100
5.2.3:Απόκτηση και Μεταφορά της Τεχνολογίας .....	101
5.2.4:Επιλογή Βοηθητικού Εξοπλισμού .....	101
5.3:Χωρομετρικά Σχέδια .....	101
5.4:Ισχύουσες Διατάξεις ΑΜΕΑ .....	104
5.5:Εξωτερικά Έργα .....	105
5.6:Φωτισμός και Αερισμός του Σχολείου .....	105
5.7:Υπολογισμός του Κόστους Μηχανολογίας και Τεχνολογίας .....	106
<b>Κεφάλαιο 6:Οργάνωση της Μονάδας και Γενικά Έξοδα .....</b>	<b>108</b>
6.1:Επιλογή του Καταλληλότερου Οργανωτικού Σχήματος .....	108
6.2:Υπολογισμός Γενικών Εξόδων .....	113
<b>Κεφάλαιο 7:Ανθρώπινοι Πόροι .....</b>	<b>115</b>
7.1:Προγραμματισμός Ανθρώπινων Πόρων και Περιγραφή Θέσεως και Καθηκόντων .....	115
7.2:Προσέλκυση Εργαζομένων .....	120
7.4:Εκπόνηση Προγράμματος Εκπαίδευσης .....	122
7.5:Αξιολόγηση Απόδοσης των Εργαζομένων .....	123

7.6:Αμοιβή των Εργαζομένων .....	124
<b>Κεφάλαιο 8:Τοποθεσία-Χώρος Εγκατάστασης-Περιβάλλον.....</b>	<b>131</b>
8.1:Αναζήτηση και Επιλογή Τοποθεσίας.....	131
8.2:Αξιολόγηση Εναλλακτικών Τοποθεσιών .....	134
8.3:Επιλογή του Χώρου Εγκατάστασης .....	135
8.4:Διάταξη Κτιρίων στο Χώρο .....	135
8.5:Επιπτώσεις στο Περιβάλλον .....	136
8.6:Εκτίμηση του Κόστους του Οικοπέδου και του Χώρου Εγκατάστασης .....	136
<b>Κεφάλαιο 9:Προγραμματισμός και Προϋπολογισμός Εκτελέσεως του Έργου...137</b>	<b>137</b>
9.1:Εργασίες του Προγραμματισμού και του Προϋπολογισμού.....	137
9.2:Στάδια Εκτελέσεως του Έργου.....	138
9.3:Χρονικός Προγραμματισμός Εκτελέσεως του Επενδυτικού Έργου .....	140
9.4:Προϋπολογισμός Εκτελέσεως του Έργου.....	142
<b>Κεφάλαιο 10:Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση της Επένδυσης.....</b>	<b>143</b>
10.1:Υπολογισμός του Συνολικού Κόστους Επένδυσης και Αποσβέσεων .....	143
10.1.1:Συνολικό Κόστος Επένδυσης.....	143
10.1.2:Αποσβέσεις .....	144
10.2:Χρηματοδότηση της Επένδυσης .....	145
10.3:Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων .....	147
10.3.1:Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης .....	147
10.3.2:Ισολογισμός.....	149
10.3.3:Πίνακας Χρηματικών Ροών .....	153
10.3.4:Κατάσταση Ταμειακών Ροών .....	154
10.4:Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση Επένδυσης .....	155
10.4.1:Μέθοδος Επανείσπραξης του Κόστους Επένδυσης.....	155
10.4.2:Μέθοδος Καθαρής Παρούσας Αξίας .....	156
10.4.3:Μέθοδος Απόδοσης Επενδύσεων.....	158
10.4.4:Μέθοδος Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης.....	159
10.5:Χρηματοοικονομική Ανάλυση σε Συνθήκες Αβεβαιότητας .....	160
10.5.1:Ανάλυση Νεκρού Σημείου.....	160
10.6:Αριθμοδείκτες .....	160
<b>Βιβλιογραφία:.....</b>	<b>169</b>
<b>Παράρτημα-Ερωτηματολόγιο.....</b>	<b>172</b>

## Περιεχόμενα Πινάκων

<b>Κεφάλαιο 3:Ανάλυση της Αγοράς και Μάρκετινγκ.....</b>	<b>21</b>
Πίνακας 3.1-Στοιχεία για τα Μεγαλύτερα Ιδιωτικά Εκπαιδευτήρια.....	29
Πίνακας 3.2-Προβολές Πληθυσμού.....	47



Πίνακας 3.3-Προβολές Πληθυσμού άνω των 14 ετών.....	48
Πίνακας 3.4-Εξέλιξη Σχολικού Πληθυσμού Πρωτοβάθμιας Εκπαίδευσης.....	49
Πίνακας 3.5-Εξέλιξη Σχολικού Πληθυσμού Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης.....	50
Πίνακας 3.6-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Νηπιαγωγείου κατά Είδος Σχολικής Μονάδας.....	50
Πίνακας 3.7-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Δημοτικού κατά Είδος Σχολικής Μονάδας.....	51
Πίνακας 3.8-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Γυμνασίου κατά Είδος Σχολικής Μονάδας.....	51
Πίνακας 3.9-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Λυκείου κατά Είδος Σχολικής Μονάδας.....	51
Πίνακας 3.10-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Νηπιαγωγείου κατά Γεωγραφική Περιφέρεια.....	52
Πίνακας 3.11-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Δημοτικού κατά Γεωγραφική Περιφέρεια.....	53
Πίνακας 3.12-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Γυμνασίου κατά Γεωγραφική Περιφέρεια.....	54
Πίνακας 3.13-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Λυκείου κατά Γεωγραφική Περιφέρεια.....	55
Πίνακας 3.14-Μέση Μηνιαία Δαπάνη για Εκπαίδευση.....	56
Πίνακας 3.15-Ποσοστιαία Κατανομή Μέσης Μηνιαίας Δαπάνης για Εκπαίδευση κατά Τύπο Νοικοκυριού.....	56
Πίνακας 3.16-Ποσοστιαία Κατανομή Μέσης Μηνιαίας Δαπάνης για Εκπαίδευση σε Χώρες της Ευρώπης.....	57
Πίνακας 3.17-Γεννήσεις στην Ελλάδα 2004-2016.....	58
Πίνακας 3.18-Γεννήσεις στην Αττική 2004-2016.....	59
Πίνακας 3.19-Εξέλιξη Πλήθους Νηπιαγωγείων.....	60
Πίνακας 3.20-Εξέλιξη Πλήθους Δημοτικών Σχολείων.....	60
Πίνακας 3.21-Εξέλιξη Πλήθους Γυμνασίων.....	61
Πίνακας 3.22-Εξέλιξη Πλήθους Λυκείων.....	61
Πίνακας 3.23-Πλήθος Νηπιαγωγείων κατά Γεωγραφική Περιφέρεια.....	62
Πίνακας 3.24-Πλήθος Δημοτικών κατά Γεωγραφική Περιφέρεια.....	62
Πίνακας 3.25-Πλήθος Γυμνασίων κατά Γεωγραφική Περιφέρεια.....	63
Πίνακας 3.26-Πλήθος Λυκείων κατά Γεωγραφική Περιφέρεια.....	63
Πίνακας 3.27-Διδακτικό Προσωπικό Νηπιαγωγείων.....	64
Πίνακας 3.28-Διδακτικό Προσωπικό Δημοτικών.....	64
Πίνακας 3.29-Διδακτικό Προσωπικό Γυμνασίων.....	64
Πίνακας 3.30-Διδακτικό Προσωπικό Λυκείων.....	65
Πίνακας 3.31-Πλήθος Διδακτικού Προσωπικού Νηπιαγωγείων κατά Γεωγραφική Περιοχή.....	65
Πίνακας 3.32-Πλήθος Διδακτικού Προσωπικού Δημοτικών κατά Γεωγραφική Περιοχή.....	66
Πίνακας 3.33-Πλήθος Διδακτικού Προσωπικού Γυμνασίων κατά Γεωγραφική Περιοχή.....	66
Πίνακας 3.34-Πλήθος Διδακτικού Προσωπικού Λυκείων κατά Γεωγραφική Περιοχή.....	67
Πίνακας 3.35-Έσοδα Προγράμματος 2021.....	84
Πίνακας 3.36-Έσοδα Προγράμματος 2022.....	85
Πίνακας 3.37-Έσοδα Προγράμματος 2023.....	85
Πίνακας 3.38-Έξοδα Μάρκετινγκ.....	86
<b>Κεφάλαιο 4:Εφόδια.....</b>	<b>87</b>

Πίνακας 4.1-Κόστος Εφοδίων 2021.....	91
Πίνακας 4.2-Κόστος Εφοδίων 2022.....	91
Πίνακας 4.3-Κόστος Εφοδίων 2023.....	92
<b>Κεφάλαιο 5:Τεχνολογία-Εξοπλισμός.....</b>	<b>93</b>
Πίνακας 5.1-Κόστος Τεχνολογίας και Εξοπλισμού.....	106
Πίνακας 5.2-Κόστος Κατασκευής Εγκαταστάσεων.....	107
Πίνακας 5.3-Κόστος Βοηθητικού Εξοπλισμού.....	107
<b>Κεφάλαιο 6:Οργάνωση της Μονάδας και Γενικά Έξοδα.....</b>	<b>108</b>
Πίνακας 6.1-Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα.....	114
<b>Κεφάλαιο 7:Ανθρώπινοι Πόροι.....</b>	<b>115</b>
Πίνακας 7.1-Κόστος Ανθρώπινου Δυναμικού 2021.....	125
Πίνακας 7.2-Κόστος Ανθρώπινου Δυναμικού 2022.....	127
Πίνακας 7.3-Κόστος Ανθρώπινου Δυναμικού 2023.....	129
<b>Κεφάλαιο 8:Τοποθεσία - Χώρος Εγκατάστασης- Περιβάλλον.....</b>	<b>131</b>
Πίνακας 8.1-Επιλογή Τοποθεσίας.....	134
Πίνακας 8.2-Εκτίμηση Κόστους Οικοπέδου και Χώρου Εγκατάστασης.....	136
<b>Κεφάλαιο 9:Προγραμματισμός και Προϋπολογισμός Εκτελέσεως του Έργου..</b>	<b>137</b>
Πίνακας 9.1-Χρονοδιάγραμμα Gantt.....	141
Πίνακας 9.2-Κόστη πριν την Λειτουργία του Σχολείου.....	142
<b>Κεφάλαιο 10:Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση της Επένδυσης.....</b>	<b>143</b>
Πίνακας 10.1-Υπολογισμός Κόστους Επένδυσης.....	143
Πίνακας 10.2-Υπολογισμός Αποσβέσεων Τεχνολογίας-Εξοπλισμού.....	144
Πίνακας 10.3-Υπολογισμός Αποσβέσεων Βοηθητικού Εξοπλισμού.....	144
Πίνακας 10.4-Υπολογισμός Αποσβέσεων Κατασκευής Εγκαταστάσεων.....	144
Πίνακας 10.5-Υπολογισμός Αποσβέσεων Κόστους πριν την Λειτουργία του Σχολείου.....	145
Πίνακας 10.6-Στοιχεία Δανείου.....	146
Πίνακας 10.7-Τοκοχρεωλυτικός Πίνακας.....	146
Πίνακας 10.8-Κόστος Πωληθέντων.....	148
Πίνακας 10.9-Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης.....	148
Πίνακας 10.10-Διάθεση Αποτελεσμάτων.....	149
Πίνακας 10.11-Διάθεση Κερδών.....	149
Πίνακας 10.12-Ενεργητικό 2021.....	150
Πίνακας 10.13-Παθητικό 2021.....	151
Πίνακας 10.14-Ενεργητικό 2022.....	151
Πίνακας 10.15-Παθητικό 2022.....	152
Πίνακας 10.16-Ενεργητικό 2023.....	152
Πίνακας 10.17-Παθητικό 2023.....	153
Πίνακας 10.18-Προβλεπόμενοι Πίνακες Χρηματικών Ροών (2020-2023).....	153
Πίνακας 10.19-Κατάσταση Ταμειακών Ροών.....	155

Πίνακας 10.20-Υπολογισμός Καθαρών Κερδών Επιχείρησης-Μη συμπεριλαμβανομένων των Τόκων (σε €).....	156
Πίνακας 10.21-Υπολογισμός Καθαρών Ταμειακών Ροών (σε €).....	156
Πίνακας 10.22-Υπολογισμός Παρούσας Αξίας (σε €).....	157
Πίνακας 10.23-Απόδοση Επενδύσεων.....	158
Πίνακας 10.24-Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης.....	159
Πίνακας 10.25-Υπολογισμός Νεκρού Σημείου.....	160
Πίνακας 10.26-Αριθμοδείκτες.....	161

## **Περιεχόμενα Διαγραμμάτων**

Διάγραμμα 3.1-Διαχρονική Εξέλιξη Γεννήσεων στην Αττική.....	59
Διάγραμμα 3.12.1-Φύλο.....	175
Διάγραμμα 3.12.2-Ηλικία.....	175
Διάγραμμα 3.12.3-Σημασία της Εκπαίδευσης.....	176
Διάγραμμα 3.12.4- Προτιμήσεις Καταναλωτών όσον αφορά την Ιδιωτική και Δημόσια Εκπαίδευση.....	176
Διάγραμμα 3.12.5-Ύψος Διδάκτρων.....	177
Διάγραμμα 3.12.6-Ελλείψεις Αγοράς Ιδιωτικής Εκπαίδευσης.....	177
Διάγραμμα 3.12.7-Δαπάνες Καταναλωτών για Φοίτηση σε Ιδιωτικό Αθλητικό Σχολείο.....	178
Διάγραμμα 3.12.8-Περιοχές με την Μεγαλύτερη Απήχηση για ένα Αθλητικό Ιδιωτικό Σχολείο.....	178
Διάγραμμα 3.12.9-Ονομασία Ιδιωτικού Αθλητικού Σχολείου.....	179
Διάγραμμα 6.1-Οργανόγραμμα «Διαγόρα».....	109
Διάγραμμα 10.1-Χρηματοδότηση της Επένδυσης.....	145
Διάγραμμα 10.2-Αποπληρωμή Δανείου.....	146
Διάγραμμα 10.3-Αποδοτικότητα.....	162
Διάγραμμα 10.4-Περιθώριο Κέρδους.....	162
Διάγραμμα 10.5-Αποδοτικότητα Ίδιων Κεφαλαίων.....	163
Διάγραμμα 10.6-Ρευστότητα.....	164
Διάγραμμα 10.7-Δανειακή Επιβάρυνση.....	165
Διάγραμμα 10.8-Πάγιο/ Συν. Ενεργητικού.....	165
Διάγραμμα 10.9-Πάγιο/Κυκλοφορούν.....	166
Διάγραμμα 10.10-ΑΚ/Πάγιο Ενεργητικό.....	166
Διάγραμμα 10.11-ΙΚ/Πάγιο Ενεργητικό.....	167

# **Κεφάλαιο 1:Σύνοψη της Μελέτης**

## **1.1:Βασική Ιδέα και Ιστορικό του Προγράμματος**

Ο ιδρυτής του σχολείου, έχοντας διατελέσει πολλά χρόνια καθηγητής και έχοντας σπουδάσει στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, αντιλήφθηκε ότι ένα αθλητικό ιδιωτικό σχολείο με τις πιο σύγχρονες εγκαταστάσεις και εμπλουτισμένο πρόγραμμα σπουδών λείπει από την αγορά της εκπαίδευσης. Με την βοήθεια του ειδικού συμβούλου της ICAP θα καταφέρει να δώσει συγκεκριμένη μορφή στο όραμα του. Η μελέτη σκοπιμότητας θα παραδοθεί τον Μάιο 2020, όπου θα ξεκινήσει και η κατασκευή του ιδιωτικού σχολείου και το κόστος της θα ανέρχεται στις €8.000.

## **1.2:Ανάλυση της Αγοράς και Μάρκετινγκ**

Η αγορά της Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης αποτελείται από το Νηπιαγωγείο, το Δημοτικό, το Γυμνάσιο και το Λύκειο. Η μεγαλύτερη συγκέντρωση των δημόσιων και ιδιωτικών σχολείων βρίσκεται στην Αττική και δευτερευόντως στη Θεσσαλονίκη. Ο «Διαγόρας» θα ιδρυθεί στην Αττική και θα αποτελεί ένα ιδιωτικό αθλητικό σχολείο που θα φιλοξενεί τις τάξεις του Δημοτικού, Γυμνασίου και Λυκείου.

Υπάρχουν ανταγωνιστές μεγάλου βεληνεκούς και με ισχυρή φήμη. Η ίδρυση ενός ιδιωτικού αθλητικού σχολείου απαιτεί μεγάλο κόστος επένδυσης. Συνεπώς, η τιμή δεν μπορεί να αποτελέσει ελκυστικό τρόπο ανταγωνισμού. Ο «Διαγόρας» επιλέγει να ανταγωνιστεί μέσω της διαφοροποίησης. Η στρατηγική που θα ακολουθήσει θα είναι στρατηγική εστίασης με βάση την διαφοροποίηση. Με την καινοτομία του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου, στοχεύει να κατακτήσει την αγορά και να κερδίσει την εμπιστοσύνη γονιών και μαθητών.

Ένα σχολείο με τέτοιες παροχές υπηρεσιών και εγκαταστάσεων δικαιολογεί την τιμή των διδάκτρων που ανέρχεται στα €7.900 ετησίως για τους μαθητές του Δημοτικού, €8.000 ετησίως για το Γυμνάσιο και €7.700 για το Λύκειο. Στην περίπτωση μιας νεοσύστατης επιχείρησης είναι πολύ σημαντικό να δοθεί η δέουσα προσοχή στο Μάρκετινγκ. Το Μάρκετινγκ που θα ακολουθήσει ο «Διαγόρας» είναι μέσω της διαφήμισης και της δημοσιότητας. Η διαφήμιση θα πραγματοποιηθεί με ανακοινώσεις σε πίνακες και με αφίσες σε χώρους αθλητικών δραστηριοτήτων που πραγματοποιούν οι μαθητές. Η δημοσιότητα θα πραγματοποιηθεί με άρθρα που θα δημοσιευθούν και θα τονίζουν τα οφέλη της ιδιωτικής εκπαίδευσης, λόγω της ποιότητας των υπηρεσιών που προσφέρουν, καθώς και των σύγχρονων εγκαταστάσεων που διαθέτουν. Ακόμη, η δημοσιότητα θα ολοκληρωθεί μέσω συνεντεύξεων που θα δώσει ο ιδρυτής στις οποίες θα αναφέρει τα οφέλη της εκπαίδευσης και ιδιαίτερα της ιδιωτικής. Τέλος, το κόστος του Μάρκετινγκ θα ανέρχεται σε €10.000 ετησίως το 2021, €7.500 το 2022 και €5.000 το 2023. Αν δεν υπάρξει ένα ικανοποιητικό μερίδιο αγοράς από την αρχή, είναι πολύ δύσκολο στη συνέχεια να επιτευχθούν οι στόχοι που έχει θέσει η Διοίκηση. Για αυτό το λόγο και το κόστος του Μάρκετινγκ είναι πιο υψηλό στην αρχή και στην συνέχεια μειώνεται.

### **1.3:Εφόδια**

Εφόδια του ιδιωτικού αθλητικού σχολείου θα αποτελούν η γραφική ύλη, τα καθαριστικά, το φυσικό αέριο, το ρεύμα και το νερό. Οι προμηθευτές των εφοδίων θα πρέπει να διακρίνονται από αξιοπιστία και ανταποκρισιμότητα. Το συνολικό κόστος τους θα ανέρχεται ετησίως σε €28.000 το 2021, €29.100 το 2022 και €31.020 το 2023.

#### **1.4:Τεχνολογία και Εξοπλισμός**

Στο συγκεκριμένο κεφάλαιο περιγράφεται ο εξοπλισμός των αιθουσών διδασκαλίας, των εργαστηρίων, της βιβλιοθήκης, των αιθουσών των δάσκαλων, καθηγητών και διευθυντών κλπ. Το συνολικό κόστος τους ανέρχεται σε €165.000. Ακόμη, περιγράφεται ο βοηθητικός εξοπλισμός που αποτελείται από τον εξοπλισμό του εστιατορίου, θέρμανσης, πυρασφάλειας και τους ανελκυστήρες. Το συνολικό κόστος τους ανέρχεται σε €98.670. Τέλος, παρουσιάζονται τα χωρομετρικά σχέδια του κεντρικού κτιρίου που αποτελείται από τρεις ορόφους περίπου 500 τ.μ ο καθένας, του κλειστού κολυμβητηρίου και του κλειστού γηπέδου μπάσκετ. Το συνολικό κόστος κατασκευής των εγκαταστάσεων ανέρχεται σε €1.660.000.

#### **1.5:Οργάνωση της Μονάδας και Γενικά Έξοδα**

Στην κορυφή του οργανογράμματος θα βρίσκεται ο Γενικός Διευθυντής που θα είναι και ο ιδρυτής και θα αντιπροσωπεύει το κορυφαίο μάνατζμεντ. Στη συνέχεια, το Συμβούλιο Γενικής Διεύθυνσης που θα αποτελείται από τους Διευθυντές και τους Υποδιευθυντές του Δημοτικού, του Γυμνασίου και του Λυκείου που θα αντιπροσωπεύουν το μεσαίο μάνατζμεντ. Μετέπειτα, θα ακολουθούν οι καθηγητές, οι δάσκαλοι, το τμήμα Συμβουλευτικής, η γραμματεία και το λογιστήριο που θα αντιπροσωπεύουν το εποπτικό μάνατζμεντ. Τα Γενικά Έξοδα που θα έχει το ιδιωτικό αθλητικό σχολείο, θα είναι για συντήρηση και ασφάλιστρα και θα ανέρχονται σε €11.500 το 2021, €11.750 το 2022 και €11.950 το 2023.

## **1.6:Ανθρώπινοι Πόροι**

Είναι πολύ σημαντικό να γίνει η σωστή επιλογή των ατόμων που θα εργάζονται για τον «Διαγόρα». Τα άτομα αυτά θα χαρακτηρίζονται από υψηλό μορφωτικό επίπεδο, πολυετή εμπειρία και το πιο σημαντικό είναι να ταιριάζουν με την κουλτούρα της επιχείρησης και τις αξίες και τις πεποιθήσεις που πρεσβεύει. Θα ήταν προτιμητέο το διδακτικό προσωπικό να είναι κάτοχοι προπτυχιακού και μεταπτυχιακού διπλώματος. Η πρόσληψη τους θα γίνεται μέσω Internet και εταιρειών ευρέσεως στελεχών. Θα πρέπει να είναι εγγεγραμμένοι στον πίνακα επετηρίδας ιδιωτικών εκπαιδευτηρίων. Θα πραγματοποιούνται seminars workshops για την εκπαίδευση τους και η αξιολόγηση τους θα πραγματοποιείται κατά κύριο λόγο από τον Γενικό Διευθυντή. Το προσωπικό του λογιστηρίου θα ήταν προτιμητέο να έχει πολυετή εμπειρία σε θέματα λογιστικής και ελεγκτικής, λόγω της ιδιαιτερότητας της φύσεως της εργασίας. Το άτομο που θα αποτελεί την γραμματεία θα είναι απόφοιτος Λυκείου. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει το τμήμα Συμβουλευτικής που θα αποτελείται από κορυφαίους αθλητές που θα βοηθούν και θα στηρίζουν τους μικρούς μαθητές-αθλητές. Τέλος, το κόστος του Ανθρώπινου Δυναμικού θα ανέρχεται ετησίως και για τις τρεις χρονιές σε €1.538.700. Μετά το πέρας των τριών ετών θα υπάρξουν μισθολογικές αυξήσεις.

## **1.7:Τοποθεσία και Περιβάλλον**

Η τελική τοποθεσία που έχει επιλεγεί για την ίδρυση του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου είναι το Περιστέρι. Αποτελεί μια περιοχή εύκολα προσβάσιμη από διάφορες περιοχές της Αττικής, υπάρχει η δυνατότητα εύρεσης ενός οικοπέδου περίπου 2,5 στρεμμάτων που απαιτεί η επένδυση και δεν υπάρχει σε κοντινή απόσταση μεγάλο πλήθος ανταγωνιστών. Ο μόνος μεγάλος ανταγωνιστής είναι τα εκπαιδευτήρια Αυγουλέα-Λιναρδάτου. Επειδή η ίδρυση ενός ιδιωτικού σχολείου αποτελεί μια ακριβή επένδυση, πόσο μάλλον ενός αθλητικού ιδιωτικού σχολείου με το πλήθος των εγκαταστάσεων και υπηρεσιών που παρέχει, επιλέγεται ως βασικό κριτήριο για την επιλογή του χώρου εγκατάστασης (οικοπέδου) το κόστος της γης. Η γη στο Περιστέρι δεν είναι ιδιαίτερα

ακριβή (ανώτατη τιμή € 1.150/τ.μ και κατώτατη €1050/τ.μ) σε σχέση με άλλες εύκολα προσβάσιμες περιοχές της Αττικής και η ύπαρξη περιουσιακού στοιχείου του ιδρυτή σε αυτή την περιοχή μειώνει ακόμα περισσότερο το κόστος. Τέλος, το συνολικό κόστος οικοπέδου που περιλαμβάνει το κόστος αγοράς και διαμόρφωσης οικοπέδου, αλλά και τις αμοιβές συμβολαιογράφου και δικηγόρου ανέρχεται σε €1.152.300.

## **1.8: Προγραμματισμός και Προϋπολογισμός Εκτελέσεως του Έργου**

Το συγκεκριμένο στάδιο είναι πολύ σημαντικό και χρήζει ιδιαίτερης προσοχής, διότι μια καθυστέρηση στον προγραμματισμό μπορεί να οδηγήσει σε αποτυχία της επένδυσης. Η κατασκευή του σχολείου θα ξεκινήσει μετά την παράδοση της μελέτης σκοπιμότητας που θα πραγματοποιηθεί τον Μάιο του 2020. Αναμένεται να έχει ολοκληρωθεί η κατασκευή του έως τον Μάιο του 2021 όπου το σχολείο θα αιτηθεί για άδεια. Μέχρι την έναρξη της νέας σχολικής χρονιάς θα υπάρχει η δυνατότητα από τους γονείς και μαθητές να το επισκέπτονται και να έχουν μια πλήρη άποψη για το σχολείο που πρόκειται να φοιτήσουν. Το σχολείο θα ξεκινήσει να δέχεται μαθητές από τον Σεπτέμβριο του 2021. Η σύσταση της ομάδας δεν θα απαιτήσει περισσότερο από 15 ημέρες. Για την λήψη αδειών μπορεί να χρειαστούν 3-6 μήνες και για τον προγραμματισμό τη χρηματοδότησης περίπου 3 μήνες. Η απόκτηση και μεταφορά τεχνολογίας θα απαιτήσει περίπου 3 μήνες και η απόκτηση προμηθειών και πρώτων υλών περίπου 1 μήνα. Τέλος, για το Μάρκετινγκ πριν την λειτουργία της επιχείρησης θα χρειαστούν 3 μήνες και για την πρόσληψη του προσωπικού περίπου 2. Όσον αφορά για το κόστος πριν την λειτουργία της επιχείρησης θα ανέρχεται σε €35.500.



## 1.9:Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση της Επένδυσης

Στο συγκεκριμένο κεφάλαιο πραγματοποιείται ανάλυση του κόστους, παρουσιάζονται οι βασικές μέθοδοι χρηματοοικονομικής αξιολόγησης της επένδυσης, η χρηματοοικονομική απόδοση, οι αριθμοδείκτες και τέλος πραγματοποιείται χρηματοοικονομική ανάλυση σε συνθήκες αβεβαιότητας. Το Συνολικό Κόστος Επένδυσης ανέρχεται σε €3.119.470 και θα χρηματοδοτηθεί κατά 64% από τραπεζικό δανεισμό και 36% από ίδια κεφάλαια. Το δάνειο που θα ληφθεί θα είναι από την Εθνική Τράπεζα με σταθερό επιτόκιο 6,45% και πρόκειται να αποπληρωθεί σε 25 χρόνια. Τα Κέρδη προς Διάθεση θα είναι για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας €1.668.111, για τον δεύτερο €2.422.606 και για τον τρίτο €2.855.144. Από την χρηματοοικονομική ανάλυση αποδεικνύεται μέσω της μεθόδου της καθαρής παρούσας αξίας, του συντελεστή απόδοσης της επένδυσης και του συντελεστή της εσωτερικής απόδοσης της επένδυσης ότι η επένδυση είναι αποδεκτή. Ακόμη, το κόστος επένδυσης πρόκειται να αποπληρωθεί σε 1 χρόνο και περίπου 5 μήνες, και το νεκρό σημείο για το 2021 είναι 250 μαθητές, για το 2022 είναι 249 και για το 2023 είναι 248 μαθητές. Τέλος, όσον αφορά την ανάλυση με την βοήθεια των αριθμοδεικτών τα πιο σημαντικά συμπεράσματα είναι ότι το περιθώριο κέρδους αυξάνεται, όπως και η ρευστότητα και η δανειακή επιβάρυνση μειώνεται. Γενική παρατήρηση αποτελεί το ότι η υψηλή ρευστότητα αφήνει περιθώρια για γρηγορότερη αποπληρωμή του δανείου και περιθώρια περαιτέρω επενδύσεων.

## **Κεφάλαιο 2:Βασική Ιδέα και Ιστορικό του Προγράμματος**

### **2.1:Περιγραφή της Ιδέας του Επενδυτικού Σχεδίου**

Η εκπόνηση της παρούσας μελέτης έχει ως στόχο να εξετάσει την βιωσιμότητα και την ελκυστικότητα της ίδρυσης ενός αθλητικού ιδιωτικού σχολείου πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης. Παρά τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες που επικρατούν στην Ελλάδα, η ιδιωτική εκπαίδευση συνεχίζει να κερδίζει έδαφος. Αυτό συμβαίνει, διότι η εκπαίδευση είναι ένα πολύ σημαντικό αγαθό που καθορίζει την πνευματική ολοκλήρωση και διαπαιδαγώγηση των παιδιών. Για αυτό το λόγο, οι γονείς θα φροντίζουν πάντα να έχουν τα παιδιά τους πρόσβαση στα καλύτερα εκπαιδευτήρια. Οι μαθητές που φοιτούν σε ιδιωτικά σχολεία πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης αποτελούν περίπου το 6% του συνόλου των μαθητών στην Ελλάδα. Πιο συγκεκριμένα, στην Αττική φοιτούν σε ιδιωτικά Δημοτικά, Γυμνάσια και Λύκεια 25.727 μαθητές. Στο ιδιωτικό αθλητικό σχολείο «Διαγόρας» στόχος είναι να φοιτούν 744 μαθητές το 2023. Συνεπώς, η Διοίκηση στοχεύει να αποκτήσει μερίδιο αγοράς γύρω στο 3%.

### **2.2:Υποστηρικτές του Σχεδίου και Ιδρυτές**

Η ιδέα ενός ιδιωτικού αθλητικού σχολείου δημιουργήθηκε από τον ιδρυτή. Ο ιδρυτής έχοντας διατελέσει για πολλά χρόνια καθηγητής και έχοντας πραγματοποιήσει σπουδές στην Ελλάδα, αλλά και στο εξωτερικό είναι σε θέση να γνωρίζει τις ελλείψεις της δημόσιας και ιδιωτικής παιδείας. Σε συνδυασμό με την αγάπη που διαθέτει για την μόρφωση των παιδιών, συνέλαβε την ιδέα της ίδρυσης ενός ιδιωτικού αθλητικού σχολείου. Ιδιωτικά σχολεία μεγάλου βεληνεκούς και με ισχυρή φήμη υπάρχουν. Όμως, ιδιωτικό σχολείο που να έχει τις πιο σύγχρονες αθλητικές εγκαταστάσεις και να πραγματοποιεί προπονήσεις με καταξιωμένους προπονητές όχι. Επίσης, αναγνωρίζοντας την δυσκολία των μαθητών

να ανταπεξέλθουν ταυτόχρονα και στις αθλητικές και στις σχολικές υποχρεώσεις τους, πραγματοποιεί μαθήματα ενισχυτικής διδασκαλίας.

### **2.3: Ιστορικό του Επενδυτικού Σχεδίου**

Ο ιδρυτής έχοντας πραγματοποιήσει μεταπτυχιακό στη Διοίκηση Επιχειρήσεων γνωρίζει εκ πείρας ότι είναι απαραίτητο να πραγματοποιηθεί μια μελέτη σκοπιμότητας, για την αξιολόγηση της επένδυσης. Για να αξιολογηθεί η επένδυση απαιτείται αρχικά να ποσοτικοποιηθούν οι ωφέλειες, τα λειτουργικά κόστη και οι πάγιες δαπάνες. Με αυτές τις πληροφορίες, είναι σε θέση να υπολογίσουν κέρδος (Έσοδα-Λειτουργικά Έξοδα) και τελικά το κέρδος ως προς το κόστος επένδυσης. Η μελέτη σκοπιμότητας θα ανατεθεί στην εταιρεία ICAP και χρόνος παράδοσης θα είναι τον Μάιο του 2020. Έπειτα θα ξεκινήσει η κατασκευή των εγκαταστάσεων και τον Μάιο του 2021 θα ολοκληρωθούν οι διαδικασίες.

### **2.4: Θέση του Σχεδίου ως προς το Κοινωνικό Περιβάλλον**

Η εκπαίδευση είναι ένα υπέρτατο αγαθό. Σε έναν κόσμο που χαρακτηρίζεται από οικονομική και κοινωνική εξαθλίωση, πολέμους και καταστροφή του περιβάλλοντος η πραγματική μόρφωση είναι η μοναδική ελπίδα για την σωτηρία του κόσμου. Ένα σχολείο που έχει ως στόχο να αφυπνίσει τους μαθητές και όχι να τους διδάξει στείρα γνώση, είναι κάτι που χρειάζεται αυτή την εποχή. Ο «Διαγόρας» σκοπεύει με τις εξειδικευμένες υπηρεσίες που προσφέρει να εμπλουτίσει με γνώσεις και δεξιότητες τους μαθητές, ώστε να αναπτυχθούν σε υπεύθυνους, ευσυνείδητους και κοινωνικά ευαισθητοποιημένους πολίτες.

## 2.5:Κόστος Προεπενδυτικών Μελετών

Για την ίδρυση του ιδιωτικού σχολείου θα πρέπει να έχουν πραγματοποιηθεί προηγουμένως οι απαραίτητες έρευνες. Είναι αναγκαίο να πραγματοποιηθεί μια μελέτη σκοπιμότητας, για να συλλέξουμε τα απαραίτητα στοιχεία για την ίδρυση του. Μέσω της μελέτης σκοπιμότητας καθορίζονται και ποσοτικοποιούνται τα κόστη και οι ωφέλειες του επενδυτικού σχεδίου ή προγράμματος, προκειμένου να είναι σε θέση οι επενδυτές να λάβουν ορισμένες αποφάσεις κατά την διάρκεια του κύκλου ζωής του επενδυτικού προγράμματος. Ορισμένα ερωτήματα που απαντώνται είναι τι είδους σχολείο λείπει από την αγορά, ποιοι θα είναι οι τρόποι ανταγωνισμού, σε ποια περιοχή είναι καλύτερο να κινηθούν οι επενδυτές κλπ. Ακόμη, θα διαπιστωθεί αν αυτή η επένδυση είναι όντως ελκυστική. Για να πραγματοποιηθεί η μελέτη σκοπιμότητας θα χρειαστούν στοιχεία από έρευνα αγοράς και κλαδική μελέτη. Το συνολικό κόστος θα ανέρχεται σε €8.000.

## **Κεφάλαιο 3:Ανάλυση της Αγοράς και Μάρκετινγκ**

Η εκπαίδευση αποτελεί μείζον θέμα για κάθε κοινωνία, αφού συμβάλλει αδιαμφισβήτητα στην οικονομική ανάπτυξη, αλλά και στην ανάπτυξη και την πνευματική ολοκλήρωση κάθε ανθρώπου ξεχωριστά. Η μόρφωση κάθε ατόμου αποτελεί δικαίωμα του που είναι συνταγματικά κατοχυρωμένο και συνεπώς και υποχρέωση του κράτους. Μέσα από την εκπαίδευση αποκτώνται γνώσεις και δεξιότητες, καθώς και το πιο σημαντικό αξίες όπως ηθική, αίσθηση δικαίου, υπευθυνότητα κλπ. Πιο συγκεκριμένα, η ιδιωτική εκπαίδευση στην Ελλάδα συμβαδίζει με την δημόσια προσφέροντας γνώσεις και υπηρεσίες σε όσους την επιλέγουν και επιθυμούν να καταβάλλουν το αντίτιμο. Η ιδιωτική εκπαίδευση έχει τις ρίζες της από την αρχαία Ελλάδα, όπου παιδαγωγοί δίδασκαν στα παιδιά ανάγνωση, γραφή, μουσική, γυμναστική και αριθμητική.

### **3.1:Ορισμός του Κλάδου**

Στο παρόν κεφάλαιο εξετάζεται το μέγεθος και τα χαρακτηριστικά της αγοράς της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης. Στόχος είναι να προσδιορίσουμε το μέγεθος της αγοράς σε όρους μαθητικού πληθυσμού, καθώς και σε όρους δαπανών που αφορούν τα δίδατρα που καταβάλλουν οι οικογένειες για τις παροχές της ιδιωτικής εκπαίδευσης.

Στην Ελλάδα υποχρεωτική εκπαίδευση θεωρείται το Νηπιαγωγείο, το Δημοτικό Σχολείο και το Γυμνάσιο. Το Λύκειο και η τριτοβάθμια εκπαίδευση είναι προαιρετικά. Πιο συγκεκριμένα, οι βαθμίδες της εκπαίδευσης είναι η προσχολική εκπαίδευση που αφορά το νηπιαγωγείο (μέχρι 5 ετών), στη συνέχεια είναι η πρωτοβάθμια εκπαίδευση που αφορά το δημοτικό σχολείο (6-12 ετών), η κατώτερη δευτεροβάθμια ή γυμνασιακή που αφορά το γυμνάσιο (12-15 ετών), η ανώτερη δευτεροβάθμια ή λυκειακή που αφορά το Γενικό Λύκειο, το επαγγελματικό λύκειο και τις επαγγελματικές σχολές (12-18 ετών) και τέλος είναι η μεταδευτεροβάθμια ή μη τριτοβάθμια, το πρώτο στάδιο της τριτοβάθμιας και το δεύτερο στάδιο της τριτοβάθμιας. Μια καινοτομία στο χώρο της δημόσιας

εκπαίδευσης ήταν τα ολοήμερα σχολεία. Τα σχολεία αυτά βοηθούν τις οικογένειες όπου οι γονείς είναι εργαζόμενοι, καθώς τα παιδιά παραμένουν στο σχολείο κάποιες ώρες μετά την λήξη του προγραμματισμένου ωραρίου. Οι οικονομικές συνθήκες και οι δημογραφικές αλλαγές καθιστούν την ύπαρξη του ολοήμερου σχολείου αναγκαία.

Η ιδιωτική εκπαίδευση στην Ελλάδα συνυπάρχει με την δημόσια, όμως τα δίδακτρα καταβάλλονται από τους γονείς και δεν αποτελεί δαπάνη του κρατικού προϋπολογισμού. Επίσης, ανήκουν σε οικογένειες και λειτουργούν σαν ιδιωτικές επιχειρήσεις, σε αντίθεση με το εξωτερικό όπου τα ιδιωτικά σχολεία είναι στην ιδιοκτησία της εκκλησίας ή κοινωφελών ιδρυμάτων. Πολύ σημαντική είναι η προσφορά και η βοήθεια που δέχονται τα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια στο εξωτερικό από το κράτος.

Στην Ελλάδα το μεγαλύτερο μέρος του μαθητικού πληθυσμού φοιτά σε δημόσια σχολεία, ενώ μόλις το 6%-7% σε ιδιωτικά. Ακόμη, τα περισσότερα ιδιωτικά σχολεία περιορίζονται στην Αττική και στην Κεντρική Μακεδονία. Τα προγράμματα σπουδών είναι υποχρεωτικά και κοινά και για τον δημόσιο αλλά και για τον ιδιωτικό τομέα, όπως ακριβώς ορίζονται από το Υπουργείο Παιδείας, Δια Βίου Μάθησης και Θρησκευμάτων. Παρόλο που τα προγράμματα σπουδών είναι κοινά και υποχρεωτικά και για τον δημόσιο αλλά και για τον ιδιωτικό τομέα, τα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια μπορούν να διαφοροποιηθούν προσφέροντας περισσότερες δραστηριότητες, εκμάθηση περισσότερων ξένων γλωσσών, βιβλία κλπ.

### **3.2: Ανάλυση Εγχώριας Αγοράς**

Ο πληθυσμός των μαθητών της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης δεν αντικατοπτρίζει ακριβώς την ζήτηση, όμως βοηθά στην καλύτερη κατανόηση των εννοιών της προσφοράς και της ζήτησης στα ιδιωτικά σχολεία και τους περιορισμούς που υπάρχουν. Πιο συγκεκριμένα:

**Νηπιαγωγείο:** Η φοίτηση στο νηπιαγωγείο αποτελείται από ένα έτος. Ο μέσος ετήσιος ρυθμός μεταβολής μαθητών ιδιωτικής εκπαίδευσης 2000/1-2014/15 είναι 6,7%.

**Δημοτικό Σχολείο:** Το Δημοτικό Σχολείο περιλαμβάνει εξαετή υποχρεωτική φοίτηση, δηλαδή την διπλάσια από το Γυμνάσιο ή το Λύκειο, συνεπώς θα έχει και την μεγαλύτερη

συγκέντρωση μαθητών. Ο μέσος ετήσιος ρυθμός μεταβολής μαθητών ιδιωτικής εκπαίδευσης 2000/1-2014/15 είναι -1,4%.

**Γυμνάσιο και Λύκειο:** Η εξέλιξη του μεγέθους της αγορά του Γυμνασίου συμβαδίζει με του Λυκείου και για αυτό τον λόγο εξετάζονται μαζί. Η φοίτηση στο Γυμνάσιο είναι τριετής και υποχρεωτική. Η φοίτηση στο Λύκειο είναι τριετής και όχι υποχρεωτική. Ο μέσος ετήσιος ρυθμός μεταβολής μαθητών Γυμνασίου ιδιωτικής εκπαίδευσης 2000/1-2014/15 είναι -1,5% και στο Λύκειο είναι -1,4%.

Πρέπει να λάβουμε υπόψιν ότι για την μείωση των μαθητών οφείλεται η μείωση των γεννήσεων και η κατάσταση της οικονομίας της χώρας. Οι οικονομικές συνθήκες που επικρατούν στην Ελλάδα αυτά τα χρόνια είναι δυσχερείς. Η ανεργία έχει αυξηθεί, οι κρατικές δαπάνες και το ΑΕΠ έχουν μειωθεί. Κυριαρχεί η αβεβαιότητα. Όλα αυτά συντελούν, ώστε κάποιες οικογένειες να μην έχουν την οικονομική δυνατότητα για να συνεχίσουν την φοίτηση των παιδιών τους στα ιδιωτικά σχολεία. Ακόμη, η υπογεννητικότητα είναι ένα πρόβλημα που ταλανίζει το δυτικό κόσμο αρκετά χρόνια και σε συνδυασμό με την οικονομική κρίση γίνεται εντονότερο. Όμως, παρόλα αυτά το ποσοστό των μαθητών που διακόπτουν την φοίτηση τους είναι πολύ μικρό. Αυτό είναι θετικό για την αγορά της ιδιωτικής εκπαίδευσης και ενθαρρυντικό, καθώς αποδεικνύει ότι η παρουσία της ιδιωτικής εκπαίδευσης παραμένει αναλλοίωτη και ανεπηρέαστη από τις αντίξοες οικονομικές και κοινωνικές συνθήκες.

### 3.3 Ανάλυση Ανταγωνιστικού Περιβάλλοντος

#### 3.3.1: Συγκέντρωση στον Κλάδο και Μερίδια Αγοράς των Κυριότερων Ανταγωνιστών

Όπως προαναφέρθηκε τα περισσότερα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια είναι συγκεντρωμένα στην Αττική και δευτερευόντως στην Θεσσαλονίκη. Για αυτό τον λόγο, είναι καλύτερο η έρευνα να επικεντρωθεί σε αυτές τις δύο γεωγραφικές περιοχές.

Σύμφωνα με έρευνες το 20% των σχολείων της ιδιωτικής εκπαίδευσης κατέχουν τα 2/3 της αγοράς σε αξία. Με βάση των κύκλο εργασιών τα μεγαλύτερα 8 σχολεία κατέχουν το 1/2. Ακολουθεί αναφορά στους μεγαλύτερους ανταγωνιστές του κλάδου.

#### **ΑΡΣΑΚΕΙΑ-ΤΟΣΙΤΣΕΙΑ ΣΧΟΛΕΙΑ**

**Αρσάκεια Ψυχικού:** Τα Αρσάκεια Ψυχικού διαθέτουν όλες τις εκπαιδευτικές βαθμίδες της Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης. Βρίσκονται στο Παλαιό Ψυχικό από το 1933, ενώ το Νηπιαγωγείο από το 1955. Ακολουθεί αναλυτική περιγραφή των βαθμίδων.

**Νηπιαγωγείο:** Το Νηπιαγωγείο διαθέτει 3 τμήματα προνηπίων και 6 νηπίων. Επίσης, υπάρχουν διάφορα τμήματα δημιουργικής απασχόλησης όπως μουσική αγωγή, καλλιτεχνική, μουσειακή, ρυθμική και κινητική αγωγή, ελληνική παράδοση και φιλοαναγνωστικές δράσεις. Τα Αρσάκεια Ψυχικού φροντίζουν τα παιδιά να αποκτήσουν από μικρή ηλικία τα κατάλληλα ερεθίσματα για την πνευματική και σωματική τους ανάπτυξη. Τα ετήσια δίδακτρα μαζί με τα κόμιστρα ανέρχονται σε €5.661 για τα προνήπια και €5.861 για τα νήπια.

**Δημοτικό:** Αποτελείται από το Α, το Β και το Γ Δημοτικό. Το Α Δημοτικό αποτελείται από 3 τμήματα της πρώτης και δεύτερης τάξης και από δύο τμήματα της τρίτης, τετάρτης, πέμπτης και έκτης τάξης. Το προσωπικό του το απαρτίζουν 17 δάσκαλοι, 6 καθηγητές αγγλικής φιλολογίας, 3 γαλλικής φιλολογίας, 2 γερμανικής φιλολογίας, 2 φυσικοί, 3 φυσικής αγωγής, 3 πληροφορικής, 1 καλλιτεχνικών, 1 μουσικής και 1 θεατρικής αγωγής. Το Γ Δημοτικό έχει 16 δασκάλους, 6 καθηγητές αγγλικής φιλολογίας, 3 γαλλικής φιλολογίας, 3 γερμανικής φιλολογίας, 2 φυσικοί, 3 φυσικής αγωγής, 3 πληροφορικής, 1



καλλιτεχνικών, 1 μουσικής και 1 θεατρικής αγωγής. Η διαφορά με το Β δημοτικό είναι ότι αυτό έχει 7 καθηγητές αγγλικής φιλολογίας και 2 γερμανικής φιλολογίας. Τα ετήσια δίδακτρα μαζί με τα κόμιστρα είναι για την πρώτη τάξη του δημοτικού €6.661, για την δεύτερη και την τρίτη €7.161, για την τετάρτη €7.121, για την πέμπτη €6.121 και για την έκτη €5.595.

**Γυμνάσιο:** Αποτελείται από Α και Β Γυμνάσιο. Το διδακτικό προσωπικό του αποτελείται από τις ειδικότητες των φιλολόγων, μαθηματικών, φυσικών επιστημών, καλλιτεχνικών, φυσικής αγωγής, μουσικής, πληροφορικής, τεχνολογίας, οικιακής οικονομίας, θεολογίας και ξένων γλωσσών (αγγλική, γερμανική και γαλλική φιλολογία). Τα ετήσια δίδακτρα μαζί με τα κόμιστρα είναι για την πρώτη Γυμνασίου €6.596, για την δεύτερα είναι €6.791 και για την τρίτη €6.316.

**Λύκειο:** Αποτελείται από το Α και Β Αρσάκειο Ψυχικού και το Γενικό Λύκειο Ψυχικού. Πιο συγκεκριμένα, το Α΄ Αρσάκειο Γενικό Λύκειο Ψυχικού απαρτίζεται από τρεις ομάδες προσανατολισμού: Ανθρωπιστικές Σπουδές, Θετικές Σπουδές και Σπουδές Οικονομικών και Πληροφορικής. Ο μαθητικός του πληθυσμός είναι 259 μαθητές. Τα ετήσια δίδακτρα μαζί με τα κόμιστρα είναι για την Α΄ Λυκείου €6.183, για τη Β΄ είναι €5.936 και για τη Γ΄ είναι €5.595.

**Αρσάκεια-Τοσίτσεια Εκάλης:** Έχουν παρόμοια οργανωτική διάρθρωση και εκπαιδευτικό πρόγραμμα με τα Αρσάκεια Ψυχικού. Τα ετήσια δίδακτρα μαζί με τα κόμιστρα είναι αντίστοιχα με τα δίδακτρα που αναφέραμε για τα Αρσάκεια Ψυχικού.

**Αρσάκεια Θεσσαλονίκης, Πάτρας και Ιωαννίνων:** Έχουν παρόμοια οργανωτική διάρθρωση και εκπαιδευτικό πρόγραμμα με τα Αρσάκεια Εκάλης και Ψυχικού, όμως λιγότερα τμήματα λόγω μικρότερου μαθητικού πληθυσμού. Όσον αφορά τα Αρσάκεια Θεσσαλονίκης για το Νηπιαγωγείο τα ετήσια δίδακτρα συμπεριλαμβανομένων και των κομίστρων είναι €4.255. Τα ετήσια δίδακτρα συμπεριλαμβανομένων των κομίστρων είναι για όλες τις τάξεις του Δημοτικού €5.435. Για όλες τις τάξεις του Γυμνασίου είναι €5.635 και του Λυκείου είναι €5.435. Όσον αφορά τα Αρσάκεια Πάτρας για το Νηπιαγωγείο και το Προνήπιο τα ετήσια δίδακτρα συμπεριλαμβανομένων και των κομίστρων είναι €3.652. Για την πρώτη Δημοτικού είναι €4.852, ενώ για τις υπόλοιπες τάξεις είναι €5.082. Για τις τάξεις του Γυμνασίου είναι €5.352 και του Λυκείου €5.152. Όσον αφορά τα Αρσάκεια Ιωαννίνων για το Νηπιαγωγείο και το Προνήπιο τα ετήσια δίδακτρα συμπεριλαμβανομένων και των κομίστρων είναι €3670. Τα ετήσια δίδακτρα συμπεριλαμβανομένων των κομίστρων είναι για όλες τις τάξεις του Δημοτικού €4370. Για όλες τις τάξεις του Γυμνασίου είναι €4870 και του Λυκείου είναι €5170.

**Αρσάκειο Ελληνοαλβανικό Κολέγιο Τιράνων:** Λειτουργεί από το 1998 και διατηρεί τμήματα από το Νηπιαγωγείο έως την τρίτη Λυκείου. Στόχος του σχολείου είναι η κατανόηση του ελληνικού και αλβανικού στοιχείου και η εναρμονισμένη συνύπαρξη.

### **ΔΟΥΚΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Α.Ε**

Τα εκπαιδευτήρια Δούκα έχουν μια μεγάλη πορεία στο χώρο της εκπαίδευσης, αφού το 2017 έκλεισαν 100 χρόνια λειτουργίας. Στόχος τους είναι να διατηρήσουν μια ισορροπία ανάμεσα στην παράδοση και στην πρόοδο, να βελτιώνουν συνεχώς τις υπηρεσίες που προσφέρουν αλλά και να σέβονται το κάθε παιδί ξεχωριστά. Το εκπαιδευτικό μοντέλο που χρησιμοποιούν χαρακτηρίζεται ιδιαίτερα καινοτόμο. Πιο συγκεκριμένα, είναι το μόνο σχολείο που χρησιμοποιεί τον Καταστατικό Μαθησιακό Χάρτη. Μέσω αυτού του εργαλείου μπορούμε να γνωρίζουμε τους στόχους κάθε ενότητας και το πώς πραγματοποιούνται, σε κάθε μάθημα και σε κάθε τάξη από το προνήπιο μέχρι το Λύκειο. Ακόμη, οι εγκαταστάσεις που έχει το σχολείο, τα εργαστήρια και ο εξοπλισμός τους το ψηφιακό υλικό κάνουν την εκπαίδευση πιο διαδραστική. Το Γυμνάσιο έχει την δική του εφημερίδα, όπως και το Λύκειο. Τέλος, το σχολείο διαθέτει το δικό του θέατρο, κλειστό κολυμβητήριο και γυμναστήριο. Όλα αυτές οι παροχές τον καθιστούν έναν μεγάλο ανταγωνιστή.

### **ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΓΕΙΤΟΝΑ Α.Ε**

Τα εκπαιδευτήρια Γείτονα ιδρύθηκαν το 1955. Περιλαμβάνουν Παιδικό Σταθμό, Νηπιαγωγείο, Δημοτικό, Γυμνάσιο, Γενικό Λύκειο, International Baccalaureate και Κέντρα δια Βίου Μάθησης. Το καινοτόμο εκπαιδευτικό τους πρόγραμμα περιλαμβάνει στο νηπιαγωγείο την εκμάθηση της αγγλικής γλώσσας μέσω workshops, καθώς και την εξοικείωση του παιδιού με τον υπολογιστή. Στο δημοτικό τα παιδιά συμμετέχουν στις Βιβλιοδρομίες, έναν πανελλήνιο διαγωνισμό παιδικού βιβλίου που πραγματοποιούν τα εκπαιδευτήρια Γείτονα εδώ και 21 χρόνια. Τα παιδιά θα διαβάσουν τέσσερα βιβλία μιας συγκεκριμένης θεματικής ενότητας και θα επεξεργαστούν θέματα που τα αφορούν. Ακόμη, πραγματοποιούν διαγωνισμούς, όπως κατασκευή συσκευών και πειραμάτων, με στόχο την ανάπτυξη των δεξιοτήτων τους και της κριτικής σκέψης. Το θέμα της εργασίας είναι ελεύθερο και μπορεί να αφορά την φυσική, την χημεία, την βιολογία, την γεωλογία και την γεωγραφία. Τέλος, τα εκπαιδευτήρια Γείτονα περιλαμβάνουν στο εκπαιδευτικό τους πρόγραμμα χορωδίες, τμήματα κλασσικής και σύγχρονης μουσικής, θεατρική ομάδα, βιβλιοθήκη, επιστημονική ημερίδα, κολύμβηση και τμήμα βρεφικής κολύμβησης.

## **ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΑΓΩΓΗ Α.Ε**

Τα εκπαιδευτήρια ιδρύθηκαν το 1961 με την ονομασία «Λύκειον Ελληνική Αγωγή». Το 1969, μετονομάζεται σε «Ελληνογερμανική Αγωγή», αφού ο προσανατολισμός του σχολείου γίνεται η γερμανική παιδεία και υλοποιείται με την εισαγωγή του μαθήματος των γερμανικών σε όλες τις τάξεις του σχολείου. Είναι το πρώτο σχολείο στη χώρα, που αποκτά το 1994 μόνιμη σύνδεση στο διαδίκτυο. Το 1998-1999 οι μαθητές του εκπαιδευτηρίου έρχονται αντιμέτωποι με μία πολύ μεγάλη επιτυχία, καθώς και ευκαιρία για διερεύνηση των οριζόντων τους, αφού έχουν την δυνατότητα να δίνουν εξετάσεις για το δίπλωμα γλώσσας της Συνόδου των Υπουργών Παιδείας της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας. Είναι οι μόνοι μαθητές στην Ελλάδα που έχουν αυτή την δυνατότητα, καθώς μαζί με το απολυτήριο Λυκείου μπορούν να εισαχθούν σε γερμανόφωνα ανώτατα εκπαιδευτικά ιδρύματα. Ακόμη, τα εκπαιδευτήρια της Ελληνογερμανικής Αγωγής έχουν άριστες εγκαταστάσεις που περιλαμβάνουν εργαστήρια φυσικών επιστημών και τεχνολογίας βιβλιοθήκες, αστεροσκοπείο, κλειστό γυμναστήριο, κολυμβητήριο, στίβο, γήπεδα ποδοσφαίρου, μπάσκετ, τένις και βόλεϊ. Επίσης, είναι μέλος του δικτύου Pasch και προσφέρει από το 2012 φροντιστηριακή βοήθεια για τις πανελλαδικές εξετάσεις. Όλα αυτά εξηγούν την μεγάλη εξέλιξη του σχολείου που ξεκίνησε με 33 μαθητές και κατέληξε με 2200 μαθητές, 235 άτομα εκπαιδευτικού προσωπικού και 330 διοικητικούς υπαλλήλους.

## **ΕΛΛΗΝΟΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ(ΚΟΛΛΕΓΙΟ ΑΘΗΝΩΝ-ΨΥΧΙΚΟΥ)**

Το Κολλέγιο Αθηνών ιδρύθηκε το 1925 από τον Εμμανουήλ Μπενάκη και τον Στέφανο Δέλτα και την υποστήριξη του Bert Hodge. Το Κολλέγιο Ψυχικού ιδρύθηκε το 1980. Ανήκουν στο Ελληνοαμερικάνικο Εκπαιδευτικό Ίδρυμα. Πρόκειται για ένα μη κερδοσκοπικό ίδρυμα όπου το Γυμνάσιο, το Λύκειο και το International Baccalaureate στεγάζονται στο Ψυχικό και τα δύο Δημοτικά (Μποδοσάκειο και Λάτσειο) στεγάζονται στην Κάντζα Αττικής. Το Κολλέγιο Αθηνών αποτελείται από Δημοτικό, Γυμνάσιο και Λύκειο. Το Κολλέγιο Ψυχικού αποτελείται από Δημοτικό, Γυμνάσιο, Γενικό Λύκειο και International Baccalaureate. Υπάρχει επίσης και το Νηπιαγωγείο «Ιωάννης Μ. Καρράς». Όσον αφορά τις αθλητικές δραστηριότητες έχουν στη διάθεση τους ένα εμπλουτισμένο πρόγραμμα, ώστε κάθε παιδί να βρει αυτό που πραγματικά του ταιριάζει, όπως για παράδειγμα γενική γυμναστική, ενόργανη, κολύμβηση, στίβος, ελληνικοί παραδοσιακοί χοροί και ομαδικά αθλήματα. Οι μαθητές παίρνουν μέρος σε διεθνείς διαγωνισμούς κερδίζοντας σημαντικές διακρίσεις. Ακόμη, το θέατρο Κολλεγίου Αθηνών-Κολλεγίου Ψυχικού στο Ψυχικό έχει μια ιστορία 37 χρόνων και έχει φιλοξενήσει μεγάλες παραστάσεις και συναυλίες.

## **ΚΩΣΤΕΑ-ΓΕΙΤΟΝΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Α.Ε**

Το 1973 ιδρύονται τα εκπαιδευτήρια Κωστέα-Γείτονα στο Μαρούσι με 330 μαθητές. Το 1992 ο αριθμός των μαθητών ξεπέρασε ήδη τους 2100 για αυτό το λόγο αποφασίζεται η ίδρυση εκπαιδευτηρίων και στα νότια προάστια. Μία πολύ σημαντική στιγμή για τα εκπαιδευτήρια ήταν το 1993, που γίνεται εξεταστικό κέντρο GCE του Πανεπιστημίου του Λονδίνου. Επίσης, το 1995 έγινε εξεταστικό κέντρο του Γαλλικού Ινστιτούτου και του Πανεπιστημίου του Cambridge. Οι μαθητές διδάσκονται υποχρεωτικά αγγλικά και γαλλικά ή γερμανικά, καθώς μπορούν να επιλέξουν και προαιρετικά την εκμάθηση ιταλικών ή κινέζικων. Ακόμη, υπάρχει τμήμα International Baccalaureate Diploma Programme, που διδάσκεται στην αγγλική γλώσσα, καθώς και Pre-IB στην Α Λυκείου και International Baccalaureate Primary Years Programme για παιδιά 3-12 ετών. Συμμετέχει σε διοργανώσεις M.U.N, δηλαδή σε ετήσια μαθητικά συνέδρια που γίνονται σε διάφορες χώρες με συμμετοχή των μαθητών από όλο τον κόσμο. Έχει καταφέρει πολλές σπουδαίες συνεργασίες, όπως με το University of Dundee, University of Brown, με την Ιατρική Αθηνών και το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο. Τέλος, μαζί με τα εκπαιδευτήρια στα νότια προάστια καλύπτει σχεδόν το 89% του νομού της Αττικής προσφέροντας με αυτό τον τρόπο τις υπηρεσίες του στο μεγαλύτερο μέρος του μαθητικού πληθυσμού της Αττικής.

## **ΜΩΡΑΪΤΗ ΣΧΟΛΗ Α.Ε**

Ιδρύθηκε το 1936 από τον μαθηματικό Κάρολο Μπερζάν. Το 1952 η άδεια λειτουργίας ανήκει πλέον στον Αντώνη Μωραΐτη, συνδιευθυντή και φιλόλογο. Διαθέτει Παιδικό Σταθμό, Νηπιαγωγείο, Δημοτικό, Γυμνάσιο και Λύκειο. Το νηπιαγωγείο τους είναι ένα από τα πιο σύγχρονα της Ευρώπης. Είναι το πρώτο σχολείο που συνεργάστηκε τον οργανισμό του IB και είχε τους πρώτους μαθητές για το δίπλωμα. Διαθέτει εκπαιδευτικό προσωπικό με άριστες σπουδές. Οι μαθητές συμμετέχουν σε διαγωνισμούς και αποσπών μεγάλες διακρίσεις. Πιο συγκεκριμένα, ένας μαθητής απέσπασε το αργυρό μετάλλιο στην Μαθηματική Ολυμπιάδα 2019, μαθήτριά του δημοτικού σχολείου απέσπασε την πρώτη θέση στον Πανελλήνιο Διαγωνισμό Φυσικής, καθώς και όσον αφορά την φυσική αγωγή μαθήτριά κέρδισε μετάλλιο στο Βαλκανικό Πρωτάθλημα Στίβου και οι ομάδες του σχολείου κέρδισαν την πρώτη και δεύτερη θέση στο Πανελλήνιο Πρωτάθλημα Βόλεϊ. Κάθε χρόνο το σχολείο αποσπά πολλές διακρίσεις σε διάφορους τομείς.

## ΛΕΟΝΤΕΙΟΣ ΣΧΟΛΗ ΝΕΑΣ ΣΜΥΡΝΗΣ

Η Λεόντειος Σχολή Νέας Σμύρνης ιδρύθηκε το 1838. Προσφέρει τις υπηρεσίες της πάνω από 180 χρόνια. Στην αρχή λειτουργούσε ως δημοτικό σχολείο στην Ακρόπολη, ο «Άγιος Διονύσιος». Στην συνέχεια, μετονομάστηκε σε «Λεόντειο Λύκειο» και λειτουργούσε και ως Γυμνάσιο και Λύκειο. Σημαντική στιγμή για την πορεία του σχολείου είναι όταν οι Μαριανοί Αδελφοί ανέλαβαν την διοίκηση του σχολείου. Το σχολείο με την αύξηση των μαθητών μεταφέρθηκε στην Νέα Σμύρνη και ιδρύθηκε και το δημοτικό «Χρυσοστόμος Σμύρνης». Σήμερα ο μαθητικός του πληθυσμός ξεπερνά τα 1800 άτομα. Το σχολείο αποσπά κάθε χρόνο σημαντικές διακρίσεις. Το δημοτικό έχει βραβευτεί με την Ευρωπαϊκή Ετικέτα Ποιότητας. Έχει κατακτήσει την πρώτη και τρίτη θέση στην Ολυμπιάδα Ρομποτικής. Έχει αποσπάσει χρυσό μετάλλιο και τρόπαιο με την υπογραφή της Euroleague. Τέλος, μαθητής του Γυμνασίου απέσπασε το δεύτερο βραβείο στον πανελλήνιο μαθητικό διαγωνισμό δοκιμίου, καθώς και πολλοί μαθητές προκρίθηκαν στην δεύτερη φάση του μαθητικού διαγωνισμού «Θαλής».

**Πίνακας 3.1-Στοιχεία για τα Μεγαλύτερα Ιδιωτικά Εκπαιδευτήρια**

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΗΣ	ΠΟΛΗ/ΠΕΡΙΟΧΗ	ΒΑΘΜΙΔΕΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ
MEYER BRIDGES EDUCATIONAL TRUST A.E	1992	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΟ ΚΟΡΩΠΙ	Ν, Δ, Γ, Λ
ΑΔΑΜΑΝΤΙΟΣ ΣΧΟΛΗ Α.Ε	1973	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΗΝ ΠΥΛΑΙΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ	Ν,Δ
ΑΡΓΥΡΗ-ΛΑΙΜΟΥ,Μ, ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Α.Ε	2001	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΑ ΓΛΥΚΑ ΝΕΡΑ	ΠΣ, Ν, Δ
ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΑ ΠΑΙΔΕΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ Α.Ε	1980	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΗΝ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	ΠΣ, Ν, Δ, Γ, Λ
ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟ ΚΟΡΙΝΘΙΑΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΟ Α.Ε	2000	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΗΝ ΚΟΡΙΝΘΟ	Ν, Δ, Γ, Λ
ΑΥΓΟΥΛΕΑ-ΛΙΝΑΡΔΑΤΟΥ Α.Ε	1949	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΟ ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ	ΠΣ, Ν, Δ, Γ,Λ
ΔΟΥΚΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Α.Ε	1917	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΟ ΜΑΡΟΥΣΙ	Ν,Δ,Γ, Λ,ΙΒ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΓΕΙΤΟΝΑ Α.Ε	1993	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΕ ΒΑΡΗ ΚΑΙ ΓΛΥΦΑΔΑ	ΠΣ, Ν, Δ, Γ, Λ, ΙΒ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ Α.Ε	2001	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΗ ΡΟΔΟ	Ν,Δ,Γ,Λ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ Ε.Π.Ε	1970	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	ΠΣ,Ν,Δ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Ν.ΜΠΑΚΟΓΙΑΝΝΗ Α.Ε	1995	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΗ ΛΑΡΙΣΑ	ΠΣ,Ν,Δ,Γ,Λ
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΟ ΣΧΟΛΗ Ι. Μ . ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΥ Α.Ε	1891	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΗΝ ΠΑΛΛΗΝΗ	ΠΣ,Ν,Δ,Γ,Λ,ΙΒ
ΕΛΛΗΝΟΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ(ΚΟΛΛΕΓΙΟ ΑΘΗΝΩΝ-ΚΟΛΛΕΓΙΟ ΨΥΧΙΚΟΥ)	1925	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΕ ΠΑΛΛΗΝΗ ΚΑΙ ΨΥΧΙΚΟ	Δ,Γ,Λ,ΙΒ

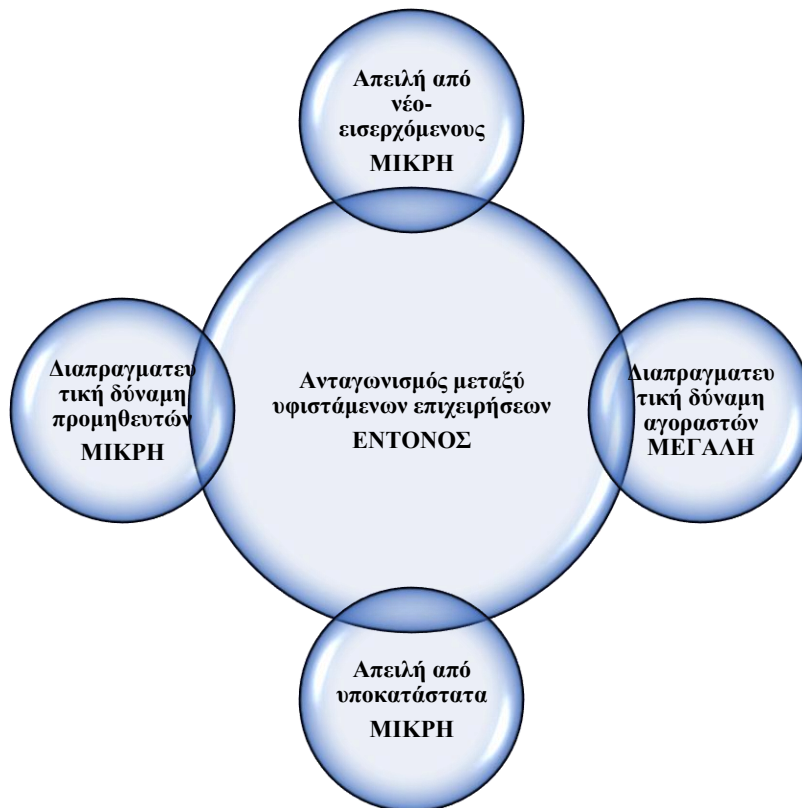
<b>ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΑΓΩΓΗ Α.Ε</b>	1961	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΗΝ ΠΑΛΛΗΝΗ	ΠΣ,Ν,Δ,Γ,Λ
<b>ΕΡΑΣΜΕΙΟΣ ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΣΧΟΛΗ Π. ΒΟΣΣΟΥ Α.Ε</b>	1960	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΗΝ ΠΑΛΛΗΝΗ	Ν,Δ,Γ,Λ
<b>ΖΩΗ Γ. ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Α.Ε</b>	1988	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΗΝ ΗΛΙΟΥΠΟΛΗ	ΠΣ, Ν, Δ, Γ, Λ
<b>ΙΟΝΙΟΣ ΣΧΟΛΗ Α.Ε</b>	1908	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΕ ΦΙΛΟΘΕΗ ΚΑΙ ΜΑΡΟΥΣΙ	Ν,Δ, Γ, Λ,ΙΒ
<b>ΚΑΙΣΑΡΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Α.Ε</b>	1960	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΕ ΒΑΡΗ ΑΤΤΙΚΗΣ	ΠΣ,Ν, Δ, Γ, Λ
<b>ΚΑΡΑΓΛΑΝΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Α.Ε</b>	2001	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΙΣ ΑΦΙΔΝΕΣ	Ν, Δ, Γ, Λ
<b>ΚΕΝΤΡΟ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Μ.Ν. ΡΑΠΤΟΥ Α.Ε</b>	1957	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΗΝ ΛΑΡΙΣΑ	Ν, Δ, Γ, Λ
<b>ΚΟΡΑΗΣ Α.Ε</b>	1997	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΗ Ν. ΣΜΥΡΝΗ	Ν, Δ, Γ,Λ
<b>ΚΩΣΤΕΑ-ΓΕΙΤΟΝΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Α.Ε</b>	1973	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΗΝ ΠΑΛΛΗΝΗ	Ν,Δ,Γ, Λ,ΙΒ
<b>ΛΕΟΝΤΕΙΟ ΛΥΚΕΙΟ ΠΑΤΗΣΙΩΝ Α.Ε</b>	1838	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΑ ΠΑΤΗΣΙΑ ΑΤΤΙΚΗΣ	Δ,Γ,Λ
<b>ΜΑΛΛΙΑΡΑΣ Γ. Α.Ε “ ΝΕΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ”</b>	1957	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΟΝ ΑΛΙΜΟ	Ν,Δ,Γ,Λ
<b>ΜΑΝΤΟΥΛΙΔΗ Ε., ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Α.Ε</b>	1978	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	ΠΣ,Ν,Δ,Γ,Λ
<b>ΜΩΡΑΙΤΗ ΣΧΟΛΗ Α.Ε</b>	1936	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΟ ΠΑΛΑΙΟ ΨΥΧΙΚΟ	Ν,Δ,Γ,Λ,ΙΒ
<b>ΠΛΑΤΩΝ ,Ο, ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Α.Ε</b>	1969	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΑ ΓΛΥΚΑ ΝΕΡΑ	ΠΣ, Ν, Δ,Γ,Λ,ΙΒ
<b>ΦΡΥΓΑΝΙΩΤΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ Α.Ε</b>	1971	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΗΝ ΠΕΥΚΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ	ΠΣ,Ν,Δ,Γ,Λ
<b>ΩΘΗΣΗ ΓΥΜΝΑΣΙΟ ΛΥΚΕΙΟ Α.Ε</b>	2001	ΕΔΡΕΥΕΙ ΣΤΟ ΜΑΡΟΥΣΙ	Γ,Λ

\*Πηγή: Κλαδική Μελέτη Stochasis

### 3.3.2: Τρόποι Ανταγωνισμού

Τα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια λόγω του υψηλού κόστους αρχικής επένδυσης σε γη, υποδομές και τεχνολογικό εξοπλισμό, καθώς και την ανάγκη ύπαρξης υψηλού αριθμού μαθητών για breakeven point, δεν γίνεται να μειώσουν τα δίδακτρα και να ανταγωνιστούν μέσω της τιμής. Μια μεγάλη μείωση των διδάκτρων θα οδηγούσε την επιχείρηση σε μη βιώσιμη. Επίσης, υπάρχουν ήδη εκπαιδευτήρια με μεγάλη φήμη και ιστορία. Συνεπώς, ένα νεοσύστατο εκπαιδευτικό ίδρυμα για να καταφέρει να ανταγωνιστεί τα ήδη υπάρχοντα, να εισχωρήσει στην αγορά και να αποκτήσει ένα ικανοποιητικό μερίδιο πρέπει να διαφοροποιηθεί. Να προσφέρει υπηρεσίες υψηλής ποιότητας που θα το κάνουν ελκυστικό στα μάτια των γονιών και των μαθητών. Πρέπει να προσφέρει υπηρεσίες και να καλύπτει ανάγκες που δεν καλύπτουν τα άλλα εκπαιδευτήρια.

### 3.3.3: Οι Πέντε Δυνάμεις του Porter



### **Απειλή από νέο-εισερχόμενους**

Η δυνατότητα εισόδου νέων ανταγωνιστών κρίνεται περιορισμένη. Η ίδρυση ενός νέου σχολείου έχει αρκετές δυσκολίες και πρέπει να γίνουν ενδελεχείς μελέτες για την σκοπιμότητα και βιωσιμότητα της επένδυσης. Πιο συγκεκριμένα, η ύπαρξη ήδη εδραιωμένων σχολείων με ισχυρή φήμη, καθιστά δύσκολη την είσοδο νέων ανταγωνιστών. Ένα σχολείο θέλει ένα πολύ καλά αναπτυγμένο πρόγραμμα σπουδών και υψηλού επιπέδου υπηρεσίες σε βάθος χρόνου για να κερδίσει την εμπιστοσύνη και την αφοσίωση των μαθητών και των γονιών τους. Όμως, από την στιγμή που την κερδίζουν δύσκολα θα εγκαταλείψουν το σχολείο. Σε αυτό συμβάλλει ότι η μετακίνηση ενός παιδιού από ένα σχολείο σε κάποιο άλλο έχει μεγάλο κόστος. Ένας μαθητής έχει συνηθίσει το συγκεκριμένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα, έχει αναπτύξει σχέσεις φιλίας και εμπιστοσύνης με τους συμμαθητές του αλλά και με το εκπαιδευτικό προσωπικό. Επίσης, σημαντικό ρόλο έχει και η τοποθεσία του σχολείου. Οι γονείς και οι ίδιοι οι μαθητές επιθυμούν ένα σχολείο κοντά στην κατοικία τους. Ένας άλλος λόγος που καθιστά δύσκολη την είσοδο νέων ανταγωνιστών είναι ότι η ίδρυση ενός σχολείου απαιτεί υψηλό κόστος αρχικής επένδυσης σε γη, υποδομές και τεχνολογικό εξοπλισμό. Ειδικά στις περιοχές της Αττικής το κόστος της γης είναι υψηλότερο από ότι σε άλλες περιοχές της Ελλάδας. Για την κατασκευή ενός σχολικού συγκροτήματος απαιτείται ένα οικόπεδο πολλών στρεμμάτων για να μπορέσει να στεγάσει τις τάξεις ενός σχολείου, καθώς και τους υπόλοιπους χώρους για τις υπηρεσίες που θα προσφέρει (γυμναστήρια, κολυμβητήρια, γήπεδα, βιβλιοθήκες, θέατρο, προαύλια, εστιατόρια). Τέλος, λόγω του μεγάλου αρχικού κόστους της επένδυσης, απαιτείται μεγάλος αριθμός μαθητών για breakeven point. Δηλαδή, το σχολείο πρέπει να έχει αρκετούς μαθητές για να ξεκινήσει να πραγματοποιεί κέρδη. Συνεπώς, η απειλή από νεοεισερχόμενους είναι μικρή.

### **Ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων**

Τα τελευταία έτη παρατηρείται ότι οι υφιστάμενες επιχειρήσεις επιθυμούν να αυξήσουν το μερίδιο αγοράς τους, ενώ ο μαθητικός πληθυσμός τα τελευταία χρόνια μειώνεται. Η επιλογή ενός ιδιωτικού εκπαιδευτηρίου σχετίζεται με την φήμη που έχει, την τοποθεσία του, τις υπηρεσίες που προσφέρει και τα δίδακτρα. Κάποια σχολεία διαθέτουν υπεραξία λόγω φήμης και ιστορίας και είναι στην πρώτη επιλογή των γονιών ακόμα και αν προσφέρουν λιγότερες υπηρεσίες από άλλα σχολεία. Οι γονείς που επιλέγουν την φοίτηση του παιδιού τους σε ένα ιδιωτικό σχολείο ανήκουν σε διαφορετικές κατηγορίες. Η επιλογή του σχολείου για κάποιους γίνεται σύμφωνα με την φήμη, το κοινωνικό προφίλ, τις υπηρεσίες που προσφέρει, ενώ κάποιοι άλλοι ίσως κάνουν κάποιες υποχωρήσεις στην ποιότητα των υπηρεσιών προκειμένου τα δίδακτρα να είναι



χαμηλότερα. Το πιο κρίσιμο κριτήριο είναι η ασφάλεια των παιδιών τους και η καλύτερη εκπαίδευση τους, για αυτό το λόγο και επιλέγουν την ιδιωτική εκπαίδευση από την δημόσια. Τέλος, μεγαλύτερο πρόβλημα παρατηρείται στις περιοχές της Αττικής όπου είναι συγκεντρωμένα αρκετά ιδιωτικά σχολεία. Σε αυτές τις περιοχές οι γονείς συνήθως έχουν την οικονομική δυνατότητα, αλλά και την επιθυμία να φοιτήσουν τα παιδιά τους σε ιδιωτικό σχολείο. Επίσης, έχουν πολλές επιλογές στην διάθεση τους και σε κοντινή απόσταση από την κατοικία τους. Για αυτό το λόγο τα ιδιωτικά σχολεία σε αυτές τις περιοχές θέλουν να προσφέρουν τις καλύτερες υπηρεσίες και να αυξήσουν το μερίδιο αγοράς τους. Συνεπώς, ο ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων είναι έντονος.

### **Απειλή από υποκατάστατα**

Η δημόσια εκπαίδευση αποτελεί την μόνη ουσιαστική υποκατάσταση των διδάκτρων. Λόγω των άσχημων οικονομικών συνθηκών κάποιες οικογένειες ίσως δεν μπορούν να ανταπεξέλθουν στην πληρωμή των διδάκτρων και στρέφονται στην δημόσια εκπαίδευση. Η αναβάθμιση των υπηρεσιών της δημόσιας εκπαίδευσης αποτελεί κίνδυνο για τα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια. Οι γονείς επιλέγουν τα παιδιά τους να φοιτήσουν σε ιδιωτικά σχολεία λόγω παροχής καλύτερων υπηρεσιών, ασφάλειας, κοινωνικού προφίλ κλπ. Αν η δημόσια εκπαίδευση αναβαθμιστεί και προσφέρει καλύτερες υπηρεσίες, το πρόγραμμα σπουδών εμπλουτιστεί και με άλλες δραστηριότητες τότε σε συνδυασμό με την οικονομική κρίση που περνά η χώρα μας, οι γονείς ίσως γίνουν αρνητικοί στην πληρωμή διδάκτρων. Αυτό έχει να κάνει και με την αντίληψη που υπάρχει σε πολλές περιοχές για την ιδιωτική εκπαίδευση. Σε κάποιες περιοχές της επαρχίας οι γονείς είναι αρνητικοί, ενώ σε κάποιες περιοχές ειδικά της Αττικής είναι ιδιαίτερα θετικοί. Συνεπώς, η απειλή από υποκατάστατα είναι μικρή.

### **Διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών**

Όσον αφορά τον τεχνολογικό εξοπλισμό και το εκπαιδευτικό υλικό υπάρχει μεγάλη προσφορά, συνεπώς η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών είναι μικρή. Όσον αφορά το διδακτικό προσωπικό υπάρχουν πολλοί παράγοντες που πρέπει να λάβουμε υπόψιν. Λόγω των ολοήμερων σχολείων μεγάλο μέρος εκπαιδευτικού προσωπικού απασχολήθηκε από τον δημόσιο τομέα. Επίσης, οι εργασιακές σχέσεις των ιδιωτικών εκπαιδευτηρίων και των δασκάλων-καθηγητών σύμφωνα με το ρυθμιστικό κανονιστικό πλαίσιο καθορίζονται από τον δημόσιο τομέα. Απαγορεύεται βάσει νόμου να γίνουν απολύσεις με την πάροδο της πρώτης διετίας, εκτός και αν έχει συμβεί κάποιο γεγονός που εμποδίζει την αρμονική λειτουργία του εκπαιδευτηρίου. Σε αυτή την περίπτωση, η απόφαση θα παρθεί από ειδική τριμελή επιτροπή και ο εκπαιδευτικός θα απασχοληθεί

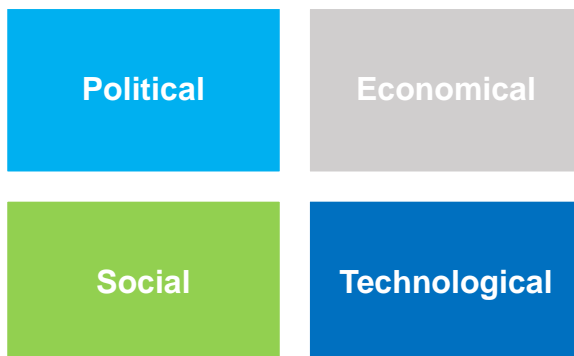
στο δημόσιο. Παρόλα αυτά υπάρχει μεγάλη προσφορά ανθρώπινου δυναμικού με πολλά προσόντα, ώστε να επιλεγούν οι καλύτεροι. Συνεπώς, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών είναι μικρή.

### **Διαπραγματευτική δύναμη αγοραστών**

Την ζήτηση στον συγκεκριμένο κλάδο διαμορφώνουν οι μαθητές και πιο συγκεκριμένα οι γονείς των μαθητών. Η ζήτηση χαρακτηρίζεται κυρίως ανελαστική, διότι οι γονείς δίνουν μεγαλύτερη σημασία στις υπηρεσίες που προσφέρονται παρά στο αντίτιμο που καταβάλλουν. Όμως λόγω της ύπαρξης πολλών εκπαιδευτηρίων και της οικονομικής κρίσης που κυριαρχεί αυτή την εποχή, η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών αυξάνεται. Επίσης, οι γονείς έχουν πολλές πληροφορίες για κάθε ιδιωτικό σχολείο και δίνουν ιδιαίτερη έμφαση σε μετρήσιμα αποτελέσματα, όπως εισαγωγή μαθητών σε Πανεπιστήμια, διακρίσεις σε διαγωνισμούς κλπ. Για αυτούς τους λόγους, οι γονείς πλέον διαπραγματεύονται πιο πολύ όσον αφορά τα δίδακτρα και τον τρόπο πληρωμής τους. Συνεπώς, η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών είναι μεγάλη.

### **3.4:Ανάλυση του Εξωτερικού Περιβάλλοντος**

#### **PEST ANALYSIS**



## Πολιτικό Περιβάλλον

Περιλαμβάνει όλους τους πολιτικούς παράγοντες που επηρεάζουν την ίδρυση και την πορεία της επιχείρησης.

- Περιοριστική Δημοσιονομική Πολιτική
- Πολιτική Αστάθεια
- Απειλή Εξόδου από την Ευρωζώνη και την Νομισματική Ένωση
- Γραφειοκρατία

Η Περιοριστική Δημοσιονομική Πολιτική έχει ως αποτέλεσμα την μείωση των κρατικών δαπανών. Τα δημόσια σχολεία παρουσιάζουν ελλείψεις και δεν υπάρχουν οι κατάλληλοι πόροι για να καλυφθούν. Αυτό δυσχεραίνει τους μαθητές και τις οικογένειες τους και στρέφονται στην ιδιωτική εκπαίδευση. Οι υπόλοιποι παράγοντες οδηγούν στο να μην είναι τόσο θετικοί οι επιχειρηματίες για νέες επενδύσεις. Ειδικά σε μια αγορά όπως η ιδιωτική εκπαίδευση όπου υπάρχουν ανταγωνιστές με μεγάλα μερίδια αγοράς και φήμη. Αν όμως ένα νέο ιδιωτικό σχολείο καταφέρει να διεισδύσει στην αγορά και να κερδίσει ένα ικανοποιητικό μερίδιο, θα έχει μια σταθερή και ανοδική πορεία στην συνέχεια.

## Οικονομικό Περιβάλλον

Το οικονομικό περιβάλλον περιλαμβάνει όλους τους παράγοντες που ενδέχεται να επηρεάσουν την επιτυχή πορεία της επιχείρησης. Πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη σημασία και προσοχή για το οικονομικό περιβάλλον στην Ελλάδα, διότι διένυσε και διανύει ακόμα μια περίοδο οικονομικών δυσκολιών που έχουν μεγάλο αντίκτυπο στις επιχειρήσεις αλλά και σε διάφορους τομείς της ζωής των πολιτών.

Πιο συγκεκριμένα:

- Αύξηση του ΑΕΠ
- Άρση capital controls
- Ελάφρυνση όρων δανεισμού από τις τράπεζες
- Αύξηση κρατικών δαπανών
- Μείωση συντελεστή φορολογίας ανώνυμων επιχειρήσεων
- Μείωση ποσοστού ανεργίας
- Τάση σταθεροποίησης τιμών πρώτων υλών (πχ πετρελαίου)

Όπως παρατηρείται, οι πολύ δυσχερείς οικονομικές συνθήκες αποτελούν παρελθόν για την Ελλάδα. Η περίοδος που διανύεται χαρακτηρίζεται από συγκρατημένη αισιοδοξία. Οι παραπάνω παράγοντες οδηγούν στο να είναι πιο θετικοί οι επιχειρηματίες σε νέες επενδύσεις. Όσον αφορά τον κλάδο της ιδιωτικής εκπαίδευσης, μπορεί η ελάφρυνση

των όρων δανεισμού από τις τράπεζες και η μείωση του συντελεστή φορολογίας των ανώνυμων επιχειρήσεων να ευνοεί την λειτουργία των νέων αλλά και των ήδη υπάρχουσών επιχειρήσεων, όμως πρέπει να σημειωθεί ότι ο συγκεκριμένος κλάδος δεν επηρεάστηκε σημαντικά από την οικονομική κρίση. Ένας από τους λόγους που οδήγησαν σε αυτό το αποτέλεσμα, είναι ότι τα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια απευθύνονται κατά κύριο λόγο σε οικογένειες που δεν είναι ιδιαίτερα ευαίσθητες ως προς την τιμή. Ακόμη, είναι ευρέως γνωστό πόσο σημαντική είναι η εκπαίδευση για την ελληνική οικογένεια. Θα προτιμούσαν οι γονείς να μειώσουν άλλου είδους δαπάνες, παρά να στερήσουν από τα παιδιά τους την φοίτηση τους σε ένα καλό ιδιωτικό εκπαιδευτήριο. Για τους παραπάνω λόγους, η ιδιωτική εκπαίδευση δεν έχει επηρεαστεί ιδιαίτερα και ο αριθμός των μαθητών τους παρέμεινε σταθερός.

### Κοινωνικό Περιβάλλον

Πρόκειται για συμπεριφορές, πεποιθήσεις και στάσεις που επηρεάζουν την πορεία της επιχείρησης αλλά και γενικότερα της αγοράς-στόχου.

- Αύξηση δημογραφικού προβλήματος
- Είσοδος μεταναστών
- Μετανάστευση οικογενειών της Ελλάδας σε ξένες χώρες λόγω οικονομικών δυσχερειών
- Αύξηση Ελλήνων φοιτητών που επιλέγουν να σπουδάσουν στο εξωτερικό
- Ανησυχία των γονέων για το μέλλον των παιδιών τους λόγω της αβεβαιότητας που κυριαρχεί

Τα τελευταία χρόνια έχουν μειωθεί πολύ οι γεννήσεις και έχει αυξηθεί ο μέσος όρος ζωής. Επίσης, λόγω της οικονομικής ύφεσης που επικρατεί στην Ελλάδα, πολλές οικογένειες επιλέγουν να μεταναστεύσουν και να αναζητήσουν ευκαιρίες σε ξένες χώρες. Όλα αυτά οδηγούν στην μείωση του μαθητικού πληθυσμού της Ελλάδας και συνεπώς αυτό δημιουργεί προβλήματα στην ιδιωτική εκπαίδευση. Το γεγονός ότι όλο και περισσότεροι Έλληνες φοιτητές επιλέγουν να συνεχίσουν τις σπουδές τους στο εξωτερικό ενισχύει με κάποιο τρόπο την φοίτηση στα ιδιωτικά σχολεία. Τα ιδιωτικά σχολεία προσφέρουν το International Baccalaureate Diploma Programme, πρόκειται για ένα διετές πρόγραμμα σπουδών που αφορά τις τελευταίες τάξεις του Λυκείου για να τους προετοιμάσει για την είσοδο τους σε ξένα πανεπιστήμια. Είναι ισότιμο και αντίστοιχο του απολυτηρίου του Γενικού Λυκείου. Τέλος, η αβεβαιότητα του κυριαρχεί αυτή την εποχή, έχει δημιουργήσει την πεποίθηση στους γονείς ότι οι διασυνδέσεις που θα προσφέρει ένα ιδιωτικό σχολείο στα παιδιά τους θα τους ωφελήσει στην μετέπειτα ζωή τους. Για τους παραπάνω λόγους, επιλέγουν για την φοίτηση των παιδιών τους στα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια.

## **Τεχνολογικό Περιβάλλον**

Η ανάπτυξη της τεχνολογίας επηρεάζει τον τρόπο με τον οποίο κατασκευάζεται ένα προϊόν ή την υπηρεσία, αλλά και τον τρόπο με τον οποίο το προσφέρεται στους καταναλωτές.

- Διαδραστικοί πίνακες
- Άριστα τεχνολογικά αναπτυγμένα εργαστήρια
- E-learning

Με την ανάπτυξη της τεχνολογίας βελτιώνεται η ποιότητα των υπηρεσιών που μπορούν να προσφέρουν τα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια και να διαφοροποιηθούν αποκτώντας ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Μέσω διαδραστικών πινάκων η εκπαίδευση γίνεται πιο ενδιαφέρουσα και κεντρίζει το ενδιαφέρον των παιδιών. Επίσης, η ύπαρξη εργαστηρίων πληροφορικής, φυσικής, χημείας, και βιολογίας που είναι άριστα εξοπλισμένα βοηθά τους μαθητές να κατανοήσουν καλύτερα αυτές τις επιστήμες. Ακόμη, μπορούν να υπάρχουν ηλεκτρονικές πλατφόρμες όπου οι μαθητές να παρακολουθούν μαθήματα στα οποία έλειπαν για να μπορέσουν να τα κατανοήσουν καλύτερα και πιο εύκολα. Όλες αυτές οι παροχές έχουν υψηλό κόστος και για αυτό το λόγο μόνο τα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια μπορούν να τις προσφέρουν. Αυτό τους δημιουργεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε σχέση με τα δημόσια σχολεία.

### 3.5:Ανάλυση SWOT

#### SWOT ANALYSIS



#### Δυνατά Σημεία

- Συνδυασμός εμπλουτισμένου προγράμματος σπουδών και δυνατότητας υποστήριξης πλήθους αθλητικών δραστηριοτήτων
- Κοινωνικό status

Το ιδιωτικό αθλητικό σχολείο θα πραγματοποιεί προπονήσεις τρεις φορές την εβδομάδα μετά την λήξη των μαθημάτων και τις υπόλοιπες μέρες της εβδομάδας θα πραγματοποιεί διδασκαλίες στα μαθήματα που οι μαθητές έχουν πιο χαμηλή απόδοση. Για να υποστηρίξει αυτές τις δραστηριότητες διαθέτει πλήθος αθλητικών εγκαταστάσεων, όπως γήπεδα μπάσκετ, ποδοσφαίρου, βόλεϊ, τένις, στίβου, κλειστό γυμναστήριο, κλειστό κολυμβητήριο και κλειστό γήπεδο μπάσκετ. Με αυτό τον τρόπο κάθε μαθητής έχει την δυνατότητα να ασχοληθεί με το άθλημα που του ταιριάζει και του αρέσει πιο πολύ. Αυτού του είδους το εμπλουτισμένο πρόγραμμα σπουδών αλλά και οι προαναφερθείσες αθλητικές εγκαταστάσεις απαιτούν μεγάλο κόστος επένδυσης, οικόπεδο μεγάλης έκτασης και εξειδικευμένο διδακτικό προσωπικό. Είναι πολύ δύσκολο να τα διαθέτει και τα τρία ένα ιδιωτικό σχολείο, για αυτό το λόγο και ξεχωρίζει ο «Διαγόρας» με την μοναδικότητα του. Τέλος, δεν πρέπει να λησμονείται ότι πολλοί γονείς επιλέγουν την φοίτηση των παιδιών τους σε ιδιωτικά εκπαιδευτήρια λόγω του γοήτρου που τους προσδίδει. Το Τμήμα Συμβουλευτικής του «Διαγόρα» απαρτίζεται από διακεκριμένους αθλητές, όπως ο Στέφανος Τσιτσιπάς, ο Νίκος Παππάς, ο Γιάννης Δρωμωναίος, και ο Εμμανουήλ Καραλής. Αθλητές τέτοιου βεληνεκούς σίγουρα προσδίδουν κοινωνικό status στο σχολείο και στους μαθητές που φοιτούν σε αυτό.

### **Αδύνατα Σημεία**

- Υψηλό κόστος επένδυσης και ανάγκη λήψης δανείου
- Πρόγραμμα «Παρέκκλισης»

Ένα ιδιωτικό σχολείο απαιτεί ακριβή επένδυση πόσο μάλλον ένα ιδιωτικό σχολείο με τις παροχές που προσφέρει ο «Διαγόρας». Το υψηλό κόστος επένδυσης ξεπερνά τα ίδια κεφάλαια και απαιτεί την λήψη ενός δανείου που πρόκειται να αποπληρωθεί σε 25 χρόνια. Η αποπληρωμή του δανείου αποτελεί μια ακόμη υποχρέωση του σχολείου. Εκτός από τις πληρωμές στο προσωπικό, σε αναλώσιμα, συντήρηση κλπ. είναι αναγκαίο να πληρώνει τις δόσεις του δανείου. Στην περίπτωση που το σχολείο δεν διανύει μια καλή περίοδο όσον αφορά τα έσοδα του, κάτι που δεν είναι απίθανο αν αναλογιστεί κανείς την οικονομική στενότητα που χαρακτηρίζει την Ελλάδα, καθυστερήσεις πληρωμών στο προσωπικό και σε προμηθευτές δεν θα προκαλέσουν προβλήματα στην βιωσιμότητα της επιχείρησης. Καθυστερήσεις στην αποπληρωμή του δανείου όμως, μπορεί να προκαλέσουν ολέθριες συνέπειες. Ακόμη, αυτό που ξεχωρίζει τον «Διαγόρα» από τα υπόλοιπα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια είναι οι αθλητικές δραστηριότητες που περιλαμβάνει το πρόγραμμα σπουδών του. Πραγματοποιούνται προπονήσεις τρεις φορές την εβδομάδα μετά την λήξη των μαθημάτων. Όμως, κάθε ιδιωτικό σχολείο όταν θέλει να πραγματοποιήσει δραστηριότητες που δεν περιλαμβάνονται στο πρόγραμμα σπουδών του Υπουργείου Παιδείας και Θρησκευμάτων πρέπει να υποβάλει αιτήσεις στην αρμόδια διεύθυνση μέχρι μία συγκεκριμένη ημερομηνία και να περιμένει έγκρισή τους. Αυτό δυσχεραίνει τη θέση στην οποία βρίσκεται ο «Διαγόρας», διότι είναι αναγκασμένος να ακολουθεί αυτή την διαδικασία και να ελπίζει να μην υπάρξει κάποιο πρόβλημα που θα καθυστερήσει ή θα εμποδίσει τις αθλητικές δραστηριότητες. Δεν διαθέτει την αυτονομία που θα ήθελε σε ένα ζήτημα που είναι ζωτικής σημασίας για την επιχείρηση, αφού τα συγκεκριμένα προγράμματα είναι η μοναδικότητά του.

### **Ευκαιρίες**

- Ένταξη νηπιαγωγείου στην υποχρεωτική εκπαίδευση
- Ανάπτυξη τεχνολογίας

Η υποχρεωτική εκπαίδευση στο νηπιαγωγείο δίνει ευκαιρίες για ανάπτυξη. Ακόμη, η τεχνολογία έχει εξελιχθεί απίστευτα τα τελευταία χρόνια και θα ήταν πολύ χρήσιμο να την εκμεταλλευθεί και στο χώρο της εκπαίδευσης. Ένα απλό παράδειγμα θα ήταν να ενισχυθούν τα εργαστήρια με τον τελευταίο τεχνολογικό εξοπλισμό και να αξιοποιηθεί η χρήση ηλεκτρονικών υπολογιστών και ψηφιακού υλικού για πιο διαδραστική και αποτελεσματική διδασκαλία, κάτι για το οποίο έχει φροντίσει το ιδιωτικό αθλητικό σχολείο.

## Απειλές

- Δημογραφικό πρόβλημα
- Οικονομική κρίση
- Βελτίωση δημόσιας παιδείας
- Περιορισμός τραπεζικών χρηματοδοτήσεων

Η ζήτηση για εκπαίδευση και πιο συγκεκριμένα για ιδιωτική εκπαίδευση εξαρτάται από τον μαθητικό πληθυσμό. Δυστυχώς, τα τελευταία χρόνια η Ελλάδα αντιμετωπίζει σοβαρό δημογραφικό πρόβλημα. Βέβαια, υπάρχει αυξημένη εισροή μεταναστών, όμως αυτοί θα απασχοληθούν κυρίως στο δημόσιο τομέα. Επίσης, η οικονομική κρίση έχει οδηγήσει πολλούς γονείς να μην μπορούν να ανταπεξέλθουν στην πληρωμή των διδασκτρων και διακόπτουν την φοίτηση των παιδιών τους σε ιδιωτικά σχολεία. Ακόμη, η βελτίωση της δημόσιας παιδείας αποτελεί απειλή για τα ιδιωτικά σχολεία, διότι αν δεν υπερέχουν οι υπηρεσίες τους δεν υπάρχει λόγος ο γονέας να πληρώνει για να φοιτήσει το παιδί του εκεί. Τα ολοήμερα σχολεία αποτελούσαν προνόμιο της ιδιωτικής εκπαίδευσης, όμως τώρα αυτό δεν ισχύει πια. Ακόμη, σε συνδυασμό με την οικονομική κρίση υπάρχει και περιορισμός των τραπεζικών χρηματοδοτήσεων. Λόγω του μεγάλου αρχικού κόστους επένδυσης ενός ιδιωτικού σχολείου, πολλές φορές οι ιδρυτές του αναζητούν τραπεζική χρηματοδότηση. Η λήψη ενός δανείου βοηθά τους επιχειρηματίες να δημιουργήσουν ένα σχολείο με τις κατάλληλες προδιαγραφές. Επίσης, αποτελεί παροχή βοήθειας σε περίπτωση που το σχολείο χρειάζεται ανακαίνιση ή επέκταση, καθώς και σε περίπτωση που αντιμετωπίζει οικονομικές δυσκολίες λόγω καθυστερήσεων πληρωμών. Όλες οι απειλές όπως είναι λογικό επηρεάζουν το ιδιωτικό αθλητικό σχολείο, όμως έχει φροντίσει να μην επηρεάσουν την επιβίωση του και την ανοδική του πορεία. Πιο συγκεκριμένα, ο «Διαγόρας» επέλεξε την ίδρυση του σχολείου σε περιοχή της Αττικής που έχει χαμηλό κόστος απόκτησης οικοπέδου. Τα δίδακτρα του δεν είναι ιδιαίτερα υψηλά σε σχέση με τις υπηρεσίες που προσφέρει και θεωρεί πως οι οικογένειες των μαθητών θα το κατανοήσουν. Ακόμη, έχει φροντίσει η διδασκαλία των μαθημάτων να γίνεται με τον πιο εξελιγμένο τρόπο και οι εγκαταστάσεις του να είναι οι πιο σύγχρονες. Τέλος, μια τέτοια επένδυση έχει μεγάλο κόστος και θα χρειαστεί να ληφθεί κάποιο δάνειο, όμως λόγω της οικονομικής κατάστασης και της φερεγγυότητας του ιδιοκτήτη δεν θα είναι δύσκολη η απόφαση χορήγησης του.



### **3.6:Θεσμικό Πλαίσιο**

Η εκπαίδευση βάσει του Συντάγματος είναι βασική αποστολή του κράτους. Είναι υποχρεωτική και αναπόσπαστο δικαίωμα των πολιτών. Η ίδρυση και η λειτουργία ενός σχολείου πρέπει να υπάγεται στις προδιαγραφές που ορίζει ο Νόμος. Τα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια είναι υποχρεωμένα να ακολουθούν τις οδηγίες και το πρόγραμμα σπουδών που ορίζει το Υπουργείο Παιδείας Δια Βίου Μάθησης και Θρησκευμάτων. Υπάρχουν κάποιες εξαιρέσεις για ειδικές περιπτώσεις κάποιων ιδρυμάτων. Για να ιδρυθεί ένα σχολείο πρέπει να πληρούνται κάποιες προϋποθέσεις. Πιο συγκεκριμένα, οι ιδιοκτήτες πρέπει να έχουν κάποια συγκεκριμένα χαρακτηριστικά, το εκπαιδευτικό περιεχόμενο πρέπει να είναι σύμφωνο με αυτά που ορίζει το Υπουργείο Παιδείας και οι εγκαταστάσεις και οι υποδομές του σχολείου πρέπει να είναι συγκεκριμένες και να ασφαλείς για τα παιδιά. Πιο συγκεκριμένα, η ίδρυση και η λειτουργία ενός ιδιωτικού σχολείου διέπεται από τους παρακάτω νόμους.

#### **Νόμος 682/77 «Περί ιδιωτικών σχολείων γενικής εκπαιδευσεως και σχολικών οικοτροφείων»**

##### **➤ Οι όροι ίδρυσης και λειτουργίας ενός ιδιωτικού σχολείου**

Τα ιδιωτικά σχολεία υπάγονται στην αρμοδιότητα του Υπουργείου Εθνικής Παιδείας και Θρησκευμάτων και είναι αναγνωρισμένα ως ισότιμα με τα δημόσια. Απαγορεύεται η ίδρυση ενός νυχτερινού ιδιωτικού δημοτικού. Όσον αφορά την άδεια λειτουργίας, η αίτηση υποβάλλεται τον Μάιο και ισχύει από την νέα σχολική χρονιά. Δεν επιτρέπεται η χορήγηση άδειας για ανέγερση ιδιωτικού σχολείου που βρίσκεται λιγότερο από 150 μέτρα από κάποιο άλλο εκπαιδευτικό ίδρυμα, εκτός και αν οι διαδικασίες ανέγερσης είχαν ξεκινήσει να πραγματοποιούνται πριν το άλλο εκπαιδευτικό ίδρυμα αποκτήσει άδεια. Σε περίπτωση ανανέωσης της άδειας πρέπει να έχει υποβληθεί αίτηση μέχρι 31 Ιουλίου. Όμως πλέον σύμφωνα με τις Νομοθετικές Ρυθμίσεις του Μνημονίου Συνεργασίας και Ανάπτυξης III η άδεια ίδρυσης και η άδεια λειτουργίας ενοποιείται και απλουστεύεται με την έκδοση μόνο μιας άδειας που πρέπει να ανανεώνεται ανά διετία. Αν ο ιδιοκτήτης του σχολείου αποβιώσει, η λειτουργία του σχολείου συνεχίζεται από τους κληρονόμους του, εάν έχουν τα απαραίτητα προσόντα σύμφωνα με το νόμο, εντός 6 μηνών. Η λειτουργία του σχολείου θα συνεχίσει ως έχειν και απαγορεύεται οποιαδήποτε απόλυση. Εκτός του ότι το πρόγραμμα σπουδών είναι το ίδιο για τα δημόσια και τα ιδιωτικά σχολεία και τυχόν τροποποιήσεις πραγματοποιούνται μετά την λήξη του υποχρεωτικού ωραρίου, η

προσέλευση των μαθητών, οι αργίες, οι εορτές και οι διακοπές είναι όπως και στο δημόσιο σχολείο. Οποιαδήποτε παρέκκλιση από το ωρολόγιο πρόγραμμα του ιδιωτικού σχολείου πραγματοποιείται ύστερα από αίτηση και απόφαση από το Υπουργείου Εθνικής Παιδείας και Θρησκευμάτων με τη σύμφωνη γνώμη του Κ.Ε.Μ.Ε..

➤ **Τα ακαδημαϊκά και επαγγελματικά προσόντα των ιδρυτών**

Ο ιδρυτής οφείλει να έχει πολιτικά δικαιώματα, να μην έχει καταδικαστεί για κάποιο αδίκημα και να μην έχει απολυθεί από θέση δημόσιου ή ιδιωτικού τομέα για πειθαρχικούς λόγους. Ακόμη, οφείλει να μην κατέχει επαγγελματική θέση στον δημόσιο τομέα και να έχει τίτλο σπουδών που του παρέχει το δικαίωμα διορισμού στην εκπαίδευση. Είναι υπεύθυνος για την ομαλή λειτουργία του σχολείου και υποχρεούται να αναφέρει τυχόν παραβάσεις του διδακτικού προσωπικού στον αρμόδιο επιθεωρητή. Τέλος, εφόσον είναι εκπαιδευτικός οφείλει να παρευρίσκεται σε κάθε συνεδρίαση του σχολείου.

➤ **Οι προϋποθέσεις που πρέπει να πληρούνται για την στέγαση των χώρων**

Για την ίδρυση του ιδιωτικού σχολείου απαιτείται άδεια χρήσης εκπαιδευτηρίου και κατόψεις. Στις κατόψεις θα περιγράφονται τα καθαρά εμβαδά των αιθουσών και οι καθαρές διαστάσεις των χώρων(χωρίς τα δομικά στοιχεία), καθώς και οι συνθήκες Φωτισμού και Αερισμού σύμφωνα το Άρθρο 11 του Κτιριοδομικού Κανονισμού. Θα αναφέρονται επίσης οι αυθαίρετες κατασκευές εφόσον υπάρχουν. Ακόμη, απαιτείται πυροπροστασία για χρήση εκπαιδευτηρίου σύμφωνα με τις ισχύουσες διατάξεις. Το ελάχιστο εμβαδόν των αιθουσών διδασκαλίας και εργαστηριακών χώρων είναι 1,5 τετραγωνικό μέτρο ανά εκπαιδευόμενο. Το ελάχιστο εμβαδόν των αύλειων χώρων ή χώρων εκτόνωσης στους οποίους συμπεριλαμβάνονται και τα υπόστεγα, οι ανοιχτοί διάδρομοι και τα δώματα είναι 2 τετραγωνικά μέτρα ανά εκπαιδευόμενο. Στις περιπτώσεις εργαστηρίων, βιβλιοθηκών και υπόγειων χώρων ως βοηθητικούς χώρους πρέπει να υπάρχει επαρκής φωτισμός και εξαερισμός. Τέλος, είναι υποχρεωτική η δυνατότητα πρόσβασης σε Άτομα Με Ειδικές Ανάγκες(ΑΜΕΑ) τουλάχιστον σε ένα κτίριο ή όροφο.

➤ **Οι υποχρεώσεις των μαθητών και η απόκτηση του τίτλου σπουδών**

Υποχρέωση των μαθητών είναι η καταβολή των διδάκτρων και των εκάστοτε νόμιμων τελών. Δεν επιτρέπεται αύξηση των διδάκτρων κατά τη διάρκεια του διδακτικού έτους. Οι τίτλοι σπουδών είναι ισότιμοι με των δημόσιων εκπαιδευτηρίων και είναι διατυπωμένοι στην ελληνική γλώσσα. Ο αριθμός των μαθητών κάθε τάξης είναι σύμφωνος με αυτά που ορίζονται για τα δημόσια σχολεία. Πιο συγκεκριμένα, για τα νηπιαγωγεία και τα δημοτικά ο ελάχιστος αριθμός μαθητών είναι 12 και ο μέγιστος 22. Ο μέγιστος αριθμός

κάθε τάξης του γυμνασίου και του λυκείου είναι 27. Τέλος, οι απολυτήριες εξετάσεις πραγματοποιούνται και με την παρουσία εκπαιδευτικών του δημοσίου τομέα.

➤ **Η ειδική υπηρεσιακή κατάσταση του διδακτικού προσωπικού**

Το διδακτικό προσωπικό των ιδιωτικών σχολείων, επιλέγεται από τον ιδρυτή σύμφωνα με τον πίνακα επετηρίδας ιδιωτικών εκπαιδευτηρίων. Στο συγκεκριμένο πίνακα είναι εγγεγραμμένοι Έλληνες πολίτες, πολίτες των κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ομογενείς. Η σύνθεση του διδακτικού προσωπικού θα πρέπει να είναι τουλάχιστον 75% διδάσκοντες που ανήκουν στον Πίνακα Α΄, οι διδάσκοντες που ανήκουν στον πίνακα Β΄ να μην υπερβαίνουν το 25%, όπως και οι διδάσκοντες που ανήκουν στον πίνακα Γ΄ το 10%. Το διδακτικό προσωπικό έχει σχέσεις εργασίας ορισμένου ή αορίστου χρόνου με το ιδιωτικό σχολείο. Ο ιδιοκτήτης έχει την δυνατότητα να καταγγείλει τη σύμβαση κατά τη διάρκεια του πρώτου έτους ή κατά τη λήξη της διετίας αποζημιώνοντας τον εκπαιδευτικό. Αν η σύμβαση δεν καταγγελθεί με την πάροδο της διετίας τότε ανανεώνεται για τα επόμενα τέσσερα έτη. Το ωράριο διδασκαλίας τους θα είναι μέχρι 40 ώρες εβδομαδιαίως.

Οι διατάξεις αυτές μεταγενέστερα καταργήθηκαν, όμως επανήλθαν σε ισχύ με τις διατάξεις του αρ. 28.Ν 4415/2016 όπως τροποποιήθηκε με το άρθρο 56 Ν 4472/2017.

**Πρόγραμμα «Παρέκκλισης»:** Το πρόγραμμα αυτό θεσπίστηκε σύμφωνα τις διατάξεις του αρ.28 Ν.441/2016 όπως τροποποιήθηκε με το άρθρο 56 Ν.4472/2017 σε συνδυασμό με την ΥΑ99118/Δ1/2016. Το ωρολόγιο πρόγραμμα του ιδιωτικού σχολείου Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης θα πρέπει να πραγματοποιείται σύμφωνα το πρόγραμμα του Υπουργείου Παιδείας και Θρησκευμάτων. Οποιαδήποτε παρέκκλιση από το πρόγραμμα θα πραγματοποιείται εφόσον είναι σύμφωνη με ορισμένες προϋποθέσεις. Το εβδομαδιαίο ωρολόγιο πρόγραμμα θα αποφασίζεται από τον/την Διευθυντή/ντρια του σχολείου σε συνεργασία με τους διδάσκοντες το πρώτο δεκαήμερο του Σεπτεμβρίου. Το ιδιωτικό σχολείο πρέπει να έχει φροντίσει να διαθέτει το κατάλληλο διδακτικό προσωπικό και τις κατάλληλες εγκαταστάσεις. Όσον αφορά την Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση, οι αιτήσεις παρέκκλισης πρέπει να διαβιβάζονται στη Διεύθυνση Σπουδών Δ.Ε του ΥΠΔΒΜΘ το αργότερο μέχρι 10 Μαΐου. Όσον αφορά την Πρωτοβάθμια Εκπαίδευση, η αίτηση πρέπει να υποβληθεί στη Διεύθυνση Σπουδών Π.Ε το αργότερο μέχρι τέλους Απριλίου και θα έχει ισχύ για τα επόμενα τρία διδακτικά έτη. Μόνο στην περίπτωση που το ιδιωτικό σχολείο έχει λάβει άδεια για το αμέσως επόμενο σχολικό έτος υπάρχει η δυνατότητα να υποβληθεί η αίτηση μέχρι 30 Ιουνίου. Μετά το πρώτο έτος το ιδιωτικό σχολείο μπορεί να αιτηθεί τροποποίηση της άδειας παρέκκλισης. Σε κάθε αίτηση θα πρέπει να αναφέρονται οι τάξεις για τις οποίες πρόκειται να

πραγματοποιηθεί το πρόγραμμα, το μάθημα και οι ώρες που απαιτούνται, οι στόχοι και τυχόν συμπληρωματικό υλικό. Η έγκριση της αίτησης θα έχει ισχύ για τρία διδακτικά έτη και στην συνέχεια απαιτείται εκ νέου αίτηση για άδεια παρέκκλισης. Οι παρεκκλίσεις δεν πρέπει να υπερβαίνουν τις 40 ώρες εβδομαδιαίως και οποιαδήποτε αίτηση πέραν των 40 ωρών η ενασχόληση των μαθητών μπορεί να είναι μόνο στην Βιβλιοθήκη, Ομίλους- Πολιτικές Δραστηριότητες, Περιβαντολογική Εκπαίδευση, Αθλητικές Δραστηριότητες κλπ. Η μόνη διαφορά στην Πρωτοβάθμια Εκπαίδευση είναι ότι απαγορεύονται μαθήματα κατά την διάρκεια του Σαββατοκύριακου και υπάρχει η πιθανότητα να πραγματοποιούνται δραστηριότητες στο κανονικό διδακτικό ωράριο μέχρι 1 ώρα ανά της εβδομάδας λόγω δυσκολιών σε εύρεση χώρων, εκπαιδευτικών κλπ. Τις ημέρες που οι μαθητές έχουν επτά ώρες διδασκαλίας, οι επιπλέον ώρες θα πρέπει να πραγματοποιούνται αφού έχει παρέλθει διάλειμμα 15 έως 30 λεπτών ή το απόγευμα. Η διάρκεια της διδακτικής ώρας δεν θα είναι λιγότερο από 35 λεπτά και τα διαλείμματα θα διαρκούν τουλάχιστον 5 λεπτά. Το πρόγραμμα Παρέκκλισης έχει ως στόχο την ενίσχυση της μόρφωσης των μαθητών και σε καμία περίπτωση δεν θέλει να επισκιάσει το πρόγραμμα σπουδών του Υπουργείου Παιδείας και Θρησκευμάτων.

**Νόμος 2986/02 και Νόμος 3848/10:** Οι συγκεκριμένοι νόμοι ορίζουν τις εργασιακές σχέσεις στα ιδιωτικά σχολεία. Πιο συγκεκριμένα, τις προσλήψεις και τις απολύσεις των εκπαιδευτικών, το ωράριο εργασίας και το μισθολόγιο.

- Ο **Νόμος 2986/02** αναφέρει για την οργάνωση των περιφερειακών υπηρεσιών της Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης, την αξιολόγηση του εκπαιδευτικού έργου και των εκπαιδευτικών και την επιμόρφωση τους. Η αξιολόγηση του εκπαιδευτικού έργου πραγματοποιείται από το Κέντρο Εκπαιδευτικής Έρευνας (Κ.Ε.Ε.) και το Παιδαγωγικό Ινστιτούτο. Στόχος του είναι η αναβάθμιση της ποιότητας του εκπαιδευτικού έργου και η καλύτερη επικοινωνία με τους μαθητές. Η αξιολόγηση του εκπαιδευτικού πραγματοποιείται από τον Διευθυντή του Σχολείου και τον αρμόδιο Σχολικό Σύμβουλο. Στόχος τους είναι κάθε εκπαιδευτικός να γνωρίζει τις εκπαιδευτικές του ικανότητες και να τις βελτιώνει συνεχώς. Επίσης, ο Οργανισμός Επιμόρφωσης των Εκπαιδευτικών (Ο.ΕΠ.ΕΚ) που απασχολείται με την επιμόρφωση των εκπαιδευτικών.
- Ο **Νόμος 3848/10** ορίζει την αναβάθμιση του ρόλου του εκπαιδευτικού, καθιερώνουν κανόνες αξιολόγησης και αξιοκρατίας στην εκπαίδευση και στις λοιπές διατάξεις.

Ο **Νόμος 4024/2011** ορίζει το ενιαίο μισθολόγιο, συνταξιοδοτικές ρυθμίσεις, εργασιακή εφεδρεία και άλλες διατάξεις. Το ενιαίο μισθολόγιο αφορά και τους τους ιδιωτικούς

εκπαιδευτικούς. Σύμφωνα με αυτό, τα ιδιωτικά σχολεία είναι υποχρεωμένα να καταβάλλουν μισθούς τουλάχιστον ίσους με αυτούς του δημοσίου. Όμως πλέον οι μισθοί αυτοί έχουν μειωθεί, κάτι που έχει οδηγήσει με μείωση του μισθολογικού κόστους του ιδιωτικού σχολείου. Πλέον ισχύει το νέο μισθολόγιο του Ν.4354/2015 που όμως δεν διαφέρει σε κάτι ιδιαίτερο από το παλιό.

### **3.7:Ανάλυση Ζήτησης**

#### **3.7.1:Προσδιοριστικοί Παράγοντες Ζήτησης**

##### **➤ Προτιμήσεις καταναλωτών, διαθέσιμο εισόδημα και τιμές αγαθών**

Οι οικονομικές συνθήκες που επικρατούν έχουν καθοριστικό ρόλο στις προτιμήσεις των καταναλωτών, το διαθέσιμο εισόδημα και τις τιμές των αγαθών, ειδικότερα στην Ελλάδα και στα χρόνια της οικονομικής κρίσης. Η ελληνική οικονομία βρίσκεται στην φάση της ύφεσης. Το ποσοστό της ανεργίας αυξάνεται (ανήλθε σε 19,8% τον Απρίλιο του 2018), καθώς το ίδιο και η φορολογία. Όλα αυτά έχουν οδηγήσει σε μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των νοικοκυριών. Η ιδιωτική εκπαίδευση θεωρείται ανώτερο αγαθό για αυτό σε περιόδους κρίσης και οικονομικών δυσκολιών ίσως οι γονείς επιλέξουν για τα παιδιά τους δημόσια σχολεία. Επίσης, το ύψος των διδάκτρων έχει σημαντική επίπτωση στην ζήτηση. Σε συνδυασμό με την μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος τα υψηλά δίδακτρα θα αποτρέψουν τις οικογένειες από να τα προτιμήσουν.

##### **➤ Δημόσια Παιδεία**

Η Δημόσια Παιδεία αποτελεί προσδιοριστικό παράγοντα της ζήτησης των ιδιωτικών σχολείων. Η έλλειψη οργάνωσης και περισσότερων υποδομών από τα δημόσια σχολεία αποτελούν παράγοντες που στρέφουν τους γονείς στην ιδιωτική εκπαίδευση. Οι μη σύγχρονες εγκαταστάσεις και οι πεπαλαιωμένοι τρόποι διδασκαλίας μειώνουν την ποιότητα της εκπαίδευσης των δημόσιων σχολείων. Στα ιδιωτικά σχολεία δεν υπάρχει έλλειψη αιθουσών ή αθλητικών εγκαταστάσεων. Δεν χάνονται ώρες εργασίας λόγω απεργιών. Κυριαρχεί η αντίληψη ότι το εκπαιδευτικό προσωπικό ενός ιδιωτικού σχολείου έχει ανώτερο μορφωτικό επίπεδο, λόγω των πιο συχνών και αυστηρών αξιολογήσεων

και επιμορφώσεων. Επίσης, οι γονείς μπορούν να έχουν μια πιο παρεμβατική συμπεριφορά σε ένα ιδιωτικό εκπαιδευτήριο από ότι σε ένα δημόσιο. Η παροχή μεταφοράς από και προς το σχολείο που παρέχει ένα ιδιωτικό σχολείο είναι πολύ σημαντική και διευκολύνει πολύ τους γονείς, ιδιαίτερα τους εργαζόμενους. Η επιλογή για φοίτηση σε ιδιωτικά σχολεία γίνεται επειδή προσφέρουν ασφάλεια, οργάνωση και υψηλή ποιότητα εκπαίδευσης.

#### ➤ **Δημογραφικοί Παράγοντες**

Στην Ελλάδα παρατηρείται μεγάλο δημογραφικό πρόβλημα, ειδικά τα τελευταία χρόνια. Η μείωση των γεννήσεων και η αύξηση του μέσου όρου ζωής θα φέρει μεγάλες αλλαγές. Η γενιά του «baby boom», δηλαδή των πολλών γεννήσεων συνταξιοδοτείται πλέον. Οι πληθυσμιακές ομάδες μεταξύ 0-24 αποτελούν το 24% του μαθητικού πληθυσμού. Επίσης, πλέον κυριαρχούν οι μονογονεϊκές οικογένειες. Όσο μειώνεται ο μαθητικός πληθυσμός, τόσο θα μειώνεται και η ζήτηση για ιδιωτικά σχολεία, αφού αυτοί είναι οι καταναλωτές.

#### ➤ **Κοινωνικοί Παράγοντες**

Πολλοί είναι οι γονείς που θεωρούν ότι η φοίτηση των παιδιών τους σε ιδιωτικό σχολείο είναι επίδειξη κοινωνικού «status». Για αυτό το λόγο, πολλά σχολεία βρίσκονται σε περιοχές με υψηλό κοινωνικό «status». Κυριαρχεί η πεποίθηση ότι μαζί με την φοίτηση, το παιδί κοινωνικοποιείται σε ένα περιβάλλον που ανήκουν προνομιούχες τάξεις της ελληνικής κοινωνίας. Αυτό θα προσφέρει στα μετέπειτα τους χρόνια διασυνδέσεις, ειδικά με τους συλλόγους αποφοίτων που διατηρούν τα σχολεία. Ακόμη, τα τελευταία χρόνια υπάρχει μια μεγάλη εισροή μεταναστών. Από την μια πλευρά αυτό το γεγονός αυξάνει τον μαθητικό πληθυσμό και συνεπώς την ζήτηση. Από την άλλη όμως, κάποιοι γονείς θεωρούν ότι αυτού του είδους οι μαθητές μειώνουν την ποιότητα της εκπαίδευσης και για αυτό το λόγο στρέφονται στα ιδιωτικά σχολεία.

#### ➤ **Ειδικό Παράγοντες**

Υπάρχουν ξένα ιδιωτικά σχολεία που εξυπηρετούν τις ανάγκες οικογενειών που είναι από ξένες χώρες και επιθυμούν να φοιτήσουν τα παιδιά τους εκεί. Υπάρχουν σχολεία που εξυπηρετούν συγκεκριμένες ανάγκες και στοχεύουν στην προσφορά συγκεκριμένων υπηρεσιών.

### 3.7.2:Προβολές Πληθυσμού

Παρακάτω παρατίθενται πληροφορίες για τον πληθυσμό ηλικιακής ομάδας 0-14 ετών στην πορεία των χρόνων.

**Πίνακας 3.2-Προβολές Πληθυσμού**

<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ</b>
<b>2015</b>	<b>535.644</b>
<b>2020</b>	<b>591.091</b>
<b>2025</b>	<b>596.365</b>
<b>2030</b>	<b>554.070</b>
<b>2035</b>	<b>523.428</b>
<b>2040</b>	<b>513.328</b>
<b>2045</b>	<b>520.183</b>
<b>2050</b>	<b>536.475</b>
<b>2055</b>	<b>543.659</b>
<b>2060</b>	<b>533.194</b>

*\*Πηγή: Κλαδική Μελέτη Stochasis*

Όπως προκύπτει από τον πίνακα, υπάρχει μια ανοδική πορεία μέχρι το 2025. Στη συνέχεια υπάρχει μια διαρκής μείωση μέχρι το 2040. Το 2060 προβλέπεται ότι ο μαθητικός πληθυσμός θα έχει επανέλθει στα επίπεδα από όπου ξεκίνησε το 2015.

Παρακάτω παρατίθενται πληροφορίες για προβολές του πληθυσμού της Ελλάδας άνω των 14 ετών.

**Πίνακας 3.3-Προβολές Πληθυσμού άνω των 14 ετών**

<b>ΗΛΙΚΙΑΚΗ ΟΜΑΔΑ</b>	<b>2010</b>	<b>2020</b>	<b>2030</b>	<b>2040</b>	<b>2050</b>
<b>15-19</b>	572.044	547.041	536.042	472.448	460.501
<b>20-24</b>	626.043	557.355	572.471	518.422	477.984
<b>25-29</b>	794.357	615.413	590.766	580.029	516.922
<b>30-34</b>	875.139	681.487	613.470	628.695	575.195
<b>35-39</b>	892.937	845.773	668.416	644.237	633.868
<b>40-44</b>	886.888	913.300	721.938	654.995	670.549
<b>45-49</b>	807.540	915.745	869.991	695.838	672.684
<b>50-54</b>	771.963	892.561	919.577	733.367	668.896
<b>55-59</b>	701.675	795.654	902.114	859.650	692.675
<b>60-64</b>	652.624	740.917	858.327	886.811	711.628
<b>65-69</b>	533.173	651.472	742.494	845.599	810.052
<b>70-74</b>	558.379	573.497	657.548	768.449	800.286
<b>75-79</b>	495.421	420.448	522.664	606.344	701.919
<b>80-84</b>	315.552	355.050	377.189	449.045	542.544
<b>85-89</b>	130.430	210.576	190.887	254.480	315.078
<b>90+</b>	49.975	97.143	135.496	158.846	221.119

\*Πηγή: Κλαδική Μελέτη ICAP

Παρατηρείται ότι για τις ηλικιακές ομάδες 15-19 μέχρι και 45-49 προβλέπεται ότι θα υπάρχει σταδιακή μείωση του πληθυσμού. Για τις ηλικιακές ομάδες 50-54 και 54-59 προβλέπεται μια μικρή άνοδος, αλλά στην συνέχεια επανέρχεται πάλι η μείωση του πληθυσμού. Αντιθέτως, για τις ηλικιακές ομάδες 60-64 μέχρι και 85-89 προβλέπεται άνοδος του πληθυσμού. Αυτό αποδεικνύει το έντονο δημογραφικό πρόβλημα της



Ελλάδας που προέρχεται από την μείωση των γεννήσεων και την αύξηση του μέσου όρου ζωής.

Οι προβλέψεις αυτές έχουν βασιστεί στην μελέτη και την έρευνα ορισμένων μεταβλητών, όπως η γονιμότητα, η θνησιμότητα και ο ερχομός μεταναστών. Όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, παρατηρείται μείωση των γεννήσεων, αύξηση του μέσου όρου ηλικίας και ένα έντονο κύμα εισροής μεταναστών.

### 3.7.3:Εξέλιξη Σχολικού Πληθυσμού Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης

*Πίνακας 3.4-Εξέλιξη Σχολικού Πληθυσμού Πρωτοβάθμιας Εκπαίδευσης*

ΣΧΟΛΙΚΟ ΕΤΟΣ	# ΜΑΘΗΤΩΝ-ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΑ	# ΜΑΘΗΤΩΝ-ΔΗΜΟΤΙΚΑ
2007/2008	150.079	637.309
2008/2009	158.290	637.476
2009/2010	159.502	635.935
2010/2011	166.233	634.048
2011/2012	165.931	633.291
2012/2013	166.233	630.043
2013/2014	160.994	625.165
2014/2015	162.781	640.001
2015/2016	155.243	642.707
2016/2017	151.804	645.250

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Παρατηρείται ότι ο αριθμός των παιδιών που φοιτούν σε νηπιαγωγεία αυξάνεται μέχρι και το σχολικό έτος 2012/2013 και στην συνέχεια μειώνεται μέχρι το σχολικό έτος 2016/2017 όπου φτάνει περίπου στα ίδια επίπεδα με τον αριθμό μαθητών του σχολικού έτους 2007/2008 όπου ξεκίνησε η παράθεση των στοιχείων. Όσον αφορά τον αριθμό των μαθητών που φοιτούν σε δημοτικά παρατηρούμε μείωση μέχρι το σχολικό έτος 2013/2014. Από εκεί και ύστερα αυξάνεται συνεχώς αγγίζοντας τους 645.250 μαθητές το σχολικό έτος 2016/2017.

**Πίνακας 3.5-Εξέλιξη Σχολικού Πληθυσμού Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης**

ΣΧΟΛΙΚΟ ΕΤΟΣ	# ΜΑΘΗΤΩΝ-ΓΥΜΝΑΣΙΑ	# ΜΑΘΗΤΩΝ-ΛΥΚΕΙΑ
2007/2008	341.107	239.532
2008/2009	341.315	241.726
2009/2010	336.938	247.441
2010/2011	332.005	247.209
2011/2012	324.402	247.717
2012/2013	319.950	245.892
2013/2014	310.389	251.905
2014/2015	315.702	239.055
2015/2016	311.236	240.852
2016/2017	313.130	244.386

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Παρατηρείται ότι ο αριθμός των μαθητών που φοιτούν στο Γυμνάσιο έχει μια συνεχή πτώση. Ο αριθμός των μαθητών που φοιτούν στο Λύκειο αυξάνεται μέχρι το σχολικό έτος 2011/2012 και τα επόμενα σχολικά έτη παρατηρούνται συνεχείς αυξομειώσεις αγγίζοντας το σχολικό έτος 2016/2017 τους 244.386 μαθητές.

### 3.7.4:Εγγεγραμμένοι Μαθητές κατά Είδος Σχολικής Μονάδας

#### ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΑ

**Πίνακας 3.6-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Νηπιαγωγείου κατά Είδος Σχολικής Μονάδας**

Σχολικές Μονάδες	Κατά Είδος Σχολικής Μονάδας		
	Σύνολο Ελλάδος		Μεταβολή (%)
	2016/17	2017/18	
Δημόσιες	137.470	136.308	-0,8
Ιδιωτικές	14.334	14.917	4,1
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	151.804	151.225	-0,4

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

## ΔΗΜΟΤΙΚΑ

**Πίνακας 3.7-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Δημοτικού κατά Είδος Σχολικής Μονάδας**

Κατά Είδος Σχολικής Μονάδας			
Σχολικές Μονάδες	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Δημόσιες	609.414	601.601	-1,3
Ιδιωτικές	35.836	37.436	4,5
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>645.250</b>	<b>639.037</b>	<b>-1,0</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

## ΓΥΜΝΑΣΙΑ

**Πίνακας 3.8-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Γυμνασίου κατά Είδος Σχολικής Μονάδας**

Κατά Είδος Σχολικής Μονάδας			
Σχολικές Μονάδες	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Δημόσιες	298.287	297.293	-0,3
Ιδιωτικές	14.843	15.311	3,2
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>313.130</b>	<b>312.604</b>	<b>-0,2</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

## ΛΥΚΕΙΑ

**Πίνακας 3.9-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Λυκείου κατά Είδος Σχολικής Μονάδας**

Κατά Είδος Σχολικής Μονάδας			
Σχολικές Μονάδες	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Δημόσιες	230.581	231.610	0,4
Ιδιωτικές	13.805	14.201	2,9
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>244.386</b>	<b>245.811</b>	<b>0,6</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Παρατηρείται ότι το πλήθος των εγγεγραμμένων μαθητών σε νηπιαγωγεία, δημοτικά και γυμνάσια μειώθηκε, όμως κατά ένα πολύ μικρό ποσοστό, ενώ το πλήθος των εγγεγραμμένων μαθητών που φοιτούν σε λύκεια αυξήθηκε κατά 0,6.

### 3.7.5:Εγγεγραμμένοι Μαθητές κατά Γεωγραφική Περιφέρεια

#### ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΑ

**Πίνακας 3.10-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Νηπιαγωγείου κατά Γεωγραφική Περιφέρεια**

Κατά Περιφέρεια			
Περιφέρεια	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	8.306	8.136	-2
Κεντρική Μακεδονία	27.339	26.977	-1,3
Δυτική Μακεδονία	4.041	3.924	-2,9
Θεσσαλία	10.508	10.057	-4,3
Ήπειρος	4.343	4.265	-1,8
Ιόνιοι Νήσοι	3.493	3.459	-1
Δυτική Ελλάδα	10.339	9.684	-6,3
Στερεά Ελλάδα	7.909	7.748	-2
Πελοπόννησος	7.777	7.690	-1,1
Αττική	47.637	48.594	2
Βόρειο Αιγαίο	3.250	3.509	8,0
Νότιο Αιγαίο	5.837	6.012	3
Κρήτη	11.025	11.170	1,3
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>151.804</b>	<b>151.225</b>	<b>-0,4</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Παρατηρείται ότι οι περισσότεροι εγγεγραμμένοι μαθητές φοιτούν σε νηπιαγωγεία που βρίσκονται στην Αττική και δευτερευόντως στην Κεντρική Μακεδονία. Η μεγαλύτερη μείωση εγγεγραμμένων μαθητών πραγματοποιήθηκε στην Δυτική Ελλάδα.

## ΔΗΜΟΤΙΚΑ

**Πίνακας 3.11-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Δημοτικού κατά Γεωγραφική Περιφέρεια**

Κατά Περιφέρεια			
Περιφέρεια	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	35.589	34.648	-2,6
Κεντρική Μακεδονία	114.302	112.918	-1,2
Δυτική Μακεδονία	15.541	14.994	-3,5
Θεσσαλία	43.559	42.668	-2,0
Ήπειρος	18.101	17.889	-1,2
Ιόνιοι Νήσοι	13.074	13.095	0,2
Δυτική Ελλάδα	40.521	40.172	-0,9
Στερεά Ελλάδα	29.661	29.140	-0,8
Πελοπόννησος	32.579	32.124	-1,4
Αττική	224.285	223.172	-0,5
Βόρειο Αιγαίο	11.330	11.250	-0,7
Νότιο Αιγαίο	22.651	22.769	0,5
Κρήτη	44.057	43.928	-0,3
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>645.250</b>	<b>639.037</b>	<b>-1</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Παρατηρείται ότι οι περισσότεροι εγγεγραμμένοι μαθητές φοιτούν σε δημοτικά που βρίσκονται στην Αττική και δευτερευόντως στην Κεντρική Μακεδονία. Η μεγαλύτερη μείωση των εγγεγραμμένων πραγματοποιήθηκε στην Δυτική Μακεδονία.

## ΓΥΜΝΑΣΙΑ

**Πίνακας 3.12-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Γυμνασίου κατά Γεωγραφική Περιφέρεια**

Κατά Περιφέρεια			
Περιφέρεια	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
<b>Ανατολική Μακεδονία και Θράκη</b>	17.580	17.297	-1,6
<b>Κεντρική Μακεδονία</b>	55.834	55.295	-1,0
<b>Δυτική Μακεδονία</b>	8.069	7.901	-2,1
<b>Θεσσαλία</b>	20.991	20.831	-0,8
<b>Ήπειρος</b>	8.584	8.662	0,9
<b>Ιόνιοι Νήσοι</b>	6.410	6.560	2,3
<b>Δυτική Ελλάδα</b>	20.081	19.726	-1,8
<b>Στερεά Ελλάδα</b>	14.804	14.818	0,1
<b>Πελοπόννησος</b>	15.818	15.981	1,0
<b>Αττική</b>	107.288	107.609	0,3
<b>Βόρειο Αιγαίο</b>	5.514	5.463	-0,9
<b>Νότιο Αιγαίο</b>	10.963	11.109	1,3
<b>Κρήτη</b>	21.194	21.352	0,7
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	313.130	312.604	-0,2

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Παρατηρείται ότι οι περισσότεροι εγγεγραμμένοι μαθητές φοιτούν σε γυμνάσια που βρίσκονται στην Αττική και δευτερευόντως στην Κεντρική Μακεδονία. Η μεγαλύτερη μείωση των εγγεγραμμένων πραγματοποιήθηκε στην Δυτική Ελλάδα.

## ΛΥΚΕΙΑ

**Πίνακας 3.13-Πλήθος Εγγεγραμμένων Μαθητών Λυκείου κατά Γεωγραφική Περιφέρεια**

Κατά Περιφέρεια			
Περιφέρεια	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	12.332	12.292	-0,3
Κεντρική Μακεδονία	44.040	43.930	-0,2
Δυτική Μακεδονία	6.403	6.225	-2,8
Θεσσαλία	15.840	16.098	1,6
Ήπειρος	7.389	7.219	-2,3
Ιόνιοι Νήσοι	5.121	5.146	0,5
Δυτική Ελλάδα	14.952	15.185	1,6
Στερεά Ελλάδα	11.665	11.729	0,5
Πελοπόννησος	12.644	12.668	0,2
Αττική	87.141	88.323	1,4
Βόρειο Αιγαίο	4.238	4.245	0,2
Νότιο Αιγαίο	7.528	7.625	1,3
Κρήτη	15.093	15.126	0,2
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>244.386</b>	<b>245.811</b>	<b>0,6</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Παρατηρείται ότι οι περισσότεροι εγγεγραμμένοι μαθητές φοιτούν σε λύκεια που βρίσκονται στην Αττική και δευτερευόντως στην Κεντρική Μακεδονία. Η μεγαλύτερη μείωση των εγγεγραμμένων πραγματοποιήθηκε στην Δυτική Μακεδονία.

### **3.7.6: Δαπάνες Νοικοκυριών για την Εκπαίδευση βάσει Εισοδήματος**

Το εισόδημα κάθε οικογένειας αποτελεί προσδιοριστικό παράγοντα για την επιλογή να φοιτήσουν σε ιδιωτικό σχολείο ή δημόσιο, αλλά και σε ποιο ιδιωτικό σχολείο να φοιτήσουν εάν επιλέξουν την ιδιωτική εκπαίδευση.

**Πίνακας 3.14-Μέση Μηνιαία Δαπάνη για Εκπαίδευση**

ΕΤΟΣ	ΜΕΣΗ ΜΗΝΙΑΙΑ ΔΑΠΑΝΗ( σε €)
2014	50,17
2015	46,28
2016	45,10
2017	45,95
2018	46,34

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Παρατηρείται ότι με την πάροδο των χρόνων μειώνονται τα χρήματα που δαπανούν οι οικογένειες για την εκπαίδευση των παιδιών τους, καθώς και ότι τα τελευταία δύο έτη υπάρχει μια μικρή αύξηση. Αυτό αποτελεί κακό οίονό για την πορεία και την επιβίωση της ιδιωτικής εκπαίδευσης, όμως αν ληφθούν υπόψιν οι δυσμενείς οικονομικές συνθήκες είναι ένα λογικό επακόλουθο. Πολλοί γονείς έχουν χάσει τις δουλειές τους ή έχουν δεχθεί μειώσεις στους μισθούς τους. Συνεπώς, αναγκάζονται να μειώσουν τα έξοδα τους και μαζί με αυτά και τις δαπάνες για εκπαίδευση.

**Πίνακας 3.15-Ποσοστιαία Κατανομή Μέσης Μηνιαίας Δαπάνης για Εκπαίδευση κατά Τύπο Νοικοκυριού**

ΤΥΠΟΣ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΟΥ	ΜΕΣΗ ΜΗΝΙΑΙΑ ΔΑΠΑΝΗ
Άτομο μόνο, ηλικίας 65 ετών και άνω	0,0
Ζευγάρι με ένα παιδί έως και 16 ετών	4,8
Ζευγάρι με δύο παιδιά έως και 16 ετών	6,8
Ζευγάρι με τρία παιδιά και άνω, έως και 16 ετών	4,8
Ένας γονέας με ένα παιδί ή και περισσότερα έως 16 ετών	6,7
Ζευγάρι ή ένας γονέας με παιδιά άνω των 16 ετών	2,5

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Παρατηρείται ότι ο τύπος νοικοκυριού που πραγματοποιεί την μεγαλύτερη μέση μηνιαία δαπάνη είναι το ζευγάρι με δύο παιδιά έως 16 ετών και την μικρότερη άτομο ηλικίας 65 ετών όπου εικάζεται ότι δεν έχει παιδιά κάτω των 18 ετών για τα οποία πρέπει να δαπανήσει χρήματα για την εκπαίδευση τους.



**Πίνακας 3.16-Ποσοστιαία Κατανομή Μέσης Μηνιαίας Δαπάνης για Εκπαίδευση  
σε Χώρες της Ευρώπης**

<b>ΧΩΡΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ</b>	<b>ΜΕΣΗ ΜΗΝΙΑΙΑ ΔΑΠΑΝΗ</b>
<b>ΓΕΡΜΑΝΙΑ</b>	0,7
<b>ΕΛΛΑΔΑ</b>	3,2
<b>ΙΤΑΛΙΑ</b>	0,8
<b>ΣΕΡΒΙΑ</b>	1,5
<b>ΙΣΠΑΝΙΑ</b>	1,5
<b>ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ</b>	1,4
<b>ΦΙΛΑΝΔΙΑ</b>	0,2

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Παρατηρείται ότι η Ελλάδα είναι η χώρα που δαπανά περισσότερο από τις υπόλοιπες χώρες για την εκπαίδευση των παιδιών της. Ένας λόγος για αυτό είναι κάποιες εκπαιδευτικές υπηρεσίες δεν παρέχονται δωρεάν όπως σε άλλες χώρες, όμως δεν παύει η εκπαίδευση να είναι ένα μείζον ζήτημα για τις ελληνικές οικογένειες. Όσο δύσκολες και αν είναι οι οικονομικές συνθήκες στην Ελλάδα, η εκπαίδευση είναι κάτι πολύ σημαντικό που δεν επιθυμούν οι γονείς να στερήσουν από τα παιδιά τους.

### **3.7.7: Προσδιορισμός Μελλοντικής Ζήτησης**

Για την πρόβλεψη της ζήτησης θα χρησιμοποιήσουμε την μέθοδο καθοδηγητικών δεικτών ή δεικτών προηγέσεως. Πρόκειται για μια παραλλαγή της μεθόδου των δεικτών καταναλώσεως και των μεθόδων παλινδρόμησης. Ουσιαστικά οι καθοδηγητικοί δείκτες είναι μεταβλητές που χρησιμοποιούνται για την πρόβλεψη άλλων μεταβλητών. Πιο συγκεκριμένα μερικοί καθοδηγητικοί δείκτες είναι οι εξής:

- Άδειες οικοδομών
- Προσωπικό Εισόδημα
- Εισαγωγές Αυτοκινήτων
- Αγροτικό Εισόδημα
- Απασχόληση

- Τραπεζικές Καταθέσεις
- Άδειες γάμου

Ένας πολύ καλός δείκτης είναι οι γεννήσεις. Μέσω των γεννήσεων γίνεται γνωστό πότε ακριβώς θα χρειαστούν μεγάλο πλήθος προϊόντων και υπηρεσιών. Όπως για παράδειγμα είδη βρεφικής ηλικίας και ρούχα. Πόσα σχολεία θα χρειαστούν για να καλύψουν την ζήτηση των μαθητών μπορεί να προσδιοριστεί μέσω των καθοδηγητικών δεικτών. Ένας μαθητής που πηγαίνει τρίτη Λυκείου όταν το αθλητικό ιδιωτικό σχολείο θα ξεκινήσει την λειτουργία του θα έχει γεννηθεί το 2004. Συνεπώς, για τον σκοπό της έρευνας θα γίνει μια αναδρομή στο παρελθόν για την αναζήτηση των γεννήσεων πριν από αρκετά χρόνια. Με αυτό τον τρόπο γίνεται γνωστό πόσοι θα είναι περίπου οι μαθητές που θα φοιτούν το 2021 στην τρίτη Λυκείου. Ο ίδιος τρόπος θα χρησιμοποιηθεί και για τις υπόλοιπες τάξεις της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης. Τέλος, αφού το αθλητικό ιδιωτικό σχολείο θα ιδρυθεί στην Αττική, οπότε θα ήταν πιο αποτελεσματικό αν αναζητηθούν οι γεννήσεις στο νομό Αττικής πιο συγκεκριμένα.

**Πίνακας 3.17-Γεννήσεις στην Ελλάδα 2004-2016**

ΕΤΟΣ	ΓΕΝΝΗΣΕΙΣ
2004	105.655
2005	107.545
2006	112.042
2007	111.926
2008	118.302
2009	117.933
2010	114.766
2011	106.428
2012	100.371
2013	94.134
2014	92.149
2015	91.847
2016	92.898

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Παρακάτω παρατίθενται οι γεννήσεις σύμφωνα με τον τόπο κατοικίας της μητέρας. Επειδή η τοποθεσία του ιδιωτικού σχολείου θα είναι στην Αττική, θα παρουσιαστούν οι γεννήσεις σε βάθος χρόνου στις περιοχές της Αττικής.

**Πίνακας 3.18-Γεννήσεις στην Αττική 2004-2016**

ΕΤΟΣ	ΓΕΝΝΗΣΕΙΣ
2004	38.901
2005	36.345
2006	40.925
2007	41.218
2008	42.899
2009	42.831
2010	41.869
2011	39.564
2012	37.266
2013	34.715
2014	34.453
2015	34.265
2016	34.571

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ



**Διάγραμμα 3.1-Διαχρονική Εξέλιξη Γεννήσεων στην Αττική**

### 3.8:Ανάλυση Προσφοράς

Η ανάλυση της προσφοράς της εκπαίδευσης περιλαμβάνει στοιχεία για τον αριθμό των εκπαιδευτηρίων, καθώς και του εκπαιδευτικού προσωπικού στον ιδιωτικό και δημόσιο τομέα.

#### 3.8.1:Εξέλιξη Πλήθους Αριθμού Σχολείων κατά Είδος Σχολικής Μονάδας

##### ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΑ

*Πίνακας 3.19-Εξέλιξη Πλήθους Νηπιαγωγείων*

Κατά Είδος Σχολικής Μονάδας			
Σχολικές Μονάδες	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Δημόσιες	5.056	5.006	-1
Ιδιωτικές	616	638	3,6
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>5.672</b>	<b>5.644</b>	<b>-0,5</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

##### ΔΗΜΟΤΙΚΑ

*Πίνακας 3.20-Εξέλιξη Πλήθους Δημοτικών Σχολείων*

Κατά Είδος Σχολικής Μονάδας			
Σχολικές Μονάδες	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Δημόσιες	4.346	4.234	-0,5
Ιδιωτικές	163	162	-0,6
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>4.509</b>	<b>4.486</b>	<b>-0,5</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

## ΓΥΜΝΑΣΙΑ

**Πίνακας 3.21-Εξέλιξη Πλήθους Γυμνασίων**

Κατά Είδος Σχολικής Μονάδας			
Σχολικές Μονάδες	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Δημόσιες	1.725	1.724	-0,1
Ιδιωτικές	98	99	1,0
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>1.823</b>	<b>1.823</b>	<b>0,0</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

## ΛΥΚΕΙΑ

**Πίνακας 3.22-Εξέλιξη Πλήθους Λυκείων**

Κατά Είδος Σχολικής Μονάδας			
Σχολικές Μονάδες	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Δημόσιες	1.255	1.253	-0,2
Ιδιωτικές	93	92	-1,1
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>1.348</b>	<b>1.345</b>	<b>-0,2</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Παρατηρείται ότι η αναλογία ιδιωτικών προς δημόσιων σχολείων είναι μεγαλύτερη όσον αφορά τα νηπιαγωγεία, ενώ η μικρότερη παρατηρείται στα δημοτικά σχολεία. Επίσης, το συνολικό πλήθος των σχολικών μονάδων μειώνεται κατά ένα μικρό ποσοστό στα νηπιαγωγεία, δημοτικά και λύκεια, ενώ το πλήθος των γυμνασίων παραμένει σταθερό.

### 3.8.2:Γεωγραφική Κατανομή Σχολικών Μονάδων

#### ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΑ

Πίνακας 3.23-Πλήθος Νηπιαγωγείων κατά Γεωγραφική Περιφέρεια

Κατά Περιφέρεια			
Περιφέρεια	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	321	320	-0,3
Κεντρική Μακεδονία	1.004	996	-0,8
Δυτική Μακεδονία	192	189	-1,6
Θεσσαλία	464	460	-0,9
Ήπειρος	220	210	-4,5
Ιόνιοι Νήσοι	146	145	-0,7
Δυτική Ελλάδα	423	415	-1,9
Στερεά Ελλάδα	325	320	-1,5
Πελοπόννησος	340	347	2,1
Αττική	1.437	1.440	0,2
Βόρειο Αιγαίο	145	149	2,8
Νότιο Αιγαίο	224	222	-0,9
Κρήτη	431	431	0
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>5.672</b>	<b>5.644</b>	<b>-0,5</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

#### ΔΗΜΟΤΙΚΑ

Πίνακας 3.24-Πλήθος Δημοτικών κατά Γεωγραφική Περιφέρεια

Κατά Περιφέρεια			
Περιφέρεια	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	350	346	-1,1
Κεντρική Μακεδονία	758	754	-0,5
Δυτική Μακεδονία	155	157	1,3
Θεσσαλία	359	355	-1,1
Ήπειρος	191	189	-1,0
Ιόνιοι Νήσοι	105	103	-1,9
Δυτική Ελλάδα	382	377	-1,3
Στερεά Ελλάδα	295	292	-1,0
Πελοπόννησος	267	266	-0,4
Αττική	1.006	1.007	0,1
Βόρειο Αιγαίο	136	136	0,0
Νότιο Αιγαίο	184	184	0,0
Κρήτη	321	320	-0,3
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>4.509</b>	<b>4.486</b>	<b>-0,5</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

## ΓΥΜΝΑΣΙΑ

Πίνακας 3.25-Πλήθος Γυμνασίων κατά Γεωγραφική Περιφέρεια

Κατά Περιφέρεια			
Περιφέρεια	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	101	98	-3,0
Κεντρική Μακεδονία	297	294	-1,0
Δυτική Μακεδονία	67	67	0,0
Θεσσαλία	125	125	0,0
Ήπειρος	84	84	0,0
Ιόνιοι Νήσοι	50	50	0,0
Δυτική Ελλάδα	143	143	0,0
Στερεά Ελλάδα	118	118	0,0
Πελοπόννησος	112	112	0,0
Αττική	478	484	1,3
Βόρειο Αιγαίο	53	53	0,0
Νότιο Αιγαίο	86	86	0,0
Κρήτη	109	109	0,0
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>1.823</b>	<b>1.823</b>	<b>0,0</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

## ΛΥΚΕΙΑ

Πίνακας 3.26-Πλήθος Λυκείων κατά Γεωγραφική Περιφέρεια

Κατά Περιφέρεια			
Περιφέρεια	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	64	63	-1,6
Κεντρική Μακεδονία	213	211	-0,9
Δυτική Μακεδονία	36	36	0,0
Θεσσαλία	98	98	0,0
Ήπειρος	52	52	0,0
Ιόνιοι Νήσοι	36	36	0,0
Δυτική Ελλάδα	99	99	0,0
Στερεά Ελλάδα	92	92	0,0
Πελοπόννησος	91	89	-2,2
Αττική	379	382	0,0
Βόρειο Αιγαίο	42	42	0,0
Νότιο Αιγαίο	68	67	-1,5
Κρήτη	78	78	0,0
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>			

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Παρατηρείται ότι η μεγαλύτερη συγκέντρωση σχολείων βρίσκεται στην Αττική και δευτερευόντως στην Κεντρική Μακεδονία.

### 3.8.3:Σχολικές Μονάδες και Διδακτικό Προσωπικό

#### ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΑ

Πίνακας 3.27-Διδακτικό Προσωπικό Νηπιαγωγείων

Σχολικές Μονάδες	Κατά Είδος Σχολικής Μονάδας		
	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Δημόσιες	13.494	13.754	1,9
Ιδιωτικές	888	972	9,5
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>14.382</b>	<b>14.726</b>	<b>2,4</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

#### ΔΗΜΟΤΙΚΑ

Πίνακας 3.28-Διδακτικό Προσωπικό Δημοτικών

Σχολικές Μονάδες	Κατά Είδος Σχολικής Μονάδας		
	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Δημόσιες	64.463	65.427	1,5
Ιδιωτικές	3.345	3.553	6,2
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>67.808</b>	<b>68.980</b>	<b>1,7</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

#### ΓΥΜΝΑΣΙΑ

Πίνακας 3.29-Διδακτικό Προσωπικό Γυμνασίων

Σχολικές Μονάδες	Κατά Είδος Σχολικής Μονάδας		
	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Δημόσιες	36.237	36.415	0,5
Ιδιωτικές	2.174	2.291	5,4
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>38.411</b>	<b>38.706</b>	<b>0,8</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ



## ΛΥΚΕΙΑ

**Πίνακας 3.30-Διδακτικό Προσωπικό Λυκείων**

Κατά Είδος Σχολικής Μονάδας			
Σχολικές Μονάδες	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Δημόσιες	22.013	22.085	0,3
Ιδιωτικές	1.809	1.885	4,2
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>23.822</b>	<b>23.970</b>	<b>0,6</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Παρατηρείται ότι τα δημοτικά σχολεία κατέχουν το περισσότερο διδακτικό προσωπικό τόσο στον δημόσιο όσο και στον ιδιωτικό τομέα. Η μεγαλύτερη αύξηση ιδιωτικού αλλά και δημοσίου διδακτικού προσωπικού πραγματοποιήθηκε στα νηπιαγωγεία.

### 3.8.4: Πλήθος Διδακτικού Προσωπικού κατά Γεωγραφική Περιοχή

## ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΑ

**Πίνακας 3.31-Πλήθος Διδακτικού Προσωπικού Νηπιαγωγείων κατά Γεωγραφική Περιοχή**

Κατά Περιφέρεια			
Περιφέρεια	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	803	811	1
Κεντρική Μακεδονία	2627	2667	1,5
Δυτική Μακεδονία	457	451	-1,3
Θεσσαλία	1019	1041	2,2
Ήπειρος	487	482	-1
Ιόνιοι Νήσοι	388	380	-2,1
Δυτική Ελλάδα	970	943	-2,8
Στερεά Ελλάδα	745	743	-0,3
Πελοπόννησος	774	801	3,5
Αττική	3902	4103	5,2
Βόρειο Αιγαίο	408	432	5,9
Νότιο Αιγαίο	569	606	6,5
Κρήτη	1233	1266	2,7
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>14382</b>	<b>14726</b>	<b>2,4</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

## ΔΗΜΟΤΙΚΑ

**Πίνακας 3.32-Πλήθος Διδακτικού Προσωπικού Δημοτικών κατά Γεωγραφική Περιοχή**

Κατά Περιφέρεια			
Περιφέρεια	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	4.136	4.089	1,1
Κεντρική Μακεδονία	12.094	12.249	1,3
Δυτική Μακεδονία	1.989	2.018	1,5
Θεσσαλία	4.604	4.647	0,9
Ήπειρος	2.177	2.160	-0,8
Ιόνιοι Νήσοι	1.527	1.512	-1,0
Δυτική Ελλάδα	4.434	4.464	0,7
Στερεά Ελλάδα	3.418	3.405	-0,4
Πελοπόννησος	3.337	3.386	1,5
Αττική	21.283	22.012	3,4
Βόρειο Αιγαίο	1.553	1.587	2,2
Νότιο Αιγαίο	2.447	2.511	2,6
Κρήτη	4.809	4.940	2,7
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>67.808</b>	<b>68.980</b>	<b>1,7</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

## ΓΥΜΝΑΣΙΑ

**Πίνακας 3.33-Πλήθος Διδακτικού Προσωπικού Γυμνασίων κατά Γεωγραφική Περιοχή**

Κατά Περιφέρεια			
Περιφέρεια	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	2.088	2.112	1,1
Κεντρική Μακεδονία	6.348	6.269	-1,2
Δυτική Μακεδονία	1.149	1.133	-1,4
Θεσσαλία	2.884	2.874	-0,3
Ήπειρος	1.376	1.373	-0,2
Ιόνιοι Νήσοι	1.091	1.099	0,7
Δυτική Ελλάδα	2.708	2.672	-1,3
Στερεά Ελλάδα	1.989	2.031	2,1
Πελοπόννησος	2.060	2.055	-0,2
Αττική	11.632	11.903	2,3
Βόρειο Αιγαίο	993	982	-1,1
Νότιο Αιγαίο	1.609	1.671	3,9
Κρήτη	2.484	2.532	1,9
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>38.411</b>	<b>38.706</b>	<b>0,8</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

## ΛΥΚΕΙΑ

**Πίνακας 3.34-Πλήθος Διδακτικού Προσωπικού Λυκείων κατά Γεωγραφική Περιοχή**

Κατά Περιφέρεια			
Περιφέρεια	Σύνολο Ελλάδος		
	2016/17	2017/18	Μεταβολή (%)
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	1.090	1.072	-1,7
Κεντρική Μακεδονία	4.199	4.148	-1,2
Δυτική Μακεδονία	665	667	0,3
Θεσσαλία	1.549	1.554	0,3
Ήπειρος	841	846	0,6
Ιόνιοι Νήσοι	502	504	0,4
Δυτική Ελλάδα	1.528	1.531	0,2
Στερεά Ελλάδα	1.070	1.058	-1,1
Πελοπόννησος	1.269	1.260	-0,7
Αττική	8.495	8.660	1,9
Βόρειο Αιγαίο	524	533	1,7
Νότιο Αιγαίο	649	654	0,8
Κρήτη	1.441	1.483	2,9
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>23.822</b>	<b>23.970</b>	<b>0,6</b>

\*Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Παρατηρείται ότι το μεγαλύτερο πλήθος διδακτικού προσωπικού βρίσκεται στην Αττική και δευτερευόντως στην Κεντρική Μακεδονία, κάτι το οποίο είναι λογικό επακόλουθο του ότι σε αυτές τις περιοχές βρίσκονται και οι περισσότερες σχολικές μονάδες.

### **3.9:Στρατηγική Επενδυτικού Σχεδίου και Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα**

**Στρατηγική Επενδυτικού Σχεδίου:** Η Στρατηγική Επενδυτικού Σχεδίου καθορίζει τους τρόπους, τις δραστηριότητες και τα μέσα με τα οποία θα επιτευχθούν οι αντικειμενικοί στόχοι της επιχείρησης. Απαιτείται προγραμματισμός και μια σειρά αποφάσεων.

## Επιχειρηματικές Στρατηγικές

**Στρατηγική Διαφοροποίησης:** Σε ένα ιδιαίτερα ανταγωνιστικό περιβάλλον, οι επιχειρήσεις επιθυμούν να διαφοροποιηθούν. Στόχος τους είναι να προσφέρουν στην αγορά ένα προϊόν ή μια υπηρεσία που να ξεχωρίζει.

Η δυνατότητα και το μέγεθος της διαφοροποίησης ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας εξαρτάται συνήθως από δύο παράγοντες:

- Να εισέλθει σε μια αγορά πρώτη και να εκμεταλλευθεί ένα ορισμένο χρονικό πλεονέκτημα. Ένα προϊόν που μπαίνει πρώτο σε μια αγορά ενισχύει πολλή την εικόνα του στους καταναλωτές.
- Να διατηρήσει την τοποθέτηση του προϊόντος της σε μακροχρόνιο ορίζοντα. Δεν αρκεί απλά να εισέλθει σε μια αγορά πρώτη. Οι ανταγωνιστές της θα προσπαθήσουν να εισέλθουν και αυτοί στην αγορά ίσως και αντιγράφοντας το προϊόν. Είναι αναγκαίο να διατηρήσει την πρωτοτυπία της επωνυμίας σε μερίδιο αγοράς και να ενισχύει συνεχώς τα χαρακτηριστικά του προϊόντος με καινοτομίες.

Η στρατηγική διαφοροποίησης χρειάζεται δυνατό Μάρκετινγκ. Το τμήμα Μάρκετινγκ της επιχείρησης έχει ως στόχο να ερευνήσει και να ανακαλύψει το συγκριτικό πλεονέκτημα που θα δώσει στο προϊόν το ζητούμενο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι άλλων προϊόντων και υπηρεσιών. Η συνεχής ενασχόληση με την έρευνα και την καινοτομία αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της στρατηγικής διαφοροποίησης. Συνήθως, αποσκοπούν σε καταναλωτές με υψηλή αγοραστική δύναμη. Πρέπει να βρίσκουν τρόπους να διαφοροποιούνται σε όλα τα τμήματα που αφορούν την παραγωγή αλλά και την πώληση του προϊόντος. Η επιλογή του μέρους που διατίθεται το προϊόν και ο τρόπος με τον οποίο θα διατίθεται είναι μέρη της στρατηγικής διαφοροποίησης.

**Στρατηγική Ηγεσίας Κόστους:** Σύμφωνα με αυτή την στρατηγική οι επιχειρήσεις επιλέγουν να ανταγωνιστούν μέσω της τιμής. Στοχεύουν στο να είναι οι πιο χαμηλού κόστους παραγωγοί, ώστε να είναι σε θέση να προσφέρουν υπηρεσίες σε τιμή χαμηλότερη από τους ανταγωνιστές τους, με σκοπό να προσελκύσουν τους καταναλωτές και να αυξήσουν το μερίδιο αγοράς τους. Είναι πολύ σημαντικό να διαθέτουν εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας, ώστε η παραγωγή να γίνεται γρήγορα και αποτελεσματικά. Επίσης, συνήθως επιλέγονται προϊόντα που είναι εύκολη η παραγωγή τους. Είτε αυτό αναφέρεται σε επίπεδο ειδίκευσης του προσωπικού, είτε χρημάτων, είτε χρόνου που είναι αναγκαίος για την παραγωγή του. Ακόμη και το σύστημα διανομής

πρέπει να είναι χαμηλού κόστους. Τέλος, είναι πολύ σημαντικό το ότι η τιμή αποτελεί από μόνη της δυνατό Μάρκετινγκ.

**Στρατηγική Εστίασης:** Η στρατηγική αυτή αναφέρεται στην κατάληψη μιας ανταγωνιστικής θέσης σε ένα μικρό τμήμα της αγοράς. Επειδή δεν μπορεί να διακρίνει κάποιος με ευκολία ποιο είναι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, η στρατηγική αυτή σπάει σε στρατηγική εστίασης με βάση το κόστος και σε στρατηγική εστίασης με βάση την διαφοροποίηση. Βασική αρχή της στρατηγικής εστίασης είναι ότι μια επιχείρηση είναι ικανή να εξυπηρετήσει ένα στρατηγικό στόχο πιο αποδοτικά και πιο αποτελεσματικά από ό,τι οι ανταγωνιστές της οι οποίοι δραστηριοποιούνται σε μεγαλύτερα τμήματα της αγοράς.

Πιο συγκεκριμένα, η επιλογή ίδρυσης ενός ιδιωτικού αθλητικού εκπαιδευτηρίου βασίζεται στην στρατηγική εστίασης με βάση την διαφοροποίηση. Εστιάζει στους μαθητές που ασχολούνται αγωνιστικά με τις αθλητικές δραστηριότητες και προσφέρει υπηρεσίες και πρόγραμμα σπουδών που μέχρι τώρα δεν προσφέρεται από κάποιο άλλο εκπαιδευτικό ίδρυμα. Η δημιουργία του απαιτεί μεγάλο κόστος επένδυσης και χρειάζεται μεγάλος αριθμός μαθητών για να προσεγγιστεί το νεκρό σημείο. Ακόμη, γνωρίζοντας ότι στην αγορά κυριαρχούν εκπαιδευτήρια με μεγάλη φήμη και μερίδια αγοράς, ο μόνος τρόπος για να τα ανταγωνιστεί μια νέο-εισερχόμενη επιχείρηση είναι να προσφέρει κάτι καινούριο, καινοτόμο, που δεν υπάρχει στην αγορά και καλύπτει τις ανάγκες των καταναλωτών.

Έχει παρατηρηθεί ότι οι περισσότεροι μαθητές που ασχολούνται με αθλήματα κατά την διάρκεια των σχολικών τους χρόνων και ιδιαίτερα με τον πρωταθλητισμό δυσκολεύονται με τις σχολικές τους επιδόσεις. Είναι πολύ δύσκολο να εξισορροπήσουν μαθήματα και αθλητικές δραστηριότητες. Το αθλητικό ιδιωτικό σχολείο έχει ως στόχο να προσφέρει στους μαθητές ένα διαφοροποιημένο πρόγραμμα σπουδών, ώστε κάθε μαθητής να τελειοποιήσει τις αθλητικές του ικανότητες και να αυξήσει τις επιδόσεις του στα μαθήματα.

**Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα:** Το εσωτερικό περιβάλλον κάθε επιχείρησης ή οργανισμού αποτελείται από δυνάμεις και αδυναμίες. Για την εύρεση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, είναι αναγκαίο να αναζητήσουμε τις δυνάμεις της επιχείρησης, δηλαδή κάτι συγκεκριμένο που το πραγματοποιεί με μεγάλη επιτυχία. Αν αυτό που πραγματοποιεί η επιχείρηση με μεγάλη επιτυχία, το καταφέρνει καλύτερα από τους

ανταγωνιστές της και οι καταναλωτές το αντιλαμβάνονται αυτό, τότε έχει εντοπιστεί το σημείο υπεροχής της επιχείρησης. Αν η διοίκηση της επιχείρησης σκεφτεί στρατηγικά και το εκμεταλλευτεί με τον κατάλληλο τρόπο δίνοντας αξία στους καταναλωτές της, τότε το σημείο υπεροχής γίνεται ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Πρέπει όμως αυτό το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα να είναι διατηρήσιμο, κάτι που το επιτυγχάνεται μέσω της αναζωογόνησής ή του VRIO.

V=Valuable

**R=Rare**

**I=Imitation**

O=Organization

Αυτό που χρειάζεται την μεγαλύτερη προσοχή είναι το Rare και το Imitation.

Υπάρχουν δύο ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, της χαμηλής θέσης κόστους και της μοναδικότητας του προϊόντος. Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα χαμηλής θέσης κόστους είναι η επιχείρηση να επιτυγχάνει την πώληση του προϊόντος ή της υπηρεσίας σε χαμηλότερη τιμή από ότι οι ανταγωνιστές της. Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μοναδικότητας προϊόντος είναι ότι προϊόν ή η υπηρεσία που προσφέρεται είναι ή φαίνεται στα μάτια των καταναλωτών ότι είναι μοναδική και έχει κάτι ξεχωριστό, ώστε να αξίζει να δώσουν αυτό το αντίτιμο.

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του ιδιωτικού αθλητικού σχολείου είναι μοναδικότητας προϊόντος. Πιο συγκεκριμένα, προσφέρεται μια αξιόλογη υπηρεσία που χαρακτηρίζεται από καινοτομία, μοναδικότητα, σπανιότητα και δυσκολία μίμησης της. Αυτό συμβαίνει, διότι μέχρι τώρα δεν υπάρχει ιδιωτικό σχολείο που να εντόπισε και να αναγνώρισε την έλλειψη που υπάρχει στην παροχή των συγκεκριμένων υπηρεσιών. Καλύπτει ανάγκες των καταναλωτών που μέχρι τώρα δεν είχε φροντίσει κανείς για αυτές. Τέλος, είναι δύσκολο να δημιουργηθεί σύντομα ένα σχολείο που να προσφέρει παρόμοιες υπηρεσίες, διότι απαιτείται υψηλό κόστος επένδυσης για την ίδρυση του και μεγάλη χρονική διάρκεια υλοποίησης του.

### 3.10:Στρατηγικό Μάρκετινγκ



Η διαδικασία της Τμηματοποίησης-Στόχευσης-Τοποθέτησης (Segmentation-Targeting-Positioning) αποτελεί θεμελιώδες τμήμα του Μάρκετινγκ. Οι επιχειρήσεις έχουν περιορισμένους πόρους και στόχος τους είναι με αυτούς του πόρους να καταφέρουν να μεγιστοποιήσουν την ωφέλεια των καταναλωτών. Οι καταναλωτές όμως έχουν πολλές και διαφορετικές ανάγκες και αυτό το καθιστά δύσκολο. Για αυτό το λόγο, οι επιχειρήσεις τμηματοποιούν τις αγορές, επιλέγουν τα τμήματα που θεωρούν ότι μπορούν να τους αποφέρουν περισσότερο κέρδος και τοποθετούν τα προϊόντα τους με τον κατάλληλο τρόπο.

#### 3.10.1:Τμηματοποίηση

**Τμηματοποίηση:** Με την τμηματοποίηση η συνολική αγορά διαιρείται σε τμήματα που αποτελούνται από καταναλωτές που έχουν παρόμοιες ανάγκες και αντιδράσεις σε μεταβλητές του μίγματος Μάρκετινγκ. Με αυτό τον τρόπο οι επιχειρήσεις είναι στην θέση να σχεδιάζουν το μίγμα Μάρκετινγκ με τέτοιο τρόπο ώστε να είναι σύμφωνο με τις ανάγκες του καταναλωτή. Ακόμη, γνωρίζουν ανάγκες και συμπεριφορές καταναλωτών που μέχρι τώρα ίσως να μην γνώριζαν. Όλα αυτά συνιστούν στην αύξηση της αποτελεσματικότητας και αποδοτικότητας κατανομής των πόρων. Πριν πραγματοποιηθεί η διαδικασία της τμηματοποίησης, πρέπει οι επιχειρηματίες να αναρωτηθούν αν η αγορά γίνεται να επεκταθεί ή και να τμηματοποιηθεί. Πρέπει να εντοπίσουν τις βάσεις τμηματοποίησης της αγοράς και να αναπτύξουν ένα προφίλ κάθε τμήματος που προκύπτει. Τα τμήματα που θα προκύψουν από την ανάλυση θα πρέπει να εντοπίζονται με βάση τα χαρακτηριστικά τους, το μέγεθος τους να δικαιολογεί μία επένδυση, να μην μεταβάλλονται τουλάχιστον κατά την διάρκεια εφαρμογής του σχεδίου Μάρκετινγκ και να υπάρχει η δυνατότητα προσέγγισης μέσα από το μίγμα Μάρκετινγκ, την διανομή κλπ.

## **Κριτήρια Τμηματοποίησης Αγοράς**

Τα κριτήρια που χρησιμοποιούνται για την τμηματοποίηση της αγοράς συνήθως κατηγοριοποιούνται σε ξεχωριστές ομάδες που συνιστούν τέσσερις τύπους τμηματοποίησης, όπως και παρατίθενται.

### **Δημογραφικά Κριτήρια:**

- Ηλικία
- Φύλο
- Μέγεθος οικογένειας
- Εισόδημα
- Επάγγελμα(Απασχόληση)
- Επίπεδο μόρφωσης
- Οικογενειακή κατάσταση
- Τόπος κύριας διαμονής
- Κύκλος ζωής της οικογένειας
- Θρησκεία
- Εθνικότητα
- Φυλή/Καταγωγή
- Κοινωνική τάξη
- Κουλτούρα και πολιτισμικές αξίες

Στην περίπτωση του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου, σύμφωνα με τον δημογραφικό παράγοντα απευθύνεται σε οικογένειες που τα παιδιά τους είναι μαθητές Δημοτικού, Γυμνασίου και Λυκείου, αγόρια και κορίτσια, που διαμένουν στην Αττική και όσον αφορά την θρησκεία, την εθνικότητα και την καταγωγή στο μεγαλύτερο μέρος των περιπτώσεων οι μαθητές είναι Έλληνες Χριστιανοί Ορθόδοξοι, χωρίς όμως να μην υπάρχουν και εξαιρέσεις. Επίσης, το επίπεδο μόρφωσης και το εισόδημα των οικογενειών είναι συνήθως υψηλό.

### **Γεωγραφικά Κριτήρια:**

- Περιοχή (Αστική-Ημιαστική-Αγροτική)
- Μέγεθος πόλης/χωριού (χωριό-κωμόπολη-πόλη-μεγαλούπολη-αστικό κέντρο)
- Πυκνότητα πληθυσμού (αραιή-μέτρια-υψηλή)
- Κλίμα (θερμό-ήπιο-ψυχρό ή τροπικό-μεσογειακό)
- Διαμόρφωση εδάφους (πεδινό-ημιορεινό-ορεινό-νησί)
- Πόλη ή Standard Metropolitan Statistical Area



- Μέγεθος νομού ή περιφέρειας

Σύμφωνα με τα γεωγραφικά χαρακτηριστικά απευθύνεται σε κατοίκους της Αττικής, δηλαδή μια αστική περιοχή, μια πόλη με υψηλή πυκνότητα πληθυσμού και πεδινή διαμόρφωση εδάφους.

#### **Ψυχογραφικά Κριτήρια:**

- Κίνητρα
- Προσωπικότητα πχ κυριαρχία, προσαρμοστικότητα, κοινωνικότητα. Κυριαρχεί η αντίληψη ότι τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας διαδραματίζουν σημαντικότερο λόγο από ότι τα δημογραφικά χαρακτηριστικά ή τα χαρακτηριστικά του τρόπου ζωής.
- Τρόπος ζωής πχ δραστηριότητες, ενδιαφέροντα, γνώμες

Σύμφωνα με τα ψυχογραφικά κριτήρια απευθύνεται σε μαθητές με υψηλά κίνητρα και στόχους στην ζωή τους (πχ πρωταθλητισμός), που ασχολούνται με αθλητικές δραστηριότητες. Οι μαθητές που φοιτούν σε ένα τέτοιο σχολείο χαρακτηρίζονται από δραστήρια προσωπικότητα, ανεξαρτησία και σοβαρότητα, διότι είναι αποφασισμένοι να πετύχουν τους στόχους τους.

#### **Συμπεριφορικά ή προϊόντικά κριτήρια:**

Τα κριτήρια αυτά συσχετίζονται απευθείας με τις ανάγκες και τις επιθυμίες των καταναλωτών.

- Ποσότητα χρήσης του προϊόντος
- Τρόπος και σκοπός χρήσης
- Προσδοκώμενες ωφέλειες από τη χρήση του προϊόντος
- Αφοσίωση, προσήλωση στη μάρκα
- Ανταγωνιστικές μάρκες
- Ευαισθησία στην τιμή
- Τρόπος πληρωμής για την αγορά του προϊόντος

Σύμφωνα με τα συμπεριφορικά κριτήρια απευθύνεται σε μαθητές όπου προσδοκούν μεγάλες ωφέλειες από το σχολείο, αφού έρχονται με σκοπό να αυξήσουν τις αθλητικές τους επιδόσεις και να βοηθηθούν με τις σχολικές τους υποχρεώσεις, κάτι που δεν τους προσφέρει ένα δημόσιο σχολείο. Επίσης, συνήθως οι οικογένειές στις οποίες απευθύνονται δεν είναι ευαίσθητες ως προς την τιμή.

### 3.10.2:Στόχευση

**Στόχευση:** Αφού η επιχείρηση τμηματοποιήσει την αγορά, έχει τρεις βασικές εναλλακτικές στρατηγικές για στόχευση των τμημάτων της αγοράς που έχει επιλεγεί.

**Μη διαφοροποιημένο Μάρκετινγκ:** Σε αυτή την εναλλακτική στρατηγική στόχευσης το σύνολο της αγοράς θεωρείται σαν ένα τμήμα. Αυτή η στρατηγική εφαρμόζεται για προϊόντα όπως ζάχαρη ή αλάτι ή από επιχειρήσεις που δεν έχουν τους κατάλληλους πόρους για να εφαρμόσουν διαφορετικά μίγματα Μάρκετινγκ για διαφορετικές αγορές στόχους.

**Συγκεντρωτικό Μάρκετινγκ:** Σε αυτή την στρατηγική η αγορά έχει επιλέξει ένα μόνο τμήμα της αγοράς για αγορά-στόχο. Είναι πολύ σημαντικό ότι σε αυτή την περίπτωση η επιχείρηση μπορεί να εξειδικευτεί σε ένα συγκεκριμένο τμήμα. Το Niche Marketing αποτελεί μια μορφή του συγκεντρωτικού Μάρκετινγκ. Εστιάζουν σε ένα μικρό τμήμα της αγοράς αλλά τους αποφέρει μεγάλο κέρδος λόγω των ιδιόμορφων αναγκών τους, όπως είναι τα αλεξίσφαιρα γιλέκα για παράδειγμα. Μπορεί να έχει όμως και τα μειονεκτήματα του, ειδικά για μικρές επιχειρήσεις που εφαρμόζουν μόνο αυτού του είδους Μάρκετινγκ.

**Διαφοροποιημένο Μάρκετινγκ:** Επιλέγονται πολλά τμήματα της αγοράς για αγορές-στόχοι και σε κάθε περίπτωση εφαρμόζεται ξεχωριστό Μάρκετινγκ. Συνήθως, ένα προϊόν εμφανίζεται με παραλλαγές, ώστε να ικανοποιούν κάθε τμήμα. Αυτό συνεπάγεται με υψηλό κόστος λόγω ξεχωριστής διανομής και προβολής, όμως δεν εξαρτάται από μόνο ένα τμήμα της αγοράς.

Στην περίπτωση του αθλητικού ιδιωτικού εκπαιδευτηρίου έχει εφαρμοστεί συγκεντρωτικό Μάρκετινγκ. Απευθύνεται μόνο σε μαθητές όπου ασχολούνται με αθλητικές δραστηριότητες. Μπορεί να μην απασχολεί την πλειοψηφία των μαθητών, όμως τους προσφέρει δυνατότητες που δεν τους προσφέρει ένα δημόσιο σχολείο. Επίσης, τέτοιου είδους μαθητές είναι προσηλωμένοι στο στόχο τους και πραγματοποιούν θυσίες. Σε αυτή την προσπάθεια έχουν την βοήθεια των οικογενειών τους, όπου θα ήταν διατεθειμένοι να πληρώσουν ένα υψηλότερο αντίτιμο προκειμένου να βοηθήσουν τα παιδιά τους.

**Επιλογή Αγοράς Στόχου:** Για να επιλεγεί η αγορά-στόχος πρέπει να ληφθούν υπόψιν κάποια κριτήρια. Είναι πολύ σημαντικό κάθε επιχείρηση να γνωρίζει τους ανταγωνιστές

της και το τι ακριβώς προσφέρουν. Μέχρι τώρα κανένας από τους ανταγωνιστές του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου «Διαγόρας» που έχουν τα μεγαλύτερα μερίδια αγοράς δεν έχει διαφοροποιηθεί με τον τρόπο που έχει επιλέξει εκείνος. Πρέπει αυτό που επιθυμεί κάθε επιχείρηση να προσφέρει να έχει αντίκρισμα στους καταναλωτές και να διαθέτει τους κατάλληλους πόρους. Είναι αναγκαίο το μέγεθος των καταναλωτών στο οποίο απευθύνονται να είναι αρκετά μεγάλο ώστε να είναι κερδοφόρα η επιχείρηση. Στην Αττική υπάρχουν πολλοί μαθητές που ασχολούνται με τον αθλητισμό και θα προτιμούσαν να φοιτήσουν στο σχολείο.

### 3.10.3: Τοποθέτηση

**Τοποθέτηση Προϊόντος:** Αποτελεί το τρίτο στάδιο της διαδικασίας και πρόκειται για την «τοποθέτηση» του προϊόντος στο μυαλό του μέσου καταναλωτή της αγοράς στόχου. Στόχος είναι να αντιληφθεί ο καταναλωτής το προϊόν όπως εκείνος επιθυμεί. Σύμφωνα με τον David Ogilvy η έννοια της τοποθέτησης δηλώνει το τι κάνει η διαφήμιση ενός προϊόντος στο μυαλό ενός ανθρώπου.

**Συγκριτική διαφήμιση και τοποθέτηση:** Ουσιαστικά η διαφήμιση τοποθετεί το προϊόν στο μυαλό του καταναλωτή. Ο καταναλωτής συνδέει την διαφήμιση με την μάρκα και την διαχωρίζει από τις άλλες μάρκες. Με αυτό τον τρόπο μειώνει την δύναμη των ανταγωνιστών τους.

**Cultural Symbols Positioning Strategy:** Με το όνομα του προϊόντος ή της υπηρεσίας μπορείς να τοποθετηθείς κατευθείαν στο μυαλό του καταναλωτή. Ακούγοντας ή βλέποντας μια συγκεκριμένη επωνυμία αυτόματα δημιουργείται μια εικόνα στο μυαλό του καταναλωτή. Για αυτό το λόγο, επιλέγεται η ονομασία του σχολείου ως «Διαγόρας». Ο Διαγόρας ήταν από τους μεγαλύτερους αρχαίους αθλητές. Ανάμεσα στις πολλές νίκες που είχε καταφέρει ήταν ο αγώνας πυγμαχίας το 464 π.Χ, καθώς και οι τέσσερις νίκες του στους Αγώνες των Ισθμίων και οι δύο στις Νεμέας. Οι γιοί του Δαμάγητος και Ακουσίλαος είχαν επίσης νίκες στο παγκράτιο και στην πυγμαχία. Η κόρη του η Καλλιπάτειρα ήταν μια πολύ σημαντική προσωπικότητα της εποχής, διότι ήταν η πρώτη γυναίκα που εισήλθε στο Ολυμπιακό Στάδιο, ντυμένη σαν άντρας αφού απαγορευόταν η είσοδος στις γυναίκες. Αυτή η πράξη χαρακτηρίζεται από θάρρος, γενναιότητα και προσήλωση στον στόχο και στα πιστεύω που είχε. Αυτά τα χαρακτηριστικά επιθυμεί η

διοίκηση του σχολείου να έρχονται στο μυαλό των μαθητών και των γονιών τους όταν αντικρίζουν το σχολείο.

**Product User Positioning Strategy:** Για την καλύτερη τοποθέτηση προϊόντος στο μυαλό του καταναλωτή υπάρχει η δυνατότητα διαφήμισης του προϊόντος μέσω ενός ατόμου που είναι καταξιωμένος στο χώρο που δραστηριοποιείται ο «Διαγώρας». Για παράδειγμα, ένας καταξιωμένος αθλητής που όμως δεν έχει ξεχάσει τις σπουδές του είναι το καταλληλότερο άτομο για να διαφημίσει το σχολείο. Να τονιστεί ότι μπορείς να πετύχεις τους στόχους σου, να ξεχωρίσεις στο άθλημα που αγαπάς αλλά παράλληλα να συνεχίσεις τις σπουδές σου. Αυτός είναι ο στόχος του «Διαγώρα», οι μαθητές του να πετύχουν σε όλους τους τομείς που επιθυμούν.

### 3.11: Τακτικές Διαστάσεις του Μάρκετινγκ

Το Μάρκετινγκ είναι ένα συνολικό σύστημα επιχειρησιακών δραστηριοτήτων σχεδιασμένο έτσι, ώστε να προγραμματίζει, να τιμολογεί, να προβάλλει και να διανέμει προϊόντα και υπηρεσίες που ικανοποιούν ανάγκες σε παρόντες και σε δυνητικούς πελάτες.

#### **Μίγμα Μάρκετινγκ**

Το μίγμα Μάρκετινγκ αποτελεί το σύνολο των ενεργειών που περιγράφουν το τι, πώς, ποιος, πόσο, πού και πότε θα κάνει ώστε να παρέχουμε προϊόντα και υπηρεσίες. Τα στοιχεία που αποτελούν το μίγμα είναι τέσσερα και θα αναλυθούν εκτενώς στην συνέχεια.

**Προϊόν-Διανομή-Προβολή-Τιμολόγηση:** Το μίγμα Μάρκετινγκ είναι ένα σύνολο επιλογών που ελήφθησαν με στόχο να ικανοποιηθούν οι ανάγκες ενός μίγματος αγοράς στόχου (Target Market Mix). Τα στοιχεία του μίγματος είναι τέσσερα υποσύνολα ελεγχόμενων μεταβλητών, το Προϊόν(Product), η Διανομή(Place), η Προβολή (Promotion) και η Τιμολόγηση (Price). Το περιβάλλον αποτελεί ένα μη ελεγχόμενο υποσύνολο. Για να λειτουργήσει με επιτυχία το Μάρκετινγκ θα πρέπει να γίνει έρευνα και ανάλυση για την σωστή εκτίμηση του μη ελεγχόμενου υποσυνόλου, να καθορίσουμε το

μίγμα αγοράς στόχου και τέλος να γίνει η σωστή επιλογή του ελεγχόμενου υποσυνόλου. Τα στοιχεία του μίγματος αλληλεξαρτώνται. Τα χαρακτηριστικά του ενός επηρεάζουν και τα χαρακτηριστικά του άλλου. Για παράδειγμα, ανάλογα με το τι προϊόν επιλέγεται να προσφέρεται θα επηρεαστούν και τα άλλα στοιχεία του μίγματος τιμολόγησης. Επίσης, επειδή το μη ελεγχόμενο περιβάλλον συνεχώς αλλάζει πρέπει να είμαστε πάντα σε εγρήγορση και να προσαρμόζουμε τις τέσσερις διαστάσεις του Μάρκετινγκ στις αλλαγές. Είναι αναγκαίο να αναζητούμε συνεχώς τρόπους για διαφοροποίηση και αξιοποίηση νέων τεχνολογιών.

**Δημιουργία Χρησιμότητας:** Το μίγμα του Μάρκετινγκ συνεισφέρει στην δημιουργία χρησιμότητων. Χρησιμότητα είναι το πόσο ικανοποιεί ένα αγαθό ή μια υπηρεσία τον καταναλωτή. Δεν αρκεί απλά να προσφέρουμε ένα αγαθό με πολύ καλές προδιαγραφές. Πρέπει αυτό το αγαθό να προσφέρεται στο κατάλληλο κοινό, στον κατάλληλο χρόνο και τόπο. Μόνο τότε θα μεγιστοποιήσει την χρησιμότητα του.

**Στόχος μας είναι να πετύχουμε ένα άριστο μίγμα αγοράς στόχου.**

- **Το κατάλληλο προϊόν:** Σε μια συγκεκριμένη αγορά, το προϊόν με τα κατάλληλα χαρακτηριστικά του ικανοποιεί συγκεκριμένες ανάγκες των καταναλωτών.
- **Την κατάλληλη διανομή:** Να επιλέγονται τα καταλληλά μέρη για μεταφορά, διακίνηση και αποθήκευση, ώστε το κόστος της μεταφοράς να είναι ανεκτό. Επίσης, είναι πολύ σημαντική η κατάλληλη επιλογή των γεωγραφικών σημείων στα οποία προσφέρεται το αγαθό ή η υπηρεσία. Για παράδειγμα, επώνυμα και ακριβά ρούχα πωλούνται μόνο σε πολυτελή καταστήματα εύπορων περιοχών.
- **Την κατάλληλη τιμή:** Η τιμή που είναι διατεθειμένος να πληρώσει ένας καταναλωτής για να αποκτήσει το αγαθό ή την υπηρεσία πρέπει να είναι ίση ή μικρότερη από την χρησιμότητα που προσδοκά να έχει αγοράζοντας το. Πρέπει τα χαρακτηριστικά του προϊόντος να καλύπτουν τις καταναλωτικές ανάγκες σε τέτοιο βαθμό, ώστε να είναι διατεθειμένος να πληρώσει το αντίστοιχο αντίτιμο.
- **Την κατάλληλη προβολή:** Είναι πολύ σημαντικό να έχει γίνει η κατάλληλη επικοινωνία με τους καταναλωτές στους οποίους στοχεύουμε. Η εικόνα του αγαθού ή της υπηρεσίας που θα προβάλλουμε στους καταναλωτές πρέπει να αντικατοπτρίζει την χρησιμότητα του αγαθού και να τους πείθει να το αγοράσουν.

### 3.11.1: Προϊόν

Προϊόν είναι ένα «Σύστημα υλικών και άυλων στοιχείων που δια μέσου των χρησιμοτήτων δημιουργεί ωφέλεια». Προϊόν δεν είναι μόνο ένα χειροπιαστό αντικείμενο, αλλά η αντίληψη που έχει δημιουργήσει στο μυαλό του ο καταναλωτής σχετικά με τις ωφέλειες που θα του προσφέρει το αγαθό και τις ανάγκες που θα του καλύψει. Ένα προϊόν χαρακτηρίζεται από τεχνικές και συμβολικές αξίες. Τεχνικές είναι οι αξίες που υπολογίζονται με ακρίβεια στα εργαστήρια και αποτελούν τις προδιαγραφές-πρότυπα του προϊόντος. Για παράδειγμα, τεχνικά χαρακτηριστικά αποτελούν η περιεκτικότητα σε αλκοόλ, η κατανάλωση βενζίνης, οι ώρες που είναι προγραμματισμένη μια λάμπα να φωτίζει. Οι συμβολικές αξίες είναι άυλες και για να μπορέσουμε να έχουμε μια εκτίμηση τους χρειαζόμαστε την βοήθεια του τομέα της έρευνας Μάρκετινγκ. Πιο συγκεκριμένα, με ερωτηματολόγια, παρατηρήσεις και πειράματα γίνεται πιο σαφής η εικόνα των συμβολικών αξιών πχ συμβολικές αξίες αποτελούν η μάρκα, η μόδα, το κατάστημα που πωλείται, η χώρα προέλευσης κλπ. Για την καλύτερη κατανόηση της διάκρισης μεταξύ τεχνικών και συμβολικών αξιών θα δοθεί ένα παράδειγμα. Την αγορά μια ηλεκτρικής κουζίνας δεν την αγοράζει κάποιος μόνο για τα τεχνικά χαρακτηριστικά της, αλλά λαμβάνει υπόψιν και τον κατασκευαστή της, την μάρκα, αν μπορεί να την αγοράσει με δόσεις κλπ. Έτσι λοιπόν, όταν κάποιος επιλέγει ένα ιδιωτικό σχολείο για την φοίτηση των παιδιών του δεν λαμβάνει υπόψιν μόνο το πρόγραμμα σπουδών που προσφέρει το σχολείο, τις υπηρεσίες, τις εγκαταστάσεις και το εκπαιδευτικό προσωπικό από το οποίο αποτελείται, δηλαδή τα τεχνικές αξίες. Η περιοχή στην οποία έχει ιδρυθεί το σχολείο, ποιος είναι ο ιδιοκτήτης, ποιοι είναι οι γονείς που αποφασίζουν να φοιτήσουν τα παιδιά τους εκεί, το κοινωνικό status και οι κοινωνικές διασυνδέσεις που υπόσχεται η επιλογή αυτή του σχολείου, δηλαδή οι συμβολικές αξίες αποτελούν σημαντικά κριτήρια επιλογής.

Το Μάρκετινγκ πρέπει να αναλύσει σφαιρικά το αγαθό ή την υπηρεσία που προσφέρει, ώστε να προσφέρει μεγαλύτερη ωφέλεια στον καταναλωτή, δηλαδή να εξετάζει το συνολικό προϊόν (Total Product).

Σκοπός του σχολείου είναι να βοηθήσει τους μαθητές που ασχολούνται με αθλητικές δραστηριότητες να τελειοποιήσουν τις αθλητικές επιδόσεις τους και παράλληλα να βελτιώσουν και τις σχολικές τους επιδόσεις. Όπως υποχρεούται κάθε ιδιωτικό σχολείο θα έχει το ίδιο πρόγραμμα σπουδών με τα δημόσια σχολεία σύμφωνα με το Υπουργείο Παιδείας και Θρησκευμάτων. Όμως προς διαφοροποίηση του θα πραγματοποιούνται

μεσημεριανές προπονήσεις (14:30-15:30) τρεις φορές την εβδομάδα και τις υπόλοιπες δύο μέρες λειτουργίας του σχολείου θα πραγματοποιούνται διαλέξεις ενισχυτικής διδασκαλίας μετά το πέρας της λειτουργίας του (14:30-15:30) για συγκεκριμένα μαθήματα που έχουν χαμηλότερες επιδόσεις οι μαθητές. Επειδή η διατροφή των μαθητών είναι πάρα πολύ σημαντική, το σχολείο θα έχει εστιατόριο όπου τα γεύματα που θα προσφέρονται θα είναι υγιεινά και σύμφωνα με τις διατροφικές τους προτιμήσεις. Τα γεύματα που θα προσφέρονται θα είναι από συγκεκριμένο catering που θα έχουμε ελέγξει και προσλάβει. Επίσης, η μετακίνηση των μαθητών από και προς το σχολείο θα γίνεται με πούλμαν. Το εστιατόριο και η μετακίνηση των μαθητών θα πραγματοποιούνται μέσω outsourcing. Η εταιρεία που θα αναλάβει την τροφοδοσία του σχολείου θα είναι η «Γευσήνους». Πρόκειται για μια βραβευμένη εταιρεία, που έχει λάβει διακρίσεις από το Χρηματιστήριο του Λονδίνου. Η εταιρεία που θα αναλάβει την μεταφορά των μαθητών από και προς το σχολείο θα είναι η «Platon Bus». Το κόστος για αυτές τις παροχές δεν θα συμπεριλαμβάνεται στην τιμή των διδάκτρων αλλά θα πραγματοποιούνται οι πληρωμές από τους γονείς απευθείας στις αντίστοιχες εταιρείες.

### **Κύκλος ζωής των προϊόντων και Στρατηγική Μάρκετινγκ**

Τα στάδια του κύκλου ζωής των προϊόντων είναι τέσσερα: η εισαγωγή, η ανάπτυξη, η ωριμότητα και η παρακμή.

**Εισαγωγή:** Αποτελεί το στάδιο όπου εισέρχεται στην αγορά ένα νέο προϊόν. Πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή σε αυτό το στάδιο, γιατί μπορεί να προκαλέσει «πρώρο θάνατο». Νέο προϊόν θεωρείται κάποιο που διαφέρει έστω και σε ελάχιστα σημεία από το παλιό. Νέο εκπαιδευτικό σχολείο θα μπορούσε να θεωρηθεί ένα σχολείο που προσφέρει ένα καινούριο μάθημα, για παράδειγμα την εκμάθηση μιας επιπλέον ξένης γλώσσας. Επίσης, ένα σχολείο που έχει πιο σύγχρονες εγκαταστάσεις πχ γήπεδα στίβου, κλειστό κολυμβητήριο ή προσφέρει περισσότερες υπηρεσίες πχ γεύμα στο εστιατόριο, όμως με βιολογικά προϊόντα και διαμορφωμένο σύμφωνα με τις διατροφικές συνήθειες κάθε μαθητή. Το πιο σημαντικό σε αυτό το στάδιο είναι η προβολή. Πρέπει οι καταναλωτές να γνωρίσουν αυτό το προϊόν, τι χαρακτηριστικά έχει, τι ανάγκες καλύπτει κλπ. Η προβολή μπορεί να πραγματοποιηθεί με το μέσο της διαφήμισης. Για παράδειγμα, μπορεί να γίνει μέσω φυλλαδίων σε ενημερωτικούς πίνακες στα φροντιστήρια και στις αθλητικές ή καλλιτεχνικές δραστηριότητες που πηγαίνουν τα παιδιά. Τέλος, η τιμολόγηση τους θα είναι ή πολύ υψηλή για να φέρει έσοδα στην επιχείρηση και να καλύψουν το αρχικό κόστος ή πολύ χαμηλή για να δεισδύσουν στην

αγορά. Στην περίπτωση του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου, επειδή το αρχικό κόστος επένδυσης είναι μεγάλο και χρειάζεται μεγάλος αριθμός μαθητών για να ξεκινήσουν να πραγματοποιούν κέρδη δεν γίνεται να υιοθετήσουν την δεύτερη πρακτική.

**Ανάπτυξη:** Σε αυτό το στάδιο, οι πωλήσεις αυξάνονται ραγδαία και μαζί τους και τα κέρδη. Όμως θα φτάσουν μέχρι ένα σημείο το οποίο θα είναι το μέγιστο και στη συνέχεια λόγω ανταγωνισμού θα αρχίσουν να μειώνονται. Μέχρι τώρα δεν υπάρχει ένα ιδιωτικό αθλητικό σχολείο, συνεπώς τα πρώτα χρόνια οι περισσότεροι μαθητές που αθλούνται μέχρι και για πρωταθλητισμό θα επιθυμούν να φοιτήσουν στον «Διαγόρα», διότι θα καλύπτει πλήρως τις ανάγκες τους. Στη συνέχεια όμως, θα αποφασίσουν και άλλοι να ιδρύσουν παρόμοιο σχολείο. Σε αυτό το σημείο το σχολείο χρειάζεται στήριξη και τόνωση μέσω της διαφήμισης και της προβολής την ποιότητα και την διαφορετικότητα των υπηρεσιών που προσφέρει.

**Ωριμότητα:** Σε αυτό το στάδιο οι πωλήσεις μειώνονται και τα κέρδη επίσης. Σε αυτό συμβάλλουν και η αύξηση των εξόδων προβολής και η μείωση της τιμής. Είναι αναγκαίο να διατηρήσουν την πιστότητα στη μάρκα. Μόνο η προβολή μπορεί να βοηθήσει. Για τα χρόνια που πραγματοποιείται η μελέτη σκοπιμότητας δεν υπάρχει λόγος συσχετισμού της περίπτωσης του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου με αυτό το στάδιο του προϊόντος.

**Παρακμή:** Σε αυτό το στάδιο οι πωλήσεις πέφτουν ραγδαία λόγω εμφάνισης νέων προϊόντων ή αλλαγής στη συμπεριφορά των καταναλωτών. Η προβολή και η διανομή μειώνονται και μόνο η μείωση της τιμής μπορεί να διατηρήσει κάποιους πιστούς πελάτες. Για τα χρόνια που πραγματοποιείται η μελέτη σκοπιμότητας δεν υπάρχει λόγος συσχετισμού της περίπτωσης του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου με αυτό το στάδιο του προϊόντος.

### 3.11.2:Διανομή

Η διανομή αποτελεί το δεύτερο στάδιο του μίγματος Μάρκετινγκ. Ουσιαστικά είναι όλες οι ενέργειες που πρέπει να γίνουν για να πάει το προϊόν από τον αρχικό πωλητή, δηλαδή την βιομηχανία στον τελικό αγοραστή, δηλαδή τον καταναλωτή. Στην περίπτωση του ιδιωτικού σχολείου, η διανομή πραγματοποιείται χωρίς μεσάζοντα. Ο πελάτης έρχεται



στην επιχείρηση για να λάβει τις υπηρεσίες του. Για αυτό το λόγο είναι πολύ σημαντικό η πρόσβαση στο ιδιωτικό εκπαιδευτήριο να είναι εύκολη.

### 3.11.3: Προβολή

Η προβολή είναι το στοιχείο του μίγματος Μάρκετινγκ που με την βοήθεια μηνυμάτων έχει ως στόχο να επηρεάσει τους καταναλωτές. Για να αγοράσει ένας καταναλωτής ένα προϊόν ή μια υπηρεσία πρέπει να έχει πεισθεί ότι αυτό το προϊόν είναι καλό και αξίζει να το προτιμήσει από κάποιο άλλο και να πληρώσει το αντίστοιχο αντίτιμο. Η ενημέρωση αυτή γίνεται μέσω μηνυμάτων.

**Μίγμα Προβολής:** Το μίγμα προβολής αποτελείται από την διαφήμιση, την προσωπική πώληση, την προώθηση πωλήσεων, τις δημόσιες σχέσεις, την δημοσιότητα, την χορηγία και το άμεσο Μάρκετινγκ. Στην περίπτωση του «Διαγόρα», θα χρησιμοποιηθούν η διαφήμιση και η δημοσιότητα.

**Διαφήμιση:** Είναι η προβολή μηνυμάτων από ένα μέσο που εύκολα αναγνωρίζεται. Δεν απευθύνεται σε συγκεκριμένους δέκτες μηνυμάτων. Για αυτό το λόγο, είναι πολύ δύσκολη και η ανατροφοδότηση. Έχει υψηλό κόστος, διότι πρέπει να προετοιμάσουν το μήνυμα και να αγοράσουν χώρο και χρόνο στα ΜΜΕ. Όμως έχει και πολλά πλεονεκτήματα καθώς προσελκύει την προσοχή, διαδίδει ακριβώς το μήνυμα που θέλεις και έχει απήχηση σε μαζικές αγορές-στόχους. Στην περίπτωση του «Διαγόρα», θα πραγματοποιηθούν διαφημίσεις με ανακοινώσεις σε πίνακες και με αφίσες σε χώρους αθλητικών δραστηριοτήτων .

**Δημοσιότητα:** Είναι η απρόσωπη μη πληρωμένη παρουσίαση από τα ΜΜΕ ενός προϊόντος ή υπηρεσίας. Χρειάζονται άτομα με ειδικές γνώσεις, γνωριμίες και προσβάσεις στα ΜΜΕ με το αντίστοιχο αντίτιμο. Πραγματοποιείται με τη δημοσίευση άρθρων, ειδήσεων, ανακοινώσεων συνεντεύξεων τύπου, προτάσεις αγοράς και φωτογραφιών σχετικά με το αντικείμενο που επιθυμείτε να προωθηθεί. Δεν υπάρχει η δυνατότητα να αναγνωριστεί η πηγή του μηνύματος. Θεωρείται ότι είναι απλά μια ενημέρωση των ΜΜΕ στα πλαίσια του ρόλου του. Για αυτό το λόγο, είναι πιο πιθανό να το προτιμήσει ο καταναλωτής, διότι θεωρεί ότι δεν γίνεται κάτι εσκεμμένο. Όμως είναι πιο δύσκολο να ελεγχθεί το μήνυμα που διαδίδεται, γιατί αποφασίζουν τα ίδια τα ΜΜΕ.

Στην περίπτωση του «Διαγόρα», θα δημοσιευθούν άρθρα που θα τονίζουν τα οφέλη τις ιδιωτικής εκπαίδευσης λόγω της ποιότητας των υπηρεσιών που προσφέρουν, καθώς και των σύγχρονων εγκαταστάσεων που διαθέτουν. Επίσης, ότι είναι πολύ σημαντικό ένα ιδιωτικό σχολείο να παρέχει ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα σπουδών με έμφαση όχι μόνο στα μαθήματα αλλά και στις αθλητικές επιδόσεις των μαθητών και κάτι τέτοιο δυστυχώς δεν υπάρχει μέχρι τώρα στην αγορά. Δεν πρέπει να λησμονείται και το αρχαίο ρητό *νους υγιής εν σώματι υγιεί*. Τέλος, ο ιδρυτής του σχολείου θα δώσει συνεντεύξεις στις οποίες θα αναφέρει τα οφέλη της εκπαίδευσης και ιδιαίτερα της ιδιωτικής, ως ειδικός στα θέματα της εκπαίδευσης αφού έχει και πολλές σπουδές σε αυτό το αντικείμενο.

### 3.11.4: Τιμολόγηση

Η τιμή εκφράζει την αξία ενός προϊόντος που είναι αντικείμενο συναλλαγής μεταξύ δύο τουλάχιστον μερών. Αυτός που διαθέτει το προϊόν ή την υπηρεσία αλλά και αυτός που το αγοράζει θεωρούν ότι έχει μια συγκεκριμένη αξία. Σε κάποιες περιπτώσεις διαφορετική αξία έχει δώσει ο καθένας στο προϊόν, αλλά σε κάποιες περιπτώσεις η αξία που έχει το προϊόν ή η υπηρεσία και για τους δύο είναι ίδια. Τότε, θα πραγματοποιηθεί η συναλλαγή.

Πρέπει να ληφθεί υπόψιν ότι ένα ιδιωτικό σχολείο έχει υψηλά πάγια κόστη και χρειάζεται πολλούς μαθητές για να ξεκινήσει να πραγματοποιεί κέρδη. Για αυτό το λόγο και δεν επιλέχθηκε η στρατηγική ηγεσίας κόστους. Παρά την οικονομική κρίση, υπάρχει μια σταθερή και ανοδική πορεία στην επιλογή των οικογενειών για την φοίτηση των παιδιών τους στα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια. Θεωρούν ότι με αυτό τον τρόπο επενδύουν στο μέλλον των παιδιών τους και περιμένουν πολλά οφέλη.

Ως συμπέρασμα από τα παραπάνω, το αθλητικό ιδιωτικό σχολείο αποφασίζει να χρησιμοποιήσει την τιμολογιακή πολιτική **value positioning**, δηλαδή η τιμή καθορίζεται με βάση την αξία που θεωρεί ότι λαμβάνει ο πελάτης. Είναι σύμφωνη με τις αντιλήψεις των καταναλωτών για την αξία του προϊόντος ή της υπηρεσίας. Λαμβάνει υπόψιν τον ανταγωνισμό και τα κόστη που έχει μια επιχείρηση για να διαμορφωθεί κατάλληλα η τιμή. Στην περίπτωση του «Διαγόρα» για τις υπηρεσίες που προσφέρει, τις σύγχρονες εγκαταστάσεις και το εξειδικευμένο πρόγραμμα αθλητικών σπουδών τα δίδακτρα θα αντιστοιχούν σε €7.900 ετησίως για τους μαθητές του δημοτικού, €8.000 ετησίως για το

Γυμνάσιο και €7.700 για το Λύκειο. Θα παρέχονται 2 υποτροφίες σε κάθε τάξη του Δημοτικού, του Γυμνασίου και του Λυκείου.

### **3.12: Έρευνα Μάρκετινγκ**

Η έρευνα Μάρκετινγκ δίνει την δυνατότητα γνώσης των αναγκών των καταναλωτών αλλά και πώς μπορούν να ικανοποιηθούν. Για αυτό το λόγο και είναι αναγκαία μαζί με τις μεθόδους της. Οι μέθοδοι της είναι πολλές και καθεμία ενδείκνυται για μια συγκεκριμένη έρευνα. Κάθε στέλεχος πρέπει να πραγματοποιεί έρευνες για να συλλέξει στοιχεία και πληροφορίες. Στην περίπτωση που αυτό είναι αδύνατο αναγκαστικά θα αποφασίσει με βάση την διαίσθηση και την τύχη. Η έρευνα Μάρκετινγκ είναι ο μοναδικός τρόπος να υπάρχει μια αντικειμενική εικόνα των πραγμάτων. Μέσω της έρευνας, είναι σε θέση η επιχείρηση να γνωρίζει αν η πρόταση της ικανοποιεί πλήρως τους καταναλωτές, και αν όχι να προχωρήσει στις απαραίτητες διορθώσεις. Επίσης, η έρευνα οδηγεί στην αύξηση της ποσότητας και στην βελτίωση της ποιότητας των πληροφοριών που έχουν στην διάθεση τους. Υπάρχουν διάφοροι μέθοδοι συλλογής πρωτογενών στοιχείων, όπως για παράδειγμα το ερωτηματολόγιο, η παρατήρηση και το πείραμα. Στην περίπτωση του «Διαγόρα» θα χρησιμοποιηθεί το ερωτηματολόγιο.

Το ερωτηματολόγιο είναι η μέθοδος που χρησιμοποιείται πιο συχνά, αφού αν κάποιος επιθυμεί να μάθει πώς σκέφτεται μια ομάδα ατόμων, ο καλύτερος τρόπος είναι να τους ρωτήσει. Τα πλεονεκτήματα που έχει ένα ερωτηματολόγιο σε σχέση με τις άλλες μεθόδους είναι ότι υπάρχει η δυνατότητα επίλυσης όλων σχεδόν των προβλημάτων που χρήζουν διερεύνηση γρήγορα, αποτελεσματικά και με αρκετά χαμηλό κόστος. Τα μειονεκτήματα που έχει είναι η άρνηση της απάντησης είτε είναι ολική είτε μερική, η αδυναμία ακριβούς απάντησης και η επιρροή που ασκεί η διαδικασία της ερώτησης.

Για την υλοποίηση μιας σωστής Έρευνας Μάρκετινγκ και την αποφυγή της άρνησης απάντησης δεν έχουν διατυπωθεί προσωπικές ερωτήσεις για παράδειγμα ποιο είναι το εισόδημα τους. Επίσης, για την καλύτερη διεξαγωγή της έρευνας όλες οι ερωτήσεις είναι υποχρεωτικές. Με αυτό τον τρόπο όποιος επιθυμεί να συμπληρώσει το ερωτηματολόγιο και να συμμετάσχει στην έρευνα θα πρέπει να απαντήσει σε όλες τις ερωτήσεις για να έχουμε καλύτερα αποτελέσματα και στατιστικά. Ακόμη, δεν υπάρχει η επιλογή της επεξεργασίας των απαντήσεων. Για την αποφυγή επιρροής πάνω στα άτομα που θα

συμμετέχουν στην έρευνα δεν υπάρχουν ερωτήσεις που επηρεάζουν για παράδειγμα τον εγωισμό τους, πχ ποιο είναι το επίπεδο μόρφωσης τους.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα του ερωτηματολογίου, η κατάλληλη περιοχή για την ίδρυση του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου είναι η Αττική, ένα αθλητικό ιδιωτικό σχολείο λείπει από την αγορά της εκπαίδευσης και το όνομα που ταιριάζει καλύτερα στην περίπτωση του σχολείου είναι το «Διαγόρας». Αναλυτικότερα τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στο Παράρτημα.

### 3.13: Έσοδα του Προγράμματος

Για τον υπολογισμό των εσόδων του προγράμματος απαιτείται να είναι γνωστός ο αριθμός των μαθητών σε κάθε μια από τις επόμενες χρονιές. Στον «Διαγόρα» θα φοιτούν μαθητές Δημοτικού, Γυμνασίου και Λυκείου. Στόχος είναι το σχολείο να ξεκινήσει την λειτουργία του στο Δημοτικό σε κάθε τάξη με δύο τμήματα των 18 ατόμων, στην συνέχεια το 2022 με δύο τμήματα των 20 ατόμων και το 2023 με δύο τμήματα των 22 ατόμων. Όσον αφορά το Γυμνάσιο και το Λύκειο, στόχος είναι να ξεκινήσει την λειτουργία του με 3 τμήματα των 18 ατόμων σε κάθε τάξη. Στη συνέχεια το 2022 να έχει τέσσερα τμήματα των 18 ατόμων και το 2023 να λειτουργεί με 4 τμήματα των 20 παιδιών. Σε αυτό το σημείο υπενθυμίζεται ότι τα αντίτιμο των διδάκτρων ανέρχεται ετησίως σε €7.900 για τους μαθητές του δημοτικού, €8.000 για το Γυμνάσιο και €7.700 για το Λύκειο. Επίσης, 2 μαθητές από κάθε τάξη κάθε χρόνο θα λαμβάνουν υποτροφίες, λόγω της άριστης επίδοσης τους. Με αυτό τον τρόπο το αθλητικό ιδιωτικό σχολείο επιθυμεί να επιβραβεύσει την αριστεία και την σκληρή προσπάθεια.

**Πίνακας 3.35-Έσοδα Προγράμματος 2021**

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΒΑΘΜΙΔΑ	ΕΣΟΔΑ
ΔΗΜΟΤΙΚΟ	€1.611.600
ΓΥΜΝΑΣΙΟ	€1.296.000
ΛΥΚΕΙΟ	€1.201.200
ΣΥΝΟΛΟ	€4.108.800

**Πίνακας 3.36-Έσοδα Προγράμματος 2022**

<b>ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΒΑΘΜΙΔΑ</b>	<b>ΕΣΟΔΑ</b>
<b>ΔΗΜΟΤΙΚΟ</b>	<b>€1.801.200</b>
<b>ΓΥΜΝΑΣΙΟ</b>	<b>€1.680.000</b>
<b>ΛΥΚΕΙΟ</b>	<b>€1.617.000</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>€5.098.200</b>

**Πίνακας 3.37-Έσοδα Προγράμματος 2023**

<b>ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΒΑΘΜΙΔΑ</b>	<b>ΕΣΟΔΑ</b>
<b>ΔΗΜΟΤΙΚΟ</b>	<b>€1.990.800</b>
<b>ΓΥΜΝΑΣΙΟ</b>	<b>€1.872.000</b>
<b>ΛΥΚΕΙΟ</b>	<b>€1.801.800</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>€5.664.600</b>

### **3.14: Έξοδα Μάρκετινγκ**

Μετά τον υπολογισμό των εσόδων του προγράμματος ακολουθεί ο υπολογισμός των εξόδων Μάρκετινγκ. Σε όλα αυτά συμπεριλαμβάνονται τα έξοδα που πραγματοποιεί η επιχείρηση προκειμένου να προβάλει και να προωθήσει το ιδιωτικό σχολείο, όπως οι ανακοινώσεις σε πίνακες με αφίσες σε χώρους αθλητικών δραστηριοτήτων και τα άρθρα που θα δημοσιευτούν που θα προβάλουν τα οφέλη της ιδιωτικής εκπαίδευσης πόσο μάλλον ενός σχολείου με την καινοτομία που διαθέτει ο «Διαγόρας». Επειδή, οι μέθοδοι προβολής που θα χρησιμοποιήσουμε δεν έχουν ιδιαίτερα υψηλό κόστος, το κόστος του Μάρκετινγκ θα είναι χαμηλό. Στο συνολικό κόστος συμπεριλαμβάνεται το κόστος υλοποίησης δημιουργικών και το κόστος μέσω προβολής. Πιο συγκεκριμένα:

**Πίνακας 3.38-Έξοδα Μάρκετινγκ**

<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>ΕΞΟΔΑ</b>
<b>2021</b>	<b>€10.000</b>
<b>2022</b>	<b>€7.500</b>
<b>2023</b>	<b>€5.000</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>€22.500</b>

Λίγο πριν την αρχή της λειτουργίας του ιδιωτικού σχολείου και κατά την διάρκεια του πρώτου έτους είναι αναγκαίο να υπάρχει μια δυνατή ομάδα Μάρκετινγκ, ώστε να γνωστοποιήσει το γεγονός της ίδρυσης του. Πρέπει να προωθηθεί και να προβληθεί με τον κατάλληλο τρόπο, ώστε να τονιστεί η καινοτομία και η διαφορετικότητα στο πρόγραμμα σπουδών που προσφέρουν. Είναι σχεδιασμένο να καλύπτει ανάγκες μαθητών που δεν καλύπτονται μέχρι τώρα από τα ήδη υπάρχοντα σχολεία. Αν δεν υπάρξει ένα ικανοποιητικό μερίδιο αγοράς από την αρχή, είναι πολύ δύσκολο στη συνέχεια να επιτευχθούν οι στόχοι που έχει θέσει η Διοίκηση. Για αυτό το λόγο και το κόστος του Μάρκετινγκ είναι πιο υψηλό στην αρχή και στην συνέχεια μειώνεται.

## Κεφάλαιο 4:Εφόδια

Σε αυτό το κεφάλαιο επιλέγονται οι πρώτες ύλες και τα άλλα εφόδια που απαιτούνται για την παροχή των υπηρεσιών. Στην συνέχεια ακολουθεί η επιλογή των προμηθευτών και ο υπολογισμός του κόστους. Η επιλογή θα γίνει ανάλογα με την ζήτηση, το πρόγραμμα παραγωγής και την δυναμικότητα της μονάδας. Πολύ σημαντικό είναι να ληφθεί υπόψη η διαθεσιμότητα των πρώτων υλών και τα περιβαλλοντικά θέματα που συνδέονται μαζί τους.

### 4.1:Ταξινόμηση Πρώτων Υλών και Λοιπών Εφοδίων

#### Βιομηχανικά Υλικά :

- **Γραφική Ύλη:** Η γραφική ύλη που χρειάζεται ένα ιδιωτικό σχολείο για να λειτουργήσει, είναι χαρτιά και μελάνι φωτοτυπικού, ντοσιέ, μαρκαδόρους και σφουγγάρια για πίνακες, στυλό, μολύβια, γόμες κλπ. Σε αυτό το σημείο πρέπει να σημειωθεί, ότι θα δημιουργηθεί eclass, όπου οι μαθητές θα μπορούν να έχουν διαθέσιμο το διδακτικό υλικό οποιαδήποτε στιγμή επιθυμούν. Με αυτό τον τρόπο μειώνεται το κόστος των αναλωσίμων, το σχολείο αποκτά μια ευαισθητοποιημένη συμπεριφορά προς το περιβάλλον και το πιο σημαντικό είναι ότι διευκολύνει τους μαθητές.
- **Καθαριστικά:** Τα καθαριστικά που χρειάζεται ένα σχολείο για να λειτουργήσει είναι γάντια, χλωρίνες, σφουγγαράκια, χαρτί και σαπούνι για τις τουαλέτες μαθητών και καθηγητών και λοιπά καθαριστικά. Θεωρείται απαραίτητο το σχολείο να έχει σε διάφορα μέρη του σχολείου αντισηπτικό για την καλύτερη υγιεινή των μαθητών.

Είναι πολύ σημαντικό, να λάβουμε υπόψη ότι το σχολείο θα ξεκινήσει την λειτουργία του στο Δημοτικό με δύο τμήματα των 18 ατόμων, στην συνέχεια το 2022 με δύο τμήματα των 20 ατόμων και το 2023 με δύο τμήματα των 22 ατόμων. Όσον αφορά το Γυμνάσιο και το Λύκειο στόχος είναι να ξεκινήσει την λειτουργία του με 3 τμήματα των 18 ατόμων σε κάθε τάξη. Στη συνέχεια το 2022 να έχει τέσσερα τμήματα των 18 ατόμων και το 2023

να λειτουργεί με 4 τμήματα των 20 παιδιών. Ακόμη, θα περιλαμβάνει προσωπικό περίπου 85 άτομα.

### **Εφόδια Σχολείου (UTILITIES)**

- **Ηλεκτρισμός (ρεύμα):** Το σχολείο χρειάζεται ρεύμα για την λειτουργία του όλη την διάρκεια της ημέρας. Οι αίθουσες του σχολείου είναι εξοπλισμένες με διαδραστικούς πίνακες που χρειάζονται την παροχή ρεύματος για να λειτουργήσουν. Οι αίθουσες υπολογιστών και τα εργαστήρια διαθέτουν εξοπλισμό που χρειάζεται επίσης την παροχή ηλεκτρικού ρεύματος. Επειδή όμως σε περιπτώσεις διακοπής ρεύματος, η διδασκαλία των μαθημάτων μπορεί να πραγματοποιηθεί μέσω των βιβλίων δεν είναι αναγκαίο ένα σύστημα γεννητριών. Επίσης, πολύ σημαντικός είναι ο ηλεκτρισμός για το κυλικείο. Το κυλικείο του σχολείου μας που ουσιαστικά θα είναι ένας χώρος εστιατορίου θα παρέχει γεύματα για τους μαθητές μας εκτός από δεκατιανό και πλήρες μεσημεριανό γεύμα. Λόγω του ότι το σχολείο έχει μαθητές που ασχολούνται έντονα με τον αθλητισμό, τα γεύματα τους θα είναι διαμορφωμένα από διαιτολόγο και σύμφωνα με τις ανάγκες κάθε μαθητή. Η παρασκευή και η συντήρηση των γευμάτων χρήζει απαραίτητη την παροχή ηλεκτρικού ρεύματος. Για αυτό το λόγο, η εταιρεία που θα παρέχει τον ηλεκτρισμό στο σχολείο πρέπει να ενημερώνει για τυχόν διακοπές ρεύματος.
- **Καύσιμα:** Το μόνο καύσιμο που χρειάζεται να υπολογιστεί είναι το φυσικό αέριο για την λειτουργία των καλοριφέρ.
- **Νερό:** Το νερό θα πρέπει να τηρεί τις προδιαγραφές του πόσιμου νερού. Είναι αναγκαίο να χλωριώνεται, ώστε να μην προκαλούνται προβλήματα υγείας με την κατανάλωση του. Για την μεγαλύτερη ασφάλεια των μαθητών, θα πρέπει ανά τακτά χρονικά διαστήματα να στέλνονται δείγματα νερού για ανάλυση στο Γενικό Χημείο του Κράτους. Με αυτό τον τρόπο επιβεβαιώνεται η τήρηση των κατάλληλων προδιαγραφών.



## 4.2: Πρώτες Ύλεις, Άλλα Εφόδια και Εναλλακτικές Επιλογές

### ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ

#### Ηλεκτρισμός (ρεύμα):

- Γεννήτριες με πετρέλαιο
- Μονάδες φυσικού αερίου
- Μονάδες με λιγνίτη
- Αιολικές μονάδες
- Ηλιακές μονάδες
- Βιομάζα
- Γεωθερμική ενέργεια

#### Καύσιμα:

- Πετρέλαιο
- Άνθρακας
- Βιοκαύσιμα
- Αέριο

#### Νερό- Δεν υπάρχει εναλλακτική επιλογή

#### Υγρό Σαπούνι:

- Αντισηπτικό
- Συμβατικό
- Βιολογικό

#### Απολυμαντικά/ Απορρυπαντικά:

- Προϊόντα γενικού καθαρισμού
- Προϊόντα βιολογικού καθαρισμού

#### Αντισηπτικά:

- Άλλα της ίδιας κατηγορίας

#### Γραφική Ύλη:

- Άλλα της ίδιας κατηγορίας

### 4.3:Επιλογή Προμηθευτών

Η επιλογή προμηθευτών είναι μια πολύ σημαντική διαδικασία και θέλει ιδιαίτερη προσοχή. Στόχος είναι η ανάπτυξη σταθερών και μακροχρόνιων σχέσεων συνεργασίας. Για αυτό το λόγο πρέπει λαμβάνονται υπόψιν τα εξής κριτήρια:

- **Αξιοπιστία:** Οι προμηθευτές με τους οποίους θα συνεργάζεται το σχολείο θα πρέπει να είναι άξιοι εμπιστοσύνης. Οι παραδόσεις πρέπει να γίνονται σύμφωνα με το χρονοδιάγραμμα και τις προδιαγραφές που έχουν συμφωνηθεί.
- **Ποιότητα προϊόντων:** Τα προϊόντα πρέπει να παραδίδονται στην κατάσταση που ορίζουν οι προδιαγραφές του κάθε προϊόντος. Ένα λάθος στο συγκεκριμένο τομέα θα οδηγήσει στην απευθείας αλλαγή του προμηθευτή.
- **Εγγύτητα-Τιμολόγηση:** Πρέπει να επιλεγθεί ένας προμηθευτής που βρίσκεται κοντά στο σχολείο, ώστε να ελαχιστοποιηθεί το κόστος μεταφοράς. Οι τιμές πρέπει να είναι προσιτές, διότι για τις πρώτες ύλες και τα εφόδια που χρειάζονται υπάρχουν πολλοί προμηθευτές στον κλάδο και δεν υπάρχει μονοπώλιο.
- **Ανταποκρισιμότητα:** Αυτό που κάνει τον προμηθευτή να ξεχωρίζει και να εξασφαλίζει μια μακροχρόνια συνεργασία είναι πόσο γρήγορα μπορεί να ανταποκριθεί σε μια παραγγελία, αν παραστεί κάποια ανάγκη.
- **Μακροχρόνια Συνεργασία:** Όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως στόχος είναι η ανάπτυξη μιας μακροχρόνιας συνεργασίας με κάθε έναν από τους προμηθευτές συμπεριλαμβανομένων της βέλτιστης επικοινωνίας και των καλύτερων εργασιακών σχέσεων.

#### 4.4: Παραλαβή, Έλεγχος και Αποθήκευση

Η παραλαβή της γραφικής ύλης και των καθαριστικών θα γίνεται τις πρωινές ώρες πριν την έναρξη του σχολείου για να μην διαταράσσει την ομαλή λειτουργία του. Αφού ο διευθυντής του σχολείου θα είναι παρών στην παραλαβή, θα ελέγχει ότι έχουν παραλάβει το σωστό εμπόρευμα και θα οδηγεί τους μεταφορείς στην αποθήκη του σχολείου.

#### 4.5 Υπολογισμός του Κόστους

*Πίνακας 4.1-Κόστος Εφοδίων 2021*

<b>ΕΦΟΔΙΑ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ</b>
Γραφική Ύλη	€7.000
Καθαριστικά	€3.000
Ρεύμα	€10.000
Νερό	€4.000
Φυσικό Αέριο	€4.000
<b>Σύνολο</b>	<b>€28.000</b>

*Πίνακας 4.2-Κόστος Εφοδίων 2022*

<b>ΕΦΟΔΙΑ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ</b>
Γραφική Ύλη	€7.300
Καθαριστικά	€3.200
Ρεύμα	€10.500
Νερό	€4.100
Φυσικό Αέριο	€4.000
<b>Σύνολο</b>	<b>€29.100</b>

**Πίνακας 4.3-Κόστος Εφοδίων 2023**

<b>ΕΦΟΔΙΑ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ</b>
<b>Γραφική Ύλη</b>	<b>€7.350</b>
<b>Καθαριστικά</b>	<b>€4.270</b>
<b>Ρεύμα</b>	<b>€10.700</b>
<b>Νερό</b>	<b>€4.700</b>
<b>Φυσικό Αέριο</b>	<b>€4.000</b>
<b>Σύνολο</b>	<b>€31.020</b>

Σε αυτό το σημείο πρέπει να σημειωθεί ότι για τον υπολογισμό του κόστους του ρεύματος έχουν συμπεριληφθεί και τα δημοτικά τέλη. Πιο συγκεκριμένα, για τον δήμο του Περιστερίου, όπου πρόκειται να ιδρυθεί το σχολείο, ισχύει ότι το σύνολο των δημοτικών τελών είναι €1,47(φόρος 0,21 + τέλη 1,26)/ τ.μ.

## **Κεφάλαιο 5:Μηχανολογία και Τεχνολογία**

Σε αυτό το κεφάλαιο θα αναπτυχθεί η λειτουργική και φυσική χωροθέτηση της μονάδας, λαμβάνοντας υπόψιν τις ανάγκες που έχει η επιχείρηση για να προσφέρει τις υπηρεσίες. Επίσης, θα υπολογιστούν οι δαπάνες για την επένδυση αλλά και το κόστος κατά την λειτουργία της που έχει σχέση με την εγκατάσταση.

### **5.1:Πρόγραμμα Παραγωγής και Δυναμικότητα της Μονάδας**

Το πρόγραμμα παραγωγής αποτελείται από δύο παράγοντες, την μηχανολογία και την επιλογή της τεχνολογίας. Για την επιλογή της κατάλληλης μηχανολογίας και τεχνολογίας με τα οποία θα απαρτίζεται το σχολείο, πρέπει να ληφθούν υπόψιν ορισμένες παράμετροι. Αρχικά είναι πολύ σημαντικό να είναι γνωστή η δυναμικότητα της μονάδας. Όπως έχει αναφερθεί το σχολείο θα ξεκινήσει την λειτουργία του στο δημοτικό με 2 τμήματα των 18 ατόμων και στο γυμνάσιο και το λύκειο με 3 τμήματα των 18 ατόμων σε κάθε τάξη. Στη συνέχεια το 2022 θα έχει στο δημοτικό δύο τμήματα των 20 ατόμων και στο γυμνάσιο και στο λύκειο τέσσερα τμήματα των 18 ατόμων και το 2023 θα λειτουργεί στο δημοτικό με δύο τμήματα των 22 παιδιών και στο γυμνάσιο και στο λύκειο με 4 τμήματα των 20 μαθητών. Συνεπώς, η τεχνολογία και ο εξοπλισμός που θα αγοραστούν θα πρέπει να καλύπτουν τις ανάγκες του συνόλου των μαθητών που θα έχει το σχολείο. Επίσης, θα πρέπει να έχουν δοκιμασθεί κατά προτίμηση από την κατασκευαστική εταιρεία, πριν την χρησιμοποίηση της από το σχολείο. Πρέπει να είναι ιδιαίτερα ασφαλείς, αφού θα χρησιμοποιηθούν και από παιδιά. Ο κανόνας είναι ότι ξεπερασμένες τεχνολογίες πρέπει να αποφεύγονται και οι μη δοκιμασμένες επίσης και σύμφωνα με αυτόν θα πράξει και ο «Διαγόρας». Στόχος είναι η επιλογή της κατάλληλης μηχανολογίας και τεχνολογίας, ώστε οι υπηρεσίες της εκπαίδευσης να προσφέρονται με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο και να μεγιστοποιηθεί η χρησιμότητά τους.

## 5.2:Τεχνολογία και Εξοπλισμός

### 5.2.1:Επιλογή Τεχνολογίας-Εξοπλισμού

Είναι αναγκαίο να πραγματοποιηθεί μια έρευνα αγοράς για την τεχνολογία που πρόκειται να χρησιμοποιηθεί. Πρέπει να εξεταστούν οι επιλογές που προσφέρονται από την αγορά και να επιλεγούν αυτές που ταιριάζουν περισσότερο με τις προδιαγραφές του σχολείου και τις τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις.

Όπως προαναφέρθηκε είναι πολύ σημαντικό να γνωρίζουμε την δυναμικότητα της επιχείρησης. Με αυτό τον τρόπο γνωστοποιούνται και οι περιορισμοί που ίσως υπάρχουν. Στην αρχή της λειτουργίας του δεν θα λειτουργεί στο 100% της παραγωγικότητας του. Θα ξεκινήσει με λιγότερα τμήματα και παιδιά με στόχο το 2023 να λειτουργεί στο 100%, έχοντας στο δημοτικό δύο τμήματα των 22 μαθητών και στο γυμνάσιο και στο λύκειο 4 τμήματα των 20 μαθητών. Για αυτό το λόγο οι επιλογές του σχολείου όσον αφορά την τεχνολογία-εξοπλισμό θα πρέπει να έχουν ως παράμετρο ότι το σύνολο των μαθητών θα είναι 744.

#### **Πιο συγκεκριμένα:**

**Εξοπλισμός αιθουσών:** Κάθε αίθουσα θα πρέπει να είναι εξοπλισμένη με καρέκλες, θρανία, διαδραστικούς πίνακες, έδρα, βιβλιοθήκη και πίνακες ανακοινώσεων. Θα υπάρχουν 36 αίθουσες όπου θα πραγματοποιούνται διδασκαλίες, εκτός των εργαστηρίων, όπου κάθε μία θα διαθέτει τον εξοπλισμό που αναφέραμε.

**Εξοπλισμός γραφείων προσωπικού:** Οι αίθουσες των δασκάλων, των καθηγητών, των υποδιευθυντών, διευθυντών και του Γενικού Διευθυντή, καθώς το λογιστήριο και η γραμματεία θα διαθέτουν επίσης τον απαραίτητο εξοπλισμό, δηλαδή γραφεία, καρέκλες, και υπολογιστές.

**Εργαστήριο Υπολογιστών:** Το εργαστήριο υπολογιστών θα διαθέτει 23 υπολογιστές συμπεριλαμβανομένων οθόνη, κεντρική μονάδα, πληκτρολόγιο και ποντίκι. Με αυτό τον τρόπο οι μαθητές έρχονται σε άμεση επαφή με τον υπολογιστή, εξοικειώνονται με κάτι που είναι πολύ χρήσιμο την σημερινή εποχή και αναγκαίο μετέπειτα στον χώρο εργασίας τους.



**Εργαστήριο Φυσικών Επιστημών:** Το εργαστήριο φυσικών επιστημών θα διαθέτει τον κατάλληλο εξοπλισμό, ώστε το μάθημα να γίνεται πιο διαδραστικό και πλήρως κατανοητό από τα παιδιά. Ενδεικτικά παρατίθεται ένα μέρος του εξοπλισμού που χρησιμοποιείται στα εργαστήρια.

#### **Όργανα Γενικής Χρήσης**

- Βάση Παραλληλόγραμμη
- Χρονόμετρο Ψηφιακό Χειρός
- Σειρά μετάλλων
- Ηλεκτρονικός Ζυγός
- Ηλεκτρομαγνητικός Χρονομετρητής

#### **Όργανα Μηχανικής**

- Σειρά δυναμόμετρων και ελατηρίων
- Εκκρεμές με πλαστικό σφαιρίδιο
- Σωλήνας του Νεύτωνα
- Ελατήρια Κυματισμών

#### **Όργανα/ Συσσκευές Ατμοσφαιρικής/Υδροστατικής Πίεσης**

- Συγκοινωνούντα Δοχεία
- Υδραργυρικό Βαρόμετρο
- Συσσκευή Pascal
- Υδραυλικό Πιεστήριο

### **Όργανα/Συσκευές Θερμότητας**

- Θερμόμετρο Εργαστηριακό
- Διμεταλλικό Έλασμα
- Σωλήνας Διάδοσης Θερμότητας στα Υγρά
- Σειρά Μεταλλικών Δοχείων

### **Όργανα/Συσκευές Ηλεκτρισμού-Μαγνητισμού**

- Ηλεκτροσκόπιο
- Ηλεκτρικό Εκκρεμές
- Καλώδια
- Αντιστάτες 10 και 6 Ω
- Ροοστάτης
- Πηγίο 2400 Σπειρών
- Τροφοδοτικό Συνεχούς Τάσης Χαμηλής Ισχύος
- Πυρήνας Μαλακού Σιδήρου, Χάλυβα και Άλλου Υλικού

### **Όργανα/Συσκευές Οπτικής**

- Συσκευή Παραγωγής Δέσμης Παράλληλων Ακτινών
- Πρίσμα Ανάλυσης Φωτός
- Ζεύγος Σφαιρικών Φακών
- Ζεύγος Πολωτικών Φίλτρων
- Ημικυκλικό Πρίσμα

### **Όργανα/Συσκευές Χημείας**

- Περιοδικός Πίνακας
- Συσκευή Απόσταξης
- Σειρά Χημικών Οργάνων Παρασκευαστηρίου
- Σειρά Υποδειγμάτων Χημικών Μορίων

### **Όργανα Βιολογίας**

- Μικροσκόπιο
- Τρισδιάστατο Υπόδειγμα Διπλής Έλικας DNA





**Αίθουσα Μουσικής:** Η αίθουσα μουσικής θα περιλαμβάνει αρμόνιο, ντέφι, ντραμς, κιθάρες και φλογέρες για όλους τους μαθητές με τα οποία θα μπορούν να εξασκηθούν.



**Αίθουσα Καλλιτεχνικών:** Η αίθουσα καλλιτεχνικών θα περιλαμβάνει καμβάδες, χρώματα και πινέλα για κάθε μαθητή ξεχωριστά. Με αυτό τον τρόπο οι μαθητές δεν διδάσκονται με στείρα γνώση, αλλά θα έχουν την ευκαιρία να δημιουργήσουν.



**Δανειστική Βιβλιοθήκη:** Η Δανειστική Βιβλιοθήκη θα είναι δωρεά του ιδρύματος Μποδοσάκη. Πρόκειται για ένα κοινωφελές ίδρυμα ιδιωτικού δικαίου, όπου έχει ως όραμα την βελτίωση της παιδείας, της ιατρικής περίθαλψης και του φυσικού περιβάλλοντος. Η βιβλιοθήκη θα περιλαμβάνει πλήθος βιβλίων που μπορούν να δανειστούν οι μαθητές για να εμπλουτίσουν τις γνώσεις τους και να διευρύνουν τους ορίζοντες τους.



**Εστιατόριο:** Το εστιατόριο θα περιλαμβάνει μια κουζίνα με τον απαραίτητο εξοπλισμό (ψυγείο, φούρνος μικροκυμάτων, ηλεκτρική κουζίνα κλπ.), καθώς και τραπέζια και καρέκλες.

**Αίθουσα Εκδηλώσεων:** Η αίθουσα εκδηλώσεων θα περιλαμβάνει διάφορα σκηνικά που θα βοηθούν στις θεατρικές παραστάσεις και καρτέκλες για το κοινό που θα δίνει το παρόν στις εκδηλώσεις.

**Αθλητικές Εγκαταστάσεις:** Το αθλητικό ιδιωτικό σχολείο δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην αθλητική εκπαίδευση των μαθητών, για αυτό το λόγο και στόχος του είναι να διαθέτει τις πιο σύγχρονες αθλητικές εγκαταστάσεις. Πιο συγκεκριμένα, θα στεγάζει γήπεδα ποδοσφαίρου, μπάσκετ, βόλεϊ, τένις, στίβου, κλειστό κολυμβητήριο, κλειστό γυμναστήριο και κλειστό γήπεδο μπάσκετ και βόλεϊ. Το κλειστό γυμναστήριο θα περιλαμβάνει μόνοζυγα, βαράκια, μπάλες, λάστιχα, βαράκια, διαδρόμους, στατικά ποδήλατα, ελλειπτικά, κλπ. Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στον έλεγχο των αθλητικών εγκαταστάσεων γιατί προέχει η ασφάλεια των μαθητών.





### **5.2.2: Επίδραση της Τεχνολογίας στο Περιβάλλον**

Η κατασκευή και η λειτουργία ενός ιδιωτικού σχολείου δεν επιβαρύνει το περιβάλλον. Δεν παράγει ρυπογόνες ουσίες κατά την διάρκεια της λειτουργίας του.

### **5.2.3: Απόκτηση και Μεταφορά της Τεχνολογίας**

Η τεχνολογία που απαιτείται για να λειτουργήσει το ιδιωτικό σχολείο δεν χρειάζεται να έχει εγκατασταθεί αρκετό καιρό πριν το σχολείο ξεκινήσει να δέχεται μαθητές. Η σχολική χρονιά που θα ανοίξει τις πόρτες του το σχολείο για να υποδεχθεί μαθητές θα είναι τον Σεπτέμβριο του 2021. Συνεπώς, από τον Μάιο που θα έχουν αιτηθεί για άδεια το σχολείο πρέπει να είναι έτοιμο για να μπορέσουν οι γονείς και οι μαθητές να το επισκεφτούν και να αποφασίσουν αν θα φοιτήσουν εκεί ή όχι. Η τεχνολογία θα πρέπει να έχει εγκατασταθεί μέχρι τον Μάιο του 2021.

Οι τρόποι με τους οποίους μπορεί να αποκτηθεί η τεχνολογία είναι με τεχνολογική εξουσιοδότηση (licensing), με ολική αγορά της τεχνολογίας και με κοινή επιχείρηση (joint venture). Στην περίπτωση του «Διαγόρα» η απόκτηση της τεχνολογίας θα γίνει με ολική αγορά. Οι λόγοι για αυτή την επιλογή είναι ότι δεν υπάρχει ανάγκη για τεχνολογική υποστήριξη και η τεχνολογική βελτίωση της υπάρχουσας τεχνολογίας είναι σχετικά μικρή. Με αυτό τον τρόπο θα εξασφαλιστούν εφάπαξ τα τεχνολογικά δικαιώματα.

#### **5.2.4:Επιλογή Βοηθητικού Εξοπλισμού**

Ο βοηθητικός εξοπλισμός περιλαμβάνει όλα τα μέσα που βοηθούν έμμεσα στην παραγωγική διαδικασία. Στην περίπτωση του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου, είναι όλα τα μέσα που συμβάλλουν έμμεσα στην ομαλή λειτουργία του σχολείου και στην παροχή εκπαιδευτικών υπηρεσιών. Πιο συγκεκριμένα, βοηθητικό εξοπλισμό θα αποτελούν συσκευές θέρμανσης, συσκευές εστιατορίου, ανελκυστήρες και συσκευές πυρασφάλειας.

#### **5.3:Χωρομετρικά Σχέδια**

Σε αυτό το υποκεφάλαιο θα παρουσιαστούν αναλυτικά τα χωρομετρικά (layout) και μηχανολογικά σχέδια του ιδιωτικού σχολείου, σύμφωνα με την τεχνολογία που έχει επιλεγεί.

Το κεντρικό κτίριο του σχολείου θα αποτελείται από το υπόγειο, το ισόγειο, τον πρώτο, τον δεύτερο και τον τρίτο όροφο. Η σύνδεση όλου του κτιρίου θα πραγματοποιείται με σκάλες, εσωτερικούς διαδρόμους και ανελκυστήρες. Για την συγκεκριμένη ανάλυση, πρέπει να ληφθεί υπόψιν ότι το ελάχιστο εμβαδόν των αιθουσών διδασκαλίας και εργαστηριακών χώρων είναι 1,5 τετραγωνικό μέτρο ανά εκπαιδευόμενο και ότι το ελάχιστο εμβαδόν των αύλειων χώρων ή χώρων εκτόνωσης στους οποίους συμπεριλαμβάνονται και τα υπόστεγα, οι ανοιχτοί διάδρομοι και τα δώματα είναι 2 τετραγωνικά μέτρα ανά εκπαιδευόμενο. Επειδή ο μεγαλύτερος αριθμός μαθητών που θα φιλοξενούν οι αίθουσες είναι 22, το εμβαδόν κάθε αίθουσας διδασκαλίας οφείλει να είναι 33 τ.μ. Οι αύλειοι χώροι θα είναι 1.488 τ.μ λαμβάνοντας υπόψιν ότι το σύνολο των παιδιών του ιδιωτικού σχολείου είναι 744.

**Πιο συγκεκριμένα :**

**Υπόγειο:** Το υπόγειο θα περιλαμβάνει αποθήκες, λέβητες και βοηθητικούς χώρους (περίπου 500 τ.μ).

**Ισόγειο:** Στο ισόγειο θα υπάρχουν δύο πύλες από τις οποίες θα εισέρχονται οι μαθητές. Θα οδηγούν σε σκάλες με τις οποίες οι μαθητές και οι καθηγητές θα μπορούν να

μεταφερθούν στον πρώτο, το δεύτερο και τον τρίτο όροφο. Στη μέση του ισογείου θα βρίσκεται η γραμματεία (20 τ.μ). Εκεί θα μπορεί να απευθυνθεί οποιοσδήποτε για πληροφορίες. Στην αριστερή πλευρά του ισογείου θα βρίσκονται οι αίθουσες του εργαστηρίου πληροφορικής, φυσικών επιστημών, η αίθουσα καλλιτεχνικών, η αίθουσα μουσικής και η βιβλιοθήκη. Οι αίθουσες θα είναι 33 τ.μ η καθεμία για τους λόγους που αναφέρθηκαν προηγουμένως και η βιβλιοθήκη 40 τ.μ. Επίσης, θα βρίσκονται και οι τουαλέτες ξεχωριστά θηλέων και αρρένων (48 τ.μ). Στην δεξιά πλευρά θα βρίσκεται το κλειστό γυμναστήριο (80 τ.μ), η αίθουσα εκδηλώσεων(60τ.μ) και το εστιατόριο(70 τ.μ) που θα διαθέτει το ιδιωτικό αθλητικό σχολείο.

**Πρώτος όροφος:** Οι σκάλες του πρώτου ορόφου οδηγούν στο γραφεία των δασκάλων(50 τ.μ), και τα γραφεία του Διευθυντή (20 τ.μ) και του Υποδιευθυντή (15 τ.μ). Δίπλα από τα γραφεία τους θα υπάρχουν τουαλέτες για το διδακτικό προσωπικό (10 τ.μ).Δεξιά και αριστερά επεκτείνονται οι 12 αίθουσες του Δημοτικού που συνολικά απαιτούν 396 τ.μ. Στους διαδρόμους θα έχουν τοποθετηθεί φυτά εσωτερικού χώρου όπως και στους διαδρόμους του δεύτερου και τρίτου ορόφου.

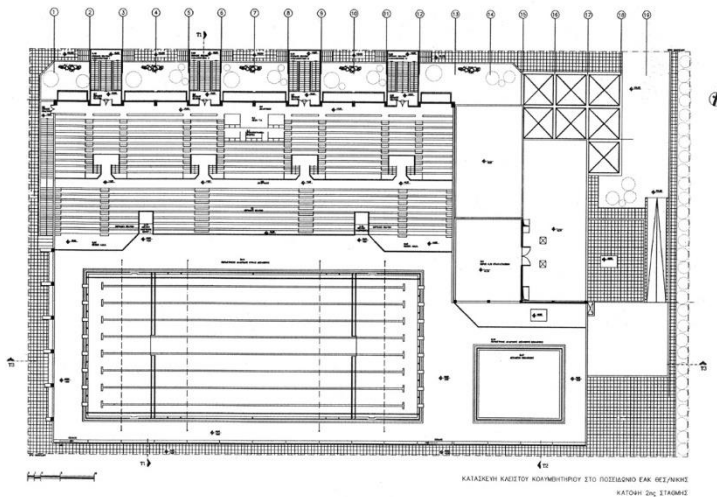
**Δεύτερος όροφος:** Οι σκάλες του δεύτερου ορόφου οδηγούν στο γραφεία των καθηγητών (50 τ.μ) και τα γραφεία του Διευθυντή(20 τ.μ) και του Υποδιευθυντή(15 τ.μ). Δεξιά και αριστερά επεκτείνονται οι 12 αίθουσες του Γυμνασίου που συνολικά απαιτούν 396 τ.μ. Θα υπάρχουν τουαλέτες για το διδακτικό προσωπικό (10 τ.μ). Επίσης, θα υπάρχουν τουαλέτες για τους μαθητές (20 τ.μ). Στους διαδρόμους θα έχουν τοποθετηθεί φυτά εσωτερικού χώρου όπως και στους διαδρόμους του δεύτερου και τρίτου ορόφου.

**Τρίτος όροφος:** Η διαρρύθμιση του τρίτου ορόφου είναι παρόμοια με του πρώτου. Οι σκάλες οδηγούν στο γραφεία των καθηγητών (50 τ.μ), και του Διευθυντή (20 τ.μ) ,του Υποδιευθυντή (15 τ.μ) και του Γενικού Διευθυντή (30 τ.μ) .Οι 12 αίθουσες των τάξεων του Λυκείου επεκτείνονται δεξιά και αριστερά των γραφείων που συνολικά απαιτούν 396 τ.μ. Θα υπάρχουν τουαλέτες για το διδακτικό προσωπικό (10 τ.μ). Στους διαδρόμους θα έχουν τοποθετηθεί φυτά εσωτερικού χώρου όπως και στους διαδρόμους του δεύτερου και τρίτου ορόφου.

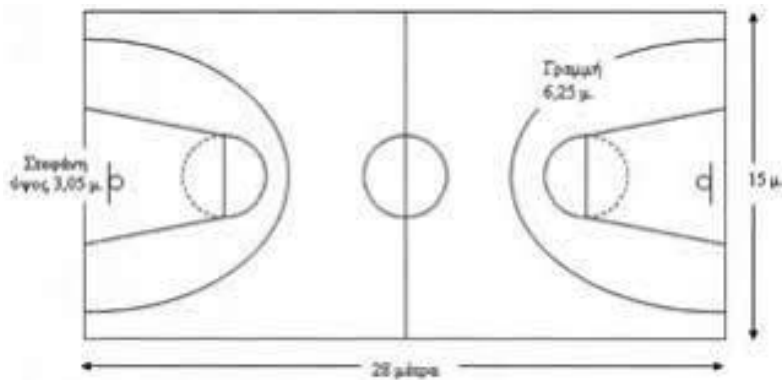
Το κεντρικό κτίριο του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου θα περικλείεται από τις αθλητικές εγκαταστάσεις και τους προαύλιους χώρους.

### Πιο συγκεκριμένα:

**Κλειστό κολυμβητήριο:** Ένα μέρος του οικοπέδου θα αποτελείται από το κλειστό κολυμβητήριο που θα βρίσκεται σε ένα ξεχωριστό κτίριο μόνο του και θα αποτελείται από μια πισίνα ολυμπιακών διαστάσεων. Πιο συγκεκριμένα, οι διαστάσεις της πισίνας θα είναι μήκος 50 μέτρα, (164 πόδια), πλάτος 25 μέτρα (82 πόδια) και το βάθος 2-3 μέτρα. Θα έχει δέκα γραμμές για την κολύμβηση των αθλητών και η θερμοκρασία θα κυμαίνεται μεταξύ 25-28 βαθμούς Κελσίου ή 77-82 βαθμούς Φαρενάιτ. Θα υπάρχει χώρος αποδυτηρίων 30 τ.μ καθώς και κερκίδες, διότι το κλειστό κολυμβητήριο του σχολείου θα αποτελεί χώρο που θα πραγματοποιούνται μαθητικοί αγώνες.



**Κλειστό γήπεδο μπάσκετ:** Το κλειστό γήπεδο μπάσκετ θα βρίσκεται επίσης σε ένα ξεχωριστό κτίριο μόνο του. Θα υπάρχουν αποδυτήρια για τους αθλητές και κερκίδες για τους υποστηρικτές των ομάδων. Πιο συγκεκριμένα, ο αγωνιστικός χώρος πρέπει να είναι παραλληλόγραμμος, με σκληρή και ελεύθερη από εμπόδια επιφάνεια. Οι ελάχιστες διαστάσεις είναι 26 μέτρα μήκος, 14 μέτρα πλάτος και ύψος 7 μέτρα. Το κλειστό γήπεδο μπάσκετ μπορεί να χρησιμοποιηθεί και ως γήπεδο βόλεϊ με την τοποθέτηση του κατάλληλου φιλέ.



**Ανοιχτό γήπεδο μπάσκετ:** Ισχύουν οι ίδιες διαστάσεις με το κλειστό γήπεδο μπάσκετ. Με την τοποθέτηση των κατάλληλων τερμάτων και φιλέ μπορεί να διαμορφωθεί σε γήπεδο τένις, βόλεϊ και ποδοσφαίρου.

**Γήπεδο στίβου:** Οι διαστάσεις ενός γηπέδου στίβου είναι το μέγιστο 402,34 μέτρα. Περιλαμβάνει 6-8 διαδρόμους, όπου ο κάθε ένας έχει πλάτος 1,22-1,25 μέτρα. Υπάρχει η δυνατότητα να πραγματοποιηθούν αγώνες ταχύτητας, ημι-αντοχής, αντοχής, σκυταλοδρομίες, άλμα εις μήκος, άλμα εις ύψος, ακοντισμός, σφαιροβολία, δισκοβολία, και μεικτά (δέκαθλο, πένταθλο, έπταθλο).

Όπως διαπιστώνεται το ιδιωτικό αθλητικό σχολείο «Διαγόρας» διαθέτει πληθώρα σύγχρονων αθλητικών εγκαταστάσεων για να υποστηρίξει την μοναδικότητα του.

#### 5.4:Ισχύουσες Διατάξεις ΑΜΕΑ

Σύμφωνα με την ΥΑ 52487/2002 πρέπει να ισχύουν ορισμένες προδιαγραφές που θα διευκολύνουν την μετακίνηση ατόμων με αναπηρίες. Στη δημιουργία ενός νέου κτιρίου, όπως είναι το σχολικό συγκρότημα του «Διαγόρα» θα πρέπει τυχόν εξωτερικές υψομετρικές διαφορές να περιορίζονται με ράμπες μέγιστης κλίσης 5%. Στο εσωτερικό του κεντρικού κτιρίου θα υπάρχουν ανελκυστήρες όπου θα διευκολύνουν την μετακίνηση τους. Οι διαστάσεις των ανελκυστήρων θα πρέπει να είναι 1,50\*1,50μ, ώστε να επιτρέπεται η στροφή του αναπηρικού αμαξιδίου κατά 180 μοίρες. Θα υπάρχουν ειδικές τουαλέτες (μία στις τουαλέτες των αντρών και μία στις γυναικών αντίστοιχα για τους μαθητές και το διδακτικό προσωπικό), όπου η είσοδος στον χώρο θα είναι ισόπεδη, συνεπώς δεν θα χρειάζεται κάποια ράμπα. Η πόρτα θα έχει πλάτος 0,90μ και θα ανοίγει



προς τα έξω. Ο λόγος που ο «Διαγόρας» σκοπεύει να λάβει υπόψιν τέτοιες προδιαγραφές είναι γιατί δεν θέλει να περιορίζεται η επιλογή μαθητών και διδακτικού προσωπικού λόγω ελλείψεων στις εγκαταστάσεις και επιθυμεί να αποδείξει εμπράκτως τις αξίες που πρεσβεύει, δηλαδή τα ίσα δικαιώματα των ανθρώπων και την ίση μεταχείριση τους.

## **5.5:Εξωτερικά Έργα**

Θα πραγματοποιηθούν κάποιες ενέργειες για την διαμόρφωση του εξωτερικού χώρου του ιδιωτικού σχολείου.

Πιο συγκεκριμένα οι ενέργειες θα περιλαμβάνουν:

- Έργα αποχέτευσης
- Χώρος στάθμευσης αυτοκινήτων για το προσωπικό
- Φωτισμός εξωτερικού χώρου
- Περίφραξη του οικοπέδου περιμετρικά
- Δεντροφύτευση σε κάποια σημεία του προαυλίου, όπου το έδαφος είναι κατάλληλο.

## **5.6:Φωτισμός και Αερισμός του Σχολείου**

Όσον αφορά τον φωτισμό, θα υπάρχουν παράθυρα στους διαδρόμους, στις αίθουσες και τα γραφεία. Καθώς οι ώρες λειτουργίας ενός σχολείου είναι πρωινές, το άπλετο φως του ήλιου θα δίνει τον φωτισμό που χρειάζεται ένα σχολείο για την λειτουργία του. Συνεπώς, η λειτουργία των φωτιστικών που έχουν τοποθετηθεί σε όλους τους χώρους του σχολείου δεν θα είναι αναγκαία καθημερινώς. Αντιθέτως, στο κλειστό γήπεδο του μπάσκετ και στο κλειστό κολυμβητήριο θα έχουν τοποθετηθεί τα κατάλληλα φώτα και προβολείς, αφού η ύπαρξη των παραθύρων που υπάρχουν δεν παρέχει τον κατάλληλο φωτισμό.

Όσον αφορά τον αερισμό του σχολείου πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή. Το σχολείο είναι ένας κλειστός χώρος και αποτελείται από μεγάλο πλήθος μαθητών. Η ανάπτυξη μικροβίων και ιώσεων μπορεί να γίνει πολύ εύκολα αν δεν υπάρχει ο κατάλληλος αερισμός. Οι καθαρίστριες, θα ξεκινούν τις εργασίες τους μετά το πέρας της διδασκαλίας. Θα φροντίζουν ώστε ο χώρος να αερίζεται κατάλληλα. Επίσης, οι δάσκαλοι και οι καθηγητές θα αερίζουν τις αίθουσες πριν την έναρξη των μαθημάτων αλλά και κατά την διάρκεια των διαλειμμάτων. Δεν είναι αναγκαία η χρήση εξαερισμού ή φίλτρων.

## 5.7:Υπολογισμός του Κόστους Μηχανολογίας και Τεχνολογίας

Για την ολοκλήρωση του κεφαλαίου είναι απαραίτητος ο υπολογισμός του αντίστοιχου κόστους. Παρακάτω παρατίθενται οι πίνακες με τα κόστη σε κάθε περίπτωση.

**Πίνακας 5.1-Κόστος Τεχνολογίας και Εξοπλισμού**

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ-ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ	ΚΟΣΤΟΣ
Αίθουσες Διδασκαλίας	SATO	€115.000
Γραφεία Προσωπικού	SATO	€9.000
Εργαστήριο Υπολογιστών	Media Markt	€20.700
Εργαστήριο Φυσικών Επιστημών	Technobiochem	€7.000
Αίθουσα Μουσικής	Public	€2.500
Αίθουσα Καλλιτεχνικών	Public	€2.500
Αθλητικές Εγκαταστάσεις	Sportsolutions	€8.300
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ</b>		<b>€165.000</b>

**Πίνακας 5.2-Κόστος Κατασκευής Εγκαταστάσεων**

<b>ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ</b>	<b>ΦΟΡΕΑΣ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ</b>
Κεντρικό Κτίριο	ΙΩΝΙΚΗ Α.Τ.Ε.Κ.Ε	€1.500.000
Κλειστό Κολυμβητήριο	ΙΩΝΙΚΗ Α.Τ.Ε.Κ.Ε	€ 80.000
Κλειστό Γήπεδο Μπάσκετ	ΙΩΝΙΚΗ Α.Τ.Ε.Κ.Ε	€70.000
Έργα Εξωτερικού Χώρου	ΙΩΝΙΚΗ Α.Τ.Ε.Κ.Ε	€10.000
<b>Συνολικό Κόστος</b>		<b>€1.660.000</b>

**Πίνακας 5.3-Κόστος Βοηθητικού Εξοπλισμού**

<b>ΕΙΔΟΣ</b>	<b>ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ</b>
Συσκευές Θέρμανσης	Κωτσόβολος	€66.690
Συσκευές Εστιατορίου	Boss Οικιακές Συσκευές Α.Β.Ε	€1.600
Ανελκυστήρες	Kleemann	€15.500
Συσκευές Πυρασφάλειας	Πυροτεχνική Ο.Ε	€14.880
<b>Συνολικό Κόστος</b>		<b>€98.670</b>

## Κεφάλαιο 6:Οργάνωση της Μονάδας και Γενικά Έξοδα

Σε αυτό το κεφάλαιο περιγράφεται η οργάνωση του ιδιωτικού αθλητικού σχολείου με σκοπό την καλύτερη διαχείριση και τον αποτελεσματικότερο έλεγχο, καθώς πραγματοποιείται και αναφορά στα Γενικά Έξοδα της επιχείρησης.

### 6.1:Επιλογή του Καταλληλότερου Οργανωτικού Σχήματος

Ο όρος οργάνωση αναφέρεται στην σύνδεση των οργανωσιακών μονάδων, λειτουργιών και δραστηριοτήτων. Ουσιαστικά αναφέρεται σε ένα διάγραμμα που υποδεικνύει την εξουσία και την ευθύνη κάθε ατόμου που συμπεριλαμβάνεται σε αυτό το διάγραμμα ή αλλιώς οργανόγραμμα. Πιο συγκεκριμένα, η οργανωσιακή δομή αποτελείται από τα εξής επίπεδα (Καρβούνης 2006):

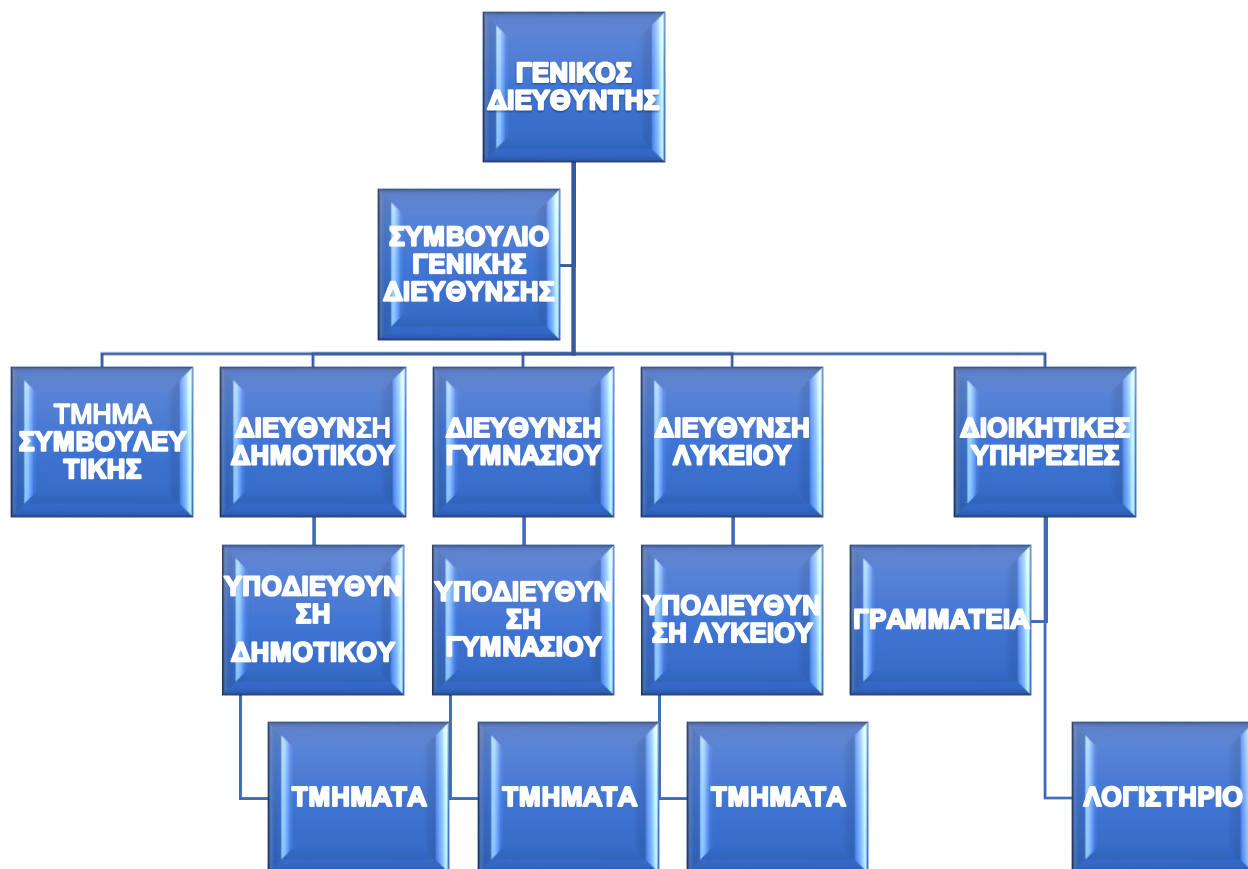
**Κορυφαίο Μάνατζμεντ:** Ασχολείται με τον μακροπρόθεσμο και στρατηγικό προγραμματισμό, τον προϋπολογισμό, το συντονισμό και τον έλεγχο.

**Μεσαίο Μάνατζμεντ:** Ασχολείται με τον προγραμματισμό και τον έλεγχο των οργανωσιακών λειτουργιών, όπως οι πωλήσεις, η παραγωγή, οι προμήθειες ή τα χρηματοοικονομικά.

**Εποπτικό Μάνατζμεντ:** Προγραμματίζει και ελέγχει τις καθημερινές λειτουργίες και δραστηριότητες στις οργανωσιακές μονάδες που βρίσκονται στην εποπτεία του.

Το οργανωτικό διάγραμμα του ιδιωτικού αθλητικού σχολείου θα ακολουθεί την μορφή του κατακόρυφου οργανογράμματος. Πιο συγκεκριμένα, η οργανωτική δομή θα παρουσιάζεται με μορφή πυραμίδας ξεκινώντας από τα υψηλότερα ιεραρχικά στελέχη και καταλήγοντας στα χαμηλότερα.

Διάγραμμα 6.1-Οργανόγραμμα «Διαγόρα»



### **1.Γενικός Διευθυντής**

Ο Γενικός Διευθυντής στην περίπτωση του «Διαγόρα» θα είναι ο ιδρυτής και ιδιοκτήτης του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου. Πρόκειται για ένα άτομο που έχει σπουδές στον χώρο της εκπαίδευσης και έχει διατελέσει και ο ίδιος καθηγητής για πολλά χρόνια προτού αναλάβει την θέση του Γενικού Διευθυντή. Έχοντας πολλά χρόνια προϋπηρεσίας σε δημόσια σχολεία, διαπίστωσε τις ελλείψεις και τα προβλήματα που έχει ένα δημόσιο σχολείο και αποφάσισε να ιδρύσει το πρώτο αθλητικό ιδιωτικό σχολείο με σκοπό να προσφέρει υπηρεσίες εκπαίδευσης υψηλής ποιότητας καλύπτοντας το κενό που υπήρχε στην αγορά και τις ανάγκες των καταναλωτών. Θα αντιπροσωπεύει το κορυφαίο μάνατζμεντ του ιδιωτικού αθλητικού σχολείου. Είναι υπεύθυνος για την ομαλή λειτουργία του σχολείου, λαμβάνοντας αποφάσεις που αφορούν την βιωσιμότητα και την εξέλιξη του και επιλύοντας οποιοδήποτε πρόβλημα έχει δημιουργηθεί. Θα συμμετέχει στο Συμβούλιο Γενικής Διεύθυνσης, οι αρμοδιότητες του οποίου θα αναλυθούν εκτενώς στη συνέχεια.

### **2.Συμβούλιο Γενικής Διεύθυνσης**

Το Συμβούλιο Γενικής Διεύθυνσης θα αποτελείται από τον Γενικό Διευθυντή, τον Διευθυντή και τον Υποδιευθυντή του Δημοτικού, τον Διευθυντή και τον Υποδιευθυντή του Γυμνασίου και τον Διευθυντή και τον Υποδιευθυντή του Λυκείου. Σκοπός του Συμβουλίου Γενικής Διεύθυνσης είναι η παρακολούθηση και ο έλεγχος του σχολείου, ώστε να γνωρίζουν ανά πάσα στιγμή τι συμβαίνει στο σχολείο, να παρεμβαίνουν οπουδήποτε χρειάζεται και να προγραμματίζουν ενέργειες για την καλύτερη λειτουργία και ανάπτυξη του. Αντιπροσωπεύει το εποπτικό και μεσαίο μάνατζμεντ.

### **3.Διεύθυνση Δημοτικού**

Η Διεύθυνση Δημοτικού αποτελείται από τον Διευθυντή του Δημοτικού ο οποίος είναι υπεύθυνος για την ομαλή λειτουργία των έξι τάξεων του Δημοτικού. Είναι ανώτερος του Αναπληρωτή Διευθυντή ή αλλιώς Υποδιευθυντή και των δασκάλων που απαρτίζουν το δημοτικό. Αντιπροσωπεύει το μεσαίο μάνατζμεντ.

### **4.Υποδιεύθυνση Δημοτικού**

Ο Υποδιευθυντής Δημοτικού είναι υπεύθυνος μαζί με τον Διευθυντή για την ομαλή λειτουργία του δημοτικού. Είναι ανώτερος των δασκάλων και συντονίζει τις διάφορες ενέργειες που τους αφορούν. Αντιπροσωπεύει το μεσαίο μάνατζμεντ.

## **5.Δάσκαλοι Δημοτικού Σχολείου**

Οι δάσκαλοι της δημοτικής εκπαίδευσης θα είναι δώδεκα, αφού το αθλητικό ιδιωτικό σχολείο θα αποτελείται από δύο τμήματα σε κάθε τάξη. Οι καθηγητές που θα πραγματοποιούν μαθήματα καλλιτεχνικών, μουσικής, πληροφορικής, ξένων γλωσσών και φυσικής αγωγής θα είναι οι ίδιοι που θα απαρτίζουν το Γυμνάσιο και το Λύκειο. Αντιπροσωπεύουν το εποπτικό μάνατζμεντ.

## **6.Διεύθυνση Γυμνασίου**

Η Διεύθυνση Γυμνασίου αποτελείται από τον Διευθυντή του Γυμνασίου ή αλλιώς Γυμνασιάρχη ο οποίος είναι υπεύθυνος για την ομαλή λειτουργία των τριών τάξεων του Γυμνασίου. Είναι ανώτερος του Αναπληρωτή Διευθυντή ή αλλιώς Υποδιευθυντή και των καθηγητών που απαρτίζουν το Γυμνάσιο. Αντιπροσωπεύει το μεσαίο μάνατζμεντ.

## **7.Υποδιεύθυνση Γυμνασίου**

Ο Υποδιευθυντής Γυμνασίου είναι υπεύθυνος μαζί με τον Διευθυντή για την ομαλή λειτουργία του γυμνασίου. Είναι ανώτερος των καθηγητών και συντονίζει τις διάφορες ενέργειες που τους αφορούν. Αντιπροσωπεύει το μεσαίο μάνατζμεντ.

## **8.Καθηγητές Γυμνασίου**

Οι καθηγητές του Γυμνασίου αντιπροσωπεύουν το εποπτικό μάνατζμεντ. Απαρτίζουν τα ακόλουθα τμήματα του σχολείου.

### **Τμήμα Φυσικής Αγωγής**

Λόγω της ιδιαιτερότητας της φύσης του ιδιωτικού σχολείου, είναι πολύ σημαντικό αυτό το τμήμα να απαρτίζεται από τους καλύτερους καθηγητές. Θα περιλαμβάνει καθηγητές Φυσικής Αγωγής που θα ειδικεύεται ο καθένας στο τομέα του και πιο συγκεκριμένα στον στίβο, στο κολύμπι, στο μπάσκετ, στο βόλεϊ, στο τένις και στο ποδόσφαιρο. Θα αποτελούν κορυφαίους του είδους τους με μεγάλη προϋπηρεσία στον αθλητικό χώρο, έχοντας ως σκοπό να εκπαιδεύσουν τους μαθητές με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο επιτυγχάνοντας τους στόχους τους.

### **Τμήμα Ξένων Γλωσσών**

Το τμήμα Ξένων Γλωσσών θα αποτελείται από καθηγητές της Αγγλικής, Γαλλικής και Γερμανικής Γλώσσας. Στόχος του είναι να προσφέρουν ένα πλήρες πρόγραμμα Ξένων Γλωσσών, προετοιμάζοντας τους κατάλληλα για τα πτυχία των αντίστοιχων ξένων

γλωσσών εξαλείφοντας την ανάγκη των μαθητών να φοιτούν και σε ιδιωτικά φροντιστήρια μετά το πέρας του σχολείου.

#### **✚ Τμήμα Καλλιτεχνικών**

Οι καθηγητές των Καλλιτεχνικών θα είναι υπεύθυνοι για την καλλιτεχνική εκμάθηση των μαθητών και την διοργάνωση των σχολικών εορτών.

#### **✚ Τμήμα Μουσικών Σπουδών**

Οι καθηγητές των Μουσικών Σπουδών θα είναι υπεύθυνοι για την μουσική εκμάθηση των μαθητών και την διοργάνωση των σχολικών εορτών.

#### **✚ Τμήμα Φιλολογικών Σπουδών**

Οι φιλόλογοι του σχολείου θα πραγματοποιούν τα μαθήματα των Αρχαίων, της Νεοελληνικής Γλώσσας, της Λογοτεχνίας, της Φιλοσοφίας, της Έκθεσης, της Ιστορίας των Λατινικών, καθώς και μαθημάτων συναφών με την ειδικότητά τους.

#### **✚ Τμήμα Μαθηματικών και Φυσικών Επιστημών**

Το συγκεκριμένο τμήμα θα αποτελείται από μαθηματικούς, φυσικούς, χημικούς, βιολόγους και καθηγητές πληροφορικής. Στόχος τους είναι η εκμάθηση των συγκεκριμένων μαθημάτων με πιο διαδραστικό τρόπο και μέσω πειραμάτων για την καλύτερη κατανόηση τους.

### **9. Διεύθυνση Λυκείου**

Η Διεύθυνση Λυκείου αποτελείται από τον Διευθυντή του Λυκείου ή αλλιώς Λυκειάρχη ο οποίος είναι υπεύθυνος για την ομαλή λειτουργία των τριών τάξεων του Λυκείου. Είναι ανώτερος του Αναπληρωτή Διευθυντή ή αλλιώς Υποδιευθυντή και των καθηγητών που απαρτίζουν το λύκειο. Αντιπροσωπεύει το μεσαίο μάνατζμεντ.

### **10. Υποδιεύθυνση Λυκείου**

Ο Υποδιευθυντής Λυκείου είναι υπεύθυνος μαζί με τον Διευθυντή για την ομαλή λειτουργία του λυκείου. Είναι ανώτερος των καθηγητών και συντονίζει τις διάφορες ενέργειες που τους αφορούν. Αντιπροσωπεύει το μεσαίο μάνατζμεντ.



### **11.Καθηγητές Λυκείου**

Οι καθηγητές του Λυκείου αντιπροσωπεύουν το εποπτικό μάντζμεντ. Απαρτίζουν τα τμήματα του σχολείου. Τα τμήματα του Λυκείου είναι αντίστοιχα με του Γυμνασίου, για αυτό και δεν θα υπάρξει περαιτέρω ανάλυση τους.

### **12. Διοικητικές Υπηρεσίες**

Οι διοικητικές υπηρεσίες αποτελούνται από την Γραμματεία του σχολείου και το Λογιστήριο. Η Γραμματεία αποτελεί συνδετικό κρίκο μεταξύ του διδακτικού προσωπικού και των μαθητών. Οι μαθητές μπορούν να απευθυνθούν στην Γραμματεία για οποιαδήποτε πληροφορία επιθυμούν. Ενημερώνει τους δασκάλους, τους καθηγητές, τους αναπληρωτές Διευθυντές, τους Διευθυντές και τον Γενικό Διευθυντή και τους βοηθά στις διάφορες δραστηριότητες τους. Το λογιστήριο είναι υπεύθυνο για την υλοποίηση των οικονομικών δραστηριοτήτων της επιχείρησης όπως για παράδειγμα η μισθοδοσία των εργαζομένων, ο προγραμματισμός και η αγορά αναλωσίμων που χρειάζεται το σχολείο.

### **13.Τμήμα Συμβουλευτικής**

Το τμήμα Συμβουλευτικής θα απαρτίζεται από κορυφαίους προπονητές και αθλητές που έχουν διατελέσει μια μεγάλη περίοδο επιτυχιών και θα είναι οι κατάλληλοι για να συμβουλευθούν και να καθοδηγήσουν τους μικρούς αθλητές.

Το σχολείο θα απαρτίζεται και από δύο καθαρίστριες και έναν επιστάτη.

## **6.2:Υπολογισμός Γενικών Εξόδων**

Η προηγούμενη αναφορά στην οργάνωση της επιχείρησης και πιο συγκεκριμένα η λεπτομερής ανάλυση του οργανογράμματος πραγματοποιήθηκε με σκοπό τον εντοπισμό των γενικών εξόδων. Υπάρχουν δύο κατηγορίες κόστους, το βασικό κόστος και το έμμεσο κόστος ή γενικά έξοδα. Το βασικό κόστος αποτελείται από το άμεσο κόστος υλικών, το άμεσο κόστος εργασίας και τις άμεσες άλλες δαπάνες. Οτιδήποτε δεν μπορεί να συμπεριληφθεί στην κατηγορία του βασικού κόστους αποτελεί έμμεσο κόστος ή γενικά έξοδα. Παραδείγματα γενικών εξόδων αποτελούν τα βιομηχανικά, τα διοικητικά, πωλήσεως και διανομής και έρευνας και ανάπτυξης. Αναλυτικότερα:

**Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα:** Τα βιομηχανικά έξοδα χωρίζονται στις κατηγορίες υλικών, εργατικών και άλλων δαπανών. Οι δαπάνες που πραγματοποιούνται για συντήρηση, εξυπηρέτηση, φωτισμό, θέρμανση, ασφάλιστρα, καθώς και οι εργαζόμενοι που είναι υπεύθυνοι για αυτές τις δραστηριότητες αποτελούν έμμεσες δαπάνες.

**Γενικά Διοικητικά Έξοδα:** Τα Γενικά Διοικητικά Έξοδα πραγματοποιούνται από την Γενική Διεύθυνση και τις υπηρεσίες γραφείου, όπως για παράδειγμα ενοίκια, ασφάλιστρα, φόροι, επικοινωνίες.

**Γενικά Έξοδα Πωλήσεων και Διανομής:** Τα Γενικά Έξοδα Πωλήσεων και Διανομής αφορούν έξοδα που πραγματοποιούνται από την επιχείρηση προκειμένου να διαφημίσουν το προϊόν ή την υπηρεσία, να το τοποθετήσουν στο μυαλό του καταναλωτή, να τους πείσουν ότι πρόκειται για κάτι μοναδικό με αποτέλεσμα να αυξήσουν τις πωλήσεις τους.

**Γενικά Έξοδα Έρευνας και Ανάπτυξης:** Τα Γενικά Έξοδα Έρευνας και Ανάπτυξης διαφέρουν από επιχείρηση σε επιχείρηση ανάλογα με την φύση του προϊόντος ή της υπηρεσίας και ανάλογα με το πόσα χρήματα είναι διαθέσιμα να διαθέσει η επιχείρηση σε αυτή την λειτουργία. Η Διοίκηση του «Διαγόρα» γνωρίζει πολύ καλά την σημασία και το αντίκτυπο που έχει η καινοτομία στην επιβίωση και την κερδοφορία της επιχείρησης. Η φύση του ιδιωτικού αθλητικού σχολείου αποτελεί μια καινοτομία στο χώρο της εκπαίδευσης. Για αυτό το λόγο και αποτελεί καθήκον όλων των εργαζομένων η ενασχόληση με την έρευνα προκειμένου να διατηρήσουν το σχολείο καινοτόμο προσφέροντας υπηρεσίες υψηλής ποιότητας. Δεν θα αποτελεί επιπλέον έξοδο για την επιχείρηση, αλλά θα αποτελεί μέρος του μισθού τους.

Στη συνέχεια παρουσιάζονται τα Γενικά Έξοδα της επιχείρησης τα επόμενα τρία έτη.

**Πίνακας 6.1-Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα**

<b>ΕΙΔΟΣ ΔΑΠΑΝΗΣ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ</b>
<b>Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα 2021</b>	
Συντήρηση	€5.000
Ασφάλιστρα	€6.500
<b>Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα 2022</b>	
Συντήρηση	€5.200
Ασφάλιστρα	€6.550
<b>Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα 2023</b>	
Συντήρηση	€5.250
Ασφάλιστρα	€6.700
<b>Συνολικό Κόστος</b>	<b>€35.200</b>

## Κεφάλαιο 7:Ανθρώπινοι Πόροι

Ο ανθρώπινος παράγοντας σε μια επιχείρηση είναι ο πιο σημαντικός για την επιτυχία του επενδυτικού σχεδίου. Στόχος του «Διαγόρα» είναι η στελέχωση του με άτομα που θα ενστερνίζονται τις πολιτικές και την κουλτούρα της επιχείρησης και μέσω της συνεργασίας και των ικανοτήτων τους να επιτυγχάνουν το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα για την επιχείρηση. Πιο συγκεκριμένα, η Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων πρέπει να προβεί σε συγκεκριμένες ενέργειες όπως:

- Προγραμματισμός ανθρώπινων πόρων
- Περιγραφή θέσεως και περιγραφή καθηκόντων
- Προσέλκυση και επιλογή εργαζομένων
- Εκπόνηση προγράμματος εκπαίδευσης
- Αξιολόγηση απόδοσης
- Αμοιβή εργαζομένων

### 7.1:Προγραμματισμός Ανθρώπινων Πόρων και Περιγραφή Θέσεως και Καθηκόντων

Για την επιτυχή ίδρυση και λειτουργία του ιδιωτικού αθλητικού σχολείου πρέπει να είναι γνωστές οι θέσεις που πρέπει να στελεχωθούν και οι ενέργειες για τις οποίες θα είναι υπεύθυνο κάθε άτομο, ώστε να γίνει η σωστή επιλογή εργαζομένων και τοποθέτηση τους στις θέσεις εργασίας.

#### 1.Γενικός Διευθυντής

Ο Γενικός Διευθυντής επειδή θα είναι υπεύθυνος για την ομαλή λειτουργία του σχολείου, πρέπει να έχει άριστες γνώσεις διοίκησης επιχειρήσεων, να είναι ειδικός σε θέματα εκπαίδευσης και με πολυετή εμπειρία διδασκαλίας. Όπως προαναφέρθηκε, ο Γενικός Διευθυντής του «Διαγόρα», ο οποίος είναι και ο ιδρυτής του σχολείου διαθέτει αυτά τα προσόντα. Έχει σπουδάσει Μαθηματικός στο Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών και έχει συνεχίσει τις σπουδές του σε μεταπτυχιακό επίπεδο και πιο συγκεκριμένα στην Διδακτική των Μαθηματικών στο University of Vermont. Στη συνέχεια, εργάστηκε ως καθηγητής σε δημόσια σχολεία της Αττικής. Βλέποντας τις αδυναμίες της δημόσιας

εκπαίδευσης σκέφτηκε την ιδέα ίδρυσης ενός αθλητικού ιδιωτικού σχολείου. Παράλληλα, παρακολούθησε το μεταπτυχιακό Executive MBA του Πανεπιστημίου Πειραιώς με σκοπό να τα τελειοποιήσει τις γνώσεις του και προχωρήσει στην ίδρυση του σχολείου. Δεν θα πραγματοποιεί διδασκαλίες μαθημάτων, αλλά θα είναι υπεύθυνος για τον έλεγχο και τον συντονισμό των διαφόρων δραστηριοτήτων. Οι ώρες εργασίας θα είναι σύμφωνες με το ωράριο του σχολείου.

## **2. Συμβούλιο Γενικής Διεύθυνσης**

Το συμβούλιο Γενικής Διεύθυνσης αποτελείται από τον Γενικό Διευθυντή και τους Διευθυντές και Υποδιευθυντές Δημοτικού, Γυμνασίου και Λυκείου. Θα πραγματοποιούνται συνεδριάσεις κάθε Παρασκευή μετά το πέρας του σχολικού ωραρίου. Στόχος είναι εκτός από την πλήρη ενημέρωση του Γενικού Διευθυντή, να διατηρείται η ομαλή λειτουργία του σχολείου και να επιλύονται τα θέματα που δημιουργούνται άμεσα και αποτελεσματικά.

## **3. Διεύθυνση Δημοτικού**

Ο διευθυντής του Δημοτικού θα έχει διατελέσει για πολλά χρόνια δάσκαλος και θα είναι κάτοχος πτυχίου και μεταπτυχιακού διπλώματος. Θα εκλεχθεί μέσω συνεδρίασης που θα πραγματοποιηθεί ενώπιον όλων των δασκάλων που απαρτίζουν το Δημοτικό και του Γενικού Διευθυντή. Είναι πολύ σημαντικό να έχει γνώσεις ψυχολογίας, διότι τα παιδιά για τα οποία είναι υπεύθυνος βρίσκονται σε μια πολύ τρυφερή ηλικία και χρειάζονται σωστή καθοδήγηση και υποστήριξη. Οι ώρες εργασίας θα είναι σύμφωνες με το ωράριο του σχολείου και θα συμμετέχει στην εβδομαδιαία συνέλευση του Γενικού Συμβουλίου που θα πραγματοποιείται κάθε Παρασκευή μετά τη λήξη των μαθημάτων.

## **4. Διεύθυνση Γυμνασίου**

Ο διευθυντής του Γυμνασίου θα έχει πολυετή εμπειρία στο χώρο της εκπαίδευσης και θα είναι κάτοχος πτυχίου και μεταπτυχιακού διπλώματος. Θα εκλεχθεί μέσω συνεδρίασης που θα πραγματοποιηθεί ενώπιον όλων των καθηγητών που απαρτίζουν το Γυμνάσιο και του Γενικού Διευθυντή. Θα είναι υπεύθυνος για την ομαλή λειτουργία του Γυμνασίου και δεν θα πραγματοποιεί διδασκαλίες με σκοπό να είναι αφοσιωμένος στα καθήκοντα και τις αρμοδιότητες του Διευθυντή. Οι ώρες εργασίας θα είναι σύμφωνες με το ωράριο του σχολείου και θα συμμετέχει στην εβδομαδιαία συνέλευση του Γενικού Συμβουλίου που θα πραγματοποιείται κάθε Παρασκευή μετά τη λήξη των μαθημάτων.

### **5.Διεύθυνση Λυκείου**

Ο διευθυντής του Λυκείου θα πρέπει να διαθέτει πτυχίο και μεταπτυχιακό δίπλωμα και μεγάλη εμπειρία στο χώρο της εκπαίδευσης. Θα εκλεχθεί μέσω συνεδρίασης όπως και ο διευθυντής του Γυμνασίου ενώπιον όλων των καθηγητών που απαρτίζουν το Λύκειο και του Γενικού Διευθυντή. Θα είναι υπεύθυνος για την ομαλή λειτουργία του Λυκείου και δεν θα πραγματοποιεί διδασκαλίες με σκοπό να είναι αφοσιωμένος στα καθήκοντα και τις αρμοδιότητες του Διευθυντή. Οι ώρες εργασίας θα είναι σύμφωνες με το ωράριο του σχολείου και θα συμμετέχει στην εβδομαδιαία συνέλευση του Γενικού Συμβουλίου που θα πραγματοποιείται κάθε Παρασκευή μετά τη λήξη των μαθημάτων.

### **6.Υποδιεύθυνση Δημοτικού**

Ο Υποδιευθυντής του Δημοτικού θα πρέπει να είναι κάτοχος πτυχίου και μεταπτυχιακού, όμως θα έχει λιγότερα χρόνια εμπειρίας από τον διευθυντή. Θα πραγματοποιεί διδασκαλίες μαθημάτων, αλλά λιγότερες ώρες από ότι οι υπόλοιποι συνάδελφοι του για να μπορεί να εκτελεί και τα καθήκοντα του αναπληρωτή διευθυντή. Οι ώρες εργασίας θα είναι σύμφωνες με το ωράριο του σχολείου και θα συμμετέχει στην εβδομαδιαία συνέλευση του Γενικού Συμβουλίου που θα πραγματοποιείται κάθε Παρασκευή μετά τη λήξη των μαθημάτων.

### **7.Υποδιεύθυνση Γυμνασίου**

Ο Υποδιευθυντής Γυμνασίου θα πρέπει να είναι κάτοχος πτυχίου και μεταπτυχιακού, όμως θα έχει λιγότερα χρόνια εμπειρίας από τον διευθυντή. Θα πραγματοποιεί διδασκαλίες μαθημάτων, αλλά λιγότερες ώρες από ότι οι υπόλοιποι συνάδελφοι του για να μπορεί να εκτελεί και τα καθήκοντα του αναπληρωτή διευθυντή. Οι ώρες εργασίας θα είναι σύμφωνες με το ωράριο του σχολείου και θα συμμετέχει στην εβδομαδιαία συνέλευση του Γενικού Συμβουλίου που θα πραγματοποιείται κάθε Παρασκευή μετά τη λήξη των μαθημάτων.

### **8.Υποδιεύθυνση Λυκείου**

Ισχύουν οι ίδιες προϋποθέσεις και αρμοδιότητες όπως με τον αναπληρωτή διευθυντή του Γυμνασίου.

### **9.Δάσκαλοι Δημοτικής Εκπαίδευσης**

Το Δημοτικό θα αποτελείται από δώδεκα δασκάλους οι οποίοι θα είναι κάτοχοι πτυχίου και μεταπτυχιακού διπλώματος. Θα ήταν προτιμητέο να έχουν ειδίκευση σε θέματα ψυχολογίας, διότι θα αναλάβουν παιδιά που βρίσκονται σε μια ηλικία που έχουν ανάγκη

από υποστήριξη, κατανόηση και καθοδήγηση. Οι δάσκαλοι διαδραματίζουν πολύ σημαντικό ρόλο στην διαμόρφωση της προσωπικότητας και του χαρακτήρα των παιδιών. Το ωράριο εργασίας τους θα είναι σύμφωνο με τις ώρες διδασκαλίας της κάθε τάξης. Τα μαθήματα μουσικής, καλλιτεχνικών, πληροφορικής, ξένων γλωσσών και φυσικής αγωγής θα πραγματοποιούνται από τους καθηγητές που απαρτίζουν το Γυμνάσιο και το Λύκειο.

## **10.Καθηγητές Γυμνασίου και Λυκείου**

Το Γυμνάσιο θα αποτελείται από:

- Θεολόγους
- Φιλολόγους
- Μαθηματικούς
- Φυσικούς
- Χημικούς
- Βιολόγους
- Αγγλικής Φιλολογίας
- Γαλλικής Φιλολογίας
- Γερμανικής Φιλολογίας
- Καλλιτεχνικών
- Φυσικής Αγωγής
- Οικιακής Οικονομίας
- Μουσικής
- Πληροφορικής
- Τεχνολογίας

Για να αποτελέσουν διδακτικό προσωπικό του «Διαγόρα» θα πρέπει να έχουν όχι μόνο πτυχίο αλλά και μεταπτυχιακό με το οποίο να ειδικεύονται στο τομέα τους. Ιδιαίτερη προσοχή θα δοθεί στους καθηγητές φυσικής αγωγής λόγω της φύσης του ιδιωτικού σχολείου. Δεν είναι απαραίτητο να έχουν πολλά χρόνια εμπειρίας στην διδασκαλία οι καθηγητές, εκτός από τους καθηγητές φυσικής αγωγής. Οι συγκεκριμένοι θα πρέπει να είναι κορυφαίοι στο είδος τους με πολυετή εμπειρία και σημαντικές διακρίσεις. Το ωράριο εργασίας των καθηγητών θα αποτελείται καθημερινά από τέσσερις ώρες διδασκαλίας και οι υπόλοιπες ώρες μέχρι την συμπλήρωση του δώρου θα είναι αφιερωμένες στην διοργάνωση διαφόρων δραστηριοτήτων για την καλύτερη εκμάθηση των μαθημάτων με πιο διαδραστικούς τρόπους. Το Λύκειο θα αποτελείται από το ίδιο πλήθος καθηγητών

με παρόμοιες αρμοδιότητες. Η μόνη διαφορά είναι ότι δεν θα πραγματοποιούνται μαθήματα οικιακής οικονομίας και τεχνολογίας, αλλά μαθήματα κοινωνιολογίας.

### **11.Διοικητικές Υπηρεσίες**

Η γραμματεία της σχολής θα αποτελείται από ένα άτομο που θα είναι κάτοχος απολυτηρίου λυκείου. Θα εργάζεται 8 ώρες και οι αρμοδιότητες του θα αναθέτονται από τον Διευθυντή του Γυμνασίου, τον Διευθυντή του Λυκείου και τον Γενικό Διευθυντή. Το λογιστήριο του « Διαγόρα» θα αποτελείται από έναν/μια οικονομολόγο με ειδίκευση στην λογιστική και τον έλεγχο. Θα είναι υπεύθυνος/η για την μισθοδοσία, τους ισολογισμούς και τις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης. Θα εργάζεται 8 ώρες την ημέρα. Λόγω της δυσκολίας του επαγγέλματος θα ήταν προτιμητέο αυτή η θέση να καλυφθεί από κάποιον με κάποια χρόνια εμπειρίας ως οικονομολόγος.

### **12.Τμήμα Συμβουλευτικής**

Ένα αθλητικό ιδιωτικό σχολείο είναι απαραίτητο να έχει τμήμα Συμβουλευτικής. Θα αποτελείται από διακεκριμένους αθλητές οι οποίοι με τα χρόνια εμπειρίας τους και τις επιτυχίες τους είναι οι κατάλληλοι για να συμβουλευσουν τους μαθητές. Οι μαθητές που επιλέγουν να ασχοληθούν αγωνιστικά με ένα άθλημα χρειάζονται μεγαλύτερη υποστήριξη και κατανόηση, διότι καλούνται να σηκώσουν όχι μόνο το βάρος της καλύτερης μαθητικής επίδοσης, αλλά και της αθλητικής από πολύ μικρή ηλικία. Θα υπάρξουν στιγμές της ζωής τους, όπου θα έχουν ανάγκη να συνομιλήσουν με κάποιον που έχει περάσει τα ίδια με αυτούς και μπορεί να τους καταλάβει και να τους ενθαρρύνει. Για αυτό το λόγο και ο «Διαγόρας» φροντίζει να μπορούν να έρθουν σε επαφή με καταξιωμένους αθλητές. Πιο συγκεκριμένα, το τμήμα αυτό θα αποτελείται από τον Εμμανουήλ Καραλή, ο οποίος ειδικεύεται στο άλμα επί κοντώ έχοντας πραγματοποιήσει κορυφαίες επιδόσεις στον ανοικτό και κλειστό στίβο αλλά και προσωπικά ρεκόρ, τον Στέφανο Τσιτσιπά, τον πρώτο Έλληνα που κατάφερε να μπει στην λίστα των 100 καλύτερων τενιστών σε ολόκληρο τον κόσμο, τον Γιάννη Δρυμωνάκο πρωταθλητή Ευρώπης στο στυλ της πεταλούδας και τον πρώτο Έλληνα που κατάφερε να κατακτήσει δύο μετάλλια σε ένα Ευρωπαϊκό Πρωτάθλημα 25αρας πισίνας και τέλος τον Νίκο Παππά καταξιωμένο μπασκετμπολίστα με σημαντική παρουσία στην Εθνική που αγωνίζεται τα τελευταία χρόνια για τον Παναθηναϊκό.

## 7.2: Προσέλκυση Εργαζομένων

Προσέλκυση των εργαζομένων είναι η διαδικασία με την οποία οι οργανισμοί εντοπίζουν και προσελκύουν άτομα για να καλύψουν θέσεις εργασίας (Fisher, Schoenfeldt & Shaw, 1999). Για να είναι επιτυχημένη μια διαδικασία προσέλκυσης εργαζομένων θα πρέπει αρχικά να είναι γνωστές οι ανάγκες που έχει η επιχείρηση σε ανθρώπινο δυναμικό. Στη συνέχεια θα ακολουθεί μια λεπτομερής ανάλυση αυτών των θέσεων και των καθηκόντων τους. Είναι πολύ σημαντικό για την πορεία της επιχείρησης να επιλεγούν τα κατάλληλα άτομα που ταιριάζουν τόσο στην κουλτούρα και της πολιτικές της επιχείρησης, αλλά και στην θέση την οποία πρόκειται να στελεχώσουν. Ένα άτομο που γνωρίζει την επιστήμη της Διοίκησης Ανθρώπινων Πόρων είναι σε θέση να επιλέξει το κατάλληλο προσωπικό αλλά και να προβλέψει τις μελλοντικές αλλαγές. Στόχος της Διοίκησης του «Διαγόρα» είναι η ανάπτυξη μια μακροχρόνιας συνεργασίας με γερές βάσεις.

Ο τρόπος προσέλκυσης εργαζομένων θα πραγματοποιηθεί εξωτερικά, δηλαδή από την αγορά εργασίας, λόγω του ότι η επιχείρηση τώρα ιδρύεται. Η εξωτερική προσέλκυση μπορεί να απαιτεί περισσότερο χρόνο και κόστος, όμως δίνει την δυνατότητα επιλογής ατόμων που έχουν τα κατάλληλα προσόντα και ταιριάζουν με την κουλτούρα και τις πολιτικές της επιχείρησης. Λόγω της φύσης της επιχείρησης, οι δάσκαλοι και οι καθηγητές που πρόκειται να στελεχώσουν το ιδιωτικό αθλητικό σχολείο πρέπει να είναι εγγεγραμμένοι στον πίνακα επετηρίδας ιδιωτικών εκπαιδευτηρίων. Στο συγκεκριμένο πίνακα είναι εγγεγραμμένοι Έλληνες πολίτες, πολίτες των κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ομογενείς. Η σύνθεση του διδακτικού προσωπικού θα πρέπει να είναι τουλάχιστον 75% διδάσκοντες που ανήκουν στον Πίνακα Α΄, οι διδάσκοντες που ανήκουν στον πίνακα Β΄ να μην υπερβαίνουν το 25%, όπως και οι διδάσκοντες που ανήκουν στον πίνακα Γ΄ το 10%. Η προσέλκυση των εργαζομένων θα γίνει μέσω Internet και μέσω Εταιρειών Ευρέσεως Στελεχών.

**Προσέλκυση Εργαζομένων μέσω Internet:** Η Διοίκηση του σχολείου μαζί με ένα άτομο που ειδικεύεται σε θέματα Ανθρώπινου Δυναμικού και έχει προσληφθεί για να βοηθήσει σε αυτή την διαδικασία προσέλκυσης και επιλογής προσωπικού θα ανακοινώσει τις θέσεις όπου επιθυμεί να καλύψει μαζί με μια αναλυτική περιγραφή της θέσεως και των καθηκόντων όπου πρόκειται να αναλάβουν στον εταιρικό δικτυακό τόπο της ( corporate web site). Η εποχή που διανύουμε θεωρείται ψηφιακή και όλοι μπορούν να έχουν πρόσβαση στο internet και την τεχνολογία αν το επιθυμούν. Οι περισσότεροι αν όχι όλοι



που βρίσκονται σε διαδικασία αναζήτησης εργασίας παρακολουθούν καθημερινώς τις θέσεις εργασίας που αναρτώνται σε διαδικτυακές ιστοσελίδες. Συνεπώς, η προσέλκυση εργαζομένων μέσω Internet είναι ο πιο εύκολος, οικονομικός και διαδεδομένος τρόπος προσέλκυσης εργαζομένων.

**Εταιρείες Ευρέσεως Στελεχών:** Ο κύριος πελάτης αυτών των εταιρειών είναι η επιχείρηση. Έχουν στη διάθεση τους πλήθος βιογραφικών και το κατάλληλα εξειδικευμένο προσωπικό, ώστε να γνωρίζουν ποιο άτομο είναι κατάλληλο για ποια θέση. Στόχος τους είναι να ικανοποιήσουν τον πελάτη και να του προσφέρουν τους κατάλληλους εργαζόμενους. Η πληρωμή της εταιρείας θα εκπληρωθεί μόνο εάν πραγματοποιηθεί πρόσληψη.

### **7.3:Επιλογή Εργαζομένων**

Η επιλογή προσωπικού χρήζει μεγάλη προσοχή λόγω των ολέθριων συνεπειών που μπορούν να υπάρξουν με μια εσφαλμένη απόφαση.

#### **Στάδια επιλογής εργαζομένων:**

- Αξιολόγηση βιογραφικών και αιτήσεων απασχόλησης
- Προκαταρκτική συνέντευξη
- Δοκιμασίες (tests)
- Συνέντευξη επιλογής.
- Έλεγχος παρελθόντος και συστάσεων
- Ιατρικές εξετάσεις ή και φυσικής κατάστασης
- Τελική απόφαση (επιλογής) – προσφορά θέσης εργασίας

Πιο συγκεκριμένα, στην αξιολόγηση βιογραφικών υπάρχουν κάποια σημεία που δίνεται ιδιαίτερη σημασία, όπως αν οι στόχοι, η εκπαίδευση, η ειδικευση και οι εμπειρίες του υποψηφίου ταιριάζουν με τα χαρακτηριστικά της θέσης για την οποία προορίζεται. Θεωρείται πολύ ενθαρρυντικό αν ο υποψήφιος έχει βραβεία ή διακρίσεις. Τυχόν κενά στη σταδιοδρομία ή αρκετές αλλαγές σε εργασιακό περιβάλλον είναι σημεία θα προκαλούσαν ανησυχία και θα έχρηζαν περισσότερης διερεύνησης.

Υπάρχουν διάφοροι τύποι συνεντεύξεων για την επιλογή υποψηφίων, όπως η ελεύθερη συνέντευξη, ή δομημένη συνέντευξη, η ατομική συνέντευξη, η ομαδική συνέντευξη, η συνέντευξη από επιτροπή, η τηλεφωνική συνέντευξη ή και μέσω SKYPE και τέλος η συμπεριφορική συνέντευξη. Η επιλογή υποψηφίων στον «Διαγόρα» θα πραγματοποιηθεί μέσω συμπεριφορικής συνέντευξης. Στόχος αυτού του είδους της συνέντευξης είναι να αξιολογηθεί αν ο υποψήφιος διαθέτει αυτά τα χαρακτηριστικά που θα τον κάνουν να είναι ο ιδανικός για αυτή την θέση. Ουσιαστικά ζητείται από τον υποψήφιο να περιγράψει ένα περιστατικό της ζωής του από το οποίο φαίνονται κύρια στοιχεία του χαρακτήρα του. Προχωρά σε μια αναλυτική περιγραφή της κατάστασης της οποίας βρισκόταν, τι ενέργειες αποφάσισε να πραγματοποιήσει για να ξεφύγει από την δύσκολη θέση και τέλος τι αποτέλεσμα είχε.

Όσον αφορά τα tests επιλογής προσωπικού πραγματοποιούνται προκειμένου να υπάρχει ένας αντικειμενικός και επιστημονικός τρόπος επιλογής προσωπικού. Πρόκειται για τεστ που δίνουν πληροφορίες για το σύστημα αξιών του ατόμου, τις συναισθηματικές του αντιδράσεις, την ωριμότητα και την διάθεση που τον χαρακτηρίζει. Στοχεύουν στη μέτρηση διαφορετικών προσωπικών χαρακτηριστικών που σχετίζονται με τον εργασιακό χώρο.

#### **7.4:Εκπόνηση Προγράμματος Εκπαίδευσης**

Η επιβίωση μιας επιχείρησης εξαρτάται από το πώς αντιλαμβάνεται τις αλλαγές του περιβάλλοντος και το τι κάνει για να παραμείνει ανταγωνιστική. Η συνεχής εκπαίδευση του προσωπικού αποτελεί το κλειδί της επιτυχίας της επιβίωσης της επιχείρησης. Στόχος του προγράμματος εκπαίδευσης είναι η βελτίωση των γνώσεων και των ικανοτήτων του προσωπικού.

Η Διοίκηση του «Διαγόρα» θα επιλέξει να εκπαιδεύσει το προσωπικό της μέσω σεμιναρίων-εργαστηρίων (seminar-workshops). Το κύριο πλεονέκτημα των σεμιναρίων είναι ότι χαρακτηρίζονται από συμμετοχικό χαρακτήρα. Με αυτό τον τρόπο βοηθά τους ενδιαφερόμενους να κατανοήσουν καλύτερα το στόχο του σεμιναρίου. Ο ρόλος του διοργανωτή είναι να παρουσιάσει ένα πρόβλημα και να παροτρύνει τους συμμετέχοντες να συζητήσουν και να οδηγηθούν στη λύση του προβλήματος. Αν ο διοργανωτής είναι

ένας αξιολόγος επαγγελματίας και καταφέρει να συντονίσει την συνάντηση παροτρύνοντας όλους του ενδιαφερόμενους να συμμετέχουν και αποφεύγοντας τις συγκρούσεις, τότε ο σκοπός του σεμιναρίου θα εκπληρωθεί επιτυχώς. Επειδή τα ιδιωτικά σχολεία πρέπει να είναι πάντα ένα βήμα μπροστά από τα δημόσια και να καλύπτουν τις ανάγκες των καταναλωτών προσφέροντας υπηρεσίες υψηλού επιπέδου, είναι αναγκαίο να παρακολουθούν workshops που θα τους βοηθήσουν να διδάξουν τα μαθήματα τους με πιο διαδραστικό τρόπο, όπως για παράδειγμα πώς τα μαθηματικά να διδάσκονται μέσω του χορού. Με αυτό τον τρόπο τα μαθήματα γίνονται πιο κατανοητά και πιο ευχάριστα για τους μαθητές. Τέλος, λόγω της φύσης του σχολείου οι καθηγητές φυσικής αγωγής θα παρακολουθούν κάθε μήνα τέτοιου είδους σεμινάρια για να ενημερώνονται για νέες τεχνικές, τρόπους αποκατάστασης κλπ.

## **7.5:Αξιολόγηση Απόδοσης των Εργαζομένων**

Μέσω της αξιολόγησης της απόδοσης των εργαζομένων μπορεί η επιχείρηση να γνωρίζει το πόσο καλά ανταποκρίνεται ο εργαζόμενος στα καθήκοντα του σύμφωνα με ορισμένα κριτήρια που έχουν οριστεί εκ των προτέρων.

### **Οι βασικές χρήσεις της αξιολόγησης των εργαζομένων είναι:**

- Καθορισμός των στόχων απόδοσης και ανάπτυξης του εργαζομένου
- Καθορισμός των εκπαιδευτικών αναγκών
- Σύνδεση αμοιβής με την απόδοση του εργαζομένου
- Ανατροφοδότηση - Επαναπληροφόρηση εργαζομένου (Feedback)
- Βελτίωση του συστήματος προσέλκυσης και επιλογής

Κατά κύριο λόγο η αξιολόγηση της απόδοσης των εργαζομένων θα πραγματοποιείται από τον Γενικό Διευθυντή. Οι δάσκαλοι και οι καθηγητές θα αξιολογούνται από τους Διευθυντές, τους Υποδιευθυντές και τον Γενικό Διευθυντή. Ο Γενικός Διευθυντής θα παρακολουθεί ορισμένες διαλέξεις, ώστε να έχει μια εικόνα για το πώς πραγματοποιούνται τα μαθήματα. Θα πραγματοποιούνται εκτός από συνελεύσεις του Συμβουλίου Γενικής Διεύθυνσης και συνελεύσεις Γονέων και Κηδεμόνων όπου ο Γενικός Διευθυντής, οι Διευθυντές και οι Υποδιευθυντές θα παρευρίσκονται με σκοπό να γνωρίζουν και την πλευρά των γονέων. Με αυτό τον τρόπο θα είναι σε θέση να

γνωρίζουν αν υπάρχουν παράπονα από τους γονείς και τους μαθητές όσον αφορά τους δασκάλους και τους καθηγητές και να τους αξιολογούν κατάλληλα. Οι Διευθυντές και οι Υποδιευθυντές θα αξιολογούνται από τον Γενικό Διευθυντή ανάλογα με την πορεία του έργου τους, όπως και η γραμματεία και το λογιστήριο.

## **7.6:Αμοιβή των Εργαζομένων**

Η αμοιβή αποτελεί την κύρια πηγή εισοδήματος των εργαζομένων. Είναι η ανταπόδοση προς τους εργαζομένους για την σκληρή προσπάθεια που έχουν καταβάλλει με σκοπό να επιτύχουν τους στόχους που έχει θέσει η επιχείρηση. Υποστηρίζεται ότι το χρήμα μπορεί να θεωρηθεί και υποκινήτρια δύναμη. Η αμοιβή και πιο συγκεκριμένα το ύψος της αμοιβής εκτός του ότι καλύπτει τις βασικές ανάγκες των εργαζομένων, καλύπτει και ανάγκες όπως η ασφάλεια και το κύρος. Αν κυριαρχεί η αντίληψη ότι η αμοιβή εξαρτάται από την απόδοση των εργαζομένων, τότε θα αποτελέσει κίνητρο για την αύξηση της αποδοτικότητας των εργαζομένων.

Πιο συγκεκριμένα στον «Διαγόρα» το σύστημα αμοιβής θα είναι επί μηνιαίας βάσεως. Συγκεκριμένα, στο τέλος κάθε μήνα η επιχείρηση θα καταθέτει σε λογαριασμούς των εργαζομένων και πιο συγκεκριμένα της Εθνικής Τράπεζας το χρηματικό ποσό που δικαιούται. Όλοι οι εργαζόμενοι θα είναι ασφαλισμένοι σύμφωνα με τον νόμο και θα δικαιούνται ιατρική και νοσοκομειακή περίθαλψη. Ο εργαζόμενος θα δικαιούται άδεια 20 ημέρες σύμφωνα με την νομοθεσία και ρεπό ανά τακτά χρονικά διαστήματα. Δώρο του Πάσχα και Χριστουγέννων και bonus θα καταβάλλονται από το σχολείο. Ο συντελεστής 1,5 καλύπτει την συμμετοχή του εργοδότη στην ασφάλιση, τις άδειες και τα δώρα Πάσχα και Χριστουγέννων, καθώς και σεμινάρια που θα πραγματοποιούνται από το ιδιωτικό σχολείο με σκοπό την εκπαίδευσή τους. Δεν θα υπάρξει κάποια μισθολογική αλλαγή κατά τη διάρκεια των τριών ετών. Μετά τα τρία έτη θα υπάρξει κάποια μικρή αύξηση που όμως δεν θα αναλυθεί σε αυτό το κεφάλαιο.

**Πίνακας 7.1-Κόστος Ανθρώπινου Δυναμικού 2021**

<b>ΕΙΔΟΣ ΔΑΠΑΝΗΣ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ</b>
Γενικός Διευθυντής	1*1,5*12*1.500
Συμβούλιο Γενικής Διεύθυνσης	
Γενικός Διευθυντής	1*1,5*12*1.500
Διευθυντής Δημοτικού	1*1,5*12*1.200
Διευθυντής Γυμνασίου	1*1,5*12*1.200
Διευθυντής Λυκείου	1*1,5*12*1.200
Υποδιευθυντής Δημοτικού	1*1,5*12*1.100
Υποδιευθυντής Γυμνασίου	1*1,5*12*1.100
Υποδιευθυντής Λυκείου	1*1,5*12*1.100
Δάσκαλοι Δημοτικού	12*1,5*12*1.000
Καθηγητές Γυμνασίου	
Θεολόγοι	2*1,5*12*1.000
Φιλολογοί	9*1,5*12*1.000
Μαθηματικοί	4*1,5*12*1.000
Φυσικοί	1*1,5*12*1.000
Χημικοί	1*1,5*12*1.000
Βιολόγοι	1*1,5*12*1.000
Αγγλικής Φιλολογίας	2*1,5*12*1.000
Γαλλικής Φιλολογίας	2*1,5*12*1.000
Γερμανικής Φιλολογίας	1*1,5*12*1.000
Καλλιτεχνικών	1*1,5*12*1.000
Φυσικής Αγωγής	5*1,5*12*1.000
Οικιακής Οικονομίας	1*1,5*12*1.000
Μουσικής	1*1,5*12*1.000
Πληροφορικής	1*1,5*12*1.000
Τεχνολογίας	1*1,5*12*1.000
Καθηγητές Λυκείου	

Θεολόγοι	2*1,5*12*1.000
Φιλολόγοι	9*1,5*12*1.000
Μαθηματικοί	4*1,5*12*1.000
Φυσικοί	1*1,5*12*1.000
Χημικοί	1*1,5*12*1.000
Βιολόγοι	1*1,5*12*1.000
Αγγλικής Φιλολογίας	2*1,5*12*1.000
Γαλλικής Φιλολογίας	2*1,5*12*1.000
Γερμανικής Φιλολογίας	1*1,5*12*1.000
Καλλιτεχνικών	1*1,5*12*1.000
Φυσικής Αγωγής	5*1,5*12*1.000
Κοινωνιολογία	1*1,5*12*1.000
Μουσικής	1*1,5*12*1.000
Πληροφορικής	1*1,5*12*1.000
Τμήμα Διοικητικών Υπηρεσιών	
Γραμματεία	1*1,5*12*900
Λογιστήριο	1*1,5*12*900
Τμήμα Συμβουλευτικής	60.000
Καθαρίστριες	2*1.5*12*650
Επιστάτης	1*1,5*12*650
<b>Σύνολο</b>	<b>€1.538 .700</b>

**Πίνακας 7.2-Κόστος Ανθρώπινου Δυναμικού 2022**

<b>ΕΙΔΟΣ ΔΑΠΑΝΗΣ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ</b>
Γενικός Διευθυντής	1*1,5*12*1.500
Συμβούλιο Γενικής Διεύθυνσης	
Γενικός Διευθυντής	1*1,5*12*1.500
Διευθυντής Δημοτικού	1*1,5*12*1.200
Διευθυντής Γυμνασίου	1*1,5*12*1.200
Διευθυντής Λυκείου	1*1,5*12*1.200
Υποδιευθυντής Δημοτικού	1*1,5*12*1.100
Υποδιευθυντής Γυμνασίου	1*1,5*12*1.100
Υποδιευθυντής Λυκείου	1*1,5*12*1.100
Δάσκαλοι Δημοτικού	12*1,5*12*1.000
Καθηγητές Γυμνασίου	
Θεολόγοι	2*1,5*12*1.000
Φιλολόγοι	9*1,5*12*1.000
Μαθηματικοί	4*1,5*12*1.000
Φυσικοί	1*1,5*12*1.000
Χημικοί	1*1,5*12*1.000
Βιολόγοι	1*1,5*12*1.000
Αγγλικής Φιλολογίας	2*1,5*12*1.000
Γαλλικής Φιλολογίας	2*1,5*12*1.000
Γερμανικής Φιλολογίας	1*1,5*12*1.000
Καλλιτεχνικών	1*1,5*12*1.000
Φυσικής Αγωγής	5*1,5*12*1.000
Οικιακής Οικονομίας	1*1,5*12*1.000
Μουσικής	1*1,5*12*1.000
Πληροφορικής	1*1,5*12*1.000
Τεχνολογίας	1*1,5*12*1.000
Καθηγητές Λυκείου	

Θεολόγοι	2*1,5*12*1.000
Φιλολόγοι	9*1,5*12*1.000
Μαθηματικοί	4*1,5*12*1.000
Φυσικοί	1*1,5*12*1.000
Χημικοί	1*1,5*12*1.000
Βιολόγοι	1*1,5*12*1.000
Αγγλικής Φιλολογίας	2*1,5*12*1.000
Γαλλικής Φιλολογίας	2*1,5*12*1.000
Γερμανικής Φιλολογίας	1*1,5*12*1.000
Καλλιτεχνικών	1*1,5*12*1.000
Φυσικής Αγωγής	5*1,5*12*1.000
Κοινωνιολογία	1*1,5*12*1.000
Μουσικής	1*1,5*12*1.000
Πληροφορικής	1*1,5*12*1.000
Τμήμα Διοικητικών Υπηρεσιών	
Γραμματεία	1*1,5*12*900
Λογιστήριο	1*1,5*12*900
Τμήμα Συμβουλευτικής	60.000
Καθαρίστριες	2*1.5*12*650
Επιστάτης	1*1,5*12*650
<b>Σύνολο</b>	<b>€1.538.700</b>



**Πίνακας 7.3-Κόστος Ανθρώπινου Δυναμικού 2023**

<b>ΕΙΔΟΣ ΔΑΠΑΝΗΣ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ</b>
Γενικός Διευθυντής	1*1,5*12*1.500
Συμβούλιο Γενικής Διεύθυνσης	
Γενικός Διευθυντής	1*1,5*12*1.500
Διευθυντής Δημοτικού	1*1,5*12*1.200
Διευθυντής Γυμνασίου	1*1,5*12*1.200
Διευθυντής Λυκείου	1*1,5*12*1.200
Υποδιευθυντής Δημοτικού	1*1,5*12*1.100
Υποδιευθυντής Γυμνασίου	1*1,5*12*1.100
Υποδιευθυντής Λυκείου	1*1,5*12*1.100
Δάσκαλοι Δημοτικού	12*1,5*12*1.000
Καθηγητές Γυμνασίου	
Θεολόγοι	2*1,5*12*1.000
Φιλολόγοι	9*1,5*12*1.000
Μαθηματικοί	4*1,5*12*1.000
Φυσικοί	1*1,5*12*1.000
Χημικοί	1*1,5*12*1.000
Βιολόγοι	1*1,5*12*1.000
Αγγλικής Φιλολογίας	2*1,5*12*1.000
Γαλλικής Φιλολογίας	2*1,5*12*1.000
Γερμανικής Φιλολογίας	1*1,5*12*1.000
Καλλιτεχνικών	1*1,5*12*1.000
Φυσικής Αγωγής	5*1,5*12*1.000
Οικιακής Οικονομίας	1*1,5*12*1.000
Μουσικής	1*1,5*12*1.000
Πληροφορικής	1*1,5*12*1.000
Τεχνολογίας	1*1,5*12*1.000
Καθηγητές Λυκείου	

Θεολόγοι	2*1,5*12*1.000
Φιλολόγοι	9*1,5*12*1.000
Μαθηματικοί	4*1,5*12*1.000
Φυσικοί	1*1,5*12*1.000
Χημικοί	1*1,5*12*1.000
Βιολόγοι	1*1,5*12*1.000
Αγγλικής Φιλολογίας	2*1,5*12*1.000
Γαλλικής Φιλολογίας	2*1,5*12*1.000
Γερμανικής Φιλολογίας	1*1,5*12*1.000
Καλλιτεχνικών	1*1,5*12*1.000
Φυσικής Αγωγής	5*1,5*12*1.000
Κοινωνιολογία	1*1,5*12*1.000
Μουσικής	1*1,5*12*1.000
Πληροφορικής	1*1,5*12*1.000
Τμήμα Διοικητικών Υπηρεσιών	
Γραμματεία	1*1,5*12*900
Λογιστήριο	1*1,5*12*900
Τμήμα Συμβουλευτικής	60.000
Καθαρίστριες	2*1.5*12*650
Επιστάτης	1*1,5*12*650
<b>Σύνολο</b>	<b>€1.538.700</b>

## **Κεφάλαιο 8: Τοποθεσία-Χώρος Εγκατάστασης-Περιβάλλον**

Σε αυτό το κεφάλαιο θα επιλεγεί η τοποθεσία και ο χώρος εγκατάστασης που θα ιδρυθεί το αθλητικό ιδιωτικό σχολείο από μια ευρεία γεωγραφική περιοχή. Για την επιλογή της κατάλληλης τοποθεσίας πρέπει αρχικά να αναζητηθεί μια ευρεία γεωγραφική περιοχή και στη συνέχεια να αναζητηθούν και να εξεταστούν εναλλακτικοί χώροι εγκατάστασης. Είναι πολύ σημαντικό να μην παραλείπονται οι περιβαλλοντικές επιπτώσεις που έχει κάθε επενδυτικό σχέδιο.

### **8.1: Αναζήτηση και Επιλογή Τοποθεσίας**

Θα παρουσιαστούν ορισμένα κριτήρια προκειμένου να πραγματοποιηθεί η επιλογή της τοποθεσίας. Υπάρχουν δύο κατηγορίες παραγόντων τα οφέλη υλοποίησης και οι απαιτήσεις υλοποίησης. Τα οφέλη υλοποίησης αποτελούν τους παράγοντες που πρόκειται να βοηθήσουν στην επιλογή της σωστής τοποθεσίας και οι απαιτήσεις υλοποίησης αφορούν τους παράγοντες που θα περιορίσουν τις επιλογές και θα οδηγήσουν στην ανάδειξη της τελικής επιλογής.

#### **Οφέλη Υλοποίησης:**

- Προσβασιμότητα
- Δυνατότητα εύρεσης οικοπέδου περίπου 2,5 στρεμμάτων
- Θέση σε σχέση με πελάτες

Η προσβασιμότητα είναι ένας πολύ σημαντικός παράγοντας που επηρεάζει τόσο τους μαθητές αλλά και το προσωπικό του σχολείου. Οι γονείς επιθυμούν ένα σχολείο που δεν θα βρίσκεται σε μακρινή απόσταση από το σπίτι τους. Παρόλο που η μεταφορά των μαθητών από και προς το σχολείο θα γίνεται μέσω πούλμαν, είναι σημαντικό να μην χρειάζεται μεγάλο χρονικό διάστημα, ώστε να μην ταλαιπωρούνται οι μαθητές. Όσον αφορά το προσωπικό του «Διαγόρα», το χρονικό διάστημα που θα δαπανούν για να φτάσουν στον τόπο εργασίας τους διαδραματίζει σημαντικό ρόλο. Κανένας εργαζόμενος δεν επιθυμεί η εργασία του να απέχει πολύ από την κατοικία του, αλλά αυτό δεν αποτελεί καθοριστικό παράγοντα στην επιλογή τους. Ακόμη, ένα αθλητικό ιδιωτικό σχολείο λόγω της φύσης του απαιτεί ένα οικόπεδο τουλάχιστον 2,5 στρεμμάτων. Δεν είναι μόνο ότι θα έχει τμήματα για όλες τις τάξεις του δημοτικού, του γυμνασίου και του λυκείου αλλά θα

διαθέτει και σύγχρονες αθλητικές εγκαταστάσεις( κολυμβητήριο, στίβος κλπ.). Όσον αφορά τη σχέση με τους πελάτες, επειδή η Αττική είναι μια πυκνοκατοικημένη περιοχή, δεν τίθεται θέμα ότι σε κάποιες περιοχές της Αττικής υπάρχουν περισσότεροι κάτοικοι. Τέλος, η σχέση με τους πελάτες επηρεάζεται από παράγοντες όπως η προσβασιμότητα και η ύπαρξη ανταγωνιστών στη συγκεκριμένη περιοχή που θα αναφερθεί παρακάτω. Μια περιοχή εύκολα προσβάσιμη και χωρίς ανταγωνιστές σε κοντινή απόσταση θεωρείται πολύ καλή επιλογή.

#### **Απαιτήσεις Υλοποίησης:**

- Προσιτές τιμές για αγορά οικοπέδου
- Θέση σε σχέση με τους ανταγωνιστές

Όσον αφορά τις τιμές του οικοπέδου, λόγω της φύσης του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου θα χρειαστεί οικόπεδο τουλάχιστον 2,5 στρεμμάτων, συνεπώς θα ήταν πολύ σημαντικό να επιλεγεί μια περιοχή όπου η τιμή του στρέμματος να μην είναι πολύ ακριβή και να κοστίζει όσο το δυνατόν λιγότερο η αγορά του οικοπέδου. Όταν επιλέγεται να πραγματοποιηθεί μια επένδυση σημείο προσοχής αποτελεί το να μην βρίσκεται σε κοντινή απόσταση με πλήθος ανταγωνιστών. Μπορεί το αθλητικό ιδιωτικό σχολείο να προσφέρει μια εξεζητημένη επένδυση, όμως υπάρχουν ήδη ιδιωτικά σχολεία με ισχυρή φήμη και κύρος. Για αυτό το λόγο, είναι καλύτερο να η τοποθεσία που θα επιλεγεί για την ίδρυση του να μην έχει ισχυρή συγκέντρωση ανταγωνιστών.

Υπάρχουν τρεις εναλλακτικές επιλογές που πληρούν τα παραπάνω κριτήρια σε μικρότερο και σε μεγαλύτερο βαθμό, το Περιστερί, το Μαρούσι και η Γλυφάδα.

#### **Τοποθεσία Α:Επιλογή Περιστερίου**

Η περιοχή του Περιστερίου είναι εύκολα προσβάσιμη. Όσον αφορά την πρόσβαση της περιοχής μέσω Μέσων Μαζικής Μεταφοράς υπάρχει η επιλογή της κόκκινης γραμμής του Μετρό, καθώς και πλήθος λεωφορείων. Ακόμη, η επιλογή του Περιστερίου είναι εύκολα προσβάσιμη από διάφορες περιοχές της Αττικής και με την χρήση αυτοκινήτου. Περιοχές όπως η Γλυφάδα, τα Μελίσσια και το κέντρο της Αθήνας βρίσκονται σε απόσταση μισής ώρας. Θεωρείται ότι η μισή ώρα είναι ένα ανεκτό χρονικό διάστημα για την πρόσβαση ενός σχολείου που είναι το μοναδικό που προσφέρει τέτοιου είδους εξειδικευμένες υπηρεσίες. Ακόμη, είναι μια περιοχή όπου δεν είναι πλήρως βιομηχανικά ανεπτυγμένη, συνεπώς υπάρχει η δυνατότητα εύρεσης οικοπέδου 2,5 στρεμμάτων. Όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως το Περιστερί είναι μια περιοχή εύκολα

προσβάσιμη, συνεπώς έχει μια προνομιακή θέση σε σχέση με τους πελάτες. Η ανώτατη τιμή ανά τετραγωνικό μέτρο είναι €1.150 και η κατώτατη είναι €1.050, συνεπώς αποτελεί μια σχετικά οικονομική περιοχή της Αττικής. Τέλος, ο μόνος μεγάλος ανταγωνιστής που εδρεύει στο Περιστέρι είναι τα εκπαιδευτήρια «Αυγουλέα-Λιναρδάτου Α.Ε.».

### **Τοποθεσία Β:Επιλογή Αμαρουσίου**

Η επιλογή του Αμαρουσίου είναι εύκολα προσβάσιμη μέσω Μέσων Μαζικής Μεταφοράς λόγω της ύπαρξης του Ηλεκτρικού Σταθμού και λεωφορείων όμως είναι κάπως απομακρυσμένη από κάποιες περιοχές της Αττικής (χρονική διάρκεια προσέγγισης πάνω από μισή ώρα) όπως για παράδειγμα τα νότια προάστια και συνεπώς αυτό αποτελεί αντικίνητρο επιλογής του σχολείου από τους κατοίκους αυτών των περιοχών. Ακόμη, είμαι μια αρκετά βιομηχανικά ανεπτυγμένη περιοχή με υψηλές τιμές οικοπέδων. Πιο συγκεκριμένα, η ανώτατη τιμή ανά τετραγωνικό μέτρο είναι €2.000 και η κατώτατη €1.650. Τέλος, υπάρχουν αρκετοί μεγάλοι ανταγωνιστές που έχουν επιλέξει τα βόρεια προάστια για την ίδρυση του σχολείου τους όπως είναι τα Εκπαιδευτήρια Δούκα, η Ελληνογαλλική Σχολή Μοναχών Ουρσουλίνων και σε κοντινή απόσταση βρίσκεται και το Αρσάκειο που διαθέτει ισχυρή φήμη και ιστορία.

### **Τοποθεσία Γ:Γλυφάδα**

Η επιλογή της Γλυφάδας μπορεί να προσεγγιστεί μέσω Μέσων Μαζικής Μεταφοράς με Τραμ, καθώς και με λεωφορεία. Χρειάζεται περισσότερο από μισή ώρα για να προσεγγιστεί από διάφορες περιοχές της Αττικής, όπως για παράδειγμα τα βόρεια προάστια ή κεντρικές περιοχές της Αθήνας. Υπάρχει η δυνατότητα εύρεσης οικοπέδου πιο εύκολα σε περιοχή της Γλυφάδας εκτός των κεντρικών σημείων όπως η Τερψιθέα το κόστος όμως θα είναι ιδιαίτερα υψηλό. Πιο συγκεκριμένα, η ανώτατη τιμή ανά τετραγωνικό μέτρο στη Γλυφάδα είναι €4.450 και η κατώτατη €1.400. Πιθανοί πελάτες του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου κατά κύριο λόγο θα είναι οι μαθητές της Γλυφάδας και γενικότερα των νοτίων προαστίων. Τέλος, μπορεί στην Γλυφάδα να μην υπάρχουν πολλοί ανταγωνιστές, όμως σε κοντινή απόσταση υπάρχουν ανταγωνιστές μεγάλου βεληνεκούς και με ισχυρή φήμη στο χώρο της ιδιωτικής εκπαίδευσης όπως για παράδειγμα τα εκπαιδευτήρια Γείτονα.

## 8.2:Αξιολόγηση Εναλλακτικών Τοποθεσιών

Προκειμένου να πραγματοποιηθεί η τελική επιλογή της καταλληλότερης τοποθεσίας θα αξιολογηθούν οι εναλλακτικές τοποθεσίες σύμφωνα με τα παραπάνω κριτήρια. Υπάρχουν ορισμένοι συντελεστές βαρύτητας, ανάλογα το πόσο ικανοποιεί τα παραπάνω κριτήρια η κάθε τοποθεσία είναι από το 1 έως το 10 με το δέκα να είναι το μέγιστο.

**Πίνακας 8.1-Επιλογή Τοποθεσίας**

ΚΡΙΤΗΡΙΑ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΒΑΡΥΤΗΤΑΣ			ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ	ΜΑΡΟΥΣΙ	ΓΛΥΦΑΔΑ	
	ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ	ΜΑΡΟΥΣΙ	ΓΛΥΦΑΔΑ				
1.Προσβασιμότητα	9	7	6	30	270	210	180
2.Δυνατότητα εύρεσης οικοπέδου 2,5 στρεμμάτων	8	6	7	20	160	120	140
3.Θέση σε σχέση με τους πελάτες	8	7	7	15	120	105	105
4.Θέση σε σχέση με τους ανταγωνιστές	8	6	8	20	160	120	160
5. Προσιτές τιμές για την αγορά οικοπέδου	9	6	5	15	135	90	75
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΣΤΑΘΜΙΣΜΕΝΗΣ ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑΣ</b>	<b>42</b>	<b>32</b>	<b>33</b>	<b>100</b>	<b>845</b>	<b>645</b>	<b>660</b>

Η συνολική βαθμολογία που συγκεντρώνει κάθε περιοχή σύμφωνα με τα παραπάνω κριτήρια είναι η εξής:

**Τοποθεσία Α (Περιστέρι): Συνολική Βαθμολογία 845**

**Τοποθεσία Β (Μαρούσι): Συνολική Βαθμολογία 645**

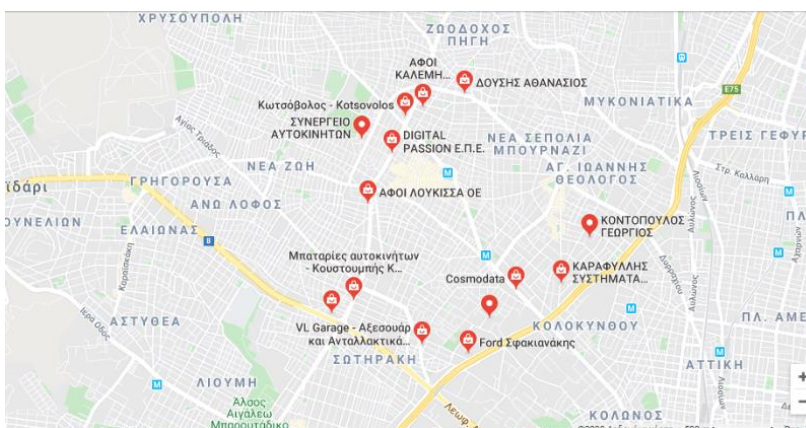
**Τοποθεσία Γ (Γλυφάδα): Συνολική Βαθμολογία 660**

### 8.3:Επιλογή του Χώρου Εγκατάστασης

Έχοντας πραγματοποιήσει μια ενδελεχή έρευνα για την επιλογή της τοποθεσίας, πρέπει να αποφασιστεί η συγκεκριμένη διεύθυνση που θα ιδρυθεί το ιδιωτικό αθλητικό σχολείο. Λαμβάνοντας υπόψη ότι η ίδρυση ενός αθλητικού ιδιωτικού σχολείου είναι ακριβή επένδυση, θα επιλεγεί ως βασικό κριτήριο για την επιλογή του χώρου (οικοπέδου) το κόστος της γης. Ο ιδρυτής και Γενικός Διευθυντής του σχολείου διαθέτει ως περιουσιακό στοιχείο μια μονοκατοικία στο Περιστερί. Στην προσπάθεια μείωσης του κόστους της επένδυσης θα επιλεγεί το Περιστερί ως τελικός χώρος εγκατάστασης. Επειδή όμως αυτή η επένδυση απαιτεί μεγάλη έκταση, δεν αρκεί μόνο η μονοκατοικία. Θα προχωρήσουν στην αγορά διπλανού οικοπέδου που είναι προς πώληση. Με αυτό τον τρόπο εξασφαλίζεται ο τελικός χώρος εγκατάστασης του «Διαγόρα».

### 8.4:Διάταξη Κτιρίων στο Χώρο

Στο κεντρικό μέρος του οικοπέδου θα βρίσκεται ένα κτίριο με τρεις ορόφους όπου θα στεγάζονται όλες οι σχολικές αίθουσες. Στην αριστερή πλευρά του οικοπέδου εκτείνονται τα γήπεδα μπάσκετ, ποδοσφαίρου, τένις, βόλεϊ και στίβου. Στην δεξιά πλευρά βρίσκονται τα κτίρια που στεγάζουν το κλειστό κολυμβητήριο και το κλειστό γήπεδο μπάσκετ.



## 8.5:Επιπτώσεις στο Περιβάλλον

Η ανέγερση ενός ιδιωτικού αθλητικού σχολείου δεν έχει ιδιαίτερες επιπτώσεις στο περιβάλλον. Δεν το ρυπαίνει με την λειτουργία του. Δεν έχει απόβλητα που να ρυπαίνουν τον αέρα και το νερό.

## 8.6:Εκτίμηση του Κόστους του Οικοπέδου και του Χώρου Εγκατάστασης

*Πίνακας 8.2-Εκτίμηση Κόστους Οικοπέδου και Χώρου Εγκατάστασης*

ΕΙΔΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	ΚΟΣΤΟΣ
ΚΟΣΤΟΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗΣ ΟΙΚΟΠΕΔΟΥ	€1.150.000
ΑΜΟΙΒΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΓΡΑΦΟΥ	€1.500
ΑΜΟΙΒΗ ΔΙΚΗΓΟΡΟΥ	€800
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	€1.152.300



## **Κεφάλαιο 9: Προγραμματισμός και Προϋπολογισμός Εκτελέσεως του Έργου**

Σε αυτό το κεφάλαιο θα αναλυθούν όλες οι ενέργειες που πρέπει να πραγματοποιηθούν από την χρονική στιγμή της λήψης της απόφασης μέχρι του πραγματικού χρόνου έναρξης της επένδυσης. Πρέπει να δοθεί η δέουσα προσοχή σε αυτό το στάδιο, διότι ένας λάθος προγραμματισμός μπορεί να οδηγήσει στην αποτυχία του επενδυτικού σχεδίου. Είναι αναγκαίο να γίνουν γνωστά τα κόστη που απαιτούνται για αυτή την επένδυση και να εξασφαλισθεί μια αποτελεσματική χρηματοδότηση της. Μέσω του Προγραμματισμού Εκτελέσεως Έργου είναι σε θέση ο ιδρυτής να γνωρίζει τα διάφορα στάδια της εκτέλεσης, ποιες ενέργειες πρέπει να πραγματοποιηθούν και πόσο χρονικό διάστημα χρειάζονται. Διαφορετικά επενδυτικά σχέδια χρειάζονται διαφορετικούς χρόνους. Με αυτή την ενδελεχή ανάλυση ο ιδρυτής γνωρίζει πιθανές καθυστερήσεις και τι πρέπει να κάνει για να τις αντιμετωπίσει και να μην του κοστίσουν σε χρόνο και χρήμα. Δεν πρέπει να λησμονείται ότι σκοπός του «Διαγράφα» είναι να ξεκινήσει να λειτουργεί τον Σεπτέμβριο του 2021. Μια καθυστέρηση στην έναρξη του μπορεί να αποβεί μοιραία για την βιωσιμότητα της επένδυσης.

### **9.1: Εργασίες του Προγραμματισμού και του Προϋπολογισμού**

Οι εργασίες που απαιτούνται για τον προγραμματισμό και τον προϋπολογισμό της εκτελέσεως ενός επενδυτικού σχεδίου είναι οι εξής:

- Καθορισμός του τύπου των εργασιών στο εσωτερικό και εξωτερικό τμήμα των εγκαταστάσεων που πρέπει να πραγματοποιηθούν για την εκτέλεση του επενδυτικού σχεδίου.
- Καθορισμός της λογικής αλληλουχίας των γεγονότων στις εργασίες του συνολικού έργου.
- Προετοιμασία ενός χρονοδιαγράμματος της εκτελέσεως έργου που να οριοθετούνται χρονικά οι διάφορες εργασίες και να δίνεται και η πιθανή χρονική παράταση για την ολοκλήρωση της κάθε εργασίας.
- Καθορισμός των πόρων αλλά και του κόστους που απαιτούνται για κάθε εργασία

- Προετοιμασία ενός προϋπολογισμού εκτελέσεως του έργου και μιας κατάστασης χρηματικών ροών που θα εξασφαλίσουν την διαθεσιμότητα των απαραίτητων κεφαλαίων κατά τη διάρκεια της φάσεως εκτελέσεως του επενδυτικού σχεδίου.
- Τεκμηρίωση όλων των στοιχείων εκτελέσεως του έργου που επιτρέπουν το χρονικό και το χρηματοοικονομικό προγραμματισμό, καθώς και των προβλέψεων που πραγματοποιήθηκαν σε προηγούμενες φάσεις του επενδυτικού σχεδίου.

## 9.2:Στάδια Εκτελέσεως του Έργου

Τα κυριότερα στάδια του προγραμματισμού της εκτελέσεως ενός επενδυτικού σχεδίου είναι τα εξής:

### Σύσταση της ομάδας εκτελέσεως του έργου

Ο ιδρυτής και Γενικός Διευθυντής του σχολείου έχοντας μεταπτυχιακό δίπλωμα στην Διοίκηση Επιχειρήσεων και πολυετή εμπειρία σε χώρους διδασκαλίας γνωρίζει τις διαδικασίες που πρέπει να πραγματοποιηθούν για είναι σε θέση το σχολείο να ξεκινήσει να λειτουργεί. Επειδή είναι αναγκαία η εξασφάλιση των εργασιών σύμφωνα με το χρονικό και οικονομικό προγραμματισμό, καθώς και η λήψη διαρθρωτικών μέσων όπου χρειάζεται, ο ιδρυτής θα προχωρήσει στην πρόσληψη ενός ειδικού συμβούλου σε θέματα Μελετών Σκοπιμότητας για να τον συμβουλευτεί και να είναι δεδομένη η επιτυχία του επενδυτικού σχεδίου. Ο ειδικός σύμβουλος θα εργάζεται στην εταιρεία ICAP και θα πραγματοποιήσει ορισμένες συναντήσεις με τον ιδρυτή με σκοπό τον σωστό προγραμματισμό των εργασιών που απαιτούνται. Το χρονικό διάστημα που θα απαιτηθεί για να την εύρεση και επιλογή του ειδικού συμβούλου είναι περίπου 15 ημέρες.

### Λήψη αδειών

Οι διαδικασίες λήψης αδειών χρειάζονται ορισμένο χρονικό διάστημα ακόμα και στις πιο απλές περιπτώσεις. Στην περίπτωση του «Διαγόρα» απαιτείται έγκριση σχεδίου από την Πολεοδομία και αίτηση άδειας λειτουργίας. Η αίτηση για άδεια λειτουργίας πραγματοποιείται το Μάιο και η έναρξη λειτουργίας γίνεται από τον Σεπτέμβριο. Δυστυχώς είναι πολύ δύσκολο να προσδιοριστεί με ακρίβεια το χρονικό διάστημα που απαιτείται για την λήψη αδειών με το πιο σύνηθες χρονικό διάστημα να είναι 1-6 μήνες.

### **✚ Προγραμματισμός χρηματοδοτήσεως**

Σε αυτό το στάδιο πρέπει να γνωρίζουμε το κόστος επένδυσης και την απόφαση για την επένδυση. Αφού ληφθεί η απόφαση για την επένδυση, ξεκινούν οι ενέργειες για την χρηματοδότηση του προγράμματος. Είναι αναγκαίο να ληφθούν υπόψιν τα ίδια κεφάλαια και η χρηματοδότηση από πιστωτικά ιδρύματα. Στην περίπτωση του «Διαγόρα» θα υπάρχουν ίδια κεφάλαια αλλά και χρηματοδότηση του προγράμματος μέσω δανείου. Η χρονική διάρκεια για το συγκεκριμένο στάδιο είναι περίπου 3 μήνες.

### **✚ Απόκτηση και μεταφορά τεχνολογίας**

Στην περίπτωση του «Διαγόρα» η τεχνολογία θα αποκτηθεί εξ ολοκλήρου από τον ιδιοκτήτη και αφού δεν εμπλέκονται και άλλοι κάτοχοι δικαιωμάτων χρήσης διευκολύνεται πολύ το στάδιο της απόκτησης και μεταφοράς τεχνολογίας. Επίσης, δεν απαιτείται εκπαίδευση του προσωπικού για την χρήση της τεχνολογίας. Για τους παραπάνω λόγους, εξοικονομείται αρκετός χρόνος και η χρονική διάρκεια του σταδίου θα είναι περίπου 3 μήνες.

### **✚ Προμήθεια υλικών και υπηρεσιών**

Η λειτουργία του ιδιωτικού αθλητικού σχολείου απαιτεί κατά κύριο λόγο σε πρώτες ύλες γραφική ύλη και καθαριστικά, συνεπώς η συλλογή και η απόκτηση τους είναι μια εύκολη διαδικασία που δεν θα απαιτήσει κάτι παραπάνω από 1 μήνα.

### **✚ Μάρκετινγκ πριν την παραγωγή**

Η ίδρυση ενός ιδιωτικού αθλητικού σχολείου είναι μια ιδιαίτερα καινοτόμα ιδέα που έρχεται να "ταράξει" την αγορά της εκπαίδευσης. Μια επένδυση τέτοιου βεληνεκούς απαιτεί μεγάλο κεφάλαιο και θα χρειαστεί πολλούς μαθητές για να αγγίξει το νεκρό σημείο της και να το ξεπεράσει. Για τους παραπάνω λόγους, είναι πάρα πολύ σημαντικό να συσταθεί μια πολύ ικανή ομάδα Μάρκετινγκ για να γνωστοποιήσει με τον καλύτερο τρόπο την ένταξη του «Διαγόρα» στην αγορά της εκπαίδευσης και να κερδίσει έδαφος από την αρχή. Η ανάθεση του έργου θα δοθεί στην εταιρεία Cream και η χρονική διάρκεια του σταδίου θα είναι περίπου 3 μήνες. Ο ένας μήνας θα είναι για την προετοιμασία και οι επόμενοι δύο για την καμπάνια. Το κόστος υλοποίησης αυτού του σταδίου θα είναι €31.500. Θα περιλαμβάνει κόστος υλοποίησης δημιουργικών €5.000 και 5% αμοιβή της διαφημιστικής, καθώς και €25.000 κόστος μέσων προβολής. Στην δεύτερη αμοιβή θα συμπεριλαμβάνεται η εταιρεία Wave Maker.

### **Πρόσληψη και εκπαίδευση του προσωπικού**

Η εκπαίδευση είναι μια άυλη υπηρεσία, συνεπώς λόγω της φύσης της οποιοδήποτε λάθος θα φανεί στην προσφορά της και δεν θα υπάρχουν περιθώρια για διαρθρωτικές ενέργειες. Για αυτό το λόγο, είναι αναγκαίο να έχει γίνει η πρόσληψη των κατάλληλων ατόμων. Όπως έχει αναφερθεί και στα προηγούμενα κεφάλαια το διδακτικό προσωπικό του «Διαγόρα» θα αποτελείται από άτομα με πολυετή εμπειρία και κατόχους προπτυχιακού και μεταπτυχιακού διπλώματος. Ιδιαίτερη έμφαση θα δοθεί στο διδακτικό προσωπικό της φυσικής αγωγής λόγω της φύσης του ιδιωτικού σχολείου. Η αναζήτηση και η πρόσληψη των συγκεκριμένων ατόμων θα πραγματοποιηθεί από τον ιδρυτή του σχολείου με την βοήθεια μιας ειδικής συμβούλου σε θέματα ανθρώπινου δυναμικού από την εταιρεία Randstad. Με δεδομένο ότι έχει γίνει πρόσληψη των κατάλληλων ατόμων δεν θα χρειαστεί η εκπαίδευση τους. Το χρονικό διάστημα του συγκεκριμένου σταδίου θα είναι περίπου 2 μήνες.

### **9.3:Χρονικός Προγραμματισμός Εκτελέσεως του Επενδυτικού Έργου**

Για τους λόγους που αναφέρθηκαν είναι ανάγκη να δημιουργηθεί ένα αποτελεσματικό και ισορροπημένο πρόγραμμα που να αναφέρει τους χρόνους που απαιτούνται για την διεκπεραίωση των εργασιών και πιθανές καθυστερήσεις. Η πιο απλή και η πιο διαδεδομένη μέθοδος είναι το διάγραμμα Gantt. Περιλαμβάνει ιστογράμματα που απεικονίζουν τους απαιτούμενους χρόνους των κύριων δραστηριοτήτων. Με το συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα υπάρχει εύκολα μια σαφής εικόνα, όμως δεν παρουσιάζονται λεπτομέρειες της προόδου των δραστηριοτήτων, καθώς και το ποια μέρη κάθε δραστηριότητας είναι προαπαιτούμενα των δραστηριοτήτων που ακολουθούν ή των εξαρτώμενων δραστηριοτήτων που υπερκαλύπτουν.

**Πίνακας 9.1-Χρονοδιάγραμμα Gantt**

	ΜΗΝΕΣ												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1.Σύσταση της ομάδας εκτελέσεως του έργου	■												
2.Λήψη αδειών		■	■	■	■	■	■						
3.Προγραμματισμός χρηματοδότησεως					■	■	■	■					
4.Απόκτηση και μεταφορά τεχνολογίας									■	■	■	■	■
5.Προμήθεια υλικών και υπηρεσιών									■	■	■	■	■
6.Μάρκετινγκ πριν την παραγωγή									■	■	■	■	■
7.Πρόσληψη και εκπαίδευση του προσωπικού									■	■	■	■	■

*\*Σχόλιο: Οι κανονικοί χρόνοι είναι έντονα σκιασμένοι, όμως λόγω δυσκολιών ίσως χρειαστούν παρατάσεις, οι οποίες είναι άτονα σκιασμένες.*

#### 9.4: Προϋπολογισμός Εκτελέσεως του Έργου

Σε αυτό το κεφάλαιο θα παρουσιαστούν τα κόστη εκτελέσεως για τις εργασίες που προαναφέραμε.

*Πίνακας 9.2-Κόστη πριν την Λειτουργία του Σχολείου*

<b>ΕΙΔΟΣ ΔΑΠΑΝΗΣ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ</b>
<b>ΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ</b>	<b>€2.500</b>
<b>ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ</b>	<b>€31.500</b>
<b>ΠΡΟΣΛΗΨΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ</b>	<b>€1.500</b>
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ</b>	<b>€35.500</b>

## Κεφάλαιο 10:Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση της Επένδυσης

Στο συγκεκριμένο κεφάλαιο πραγματοποιείται ανάλυση του κόστους, παρουσιάζονται οι βασικές μέθοδοι χρηματοοικονομικής αξιολόγησης της επένδυσης, η χρηματοοικονομική απόδοση και οι δείκτες. Ακόμη, πραγματοποιείται η χρηματοοικονομική ανάλυση του επενδυτικού σχεδίου σε συνθήκες αβεβαιότητας.

### 10.1:Υπολογισμός του Συνολικού Κόστους Επένδυσης και Αποσβέσεων

#### 10.1.1:Συνολικό Κόστος Επένδυσης

Το Συνολικό Κόστος Επένδυσης περιλαμβάνει κόστη που αφορούν ολόκληρο το επενδυτικό σχέδιο και δεν πρέπει να υπολογιστούν ξεχωριστά, όπως κόστη που αφορούν το οικόπεδο και διευθετήσεις και κόστη προπαραγωγικών δαπανών. Ακόμη, το Συνολικό Κόστος Επένδυσης περιλαμβάνει κόστη που αφορούν την τεχνολογία και τον εξοπλισμό, καθώς και έργα του πολιτικού μηχανικού τα οποία θα πρέπει να υπολογίζονται σύμφωνα με τα στοιχεία του επενδυτικού σχεδίου και τα κέντρα κόστους. Παρακάτω παρουσιάζονται αναλυτικά τα στοιχεία του Συνολικού Κόστους Επένδυσης.

**Πίνακας 10.1-Υπολογισμός Κόστους Επένδυσης**

ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	
ΚΟΣΤΟΣ ΟΙΚΟΠΕΔΟΥ	€1.152.300
ΚΟΣΤΟΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ-ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	€165.000
ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	€1.660.000
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ</b>	<b>€3.119.470</b>

## 10.1.2: Αποσβέσεις

Για την περίπτωση του «Διαγόρα» και της χρηματοοικονομικής ανάλυσης της επιχείρησης θα χρησιμοποιηθεί η μέθοδος του συντελεστή σταθερής απόσβεσης.

**Πίνακας 10.2-Υπολογισμός Αποσβέσεων Τεχνολογίας-Εξοπλισμού**

	ΑΠΟΣΒΕΣΤΕΑ ΑΞΙΑ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΠΟΣΒΕΣΗ	ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	ΑΝΑΠΟΣΒΕΣΤΗ ΑΞΙΑ
2021	165.000	10%	16.500	16.500	148.500
2022	165.000	10%	16.500	33.000	132.000
2023	165.000	10%	16.500	49.500	115.500

**Πίνακας 10.3-Υπολογισμός Αποσβέσεων Βοηθητικού Εξοπλισμού**

	ΑΠΟΣΒΕΣΤΕΑ ΑΞΙΑ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΠΟΣΒΕΣΗ	ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	ΑΝΑΠΟΣΒΕΣΤΗ ΑΞΙΑ
2021	98.670	10%	9.867	9.867	88.803
2022	98.670	10%	9.867	19.734	78.936
2023	98.670	10%	9.867	29.601	69.069

**Πίνακας 10.4-Υπολογισμός Αποσβέσεων Κατασκευής Εγκαταστάσεων**

	ΑΠΟΣΒΕΣΤΕΑ ΑΞΙΑ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΠΟΣΒΕΣΗ	ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	ΑΝΑΠΟΣΒΕΣΤΗ ΑΞΙΑ
2021	1.660.000	10%	166.000	166.000	1.494.000
2022	1.660.000	10%	166.000	332.000	1.328.000
2023	1.660.000	10%	166.000	498.000	1.162.000

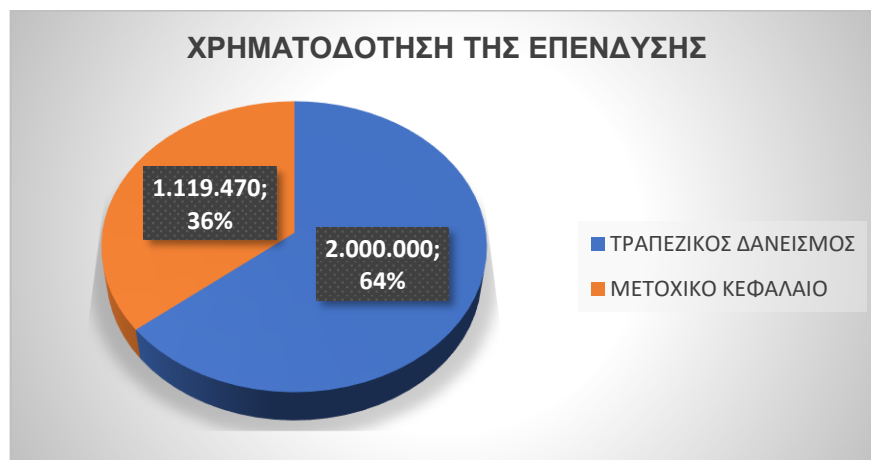


**Πίνακας 10.5-Υπολογισμός Αποσβέσεων Κόστους πριν την Λειτουργία του Σχολείου**

	ΑΠΟΣΒΕΣΤΕΑ ΑΞΙΑ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΠΟΣΒΕΣΗ	ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	ΑΝΑΠΟΣΒΕΣΤΗ ΑΞΙΑ
2021	43.500	10%	4.350	4.350	39.150
2022	43.500	10%	4.350	8.700	34.800
2023	43.500	10%	4.350	13.050	30.450

## 10.2:Χρηματοδότηση της Επένδυσης

Εφόσον το Συνολικό Κόστος Επένδυσης ανέρχεται σε €3.119.470, η χρηματοδότηση της επένδυσης θα πραγματοποιηθεί μέσω λήψης δανείου και καταθέσεων του ιδρυτή.



**Διάγραμμα 10.1- Χρηματοδότηση της Επένδυσης**

Η λήψη του δανείου θα πραγματοποιηθεί από την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος. Θα ανήκει στην κατηγορία «Δάνεια Πάγιων Εγκαταστάσεων και Εξοπλισμού» και πιο συγκεκριμένα θα είναι το προϊόν «Επιχειρηματικό Πολυδάνειο- Ανάπτυξη / - Έθνο-Αναπτυξιακό -7». Η κατηγορία αυτή προσφέρει σταθερό επιτόκιο 6,45%, και λόγω της φερεγγυότητας του δανειολήπτη, έχει πραγματοποιηθεί συμφωνία για σταθερό επιτόκιο μέχρι την αποπληρωμή του δανείου. Πιο συγκεκριμένα:

**Πίνακας 10.6-Στοιχεία Δανείου**

<b>ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΔΑΝΕΙΟΥ</b>	
<b>ΑΡΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ</b>	€2.000.000
<b>ΕΠΙΤΟΚΙΟ</b>	6,45%
<b>ΕΚΤΟΚΙΣΤΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΔΟΙ</b>	25
<b>ΔΟΣΗ ΔΑΝΕΙΟΥ</b>	€163.205

Παρακάτω παρουσιάζεται αναλυτικά ο τοκοχρεωλυτικός πίνακας για τα τρία πρώτα έτη. Στη συνέχεια ακολουθεί διάγραμμα με την μετέπειτα πορεία αποπληρωμής του δανείου, παρατηρείται ότι στο τέλος του εικοστού πέμπτου έτους ολοκληρώνεται η αποπληρωμή του δανείου.

**Πίνακας 10.7-Τοκοχρεωλυτικός Πίνακας**

	<b>ΑΡΧΙΚΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ</b>	<b>ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΛΗΡΩΜΗ</b>	<b>ΚΑΤΑΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ ΤΟΚΟΙ</b>	<b>ΚΑΤΑΒΟΛΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ</b>	<b>ΤΕΛΙΚΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ</b>
<b>2021</b>	2.000.000	163.205	129.000	34.205	1.965.795
<b>2022</b>	1.965.795	163.205	126.794	36.411	1.929.383
<b>2023</b>	1.929.383	163.205	124.445	38.760	1.890.623



**Διάγραμμα 10.2-Αποπληρωμή Δανείου**

## 10.3:Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων

### 10.3.1:Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

**Έσοδα:** Ο ορισμός των εσόδων αναφέρεται στα τακτικά, αλλά και στα έκτακτα και ανόργανα έσοδα που αναφέρονται ως κέρδη. Τα τακτικά έσοδα προκύπτουν κατά την πορεία των συνήθων δραστηριοτήτων της επιχείρησης και ονομάζονται για παράδειγμα πωλήσεις, αμοιβές, τόκοι, μερίσματα, ενοίκια. Τα κέρδη αντιπροσωπεύουν αυξήσεις στα οικονομικά οφέλη και αυτός είναι ο λόγος που δεν διαφέρουν στη φύση τους από τα έσοδα. Κέρδος για παράδειγμα θεωρείται το όφελος από την εκποίηση μακροπρόθεσμων στοιχείων του ενεργητικού.

**Έξοδα:** Ο ορισμός των εξόδων αναφέρεται σε αυτά που προκύπτουν κατά την διάρκεια των συνήθων δραστηριοτήτων της επιχείρησης όπως για παράδειγμα το κόστος πωλήσεων, οι μισθοί, και οι αποσβέσεις. Επίσης, αναφέρεται και στις ζημιές, που μειώνουν τα οικονομικά οφέλη, όπως για παράδειγμα ζημιές από καταστροφές, πυρκαγιές, πλημμύρες, εκποίηση περιουσιακών στοιχείων.

**Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης:** Είναι η λογιστική κατάσταση στην οποία εμφανίζεται το αποτέλεσμα (κέρδος ή ζημία) από δραστηριότητα της επιχείρησης σε ένα δεδομένο χρονικό διάστημα. Ουσιαστικά είναι μια παράθεση εσόδων και εξόδων, με την κατάλληλη ομαδοποίηση, για να προκύπτουν ορισμένες ειδικές περιπτώσεις λογιστικού αποτελέσματος.

Για την κατάρτιση της Κατάστασης Αποτελεσμάτων Χρήσης θα χρειαστεί να υπολογιστεί αρχικά το Κόστος Πωληθέντων.

**Πίνακας 10.8-Κόστος Πωληθέντων**

<b>ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>ΚΟΣΤΟΣ ΕΦΟΔΙΩΝ</b>	28.000	29.100	31.020
<b>ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ</b>	1.538.700	1.538.700	1.538.700
<b>ΚΟΣΤΟΣ ΑΠΟΣΒΕΘΕΝΤΩΝ ΠΑΓΙΩΝ</b>	196.717	196.717	196.717
<b>ΚΟΣΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ</b>	10.000	7.500	5.000
<b>ΤΟΚΟΙ ΔΑΝΕΙΟΥ</b>	129.000	126.794	124.445
<b>ΓΒΕ</b>	11.500	11.750	11.950
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ</b>	<b>1.913.917</b>	<b>1.910.561</b>	<b>1.907.832</b>

Στη συνέχεια παρατίθεται η Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης για τις χρονιές 2021, 2022, 2023.

**Πίνακας 10.9-Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης**

	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>ΠΩΛΗΣΕΙΣ</b>	4.108.800	5.098.200	5.664.600
<b>Μείον ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ</b>	1.913.917	1.910.561	1.907.832
<b>ΜΙΚΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ</b>	2.194.883	3.187.639	3.756.768

Για καλύτερη χρηματοοικονομική ανάλυση και κατανόηση παρουσιάζεται ο Πίνακας Διάθεσης Αποτελεσμάτων και ο Πίνακας των Κερδών.

**Πίνακας 10.10-Διάθεση Αποτελεσμάτων**

	2021	2022	2023
<b>ΜΙΚΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ</b>	2.194.883	3.187.639	3.756.768
<b>Μείον ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ(24%)</b>	526.772	765.033	901.624
<b>ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ</b>	1.668.111	2.442.606	2.855.144

Τα κέρδη θα διανεμηθούν με τον παρακάτω τρόπο.

**Πίνακας 10.11-Διάθεση Κερδών**

ΔΙΑΘΕΣΗ ΚΕΡΔΩΝ	2021	2022	2023
<b>ΤΑΚΤΙΚΟ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ(5%)</b>	83.406	121.130	142.757
<b>ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΙΣ ΝΕΟ</b>	1.584.706	2.301.476	2.712.386

### 10.3.2:Ισολογισμός

**Ενεργητικό:** Ένα στοιχείο ενεργητικού δηλώνει την άμεση ή έμμεση εισροή ταμειακών διαθέσιμων ή ταμειακών ισοδυνάμων στην επιχείρηση.

**Αναγνώριση στοιχείων του Ενεργητικού:** Ένα στοιχείο του ενεργητικού καταχωρείται στον ισολογισμό όταν έχει ένα κόστος ή αξία όπου υπάρχει η δυνατότητα να μετρηθεί με αξιόπιστο τρόπο και υπάρχει η πιθανότητα να εισρεύσουν οικονομικά οφέλη. Δεν καταχωρείται όταν θεωρείται απίθανο να υπάρξουν οικονομικά οφέλη πέραν της παρούσας περιόδου. Σε αυτή την περίπτωση θεωρείται έξοδο και αναγνωρίζεται στην Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης.

**Υποχρεώσεις:** Υποχρέωση προκύπτει όταν το στοιχείο του ενεργητικού έχει παραληφθεί από την επιχείρηση ή πρόκειται να παραληφθεί και έχει ήδη συμφωνηθεί.

Στην περίπτωση που έχει συμφωνηθεί η αγορά του, χαρακτηρίζεται υποχρέωση όταν θα υπάρξει ποινή σε περίπτωση μη τήρησης της συμφωνίας.

**Αναγνώριση Υποχρεώσεων:** Οι υποχρεώσεις καταχωρούνται στον ισολογισμό όταν πρόκειται να πραγματοποιηθεί εκροή πόρων και μπορεί να μετρηθεί αξιόπιστα.

**Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις:** Είναι οι υποχρεώσεις εκείνες που πρέπει να εξοφληθούν μετά το πέρας των δώδεκα μηνών.

**Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις:** Είναι οι υποχρεώσεις εκείνες που πρέπει να εξοφληθούν εντός δώδεκα μηνών.

**Ίδια Κεφάλαια:** Αποτελείται από το Μετοχικό Κεφάλαιο, τα Αποθεματικά και το εκάστοτε Υπόλοιπο εις Νέο (Κερδών ή Ζημιών). Πιο συγκεκριμένα, το Μετοχικό Κεφάλαιο σχηματίζεται από τις εισφορές των μετόχων κατά την σύσταση της εταιρείας, τις μεταγενέστερες αυξήσεις μετοχικού κεφαλαίου και την κεφαλαιοποίηση αποθεματικών ή αδιανέμητων κερδών. Ουσιαστικά αντιπροσωπεύει την ονομαστική αξία των μετόχων και διαιρείται σε μετοχές που δίνονται στους μετόχους της επιχείρησης. Τα αποθεματικά αποτελούνται από καθαρά κέρδη που έχουν συσσωρευτεί και δεν έχουν διανεμηθεί ούτε ενσωματωθεί στο μετοχικό κεφάλαιο.

Να σημειωθεί ότι οι λογιστικές χρήσεις που χρησιμοποιούνται είναι 1/9-31/8.

**Πίνακας 10.12-Ενεργητικό 2021**

<b>ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>	<b>ΑΞΙΑ ΚΤΗΣΕΩΣ</b>	<b>ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ</b>	<b>ΑΝΑΠΟΣΒΕΣΤΗ ΑΞΙΑ</b>
<b>ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ</b>			
ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	43.500	4.350	39.150
<b>ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>			
ΕΝΣΩΜΑΤΕΣ ΑΚΙΝΗΤΟΠΟΙΗΣΕΙΣ			
ΓΗΠΕΔΑ-ΟΙΚΟΠΕΔΑ	1.152.300	-	1.152.300
ΚΤΙΡΙΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΑ ΕΡΓΑ	1.660.000	166.000	1.494.000
ΜΗΧ/ΚΟΣ ΚΑΙ ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	263.670	26.367	237.303
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΙΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>			<b>2.922.753</b>
<b>ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>			
ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ			
ΤΑΜΕΙΟ			1.830.623
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΟΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>			<b>1.830.623</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>			<b>4.753.376</b>

**Πίνακας 10.13-Παθητικό 2021**

<b>ΠΑΘΗΤΙΚΟ</b>	
<b>ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ</b>	
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	
ΚΑΤΑΒΕΒΛΗΜΕΝΟ	1.119.470
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	
ΤΑΚΤΙΚΟ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ	83.406
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΙΣ ΝΕΟ	1.584.706
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ</b>	<b>2.787.581</b>
<b>ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</b>	
ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ	1.965.795
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ</b>	<b>1.965.795</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>	<b>4.753.376</b>

**Πίνακας 10.14-Ενεργητικό 2022**

<b>ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>	<b>ΑΞΙΑ ΚΤΗΣΕΩΣ</b>	<b>ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ</b>	<b>ΑΝΑΠΟΣΒΕΣΤΗ ΑΞΙΑ</b>
<b>ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ</b>			
ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	43.500	8.700	34.800
<b>ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>			
ΕΝΣΩΜΑΤΕΣ ΑΚΙΝΗΤΟΠΟΙΗΣΕΙΣ			
ΓΗΠΕΔΑ-ΟΙΚΟΠΕΔΑ	1.152.300	-	1.152.300
ΚΤΙΡΙΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΑ ΕΡΓΑ	1.660.000	332.000	1.328.000
ΜΗΧ/ΚΟΣ ΚΑΙ ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	263.670	52.734	210.936
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΙΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>			<b>2.726.036</b>
<b>ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>			
ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ			
ΤΑΜΕΙΟ			4.413.534
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΟΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>			<b>4.413.534</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>			<b>7.139.570</b>

**Πίνακας 10.15-Παθητικό 2022**

<b>ΠΑΘΗΤΙΚΟ</b>	
<b>ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ</b>	
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	
ΚΑΤΑΒΕΒΛΗΜΕΝΟ	1.119.470
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	
ΤΑΚΤΙΚΟ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ	204.536
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΙΣ ΝΈΟ	3.886.181
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ</b>	<b>5.210.187</b>
<b>ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</b>	
ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ	1.929.383
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ</b>	<b>1.929.383</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>	<b>7.139.570</b>

**Πίνακας 10.16-Ενεργητικό 2023**

<b>ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>	<b>ΑΞΙΑ ΚΤΗΣΕΩΣ</b>	<b>ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ</b>	<b>ΑΝΑΠΟΣΒΕΣΤΗ ΑΞΙΑ</b>
<b>ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ</b>			
ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	43.500	13.050	30.450
<b>ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>			
ΕΝΣΩΜΑΤΕΣ ΑΚΙΝΗΤΟΠΟΙΗΣΕΙΣ			
ΓΗΠΕΔΑ-ΟΙΚΟΠΕΔΑ	1.152.300	-	1.152.300
ΚΤΙΡΙΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΑ ΕΡΓΑ	1.660.000	498.000	1.162.000
ΜΗΧ/ΚΟΣ ΚΑΙ ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	263.670	79.101	184.569
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΙΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>			<b>2.498.869</b>
<b>ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>			
ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ			
ΤΑΜΕΙΟ			7.426.635
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΟΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>			<b>7.426.635</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>			<b>9.955.954</b>



**Πίνακας 10.17-Παθητικό 2023**

<b>ΠΑΘΗΤΙΚΟ</b>	
<b>ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ</b>	
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	
ΚΑΤΑΒΕΒΛΗΜΕΝΟ	1.119.470
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	
ΤΑΚΤΙΚΟ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ	347.293
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΙΣ ΝΈΟ	6.598.567
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ</b>	<b>8.065.330</b>
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	
ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ	1.890.623
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ</b>	<b>1.890.623</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>	<b>9.955.954</b>

**10.3.3:Πίνακας Χρηματικών Ροών**

Ο Πίνακας Χρηματικών Ροών περιγράφει τις μεταβολές των μόνιμων κεφαλαίων, δηλαδή αυξήσεις κεφαλαίων και αποθεματικών, αλλά και των προσωρινών κεφαλαίων, όπως είναι οι βραχυχρόνιες υποχρεώσεις και τα τραπεζικά δάνεια.

**Πίνακας 10.18-Προβλεπόμενοι Πίνακες Χρηματικών Ροών (2020-2023)**

	ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ	2021	2022	2023
<b>ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΕΙΣΡΟΕΣ</b>				
ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΣ	3.119.470	0	0	0
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	0	4.108.800	5.098.200	5.664.600
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΧΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΕΙΣΡΟΩΝ</b>	<b>3.119.470</b>	<b>4.108.800</b>	<b>5.098.200</b>	<b>5.664.600</b>
<b>ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΕΚΡΟΕΣ</b>				
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΙΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	3.119.470	0	0	0
ΚΟΣΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ		1.717.200	1.713.844	1.711.115
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ		526.772	765.033	901.624
ΤΟΚΟΧΡΕΩΛΥΣΙΑ		163.205	163.205	163.205
ΤΑΚΤΙΚΟ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ		83.406	121.130	142.757
<b>ΠΛΕΟΝΑΣΜΑ</b>	<b>0</b>	<b>1.618.217</b>	<b>2.334.987</b>	<b>2.745.898</b>
<b>ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΟ ΤΑΜΕΙΑΚΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ</b>	<b>0</b>	<b>1.618.217</b>	<b>3.953.205</b>	<b>6.699.103</b>

### 10.3.4: Κατάσταση Ταμειακών Ροών

Η Κατάσταση Ταμειακών Ροών είναι υποχρεωτική. Η ύπαρξη θετικών ταμειακών ροών επιτρέπει την πληρωμή μερισμάτων, την επέκταση δραστηριοτήτων, την αντικατάσταση περιουσιακών στοιχείων και την δυνατότητα εκμετάλλευσης επενδυτικών ευκαιριών. Οι αναλυτές θεωρούν τις ταμειακές ροές ως ένδειξη της χρηματοοικονομικής υγείας των επενδύσεων. Οι ταμειακές ροές μπορεί να προέρχονται από Λειτουργικές, Επενδυτικές και Χρηματοδοτικές Δραστηριότητες. Πιο συγκεκριμένα:

**Λειτουργικές Δραστηριότητες:** Ταμειακές εισροές και εκροές που συνδέονται με τα κέρδη από λειτουργικές δραστηριότητες, όπως για παράδειγμα εισπράξεις από πελάτες, πληρωμές για λειτουργικά έξοδα και προμηθευτές.

**Επενδυτικές Δραστηριότητες:** Ταμειακές εισροές και εκροές που συνδέονται με την αγορά ή την πώληση πάγιων και λοιπών επενδύσεων, όπως για παράδειγμα εισπράξεις από πωλήσεις παγίων, μετοχών, μερίσματα, πωλήσεις ομολόγων και αντίστοιχα πληρωμές για αγορές παγίων, μετοχών και ομολόγων.

**Χρηματοδοτικές Δραστηριότητες:** Ταμειακές εισροές και εκροές που συνδέονται με την χρηματοδότηση (από μετόχους ή δανειστές) της επιχείρησης, όπως για παράδειγμα εισπράξεις από έκδοση μετοχών, ομολόγων ή δανείων, πληρωμές για μερίσματα, επιστροφή μετοχικού κεφαλαίου και εξόφληση δανείων.

Η Κατάσταση Ταμειακών Ροών έχει δύο μορφές, την άμεση και την έμμεση μέθοδο, που διαφέρουν στον τρόπο με τον οποίο παρουσιάζονται οι ταμειακές ροές από Λειτουργικές Δραστηριότητες. Στην περίπτωση της χρηματοοικονομικής ανάλυσης του «Διαγόρα» θα χρησιμοποιηθεί η άμεση μέθοδος.

Σύμφωνα με την άμεση μέθοδο, γνωστοποιούνται οι κύριες κατηγορίες ακαθάριστων εισπράξεων και ακαθάριστων μεταβολών μετρητών. Μπορεί να αντλούνται από την αναμόρφωση των πωλήσεων, του κόστους πωληθέντων, των τόκων, και συναφών εξόδων και εσόδων, από μεταβολές στα αποθέματα κατά την διάρκεια της περιόδου ή στις απαιτήσεις και στους λογαριασμούς πληρωτέους, από μη ταμειακά στοιχεία και ταμειακές ροές επενδυτικής και χρηματοδοτικής φύσης. Τέλος, η άμεση μέθοδος παρέχει πληροφορίες που μπορεί να είναι χρήσιμες στην εκτίμηση μελλοντικών ταμειακών ροών οι οποίες δεν είναι διαθέσιμες με την έμμεση μέθοδο.

**Πίνακας 10.19-Κατάσταση Ταμειακών Ροών**

	2021	2022	2023
<b>Ταμείο Αρχής Χρήσης</b>	0	1.830.623	4.413.534
<b>(+) Πωλήσεις</b>	4.108.800	5.098.200	5.664.600
<b>(-) Κόστος Πωληθέντων</b>	1.913.917	1.910.561	1.907.832
<b>(+) Αποσβέσεις</b>	196.717	196.717	196.717
<b>(-) Πληρωμές Δανείων</b>	34.205	36.411	38.760
<b>(-)Φόροι</b>	526.772	765.033	901.624
<b>(-)Κεφαλαιουχικές Δαπάνες</b>	3.119.470	0	0
<b>(+)Μετοχικό Κεφάλαιο</b>	1.119.470	0	0
<b>(+) Δανεισμός</b>	2.000.000	0	0
<b>Ταμείο Τέλους Χρήσης</b>	1.830.623	4.413.534	7.426.635

#### 10.4:Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση Επένδυσης

##### 10.4.1: Μέθοδος Επανείσπραξης του Κόστους Επένδυσης

Η μέθοδος Επανείσπραξης του Κόστους Επένδυσης (payback period method) δίνει τον αριθμό των ετών που απαιτούνται για να επανεισπραχθεί το κόστος κεφαλαίου της αρχικής επένδυσης. Θα χρειαστεί να υπολογιστεί η Καθαρή Ταμειακή Ροή.

**Καθαρή Ταμειακή Ροή=Ταμειακές Εισροές-Ταμειακές Εκροές**

ή

**Καθαρή Ταμειακή Ροή=Καθαρά Κέρδη + Αποσβέσεις**

Στην συνέχεια ακολουθεί ο υπολογισμός των Καθαρών Κερδών της επιχείρησης χωρίς να έχουν συμπεριληφθεί οι τόκοι.

**Πίνακας 10.20-Υπολογισμός Καθαρών Κερδών Επιχείρησης-Μη συμπεριλαμβανομένων των Τόκων (σε €)**

ΕΤΟΣ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	ΤΟΚΟΙ	ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	ΦΟΡΟΣ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ
2021	4.108.800	1.913.917	129.000	2.323.883	557.732	1.766.151
2022	5.098.200	1.910.561	126.794	3.314.433	795.464	2.518.969
2023	5.664.600	1.907.832	124.445	3.881.213	931.491	2.949.722

**Πίνακας 10.21-Υπολογισμός Καθαρών Ταμειακών Ροών (σε €)**

ΕΤΟΣ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ	ΠΡΟΣΘΕΤΗ ΑΠΟΣΒΕΣΗ	ΚΤΡ	ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΗ ΚΤΡ
2021	1.766.151	196.717	1.962.868	1.962.868
2022	2.518.969	196.717	2.715.686	4.678.554
2023	2.949.722	196.717	3.146.439	7.824.993

Συνεπώς, η μέθοδος επανείσπραξης του Κόστους Επένδυσης θα είναι ένας χρόνος και περίπου 5 μήνες.

Ουσιαστικά ο τρόπος που επιλέγεται να υπολογιστεί η Καθαρή Ταμειακή Ροή υποδηλώνει την καθαρή ταμειακή ροή της εταιρείας (Free Cash Flow to the Firm). Με αυτό τον τρόπο παρουσιάζεται η κερδοφορία μιας εταιρείας μετά από όλες τις δαπάνες και τις επανεπενδύσεις και αναλύεται η οικονομική υγεία της επιχείρησης.

$$FCFF=EBIT(1-T) + Depr\& Amortization -Capital Expenditures- \Delta WC$$

#### 10.4.2: Μέθοδος Καθαρής Παρούσας Αξίας

Σύμφωνα με την μέθοδο Καθαρής Παρούσας Αξίας όλες οι Καθαρές Ταμειακές Ροές προεξοφλούνται στο παρόν με συντελεστή προεξόφλησης την ελάχιστη αποδεκτή απόδοση (μέσο σταθμικό κόστος κεφαλαίου). Χρησιμοποιείται για να αξιολογήσουμε αν μια επένδυση είναι αποδεκτή ή όχι. Για να είναι μια πρόταση επένδυσης αποδεκτή πρέπει να ισχύει ότι  $NPV \geq 0$  ή  $PV \geq IO$ . Πιο συγκεκριμένα:

## Καθαρή Παρούσα Αξία (Net Present Value)

$$\text{✚ ΚΠΑ} = \sum_{\tau=1}^{\nu} [ \text{ΚΤΡ}\tau / (1 + \kappa)^{\tau} ] - \text{ΚΕ, όπου}$$

- ΚΕ: Κόστος Επένδυσης
- ΚΠΑ: Καθαρή Παρούσα Αξία
- κ: Μέσο Σταθμικό Κόστος Κεφαλαίου
- ΚΤΡτ: Καθαρή Ταμειακή Ροή στην περίοδο τ
- ν=Αριθμός Περιόδων

Στην περίπτωση άνισων μελλοντικών ετήσιων καθαρών ροών, όπως ισχύει στην συγκεκριμένη περίπτωση μπορεί η Καθαρή Παρούσα Αξία να μετρηθεί με τον εξής τύπο:

$$\text{✚ ΚΠΑ} = \sum [\text{ΚΤΡ}\tau(\text{ΣΠΑ}\kappa, \nu)] - \text{ΚΕ, όπου}$$

$\text{ΣΠΑ}\kappa, \nu = 1/(1+\kappa)^{\nu}$  είναι ο συντελεστής παρούσας αξίας

**Πίνακας 10.22-Υπολογισμός Παρούσας Αξίας(σε €)**

ΕΤΟΣ	ΚΤΡ	ΣΠΑ12%	ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ
2021	1.962.868	0,8929	1.752.645
2022	2.715.686	0,7972	2.164.945
2023	3.146.439	0,7118	2.239.635
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>			<b>6.157.225</b>

Συνεπώς,  $\text{ΚΠΑ} = 6.157.225 - 3.119.470 = 3.037.755 > 0$ , **ΑΠΟΔΕΚΤΗ ΠΡΟΤΑΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ**

### Πλεονεκτήματα Καθαρής Παρούσας Αξίας

- Λαμβάνει υπόψιν την διαχρονική αξία του χρήματος.
- Εκφράζεται σε απόλυτα χρηματικά ποσά και όχι σε ποσοστά.
- Μπορεί να τροποποιηθεί με τέτοιο τρόπο, ώστε να λαμβάνει υπόψη τον κίνδυνο της επένδυσης.

- Προεξοφλεί τις ΚΤΡ με το ΜΣΣΚ, που παρέχει μια σαφή αναγνώριση του κόστους χρηματοδότησης και της αποδοτικότητας που απαιτούν οι μέτοχοι.
- Οι ΚΠΑ των διαφόρων προτάσεων επενδύσεων ακολουθούν την ιδιότητα της προσθετικότητας.

### Μειονεκτήματα Καθαρής Παρούσας Αξίας

- Υποθέτει ότι το ΜΣΚΚ παραμένει σταθερό σε όλη τη διάρκεια της επένδυσης.
- Ερμηνεύεται δύσκολα, όταν οι προτάσεις επενδύσεων έχουν σημαντικά διαφορετικό κόστος επένδυσης.

### 10.4.3: Μέθοδος Συντελεστή Απόδοσης Επενδύσεων

Ο Συντελεστής Απόδοσης της Επένδυσης (Return on Investment) είναι ένα μέτρο που χρησιμοποιείται για την αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας μιας επένδυσης ή την σύγκριση της αποτελεσματικότητας διαφόρων επενδύσεων. Το αποτέλεσμα εκφράζεται ως ποσοστό ή αναλογία. Λόγω του τρόπου που εκφράζεται το αποτέλεσμα, διευκολύνεται η σύγκριση των αποδόσεων των διαφόρων επενδύσεων.

$$ROI = \frac{\text{Total Revenues} - \text{Total Costs}}{\text{Initial Investment Cost}}$$

**Πίνακας 10.23-Απόδοση Επενδύσεων**

	2021	2022	2023
<b>Total Revenues</b>	4.108.800	5.098.200	5.664.600
<b>Total Costs</b>	1.913.917	1.910.561	1.907.832
<b>Initial Investment Cost</b>	3.119.470	3.119.470	3.119.470
<b>ROI</b>	70%	102%	120%

Συνεπώς, ο συντελεστής είναι ιδιαίτερα ικανοποιητικός και η επένδυση αποδεκτή.

#### 10.4.4: Μέθοδος Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης

Ο Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης (Internal Rate of Return) εκφράζει το επιτόκιο στο οποίο μηδενίζεται η καθαρή παρούσα αξία, δηλαδή το επιτόκιο εκείνο όπου η παρούσα αξία των ταμειακών εισροών της επιχείρησης ισούται με την παρούσα αξία των ταμειακών της εκροών.

$$\text{✚ } ΚΠΑ = \sum [ΚΤΡ_{\tau}(\Sigma ΠΑ_{\kappa}, \nu)] - ΚΕ = 0$$

ή

$$\text{✚ } ΚΠΑ = \sum [ΚΤΡ_{\tau}(\Sigma ΠΑ_{\kappa}, \nu)] = ΚΕ$$

Για τον υπολογισμό του Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης πρέπει να πραγματοποιηθούν οι εξής ενέργειες.

- Υπολογισμός καθαρών ταμειακών ροών της επιχείρησης.
- Προεξόφληση καθαρών ταμειακών ροών στο παρόν με το επιτόκιο της αγοράς κεφαλαίων (12%), αλλά και με ένα υψηλότερο επιτόκιο ( $IRR_2 = 59\%$ ) και με ένα χαμηλότερο ( $IRR_1 = 24\%$ ).
- Υπολογισμός Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης βάσει του ακόλουθου τύπου

$$\text{✚ } IRR = IRR_1 + [\Theta ΚΠΑ * (IRR_2 - IRR_1) / \Theta ΚΠΑ + ΑΚΠΑ]$$

όπου  $\Theta ΚΠΑ$  = η θετική ΚΠΑ (στο χαμηλότερο επιτόκιο προεξόφλησης)

$ΑΚΠΑ$  = η αρνητική ΚΠΑ (στο υψηλότερο επιτόκιο προεξόφλησης)

**Πίνακας 10.24-Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης**

ΕΤΟΣ	ΚΤΡ	ΣΠΑ(24%)	ΣΠΑ(59%)	Π.Α(24%)	Π.Α(59%)
2021	1.962.868	0,8065	0,6289	1.583.053	1.234.508
2022	2.715.686	0,6504	0,3956	1.766.282	1.074.200
2023	3.146.439	0,5245	0,2488	1.650.307	782.759
Συνολική Παρούσα Αξία				4.999.643	3.091.467

- Για  $IRR_1 = 24\% \rightarrow ΚΠΑ = 4.999.643 - 3.119.470 = 1.880.173 > 0 \rightarrow \Theta ΚΠΑ = 1.880.173$
- Για  $IRR_2 = 59\% \rightarrow ΚΠΑ = 3.091.467 - 3.119.470 = -28.003 \rightarrow ΑΚΠΑ = 28.003$

$$\begin{aligned} \text{Συνεπώς, } IRR &= 24\% + [1.880.173 * (59\% - 24\%) / 1.880.173 + 28.003] = \\ &= 24\% + 34\% \\ &= 58\% \end{aligned}$$

Το επιτόκιο αυτό αντανακλά το υψηλότερο επιτόκιο που μπορεί να καλύψει ο επενδυτής, χωρίς να υπάρχει κανένας κίνδυνος απώλειας των επενδυόμενων κεφαλαίων. Ο συντελεστής εσωτερικής απόδοσης είναι υψηλότερος από τα σημερινά επιτόκια. Συνεπώς, η επένδυση είναι αποδεκτή.

## 10.5: Χρηματοοικονομική Ανάλυση σε Συνθήκες Αβεβαιότητας

### 10.5.1: Ανάλυση Νεκρού Σημείου

Το Νεκρό Σημείο ή αλλιώς Break-Even Point είναι το σημείο όπου τα συνολικά έσοδα που προκύπτουν από τις πωλήσεις ισούνται με το συνολικό κόστος παραγωγής. Πιο συγκεκριμένα με την χρήση εξισώσεων ισχύει.

$$\text{Έσοδα Πωλήσεων} = \text{Κόστος Παραγωγής}$$

$$\text{Έσοδα Πωλήσεων} = \text{Όγκος Πωλήσεων} * \text{Τιμή Μονάδας}$$

$$\text{Κόστος Παραγωγής} = \text{Σταθερά Έξοδα} + \text{Μεταβλητά Έξοδα ανά Μονάδα} * \text{Όγκος Πωλήσεων}$$

$$\text{Νεκρό Σημείο} = \frac{\text{Σταθερά Έξοδα}}{(\text{Τιμή ανά Μονάδα} - \text{Μεταβλητά Έξοδα ανά Μονάδα})}$$

**Πίνακας 10.25-Υπολογισμός Νεκρού Σημείου**

	2021	2022	2023
<b>ΣΤΑΘΕΡΑ ΚΟΣΤΗ</b>	1.885.917	1.881.461	1.876.812
<b>ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ</b>	28.000	29.100	31.020
<b>ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΑΝΑ ΜΟΝΑΔΑ</b>	52	43	42
<b>ΤΙΜΗ ΑΝΑ ΜΟΝΑΔΑ</b>	7.609	7.587	7.614
<b>ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ</b>	<b>250</b>	<b>249</b>	<b>248</b>

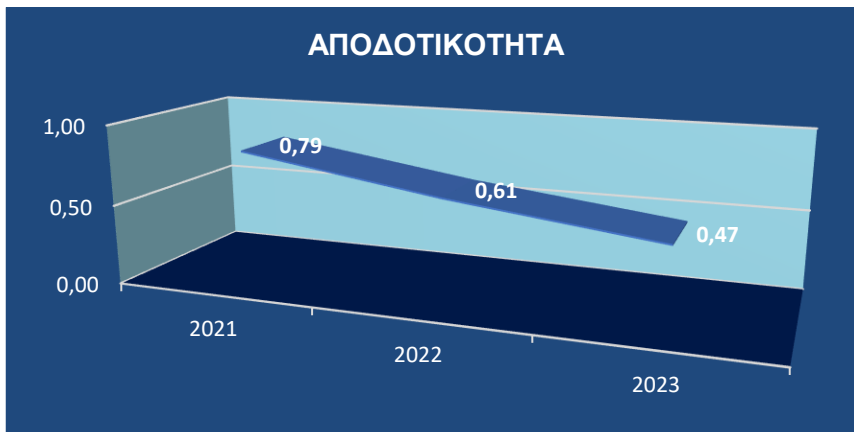


## 10.6:Αριθμοδείκτες

Πίνακας 10.26-Αριθμοδείκτες

	2021	2022	2023
<b>Αποδοτικότητα</b>			
<i>Συνολικά Κέρδη/Συν. Καθαρού Ενεργητικού</i>	0,79	0,61	0,47
	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Περιθώριο Κέρδους</b>			
<i>Καθαρό Περιθώριο Κέρδους</i>	0,53	0,63	0,66
	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων</b>			
<i>Καθαρά Κέρδη/Ιδια Κεφάλαια</i>	0,60	0,46	0,35
	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Ρευστότητα</b>			
<i>Γενική Ρευστότητα</i>	1	2,29	3,93
	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Δανειακή Επιβάρυνση</b>			
<i>ΞΚ/ΙΚ</i>	0,71	0,37	0,23
	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Παγιοποίησης Περιουσίας</b>			
<i>Πάγιο/Κυκλοφορούν</i>	1,60	0,62	0,34
	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<i>Πάγιο/Συν. Ενεργητικού</i>	0,61	0,38	0,25
	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Χρηματοδότηση Ενεργητικού</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<i>ΑΚ/Πάγιο Εν</i>	1	2,62	3,98
	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<i>ΙΚ/Πάγιο Εν</i>	1	1,91	3,23

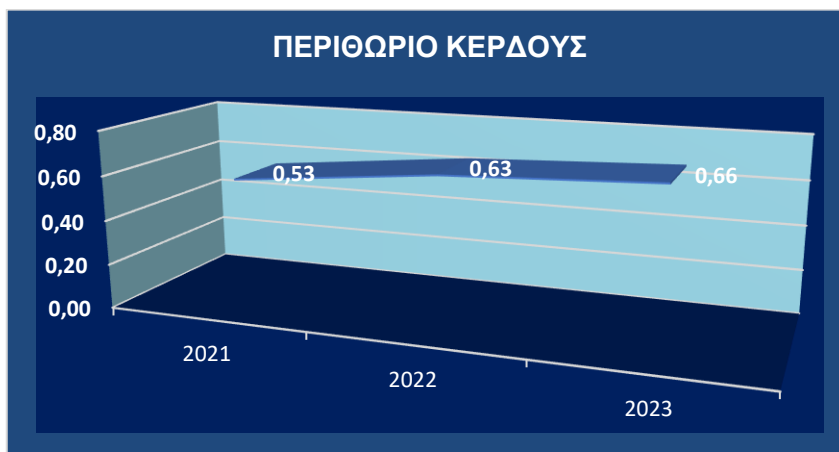
## Αποδοτικότητα



**Διάγραμμα 10.3-Αποδοτικότητα**

Αποδοτικότητα είναι η ικανότητα της επιχείρησης να κάνει κέρδη. Έχει αρνητική σχέση με την ρευστότητα. Πιο συγκεκριμένα, ως συνολική αποδοτικότητα ορίζουμε τον δείκτη Συνολικά Κέρδη/ Σύνολο Καθαρού Ενεργητικού. Η συνολική αποδοτικότητα μπορεί να αναλυθεί και με τον δείκτη περιθωρίου κέρδους, καθώς και με την συνολική κυκλοφοριακή ταχύτητα. Με αυτή την ανάλυση έχουμε δύο τρόπους βελτίωσης της. Πιο συγκεκριμένα, μπορούμε να πετύχουμε βελτίωση της συνολικής αποδοτικότητας με αύξηση του περιθωρίου κέρδους και με αύξηση συνολικής κυκλοφοριακής ταχύτητας. Στην περίπτωση του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου η αποδοτικότητα έχει μία φθίνουσα πορεία σε αντίθεση με την ρευστότητα που ακολουθεί αύξουσα πορεία όπως αναλύεται και παρακάτω.

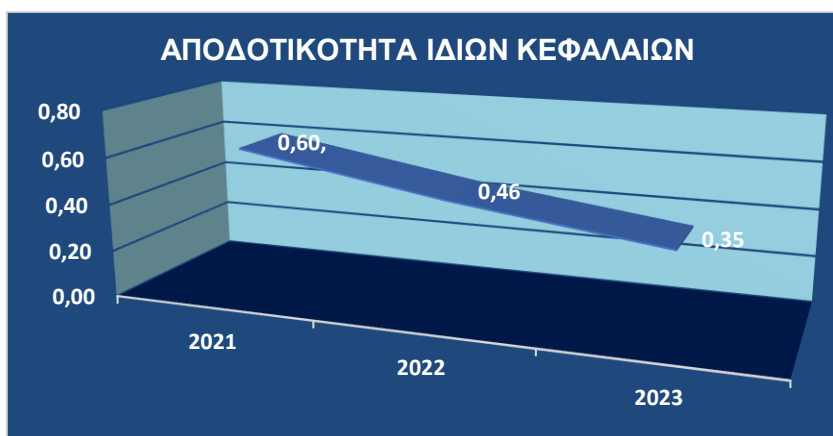
## Περιθώριο Κέρδους



**Διάγραμμα 10.4–Περιθώριο Κέρδους**

Οι αριθμοδείκτες περιθωρίου κέρδους δείχνουν τα κέρδη (μικτά και καθαρά προ φόρων και κρατήσεων για πληρωμή μερισμάτων, φόρων και σχηματισμό αποθεματικών) που πραγματοποίησε η εταιρεία. Το περιθώριο κέρδους μπορεί να βελτιωθεί με μία αύξηση των τιμών, ή αύξηση των πωλούμενων προϊόντων εφόσον το κόστος δεν μεταβάλλεται ή μεταβάλλεται με ρυθμό μικρότερο από την αύξηση των τιμών ή των πωλούμενων προϊόντων. Ένας άλλος τρόπος βελτίωσης του περιθωρίου κέρδους είναι η μείωση το κόστους ακόμα και αν οι πωλήσεις δεν μεταβάλλονται. Στην περίπτωση του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου παρατηρούμε ότι το περιθώριο κέρδους αυξάνεται με την πάροδο ων χρόνων.

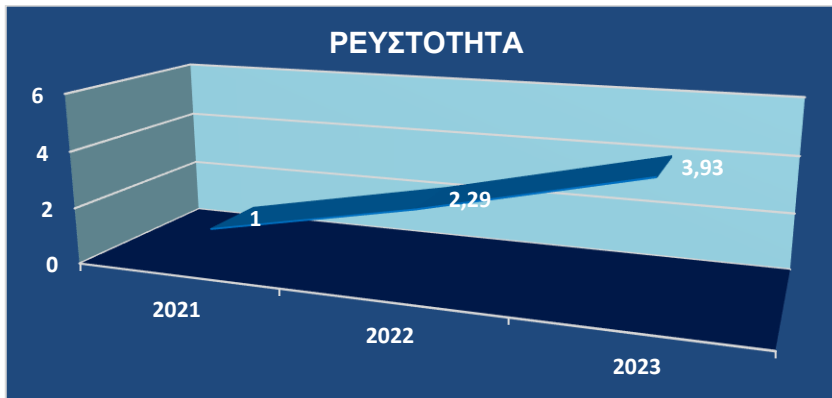
### **Αποδοτικότητα Ίδιων Κεφαλαίων**



**Διάγραμμα 10.5-Αποδοτικότητα Ίδιων Κεφαλαίων**

Η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων χρησιμοποιείται ως ένδειξη αποτελεσματικότητας της επιχείρησης, δηλαδή πόσο κέρδος μπορεί να έχει χρησιμοποιώντας τους διαθέσιμους πόρους που επενδύθηκαν από τους μετόχους της (μετοχικό κεφάλαιο) και τα αποθεματικά της. Οι επενδυτές επιθυμούν μια επιχείρηση με υψηλή και αυξανόμενη αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων και για αυτό το λόγο είναι ένας βασικός δείκτης που η επιχείρηση θέλει να προβάλει όταν υπάρχουν θετικά αποτελέσματα. Η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων ακολουθεί φθίνουσα πορεία, αλλά μικρού μεγέθους οπότε δεν θεωρείται κάτι ανησυχητικό.

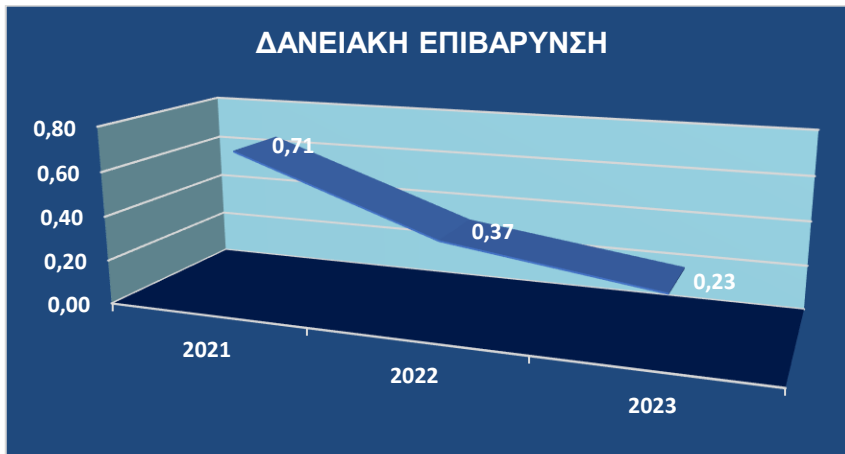
## Ρευστότητα



**Διάγραμμα 10.6-Ρευστότητα**

Ο αριθμοδείκτης γενικής ρευστότητας δείχνει τη σχέση των περιουσιακών στοιχείων του κυκλοφορούντος ενεργητικού σε σχέση με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει το μέτρο ρευστότητας μιας επιχείρησης και το περιθώριο ασφαλείας, ώστε αυτή να είναι σε θέση να ανταποκριθεί στην πληρωμή των καθημερινών υποχρεώσεων. Ουσιαστικά είναι η ικανότητα της επιχείρησης να πληρώνει τις υποχρεώσεις της πριν λήξουν. Προηγείται της αποδοτικότητας με την οποία έχουν αρνητική σχέση. Μας δίνει πληροφορίες για την ικανότητα της επιχείρησης να ανταποκριθεί στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της χρησιμοποιώντας στοιχεία του ενεργητικού που μπορούν να μετατραπούν σε μετρητά εντός της περιόδου λήξης των υποχρεώσεων. Ακόμη, χαρακτηρίζει την επιχειρηματική προσωπικότητα της επιχείρησης (επιθετική ή συντηρητική). Επίσης, δείχνει αν η επιχείρηση μπορεί να αντιμετωπίσει μια ανεπιθύμητη εξέλιξη στη ροή του κεφαλαίου κίνησης. Για να έχει ρευστότητα η επιχείρηση μου πρέπει ο αριθμοδείκτης να είναι πάνω από 1. Όσο πιο προβλέψιμες είναι οι εισροές χρημάτων μιας επιχείρησης τόσο είναι γενικότερα αποδεκτός ένας πιο χαμηλός δείκτης, αν και αυτό είναι συνάρτηση κυρίως του κλάδου στον οποίο ανήκει η επιχείρηση. Όσο πιο υψηλός είναι ο δείκτης τόσο πιο υψηλή ρευστότητα έχει η επιχείρηση. Ποικίλει ανάλογα με τον τύπο της επιχείρησης και τον κλάδο δραστηριότητας. Υπερβολικά υψηλός πιθανόν να σημαίνει ότι η επιχείρηση δεν χρησιμοποιεί αποτελεσματικά τις διαθέσιμες χρηματοδοτικές της δυνατότητες, με αποτέλεσμα να μην μεγεθύνεται. Στην περίπτωση του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου η ρευστότητα είναι μεγαλύτερη ή ίση του ενός σε κάθε χρονιά και ακολουθεί μια ισχυρή αυξητική πορεία, σε αντίθεση με την αποδοτικότητα. Λόγω του μεγέθους της ρευστότητας υπάρχουν περιθώρια επενδύσεων ή επιλογή αποπληρωμής δανείου σε λιγότερα χρόνια και συνεπώς μεγαλύτερη καταβολή δόσεων και τόκων.

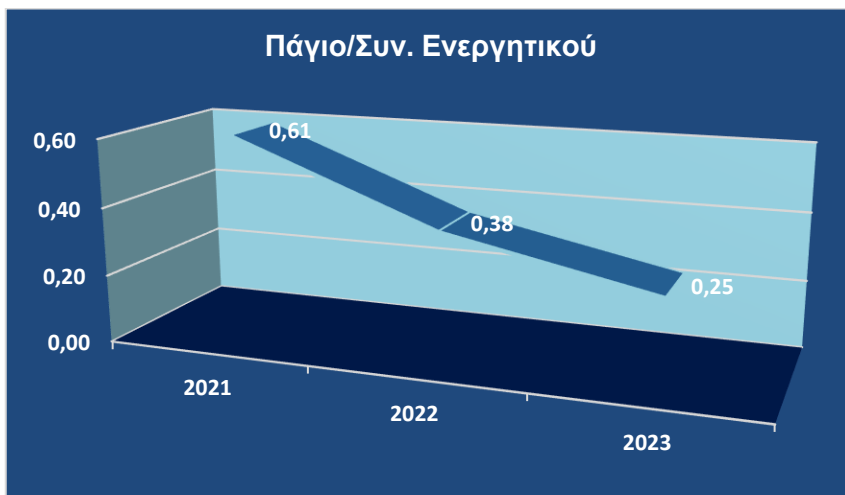
### Δανειακή Επιβάρυνση



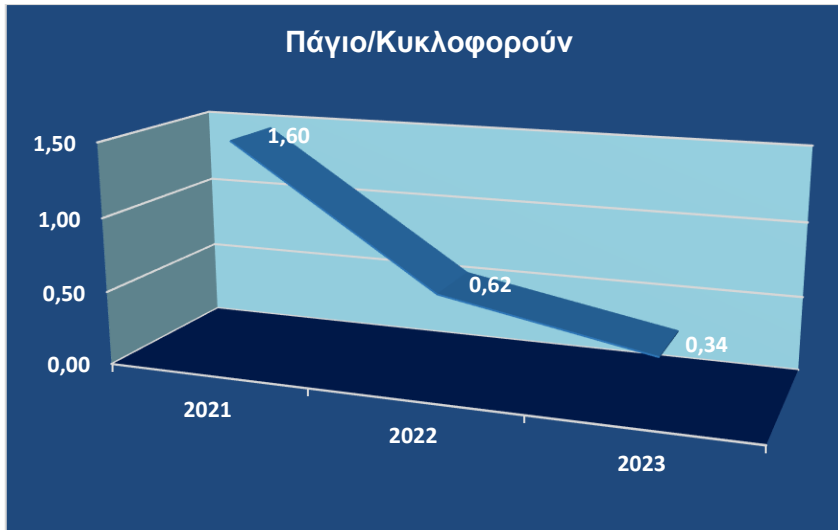
**Διάγραμμα 10.7-Δανειακή Επιβάρυνση**

Ο παραπάνω αριθμοδείκτης παρέχει πληροφορίες για το ποσοστό χρησιμοποίησης ξένων κεφαλαίων. Υπάρχουν αντίθετες απόψεις για το κατά πόσο η εταιρεία πρέπει να χρησιμοποιεί ξένα κεφάλαια. Από τη μία πλευρά υποστηρίζεται πως επειδή το κόστος των ιδίων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερο από το κόστος των ξένων, τα προαναφερθέντα πρέπει να είναι περισσότερα. Ωστόσο, τα περισσότερα ξένα κεφάλαια δημιουργούν συνθήκες που μπορεί να οδηγήσουν σε μείωση της πιστοληπτικής ικανότητας της εταιρείας, επειδή δεν θα μπορεί να ανταπεξέρχεται στην κάλυψη των τόκων. Παρατηρείται ότι ο δείκτης μειώνεται με την πορεία των χρόνων, συνεπώς μειώνεται ο κίνδυνος και αυξάνεται η πιστοληπτική τους ικανότητα.

### Παγιοποίηση Περιουσίας



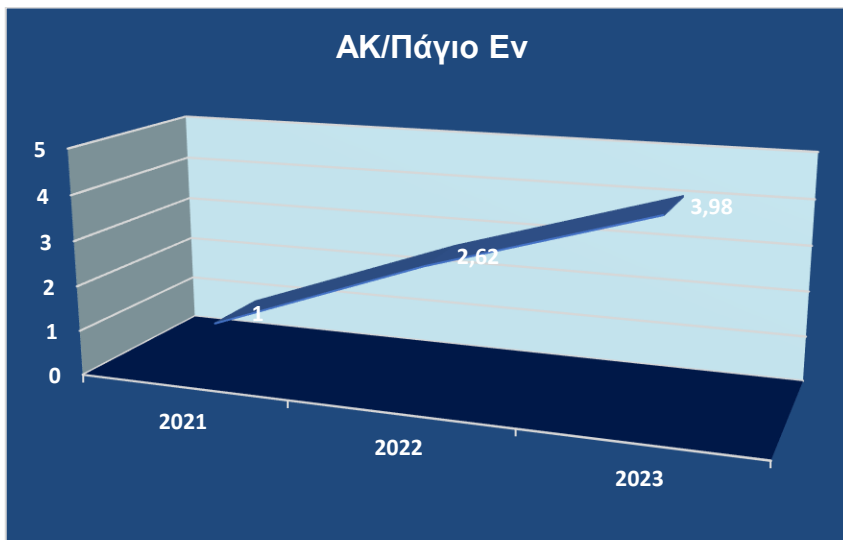
**Διάγραμμα 10.8-Πάγιο/ Συν. Ενεργητικού**



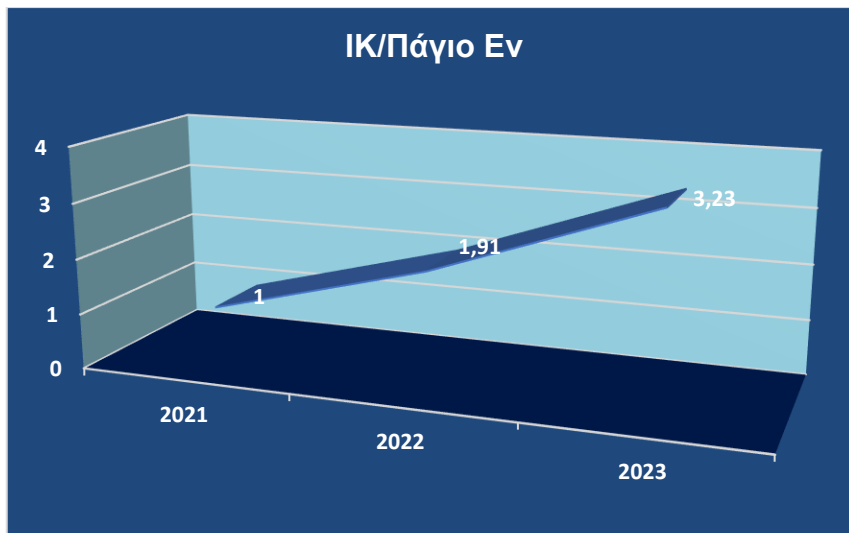
**Διάγραμμα 10.9-Πάγιο/Κυκλοφορούν**

Οι παραπάνω αριθμοδείκτες δείχνουν το ποσοστό του ενεργητικού καταλαμβάνουν τα πάγια της εταιρείας. Η υπερπαιγιοποίηση είναι σύνηθες πρόβλημα που αντιμετωπίζουν πολλές εταιρείες. Αν ισχύει ότι  $(\text{Πάγιο} / \text{Κυκλοφορούν ενεργητικό}) > 1$  και  $(\text{Πάγιο} / \text{Σύνολο ενεργητικού}) > 1/2$ , τότε η επιχείρηση είναι εντάσεως πάγιας περιουσίας, δηλαδή στο ενεργητικό τα πάγια είναι πιο πολλά από τα κυκλοφορούντα. Η διάρθρωση του ενεργητικού (επενδύσεων) καθορίζει την διάρθρωση του παθητικού (πηγές χρηματοδότησης) και την διάρθρωση του κόστους. Για παράδειγμα αν μια επιχείρηση έχει πολλά πάγια, έχει υψηλό σταθερό κόστος κάτι που θα επηρεάσει την τιμολογιακή πολιτική. Στην περίπτωση του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου ισχύει μόνο την πρώτη χρονιά αυτό, κάτι που είναι λογικό, διότι είναι η πρώτη χρονιά που λειτουργεί μετά την κατασκευή του.

**Χρηματοδότηση Ενεργητικού**



**Διάγραμμα 10.10-ΑΚ/Πάγιο Ενεργητικό**



**Διάγραμμα 10.11-ΙΚ/Πάγιο Ενεργητικό**

Ο δείκτης (Απασχοληθέντα Κεφάλαια/Πάγιο Ενεργητικό) πρέπει να είναι μεγαλύτερος ή ίσος του ένα, για να είναι σωστά χρηματοδοτημένη η επιχείρηση. Πιο συγκεκριμένα είναι προτιμητέο αυτό, διότι το πάγιο ενεργητικό πρέπει να χρηματοδοτείται με κεφάλαια μεγάλης διάρκειας. Δεν προτιμάται η λήψη ενός βραχυπρόθεσμου δανείου παρόλο που συμφέρει από πλευράς κόστους, διότι υπάρχει ο κίνδυνος μη ανανέωσης βραχείας διάρκειας πίστωσης και επίσης υπάρχει η περίπτωση η ανανέωση βραχείας διάρκειας πίστωσης να γίνει με επιτόκιο μεγαλύτερο, κάτι που είναι δυσμενές.

Ο δείκτης (Ίδια κεφάλαια/Πάγιο Ενεργητικό) πρέπει να είναι μεγαλύτερος ή ίσος του ένα, για να είναι σωστά χρηματοδοτημένη η επιχείρηση. Πρόκειται για μια πιο αυστηρή αρχή, διότι πρέπει να χρηματοδοτηθεί το πάγιο μόνο με ίδια κεφάλαια. Αν δεν είναι διαθέσιμα ίδια κεφάλαια θα πρέπει να το χρηματοδοτήσει με ξένα κεφάλαια κάτω από προϋποθέσεις.

Στην περίπτωση του αθλητικού ιδιωτικού σχολείου και στις δύο περιπτώσεις, οι δείκτες είναι μεγαλύτεροι ή ίσοι του ένα, συνεπώς η επιχείρηση είναι σωστά χρηματοδοτημένη.

Παρακάτω παρουσιάζονται οι προϋποθέσεις για την λήψη ενός δανείου για την μετέπειτα χρηματοδότησης της επένδυσης.

#### **Λήψη δανείου υπό προϋποθέσεις :**

- Να μην επηρεάσει δυσμενώς την ρευστότητα.
- Να μην επηρεάσει δυσμενώς την μελλοντική αποδοτικότητα ιδίων κερδών(λήψη δανείου→αύξηση εξόδων→μείωση καθαρών κερδών).

- Να μην επηρεάσει αρνητικά την πιστοληπτική ικανότητα. Η λήψη ενός δανείου θα αυξήσει την δανειακή επιβάρυνση και θα μειώσει την πιστοληπτική ικανότητα. Η δανειακή επιβάρυνση και η πιστοληπτική ικανότητα είναι αρνητικά συσχετισμένες. Ένα δάνειο σήμερα μπορεί να εμποδίσει την μελλοντική λήψη δανείου, λόγω χαμηλής πιστοληπτικής ικανότητας.
- Να μην επηρεάζει την δυνατότητα εξυπηρέτησης δανείου.



## Βιβλιογραφία:

### ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Αντζουλάτος Α. Άγγελος, (2011), Κυβερνήσεις Χρηματαγορές και Μακροοικονομία, Εκδόσεις ΔΙΠΛΟΓΡΑΦΙΑ.
- Αρτίκης Π. Γεώργιος, (2013), Χρηματοοικονομική Διοίκηση, Αποφάσεις Επενδύσεων, Εκδόσεις Φαίδιμος
- Γεωργόπουλος Β. Νικόλαος, (2013), Στρατηγικό Μάνατζμεντ, Εκδόσεις Μπένου.
- Γούναρης Σπύρος, (2011), Μάρκετινγκ Υπηρεσιών, Εκδόσεις Rosili.
- Καρβούνης Κ. Σωτήρης, (2006), Μεθοδολογία, Τεχνικές και Θεωρία για Οικονομοτεχνικές Μελέτες, Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης.
- Καρβούνης Κ. Σωτήρης, Γεωργακέλλος Α. Δημήτριος, (2010), Οδηγίες, Προβλήματα, Υποδείγματα για Οικονομοτεχνικές Μελέτες, Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης
- Κλαδική Μελέτη ICAP, Μάιος 2009, Πρωτοβάθμια και Δευτεροβάθμια Ιδιωτική Εκπαίδευση
- Κλαδική Μελέτη Stochasis, Ιούνιος 2012, Πρωτοβάθμια και Δευτεροβάθμια Ιδιωτική Εκπαίδευση
- Κλαδική Μελέτη Stochasis, Δεκέμβριος 2017, Πρωτοβάθμια και Δευτεροβάθμια Τυπική Ιδιωτική Εκπαίδευση
- Μάλλιαρης Γ. Πέτρος, (2001), Εισαγωγή στο Μάρκετινγκ, Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης.
- Μπάλλας Α. Απόστολος, Χέβας Λ. Δημοσθένης, (2001), Χρηματοοικονομική Λογιστική, Εκδόσεις Μπένου.

- Μπουραντάς Δημήτρης, Παπαλεξανδρή Νάνσυ, (2003), Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων, Εκδόσεις Γ.Μπένου.
- Σιώμος Ι. Γεώργιος, (2011), Συμπεριφορά Καταναλωτή και Στρατηγική Μάρκετινγκ, Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης.
- Χυτήρης Σ. Λεωνίδα, (2017), Οργανωσιακή Συμπεριφορά, Εκδόσεις Ε.Μπένου.
- Χυτήρης Σ. Λεωνίδα, (2013), Μάνατζμεντ, Αρχές Διοίκησης Επιχειρήσεων, Εκδόσεις Φαίδιμος.
- Needles, Powers, Crosson, Γενική Επιμέλεια: Σώρρος Ιωάννης, Επιμέρους Επιμέλεια: Ζήσης Βασίλειος, Λόης Πέτρος, Γαρεφαλάκης Αλέξανδρος, (2017), Τεχνικές & Διαχείριση Κόστους Βάση για την Λήψη Επιχειρηματικών Αποφάσεων, Εκδόσεις Broken Hill Publishers LTD.

### **ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

- Damodaran Aswath, (2010), Applied Corporate Finance, John Wiley and Sons Ltd.
- Garrison, Noreen, Brewer, (2013), Managerial Accounting, McGraw-Hill Education
- Kottler Philip, Keller Kevin Lane, Brady Mairead, Goodman Malcolm, Hansen Torben, (2012), Marketing Management, Pearson Education Limited.
- Ross Stephen A, Westerfield Randolph W, Jaffe Jafrey, (2012), Corporate Finance, McGraw-Hill Education.

## ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ

- [www.arsakeio.gr](http://www.arsakeio.gr)
- [www.cgs.gr](http://www.cgs.gr)
- [www.capital.gr](http://www.capital.gr)
- [www.doukas.gr](http://www.doukas.gr)
- [www.ea.gr](http://www.ea.gr)
- [www.et.gr](http://www.et.gr)
- [www.eoppep.gr](http://www.eoppep.gr)
- [www.geitonas.edu.gr](http://www.geitonas.edu.gr)
- [www.gsae.gr](http://www.gsae.gr)
- [www.hau.gr](http://www.hau.gr)
- [www.kathimerini.gr](http://www.kathimerini.gr)
- [www.leonteios.gr](http://www.leonteios.gr)
- [www.minedu.gov.gr](http://www.minedu.gov.gr)
- [www.moraitis.edu.gr](http://www.moraitis.edu.gr)
- [www.naftemporiki.gr](http://www.naftemporiki.gr)
- [www.statistics.gr](http://www.statistics.gr)

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ-ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

### Διπλωματική Εργασία με θέμα << Μελέτη σκοπιμότητας αθλητικού ιδιωτικού σχολείου >>

Στα πλαίσια εκπόνησης διπλωματικής εργασίας του ΠΜΣ Διοίκηση Επιχειρήσεων διεξάγεται έρευνα με στόχο την διερεύνηση των προτιμήσεων των καταναλωτών σε σχέση με την ιδιωτική εκπαίδευση.

\* Απαιτείται

Φύλο \*

- Άντρας
- Γυναίκα
- Δεν απαντώ

Ηλικία \*

- Κάτω από 18
- 18-30
- 30-50
- 50 και πάνω
- Δεν απαντώ

Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση; \*

- Λίγο
- Αρκετά
- Πολύ
- Πάρα πολύ

Θεωρείτε ότι η ιδιωτική εκπαίδευση παρέχει περισσότερες υπηρεσίες από τη δημόσια: \*

Ναι

Όχι

Πόσα χρήματα θα δαπανούσατε ετησίως για φοίτηση σε ένα ιδιωτικό αθλητικό σχολείο: \*

€ 3.000

€4.500

€5.700

Πάνω από€ 5.700

Πιστεύετε ότι ένα αθλητικό ιδιωτικό σχολείο λείπει από την αγορά της ιδιωτικής εκπαίδευσης: \*

Ναι

Όχι

Θα δαπανούσατε περισσότερα χρήματα για την φοίτηση σε ένα αθλητικό ιδιωτικό σχολείο από ότι σε ένα τυπικό σχολείο ιδιωτικής εκπαίδευσης: \*

Ναι

Όχι

Πιστεύετε ότι ένα ιδιωτικό αθλητικό σχολείο θα είχε μεγαλύτερη απήχηση σε μαθητές της \*

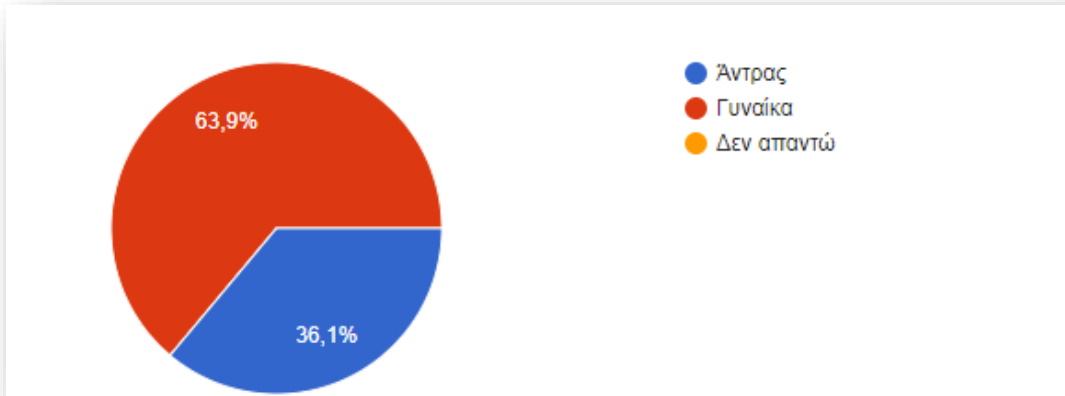
- Αττικής
- Θεσσαλονίκης
- Ιωαννίνων
- Κρήτης

Ποια από τις παρακάτω ονομασίες θεωρείτε ότι ταιριάζει καλύτερα σε ένα αθλητικό ιδιωτικό σχολείο: \*

- Διαγόρας
- Αριστοτέλης
- Επίκουρος

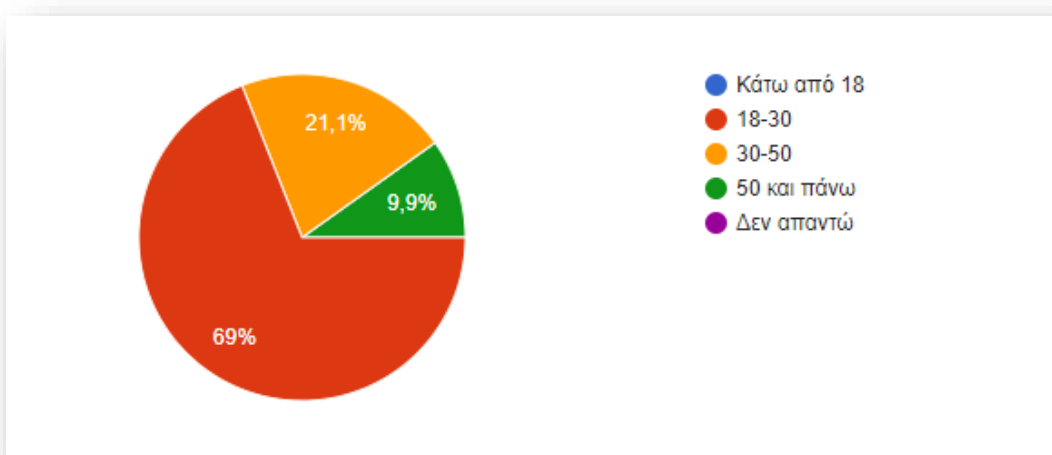
## ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

Σύμφωνα με το παρακάτω διάγραμμα το μεγαλύτερο ποσοστό ατόμων που πήραν μέρος ήταν γυναίκες με 63,9%, ενώ οι άντρες συμμετείχαν με ποσοστό 36,1%.



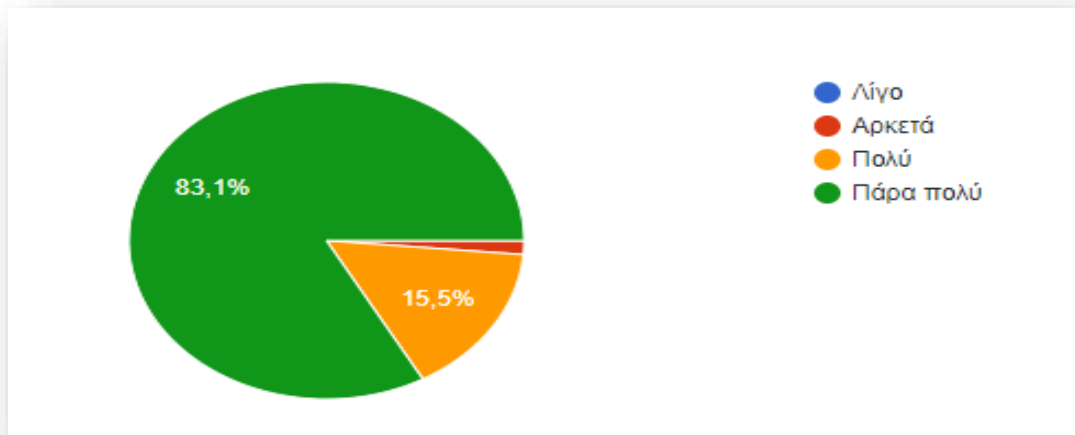
**Διάγραμμα 3.12.1-Φύλο**

Σύμφωνα με το παρακάτω διάγραμμα το μεγαλύτερο ποσοστό ατόμων που απάντησαν είναι ηλικίας 18-30 και το δεύτερο μεγαλύτερο ποσοστό είναι ηλικίας 30-50. Τα άτομα αυτών των ηλικιών είναι εκείνα που πρόκειται να πραγματοποιήσουν οικογένεια στο μέλλον ή έχουν αποκτήσει ήδη, συνεπώς οι απόψεις τους για την εκπαίδευση και πιο συγκεκριμένα για ένα ιδιωτικό αθλητικό εκπαιδευτήριο παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον.



**Διάγραμμα 3.12.2-Ηλικία**

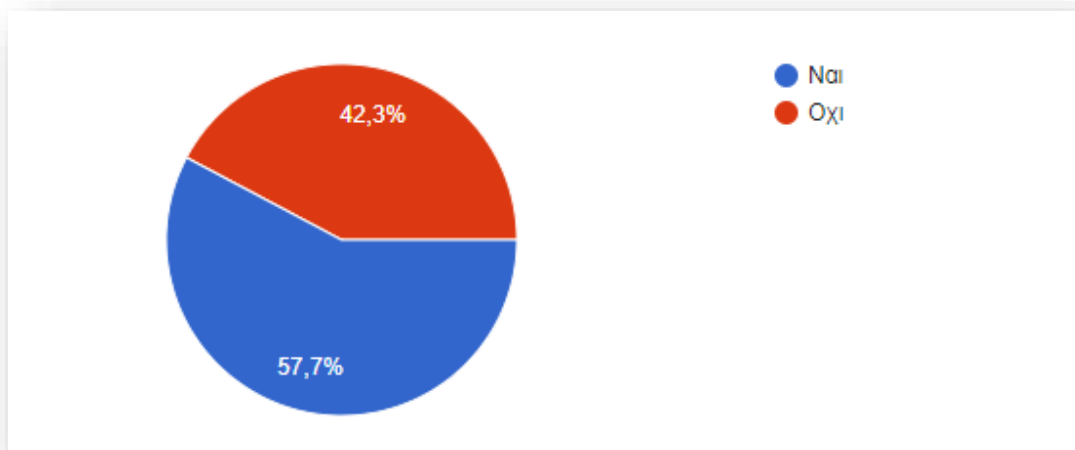
Σύμφωνα με το παρακάτω διάγραμμα το 83,1% θεωρεί ότι εκπαίδευση είναι πάρα πολύ σημαντική, κάτι το οποίο αποτελεί λογικό επακόλουθο του ότι η εκπαίδευση είναι ένα υπέρτατο αγαθό και υπήρχε στην ζωή των Ελλήνων από τα αρχαία χρόνια.



---

#### **Διάγραμμα 3.12.3-Σημασία της Εκπαίδευσης**

Σύμφωνα με το παρακάτω διάγραμμα το 57,7% θεωρεί ότι η ιδιωτική εκπαίδευση παρέχει περισσότερες υπηρεσίες από ότι η ιδιωτική. Η ιδιωτική εκπαίδευση είναι δεδομένο ότι παρέχει περισσότερες υπηρεσίες από την δημόσια, όμως και η δημόσια συνεχώς προσπαθεί να εξελίσσεται. Αυτό αποτελεί έναυσμα για συνεχή ενασχόληση των ιδιωτικών εκπαιδευτηρίων με την έρευνα και την ανάπτυξη, ώστε να προσφέρουν καινοτόμες ιδέες και λύσεις στις ανάγκες των καταναλωτών.

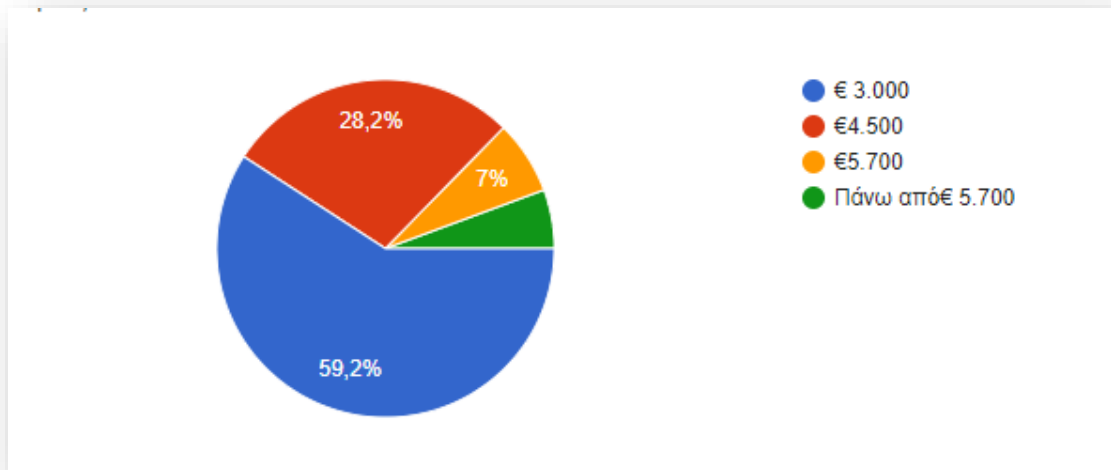


---

#### **Διάγραμμα 3.12.4-Προτιμήσεις Καταναλωτών όσον αφορά την Ιδιωτική και Δημόσια Εκπαίδευση**

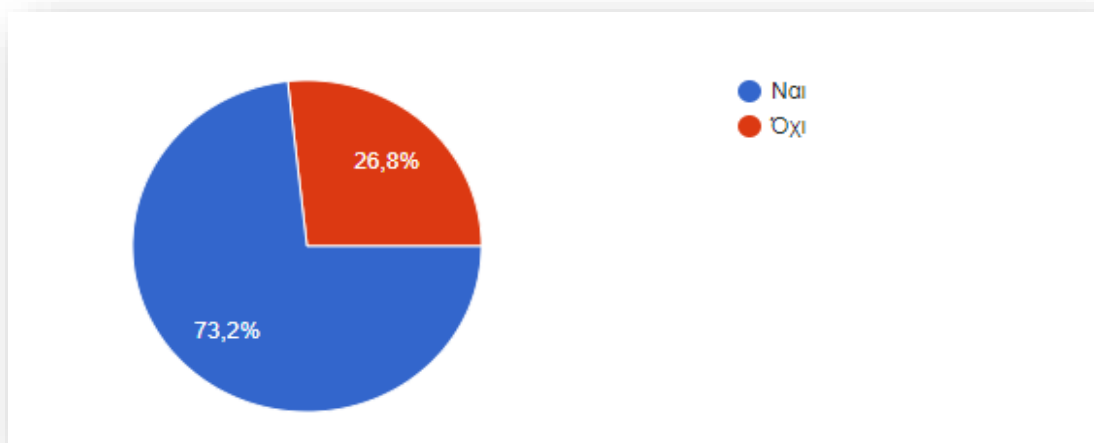


Σύμφωνα με το παρακάτω διάγραμμα το 59,2% θεωρεί ότι θα δαπανούσε γύρω στις €3.000 ετησίως για να φοιτήσει σε ένα ιδιωτικό αθλητικό σχολείο. Το ποσό αυτό απέχει αρκετά από τα διδάκτρα του «Διαγόρα», όμως όταν αν έρθουν σε επαφή με τις σύγχρονες εγκαταστάσεις και τις καινοτόμες υπηρεσίες που προσφέρει θα κατανοήσουν το ύψος των διδάκτρων.



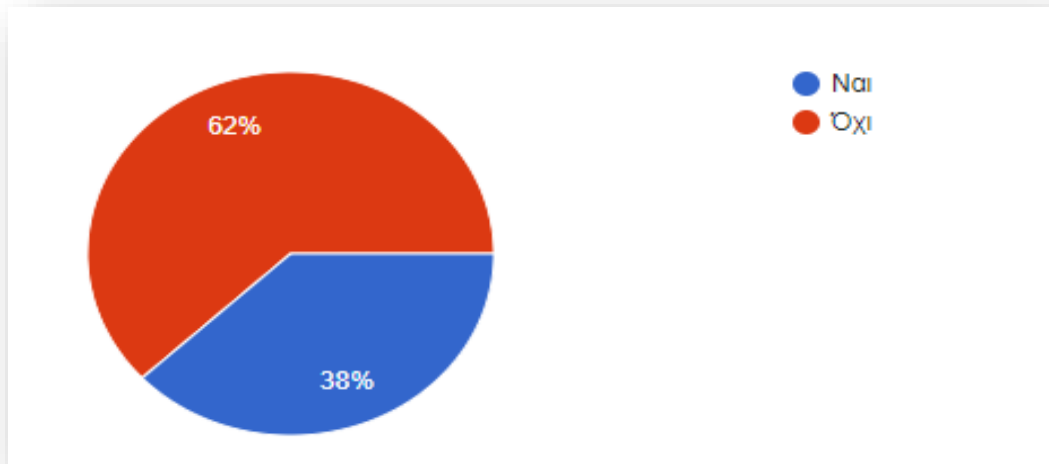
**Διάγραμμα 3.12.5 -Ύψος Διδάκτρων**

Σύμφωνα με το παρακάτω διάγραμμα το 73,2% θεωρεί ότι ένα αθλητικό ιδιωτικό σχολείο λείπει από την αγορά της ιδιωτικής εκπαίδευσης. Οι καταναλωτές γνωρίζουν τι ακριβώς προσφέρει η αγορά της εκπαίδευσης και αναγνωρίζουν ότι ένα αθλητικό ιδιωτικό σχολείο θα κάλυπτε με τις υπηρεσίες τους τις ανάγκες που δεν καλύπτονται μέχρι τώρα.



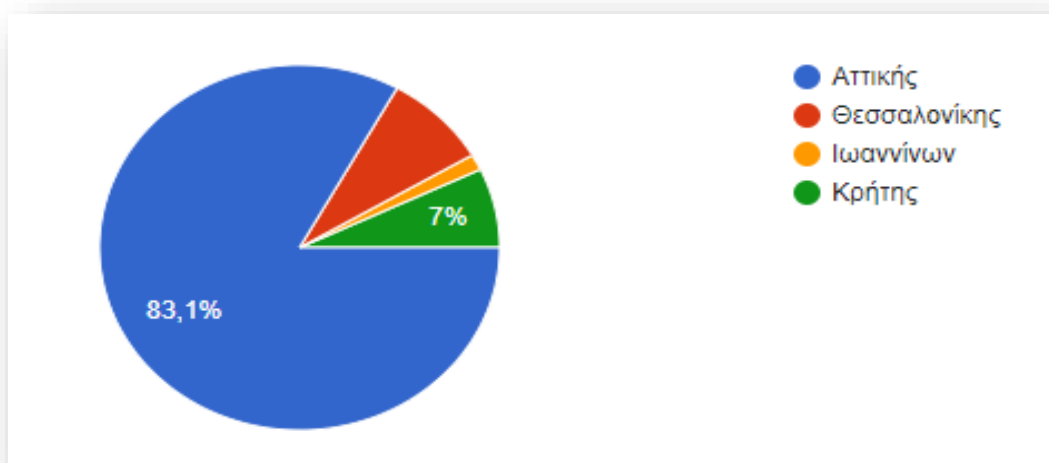
**Διάγραμμα 3.12.6-Ελλείψεις Αγοράς Ιδιωτικής Εκπαίδευσης**

Σύμφωνα με το παρακάτω διάγραμμα το 62% δεν θα δαπανούσε περισσότερα χρήματα για την φοίτηση σε ένα ιδιωτικό αθλητικό σχολείο. Με το σωστό Μάρκετινγκ και την καλύτερη πληροφόρηση της διαφορετικότητας ενός ιδιωτικού αθλητικού σχολείου θεωρείται ότι αυτό το ποσοστό θα μειωθεί σημαντικά.



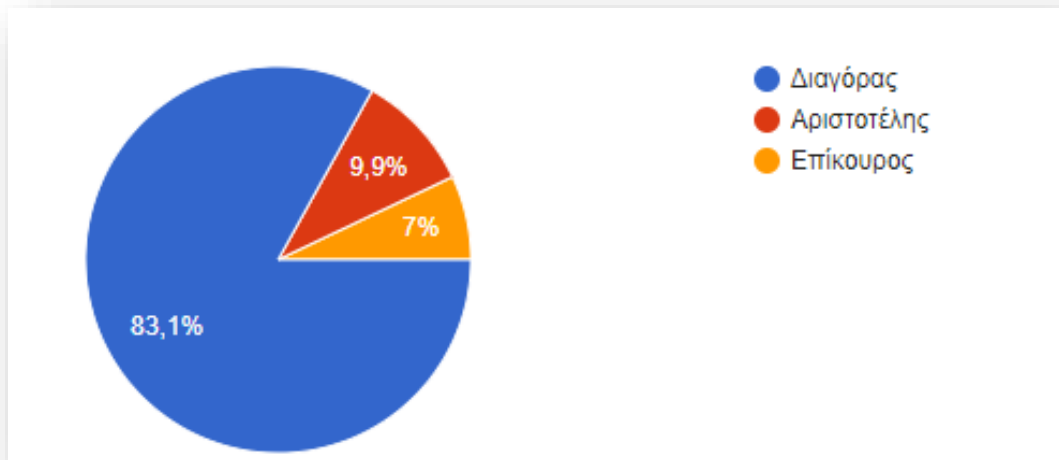
**Διάγραμμα 3.12.7-Δαπάνες Καταναλωτών για Φοίτηση σε Ιδιωτικό Αθλητικό Σχολείο**

Σύμφωνα με το παρακάτω διάγραμμα το 83,1% θεωρεί ότι ένα αθλητικό ιδιωτικό σχολείο θα έχει μεγαλύτερη απήχηση σε μαθητές που κατοικούν στην Αττική. Αυτό αποτελεί λογικό επακόλουθο του ότι η μεγαλύτερη συγκέντρωση ιδιωτικών εκπαιδευτηρίων είναι στην Αττική.



**Διάγραμμα 3.12.8-Περιοχές με την Μεγαλύτερη Απήχηση για ένα Ιδιωτικό Αθλητικό Σχολείο**

Τέλος, σύμφωνα με το παρακάτω διάγραμμα το όνομα «Διαγόρας» ταιριάζει καλύτερα σε ένα αθλητικό ιδιωτικό σχολείο. Αυτό αποτελεί λογικό επακόλουθο αν συλλογιστεί κανείς την ιστορία του Διαγόρα, κάτι που αναφέρεται σε προηγούμενο κεφάλαιο εκτενώς.



---

**Διάγραμμα 3.12.9-Ονομασία Ιδιωτικού Αθλητικού Σχολείου**