



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

**ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΤΗΝ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ΙΔΡΥΣΗΣ ΣΧΟΛΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΜΕ
ΒΑΣΗ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ**

ΣΤΑΥΡΙΤΣΑ ΒΑΛΑΚΟΥ

ΠΕΙΡΑΙΑΣ 2022

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

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

«*Ομολογητική Μέση Δεξιοτήτων Σχολική Μονάδα Με βάση το Αθλητικό Ευρωπαϊκό Σύστημα*»
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 Ονοματεπώνυμο

.....*Λίλια Βατάσα*.....

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

Ευχαριστίες

Με την ολοκλήρωση της διπλωματικής μου εργασίας, ολοκληρώνονται οι σπουδές μου στο μεταπτυχιακό πρόγραμμα σπουδών «Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων».

Οφείλω να εκφράσω τις ευχαριστίες στους καθηγητές μου οι οποίοι συνέβαλαν καθοριστικά στα γνωστικά αντικείμενα που παρακολούθησα. Ιδιαίτερα επιθυμώ να ευχαριστήσω την επιβλέπουσα καθηγήτριά μου, κυρία Ελένη Διδασκάλου, για την επιστημονική της καθοδήγηση, τις υποδείξεις της και το ενδιαφέρον της από την αρχή μέχρι το τέλος.

Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω την οικογένειά μου για τη στήριξη και τη συμπαράστασή τους.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα μελέτη πραγματεύεται την ίδρυση μιας ιδιωτικής εκπαιδευτικής μονάδας Πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης στη Μυτιλήνη. Ερευνώντας τα δημογραφικά, γεωγραφικά και οικονομικά χαρακτηριστικά της περιοχής και επιχειρώντας μια λεπτομερή οικονομοτεχνική μελέτη, η εργασία αποσκοπεί να εξετάσει τη βιωσιμότητα του ιδιωτικού εκπαιδευτηρίου. Πιο συγκεκριμένα, η συγκεκριμένη μελέτη περιγράφει τις παρεχόμενες υπηρεσίες του ιδιωτικού σχολείου και τους στόχους του, αναλύει την αγορά και τις μεθόδους μάρκετινγκ που θα χρησιμοποιηθούν και καταγράφει τον αναγκαίο μηχανολογικό και τεχνολογικό εξοπλισμό. Επιπλέον, μελετά την οργάνωση και τα καθήκοντα του ανθρώπινου δυναμικού της εκπαιδευτικής μονάδας, διερευνά το κατάλληλο σημείο που μπορεί να λειτουργήσει και συντάσσει τον προγραμματισμό του έργου. Πριν ολοκληρωθεί η μελέτη πραγματοποιείται η οικονομική ανάλυση της επένδυσης και η αξιολόγηση της ώστε να καταδειχθεί η βιωσιμότητα της. Ως εκ τούτου εξετάζεται το κόστος επένδυσης και η απόσβεση του, περιγράφεται η χρηματοδότηση της επένδυσης και αξιολογείται με τη χρήση χρηματοοικονομικών πινάκων.

Λέξεις κλειδιά: ιδιωτικό εκπαιδευτήριο, Μυτιλήνη, ανάλυση μάρκετινγκ, δημογραφικά χαρακτηριστικά, μηχανολογικός και τεχνολογικός εξοπλισμός, περιβάλλον, οικονομική ανάλυση.

Abstract

This study deals with the establishment of a private primary education in Mytilene by investigating the demographic, geographical and economic characteristics of the area and undertaking a detailed economic and technical study, the paper aims to examine the viability of the private school. More specifically, the specific study describes the services provided by the private school and its goals, analyzes the market and the marketing methods that will be used and records the necessary mechanical and technological equipment. In addition, it studies the organization and tasks of the human resources of the educational unit, investigates the appropriate point that can work and draws up the project planning. Before the study is completed, the financial analysis of the investment and its evaluation are carried out to demonstrate its viability. Therefore, the investment cost and its amortization are examined, there is a description of the financing of the investment which is evaluated by using financial tables.

Keywords: private school, Mytilene, marketing analysis, demographic characteristics, mechanical and technological equipment, environment, ,economic analysis

Περίληψη	4
Abstract	5
Κεφάλαιο 1:Σύνοψη της μελέτης	12
1.1 Βασική Ιδέα	12
1.2 Ανάλυση της αγοράς και μάρκετινγκ	12
1.3 Εφόδια	13
1.4 Τεχνολογία και εξοπλισμός	13
1.5 Οργάνωση της επιχείρησης και Γενικά Έξοδα	13
1.6 Ανθρώπινοι Πόροι	14
1.7 Τοποθεσία και Περιβάλλον	14
1.8 Προγραμματισμός και Προϋπολογισμός της Επιχείρησης	15
1.9 Χρηματοοικονομική Ανάλυση	15
Κεφάλαιο 2:Βασική Ιδέα του Προγράμματος	16
2.1 Περιγραφή της Ιδέας του Επενδυτικού Σχεδίου	16
2.2 Υποστηρικτές του σχεδίου και ιδρυτές	16
2.3 Ιστορικό του επενδυτικού σχεδίου	16
2.4 Θέση του σχεδίου ως προς το Κοινωνικό Περιβάλλον	17
2.5 Εκπαιδευτικές Υπηρεσίες	17
2.6 Ανάλυση των στόχων	18
Κεφαλαίο 3: Ανάλυση της Αγοράς και Μάρκετινγκ	20
3.1 Ορισμός του κλάδου	20
3.2 Θεσμικό πλαίσιο	21
3.3 Ανάλυση κλάδου	22
3.4 Ανάλυση ζήτησης	24
3.4.1 Δημογραφικοί Παράγοντες	24
3.4.2 Εξέλιξη σχολικού πληθυσμού Πρωτοβάθμιας Εκπαίδευσης	26
3.5 Ανάλυση προσφοράς	32
3.6 Ανάλυση ανταγωνιστικού περιβάλλοντος	34
3.7 Τρόποι ανταγωνισμού	36
3.7.1 Οι πέντε δυνάμεις του Porter	37
3.7.2 Απειλή εισόδου ανταγωνιστών	37
3.7.3 Ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων	38
3.7.4 Διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών	38
3.7.5 Απειλή από υποκατάστατα	38

3.7.6 Διαπραγματευτική δύναμη αγοραστών	39
3.8 Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα	39
3.9 PEST ANALYSIS	41
3.9.1 Πολιτικό Περιβάλλον	41
3.9.2 Οικονομικό Περιβάλλον	42
3.9.3 Κοινωνικό Περιβάλλον	43
3.9.4 Τεχνολογικό Περιβάλλον	43
3.10 Ανάλυση SWOT	44
3.10.1 Δυνάμεις	45
3.10.2 Αδυναμίες	45
3.10.3 Ευκαιρίες	46
3.10.4 Απειλές	46
3.11 Κατηγορίες στρατηγικών	47
3.12 Στρατηγικό Μάρκετινγκ	48
3.12.1 Τμηματοποίηση	49
3.12.2 Στοχοθέτηση	52
3.12.3 Τοποθέτηση	52
3.13 Μείγμα marketing	54
3.13.1 Προϊόν	55
3.13.2 Τιμολόγηση	55
3.13.3 Διαφήμιση	57
3.13.4 Διανομή	58
Κεφάλαιο 4: Εφόδια	59
4.1 Ταξινόμηση Πρώτων Υλών και λοιπών Εφοδίων	59
4.2 Πρώτες Ύλες, Άλλα εφόδια και Εναλλακτικές Επιλογές	60
4.3 Επιλογές Προμηθευτών	60
4.4 Παραλαβή πρώτων υλών, έλεγχος και αποθήκευση	61
Κεφάλαιο 5: Μηχανολογία και Τεχνολογία	62
5.1 Τεχνολογία και Εξοπλισμός	62
5.1.1 Επιλογή Τεχνολογίας και Εξοπλισμού	62
5.1.2 Επίδραση της Τεχνολογίας στο Περιβάλλον	66
5.1.3 Απόκτηση και Μεταφορά της Τεχνολογίας	66
5.1.4 Επιλογή Βοηθητικού Εξοπλισμού	67
5.2. Χωρομετρικά σχέδια	67

5.3	Ισχύουσες Διατάξεις ΑΜΕΑ	68
5.4	Εξωτερικά Έργα	68
5.5	Υπολογισμός του κόστους Μηχανολογίας και Τεχνολογίας	69
	Κεφάλαιο 6: Οργάνωση της Μονάδας και Γενικά Έξοδα	71
6.1	Επιλογή κατάλληλου οργανωτικού σχήματος	71
6.2.	Γενικά Έξοδα	75
	Κεφάλαιο 7: Το Ανθρώπινο Δυναμικό	77
7.1	Καθήκοντα εργαζομένων	77
7.2	Προσέλκυση εργαζομένων	83
7.3	Επιλογή εργαζομένων	85
7.4.	Εκπαίδευση εργαζομένων	86
7.5	Αξιολόγηση εργαζομένων	88
7.6	Αμοιβές εργαζομένων	90
	Κεφάλαιο 8: Τοποθεσία – Χώρος Εγκατάστασης – Περιβάλλον	93
8.1	Επιλογή Τοποθεσίας	93
8.2	Διάταξη των κτιρίων στο χώρο	95
8.3	Εκτίμηση κόστους αγοράς οικοπέδου και οικοδόμησης σχολικών εγκαταστάσεων	95
8.4	Επιπτώσεις στο περιβάλλον	95
	Κεφάλαιο 9: Προγραμματισμός και Προϋπολογισμός του Έργου	97
9.1	Εργασίες Προγραμματισμού και Προϋπολογισμού	97
9.2	Στάδια εκτελέσεως του έργου	98
9.3	Χρονοδιάγραμμα και πίνακας κόστους	100
	Κεφάλαιο 10: Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση της Επένδυσης	101
10.1	Υπολογισμός του Συνολικού Κόστους Επένδυσης και Αποσβέσεων	101
10.1.1	Συνολικό Κόστος Επένδυσης	101
10.1.2	Απόσβεση συνολικού κόστους επένδυσης	102
10.2	Χρηματοδότηση της Επένδυσης	103
10.3	Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων	104
10.3.1	Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης	104
10.3.2	Ισολογισμός	106
10.3.3	Κατάσταση Ταμειακών Ροών	110
10.4	Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση Επένδυσης	112
10.4.1	Μέθοδος Επανείσπραξης του Κόστους Επένδυσης	112

10.4.2 Μέθοδος Καθαρής Παρούσας Αξίας (Net Present Value)	113
10.4.3 Μέθοδος Συντελεστή Απόδοσης Επενδύσεων	114
10.4.4 Μέθοδος Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης	115
10.5 Χρηματοοικονομική Ανάλυση σε Συνθήκες Αβεβαιότητας – Ανάλυση Νεκρού Σημείου	116
10.6 Αριθμοδείκτες	117
Βιβλιογραφία	125

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 1: Αριθμός μαθητών Νηπιαγωγείων και Δημοτικών σχολείων ετών 2008-2018	22
Πίνακας 2: Γεννήσεις στην Ελλάδα μεταξύ των ετών 1995-2021	25
Πίνακας 3: Σχολικές μονάδες και διδακτικό προσωπικό κατά είδος Σχολικής Μονάδας και Περιφέρεια (Δημοτικά)	26
Πίνακας 4. Εγγεγραμμένοι μαθητές κατά Είδος Σχολικής Μονάδας και Περιφέρεια Δημοτικά)	28
Πίνακας 5: Αποφοιτήσαντες μαθητές κατά Είδος Σχολικής Μονάδας και Περιφέρεια (Δημοτικά)	31
Πίνακας 6: Δημοτικά σχολεία Μυτιλήνης 2021	35
Πίνακας 7: Κόστος πρώτων υλών και εφοδίων	61
Πίνακας 8: Κόστος κατασκευής κτιρίου και εγκαταστάσεων	69
Πίνακας 9: Κόστος Μηχανολογίας και Τεχνολογίας	69
Πίνακας 10: Κόστος Βοηθητικού Εξοπλισμού	70
Πίνακας 11: Κόστη του πρώτου χρόνου λειτουργίας	76
Πίνακας 12: Μηνιαίες και ετήσιες αποδοχές εργαζομένων	92
Πίνακας 13: Αξιολόγηση των περιοχών οικοδόμησης του σχολείου «Σωκράτης»	94
Πίνακας 14: Εκτίμηση κόστους οικοπέδου και εγκαταστάσεων	95
Πίνακας 15: Προϋπολογισμός επενδυτικού σχεδίου	100
Πίνακας 16: Συνολικό κόστος επένδυσης	101
Πίνακας 17: Απόσβεση αγοράς οικοπέδου και οικοδόμησης εγκαταστάσεων	102
Πίνακας 18: Απόσβεση αγοράς και εγκατάστασης εξοπλισμού	103
Πίνακας 19: Απόσβεση λοιπών εξόδων πριν την έναρξη της λειτουργίας	103
Πίνακας 20: Στοιχεία δανείου	104

Πίνακας 21: Τοκοχρεωλυτικός πίνακας	104
Πίνακας 22: Κόστος Πωληθέντων	105
Πίνακας 23: Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης ετών 2023-2025	106
Πίνακας 24: Διάθεση Αποτελεσμάτων ετών 2023-2025	106
Πίνακας 25: Διάθεση Κερδών	106
Πίνακας 26: Ενεργητικό 2023	108
Πίνακας 27: Παθητικό 2023	108
Πίνακας 28: Ενεργητικό 2024	109
Πίνακας 29: Παθητικό 2024	109
Πίνακας 30. Ενεργητικό 2025	110
Πίνακας 31: Παθητικό 2025	110
Πίνακας 32: Ταμειακές Ροές ετών 2023-2026	112
Πίνακας 33: Καθαρά Κέρδη	113
Πίνακας 34: Καθαρές Ταμειακές Ροές	113
Πίνακας 35: Υπολογισμός Παρούσας Αξίας	114
Πίνακας 36: Απόδοση Επενδύσεων	115
Πίνακας 37: Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης	116
Πίνακας 38: Ανάλυση νεκρού σημείου	117
Πίνακας 39: Αριθμοδείκτες	117

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ

Γράφημα 1: Αριθμός γεννήσεων – θανάτων στο Β. Αιγαίο το 2021	26
Γράφημα 2: Ποσοστιαία κατανομή των εγγεγραμμένων μαθητών στα Δημοτικά, ανά περιφέρεια, 2019/20	31
Γράφημα 3: Ποσοστό μαθητών σε ιδιωτικά σχολεία και μεταπτυχιακών φοιτητών ως προς τα σύνολα μαθητών και φοιτητών (χωρίς τους διδακτορικούς φοιτητές)	33
Γράφημα 4: Προβλέψεις για την εξέλιξη του αριθμού μαθητών στα δημόσια σχολεία της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης. 2015-2035	34
Γράφημα 5: Οργανόγραμμα εκπαιδευτήριου	72
Γράφημα 6: Χρονοδιάγραμμα εργασιών επενδυτικού σχεδίου	100
Γράφημα 7: Χρηματοδότηση Επένδυσης	103
Γράφημα 8: Αποδοτικότητα	118
Γράφημα 9: Περιθώριο Κέρδους	118

Γράφημα 10: Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	119
Γράφημα 11: Ρευστότητα	120
Γράφημα 12. Δανειακή επιβάρυνση	121
Γράφημα 13: Πάγιο/Σύνολο Ενεργητικού	122
Γράφημα 14: Πάγιο/Κυκλοφορούν Ενεργητικό	122
Γράφημα 15: Απασχοληθέντα Κεφάλαια/Πάγιο Ενεργητικό	123
Γράφημα 16: Ίδια Κεφάλαια/Πάγιο Ενεργητικό	124

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΙΚΟΝΩΝ

Εικόνα 1: Οι πέντε δυνάμεις του Porter	37
Εικόνα 2: Ανάλυση ντιο	40
Εικόνα 3: Pest Analysis	41
Εικόνα 4: Ανάλυση SWOT	44
Εικόνα 5: Τμηματοποίηση – Στοχοθέτηση - Τοποθέτηση	49
Εικόνα 6: Πλεονεκτήματα τμηματοποίησης	51
Εικόνα 7: Στοιχεία μείγματος μάρκετινγκ	54
Εικόνα 8: Τιμολόγηση με βάση το κόστος	56
Εικόνα 9: Τιμολόγηση με βάση την αξία	57
Εικόνα 10: Αίθουσα πληροφορικής	63
Εικόνα 11: Εργαστήριο Φυσικής	64
Εικόνα 12: Βιβλιοθήκη	65
Εικόνα 13: Γήπεδο τένις	65
Εικόνα 14: Εστιατόριο	66

Κεφάλαιο 1: Σύνοψη της μελέτης

1.1 Βασική Ιδέα

Η παρούσα εργασία πραγματεύεται την ιδέα ίδρυσης του πρώτου ιδιωτικού σχολείου στη Μυτιλήνη. Παρά την δύσκολη οικονομική κατάσταση που επικρατεί στην Ελλάδα, η ιδιωτική εκπαίδευση καταλαμβάνει ολοένα και μεγαλύτερο μερίδιο εν σχέση με την δημόσια εκπαίδευση. Παρατηρείται μία σταθερή και συνεχής στροφή προς την ιδιωτική εκπαίδευση από τους γονείς καθώς θεωρούν ότι η ιδιωτική εκπαίδευση δύναται να παρέχει στα παιδιά τους καλύτερη ποιότητα και υψηλότερο επίπεδο εκπαίδευσης η οποία θα τους εξοπλίσει με τα απαραίτητα εφόδια και εχέγγυα για τη μετέπειτα επαγγελματική τους αποκατάσταση και εξέλιξη. Εξάλλου, είναι κοινός τόπος η πεποίθηση ότι η επαγγελματική εξέλιξη των ενηλίκων είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με τη διαπαιδαγώγηση και την προσλαμβάνουσα παιδιώθεν εκπαίδευση. Για το λόγο αυτό, οι οικογένειες που έχουν την οικονομική δυνατότητα, φαίνεται να προτιμούν για τα παιδιά τους τα ιδιωτικά σχολεία.

Εξετάζοντας τα δεδομένα της ιδιωτικής εκπαίδευσης στην Ελλάδα, διαπιστώνεται ότι λειτουργούν 1035 ιδιωτικά σχολεία και φοιτούν περίπου 80.430 μαθητές (Kathimerini, 2021). Από το σύνολο των μαθητών που φοιτούν σε ιδιωτικά σχολεία το μεγαλύτερο ποσοστό 6,4% φοιτά στο δημοτικό, ακολουθεί ποσοστό 5,9% στο Λύκειο και τέλος το 4,6% στο γυμνάσιο (Kathimerini, 2021).

Πιο συγκεκριμένα, σε ολόκληρο το νομό της Λέσβου δεν λειτουργεί ιδιωτικό εκπαιδευτήριο και για το λόγο αυτό έχει επιλεγεί η πρωτεύουσα της Λέσβου, η Μυτιλήνη, για την ίδρυση του πρώτου ιδιωτικού δημοτικού σχολείου.

1.2 Ανάλυση της αγοράς και μάρκετινγκ

Ο τομέας της εκπαίδευσης αποτελεί ένα πρόσφορο έδαφος οικονομικής επένδυσης καθώς όλοι οι γονείς θεωρούν σημαντική της εκπαίδευση που θα λάβουν τα παιδιά τους και δε διστάζουν να «επενδύσουν» σε αυτή στοχεύοντας στην καλύτερη επαγγελματική αποκατάσταση των παιδιών.

Η εκπαίδευση ως οικονομική δραστηριότητα περιλαμβάνει μεταξύ άλλων την ίδρυση και τη λειτουργία σχολείων Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης. Βέβαια, τα περισσότερα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια λειτουργούν στις μεγάλες πόλεις της Αθήνας

και της Θεσσαλονίκης. Στη Μυτιλήνη δεν υπάρχει κάποιο ιδιωτικό σχολείο, έτσι το περιγραφόμενο εκπαιδευτήριο φιλοδοξεί να είναι η πρώτη ιδιωτική εκπαιδευτική μονάδα Πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης, η επιτυχία της οποίας θα στηριχθεί στο μειωμένο ανταγωνισμό καθώς θα πρέπει να ανταγωνισθεί μόνο τις δημόσιες δομές που παρουσιάζουν πολλές αδυναμίες.

Κατά τη διαδικασία ίδρυσης και λειτουργίας του σχολείου σημαντική είναι η μελέτη του μάρκετινγκ ώστε η νεοσύστατη επιχείρηση και οι προσφερόμενες υπηρεσίες της να γίνουν γνωστές τόσο στην πόλη της Μυτιλήνης όσο και στο υπόλοιπο νησί. Οι τακτικές που θα χρησιμοποιηθούν θα είναι διαφήμιση στα ΜΜΕ του νησιού, στο κοινωνικά δίκτυα, μέσω αφισών σε καίρια σημεία αλλά και της διανομής φυλλαδίων.

1.3 Εφόδια

Τα απαραίτητα εφόδια μιας σχολικής μονάδας είναι όλα αυτά τα υλικά που θα συμβάλλουν στην αποτελεσματική παροχή εκπαιδευτικών υπηρεσιών όπως τα θρανία, οι καρέκλες, οι πίνακες, τα γραφεία, οι υπολογιστές, η γραφική ύλη. Σε αυτά μπορούν να προστεθούν τα προϊόντα ενέργειας όπως τα μέσα θέρμανσης, το νερό, ο ηλεκτρισμός, αλλά και οι υπηρεσίες όπως οι τηλεπικοινωνίες και το διαδίκτυο.

1.4 Τεχνολογία και εξοπλισμός

Παρομοίως με αυτά που αποτελούν τα εφόδια, ο εξοπλισμός συμπληρώνεται από τα αναγκαία για τη λειτουργία των εργαστηρίων υλικά, από βιβλιοθήκες. Συν τοις άλλοις, πρέπει να συνυπολογιστούν ο εξοπλισμός του εστιατορίου, το σχολικό λεωφορείο, τα συστήματα πυρασφάλειας, όλα όσα χρειάζονται για την κατάλληλη διαμόρφωση των χώρων των αθλητικών δραστηριοτήτων και γενικότερα για την κατασκευή των κτιριακών εγκαταστάσεων.

1.5 Οργάνωση της Επιχείρησης και Γενικά Έξοδα

Η παρούσα επιχείρηση θα διοικείται από το Γενικό Διευθυντή που θα είναι και ο ιδρυτής της. Ακολούθως στην ιεραρχία θα βρίσκονται ο Διευθυντής Μάρκετινγκ, ο

Διευθυντής Ανθρωπίνων Πόρων και ο Διευθυντής Εκπαίδευσης. Στην αμέσως κατώτερη βαθμίδα θα βρίσκονται οι εκπαιδευτικοί, οι ψυχολόγοι, ο υπάλληλος λογιστηρίου.

Υπολογίζοντας τα έξοδα λειτουργίας της επιχείρησης αυτά θα προκύπτουν από τους μισθούς των εργαζομένων, από το αντίτιμο υπηρεσιών ρεύματος και τηλεφωνίας, από το κόστος θέρμανσης και μετακίνησης του λεωφορείου και γενικότερα από τις ανάγκες συντήρησης της σχολικής μονάδας.

1.6 Ανθρώπινοι Πόροι

Οι εργαζόμενοι του εξεταζόμενου δημοτικού σχολείου θα είναι άτομα πλήρως καταρτισμένα στο αντικείμενο εργασίας τους. Οι εκπαιδευτικοί θα διαθέτουν την κατάλληλη μόρφωση και παιδαγωγική επάρκεια, αντιστοίχως και οι ψυχολόγοι θα είναι εξειδικευμένοι σε ζητήματα παιδικής ψυχολογίας και συμβουλευτικής γονέων. Παρομοίως, οι διευθυντές θα πρέπει να είναι απόφοιτοι σχολών παιδαγωγικού και οικονομικού προσανατολισμού. Ταυτόχρονα με τις ακαδημαϊκές γνώσεις θα επιδιωχθεί οι εργαζόμενοι να διαθέτουν και ανάλογη προϋπηρεσία.

Ανάλογη μόρφωση θα διαθέτουν και οι υπόλοιποι υπάλληλοι. Βέβαια, οι γνώσεις τους αυτές θα επικαιροποιούνται μέσω σεμιναρίων που θα διοργανώνονται από το ίδιο το εκπαιδευτήριο ή από άλλους φορείς και η επιχείρηση θα καλύπτει το κόστος παρακολούθησης.

1.7 Τοποθεσία και Περιβάλλον

Η τοποθεσία που θα χτιστεί η σχολική μονάδα θα πρέπει να είναι ευκόλως προσβάσιμη από τους γονείς και τους μαθητές, δεν θα πρέπει να απέχει πολύ από την πόλη της Μυτιλήνης αλλά και να προσεγγίζεται εύκολα από κατοίκους και του υπόλοιπου νησιού. Για τους λόγους αυτούς επελέγη η περιοχή της Παγανής.

Στην επιλογή αυτή συνηγόρησε και το γεγονός ότι ο ιδρυτής διαθέτει σε αυτή την περιοχή οικοπέδο που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την οικοδόμηση των κτιρίων αλλά και είναι εύκολη η αγορά όμορων οικοπέδων σε οικονομική τιμή.

1.8 Προγραμματισμός και Προϋπολογισμός της Επιχείρησης

Ο προγραμματισμός των διαδικασιών της ίδρυσης της συγκεκριμένης επιχείρησης πρέπει να είναι προσεκτικός ώστε η σχολική μονάδα να είναι σε θέση να υποδεχτεί μαθητές το Σεπτέμβριο του 2023. Οι διαδικασίες περιλαμβάνουν τις αδειοδοτήσεις, την αγορά του οικοπέδου, τη λήψη δανείων αλλά και την πρόσληψη προσωπικού και το μάρκετινγκ. Σύμφωνα με τη μελέτη, το μέγιστο χρονικό διάστημα που θα χρειαστεί είναι οι έξι μήνες.

1.9 Χρηματοοικονομική Ανάλυση

Η χρηματοοικονομική ανάλυση περιλαμβάνει τη μελέτη του κόστους προσεγγίζοντας τις μεθόδους χρηματοοικονομικής αξιολόγησης, τη χρηματοοικονομική απόδοση, τους αριθμοδείκτες και την ανάλυση σε συνθήκες αβεβαιότητας.

Τα αποτελέσματα της αποδεικνύουν ότι το συγκεκριμένο ιδιωτικό σχολείο θα είναι βιώσιμο και κερδοφόρο.

Κεφάλαιο 2: Βασική Ιδέα του Προγράμματος

2.1 Περιγραφή της Ιδέας του Επενδυτικού Σχεδίου

Η παρούσα μελέτη πραγματεύεται την ίδρυση ενός ιδιωτικού Δημοτικού σχολείου στη Μυτιλήνη. Πρόκειται για ένα εγχείρημα υψηλού ρίσκου καθώς η ίδρυση και λειτουργία ενός σχολείου είναι κοστοβόρα ενώ η εξασφάλιση υψηλών εσόδων είναι αβέβαιη λόγω της περιρρέουσας οικονομικής ύφεσης. Βέβαια, η εκπαίδευση θεωρείται το σημαντικότερο εφόδιο για τα παιδιά και μέσο κοινωνικής κινητικότητας, για αυτό οι γονείς δε διστάζουν να επιδιώκουν υψηλές εκπαιδευτικές υπηρεσίες. Επίσης, στην συγκεκριμένη μελέτη το ρίσκο μειώνεται καθώς θα είναι το πρώτο και μοναδικό ιδιωτικό σχολείο στη Μυτιλήνη και θα χρειάζεται να ανταγωνιστεί μόνο τα υπόλοιπα δημόσια σχολεία.

2.2 Υποστηρικτές του σχεδίου και ιδρυτές

Η ιδέα της ίδρυσης ιδιωτικής σχολικής μονάδας στη Μυτιλήνη προήλθε από τον ιδρυτή, ο οποίος έχει ολοκληρώσει τις σπουδές του στο Παιδαγωγικό τμήμα του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών και έχει εξειδίκευση στην ειδική αγωγή. Παράλληλα, είναι κάτοχος του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών «Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων» του Πανεπιστημίου Πειραιά. Πρόκειται για άτομο που μεγάλωσε και ζει στη Μυτιλήνη της Λέσβου. Ως εκ τούτου, γνωρίζει καλά τις ελλείψεις του νησιού και ιδιαίτερα της πρωτεύουσας αυτού στον τομέα της εκπαίδευσης, τις ιδιαιτερότητες που δημιουργεί η μορφολογία του νησιού και η κατανομή των κατοίκων του και τις οικονομικές δυνατότητες του μέσου γονέα. Με βάση τις πανεπιστημιακές του γνώσεις και τις εμπειρικές του παρατηρήσεις, αποφάσισε την ίδρυση του ιδιωτικού σχολείου.

2.3 Ιστορικό του επενδυτικού σχεδίου

Ο ιδρυτής έχοντας ολοκληρώσει μεταπτυχιακό στην Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων γνωρίζει ότι για να αξιολογηθεί η επένδυση, πρέπει πρώτα να πραγματοποιηθεί μία μελέτη σκοπιμότητας ώστε να υπολογιστούν τα λειτουργικά κόστη, οι πάγιες δαπάνες, τα έσοδα, τα λειτουργικά έξοδα και τελικά το κέρδος.

2.4 Θέση του Σχεδίου ως προς το Κοινωνικό Περιβάλλον

Το συγκεκριμένο σχολείο στοχεύει στην παροχή ολοκληρωμένων εκπαιδευτικών υπηρεσιών που θα εφοδιάσουν τους μαθητές με επαρκείς γνώσεις αλλά και θα διαμορφώσουν ολοκληρωμένες προσωπικότητες με ηθικές αξίες και συναισθηματική καλλιέργεια. Συγκεκριμένος στόχος είναι η διάπλαση ατόμων ικανών να ανταπεξέλθουν στις κοινωνικές και οικονομικές δυσκολίες, όπως είναι η πανδημία, η μετανάστευση, που τόσο έντονα και πρωτόγνωρα αντιμετωπίζει το νησί της Λέσβου, ο πόλεμος και η κοινωνική ανισότητα. Κοντολογίς, το εκπαιδευτήριο θα παρέχει όλα αυτά τα εφόδια που θα διαμορφώσουν το γνωσιακό, ηθικό και συναισθηματικό επίπεδο των μαθητών του στοχεύοντας στην ολόπλευρη καλλιέργεια της προσωπικότητας τους και δυναμώνοντας τους μηχανισμούς ενσυναίσθησης που όλα τα παιδιά διαθέτουν σε αυτή την τόσο εύπλαστη ηλικία.

2.5 Εκπαιδευτικές υπηρεσίες

Αρχικά, το εν λόγω εκπαιδευτήριο θα είναι εξαθέσιο, θα αποτελείται δηλαδή από έξι τμήματα που θα αντιστοιχούν στις έξι τάξεις της πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης. Στο κάθε τμήμα θα φοιτούν το πολύ 15 μαθητές. Δεδομένου ότι πρόκειται για Δημοτικό σχολείο οι ηλικίες των μαθητών θα είναι μεταξύ των έξι και των δώδεκα ετών.

Τα μαθήματα που θα διδάσκονται θα είναι αυτά που ορίζονται στο ισχύον πρόγραμμα του Υπουργείου Παιδείας και Θρησκευμάτων.

- Α' και Β' Δημοτικού: Γλώσσα, Μαθηματικά, Μελέτη Περιβάλλοντος, Εικαστικά, Μουσική, Θεατρική Αγωγή, Φυσική Αγωγή, Αγγλικά, Εργαστήρια Δεξιοτήτων, ΤΠΕ.
- Γ' και Δ' Δημοτικού: Γλώσσα, Μαθηματικά, Θρησκευτικά, Ιστορία, Μελέτη Περιβάλλοντος, Εικαστικά, Μουσική, Θεατρική Αγωγή, Φυσική Αγωγή, Αγγλικά, Εργαστήρια Δεξιοτήτων, ΤΠΕ.
- Ε' και Στ' Δημοτικού: Γλώσσα, Μαθηματικά, Θρησκευτικά, Ιστορία, Γεωγραφία, Φυσικά, Κοινωνική και Πολιτική Αγωγή, Εικαστικά, Μουσική, Φυσική Αγωγή, Αγγλικά, 2^η Ξένη Γλώσσα, Εργαστήρια Δεξιοτήτων, ΤΠΕ.

Πέραν των ανωτέρω υποχρεωτικών μαθημάτων, το σχολείο θα παρέχει τις επιπλέον εκπαιδευτικές υπηρεσίες όπως αυτές αναφέρονται παρακάτω και έχουν ως εξής:

- Πρόγραμμα μελέτης για όλους τους μαθητές του σχολείου μετά το πέρας του ημερήσιου διδακτικού προγράμματος.
- Πρόγραμμα βοηθητικής διδασκαλίας και στήριξης μαθητών με μαθησιακές δυσκολίες.
- Πρόσθετες αθλητικές δραστηριότητες με στόχο τη δημιουργία αθλητικών σωματείων και τη συμμετοχή σε πανελλαδικές και βαλκανικές διοργανώσεις.
- Δημιουργική απασχόληση μέσω εκπαιδευτικών προγραμμάτων όπως είναι το σκάκι, η ρομποτική, οι παραδοσιακοί και σύγχρονοι χοροί.
- Χρήση σύγχρονων υπολογιστών ως βοήθημα στη μελέτη και στον εμπλουτισμό των γνώσεων.
- Πρόσβαση στη βιβλιοθήκη του σχολείου που θα υπάρχει μεγάλη ποικιλία βιβλίων.
- Ψυχολογική υποστήριξη σε μαθητές και παροχή υπηρεσιών συμβουλευτικής σε γονείς.
- Δημιουργία μαθητικών λεσχών έτσι ώστε οι μαθητές υπό την καθοδήγηση των εκπαιδευτικών να αναλαμβάνουν κοινωνική δράση με την προσφορά βοήθειας σε άπορους ή φροντίδας σε αδέσποτα ζώα.
- Εκπαιδευτικά ταξίδια στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό.
- Αθλητικές δραστηριότητες και εκπαιδευτικά προγράμματα κατά τη διάρκεια των διακοπών των Χριστουγέννων, του Πάσχα και του καλοκαιριού.
- Σχολικό λεωφορείο με στόχο τη δωρεάν μεταφορά όλων των μαθητών από το σπίτι στο σχολείο και το αντίστροφο.
- Δωρεάν προσφορά μεσημεριανού γεύματος στους μαθητές από το εστιατόριο του σχολείου.

2.6 Ανάλυση των στόχων

Το ιδιωτικό εκπαιδευτήριο που μελετάται θα έχει ως αποστολή του την παροχή υψηλής ποιότητας εκπαιδευτικών υπηρεσιών που θα εφοδιάζουν τους μαθητές με τις αναγκαίες γνώσεις και θα τους προσφέρουν την ευκαιρία μοναδικών εκπαιδευτικών βιωμάτων και εμπειριών.

Επιμέρους στόχοι αλλά και προϋποθέσεις υλοποίησης της βασικής αποστολής είναι:

- Καινοτομία και διαρκής εξέλιξη που θα εξασφαλιστούν μέσω της συνεχούς αξιολόγησης και ελέγχου της ποιότητας των υπηρεσιών ώστε να ανανεώνονται και να εμπλουτίζονται με νέα εκπαιδευτικά προγράμματα.
- Διαφήμιση του σχολείου και των υπηρεσιών του μέσα από τους ευχαριστημένους γονείς και μαθητές.
- Χρήση της τεχνολογίας και των μέσων της ώστε οι μαθητές να εξοικειώνονται με τα σύγχρονα τεχνολογικά επιτεύγματα, να βελτιώνεται η εκπαιδευτική διαδικασία με τη χρήση των τεχνολογικών μέσων, να γίνεται το μάθημα περισσότερο ενδιαφέρον και να ενισχύεται η αποδοτικότητα όλων των μαθητών, κυρίως όσων αντιμετωπίζουν μαθησιακές δυσκολίες.
- Αύξηση εγγραφών, συγκεκριμένα στόχος είναι κάθε χρόνο να εγγράφονται καινούριοι μαθητές και να διατηρείται το ήδη υπάρχον πελατολόγιο.
- Εγκαταστάσεις φροντισμένες και προσεγμένες με συνεχή συντήρηση που θα προσφέρουν ένα φιλικό περιβάλλον στους μαθητές.
- Οικονομική ανάπτυξη ώστε η σχολική μονάδα να μπορεί να είναι βιώσιμη και κερδοφόρα.

Κεφάλαιο 3: Ανάλυση της Αγοράς και Μάρκετινγκ

3.1 Ορισμός του κλάδου

Η εκπαίδευση αποτελεί πυλώνα της κοινωνίας και για αυτό το λόγο προβλέπεται και κατοχυρώνεται συνταγματικά για όλους τους πολίτες. Μέσα από την εκπαιδευτική διαδικασία το άτομο αποκτά γνώσεις, ηθικές αξίες και δεξιότητες που θα τον βοηθήσουν στη μετέπειτα ζωή του και θα τον καταστήσουν ενεργό και υπεύθυνο πολίτη. Η επιλογή της ιδιωτικής ή της δημόσιας εκπαίδευσης γίνεται από τον κάθε πολίτη ανάλογα με τις οικονομικές του δυνατότητες, τις πεποιθήσεις του και τους σκοπούς του. Η ουσιώδης διαφορά μεταξύ ιδιωτικής και δημόσιας εκπαίδευσης είναι η καταβολή αντιτίμου εφόσον επιλεγεί η ιδιωτική εκπαίδευση. (Μανιτάκης, 2001).

Κάνοντας μια ιστορική αναδρομή, διαπιστώνεται ότι η ίδρυση ιδιωτικών σχολείων στην Ελλάδα ανάγει τις ρίζες της στα μέσα του 19^{ου} αιώνα και είχε σκοπό να καλύψει τις απαιτήσεις και τις ανάγκες των εύπορων οικογενειών καθώς η δημόσια εκπαίδευση υπολειπομένη και δεν παρείχε ποιοτικές υπηρεσίες. Το πρώτο ιδιωτικό εκπαιδευτήριο της Ελλάδας που ιδρύθηκε το 1836 είναι η «Φιλεκπαιδευτική Εταιρεία». Την επόμενη δεκαετία, ιδρύθηκαν και άλλα ιδιωτικά σχολεία όπως το «Βαρβάκειο» το 1843 και το «Ελληνικόν Εκπαιδευτήριον» το 1849. Συνταγματικά, η ίδρυση ιδιωτικού σχολείου προβλεπόταν ήδη από το 1927 καθώς τότε αναφέρεται ο όρος «αδειοδότηση» αναφερόμενος στην ίδρυση ιδιωτικού εκπαιδευτηρίου. (Αρσάκεια, 2021).

Στη σύγχρονη εποχή, το 1975 με το άρθρο 16 παράγραφο 8 του Συντάγματος κατοχυρώνεται η δυνατότητα ίδρυσης ιδιωτικών εκπαιδευτικών μονάδων υπό την προϋπόθεση ο εποπτικός έλεγχος να ασκείται από το κράτος, το οποίο και θα ορίζει τις προϋποθέσεις. (Κοντάκος, 2021) .

Αργότερα, με τον νόμο Ν.1566/85 δίδεται το δικαίωμα στον καθένα Έλληνα πολίτη να ιδρύει ιδιωτικό σχολείο Πρωτοβάθμιας ή/και Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης το οποίο θα βρίσκεται υπό την εποπτεία του κράτους. Επίσης, περιγράφονται αναλυτικά απαραίτητες για την ίδρυση ιδιωτικού σχολείου διαδικασίες, προϋποθέσεις, προσόντα και υποχρεώσεις. (Μανιτάκης, 2001).

Οι εκπαιδευτικές βαθμίδες στην Ελλάδα είναι τρεις, η Πρωτοβάθμια Εκπαίδευση (Νηπιαγωγείο, Δημοτικό), η Δευτεροβάθμια (Γυμνάσιο, Λύκειο) και η Τριτοβάθμια (ΑΤΕΙ, ΑΕΙ). Η Πρωτοβάθμια Εκπαίδευση παρέχεται σε παιδιά ηλικίας 4-6 ετών

(προσχολική – Νηπιαγωγείο) και 6 – 12 ετών (Δημοτικό). Τα περισσότερα Ελληνόπουλα φοιτούν σε δημόσια σχολεία και το 6% με 7% φοιτά σε ιδιωτικά. Το πρόγραμμα σπουδών και η διδακτέα ύλη είναι κοινή και ορισμένη από το Υπουργείο Παιδείας. Τα ιδιωτικά σχολεία όμως έχουν τη δυνατότητα να προσφέρουν περισσότερες εκπαιδευτικές δραστηριότητες (Kathimerini, 2019).

3.2 Θεσμικό πλαίσιο

Ο έλεγχος και η εποπτεία των ιδιωτικών σχολείων γίνεται από το Υπουργείο Παιδείας και Θρησκευμάτων μέσω των αρμοδίων αρχών της εκάστοτε περιφέρειας. Στον νόμο Ν. 2986/2002 ορίζονται λεπτομερώς το πρόγραμμα σπουδών, το εργασιακό καθεστώς, οι ώρες λειτουργίας και το νομικό πλαίσιο που αφορά την πρόσληψη και απόλυση των εκπαιδευτικών. (ΦΕΚ, 2018).

Θα μπορούσε να ειπωθεί πως είναι προς όφελος του κράτους να φοιτούν περισσότεροι μαθητές στην ιδιωτική εκπαίδευση γιατί αυτό συμβάλει στην μείωση των κρατικών δαπανών. Με αυτό τον τρόπο μπορούν να εξοικονομηθούν χρήματα και να διατεθούν σε άλλες δημόσιες υπηρεσίες. Παρόλα τα οφέλη που θα είχε το ελληνικό κράτος από τη φοίτηση στα ιδιωτικά σχολεία, εντούτοις δεν επιδοτεί τους γονείς ώστε να εγγράψουν τα παιδιά τους σε ιδιωτικά σχολεία. Απεναντίας, οι γονείς που επιλέγουν την ιδιωτική εκπαίδευση εκτός από το κόστος των διδάκτρων επιβαρύνονται και με επιπλέον φορολόγηση καθώς η φοίτηση σε ιδιωτικά σχολεία θεωρείται τεκμήριο. (Κ.Α.Ν.Ε.Π., 2016).

Συν τοις άλλοις, οι γονείς πληρώνουν ένα επιπλέον ειδικό φόρο μια φορά το χρόνο ως παράβολο εγγραφής. Σύμφωνα με τον νόμο Ν. 682/77 τα έσοδα από την είσπραξη αυτού του φόρου χρησιμοποιούνται ως ενίσχυση του Ειδικού Λογαριασμού Ιδιωτικής Γενικής Εκπαίδευσης (Ε.Λ.Ι.Γ.Ε.), ενός λογαριασμού που χρηματοδοτεί τις ανάγκες των ιδιωτικών σχολείων όπως συμμετοχή σε επιμορφωτικά σεμινάρια και σε σχολικά συμβούλια. (ΦΕΚ, 2020).

Ένα ακόμη κόστος που επιβαρύνει τους γονείς είναι η αγορά των βιβλίων. Όλα αυτά τα έξοδα δεν ωθούν τους γονείς στην ιδιωτική εκπαίδευση αλλά ορθώνουν εμπόδια ακόμη και σε όσους την έχουν ήδη επιλέξει με αποτέλεσμα πολλές φορές να στρέφονται στη δημόσια.

3.3 Ανάλυση κλάδου

Όπως έχει αναφερθεί, η ιδιωτική εκπαίδευση διαφέρει από τη δημόσια καθώς στηρίζεται στην καταβολή διδάκτρων από τους γονείς των μαθητών. Γίνεται, λοιπόν, εύκολα αντιληπτό ότι όταν μεταβάλλονται οι οικονομικές συνθήκες μεταβάλλεται και ο αριθμός των μαθητών των ιδιωτικών εκπαιδευτηρίων. Αυτό αποδεικνύεται από τη μείωση των εγγραφών μαθητών κατά την προηγούμενη δεκαετία λόγω της οικονομικής ύφεσης και της συνακόλουθης έλλειψης κρατικών επιχορηγήσεων.

Πιο αναλυτικά, τη διετία 2010-2011 μειώθηκαν σημαντικά οι μαθητές που φοιτούσαν σε ιδιωτικά εκπαιδευτήρια, οι οποίοι μετεγγράφηκαν στα δημόσια. Σύμφωνα με έρευνα του Ιδρύματος Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE), η μείωση των μαθητών σε ιδιωτικά εκπαιδευτήρια έφτασε το 5,7%. Πρόκειται για μια σημαντική μείωση συγκρινόμενη με την αντίστοιχη μεταβολή στα δημόσια δημοτικά σχολεία που ήταν πολύ μικρή μόλις -0,5%. (I.O.B.E, 2019).

Μεγαλύτερη φαίνεται ότι ήταν η διαρροή μαθητών από τα ιδιωτικά Γυμνάσια, που το 2011 έφτασε στο 9,5% ενώ στα δημόσια Γυμνάσια η μείωση ήταν πολύ χαμηλότερη, σε ποσοστό 4,7%. Παρομοίως, στα ιδιωτικά Λύκεια η μείωση των μαθητών ήταν εξίσου μεγάλη. Συγκεκριμένα, την πενταετία από το 2006 μέχρι το 2011, η μείωση αθροιστικά κυμάνθηκε στο 26,4% ενώ στα δημόσια Λύκεια ήταν οριακή (0,3%) για το ίδιο χρονικό διάστημα. Από την άλλη βέβαια, παρατηρήθηκε αύξηση των παιδιών που φοιτούσαν στα ιδιωτικά νηπιαγωγεία από το 2006 και εξής, το οποίο καταγράφει ανοδική σταθεροποίηση κατά την περίοδο 2009-2011. (I.O.B.E, 2019).

ΣΧΟΛΙΚΟ ΕΤΟΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΑΘΗΤΩΝ ΣΕ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΑ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΑΘΗΤΩΝ ΣΕ ΔΗΜΟΤΙΚΑ ΣΧΟΛΕΙΑ
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	166.576	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
2017-2018	151.225	639.037

Πίνακας 1: Αριθμός μαθητών Νηπιαγωγείων και Δημοτικών σχολείων ετών 2008-2018

Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ 2019

Μελετώντας τον παραπάνω πίνακα, εύκολα γίνεται αντιληπτή η διάσταση στην κατανομή των νοικοκυριών βάσει εισοδηματικών κριτηρίων για την τετραετία 2004-2008. Φαίνεται με σαφήνεια η πτωτική τάση των υψηλότερων εισοδημάτων μεταξύ των ετών 2009-2011.

Αναλυτικότερα, το 2008 το ποσοστό των οικογενειών με μηνιαίες συνολικές απολαβές πάνω από 2.800€ άγγιξε το 35% ενώ το 22% των νοικοκυριών είχε οικογενειακές μηνιαίες απολαβές πάνω από 3.500€. Τα ποσοστά αυτά μειώθηκαν το 2011 σε 20,9%, και 11,8%. Παράλληλα, με το χαμηλότερο μηνιαίο εισόδημα, δηλαδή 750 ευρώ μηνιαίως, καταγραφόταν σε ποσοστό μόλις 5% το 2008 ενώ αυξήθηκε σε 21% το 2010. (I.O.B.E, 2019).

Οι οικογένειες λοιπόν που ανήκουν στους χαμηλόμισθους δαπανούν χρήματα για την ιδιωτική εκπαίδευση όταν αυτή αφορά την προσχολική αγωγή, δηλαδή το προνήπιο και το νηπιαγωγείο. Οι δαπάνες για την ιδιωτική πρωτοβάθμια εκπαίδευση είναι

χαμηλές, μέχρι και μηδενικές. Βέβαια, ξοδεύουν χρήματα για την παρακολούθηση μαθημάτων ξένων γλωσσών και φροντιστηρίων. Επίσης, φαίνεται να δαπανούν χρήματα στην ιδιωτική τριτοβάθμια εκπαίδευση και στις μεταπτυχιακές σπουδές. (Παπαματθαίου, 2014).

Κατά τα έτη 2008/2009,οικογένειες με μηνιαίο εισόδημα ως 1.800€ είχαν ποσοστό δαπάνης για ιδιωτική εκπαίδευση κάτω από1%. Ταυτόχρονα, το ποσοστό άλλων ιδιωτικών δαπανών, όπως τα ιδιαίτερα μαθήματα, οι ξένες γλώσσες και τα φροντιστήρια, ανήλθε στο 90%. Από την άλλη πλευρά, τα νοικοκυριά με μηνιαίο εισόδημα πάνω από 3.500€ δαπάνησαν για ιδιωτική Πρωτοβάθμια και Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση χρήματα σε ποσοστό 31%, το οποίο όμως μειώθηκε σε 24% το 2011. (Παπαματθαίου, 2014).

Στο σημείο αυτό όμως αξίζει να σημειωθεί η εξής παρατήρηση. Οι οικογένειες που τα παιδιά τους φοίτησαν σε ιδιωτικά σχολεία δαπάνησαν πιο λίγα χρήματα για άλλες ιδιωτικές δραστηριότητες συγκριτικά με παιδιά άλλων οικογενειών τα οποία πήγαν σε δημόσια σχολεία. Είναι αξιοσημείωτο ότι για όσους προτίμησαν ιδιωτικά σχολεία το ποσοστό δαπάνης για εξωσχολικές δραστηριότητες και μαθήματα κυμάνθηκε από 52,5% έως 65,6% κατά το χρονικό διάστημα 2008-2011, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για όσους προτίμησαν τα δημόσια σχολεία ήταν από 70%-90%.(Παπαματθαίου, 2014).

Συνεχίζοντας την ανάλυση των ερευνητικών ευρημάτων διαπιστώνεται ότι το 2008, το 69% της δαπάνης για ιδιωτική πρωτοβάθμια εκπαίδευση προερχόταν από ανώτερα οικονομικά στρώματα, το 27% της δαπάνης από μεσαία οικονομικά στρώματα και το 4% από χαμηλά οικονομικά στρώματα. Το 2010 το ποσοστό δαπάνης για τα ανώτερα οικονομικά στρώματα μειώθηκε στο 49%, αλλά αυξήθηκε στο 30% για τα νοικοκυριά με χαμηλά εισοδήματα (I.O.B.E, 2019).

3.4 Ανάλυση ζήτησης

3.4.1 Δημογραφικοί Παράγοντες

Τις τελευταίες δεκαετίες στην Ελλάδα διογκώνεται το φαινόμενο της υπογεννητικότητας. Οι ετήσιες γεννήσεις μειώνονται χρόνο με το χρόνο. Το 2005 οι γεννήσεις ανήλθαν σε 107.545, το 2016 μειώθηκαν σε 92.898 και μέχρι το 2019 που

οι γεννήσεις ήταν 83.763 ακολουθούν πτωτική πορεία. Βέβαια, τα έτη 2020 και 2021 παρατηρήθηκε αύξηση των γεννήσεων με 84.764 και 85.346 γεννήσεις αντίστοιχα. (ΕΛ.ΣΤΑΤ, 2022).

Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι ο αριθμός των γεννήσεων είναι μικρότερος από τον αριθμό των θανάτων. Παραδείγματος χάριν, στην περιφέρεια Βορείου Αιγαίου, όπου θα λειτουργήσει το ιδιωτικό εκπαιδευτήριο, το 2021 οι θάνατοι ανήλθαν σε 2.405 και οι γεννήσεις σε 1.720(ΕΛ.ΣΤΑΤ, 2021).

Έτη	Αριθμός Γεννήσεων
1995	101.495
2000	103.274
2005	107.545
2015	91.847
2016	92,898
2017	88.553
2018	86.440
2019	83.763
2020	84.764
2021	85.346

Πίνακας 2: Γεννήσεις στην Ελλάδα μεταξύ των ετών 1995-2021 Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ 2022



Γράφημα 1: Αριθμός γεννήσεων-θανάτων στο Β. Αιγαίο το 2021. Πηγή: ΕΛ. ΣΤΑΤ.,2021

3.4.2 Εξέλιξη σχολικού πληθυσμού Πρωτοβάθμιας Εκπαίδευσης

Την περίοδο 2018-2019 ο συνολικός αριθμός Δημοτικών σχολείων στην Ελλάδα ανέρχεται στα 4.452, εκ των οποίων τα 4.293 είναι δημόσια και τα 159 ιδιωτικά. Το επόμενο έτος 2019-2020 τα δημόσια δημοτικά σχολεία είναι 4.429 και τα ιδιωτικά 157. Στο Βόρειο Αιγαίο ο συνολικός αριθμός δημοτικών σχολείων παραμένει ίδιος στα 135 αλλά αυξήθηκε ο αριθμός του διδακτικού προσωπικού από 1.669 το σχολικό έτος 2018/19 σε 1.686 το 2019/20.

Κατά είδος Σχολικής Μονάδας						
Σχολικές Μονάδες	Πλήθος σχολικών μονάδων			Διδακτικό προσωπικό		
	2018/19	2019/20	Μεταβολή (%)	2018/19	2019/20	Μεταβολή (%)
Δημόσιες	4.293	4.272	-0.5	68.974	70.035	1.5
Ιδιωτικές	159	157	-1.3	3.587	3.687	2.8
ΣΥΝΟΛΟ	4.452	4.429	-0.5	72.561	73.722	1.6
Κατά Περιφέρεια						
	Πλήθος σχολικών μονάδων			Διδακτικό προσωπικό		

Περιφέρεια	2018/19	2019/20	Μεταβολή (%)	2018/19	2019/20	Μεταβολή (%)
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	345	336	-2.6	4.200	4.205	0.1
Κεντρική Μακεδονία	749	746	-0.4	12.814	12.973	1.2
Δυτική Μακεδονία	155	155	0.0	2.117	2.095	-1.0
Θεσσαλία	348	346	-0.6	4.745	4.812	1.4
Ήπειρος	185	184	-0.5	2.231	2.278	2.1
Ιόνιοι Νήσοι	103	104	1.0	1.579	1.642	4.0
Δυτική Ελλάδα	373	368	-1.3	4.552	4.608	1.2
Στερεά Ελλάδα	288	286	-0.7	3.548	3.557	0.3
Πελοπόννησος	263	263	0.0	3.495	3.523	0.8
Αττική	1.006	1.006	0,0	23.617	24.148	2.2
Βόρειο Αιγαίο	135	135	0,0	1.669	1686	1.0

Νότιο Αιγαίο	184	184	0.0	2.657	2.719	2.3
Κρήτη	318	316	-0.6	5.337	5.476	2.6
ΣΥΝΟΛΟ	4.452	4.429	-0.5	72.561	73.722	1.6

Πίνακας 3: Σχολικές μονάδες και διδακτικό προσωπικό κατά είδος Σχολικής Μονάδας και Περιφέρεια (Δημοτικά) Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ 2021

Ο αριθμός των μαθητών Δημοτικού για τη σχολική χρονιά 2018/19 ήταν 631.700. Από αυτούς, στα δημόσια σχολεία φοιτούσαν οι 593.673 και οι υπόλοιποι 38.027 στα ιδιωτικά. Κατά το επόμενο σχολικό έτος σημειώθηκε μείωση του συνολικού αριθμού των μαθητών Δημοτικού στις 621.298. Εκείνη τη χρονιά μειώθηκαν και οι μαθητές των δημοσίων σχολείων σε 582.271 ενώ αυξήθηκαν οι μαθητές των ιδιωτικών σε 39.027. Ανάλογη μείωση παρατηρήθηκε και στα σχολεία του Βορείου Αιγαίου, που οι μαθητές από 11.393 το 2018/19 μειώθηκαν σε 11.193 το 2019/20.

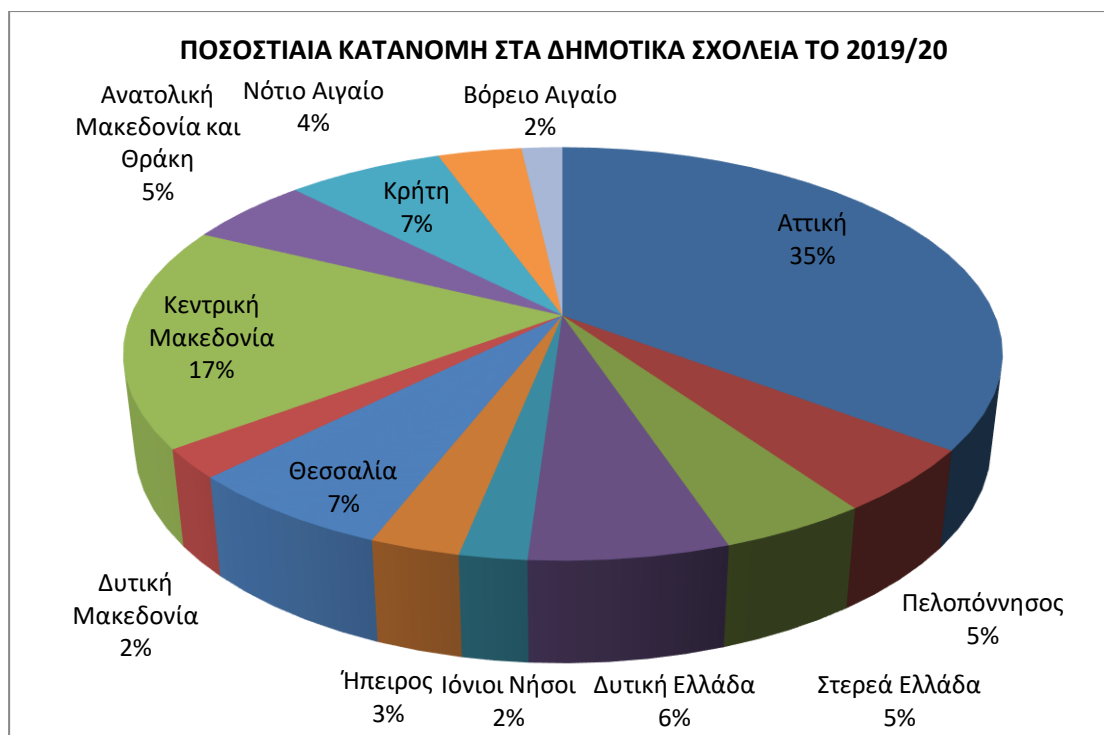
Κατά είδος Σχολικής Μονάδας									
Σχολικές Μονάδες	Σύνολο Ελλάδος			Άρρενες			Θήλεις		
	2018/19	2019/20	Μεταβολή(%)	2018/19	2019/20	Μεταβολή(%)	2018/19	2019/20	Μεταβολή(%)
Δημόσιες	593.673	582.271	-1.9	304.672	298.599	-2.0	289.001	283.672	-1.8
Ιδιωτικές	38.027	39.027	2.6	19.669	20.162	2.5	18.358	18.865	2.8
ΣΥΝΟΛΟ	631.700	621.298	-1.6	324.341	318.761	-1.7	307.359	302.537	-1.6

Κατά Περιφέρεια									
Περιφ έρεια	Σύνολο Ελλάδος			Άρρενες			Θηλές		
	2018/ 19	2019/ 20	Μεταβ ολή (%)	2018/ 19	2019/ 20	Μεταβολ ή (%)	2018/ 18	2019/ 20	Μεταβολή (%)
Ανατ. Μακε - δονία	34.15 2	33.40 9	-2.2	17.56 5	17.16 9	-2.3	16.58 7	16.24 0	-2.1
Κεντρ ική Μακε δονία	110.2 32	108.2 97	-1.8	56.40 2	55.39 4	-1.8	53.83 0	52.90 3	-1.7
Δυτικ ή Μακε δονία	14.62 6	14.17 2	-3.1	7.512	7.278	-3.1	7.114	6.894	-3.1
Θεσ- σαλία	41.82 0	40.97 0	-2.0	21.45 0	21.05 6	-1.8	20.37 0	19.91 4	-2.2
Ήπει ρος	17.53 3	17.49 5	-0.2	9.106	9.048	-0.6	8.427	8.447	0.2
Ιόνιοι Νήσο ι	13.11 8	13.02 0	-0.7	6.755	6.705	-0.7	6.363	6.315	-0.8

Δυτικ ή Ελλά δα	39.46 2	38.63 6	-2.1	20.41 2	19.92 0	-2.4	19.05 0	18.71 6	-1.8
Στερε ά Ελλά δα	28.89 8	28.50 7	-1.4	14.93 2	14.73 6	-1.3	13.96 6	13.77 1	-1.4
Πελο πόννη σος	31.77 6	30.95 6	-12.6	16.36 0	15.90 8	-2.8	15.41 6	15.04 8	-2.4
Αττικ ή	222.1 21	219.0 24	-1.4	114.0 62	112.1 99	-1.6	108.0 59	106.8 25	-1.1
Βόρει ο Αιγαί ο	11.39 3	11.19 3	-1.8	5.809	5.733	-1.3	5.584	5.460	-2.2
Νότιο Αιγαί ο	22.87 6	22.77 6	-0.4	11.59 3	11.59 9	0.1	11.28 3	11.17 7	-0.9
Κρήτ η	43.69 3	42.84 3	-1.9	22.38 3	22.01 6	-1.6	21.31 0	20.82 7	-2.3
ΣΥΝ ΟΛΟ	631.7 00	621.2 98	-1.6	324.3 41	318.7 61	-1.7	307.3 59	302.5 37	-1.6

Πίνακας 4. Εγγεγραμμένοι μαθητές κατά Είδος Σχολικής Μονάδας και Περιφέρεια

(Δημοτικά)Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ 2021



Γράφημα 2: Ποσοστιαία κατανομή των εγγεγραμμένων μαθητών στα Δημοτικά, ανά περιφέρεια, 2019/20 Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ 2021

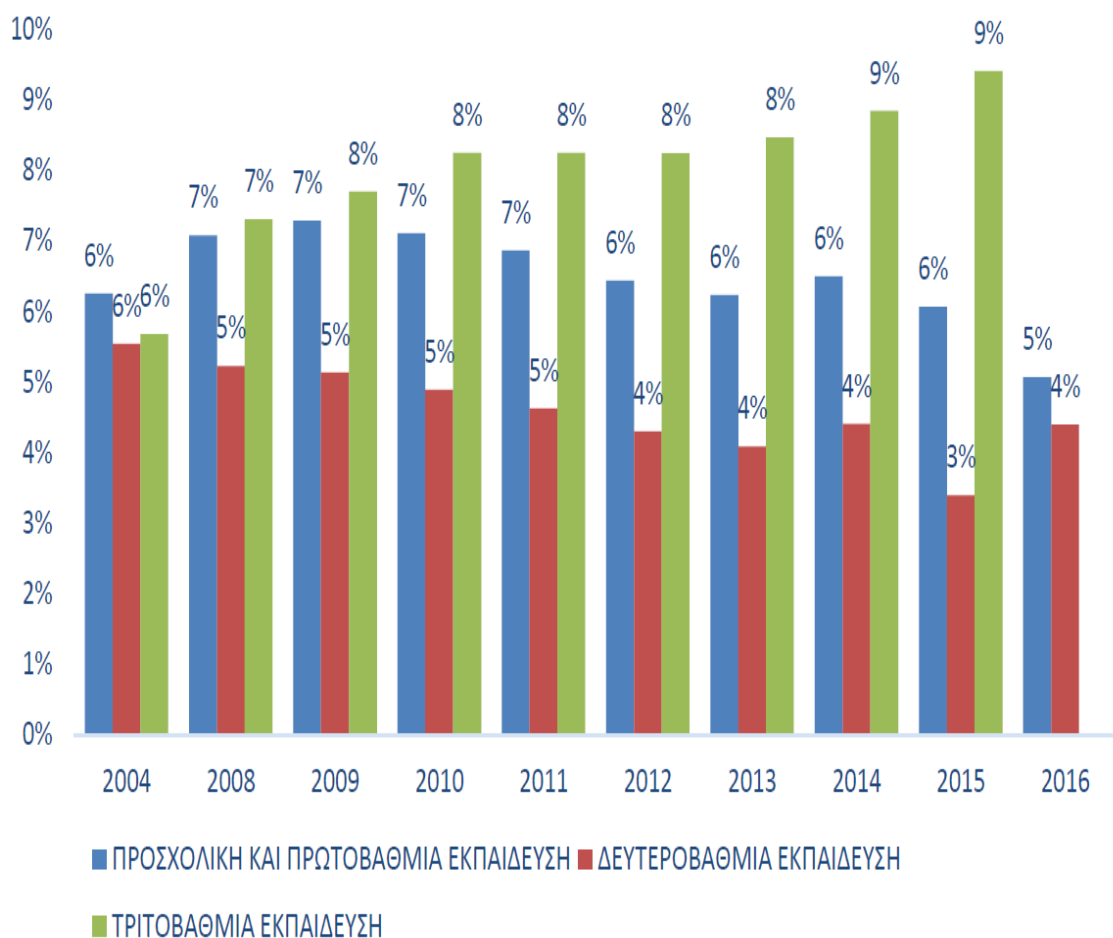
Κατά είδος σχολικής μονάδας			
Σχολικές Μονάδες	2018/19	2019/20	Μεταβολή (%)
Δημόσιες	98.455	103.051	4.7
Ιδιωτικές	5.559	5.918	6.5
Σύνολο αποφοιτησάντων	104.014	108.969	4.8
Κατά Περιφέρεια			
Περιφέρεια	2018/19	2019/20	Μεταβολή (%)
Ανατ. Μακεδονία	5.639	5,751	2.0
Κεντρική Μακεδονία	18.407	19.564	4.7

Δυτική Μακεδονία	2.505	2.527	0.9
Θεσσαλία	6.962	7.456	7.1
Ήπειρος	2.875	3.001	4.4
Ιόνιοι Νήσοι	2.125	2.317	9.0
Δυτική Ελλάδα	6.383	6.754	5.8
Στερεά Ελλάδα	4.697	4.974	5.9
Πελοπόννησος	5.335	5.378	0.8
Αττική	36.313	38.222	5.3
Β. Αιγαίο	1.848	1.924	4.1
Ν. Αιγαίο	3.667	3.827	4.4
Κρήτη	7.258	7.574	4.4
ΣΥΝΟΛΟ	104.014	108.969	4.8

Πίνακας 5: Αποφοιτήσαντες μαθητές κατά Είδος Σχολικής Μονάδας και Περιφέρεια (Δημοτικά) Πηγή: ΕΛ.ΣΤΑΤ 2021

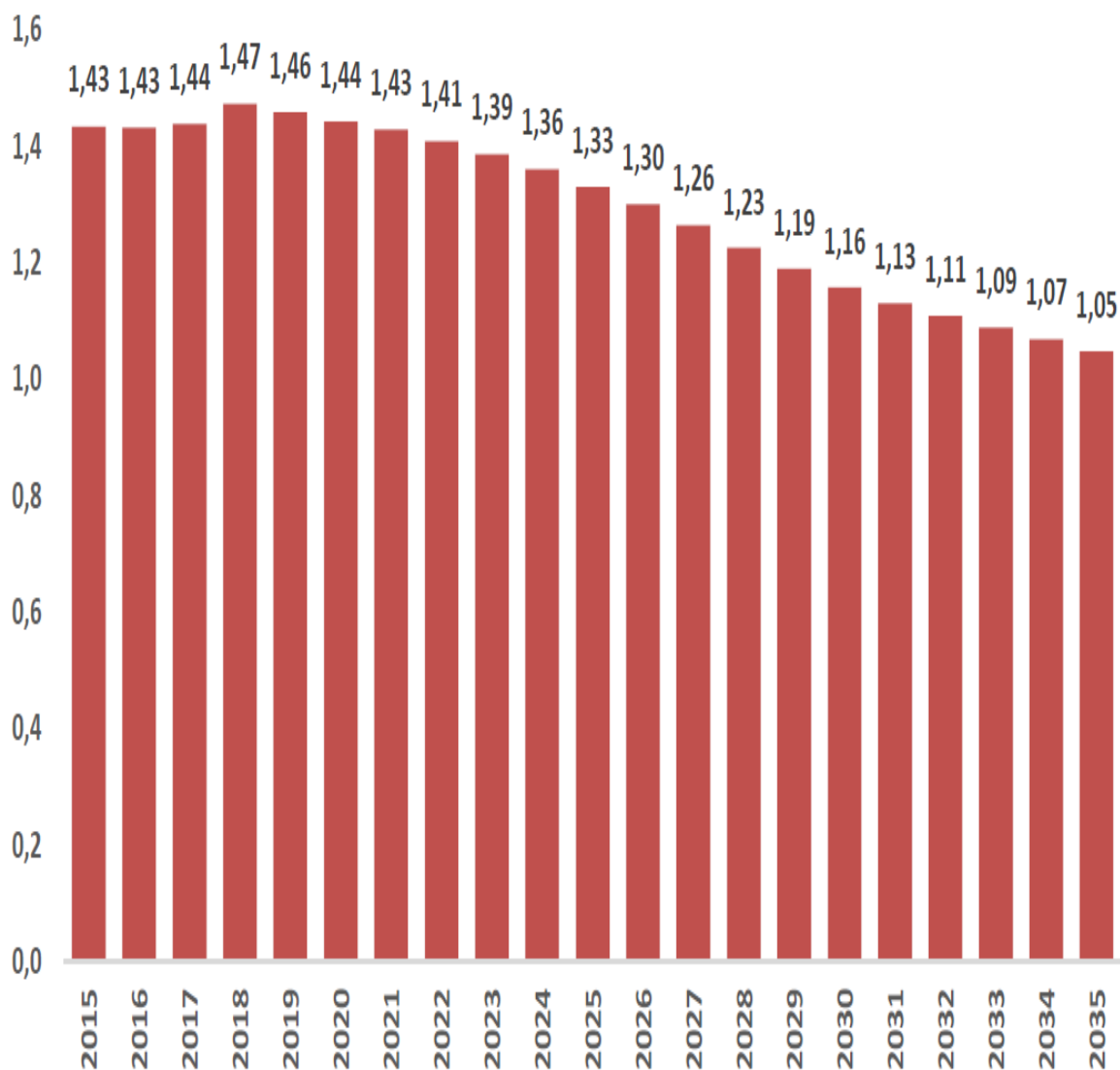
3.5 Ανάλυση προσφοράς

Στη Λέσβο δεν υφίσταται άλλο ιδιωτικό σχολείο οπότε οι προσφερόμενες ιδιωτικές εκπαιδευτικές υπηρεσίες στη Μυτιλήνη θα αποτελούν αποκλειστική παροχή του εν λόγω σχολείου. Ωστόσο, θα αναλυθεί η τάση προσφοράς που υφίσταται στην Ελλάδα για να εξαχθούν ασφαλή συμπεράσματα. Αν παρατηρήσει κανείς το διάγραμμα, συμπεραίνει ότι από το 2010 και εξής μειώνονται σταδιακά οι μαθητές των ιδιωτικών σχολείων της προσχολικής και της Πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης. Το 2016 καταγράφηκε η πιο έντονη μείωση σε ποσοστό -17% (IOBE, 2018). Συνεπώς, στην ιδιωτική εκπαίδευση η προσφορά δεν μπορεί να έχει ανοδική πορεία αφού παρατηρείται μειωμένη ζήτηση.



Γράφημα 3: Ποσοστό μαθητών ιδιωτικών σχολείων και μεταπτυχιακών φοιτητών ως προς τα σύνολα μαθητών και φοιτητών (χωρίς τους διδακτορικούς φοιτητές) Πηγή ΕΛ.ΣΤΑΤ 2019

Σύμφωνα με μελέτη του IOBE (2018) σχετικά με τις επιπτώσεις των δημογραφικών συνθηκών στην εκπαίδευση διαπιστώνεται ότι από το 2009 μειώνονται οι γεννήσεις αλλά παράλληλα αυξάνονται τα παιδιά μεταναστών. Φαίνεται ότι μελλοντικά η επιβίωση των ιδιωτικών σχολείων θα είναι ακόμη πιο δύσκολη σε όλη την Ελλάδα αλλά εμφανέστερα στην παραμεθόριο, καθώς εκεί είναι εντονότερη η αύξηση των μεταναστών. Γενικότερα, προβλέπεται ότι αν δεν σημειωθούν σημαντικές αλλαγές, θα μειωθούν δραματικά οι μαθητές στα σχολεία της χώρας μας τα επόμενα χρόνια. Πιο συγκεκριμένα, επίκειται τα 1,4 εκατομμύρια μαθητές του 2015 θα μειωθούν σε 1,04 εκατομμύρια το 2035. (IOBE, 2018).



Γράφημα 4: Προβλέψεις για την εξέλιξη του αριθμού μαθητών στα δημόσια σχολεία της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης. 2015-2035

3.6 Ανάλυση ανταγωνιστικού περιβάλλοντος

Σύμφωνα με την απογραφή της ΕΛΣΤΑΤ το 2021 ο συνολικός αριθμός της Λέσβου ήταν 81.983. Η Λέσβος χωρίζεται σε 13 δημοτικές ενότητες:

- Αγία Παρασκευή
- Αγιάσος
- Γέρα
- Ερεσός - Άντισσα

- Ευεργέτουλας
- Καλλονή
- Θερμή Λουτροπόλεως
- Μανταμάδος
- Μήθυμνα
- Πέτρα
- Μυτιλήνη
- Πλωμάρι
- Πολιχνίτος

Η πολυπληθέστερη δημοτική κοινότητα είναι η Μυτιλήνη με 32.730 μόνιμους κατοίκους (ΕΛ.ΣΤΑΤ., 2021). Σε όλο το νησί της Λέσβου δεν υπάρχει ιδιωτικό εκπαιδευτήριο.

Τα εκπαιδευτήρια Πλάτωνος ήταν το πρώτο ιδιωτικό φροντιστήριο της Μυτιλήνης και λειτούργησε από τη δεκαετία το 70' έως και το 1988 ως φροντιστήριο ξένων γλωσσών. Από το 1988 κι έπειτα προστέθηκε και σχολή Πληροφορικής έχοντας χιλιάδες μαθητές. Το 1995 τα εκπαιδευτήρια Πλάτωνος επιχείρησαν να λειτουργήσουν και ως ιδιωτικό Δημοτικό και Γυμνάσιο σχολείο αλλά το 2012 διέκοψαν αυτή την προσπάθεια λόγω της αυξανόμενης οικονομικής κρίσης. Σε όλες τις άλλες δραστηριότητες του εκπαιδευτηρίου προστέθηκε και αυτή της παροχής ιδιαίτερων μαθημάτων σε μαθητές Λυκείου και η προετοιμασία για τις Πανελλήνιες Εξετάσεις. Από το 2007 λειτουργεί πρότυπο ιδιωτικό Νηπιαγωγείο με σταθερά αυξανόμενες εγγραφές μαθητών. Συμπληρωματικά, από το 2010 λειτουργεί πρωτοποριακός ιδιωτικός Παιδικός Σταθμός, με αντίστοιχη επιτυχία. Πλέον τα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια Πλάτωνος διαθέτουν εγκαταστάσεις σε τρία διαφορετικά σημεία της Μυτιλήνης όπου λειτουργεί παιδικός σταθμός, νηπιαγωγείο, σχολή πληροφορικής, ξένων γλωσσών και φροντιστήριο (Εκπαιδευτήρια Πλάτωνος, 2021).

Επίσης, στον Δήμο Μυτιλήνης, όπου θα λειτουργεί το υπό ίδρυση ιδιωτικό σχολείο, υφίστανται τα παρακάτω δημόσια δημοτικά σχολεία:

	ΟΝΟΜΑ ΣΧΟΛΕΙΟΥ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
	1ο ΔΗΜΟΤΙΚΟ ΣΧΟΛΕΙΟ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	ΑΓΙΟΥ ΘΕΡΑΠΟΝΤΟΣ 5

	2ο ΔΗΜΟΤΙΚΟ ΣΧΟΛΕΙΟ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	ΚΑΜΑΡΕΣ
	3ο ΔΗΜΟΤΙΚΟ ΣΧΟΛΕΙΟ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	Γ.ΜΟΥΡΑ 10
	4ο ΔΗΜΟΤΙΚΟ ΣΧΟΛΕΙΟ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	ΠΙΤΑΚΟΥ 40
	5ο ΔΗΜΟΤΙΚΟ ΣΧΟΛΕΙΟ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	ΑΔΡΑΜΥΤΙΟΥ 19
	6ο ΔΗΜΟΤΙΚΟ ΣΧΟΛΕΙΟ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	ΕΛ.ΒΕΝΙΖΕΛΟΥ 22
	7ο ΔΗΜΟΤΙΚΟ ΣΧΟΛΕΙΟ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	Θ.ΧΑΤΖΗΜΙΧΑΗΛ 2
	8ο ΔΗΜΟΤΙΚΟ ΣΧΟΛΕΙΟ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	ΓΕΡΜΑΝΟΥ ΚΑΡΑΒΑΓΓΕΛΗ 54
	9ο ΔΗΜΟΤΙΚΟ ΣΧΟΛΕΙΟ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	ΤΕΡΜΑ ΥΑΚΙΝΘΟΥ
	11ο ΔΗΜΟΤΙΚΟ ΣΧΟΛΕΙΟ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	ΣΙΜΟΥ ΧΟΥΤΖΑΙΟΥ 18
	11ο ΔΗΜΟΤΙΚΟ ΣΧΟΛΕΙΟ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	ΤΕΡΜΑ ΥΑΚΙΝΘΟΥ
	15ο ΔΗΜΟΤΙΚΟ ΣΧΟΛΕΙΟ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	ΘΕΟΦΙΛΟΥ ΧΑΤΖΗΜΙΧΑΗΛ 2
	ΕΙΔΙΚΟ ΔΗΜΟΤΙΚΟ ΣΧΟΛΕΙΟ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	Γ. ΜΟΥΡΑ 10

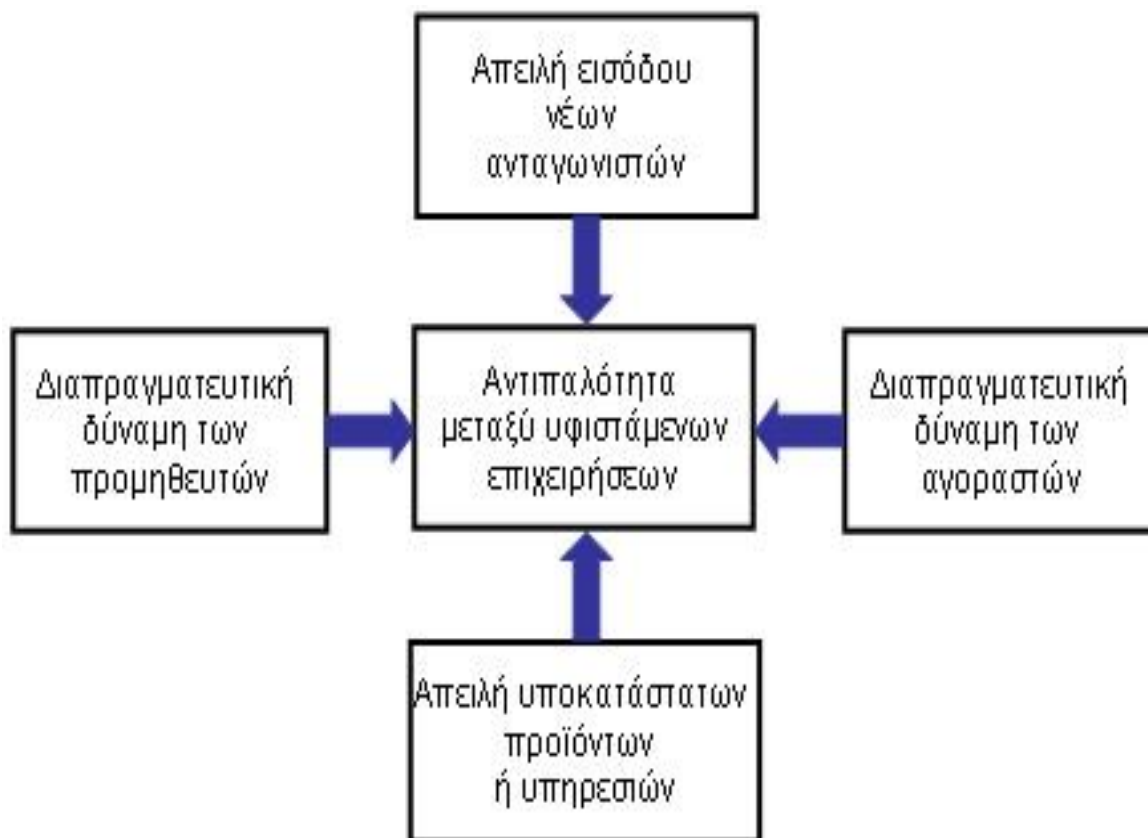
Πίνακας 6: Δημοτικά σχολεία Μυτιλήνης 2021. Πηγή: Υπουργείο Παιδείας και Θρησκευμάτων, Υπό επεξεργασία 2021

3.7 Τρόποι ανταγωνισμού

Το ιδιωτικό δημοτικό σχολείο για να διατηρήσει τη λειτουργία του, πρέπει να καταλάβει ένα ικανοποιητικό μερίδιο της αγοράς. Ο βασικός ανταγωνιστής είναι τα δημόσια σχολεία, στα οποία ήδη φοιτά το σύνολο των μαθητών της πόλης. Το ιδιωτικό σχολείο για να πετύχει την εδραίωσή του στη Μυτιλήνη πρέπει να πρωτοτυπήσει

προσφέροντας εκπαιδευτικές υπηρεσίες υψηλού ποιοτικού επιπέδου που θα ξεχωρίζει και θα γίνεται ελκυστικό. Το ιδιωτικό σχολείο θα πρέπει να παρέχει υπηρεσίες που εκλείπουν από τα υπόλοιπα δημόσια δημοτικά σχολεία και θα καλύπτει τις επιθυμίες των γονέων.

3.7.1 Οι πέντε δυνάμεις του Porter



Εικόνα 1: Οι πέντε δυνάμεις του Porter: Πηγή Βλάμης Δ. 2019

3.7.2 Απειλή εισόδου ανταγωνιστών

Η επιτυχία του προς ίδρυση ιδιωτικού σχολείου φαίνεται εφικτή δεδομένης της απουσίας άλλων ιδιωτικών εκπαιδευτηρίων. Ως εκ τούτου η ίδρυση άλλων ιδιωτικών δημοτικών σχολείων είναι απρόσφορη. Επιπλέον, δεν είναι εύκολη η διαδικασία ίδρυσης ιδιωτικού σχολείου αφού θα πρέπει προηγουμένως να εκπονηθούν κοστοβόρες μελέτες για να ελεγχθεί η σκοπιμότητα και η βιωσιμότητα του σχολείου. Επίσης, το πρόσφατο παράδειγμα των ιδιωτικών εκπαιδευτηρίων Πλάτωνας, που η προσπάθεια

λειτουργίας ιδιωτικού δημοτικού σχολείου δεν κατάφερε να επιβιώσει αποτρέπον την ίδρυση ενός δεύτερου ιδιωτικού δημοτικού σχολείου.

Εξάλλου, όταν ένα εκπαιδευτικό ίδρυμα εδραιώνεται και δημιουργεί ισχυρό Brandname, τότε είναι δύσκολο να το ανταγωνιστεί νεοεισερχόμενο ιδιωτικό σχολείο, που θα προσφέρει παρόμοιες υπηρεσίες. Όπως άλλωστε γνωρίζει κανείς, ένα σχολείο, εφόσον κερδίσει την εμπιστοσύνη των γονιών και των μαθητών, παγιώνεται στη συνείδηση τους και δύσκολα το εγκαταλείπουν αφού έχουν συνηθίσει τις εκπαιδευτικές του μεθόδους, τους εκπαιδευτικούς και έχουν δημιουργήσει φιλικές σχέσεις με τους συμμαθητές τους.

3.7.3 Ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων

Στο νησί της Λέσβου δε δραστηριοποιείται κανένα ιδιωτικό δημοτικό σχολείο. Τα μοναδικά ιδιωτικά εκπαιδευτήρια που λειτουργούν είναι τα νηπιαγωγεία και οι βρεφικοί σταθμοί. Βέβαια αυτά δεν ανταγωνίζονται ένα ιδιωτικό δημοτικό σχολείο διότι στοχεύουν σε παιδιά ηλικίας 3 έως 6 ετών ενώ το μελετώμενο σχολείο στοχεύει να προσεγγίσει μαθητές από 6 έως 12 ετών.

3.7.4 Διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών

Η αγορά του τεχνολογικού και εκπαιδευτικού εξοπλισμού θεωρείται εύκολη δεδομένης της ύπαρξης μεγάλης προσφοράς. Το γεγονός αυτό μειώνει τη διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών.

Η προσέλκυση εκπαιδευτικού προσωπικού διαφαίνεται εύκολη καθώς υπάρχει διαθέσιμο άνεργο εκπαιδευτικό προσωπικό, εντούτοις ορθώνονται ορισμένες αντιξοότητες. Για παράδειγμα, η Λέσβος είναι νησί της παραμεθορίου, οπότε θα είναι δύσκολο να προσελκυστούν εκπαιδευτικοί εκτός νησιού, αντίθετα οι θέσεις θα χρειαστεί να καλυφθούν από κατοίκους της Λέσβου, η πλειοψηφία των οποίων, όμως, εργάζονται ήδη στα δημόσια σχολεία ως μόνιμοι ή ως αναπληρωτές εκπαιδευτικοί. Για να προσελκυστούν δάσκαλοι από άλλες περιοχές της Ελλάδα θα πρέπει να δοθούν σημαντικά κίνητρα. Η κάλυψη των θέσεων του εκπαιδευτικού προσωπικού δυσκολεύεται ακόμη από το νόμο που διέπει τα ιδιωτικά εκπαιδευτήρια και τους δασκάλους και απαγορεύει να απολύεται το εκπαιδευτικό προσωπικό πριν το πέρας της πρώτης διετίας. Απόλυση πραγματοποιείται εάν συντρέχει κάποιο σοβαρό θέμα που συμβάλει αρνητικά στην εύρυθμη λειτουργία του εκπαιδευτηρίου.

3.7.5 Απειλή από υποκατάστατα

Για το προς ίδρυση σχολείο η μοναδική απειλή είναι η δωρεάν δημόσια εκπαίδευση. Οι οικονομικές δυσκολίες αναγκάζουν ορισμένες οικογένειες να επιλέγουν τη δημόσια εκπαίδευση αφού δεν μπορούν να ανταποκριθούν στις οικονομικές απαιτήσεις ενός ιδιωτικού σχολείου. Η δυσκολία εδραίωσης ενός ιδιωτικού εκπαιδευτηρίου εντείνεται από τη συνεχή αναβάθμιση της δημόσιας εκπαίδευσης. Μάλιστα, η προσφορά δωρεάν πρωινού και μεσημεριανού γεύματος στους μαθητές των Δημοτικών σχολείων της χώρας ανταγωνίζεται τις προσφερόμενες υπηρεσίες της ιδιωτικής εκπαίδευσης. Η κίνηση αυτή της κυβέρνησης επικροτήθηκε από το σύνολο των γονέων καθώς έτσι οι μαθητές τρέφονται με υγιεινά γεύματα καθημερινά απαλλάσσοντας τους γονείς από αυτή τη δαπάνη. (EDU, 2021).

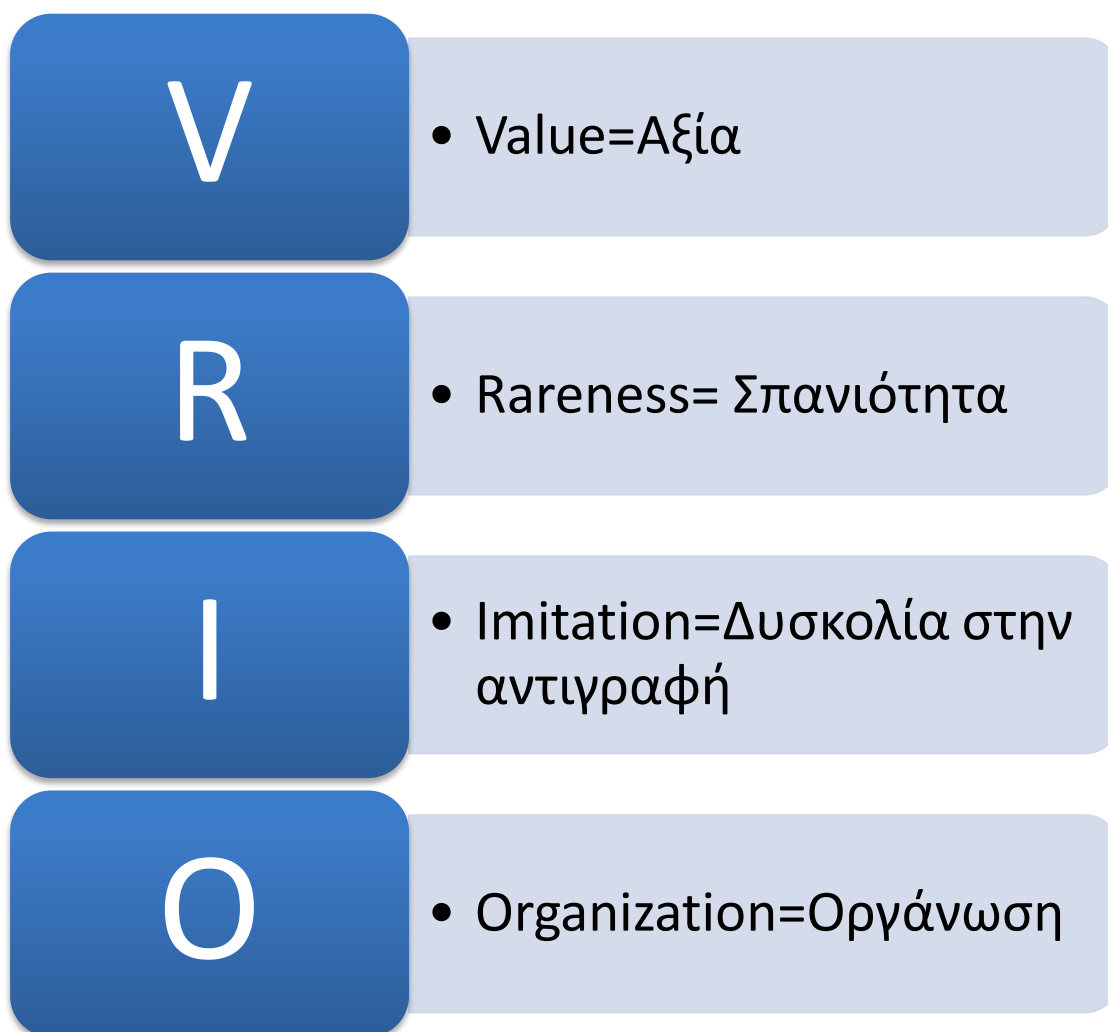
3.7.6 Διαπραγματευτική δύναμη αγοραστών

Στον τομέα της ιδιωτικής εκπαίδευσης η ζήτηση καθορίζεται από τους γονείς των μαθητών και επηρεάζεται από τις παρεχόμενες εκπαιδευτικές υπηρεσίες και το κόστος που πρέπει να καταβάλλεται. Οι οικονομικές δυσκολίες οδήγησαν σε αύξηση της διαπραγματευτικής δύναμης των αγοραστών/γονέων τα τελευταία χρόνια. Ακόμη, η πρόσβαση στην πληροφορία είναι ευχερέστερη για τους γονείς με αποτέλεσμα να είναι περισσότερο απαιτητικοί και να επιλέγουν ιδιωτικό σχολείο δίνοντας έμφαση σε μετρήσιμα κριτήρια, όπως είναι οι διακρίσεις σε διαγωνισμούς. Έτσι, έχουν τη δύναμη να διαπραγματευτούν το κόστος των διδασκτρων ανάλογα το συμφέρον τους.

3.8 Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα είναι ένα εργαλείο που μπορεί να χρησιμοποιήσει μια επιχείρηση διαχωρίζοντας τα δυνατά από τα αδύνατα χαρακτηριστικά της και λαμβάνοντας πάντα υπόψη τις διαδικασίες που ακολουθεί και τους ανθρώπινους και οικονομικούς πόρους που διαθέτει. Πιο λεπτομερώς, για να αποκτηθεί το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα η επιχείρηση πρέπει αρχικά να αναλύσει και να ορίσει τα δυνατά σημεία που διαθέτει ως οργανισμός και αυτά να προβάλλει προς τους αγοραστές. Σε αυτή τη διαδικασία δεν θα πρέπει να ξεχνά ότι οι καταναλωτές αντιλαμβάνονται τη διαφορά ως προς την ποιότητα ανάμεσα σε όμοια προϊόντα και επιλέγουν αυτό που θεωρούν πιο καλό. Κατά συνέπεια, η διοίκηση ενός οργανισμού αποσκοπεί στο να ικανοποιήσει τους πελάτες και τις ανάγκες τους. Το επιχειρηματικό

πλεονέκτημα για να έχει συνέχεια πρέπει να εμπεριέχει τις αρχές του VRIO (Γούναρης, 2003).



Εικόνα 2: Ανάλυση VRIO Πηγή: [Ανάλυση του εσωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης II | lookingforwards \(ykrpapadimitriou.com\)](http://www.lookingforwards.gr/2013/05/20/analysis-of-the-internal-environment-of-the-company-ii/)

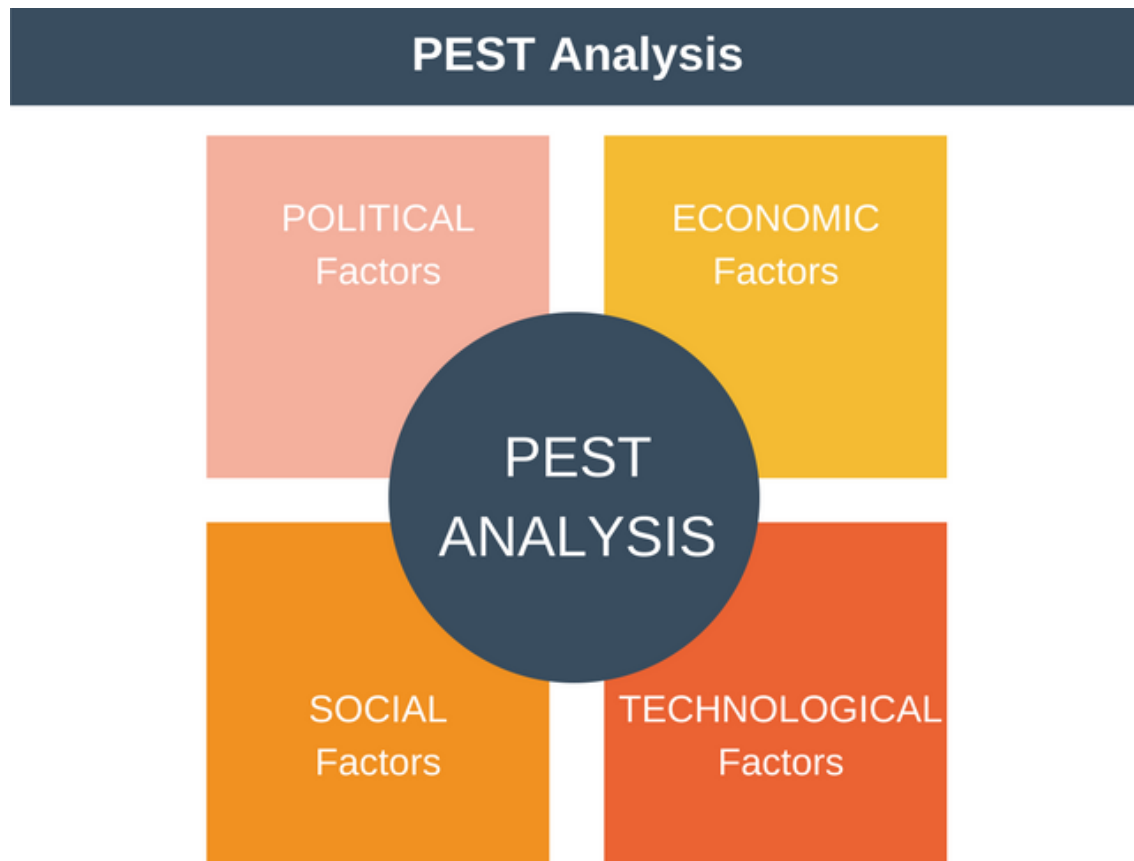
Στο μελετώμενο σχολείο η αξία θα προκύψει από την ανάλυση των διαθέσιμων πόρων. Πρώτα από όλα οι κτιριακές εγκαταστάσεις θα είναι σύγχρονες και θα περιλαμβάνουν εργαστήρια, βιβλιοθήκη και γήπεδα. Επίσης, οι ανθρώπινοι πόροι θα αποτελούνται από εργαζομένους με εξειδίκευση στο αντικείμενο της εργασίας τους. Συν τοις άλλοις, το πρόγραμμα σπουδών θα ακολουθεί αυτό που ορίζεται από το Υπουργείο αλλά θα πλαισιώνεται και από άλλες δραστηριότητες που θα ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις των γονέων και των μαθητών.

Η σπανιότητα είναι παράγοντας που κερδίζεται εύκολα στη συγκεκριμένη περίπτωση καθώς το σχολείο είναι το πρώτο και μοναδικό ιδιωτικό εκπαιδευτήριο στη Μυτιλήνη

που φιλοδοξεί να προσφέρει υπηρεσίες που δεν παρέχονται στα δημόσια σχολεία. Επίσης, το εγχείρημα αυτό είναι δύσκολο να βρει μιμητές καθώς η ίδρυση ενός ιδιωτικού σχολείου είναι μια χρονοβόρα και κοστοβόρα διαδικασία. Μάλιστα, εφόσον θα υπάρχει ήδη ένα ανάλογο εκπαιδευτήριο η ίδρυση και δεύτερου που θα προσφέρει παρόμοιες υπηρεσίες έχει αμφίβολη επιτυχία.

Τέλος, η οργάνωση του ιδιωτικού σχολείου θα είναι τέτοια που θα εξασφαλίζει την εύρυθμη λειτουργία του και την επίτευξη των στόχων του. Στην κορυφή της ιεραρχίας θα βρίσκεται ο ιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος και θα ακολουθούν οι διευθυντές του μάρκετινγκ, της εκπαίδευσης και των ανθρωπίνων πόρων. Συνεπώς, θα υπάρξει καταμερισμός των υποχρεώσεων με σκοπό την καλύτερη προσφορά των υπηρεσιών.

3.9 PEST ANALYSIS



Εικόνα 3: Ανάλυση PEST Πηγή: PEST Analysis – corporatefinanceinstitute.com

3.9.1 Πολιτικό Περιβάλλον

Η πολιτική κατάσταση επιδρά στην ανάπτυξη μιας επιχείρησης. Συγκεκριμένα, είναι δύο οι πολιτικοί παράγοντες που επηρεάζουν την συγκεκριμένη επένδυση. Πρώτον, οι

μειωμένες κρατικές δαπάνες για την εκπαίδευση εξαιτίας περιορισμένων δημοσίων οικονομικών πόρων που έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία ελλείψεων στην δημόσια εκπαίδευση και τη δυσaráσκεια μαθητών και γονέων. Δεύτερον, οι χρονοβόρες και δαπανηρές γραφειοκρατικές διαδικασίες που απαιτούνται για να εγκριθεί η άδεια λειτουργίας ενός ιδιωτικού σχολείου.

3.9.2 Οικονομικό Περιβάλλον

Το οικονομικό περιβάλλον, θα μπορούσε να ειπωθεί, ότι είναι ο σημαντικότερος παράγοντας που επηρεάζει τη βιωσιμότητα και την κερδοφορία της επιχείρησης. Για το λόγο αυτό είναι αναγκαίο να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή στους οικονομικούς παράγοντες. Η Ελλάδα εξακολουθεί να βρίσκεται σε περίοδο οικονομικής λιτότητας, η οποία επιδεινώθηκε λόγω και της πανδημίας. Όλα αυτά έχουν επιφέρει αρνητικές επιπτώσεις στα οικονομικά των πολιτών και των επιχειρήσεων.

Οι οικονομικοί παράγοντες που επηρεάζουν αρνητικά την ίδρυση και λειτουργία μιας επιχείρησης είναι:

- Ο αυστηρός δανεισμός από τις τράπεζες και οι πολλές προϋποθέσεις έγκρισης.
- Η αύξηση τιμής των ενοικίων λόγω φορολογίας ακίνητης περιουσίας.
- Η περίοδος οικονομικής ύφεσης.
- Η επιβολή Φ.Π.Α για υπηρεσίες ιδιωτικής εκπαίδευσης.
- Η δυσκολία ρευστότητας.
- Η αύξηση κόστους αγοράς πρώτων υλών και πετρελαίου.

Από την άλλη, οι οικονομικοί παράγοντες που επηρεάζουν θετικά είναι οι ακόλουθοι:

- Η αύξηση ΑΕΠ.
- Η μείωση συντελεστή φορολογίας και κατάργηση τέλους επιτηδεύματος.
- Η μείωση ποσοστού ανεργίας.
- Η επιδότηση δημιουργίας νέας επιχείρησης.
- Η επιδότηση απασχόλησης προσωπικού.
- Η τάση για σταθεροποίηση της οικονομίας.

3.9.3 Κοινωνικό Περιβάλλον

Η ανάπτυξη και η βιωσιμότητα μιας επιχείρησης επηρεάζεται θετικά ή αρνητικά από κοινωνικούς παράγοντες όπως οι κοινωνικές συμπεριφορές, οι στάσεις και οι αντιλήψεις. Σε γενικές γραμμές, αυτή την περίοδο το κοινωνικό περιβάλλον της Ελλάδας χαρακτηρίζεται από:

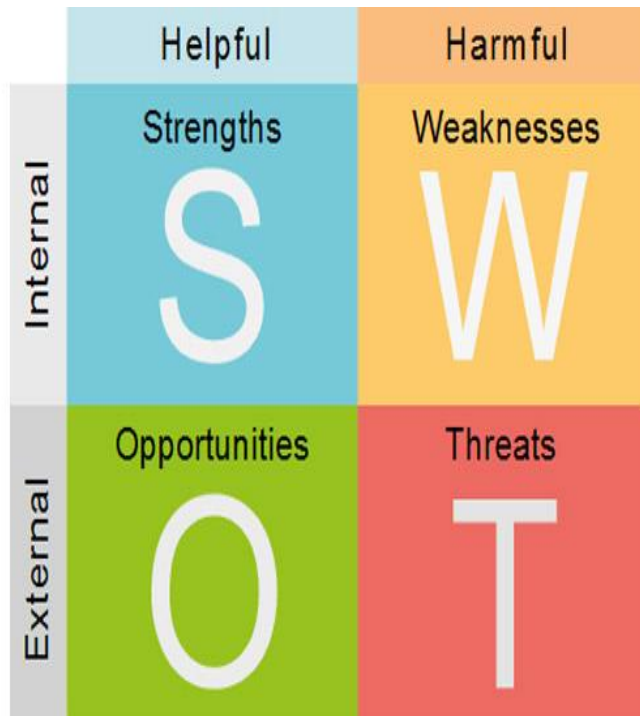
- Έντονο δημογραφικό πρόβλημα λόγω αύξησης της υπογεννητικότητας.
- Αυξημένη εισροή μεταναστών και προσφύγων κυρίως στην παραμεθόριο.
- Αύξηση της μετανάστευσης των Ελλήνων σε ξένες χώρες εξαιτίας της οικονομικής λιτότητας και της ανεργίας.
- Μείωση του μαθητικού πληθυσμού (λόγω υπογεννητικότητας) με αρνητικές συνέπειες και στην ιδιωτική εκπαίδευση.
- Ανεργία και οικονομικές δυσκολίες που έχουν δημιουργήσει στους γονείς την πεποίθηση ότι το ιδιωτικό σχολείο προσφέρει στα παιδιά περισσότερα εφόδια τα οποία θα τα ωφελήσουν μετέπειτα στην αναζήτηση δουλειάς.

3.9.4 Τεχνολογικό Περιβάλλον

Η τεχνολογικές εξελίξεις είναι ένας ακόμη παράγοντας που επηρεάζει την ποιότητα του προσφερόμενου προϊόντος. Τεχνολογικά επιτεύγματα που μπορούν να χρησιμοποιηθούν ώστε να βελτιωθούν και να αναδειχθούν οι υπηρεσίες ενός ιδιωτικού σχολείου είναι:

- Οι διαδραστικοί πίνακες.
- Τα εργαστήρια με σύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό.
- Η e-learning/εξ αποστάσεως διδασκαλία που δίνει τη δυνατότητα ακόμη και όταν οι μαθητές δε βρίσκονται στο χώρο του σχολείου λόγω διαφόρων αιτιών (π.χ. ασθένεια) να μπορούν να παρακολουθήσουν τα μαθήματα.

3.10 Ανάλυση SWOT



Εικόνα 4: Ανάλυση SWOT Πηγή: Πηγή Βλάμης Δ. 2018

Η ανάλυση SWOT (Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats) αναλύει τις δυνάμεις και τις αδυναμίες μιας επιχείρησης λαμβάνοντας υπόψη τις ευκαιρίες και τις απειλές που προκύπτουν από το εξωτερικό περιβάλλον. Πιο αναλυτικά, οι δυνάμεις και αδυναμίες πηγάζουν από το εσωτερικό περιβάλλον του οργανισμού, δηλαδή την οργανωτική δομή όπως είναι η ιεραρχία, οι αρμοδιότητες εργασίας και διαδικασιών, σε συνδυασμό με τους πόρους που διαθέτει, που είναι το εργατικό δυναμικό, η τεχνολογία, οι χρηματοοικονομικοί πόροι, τα κτίρια. Αντίθετα, οι ευκαιρίες και οι απειλές δημιουργούνται από το εξωτερικό περιβάλλον, για αυτό και δεν μπορεί να επέμβει η διοίκηση (Μάλλιαρης, 2001).

Οι μεταβλητές που καθορίζουν το εξωτερικό περιβάλλον είναι:

- η πολιτική
- η οικονομία
- η κοινωνία
- η τεχνολογία
- η ηθική
- το περιβάλλον

Σκοπός της SWOT ανάλυσης είναι να εντοπιστούν οι τέσσερις παράγοντες, δηλαδή οι δυνάμεις, οι αδυναμίες, οι ευκαιρίες και οι απειλές, με σκοπό να βελτιωθεί η επιχείρηση και να αξιοποιηθούν καλύτερα οι διαθέσιμοι οικονομικοί και ανθρώπινοι πόροι. (Μάλλιαρης, 2001).

3.10.1 Δυνάμεις

Οι οικονομικοί και οι ανθρώπινοι πόροι και οι δεξιότητες που έχει αναπτύξει ο οργανισμός αποτελούν τις δυνάμεις. Από αυτές πηγάζει το πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών.

Ως δυνάμεις ενός ιδιωτικού εκπαιδευτήριου καταγράφονται:

- Η διαπαιδαγώγηση σε διεθνές περιβάλλον και ο σεβασμός στη διαφορετικότητα.
- Η εξειδίκευση εκπαιδευτικών και η διαμόρφωση του εκπαιδευτικού περιβάλλοντος ώστε να ανταποκρίνεται στους μαθητές με μαθησιακές δυσκολίες.
- Η λειτουργία τμήματος ψυχολογικής υποστήριξης για εκπαιδευτικούς, μαθητές και γονείς.
- Η ενασχόληση μαθητών με δημιουργικές εκπαιδευτικές δραστηριότητες κατά τη σχολική χρονιά.
- Οι εκπαιδευτικές εκδρομές.
- Η δημιουργία αθλητικών ομάδων και η προσφορά αθλητικών δραστηριοτήτων ανεξάρτητα των διδακτικών σε σύγχρονες αθλητικές εγκαταστάσεις.
- Το σχολικό λεωφορείο για τη μεταφορά των μαθητών.
- Το ανθρώπινο δυναμικό που θα επιλέξει εκπαιδευτικούς με τις κατάλληλες σπουδές και ικανότητες.
- Η σύγχρονη τεχνολογία και e-learning.

3.10.2 Αδυναμίες

Αντιθέτως βλέπουμε ότι τα αδύνατα σημεία απορρέουν από την έλλειψη των απαραίτητων πόρων και ικανοτήτων και επηρεάζουν τη βιωσιμότητα του.

Συγκεκριμένα, οι αδυναμίες είναι:

- Το μεγάλο κόστος επένδυσης για την ίδρυση ενός ιδιωτικού δημοτικού σχολείου.
- Το υψηλό κόστος διδασκάνων.
- Η λειτουργία του στο νησί της Λέσβου, δηλαδή σε ένα απομακρυσμένο, παραμεθόριο νησί συνεπάγεται με μικρό αριθμό μαθητών.
- Οι υψηλές μηνιαίες δαπάνες (πάγια έξοδα για την πληρωμή δανείου, ενοικίου, μισθών και αγοράς αναλώσιμων).
- Η οικονομική αβεβαιότητα λόγω της ευμετάβλητης οικονομικής κατάστασης. Αυτό σημαίνει ότι μπορεί να υπάρξουν γονείς που θα αδυνατούν να πληρώσουν εγκαίρως ή δεν θα μπορούν καθόλου. Μάλιστα, απαγορεύεται από τη νομοθεσία να διαγραφεί μαθητής στη μέση της χρονιάς.
- Η μοναδική πηγή εσόδων θα είναι οι συνδρομές των μαθητών.
- Η έλλειψη ρευστότητας ή η χαμηλή ρευστότητα κατά τους καλοκαιρινούς μήνες.

3.10.3 Ευκαιρίες

Ως ευκαιρίες καταγράφονται:

- Η εξέλιξη της τεχνολογίας και η χρήση των ηλεκτρονικών υπολογιστών έχει βοηθήσει τον χώρο της εκπαίδευσης. Ένα σύγχρονο ψηφιακό εκπαιδευτικό περιβάλλον διαθέτοντας αντίστοιχο τεχνολογικό εξοπλισμό αποτελεί πλεονέκτημα για το ιδιωτικό σχολείο έναντι των ανταγωνιστών.
- Η απογοήτευση των γονέων από το δημόσιο σύστημα εκπαίδευσης. Εξάλλου, σε περίοδο οικονομικής κρίσης οι γονείς επιθυμούν ένα καλύτερο σχολικό περιβάλλον που θα παρέχει στα παιδιά τους μελλοντικά καλύτερες επαγγελματικές ευκαιρίες.

3.10.4 Απειλές

Οι απειλές που θα δυσχεράνουν τη λειτουργία ενός ιδιωτικού σχολείου είναι:

- Η υπογεννητικότητα και, γενικότερα, το δημογραφικό πρόβλημα.
- Η βελτίωση της δημόσιας παιδείας.
- Τα χαμηλότερα ποσά δανείων με υψηλότερο επιτόκιο από τις τράπεζες.

- Η μείωση του βασικού μισθού σε σύγκριση με αυτόν πριν την οικονομική κρίση.
- Η επιβάρυνση των γονέων με την επιβολή πληρωμής φόρων όταν τα παιδιά τους φοιτούν σε ιδιωτικά σχολεία.

3.11 Κατηγορίες στρατηγικών

Μέσα από τη χάραξη του στρατηγικού σχεδίου μιας επιχείρησης θα οριστούν και οι μέθοδοι, τα μέσα και οι διαδικασίες που θα χρησιμοποιηθούν για την επίτευξη των στόχων. Προκειμένου το στρατηγικό σχέδιο να είναι επιτυχές απαιτείται κατάλληλος προγραμματισμός και μια σειρά κρίσιμων αποφάσεων. Κατά το σχεδιασμό του στρατηγικού σχεδίου θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη ορισμένες στρατηγικές.

Στρατηγική Διαφοροποίησης: Μια νεοσύστατη επιχείρηση που εισέρχεται στην αγορά πρέπει να προσφέρει ένα προϊόν/υπηρεσία ξεχωριστό και μοναδικό που θα τη βοηθήσει να διαφοροποιηθεί στο κλάδο δραστηριοποίησης της (Μάλλιαρης, 2001). Ο στόχος του ιδιωτικού σχολείου είναι η καθιέρωση του στην αγορά μέσα από την ποιότητα και τη μοναδικότητα της προσφερόμενης εκπαιδευτικής υπηρεσίας. Η επίτευξη της διαφοροποίησης εξαρτάται από δύο σημαντικές παραμέτρους:

- Η επιχείρηση εισέρχεται στην αγορά προσφέροντας πρώτη μία νέα υπηρεσία. Με αυτό τον τρόπο θα καταφέρει να αποτελεί μονοπώλιο στην αγορά και επομένως θα προσελκύσει άμεσα πελάτες αποκτώντας το πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών της.
- Αφού εισέλθει η επιχείρηση στην αγορά με μια ξεχωριστή ιδέα ή καινοτομία, πρέπει να διατηρήσει την πρωτοπορία του προϊόντος ή της υπηρεσίας για μεγάλο χρονικό διάστημα. Ακόμα κι αν μια επιχείρηση καταφέρει να εισέλθει στην αγορά προσφέροντας κάτι το οποίο διαφέρει και ξεχωρίζει, και πάλι θα βρίσκεται σε κίνδυνο διότι οι ανταγωνιστές θα προσπαθήσουν να αντιγράψουν την καινοτομία αυτήν ιδέα. Για να αντιμετωπίσει, λοιπόν, η επιχείρηση τους ανταγωνιστές της, χρειάζεται να μπορεί να ενισχύει συνεχώς τα ποιοτικά και μοναδικά της χαρακτηριστικά ώστε να βρίσκεται στην κορυφή (Χυτήρης, 2013).

Η επιτυχία της στρατηγικής διαφοροποίησης εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από το Μάρκετινγκ, που έχει ως ρόλο να ερευνά, να μελετά και να αναλύει το ανταγωνιστικό περιβάλλον με σκοπό να διαφοροποιεί την προσφερόμενη υπηρεσία. Για αυτό το λόγο, η διαφοροποίηση πρέπει να υπάρχει σε όλες τις διαδικασίες από την ίδρυση της επιχείρησης ως την προσφορά για κατανάλωση του προϊόντος ή της υπηρεσίας. Μάλιστα, ο τρόπος και το μέρος, στο οποίο διατίθεται το προϊόν, παίζουν σημαντικό ρόλο στη διαδικασία της στρατηγικής διαφοροποίησης. Δεν πρέπει να παραβλέπεται ότι η στρατηγική της διαφοροποίησης στοχεύει στην προσέλκυση πελατών με υψηλή αγοραστική δύναμη. (Χυτήρης, 2013).

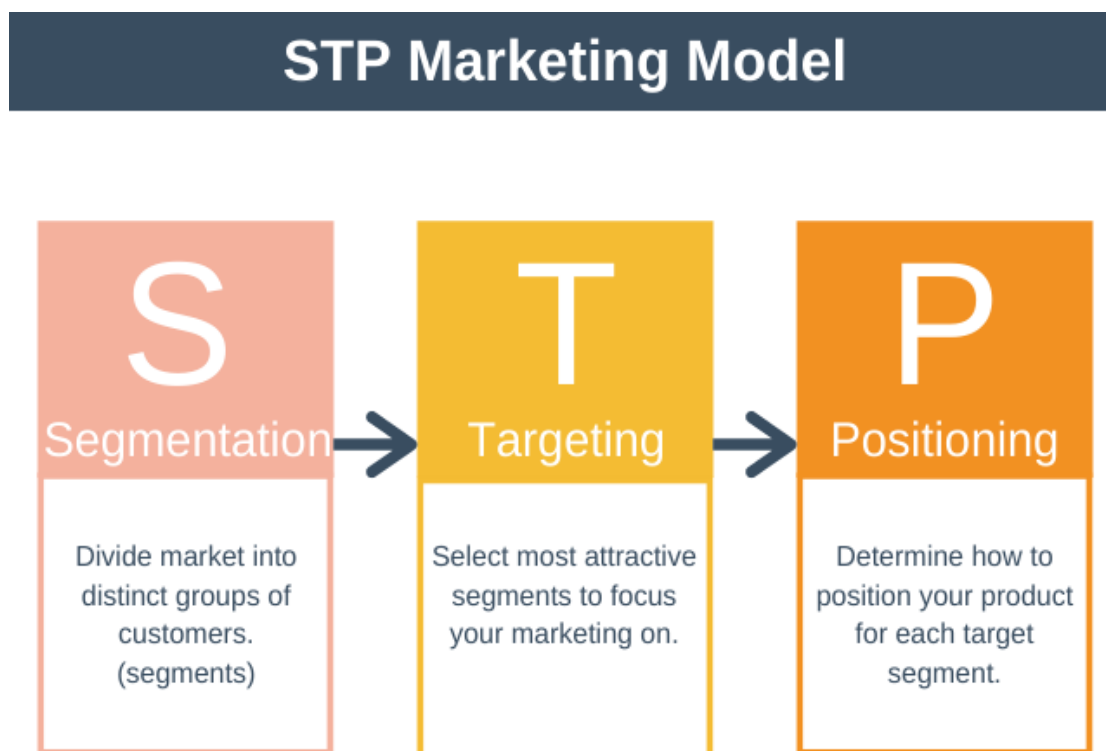
Στρατηγική Εστίασης: Ο στόχος της στρατηγικής της εστίασης είναι η επιχείρηση να αποκτήσει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε ένα μικρό κομμάτι της αγοράς καθώς βασικός κανόνας της είναι η παραδοχή ότι ο οργανισμός αποδίδει καλύτερα εξυπηρετώντας ένα μικρότερο τμήμα της αγοράς στο οποίο έχει εστίασει. Δεν επιδιώκει να αποκτήσει το μεγαλύτερο τμήμα της αγοράς γιατί δεν θα μπορεί ο οργανισμός να αποδίδει το ίδιο αποτελεσματικά και ποιοτικά. Η στρατηγική εστίασης διαχωρίζεται σε στρατηγική εστίασης της διαφοροποίησης και σε στρατηγική εστίασης του κόστους. (Γούναρης, 2003).

Στην περίπτωση του συγκεκριμένου ιδιωτικού σχολείου, η ίδρυσή του βασίζεται στον συνδυασμό της στρατηγικής της διαφοροποίησης με τη στρατηγική της εστίασης. Το σχολείο εισέρχεται στην αγορά προσφέροντας στους μαθητές υπηρεσίες διαφορετικές και μοναδικές από τα δημόσια δημοτικά σχολεία που βασίζονται στον σύγχρονο εξοπλισμό, στην πληθώρα εκπαιδευτικών και αθλητικών δραστηριοτήτων και καθιστούν το ιδιωτικό σχολείο μοναδικό και πρωτοποριακό για την περιοχή. Επίσης, εστιάζει σε μικρό τμήμα της αγοράς, δηλαδή σε παιδιά Πρωτοβάθμιας Εκπαίδευσης.

3.12 Στρατηγικό Μάρκετινγκ

Οι καταναλωτές έχουν πολλές και διαφορετικές ανάγκες, οι οποίες είναι δύσκολο να καλυφθούν από οποιαδήποτε επιχείρηση καθώς η κάθε επιχείρηση έχει συγκεκριμένους ανθρώπινους και οικονομικούς πόρους, που δεν επαρκούν για την κάλυψη των αναγκών όλων των καταναλωτών. Κατά συνέπεια, οι επιχειρήσεις διαχωρίζουν την αγορά σε τμήματα και επιλέγουν μικρότερα τμήματα στα οποία θα μπορούν να δραστηριοποιηθούν. Βέβαια, σκοπός είναι να επιλεγθούν τμήματα της αγοράς που θα μπορούν να προσφέρουν το μεγαλύτερο δυνατό κέρδος. Προκειμένου

μα επιχείρηση να ακολουθήσει μια εποικοδομητική στρατηγική μάρκετινγκ θα πρέπει πρώτα να έχει ορίσει τις διαδικασίες που θα ακολουθήσει για την τμηματοποίηση, τη στόχευση και την τοποθέτηση (Segmentation-Targeting- Positioning) του προϊόντος/ υπηρεσίας (Γεωργόπουλος,2002).



Εικόνα 5: Τμηματοποίηση-Στοχοθέτηση-Τοποθέτηση Πηγή: Παπαδημητρίου 2017

3.12.1 Τμηματοποίηση

Κατά τη διαδικασία της τμηματοποίησης, η ενιαία αγορά χωρίζεται σε επιμέρους τμήματα που περιλαμβάνουν καταναλωτές με παρόμοιες ανάγκες. Με αυτό τον τρόπο παρατηρούνται καλύτερα η συμπεριφορά και οι τάσεις των καταναλωτών, ώστε η επιχείρηση να μπορέσει να προσαρμόσει το προϊόν της ή την υπηρεσία της. Επίσης, ο οργανισμός αξιοποιεί αποτελεσματικότερα τους υφιστάμενους πόρους και διαμορφώνει τις κατάλληλες συνθήκες για μεγαλύτερη κερδοφορία.

Με άλλα λόγια, η διαίρεση της αγοράς σε τμήματα γίνεται για να μπορέσουν οι επιχειρήσεις να ανταπεξέλθουν καλύτερα στις ανάγκες των καταναλωτών καθώς η

τμηματοποίηση προσφέρει τη δυνατότητα στον οργανισμό να αναλύσει το προφίλ του κάθε τμήματος που δημιουργείται. Για να είναι όμως μια επένδυση αποδοτική πρέπει να προκύπτουν τμήματα σταθερά με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά και μέγεθος που να δικαιολογούν την επένδυση. Σημαντικός παράγοντας στην επιλογή τμήματος είναι το μέγεθος του.(Baker,1994).

Συνήθως χρησιμοποιούνται τέσσερα κριτήρια για την τμηματοποίηση της αγοράς και είναι τα εξής (Baker,1994):

1. Γεωγραφικά Κριτήρια:
 - Περιοχή (επαρχία, κομόπολη, πόλη).
 - Αριθμός μόνιμων κατοίκων.
 - Μέγεθος πόλης.
2. Δημογραφικά Κριτήρια:
 - Επαγγελματική κατάσταση.
 - Μόρφωση.
 - Οικογενειακό εισόδημα.
 - Φύλο.
 - Εθνικότητα/καταγωγή.
 - Ηλικία.
3. Κριτήρια Συμπεριφοράς:
 - Παράγοντες ανταγωνισμού.
 - Προσδοκίες από την αγορά του προϊόντος.
 - Συμφωνία ότι το προσφερόμενο προϊόν αξίζει την τιμή του.
4. Ψυχογραφικά Κριτήρια:
 - Προσωπικότητα.
 - Κοινωνικότητα.
 - Ενδιαφέροντα.
 - Δραστηριότητες.
 - Κίνητρα.

Η τμηματοποίηση της αγοράς στην ιδιωτική εκπαίδευση γίνεται με γνώμονα τα γεωγραφικά κριτήρια, τα οικονομικά κριτήρια, την εθνικότητα και το μορφωτικό επίπεδο. Συγκεκριμένα, στο μελετώμενο ιδιωτικό σχολείο στόχος είναι το τμήμα της

αγοράς που γεωγραφικά ανήκει στην Μυτιλήνη και στην ευρύτερη περιοχή της. Όσον αφορά τα δημογραφικά κριτήρια, το ιδιωτικό δημοτικό σχολείο απευθύνεται σε παιδιά από 6 έως 12 ετών που προέρχονται από οικογένειες με υψηλό συνολικό εισόδημα ώστε να εγγράψουν τα παιδιά τους σε ιδιωτικά σχολεία. Με βάση τα ψυχογραφικά κριτήρια, η εκπαιδευτική μονάδα απευθύνεται σε μαθητές με υψηλούς στόχους, που έχουν έντονη προσωπικότητα και είναι αποφασισμένοι να εκπληρώσουν τους στόχους τους. Επίσης, το σχολείο απευθύνεται και σε παιδιά που επιθυμούν να ασχοληθούν με αθλητικές δραστηριότητες αφού το ιδιωτικό σχολείο προσφέρει την δυνατότητα να αυξήσουν τις αθλητικές τους επιδόσεις σε σχέση με αυτά που προσφέρει στον αθλητικό τομέα ένα δημόσιο σχολείο.



Εικόνα 6: Πλεονεκτήματα τμηματοποίησης Πηγή: [Τα πλεονεκτήματα της τμηματοποίησης του μάρκετινγκ - 2021 \(r2rwebreports.com\)](#)

3.12.2 Στοχοθέτηση

Μετά την διαδικασία της τμηματοποίησης, ακολουθεί η στοχοθέτηση των τμημάτων που έχουν επιλεγεί. Με άλλα λόγια, η στοχοθέτηση είναι η διαδικασία κατά την οποία ιεραρχούνται οι στόχοι με κριτήριο την σημαντικότητά τους. Είναι πολύ σημαντικό κατά το σχεδιασμό του μάρκετινγκ να γίνει σωστή ιεράρχηση των στόχων ώστε η επιχείρηση να προσαρμόσει τους πόρους της και να εκπληρώσει την αποστολή της. Για να γίνει αποδοτική ιεράρχηση των στόχων είναι απαραίτητο η επιχείρηση να έχει επίγνωση των ανταγωνιστών της και του προϊόντος που προσφέρει για να μπορέσει να επιλέξει την κατάλληλη αγορά – στόχο (Assael, 1998).

Στην περίπτωση του ιδιωτικού εκπαιδευτηρίου δεν υπάρχει άλλος ανταγωνιστής. Η διαφοροποίηση των προσφερόμενων υπηρεσιών από αυτές των δημοσίων σχολείων είναι μικρή καθώς θα ακολουθηθεί το ίδιο πρόγραμμα σπουδών αλλά προσφερθούν επιπλέον εκπαιδευτικές και αθλητικές δραστηριότητες. Η κερδοφορία θα εξασφαλιστεί με την προσέλκυση πελατών οι που θα είναι μόνιμοι κάτοικοι της Μυτιλήνης με υψηλό εισόδημα και επιθυμούν τα παιδιά τους να φοιτήσουν σε ιδιωτικό σχολείο. Ο κύριος στόχος είναι η πλειοψηφία των μαθητών να προέρχονται από εύπορες οικογένειες που θα μπορούν να ανταπεξέλθουν στο υψηλό κόστος των εκπαιδευτικών υπηρεσιών.

Επόμενος στόχος είναι η προσέλκυση γονιών που επιθυμούν τα παιδιά τους να συμμετέχουν σε περισσότερες εκπαιδευτικές δραστηριότητες καθώς και να πραγματοποιήσουν ταξίδια στο εξωτερικό από μικρή ηλικία. Το σχολείο θα προσφέρει εκπαιδευτικές δραστηριότητες με το πέρας των διδακτικού προγράμματος και τη δυνατότητα συμμετοχής σε εκπαιδευτικά ταξίδια τόσο εντός της Ελλάδας όσο και στο εξωτερικό.

3.12.3 Τοποθέτηση

Το τελευταίο στάδιο της διαδικασίας μάρκετινγκ είναι η τοποθέτηση προϊόντος και μέσω αυτής το προϊόν γίνεται εικόνα στο μυαλό του καταναλωτή. Η τοποθέτηση του προϊόντος είναι μία πολύπλοκη διαδικασία, στόχος της είναι να παρακινηθεί ο καταναλωτής να αποκτήσει το προϊόν/υπηρεσία. Αλλά αυτό είναι δύσκολο καθώς το προϊόν/υπηρεσία διαφοροποιείται του κάθε καταναλωτή (Μήλιος, 1995).

Συνεπώς, η επιχείρηση με την τοποθέτηση του προϊόντος/υπηρεσίας χρειάζεται να τονίζει τα χαρακτηριστικά του προϊόντος/υπηρεσίας τα οποία πιστεύει ότι θα της

προσφέρουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί όταν η τοποθέτηση αφορά υπηρεσία αφού είναι ο μοναδικός τρόπος οι πελάτες να αντιληφθούν τα πλεονεκτήματα της δεδομένου ότι οι υπηρεσίες δεν έχουν υλική υπόσταση (Porter,1986).

Σημαντικό μέσο της τοποθέτησης είναι η διαφήμιση με την οποία το προϊόν εισέρχεται στο μυαλό του καταναλωτή. Με την διαφήμιση ο καταναλωτής ξεχωρίζει το συγκεκριμένο προϊόν από τα υπόλοιπα δίνοντας του τη δυνατότητα να συγκρίνει όμοια προϊόντα και να επιλέξει το ποιοτικότερο. Όταν μία επιχείρηση χρησιμοποιεί σωστά το εργαλείο της διαφήμισης, είναι ικανή να μειώσει την δύναμη των ανταγωνιστών της.

Επιπλέον, ένα γνωστό και ισχυρό brandname μπορεί να δημιουργήσει κατευθείαν μία θετική εικόνα στο μυαλό του καταναλωτή. Για το λόγο αυτό, το ιδιωτικό δημοτικό σχολείο θα ονομαστεί «Σωκράτης». Επιλέχτηκε το όνομα «Σωκράτης» διότι ήταν ο μεγαλύτερος αρχαίος Έλληνας φιλόσοφος. Ο Σωκράτης ήταν από τις μεγαλύτερες ελληνικές φυσιογνωμίες των γραμμάτων, οι ιδέες του και η φιλοσοφική του μέθοδος είναι παγκοσμίως γνωστές, καθώς αυτές διδάσκονται σε Πανεπιστημιακές σχολές. (Wikipedia, 2021). Ο λόγος που επιλέχθηκε η ονομασία αυτή είναι για να συνδέσει ο καταναλωτής την φήμη του φιλοσόφου με το σχολείο αλλά και το γεγονός ότι ο Σωκράτης δίδαξε τη συνεχή αναζήτηση, την ίδια διάθεση θέλει να καλλιεργήσει το σχολείο στους μαθητές του.

3.13 Μείγμα marketing



Εικόνα 7: Στοιχεία μείγματος μάρκετινγκ

Το μείγμα μάρκετινγκ εστιάζει στην ικανοποίηση των αναγκών της αγοράς στόχου. Ως εκ τούτου, για να μπορέσει να λειτουργήσει επιτυχώς θα πρέπει να έχει προηγηθεί έρευνα και ανάλυση της αγοράς στόχου. Τα στοιχεία που το αποτελούν είναι το προϊόν, η τιμολόγηση, η διανομή και η προώθηση. Τα στοιχεία αυτά αλληλοεξαρτώνται, για παράδειγμα η επιλογή του προϊόντος που θα προσφερθεί αυτόματα επηρεάζει και τα υπόλοιπα στοιχεία του μείγματος, την προώθηση, την τιμή και την διανομή. Αυτό σημαίνει ότι τα τέσσερα αυτά στοιχεία είναι απαραίτητα για την επιχείρηση ώστε να μπορέσει να σχεδιάσει, να τιμολογήσει, να διανείμει και να προωθήσει το προϊόν ή τις υπηρεσίες με βάση τις ανάγκες των πελατών (Σιώμκος, 2004).

Συμπεραίνεται ότι τα τέσσερα στοιχεία του μείγματος πρέπει να είναι σε εναρμόνιση μεταξύ τους ώστε να επιτυγχάνεται η διαφοροποίηση του προϊόντος ή της υπηρεσίας. Για την ύπαρξη ενός άριστου μείγματος μάρκετινγκ είναι αναγκαίο να πληρούνται οι εξής προϋποθέσεις (Πανηγυράκης, 1999):

- Κατάλληλο προϊόν που να διαθέτει τα κατάλληλα χαρακτηριστικά ώστε να ικανοποιεί τις ανάγκες των καταναλωτών μιας καθορισμένης αγοράς.
- Κατάλληλη τιμή. Ως τιμή ορίζεται το ποσό που είναι διατεθειμένος να πληρώσει ένας πελάτης για να αποκτήσει μία υπηρεσία ή ένα αγαθό. Το προϊόν πρέπει να έχει ιδιαίτερα χαρακτηριστικά ώστε να πείσει τον καταναλωτή να πληρώσει για την απόκτηση του.
- Η προβολή, δηλαδή η κατάλληλη επικοινωνία με τους πελάτες σχεδιασμένη έτσι ώστε να απεικονίζει τα πλεονεκτήματα και να πείθει τον καταναλωτή.
- Διανομή, δηλαδή η διαδικασία της μεταφοράς, της αποθήκευσης και της διανομής του προϊόντος, είναι σημαντικό να γίνεται με σωστό τρόπο ώστε να ελαχιστοποιείται το κόστος μεταφοράς και να υπάρχει εύκολη πρόσβαση στους πελάτες.

3.13.1 Προϊόν

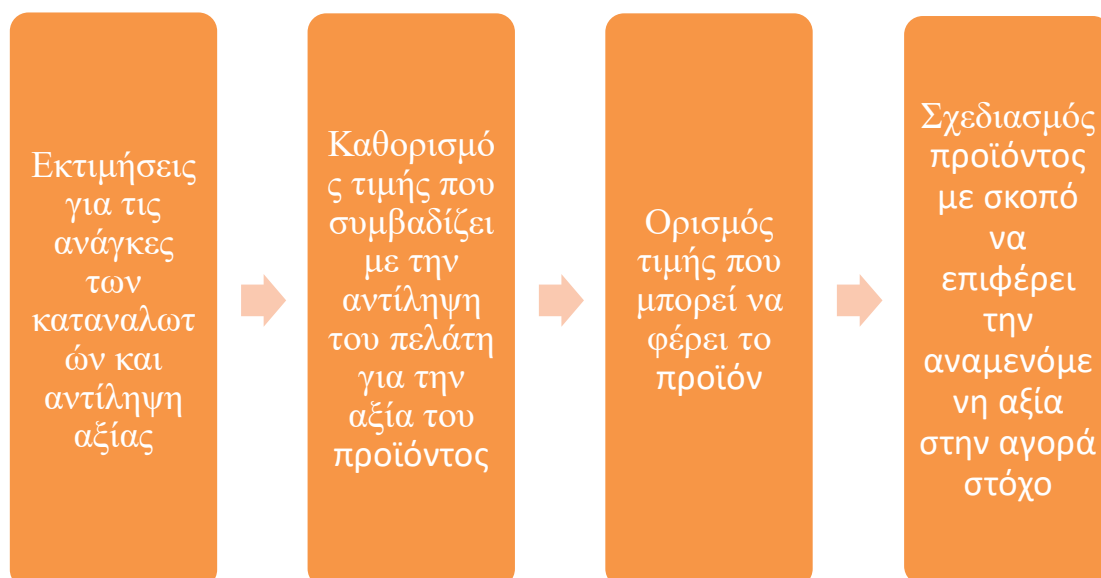
Ένας γονέας είναι διατεθειμένος να πληρώσει ιδιωτικό σχολείο για το παιδί του μόνο στην περίπτωση που είναι ικανοποιημένος από τη συνολική εικόνα και τα συνολικά οφέλη της επιλογής του (Keegan,1989). Η συνολική εικόνα διαμορφώνεται από το τεχνικό κομμάτι, που είναι οι εγκαταστάσεις, ο τεχνολογικός εξοπλισμός, κ.ά., και από το άυλο κομμάτι, δηλαδή τις εναλλακτικές εκπαιδευτικές δραστηριότητες, το επίπεδο σπουδών, τα αθλητικά δρώμενα. Σκοπός του σχολείου «Σωκράτης» είναι οι μαθητές να διευρύνουν το γνωστικό τους πεδίο, να βελτιώσουν τις αθλητικές τους επιδόσεις και να αποκτήσουν επιπρόσθετες δεξιότητες, γνώσεις και εμπειρίες χρήσιμες για το μέλλον τους μέσα από τη συμμετοχή τους σε εναλλακτικές εκπαιδευτικές δραστηριότητες.

3.13.2 Τιμολόγηση

Ο αριθμός των μαθητών της ιδιωτικής εκπαίδευσης έχει μειωθεί τα τελευταία χρόνια λόγω της οικονομικής κρίσης. Το ιδιωτικό σχολείο «Σωκράτης» ως νεοεισερχόμενο στην αγορά θα πρέπει να επιλέξει την κατάλληλη τιμολογιακή πολιτική ώστε να προσελκύσει πελάτες και σταδιακά να τους αυξάνει, για το λόγο αυτό τα δίδακτρα θα πρέπει να είναι προσιτά στους γονείς.. Σε κάθε περίπτωση, βέβαια, η τιμολογιακή πολιτική θα πρέπει να καλύπτει τα έξοδα του σχολείου (μισθοδοσίες, ασφαλιστικές εισφορές, συντήρηση σχολείου, πληρωμή δόσης δανείου κ.α.) και, ταυτόχρονα να εξασφαλίζει τη διατήρηση της υψηλής ποιότητας εκπαίδευσης.



Εικόνα 8: Τιμολόγηση με βάση το κόστος. Πηγή: [Τιμολόγηση με βάση την αξία – επιχείρηση. Διαβάστε Περισσότερα \(biengocccruise.com\)](http://www.biengocccruise.com)



Εικόνα 9: Τιμολόγηση με βάση την αξία. Πηγή: [Τιμολόγηση με βάση την αξία – επιχείρηση. Διαβάστε Περισσότερα \(biengocccruise.com\)](http://www.biengocccruise.com)

Εν κατακλείδι, το ιδιωτικό σχολείο για να μπορέσει να έχει κερδοφορία θα πρέπει να έχει έναν ικανοποιητικό αριθμό μαθητών. Η τιμολογιακή πολιτική που θα ακολουθηθεί είναι η τιμολόγηση της αξίας, δηλαδή το ύψος των διδάκτρων θα καθοριστεί με βάση την αξία που θεωρεί ο πελάτης ότι λαμβάνει. Στην τελική διαμόρφωση της τιμής θα λαμβάνονται υπόψη και τα πάγια έξοδα της επιχείρησης.

3.13.3 Διαφήμιση

Η διαφήμιση είναι η διαδικασία μετάδοσης μηνυμάτων προς τους καταναλωτές (Kotler, 1972). Για να διαφημιστεί ένα προϊόν θα πρέπει να προβληθεί από τα έντυπα και ψηφιακά μέσα μαζικής ενημέρωσης. Το κόστος της διαφήμισης είναι σχετικά υψηλό αλλά το πλεονέκτημά της είναι ότι γνωστοποιεί το προϊόν/υπηρεσία στην πλειοψηφία των καταναλωτών. Στην περίπτωση του ιδιωτικού σχολείου ενδείκνυται η έντυπη διαφήμιση μέσα από φυλλάδια που θα μοιραστούν από πόρτα σε πόρτα. Επίσης, θα τοποθετηθούν αφίσες σε διάφορα σημεία συγκέντρωσης όπως είναι στάση λεωφορείου ώστε να είναι ορατό σε πολύ κόσμο. Επιπλέον, θα δημιουργηθεί ιστοσελίδα στην οποία θα αναφέρονται όλες οι πληροφορίες σχετικά με τη λειτουργία του σχολείου και τις προσφερόμενες υπηρεσίες. Το ιδιωτικό σχολείο θα είναι ενεργό και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης με τη δημιουργία λογαριασμού στο Facebook και στο Instagram. Τέλος, λίγο πριν την έναρξη της σχολικής χρονιάς, θα πραγματοποιείται διαφήμιση στο ραδιόφωνο στοχεύοντας στην αύξηση των πελατών.

Για τη διαφήμιση του σχολείου θα γίνουν επενδύσεις στις δημόσιες σχέσεις και την επικοινωνία με το κοινό. Το σχολείο θα διοργανώνει συνεχώς δωρεάν συνέδρια και εκδηλώσεις για το περιβάλλον, τον αθλητισμό και άλλα θέματα τα οποία θα απευθύνονται σε όλους τους κάτοικους της Μυτιλήνης. Μέσα από τις εκδηλώσεις αυτές θα δίνονται υποτροφίες για τη φοίτηση του ιδιωτικού σχολείου. Το ιδιωτικό εκπαιδευτήριο θα παρέχει επίσης φιλανθρωπικό έργο προσφέροντας δωρεές και χρηματοδοτήσεις σε ευπαθείς κοινωνικές ομάδες.

3.13.4 Διανομή

Στο ιδιωτικό εκπαιδευτήριο «Σωκράτης» λόγω της φύσης του αντικειμένου του, δηλαδή της παροχής υπηρεσιών, το κανάλι διαμονής είναι άμεσο προς τους πελάτες, δηλαδή δε μεσολαβεί κάποιος άλλος στη διαδικασία. Αυτό σημαίνει ότι για να λάβει ο πελάτης την προσφερόμενη υπηρεσία, απαιτείται να μεταβεί στην ίδια την επιχείρηση.

Για το λόγο αυτό, το σχολείο θα πρέπει να είναι σε σημείο με εύκολη πρόσβαση και να διατεθεί σχολικό λεωφορείο για να διευκολυνθεί η μετακίνηση των παιδιών και να μειωθεί το κόστος μετακίνησης των γονέων. Συν τοις άλλοις, ως ένα σύγχρονο εκπαιδευτήριο που θα λειτουργεί με γνώμονα την απρόσκοπτη προσέλευση όλων των μαθητών, είναι αναγκαίο να διαθέτει βοηθητικές ράμπες και κατάλληλους μηχανισμούς πρόσβασης των μαθητών με κινητικές δυσκολίες.

Κεφάλαιο 4: Εφόδια

4.1 Ταξινόμηση Πρώτων Υλών και Λοιπών Εφοδίων

Σε αυτό το κεφάλαιο θα εξεταστούν οι τρόποι προμήθειας των πρώτων υλών που απαιτούνται για την παροχή των υπηρεσιών του ιδιωτικού σχολείου και επιλογής των προμηθευτών, οι οποίοι θα πρέπει να πληρούν κάποια σημαντικά κριτήρια όπως την ποιότητα, την αξιοπιστία, το κόστος, την ανταποκρισιμότητα, την μακροχρόνια συνεργασία και την εγγύτητα.

Τα απαραίτητα για τη λειτουργία του σχολείου εφόδια είναι δυνατό να ενταχθούν σε δυο ομάδες, τα βιομηχανικά υλικά και τα εφόδια σχολείου.

Βιομηχανικά Υλικά

- Γραφική Ύλη που είναι το μελάνι, το χαρτί, τα στυλό, τα μολύβια, τα σφουγγάρια, οι φάκελοι, οι μαρκαδόροι κ.α.. Η εταιρεία γραφικής ύλης θα πρέπει να εφοδιάζει το σχολείο ανά τακτά διαστήματα με αυτά τα υλικά.
- Συνεργείο καθαρισμού, δηλαδή το συνεργείο που θα αναλάβει την καθαριότητα του κτιρίου αλλά και θα προμηθεύει το σχολείο με χαρτικά, σαπούνια, απορρυπαντικά, γάντια, σφουγγαράκια. Πολύ σημαντικό θεωρείται η ύπαρξη αντισηπτικών υγρών σε όλο το σχολικό συγκρότημα για την υγιεινή των παιδιών και των εκπαιδευτικών.

Εφόδια Σχολείου

- Η εταιρεία catering που θα αναλάβει τον εφοδιασμό σε καθημερινή βάση του σχολείου με γεύματα και ροφήματα για την διατροφή των μαθητών σύμφωνα με το πρόγραμμα εστίασης που θα εφαρμοστεί στο σχολείο.
- Η εταιρεία παροχής λογισμικού προγράμματος θα παρέχει το κατάλληλο λογισμικό πρόγραμμα σύμφωνα με τις ανάγκες του σχολείου αλλά και θα μεριμνά για την τεχνική υποστήριξη και την αναβάθμιση του προγράμματος. Το λογισμικό πρόγραμμα θα πρέπει να δημιουργήσει βάση δεδομένων για όλους τους μαθητές και να εκδίδει παραστατικά.
- Η εταιρεία παροχής ηλεκτρικού ρεύματος θα παρέχει το απαραίτητο ηλεκτρικό ρεύμα που χρειάζεται το σχολείο για το φωτισμό των αιθουσών διδασκαλίας, για τη λειτουργία των υπολογιστών και του εξοπλισμού όλων των εργαστηρίων,

για τη λειτουργία του ψυγείου και του φούρνου του εστιατορίου και για το βραδινό φωτισμό των εξωτερικών χώρων του σχολικού συγκροτήματος.

- Η εταιρεία προμήθειας καυσίμων θα εφοδιάζει το σχολείο με πετρέλαιο για τη θέρμανση κατά τους χειμερινούς μήνες.
- Η εταιρεία παροχής νερού που θα παρέχει πόσιμο νερό. Για τη μεγαλύτερη ασφάλεια των μαθητών, είναι αναγκαίο να στέλνονται ανά τακτά χρονικά διαστήματα δείγματα νερού για ανάλυση στο Γενικό Χημείο του Κράτους.

4.2 Πρώτες Ύλες, Άλλα Εφόδια και Εναλλακτικές Επιλογές

Η προμήθεια πρώτων υλών απαιτεί ένα κόστος το οποίο προκειμένου να μειωθεί, θα υπάρχουν και ορισμένες εναλλακτικές επιλογές, η χρήση των οποίων δεν πρέπει να υποβαθμίσει τις παρεχόμενες υπηρεσίες, αλλά να είναι εγγυημένη η ίδια ποιότητα.

Η γραφική ύλη είναι δυνατόν να προμηθεύεται από άλλη εταιρεία με πιο συμφέρουσες τιμές αλλά της ίδιας ποιότητας. Παρομοίως, εναλλακτικές εταιρείες μπορούν να επιλεγούν για την προμήθεια αντισηπτικών και απορρυπαντικών γενικού και βιολογικού καθαρισμού.

Τα γεύματα θα παρασκευάζονται και θα διανέμονται από μια συγκεκριμένη εταιρεία catering καθώς στη Μυτιλήνη δεν δραστηριοποιείται άλλη εταιρεία.

Ο ηλεκτρισμός, επίσης, μπορεί να παρέχεται από την εγκατάσταση ηλιακών ή αιολικών μονάδων και από γεννήτριες πετρελαίου. Αναλόγως, ως εναλλακτικά καύσιμα για θέρμανση μπορούν να χρησιμοποιηθούν το πέλετ και ο πυρήνας (κουκούτσι) ελιάς. Από την άλλη πλευρά, η προμήθεια του νερού δεν μπορεί να γίνεται από κάποια άλλη εταιρεία.

4.3 Επιλογή Προμηθευτών

Τα εφόδια και οι πρώτες ύλες είναι αναγκαία για την αποτελεσματικότερη και απρόσκοπτη παροχή των εκπαιδευτικών υπηρεσιών. Το σχολείο θα επιδιώξει να έχει μόνιμη συνεργασία με τους κατάλληλους εκπαιδευτές που θα πληρούν ορισμένα κριτήρια, όπως:

- Ανταποκρισιμότητα, που σημαίνει ότι ο προμηθευτής πρέπει να ανταποκρίνεται άμεσα σε μια παραγγελία όποια στιγμή και αν παρουσιαστεί ανάγκη.
- Αξιοπιστία, που θα εξασφαλίζεται από τη συνεργασία του σχολείου με προμηθευτές οι οποίοι θα τηρούν τις προδιαγραφές και το χρονοδιάγραμμα της κάθε παραγγελίας.
- Ποιότητα προϊόντων, δηλαδή τα προϊόντα του κάθε προμηθευτή θα πρέπει να πληρούν τις οριζόμενες από το σχολείο προδιαγραφές.
- Εγγύτητα-Τιμολόγηση, που σημαίνει ότι ο προμηθευτής θα πρέπει να εδρεύει κοντά στο σχολείο για να αποφευχθεί το υψηλό κόστος μεταφοράς. Επιπλέον, είναι αναγκαίο οι τιμές να είναι ανταγωνιστικές καθώς στον κλάδο αυτόν υπάρχει μεγάλος ανταγωνισμός.
- Μακροχρόνια Συνεργασία του σχολείου με συγκεκριμένες εταιρείες ώστε να υπάρχει καλύτερη δυνατή επικοινωνία, ποιότητα και εργασιακή σχέση.

4.4 Παραλαβή πρώτων υλών, έλεγχος και αποθήκευση

Η παραλαβή των πρώτων υλών θα χρειαστεί να πραγματοποιείται νωρίς το πρωί, πριν την έναρξη των μαθημάτων ώστε να μην διαταράσσεται η λειτουργία του σχολείου. Κατά την παραλαβή, θα είναι παρών ο διευθυντής ο οποίος θα ελέγχει τα προϊόντα και θα κατευθύνει τους υπαλλήλους στους χώρους του σχολείου.

Πρώτες ύλες και εφόδια	Αρχικό κόστος σε €
Γραφική ύλη	1.000
Συνεργείο Καθαρισμού	1.000
Catering	1.850
Λογισμικά προγράμματα και τεχνική υποστήριξη	1.950
Ηλεκτρικό ρεύμα	1.500
Καύσιμα	1.800
Νερό	300
Σύνολο	9.400

Πίνακας 7: Κόστος πρώτων υλών και εφοδίων

Κεφάλαιο 5: Μηχανολογία και Τεχνολογία

5.1 Τεχνολογία και Εξοπλισμός

Η μηχανολογία και η τεχνολογία αποτελούν το πρόγραμμα παραγωγής το οποίο θα πρέπει να καλύπτει και να ικανοποιεί τις ανάγκες των μαθητών και των εκπαιδευτικών του σχολείου. Ο κατάλληλος μηχανολογικός και τεχνολογικός εξοπλισμός πρέπει να επιλεγεί με στόχο την πιο αποτελεσματική παροχή των εκπαιδευτικών υπηρεσιών και τη μεγιστοποίηση της χρησιμότητάς τους. Πρέπει, λοιπόν, να ληφθούν υπόψη ορισμένοι παράμετροι. Η σημαντικότερη παράμετρος είναι η δυναμικότητα της μονάδας. Σκοπός του σχολείου μας είναι να προσελκύσει 110 παιδιά σχηματίζοντας τμήματα των 18 ατόμων κατά μέσο όρο, που αντιστοιχούν σε ένα τμήμα για κάθε τάξη. Συνεπώς, ο εξοπλισμός που θα αγοραστεί χρειάζεται να καλύπτει τις ανάγκες όλων των μαθητών.

Μια δεύτερη παράμετρος είναι η δοκιμή του εξοπλισμού πριν την αγορά. Με άλλα λόγια βασικό είναι ο εξοπλισμός να έχει δοκιμαστεί από την κατασκευαστική εταιρεία πριν ακόμη χρησιμοποιηθεί από το σχολείο. Η τελευταία παράμετρος που εξασφαλίζεται με τη δοκιμή του εξοπλισμού είναι η ασφάλεια. Είναι αναγκαίο τα τεχνολογικά και μηχανολογικά υλικά να είναι ασφαλή καθώς πρόκειται να χρησιμοποιηθούν από παιδιά.

5.1.1 Επιλογή Τεχνολογίας και Εξοπλισμού

Ο κατάλληλος τεχνολογικός εξοπλισμός μπορεί να εγγυηθεί υπηρεσίες υψηλής ποιότητας, για αυτό και η κατάλληλη επιλογή είναι πολύ σημαντική. Εξάλλου, ο τεχνολογικός εξοπλισμός θα χρησιμοποιηθεί ως μέσο προσέλκυσης περισσότερων μαθητών. Αρχικός στόχος είναι το ιδιωτικό σχολείο «Σωκράτης» να διαθέτει έξι τμήματα, ένα ανά τάξη, που το καθένα θα έχει κατά μέσο όρο 18 μαθητές. Για το λόγο αυτό είναι αναγκαίο εξ αρχής να έχει γίνει προμήθεια του απαραίτητου εξοπλισμού που θα καλύψει τις ανάγκες του συνόλου των μαθητών.

Αυτός ο εξοπλισμός διαχωρίζεται ως εξής:

- Ο εξοπλισμός τάξεων που περιλαμβάνει πίνακα ανακοινώσεων, πίνακα, έδρα, θρανία και καρέκλες για έξι τάξεις.
- Η αίθουσα πληροφορικής θα έχει 20 Η/Υ με πλήρη εξοπλισμό, δηλαδή πύργο, οθόνη, ποντίκι, πληκτρολόγιο.



Εικόνα 10: Αίθουσα πληροφορικής. Πηγή: www.ezeecomputertraining.com

- Γραφεία προσωπικού θα είναι η αίθουσα των γραφείων των εκπαιδευτικών, τα γραφεία των διευθυντών, της γραμματείας και του λογιστηρίου. Επομένως, σε αυτές θα εξοπλιστούν με γραφεία, καρέκλες και τα αναγκαία τηλέφωνα και υπολογιστές.
- Εργαστήριο Φυσικής που θα λειτουργεί διαθέτοντας τα αναγκαία όργανα με σκοπό η διδασκαλία της Φυσικής να γίνεται πιο ευχάριστη, κατανοητή και ρεαλιστική. Για το λόγο αυτό το εργαστήριο θα διαθέτει:
 - Μεταλλικά όργανα φυσικής
 - Ηλεκτρομαγνητικά όργανα
 - Ψηφιακά όργανα
 - Ηλεκτροσκόπιο
 - Συγκοινωνούντα δοχεία
 - Μικροσκόπιο
 - Πίνακας τρισδιάστατης ανάλυσης
 - Πηνίο
 - Καλώδια
 - Αντιστάτες

ο Συσκευή Απόσταξης



Εικόνα 11: Εργαστήριο Φυσικής, Πηγή: www.demo.zibma.com

- Αίθουσα εικαστικών που θα είναι εξοπλισμένη με καμβάδες, πινέλα και χρώματα. Τα υλικά αυτά θα καλύπτουν τις ανάγκες όλων των μαθητών και θα συμβάλλουν στο να μειωθεί το κόστος αγοράς από τους γονείς.
- Αίθουσα εκδηλώσεων θα είναι ο χώρος που θα διεξάγονται οι σχολικές γιορτές και άλλες εκδηλώσεις. Για αυτό θα υπάρχει θεατρική σκηνή και καθίσματα.
- Αίθουσα μουσικής, στην οποία θα βρίσκονται διάφορα μουσικά όργανα, όπως φουσαρμόνικες, φλογέρες, πιάνο, κιθάρες και ντραμς.
- Βιβλιοθήκη θα έχει μεγάλη ποικιλία λογοτεχνικών και επιστημονικών βιβλίων, στα οποία θα έχουν ελεύθερη πρόσβαση όλοι οι μαθητές και θα έχουν την δυνατότητα να τα δανειστούν.



Εικόνα 12: Βιβλιοθήκη, Πηγή: www.sciencedirect.com

- Γήπεδα και σύγχρονες αθλητικές εγκαταστάσεις που θα διαφοροποιούν το ιδιωτικό σχολείο από τα δημόσια σχολεία της Μυτιλήνης. Εξάλλου, το σχολείο θα προβάλλει τις αθλητικές δραστηριότητες

Συγκεκριμένα:

- Εξωτερικό γήπεδο μπάσκετ
- Εξωτερικό γήπεδο τένις
- Ανοιχτό γήπεδο ποδοσφαίρου 5Χ5
- Αίθουσα πολεμικών τεχνών εξοπλισμένη με ειδικό απορροφητικό τάπητα και όλα τα άλλα υλικά ώστε να αθλούνται προστατευμένοι οι μαθητές στους οποίους θα παρέχεται επιπλέον κράνος και γάντια.



Εικόνα 13: Γήπεδο τένις, Πηγή: www.summerfields.com

- Εστιατόριο το οποίο θα πληροί τις προϋποθέσεις των υγειονομικών προτύπων και παράλληλα θα διαθέτει τον κατάλληλο εξοπλισμό (τραπέζια, καρέκλες) και σκεύη (πιάτα, πιρούνια, κουτάλια, ποτήρια) που χρειάζονται για να γευματίσουν οι μαθητές. Επιπλέον, θα υπάρχουν οι απαραίτητες ηλεκτρικές συσκευές (κουζίνα, ψυγείο, φούρνος μικροκυμάτων, πλυντήριο πιάτων)



Εικόνα 14: Εστιατόριο Πηγή: <http://theschoolrestaurant.com>

5.1.2 Επίδραση της Τεχνολογίας στο Περιβάλλον

Η κατασκευή και η λειτουργία του ιδιωτικού δημοτικού σχολείου θα έχει ελάχιστες έως μηδαμινές περιβαλλοντικές επιπτώσεις. Δεν παράγονται βλαβεροί ρύποι ή λύματα. Αντιθέτως, όλοι οι εκπαιδευτικοί και οι μαθητές θα μάθουν πόσο σημαντική είναι η ανακύκλωση και η προστασία του περιβάλλοντος.

5.1.3 Απόκτηση και Μεταφορά της Τεχνολογίας

Η λειτουργία του σχολείου δεν προαπαιτεί την απόκτηση του τεχνολογικού εξοπλισμού καιρό πριν την έναρξη της σχολικής χρονιάς. Η χρονική περίοδος που πρέπει να είναι εγκαταστημένος ο εξοπλισμός είναι περί το τέλος της προηγούμενης σχολικής χρονιάς, τότε που οι γονείς ξεκινούν την έρευνα για το σχολείο φοίτησης των παιδιών τους και που μπορούν να αρχίσουν οι προεγγραφές.

Οι τρόποι απόκτησης του εξοπλισμού αυτού είναι είτε μέσω τεχνολογικής εξουσιοδότησης (licensing) είτε μέσω κοινής επιχείρησης (jointventure) είτε μέσω

ολικής αγοράς. Το συγκεκριμένο ιδιωτικό σχολείο θα αποκτήσει τον τεχνολογικό του εξοπλισμό μέσω ολικής αγοράς ώστε να εξασφαλίσει τα τεχνολογικά δικαιώματα.

5.1.4 Επιλογή βοηθητικού εξοπλισμού

Για την ομαλή λειτουργία του ιδιωτικού σχολείου και των εκπαιδευτικών υπηρεσιών του, απαιτούνται κάποια μέσα που αποτελούν τον βοηθητικό εξοπλισμό και συμβάλλουν έμμεσα στη λειτουργία του. Αυτά είναι οι συσκευές του εστιατορίου, οι συσκευές θέρμανσης, οι συσκευές πυρασφάλειας και οι ανελκυστήρες.

5.2 Χωρομετρικά σχέδια

Το σχολείο θα εκτείνεται σε συγκεκριμένο γεωγραφικό χώρο, όπου θα κτιστούν και θα λειτουργούν οι αίθουσες και οι υπόλοιποι χώροι του. Το σχολικό συγκρότημα θα οικοδομηθεί σε ένα ιδιόκτητο οικόπεδο 4.200 τ.μ.. Από αυτά το κτίριο του σχολείου θα καλύπτει επιφάνεια 2.500 τ.μ. περίπου ενώ ο υπόλοιπος χώρος θα διαμορφωθεί κατάλληλα ώστε να έχει θέση προαυλίου και αθλητικών γηπέδων. Θα αποτελείται από τρία επίπεδα, ένα μέρος υπογείου, το ισόγειο και τον πρώτο όροφο.

Στον υπόγειο χώρο θα τοποθετηθεί ο λέβητας των καυσίμων και θα διαμορφωθεί ένας αποθηκευτικός χώρος που θα πληροί όλους τους κανόνες υγιεινής και ασφάλειας ενός σχολικού συγκροτήματος. Ο χώρος αυτός δεν θα είναι προσβάσιμος από τους μαθητές.

Το ισόγειο θα σχεδιαστεί κατά τέτοιο τρόπο ώστε να περιλαμβάνει τα γραφεία των διδασκόντων και της γραμματείας, το εστιατόριο, τους κλειστούς χώρους άθλησης (αίθουσα πολεμικών τεχνών), την αίθουσα εκδηλώσεων και τη βιβλιοθήκη του σχολείου. Στο ισόγειο θα χτιστούν επίσης οι τουαλέτες των μαθητών και θα διαμορφωθεί χώρος αποδυτηρίων, για να μπορούν οι μαθητές να αλλάξουν ρούχα μετά από τις αθλητικές τους δραστηριότητες.

Στον πρώτο όροφο θα λειτουργούν οι έξι αίθουσες του σχολείου, καλύπτοντας εμβαδό κατάλληλο για τη φοίτηση 20 μαθητών ανά αίθουσα. Επίσης, σε αυτό το επίπεδο θα υπάρχουν τα εργαστήρια της Φυσικής και της πληροφορικής, όπως επίσης οι αίθουσες εικαστικών και μουσικής. Τέλος, και σε αυτό τον όροφο θα υπάρχουν τουαλέτες ώστε οι μαθητές να μη χρειάζεται να ανεβοκατεβαίνουν τις σκάλες.

Η μετάβαση μεταξύ των επιπέδων θα γίνεται κατά κύριο λόγο με τις σκάλες, που θα κτιστούν σε δυο μέρη, δεξιά και αριστερά του κτιρίου για να μη δημιουργείται

συνωστισμός. Κρίνεται, βέβαια, αναγκαία η ύπαρξη ανελκυστήρα που θα εξυπηρετεί τους μαθητές με ειδικές ανάγκες.

Οι εξωτερικοί χώροι θα διαμορφωθούν κατά τέτοιο τρόπο ώστε να καλυφθούν από τα γήπεδα μπάσκετ, τένις και ποδοσφαίρου 5X5 αλλά και να υπάρχει ο απαραίτητος προαύλιος χώρος που θα εκτονώνονται οι μαθητές και θα παίζουν κατά τη διάρκεια των διαλειμμάτων.

5.3 Ισχύουσες Διατάξεις ΑΜΕΑ

Η ΥΑ 52487/2002 προβλέπει την ύπαρξη ορισμένων προδιαγραφών που θα συμβάλλουν στη διευκόλυνση της μετακίνησης ατόμων με αναπηρία. Το ιδιωτικό σχολείο που πρόκειται να χτιστεί θα πρέπει να διαθέτει ανελκυστήρα με διαστάσεις 1,50*1,50 που να επιτρέπει τους ελιγμούς του αναπηρικού αμαξιδίου. Επιπλέον, θα πρέπει να υπάρχουν ράμπες στα σημεία με υψομετρική διαφορά. Οι τουαλέτες, γυναικών και ανδρών, θα διαθέτουν ειδικές εγκαταστάσεις για τα άτομα με αναπηρία. Το σχολείο δεν θέλει να περιορίσει την επιλογή των μαθητών λόγω εγκαταστάσεων, αντιθέτως θα αποτελεί περιβάλλον φιλικό και ελκυστικό προς τα άτομα με αναπηρία ενώ οι μαθητές θα μαθαίνουν από νωρίς τη σημασία των ίσων δικαιωμάτων και ευκαιριών ασχέτως σωματικής διάπλασης και αναγκών.

5.4 Εξωτερικά έργα

Ο εξωτερικός χώρος του σχολείου απαιτεί κάποιες διαμορφώσεις οι οποίες περιλαμβάνουν τον φωτισμό, την δέντροφύτευση, έργα αποχέτευσης, περίφραξη οικοπέδου, χώρος στάθμευσης αυτοκινήτων, βρύσες και παγκάκια.

Σχετικά με τον φωτισμό του σχολείου, θα υπάρχουν παράθυρα σε όλες τις αίθουσες, στα γραφεία, στους διαδρόμους και στις τουαλέτες. Επομένως, το σχολείο θα φωτίζεται από το φως του ήλιου. Βέβαια, φωτιστικά θα υπάρχουν επίσης παντού τοποθετημένα στους εσωτερικούς χώρους τα οποία θα ανάβουν όποτε κρίνεται αναγκαίο.

Σχετικά με τον αερισμό του σχολείου, οι εκπαιδευτικοί κατά τη διάρκεια όλων των διαλειμμάτων θα αφήνουν τα παράθυρα ανοιχτά ώστε να αερίζονται σωστά οι αίθουσες. Επίσης, οι καθαρίστριες θα φροντίζουν καθ' όλη τη διάρκεια της μέρας, το σχολείο να αερίζεται σωστά για να μην αναπτύσσονται μικρόβια.

5.5 Υπολογισμός του κόστους Μηχανολογίας και Τεχνολογίας

Πριν ξεκινήσει η διαδικασία ίδρυσης ενός ιδιωτικού σχολείου είναι αναγκαίο να υπολογιστεί το αρχικό κόστος προμήθειας των απαραίτητων μηχανολογικών και τεχνολογικών υλικών που θα συμβάλουν στην εύρυθμη λειτουργία του εκπαιδευτηρίου. Το κόστος ανά αίθουσα και ανά κατηγορία εξοπλισμού φαίνεται στους παρακάτω πίνακες. Το κόστος κατασκευής του εκπαιδευτηρίου υπολογίζεται στα 800€/τ.μ με τις σημερινές τιμές των υλικών κατασκευής για το κεντρικό κτίριο και στα 500€/τ.μ για τις αθλητικές εγκαταστάσεις εσωτερικού χώρου και στα 200€/τ.μ για τις εγκαταστάσεις εξωτερικού χώρου. Επίσης, υπολογίζεται και το κόστος της μελέτης στα 50.000€ για την άδεια ανέγερσης. Το συνολικό κόστος της επένδυσης διαμορφώνεται στα 915.000€.

ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΚΟΣΤΟΣ
Κόστος αγοράς οικοπέδου	ιδιώτης	100.000€
Κεντρικό κτίριο	ΠΡΑΞΙΣ Α.Ε.	366.000 €
Εσωτερικοί χώροι άθλησης	ΠΡΑΞΙΣ Α.Ε.	60.000€
Εξωτερικοί χώροι άθλησης	ΠΡΑΞΙΣ Α.Ε.	80.000€
Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου	ΠΡΑΞΙΣ Α.Ε.	20.000€
Κόστος μελέτης		50.000€
Συνολικό κόστος		546.000€

Πίνακας 8: Κόστος κατασκευής κτιρίου και εγκαταστάσεων

ΧΩΡΟΙ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ	ΠΡΟΣ	ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	ΚΟΣΤΟΣ
Αίθουσες Διδασκαλίας		Exoplismos.edu.gr	90.000€

Γραφεία Διδασκόντων	Exoplismos.edu.gr Public	11.500€
Εργαστήριο Πληροφορικής	Exoplismos.edu.gr Public	18.000€
Εργαστήριο Φυσικής	why.gr	5.000€
Αίθουσα Μουσικής	why.gr	2.000€
Αίθουσα Εικαστικών	why.gr	2.000€
Αίθουσα Εκδηλώσεων	Karyofyllis- theater stages construction	3.800€
Βιβλιοθήκη	Exoplismos.edu.gr	2.000€
Εσωτερικοί χώροι άθλησης	Playmaker factory	9.500€
Εξωτερικοί χώροι άθλησης	Playmaker factory	2.800€
Εστιατόριο	EYNIKA	4.400€
Μεταφορικά μέσα		36.000€
Συνολικό Κόστος		187.000€

Πίνακας 9: Κόστος Μηχανολογίας και Τεχνολογίας

Είδος εξοπλισμού	Εταιρεία	Κόστος
Συσκευές θέρμανσης	Μαντζώρος	53.000€
Συσκευές πυρασφάλειας	Μαντζώρος	9.000€
Ανελκυστήρας	Μανιατέλλης&Σια Ο.Ε.	10.000€
Συνολικό Κόστος		72.000€

Πίνακας 10: Κόστος Βοηθητικού Εξοπλισμού

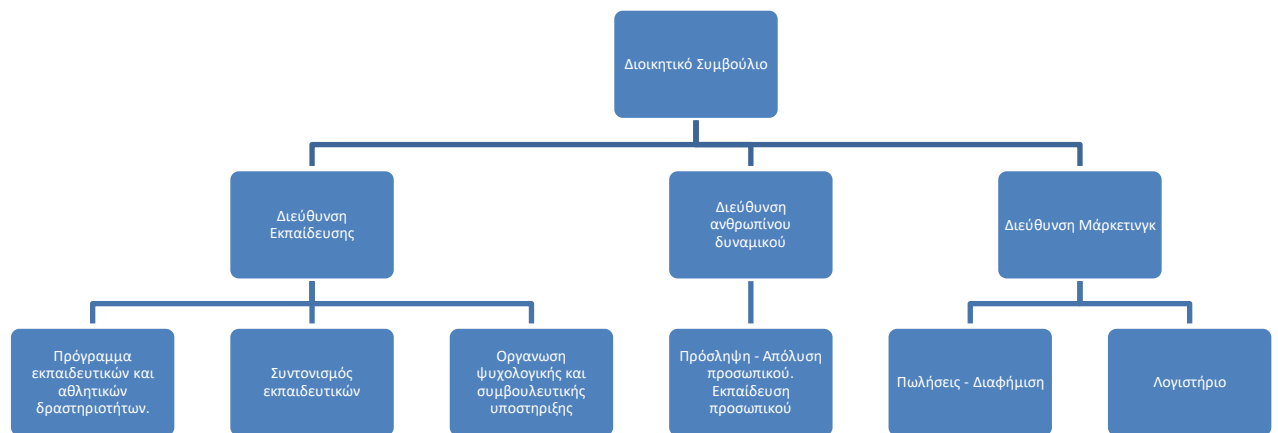
Κεφάλαιο 6: Οργάνωση της Μονάδας και Γενικά Έξοδα

6.1 Επιλογή κατάλληλου οργανωτικού σχήματος

Η οργάνωση μιας επιχείρησης αναφέρεται στον τρόπο σύνδεσης των επιμέρους μονάδων, λειτουργιών και δραστηριοτήτων της που αποσκοπεί στην καλύτερη διαχείριση και στον πιο αποτελεσματικό έλεγχο. Επί του πρακτέου, πρόκειται για ένα διάγραμμα, το οργανόγραμμα, από το οποίο μπορεί κανείς να αντιληφθεί το μερίδιο εξουσίας και ευθύνης που φέρει κάθε εργαζόμενος. Αναλύοντας την οργανωσιακή δομή διακρίνονται οι ακόλουθες παράμετροι:

- Κορυφαίο Μάνατζμεντ: σχεδιάζει τον μακροπρόθεσμο και τον στρατηγικό προγραμματισμό, τον προϋπολογισμό, τον συντονισμό και τον έλεγχο,
- Μεσαίο Μάνατζμεντ: προγραμματίζει και ελέγχει τις οργανωσιακές λειτουργίες, δηλαδή τις πωλήσεις, την παραγωγή, τις προμήθειες και τα χρηματοοικονομικά,
- Εποπτικό Μάνατζμεντ: προγραμματίζει και ελέγχει τις καθημερινές λειτουργίες και δραστηριότητες που αναπτύσσουν οι οργανωσιακές μονάδες που έχει υπό την εποπτεία του.

Το οργανόγραμμα του σχεδιαζόμενου ιδιωτικού δημοτικού σχολείου «Σωκράτης» είναι το ακόλουθο.



Γράφημα 5: Οργανόγραμμα ιδιωτικού σχολείου «Σωκράτης».

Ανάλυση του οργανοδιαγράμματος:

- Το διοικητικό συμβούλιο, που αποτελείται από τον διευθύνοντα σύμβουλο, (στην περίπτωση μας θα είναι ο ιδρυτής και ιδιοκτήτης του σχολείου), από τον διευθυντή εκπαίδευσης, από τον διευθυντή ανθρωπίνου δυναμικού και από τον διευθυντή μάρκετινγκ. Οι αρμοδιότητες του Διοικητικού Συμβουλίου συνοψίζονται στο συντονισμό των τμημάτων της επιχείρησης, στον έλεγχο και την επίλυση προβλημάτων και αδυναμιών και, γενικά στη διασφάλιση της εύρυθμης λειτουργίας του σχολείου.
- Η διεύθυνση εκπαίδευσης καταλαμβάνεται από τον διευθυντή του σχολείου. Επιδίωξη είναι η θέση αυτή να καλυφθεί από απόφοιτο Παιδαγωγικών σχολών με εξειδίκευση σε επιμέρους παιδαγωγικά ζητήματα αλλά και στη διοίκηση εκπαιδευτικών μονάδων. Επίσης, θα αναζητηθεί άτομο με προηγούμενη διδακτική και διοικητική εμπειρία ώστε να μπορεί να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις της θέσης. Μεταξύ των αρμοδιοτήτων του είναι ο συντονισμός των εκπαιδευτικών, η διεξαγωγή εκπαιδευτικών δραστηριοτήτων πέραν των υποχρεωτικών, ο προγραμματισμός των αθλητικών δραστηριοτήτων, η επίλυση προβλημάτων κατά την εκπαιδευτική διαδικασία κ.α.. Συν τοις άλλοις, ο

διευθυντής εκπαίδευσης χρειάζεται να οργανώνει και να επιβλέπει τη λειτουργία ομάδας ψυχολόγων και ειδικών παιδαγωγών που θα βοηθούν τους μαθητές να αντιμετωπίσουν τις αδυναμίες και τους προβληματισμούς τους και, παράλληλα, θα παρέχουν υπηρεσίες συμβουλευτικής στους γονείς. Μια ακόμη υποχρέωση του θα είναι η έγκαιρη προμήθεια του αναγκαίου εξοπλισμού και των βοηθητικών υλικών που χρειάζονται για την εκπαιδευτική διαδικασία.

- Η διεύθυνση προσωπικού είναι υπεύθυνη για την πρόσληψη των κατάλληλων εκπαιδευτικών δηλαδή των δασκάλων, των δασκάλων ειδικής αγωγής, γυμναστών, προπονητών, καθηγητών ξένων γλωσσών, εικαστικών και μουσικής και ψυχολόγων. Επίσης, μεριμνά για την πρόσληψη του λοιπού διοικητικού και βοηθητικού προσωπικού, όπως της γραμματείας, των καθαριστών και των υπεύθυνων για τη διανομή του φαγητού στα παιδιά και όποιων άλλων ειδικοτήτων κριθούν απαραίτητες για την απρόσκοπτη λειτουργία του σχολείου. Το άτομο που θα κατέχει αυτή τη θέση πρέπει να έχει αποφοιτήσει από σχολή Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού και να έχει εμπειρία σε αντίστοιχη διοικητική θέση. Δεν πρέπει βέβαια να παραβλεφθεί ότι μεταξύ των αρμοδιοτήτων του θα είναι η συνεχής εκπαίδευση και επικαιροποίηση της γνώσης του προσωπικού, η οποία θα γίνεται κατόπιν της διαδικασίας της αξιολόγησης.
- Η διεύθυνση μάρκετινγκ θα ασκείται από άτομο που έχει αποφοιτήσει από αντίστοιχη σχολή και έχει απασχοληθεί σε παρόμοια θέση κατά το παρελθόν. Ο διευθυντής μάρκετινγκ θα είναι αρμόδιος αρχικά για την προβολή και διαφήμιση του σχολείου και των παρεχόμενων υπηρεσιών του. Θα πρέπει φροντίσει για τη δημοσιοποίηση των δραστηριοτήτων του σχολείου, την προβολή συγκεκριμένων δράσεων που μπορεί να αποτελέσουν αιτία προσέλκυσης μαθητών, όπως τα εκπαιδευτικά ταξίδια στο εξωτερικό και η συμμετοχή σε αθλητικές δραστηριότητες κ.α.. Επίσης, σε άμεση συνεργασία με το διευθυντή εκπαίδευσης θα πρέπει να διοργανώνουν δραστηριότητες ανοικτές στην ευρύτερη κοινωνία της Μυτιλήνης ώστε να γνωστοποιείται η δράση του σχολείου και να διαφημίζονται, κατά αυτό τον τρόπο, οι υπηρεσίες του. Επιπλέον, μέσα από τη διεξαγωγή πρωτογενών ερευνών θα αναζητούνται οι εκπαιδευτικές ανάγκες των μαθητών με στόχο την αναπροσαρμογή της στρατηγικής του σχολείου.

- Οι εκπαιδευτικοί Πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης είναι οι δάσκαλοι που θα αναλάβουν τη διδασκαλία των έξι τάξεων/τμημάτων. Απαραιτήτως θα είναι απόφοιτοι Παιδαγωγικών σχολών και επιδίωξη θα είναι να έχουν επιπλέον εξειδίκευση και σε άλλες παιδαγωγικά αντικείμενα, όπως η ειδική αγωγή, το θεατρικό παιχνίδι, η μουσικοκινητική κ.α.. Εκτός από τη διδασκαλία των μαθημάτων, καθήκον τους θα είναι η ενημέρωση των γονέων αλλά και του διευθυντή εκπαίδευσης. Επίσης, θα βρίσκονται σε άμεση συνεργασία με τους ψυχολόγους για την έγκαιρη και αποτελεσματική αντιμετώπιση δυσκολιών των μαθητών.
- Οι εκπαιδευτικοί ειδικής αγωγής θα επιλαμβάνονται μαθητών με μαθησιακές δυσκολίες. Θα συνεργάζονται στενά τόσο με τους εκπαιδευτικούς της τάξης όσο και με τους ψυχολόγους. Επίσης, θα ενημερώνουν τους γονείς για την πορεία των παιδιών τους.
- Οι γυμναστές θα καλύπτουν τις ανάγκες της φυσικής αγωγής έτσι όπως ορίζεται από το πρόγραμμα σπουδών του Υπουργείου Παιδείας και ταυτόχρονα θα αναλαμβάνουν τις πρόσθετες αθλητικές δραστηριότητες που θα διεξάγονται μετά το πέρας το σχολικού ωραρίου.
- Οι καθηγητές εικαστικών, μουσικής και θεατρικής αγωγής θα διδάσκουν τα αντίστοιχα μαθησιακά αντικείμενα σύμφωνα με το σχολικό πρόγραμμα αλλά και θα διοργανώνουν εργαστήρια εικαστικών, μουσική και θεατρικού παιχνιδιού ως πρόσθετες δημιουργικές δραστηριότητες μετά τη λήξη των μαθημάτων.
- Οι ψυχολόγοι θα δρουν υποστηρικτικά στο έργο των εκπαιδευτικών στηρίζοντας όλους τους μαθητές και κυρίως όσους έχουν μαθησιακές δυσκολίες. Παράλληλα, θα εκπονούν προγράμματα συμβουλευτικής των γονέων.
- Οι γραμματείς θα είναι υπεύθυνοι για διάφορα ζητήματα του σχολείου, όπως οι εγγραφές νέων μαθητών και οι επανεγγραφές παλαιότερων, η έγκαιρη διαφήμιση του σχολείου, η αναγγελία για την πλήρωση κενών θέσεων εργασίας, το σχολικό πρόγραμμα κ.α..
- Οι λογιστές θα είναι αυτοί που θα ελέγχουν τα έσοδα και έξοδα του εκπαιδευτηρίου, θα φροντίζουν την καταβολή των μισθών των εργαζομένων και θα φροντίζουν για την έγκαιρη εξόφληση των φορολογικών δαπανών.

6.2 Γενικά Έξοδα

Το κόστος λειτουργίας ενός ιδιωτικού Δημοτικού Σχολείου, όπως άλλωστε και κάθε επιχείρησης συνυπολογίζεται από το βασικό κόστος και το έμμεσο κόστος. Αναλυτικότερα:

- Βασικό κόστος:
 - Το κόστος άμεσων υλικών είναι το κόστος των υλικών που ενσωματώνονται στο παραγόμενο προϊόν,
 - το κόστος άμεσης εργασίας αναφέρεται στις αμοιβές και τα έξοδα προσωπικού
 - οι άμεσες λοιπές δαπάνες.
- Έμμεσο κόστος ή τα βιομηχανικά έξοδα περιλαμβάνουν τα έξοδα υλικών, εργατικών και άλλων δαπανών, όπως της συντήρησης, της εξυπηρέτησης, του φωτισμού, της θέρμανσης, των ασφαλιστρών. Σε αυτά υπολογίζεται και το κόστος εργασίας όσων προσφέρουν τις παραπάνω υπηρεσίες. Συγκεκριμένα:
 - Το κόστος των αναλωνόμενων υλικών που δεν ενσωματώνονται στην προσφερόμενη υπηρεσία,
 - Το κόστος έμμεσης εργασίας, δηλαδή της εργασίας του προσωπικού που δεν αφορά αποκλειστικά την προσφερόμενη υπηρεσία αλλά τις δευτερεύουσες,
 - Τα διοικητικά έξοδα είναι αυτά που σχετίζονται με τις υπηρεσίες διοίκησης. Τέτοια είναι τα ενοίκια, τα ασφάλιστρα, οι φόροι, το κόστος επικοινωνιών.
 - Τα έξοδα πωλήσεως και διανομής περιλαμβάνουν το κόστος διαφήμισης του σχολείου με όποιο τρόπο και να γίνεται, είτε με προβολή στην τηλεόραση, είτε με διαφήμιση στο ραδιόφωνο, στα έντυπα ή στα κοινωνικά δίκτυα.
 - Τα έξοδα έρευνας και ανάπτυξης αφορούν την έρευνα με σκοπό την διερεύνηση των αναγκών της αγοράς και την αναπροσαρμογή των προσφερόμενων υπηρεσιών ώστε να ανταποκρίνεται στις νέες ανάγκες. Το προς ίδρυση ιδιωτικό Δημοτικό σχολείο θα συνυπολογίσει αυτά τα έξοδα λαμβάνοντας υπόψη ότι ο εντοπισμός των αναγκών της αγοράς και η εξυπηρέτηση τους από το σχολείο θα αυξήσει τον αριθμό των

μαθητών του, θα το καταστήσει πιο βιώσιμο και θα συνεισφέρει στην κερδοφορία του.

Στον παρακάτω πίνακα καταγράφονται το βασικό και το έμμεσο κόστος κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας του ιδιωτικού εκπαιδευτηρίου «Σωκράτης».

Βασικό κόστος	399.000€
Κόστος άμεσων υλικών	30.000€
Κόστος άμεσης εργασίας	369.500€
Έμμεσο κόστος	43.500
Κόστος αναλωμένων υλικών	10.000€
Κόστος έμμεσης εργασίας	5.000€
Διοικητικά έξοδα	15.000€
Έξοδα πωλήσεων και διανομής	7.500€
Έξοδα έρευνας και ανάπτυξης	6.000€
Συνολικό κόστος	442.500

Πίνακας 11: Κόστη του πρώτου χρόνου λειτουργίας

Κεφάλαιο 7: Το Ανθρώπινο Δυναμικό

7.1. Καθήκοντα εργαζομένων

Οι εργαζόμενοι μιας επιχείρησης είναι μια από τις σημαντικότερες παραμέτρους της επιτυχίας της. Τα άτομα που στελεχώνουν τις διάφορες θέσεις πρέπει να διαθέτουν τα κατάλληλα τυπικά προσόντα, όπως σπουδές, εξειδίκευση, εργασιακή εμπειρία και, ταυτόχρονα, να γνωρίζουν και να ασπάζονται το όραμα της σχολείου, να είναι σε θέση να πραγματοποιήσουν ότι προαναγγέλλει η διεύθυνση του σχολείου ότι είναι ικανό να πράξει. Το ανθρώπινο δυναμικό αποτελεί τη σπουδαιότερη επένδυση και διαφήμιση του σχολείου καθώς οι άνθρωποι του μέσα από τις ικανότητες και την προσωπικότητα τους θα κτίσουν σχέσεις εμπιστοσύνης με τους μαθητές και τους γονείς. Για το λόγο αυτό η επιλογή του και η παραμονή του στην επιχείρηση αποτελεί ύψιστη μέριμνα της Διοίκησης του Ανθρώπινου Δυναμικού.

Καταγράφοντας επιγραμματικά τις αρμοδιότητες του τμήματος προσωπικού αυτές συνοψίζονται στις εξής:

- Προγραμματισμός ανθρωπίνων πόρων,
- Περιγραφή θέσης και καθηκόντων των εργαζομένων,
- Προσέλκυση και επιλογή προσωπικού,
- Προγραμματισμός επιμορφωτικών σεμιναρίων και γενικότερα εκπαίδευσης των εργαζομένων,
- Αξιολόγηση ανθρώπινου δυναμικού,
- Αμοιβές εργαζομένων.

Ακολούθως περιγράφονται τα καθήκοντα των θέσεων απασχόλησης:

1. Διευθύνων Σύμβουλος

Η θέση αυτή θα καλυφθεί από τον ιδρυτή και ιδιοκτήτη του σχολείου που θα φέρει το όραμα της νέας αυτής εκπαιδευτικής μονάδας. Θα είναι υπεύθυνος για το συντονισμό των επιμέρους τομέων και τη συμπεριφορά των εργαζομένων κατά τρόπο που να εξυπηρετεί το σκοπό ίδρυσης του σχολείου. Ως απόφοιτος Παιδαγωγικής Σχολής θα είναι σε θέση να συμμετέχει στο σχεδιασμό της εκπαιδευτικής διαδικασίας και να περιλάβει στο υποχρεωτικό πρόγραμμα σπουδών επιπλέον δραστηριότητες που θα

διευρύνουν τους πνευματικούς ορίζοντες των μαθητών και θα εμπλουτίσουν τις γνώσεις του.

Ο ίδιος θα πρέπει να ανανεώνει τις γνώσεις του και να μεταφέρει οτιδήποτε καινοτόμο στα στελέχη του σχολείου, είτε αυτό αφορά την προσφορά παιδαγωγικών υπηρεσιών και δραστηριοτήτων, είτε την αποτελεσματικότερη διαφήμιση του σχολείου.

2. Ο διευθυντής εκπαίδευσης.

Ο διευθυντής εκπαίδευσης είναι αναγκαίο να έχει πτυχίο Παιδαγωγικής σχολής ώστε να είναι άμεσα γνώστης όλων των παραμέτρων που άπτονται της εκπαιδευτικής διαδικασίας. Επίσης, καλό είναι να έχει εξειδικευτεί στη γνώση διοίκησης εκπαιδευτικών μονάδων ώστε να δύναται να συντονίζει κατά τον πιο αποδοτικό τρόπο τους υφισταμένους του συνυπολογίζοντας τις εκπαιδευτικές ανάγκες, τα κόστη και την προβολή του σχολείου.

Λόγω του πλήθους των ευθυνών του δεν θα μπορεί να συμμετέχει ως διδάσκων στη λειτουργία του σχολείου, παρά μόνο αν αυτό κριθεί αναγκαίο συμπληρώνοντας κάποιο κενό. Γενικά, το ωράριο του πρέπει να συμπίπτει με το νομικά προβλεπόμενο. Όταν, όμως, απαιτηθεί η υπερωριακή απασχόληση του πρέπει αυτή να πληρώνεται κατάλληλα. Επίσης, η επιμόρφωση του πρέπει να προβλέπεται και να υποστηρίζεται από το σχολείο.

2.α Εκπαιδευτικό προσωπικό.

Το εκπαιδευτικό προσωπικό είναι οι δάσκαλοι, οι γυμναστές, οι καθηγητές ξένων γλωσσών, μουσικής και εικαστικών, οι ειδικοί παιδαγωγοί.

Τα καθήκοντα των δασκάλων συνοψίζονται στη διδασκαλία της ύλης έτσι όπως ορίζεται από το Υπουργείο Παιδείας αλλά και στην εμπέδωση της μέσα από επιπλέον εξάσκηση. Επίσης, πρέπει να είναι σε θέση να εντοπίσουν εκπαιδευτικές αδυναμίες των μαθητών τους και να συνεργαστούν με τους ειδικούς παιδαγωγούς και τους ψυχολόγους ώστε να τις βελτιώσουν ή να τις ξεπεράσουν. Εν γένει, μεταξύ δασκάλων και μαθητών δημιουργείται μια ιδιαίτερη σχέση. Για το λόγο αυτό, οι εκπαιδευτικοί χρειάζεται να είναι ικανοί να αφουγκραστούν τις ανάγκες των μαθητών τους και να υποστηρίξουν τους ίδιους και τους γονείς τους κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

Ο αριθμός των δασκάλων θα είναι έξι, ένας για κάθε τμήμα, θα απασχολούνται σύμφωνα με το νόμο ωράριο και θα επιμορφώνονται μέσα από σεμινάρια του σχολείου ή με τη συμμετοχή τους σε εξωτερικά σεμινάρια, το κόστος των οποίων θα επιβαρύνει το σχολείο.

Οι γυμναστές του σχολείου θα καλύπτουν τις οριζόμενες από το νόμο ώρες Γυμναστικής και παράλληλα θα προπονούν τους μαθητές στα αθλήματα που επιλέγουν μετά το πέρας των σχολικών μαθημάτων. Πρέπει να έχουν παιδαγωγική επάρκεια ώστε να ανταποκρίνονται στις διδακτικές και ψυχολογικές ανάγκες των μαθητών και ταυτόχρονα να είναι εξειδικευμένοι στην προπονητική αθλημάτων δεδομένου ότι το σχολείο ευαγγελίζεται αθλητικές διακρίσεις και συμμετοχή σε πανελλήνιες, βαλκανικές και παγκόσμιες διοργανώσεις. Οι γυμναστές πρέπει να είναι τουλάχιστον τρεις ώστε να καλύπτουν επαρκώς τις εβδομαδιαίες ώρες προπόνησης.

Οι καθηγητές ξένων γλωσσών θα είναι πτυχιούχοι Αγγλικής φιλολογίας, δεδομένης της διδασκαλίας της Αγγλικής από την Α' Δημοτικού, Γαλλικής και Γερμανικής Φιλολογίας καθώς αυτές είναι οι επιπλέον προσφερόμενες γλώσσες. Εκτός από τις γνώσεις στη διδασκαλία της αντίστοιχης γλώσσας οφείλουν να διαθέτουν και όλα όσα ορίζουν τον παιδαγωγό, όπως ικανότητα προσέγγισης των μαθητών, κατανόηση των εκπαιδευτικών τους αδυναμιών, ψυχολογική υποστήριξη και διάθεση συνεργασίας με το υπόλοιπο εκπαιδευτικό προσωπικό και τους ψυχολόγους. Ο αριθμός τους θα είναι ένας για κάθε ξένη γλώσσα.

Παρομοίως οι καθηγητές Μουσικής και Εικαστικών πρέπει να έχουν παιδαγωγική επάρκεια, να προσεγγίζουν τους μαθητές τους κτίζοντας σχέσεις εμπιστοσύνης και να τους καλλιεργούν την αγάπη για τις εικαστικές τέχνες και τη μουσική. Επίσης, είναι καλό να εντοπίζουν ταλέντα και κλίσεις των μαθητών, να τις αναδεικνύουν και να τις καλλιεργήσουν κατάλληλα. Επίσης, οι θέσεις αυτές θα καλυφθούν από ένα άτομο αντιστοίχως.

Τέλος, οι ειδικοί παιδαγωγοί είναι μια ιδιαίτερη ομάδα εκπαιδευτικών. Αυτοί πρέπει να υποστηρίζουν τους μαθητές με ειδικές μαθησιακές ανάγκες είτε μέσω της ενισχυτικής διδασκαλίας είτε με την παράλληλη στήριξη. Οι ειδικοί παιδαγωγοί χρειάζεται να διαθέτουν τις απαραίτητες γνώσεις, την αναγκαία ενσυναίσθηση για να μπορούν να κατανοούν τις ανάγκες των μαθητών τους αλλά και να είναι σε θέση να συνεργάζονται άμεσα και αποτελεσματικά με τους δασκάλους της κάθε τάξης και την

ομάδα των ψυχολόγων. Αρχικά, θα απασχοληθεί ένας παιδαγωγός αλλά θα υπάρχει πρόβλεψη για απασχόληση περισσότερων ατόμων ανάλογα με τις ανάγκες που θα προκύπτουν.

2.β Η ομάδα των ψυχολόγων

Οι ψυχολόγοι πρέπει να έχουν αποφοιτήσει από σχολές Ψυχολογίας και είναι επιθυμητό να έχουν εξειδίκευση στην παιδική ψυχολογία και συμβουλευτική γονέων. Πρέπει να γνωρίζουν τον τρόπο να προσεγγίσουν τα παιδιά και να κερδίσουν τη συμπάθεια τους και την εμπιστοσύνη τους. Οι ψυχολόγοι του σχολείου θα είναι υπεύθυνοι να στηρίζουν όλους τους μαθητές, να εντοπίσουν τους προβληματισμούς τους, να ενισχύσουν τους μαθητές που αντιμετωπίζουν ιδιαίτερες ανάγκες και να παρέμβουν με τις κατάλληλες μεθόδους.

Επίσης, κρίνεται αναγκαίο να μπορούν να στηρίζουν και να κατευθύνουν τους γονείς των μαθητών εφαρμόζοντας τις ενδεδειγμένες τεχνικές της Συμβουλευτικής.

Εκ παράλληλου, πρέπει να συνεργάζονται άμεσα με το διδακτικό προσωπικό, να ενημερώνουν τους δασκάλους για το κάθε μαθητή χωριστά αλλά και να ενημερώνονται για υποψίες των δασκάλων και να διερευνούν την κάθε περίπτωση.

Αρχικά, θα απασχοληθεί ένας ψυχολόγος και στη συνέχεια μπορεί να προσληφθούν και άλλοι. Αυτό θα εξαρτηθεί από τις ανάγκες των μαθητών.

3. Ο διευθυντής Ανθρωπίνου Δυναμικού

Ο διευθυντής Ανθρωπίνου Δυναμικού θα έχει γνώσεις διοίκησης προσωπικού για αυτό χρειάζεται να είναι απόφοιτος αντίστοιχης σχολής. Θα είναι αυτός που μαζί με τον διευθύνοντα σύμβουλο θα προσλάβουν τον διευθυντή εκπαίδευσης και τον διευθυντή μάρκετινγκ, και κατόπιν σε συνεργασία μαζί τους θα προσλάβουν το υπόλοιπο προσωπικό. Βασικά του καθήκοντα θα είναι η προσέλκυση, επιλογή και πρόσληψη του κατάλληλου προσωπικού. Για αυτόν το λόγο, θα πρέπει να γνωρίζει και τις απαιτήσεις της κάθε θέσης ώστε να συντάσσει τις κατάλληλες ερωτήσεις και να σχεδιάζει τα πιο αποδοτικά σενάρια.

Αφού ολοκληρώσει τη στελέχωση των τμημάτων θα πρέπει να φροντίζει για τη σωστή αξιολόγηση των εργαζομένων ώστε να εντοπίζονται έγκαιρα οι ανάγκες και να προσφέρεται η κατάλληλη επιμόρφωση. Επίσης, θα είναι υπεύθυνος να μην υπάρξει

αποχώρηση του προσωπικού, έχοντας επιλέξει το κατάλληλο προσωπικό και προσφέροντας του τα απαραίτητα κίνητρα παραμονής στη συγκεκριμένη θέση, όπως καλές αμοιβές, συνεχή εκπαίδευση, δυνατότητες εξέλιξης κ.α..

4. Ο διευθυντής μάρκετινγκ

Ο διευθυντής μάρκετινγκ πρέπει να έχει αποφοιτήσει από αντίστοιχη σχολή, να διαθέτει γνώσεις αλλά, καλό είναι, να διαθέτει και εμπειρία. Θα αναλάβει το καθήκον της προβολής και διαφήμισης του σχολείου. Προκειμένου να γνωστοποιηθεί η λειτουργία του σχολείου στην πόλη της Μυτιλήνης αλλά και σε ολόκληρο το νησί, θα πρέπει να διαφημιστεί σε όλα τα μέσα μαζικής ενημέρωσης του νησιού, στα κοινωνικά δίκτυα. Επίσης, θα πρέπει να τυπωθούν φυλλάδια και αφίσες με τις προσφερόμενες υπηρεσίες, να διανεμηθούν και να τοιχοκολληθούν σε κατάλληλα σημεία που να γίνουν αντιληπτά από γονείς και μαθητές.

Στις υποχρεώσεις του θα προστεθεί και αυτή της συνεργασίας με τον διευθυντή εκπαίδευσης και το διδακτικό προσωπικό για να εκπονούνται προγράμματα δραστηριοτήτων που θα συμβάλουν στη μόρφωση των μαθητών αποτελώντας ταυτόχρονα τρόπο διαφήμισης των υπηρεσιών του σχολείου.

Στο τμήμα μάρκετινγκ εκτός από τον διευθυντή θα απασχολείται ακόμη ένα άτομο ως λογιστής. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να είναι απόφοιτος λογιστικής και θα είναι ο υπεύθυνος για τη μισθοδοσία των υπαλλήλων βάσει των προσόντων τους όπως προβλέπεται από το νόμο. Επιπλέον, θα πρέπει να καθορίζει τα δίδακτρα των μαθητών και το επιπλέον κόστος ανάλογα με τη συμμετοχή τους στις προσφερόμενες δραστηριότητες. Εν γένει, θα μεριμνά για την τήρηση των λογιστικών βιβλίων και την έκδοση των απαραίτητων εγγράφων.

5. Γραμματειακή υποστήριξη

Προκειμένου όλα τα τμήματα να λειτουργούν αποδοτικά είναι αναγκαία η συμβολή της γραμματείας. Η γραμματεία θα βοηθά το έργο των διευθυντών, θα εκπονεί το πρόγραμμα των δασκάλων υπό τις συμβουλές του διευθυντή εκπαίδευσης, θα είναι υπεύθυνη για τις εγγραφές και τις επανεγγραφές μαθητών, θα διατηρεί φάκελο για κάθε μαθητή και θα τον ανανεώνει αναλόγως. Επιπροσθέτως, θα ενημερώνει τους γονείς για τις νέες δραστηριότητες και υπηρεσίες του σχολείου, θα φροντίζει για την είσπραξη

των διδασκάλων, θα συνδράμει τον διευθυντή εκπαίδευσης στη εύρεση των κατάλληλων υλικών.

Συν τοις άλλοις, θα βοηθά τον διευθυντή μάρκετινγκ ερχόμενη σε επικοινωνία με τα μέσα μαζικής ενημέρωσης και θα συντάσσει τα επιμορφωτικά προγράμματα του προσωπικού.

Η γραμματεία θα αποτελείται από δυο άτομα, κατά προτίμηση τριτοβάθμιας εκπαίδευσης που θα απασχολούνται οχτώ ώρες ημερησίως.

6. Βοηθητικό Προσωπικό

Στο βοηθητικό προσωπικό εντάσσονται ο καθαριστής, ο οδηγός του σχολικού λεωφορείου και ο υπεύθυνος του εστιατορίου.

Ο καθαριστής θα είναι ανειδίκευτος εργάτης με ή χωρίς προϋπηρεσία, στο έργο του θα συνεπικουρείται από την εταιρεία καθαρισμού. Θα ξεκινά την εργασία του μαζί με την προσέλευση των μαθητών, θα καθαρίζει το εστιατόριο και θα το ετοιμάζει για το μεσημεριανό γεύμα των μαθητών. Επίσης, θα φροντίζει την καθαριότητα ορισμένων κοινόχρηστων χώρων όπως των τουαλετών. Αργότερα, μαζί με τους καθαριστές της εταιρείας καθαρισμού θα φροντίζουν το σύνολο των χώρων σχολείου είτε είναι εσωτερικοί είτε εξωτερικοί.

Ο οδηγός του σχολικού λεωφορείου θα είναι ένα άτομο κάτοχος του διπλώματος Γ' κατηγορίας. Θα προσέρχεται στο σχολείο νωρίς το πρωί, θα παραλαμβάνει το λεωφορείο και, μαζί με ένα άτομο της γραμματείας, θα μεταβαίνει στα σπίτια των μαθητών, θα τους παραλαμβάνει και θα τους μεταφέρει με ασφάλεια στο σχολείο. Κατά τη διάρκεια των μαθημάτων δεν θα αποχωρεί από το χώρο του σχολείου καθώς μπορεί κάποιες μέρες να μεταφέρει τους μαθητές σε εκπαιδευτικές εκδρομές ή σε εξωσχολικούς χώρους άθλησης. Όταν δεν θα υπάρχει τέτοια ανάγκη θα μπορεί να συνδράμει κάποιο άλλο εργαζόμενο ανάλογα με τις ανάγκες.

Ο υπεύθυνος του εστιατορίου θα απασχολείται έξι ώρες ημερησίως, θα είναι ανειδίκευτος εργαζόμενος, υπεύθυνος για την έγκαιρη παραλαβή του γεύματος από την εταιρεία τροφοδοσίας και τη διανομή του στους μαθητές. Επίσης, θα επιβλέπει και θα ελέγχει το χώρο του εστιατορίου ώστε να είναι καθαρός και απολυμασμένος.

Έχοντας ολοκληρώσει τη μελέτη των καθηκόντων του εργατικού δυναμικού, χρειάζεται να σημειωθεί πως η επιλογή των εργαζομένων θα πρέπει να τηρεί ορισμένα αντικειμενικά κριτήρια, όπως η κατοχή των απαραίτητων τίτλων σπουδών και της κατάλληλης ψυχολογικής κατάστασης που τους επιτρέπει την επαφή με παιδιά. Επίσης, δεν θα στέκεται εμπόδιο στην πρόσληψη το φύλο, η ηλικία, η σωματική διάπλαση, η θρησκεία και εθνικότητα τους.

7.2 Προσέλκυση εργαζομένων

Η προσέλκυση του ανθρωπίνου δυναμικού περιλαμβάνει τη διαδικασία εντοπισμού και πρόσκλησης των κατάλληλων ατόμων ώστε να καλύψουν τις κενές θέσεις ενός οργανισμού. Η διαδικασία αυτή είναι δυνατόν να απευθύνεται τόσο εντός του ίδιου του οργανισμού όσο και εκτός. Στόχος της είναι η προσέλκυση επαρκούς αριθμού υποψηφίων εγκαίρως με το μικρότερο δυνατό κόστος (Χυτήρης, 2001).

Τα στάδια της διαδικασίας είναι τα παρακάτω:

- Το στάδιο του εντοπισμού της ανάγκης για κάλυψη θέσεων εργασίας, η περιγραφή των απαιτήσεων της θέσεως και ο καθορισμός των προσόντων των υποψηφίων,
- Η μέθοδος που θα ακολουθηθεί σχετικά με τη διαδικασία προσέλκυσης και επιλογής των κατάλληλων υποψηφίων,
- Η αξιολόγηση και η επιλογή των υποψηφίων βάσει των δεδομένων που συνάγονται από τις συνεντεύξεις, το βιογραφικό, τις συστατικές επιστολές, τα tests αξιολόγησης,
- Η ένταξη του προσληφθέντος στον οργανισμό (Κατσάλης, Τσώκος, 2009).

Κατά τη διαδικασία προσέλκυσης, η Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων πρέπει να δρα βάσει ορισμένων προϋποθέσεων. Χρειάζεται να γνωρίζει τις ανάγκες σε ανθρώπινο δυναμικό, να προβλέπει τις μελλοντικές μεταβολές, να γνωρίζει την εξέλιξη των προαγωγών, να αντιλαμβάνεται τα χαρακτηριστικά του υποψηφίου που ταιριάζει περισσότερο στην κουλτούρα του οργανισμού και να αποφασίζει αν θα χρησιμοποιηθούν εσωτερικές ή εξωτερικές πηγές προσέλκυσης (Χυτήρης, 2001).

Στο προς ίδρυση ιδιωτικό σχολείο η προσέλκυση των εργαζομένων θα γίνει εξωτερικά. Το διοικητικό προσωπικό θα πρέπει να τηρεί τα προσόντα που απαιτούνται για κάθε θέση ενώ το εκπαιδευτικό προσωπικό θα πρέπει να είναι εγγεγραμμένοι στον πίνακα επετηρίδας ιδιωτικών εκπαιδευτηρίων.

Αναλυτικά, οι εκπαιδευτικοί που ενδιαφέρονται να απασχοληθούν στο ιδιωτικό σχολείο θα πρέπει να υποβάλλουν αίτηση στο τμήμα των ανθρωπίνων πόρων στην οποία θα επισυνάπτουν τη βεβαίωση εγγραφής τους στην Επετηρίδα Ιδιωτικής Εκπαίδευσης και μια υπεύθυνη δήλωση στην οποία θα δηλώνουν την ειδικότητα τους και αν απασχολούνται και πόσες ώρες σε άλλο ιδιωτικό σχολείο ή φροντιστήριο. Εφόσον επιλεγεί ο εκπαιδευτικός, ο ιδιοκτήτης του σχολείου θα υποβάλλει στον διευθυντή της οικείας πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης πρόταση πρόσληψη ή ανάθεσης ωρών διδασκαλίας. Εν συνεχεία και εντός τριών ημερών εκδίδεται διοικητική πράξη διορισμού, που ορίζει την έναρξη και τη λήξη της εργασιακής σύμβασης, που δεν μπορεί να είναι λιγότερη του ενός σχολικού έτους. Επίσης, καταγράφονται οι ώρες απασχόλησης, οι οποίες δεν μπορούν να μειωθούν χωρίς την αυτοπρόσωπη συγκατάθεση του εκπαιδευτικού ενώπιον του Διευθυντή της οικείας διεύθυνσης εκπαίδευσης (Γεωργιάδου, 2016).

Η γνωστοποίηση των διαθέσιμων θέσεων εργασίας στο σχολείο «Σωκράτης» θα γίνει με δυο τρόπους μέσω αγγελιών σε διαδικτυακούς τόπους εύρεσης εργασίας και μέσω αγγελιών στα έντυπα της Μυτιλήνης.

Ως βασικός τρόπος αναγγελίας των θέσεων εργασίας θα επιλεγεί το διαδίκτυο και συγκεκριμένα ιστότοποι αγγελιών και τα social media του σχολείου. Οι περισσότεροι ενδιαφερόμενοι αναζητούν θέσεις εργασίας πλέον μέσω διαδικτύου, οπότε σε ανάλογες ιστοσελίδες θα αναρτηθούν οι αγγελίες εργασίας. Με αυτό τον τρόπο θα μπορούν να αιτηθούν για τις θέσεις κάτοικοι του νησιού αλλά και υποψήφιοι από την υπόλοιπη Ελλάδα που θα είναι διατεθειμένοι να μετακομίσουν στη Μυτιλήνη προκειμένου να ασκήσουν το επάγγελμα που έχουν σπουδάσει. Συνεπώς, θα διευρυνθεί ο κύκλος των υποψηφίων και το σχολείο θα έχει τη δυνατότητα να επιλέξει αυτούς που θα ταιριάζουν περισσότερο στο όραμα και την κουλτούρα του.

Επίσης, οι διαδικτυακοί τόποι καταχώρισης αγγελιών δίνουν τη δυνατότητα λεπτομερούς περιγραφής των καθηκόντων της θέσης και αναλυτικότερης παρουσίασης των προσόντων των υποψηφίων. Έτσι, γίνεται μια μικρή άτυπη διαλογή προσωπικού

καθώς όσοι αντιλαμβάνονται ότι δεν πληρούν όλες τις προϋποθέσεις, θα αποφύγουν να κάνουν αίτηση.

Η αναγγελία μέσω του τοπικού τύπου θα προσελκύσει γηγενείς υποψηφίους και θα αποτελέσει ταυτόχρονα μια έμμεση αναφορά στην ίδρυση και λειτουργία ενός ιδιωτικού δημοτικού σχολείου.

7.3. Επιλογή Εργαζομένων

Πρόκειται για μια διαδικασία συγκέντρωσης πληροφοριών και αξιολόγησης των ενδιαφερόμενων για τη θέση ατόμων με σκοπό την επιλογή των πιο κατάλληλων. Η επιλογή των υποψηφίων απαιτεί προσοχή και σωστή προσέγγιση ώστε να περιοριστεί η σπατάλη χρηματικών πόρων και χρόνου. Η καταλληλότητα των υποψηφίων καθορίζεται από τα προσόντα που είναι αναγκαία για την κάλυψη μιας θέσης. Με άλλα λόγια κατά τη διαδικασία της επιλογής αναζητείται ο συνδυασμός κριτών μεταξύ των προσόντων των υποψηφίων και όσων απαιτεί η εκάστοτε θέση εργασίας. Επιδίωξη είναι η σχέση ανάμεσα σε αυτούς τους δυο παράγοντες να είναι όσο το δυνατόν μεγαλύτερη (Κανελλόπουλος, 2002).

Τα στάδια αυτής της διαδικασίας είναι:

- Η αξιολόγηση των βιογραφικών,
- Η προκαταρκτική συνέντευξη,
- Η αίτηση απασχόλησης,
- Οι δοκιμασίες/ tests,
- Η επιβεβαίωση πληροφοριών για την εργασιακή εμπειρία του υποψηφίου μέσα από συστατικές επιστολές κ.α.,
- Η τελική απόφαση επιλογής.

Καθώς ο υποψήφιος μεταβαίνει από το ένα στάδιο στο άλλο, υπάρχει πάντα το ενδεχόμενο της απόρριψης, η οποία πρέπει να αποφασίζεται με μεγάλη προσοχή ελέγχοντας την αξιοπιστία των διαθέσιμων στοιχείων ώστε να μη αποκλειστεί άτομο που θα μπορούσε να ανταποκριθεί επαρκώς στις απαιτήσεις της θέσης εργασίας (Χυτήρης, 2001).

Η επιλογή του προσωπικού ενός ιδιωτικού σχολείου είναι αναγκαίο να γίνεται με εξώχως μεγάλη προσοχή από εξειδικευμένα άτομα ώστε να αποφευχθούν επιζήμια

αποτελέσματα, όπως δυσαρεστημένοι γονείς και μαθητές, ακόμη και αποχώρηση μαθητών. Αβίαστα συνάγεται ότι οι εργαζόμενοι του σχολείου και κυρίως οι εκπαιδευτικοί πρέπει να διαθέτουν τα κατάλληλα προσόντα και την απαραίτητη κινητοποίηση ώστε να ανταποκρίνονται στα καθήκοντα τους.

Κατά την αξιολόγηση των βιογραφικών εξετάζονται προσεκτικά η εκπαίδευση, η εξειδίκευση και η εργασιακή εμπειρία των υποψηφίων με σκοπό να διαφανεί ο βαθμός συσχέτισης με τις απαιτήσεις της θέσης.

Εν συνεχεία, οι υποψήφιοι περνούν τη διαδικασία της συνέντευξης που μπορεί να λάβει τις εξής μορφές: ελεύθερη συνέντευξη, δομημένη συνέντευξη, ατομική ή ομαδική συνέντευξη, συνέντευξη από επιτροπή, τηλεφωνική ή διαδικτυακή συνέντευξη. Ο διευθυντής προσωπικού του προς ίδρυση σχολείου θα χρησιμοποιήσει μια δομημένη συνέντευξη που θα ξεκινά με ερωτήσεις γενικά για τις σπουδές και την εμπειρία του υποψηφίου και στη συνέχεια μέσω κάποιων σεναρίων ο υποψήφιος θα πρέπει να περιγράψει τον τρόπο αντιμετώπισης ώστε να διαφανούν οι ικανότητες του και οι γνώσεις του. Επίσης, οι συνεντεύξεις θα είναι ατομικές και θα διεξάγονται είτε αποκλειστικά από τον διευθυντή ανθρωπίνου δυναμικού, είτε από τον διευθυντή ανθρωπίνου δυναμικού και τον διευθυντή εκπαίδευσης ή τον διευθυντή μάρκετινγκ ανάλογα με τον τομέα των προς πλήρωση θέσεων. Αυτό θα γίνεται καθώς ο κάθε διευθυντής θα μπορεί να εξετάσει την ύπαρξη ή όχι πιο συγκεκριμένων προσόντων.

Η διαδικασία θα ολοκληρωθεί με την τελική επιλογή του προσωπικού και την ενημέρωση του για τις απαιτήσεις της θέσης, το όραμα και την κουλτούρα του σχολείου.

7.4. Εκπαίδευση εργαζομένων

Εξέχουσα σημασία στην ανάπτυξη των ανθρωπίνων πόρων ενός οργανισμού έχει η εκπαίδευση του προσωπικού. Η αποτελεσματικότητα κάθε εργαζομένου επαυξάνεται ανάλογα με το εκπαιδευτικό επίπεδο στο οποίο βρισκόταν κατά την πρόσληψη του και με βάση την μετέπειτα επιμόρφωση.

Δεν είναι υπερβολή να ειπωθεί πως η εκπαίδευση αποτελεί μια επένδυση στους ανθρώπους με στόχο τη μεγιστοποίηση της αποδοτικότητας και την καλύτερη χρήση των φυσικών τους ικανοτήτων. Πιο αναλυτικά, η εκπαίδευση στοχεύει στην ανάπτυξη των ήδη υπάρχουσών επαγγελματικών δεξιοτήτων των εργαζομένων και στη

συνακόλουθη βελτίωση της αποδοτικότητας τους. Επίσης, η επιμόρφωση δίνει στο προσωπικό την ευκαιρία να αποκτήσουν καινούριες επαγγελματικές δεξιότητες, ώστε να προσαρμόζονται ταχύτερα στις απαιτήσεις νέων θέσεων εργασίας κατόπιν προαγωγής ή μετάταξης και να αναλάβουν νέα καθήκοντα ώστε να μπορούν να καλύψουν μελλοντικές ανάγκες της επιχείρησης (Παπαλεξανδρή, Μπουραντάς, 2003).

Οι τομείς που επηρεάζονται από την εκπαίδευση είναι οι γνώσεις των εργαζομένων, οι ικανότητες τους, οι στάσεις τους και επαγγελματικές δεξιότητες. Αναλυτικότερα, το ανθρώπινο δυναμικό καλλιεργεί τις ικανότητες του που σχετίζονται με την ανάλυση των προβλημάτων, τη λήψη αποφάσεων, τον χειρισμό προβλημάτων, τη διαπροσωπική επικοινωνία, βελτιώνοντας έτσι τις διανοητικές και διαπροσωπικές του ικανότητες. Επίσης, η εκπαίδευση επιδρά στην τροποποίηση της στάσης απέναντι σε διάφορους παράγοντες, όπως στους συναδέλφους και τους πελάτες, καλλιεργεί το σεβασμό των πολιτιστικών διαφορών, την αυτοπεποίθηση των εργαζομένων και τη διάθεση για ανάληψη ευθυνών. Τέλος, ενισχύονται διάφορες επαγγελματικές δεξιότητες όπως η επικοινωνία, ο προσανατολισμός στο αποτέλεσμα, η επικέντρωση στον πελάτη, η ομαδική εργασία, οι ηγετικές ικανότητες, ο προγραμματισμός, η οργάνωση, η προσαρμοστικότητα και η ικανότητα επίλυσης προβλημάτων (Παπαλεξανδρή, Μπουραντάς, 2003).

Συγκεκριμένα, για το πρώτο ιδιωτικό σχολείο της Μυτιλήνης η επιλογή του προσωπικού που θα στελεχώσει τους τομείς της γραμματείας, της εκπαίδευσης και του μάρκετινγκ θα πρέπει να έχει ολοκληρωθεί στο τέλος της προηγούμενης σχολικής χρονιάς. Η έγκαιρη πρόσληψη προσωπικού θα δώσει στο σχολείο τη δυνατότητα επιμόρφωσης των στελεχών ώστε να ανταποκριθούν άμεσα στις ανάγκες που είναι πιθανό να προκύψουν κατά τη διάρκεια της χρονιάς.

Όσοι επιλεγούν αρχικά θα ενημερωθούν για τη φιλοσοφία και τους στόχους της νέας σχολικής μονάδας. Ακολούθως, ανάλογα με τον τομέα απασχόλησης του καθενός θα πληροφορηθούν τις απαιτήσεις της κάθε θέσης και θα εξασκηθούν στον τρόπο ανταπόκρισης σε αυτές βάσει της κουλτούρας του νέου εκπαιδευτηρίου. Με αυτό τον τρόπο, οι υποψήφιοι θα επιλύσουν τυχόν απορίες που θα έχουν και θα είναι έτοιμοι να ανταποκριθούν στις ανάγκες του.

Επιπλέον, η επιμόρφωση των εκπαιδευτικών θα είναι συνεχής και θα συντελείται όποτε αυτό κρίνεται σκόπιμο είτε με τη διεξαγωγή σεμιναρίων εντός του σχολείου είτε με τη συμμετοχή σε εκπαιδευτικά προγράμματα που διοργανώνονται από άλλους φορείς.

7.5 Αξιολόγηση εργαζομένων

Κατά την αξιολόγηση του προσωπικού οι επιχειρήσεις ελέγχουν και αποτιμούν τις επιδόσεις των εργαζομένων τους. Συγκεκριμένα, ο τομέας των ανθρωπίνων πόρων εξετάζει την εργασιακή συμπεριφορά των ατόμων με σκοπό να διαφανεί κατά πόσο αυτή ανταποκρίνεται στους στρατηγικούς στόχους της επιχείρησης. Μέσω της αξιολόγησης τόσο η επιχείρηση όσο και ο εργαζόμενος θα αποκομίσει οφέλη καθώς θα αναδειχθούν οι αδυναμίες του εργαζομένου και με την κατάλληλη εκπαίδευση θα γίνει προσπάθεια να ξεπεραστούν. Επίσης, θα διαφανούν οι ιδιαίτερες ικανότητες του που θα συμβάλουν στην ανέλιξη του μέσα στην εταιρεία και στη βελτίωση των οικονομικών του απολαβών. Τέλος, η επιχείρηση θα εντοπίσει τις αδυναμίες των εργαζομένων της, θα φροντίσει να τις ξεπεράσει και, στη συνέχεια, θα μπορεί να λειτουργεί περισσότερο αποδοτικά. Εν κατακλείδι, μπορεί να ειπωθεί ότι τα συμπεράσματα των αξιολογήσεων καθορίζουν τις αποφάσεις σχετικά με το σχεδιασμό των θέσεων εργασίας, την επιλογή και την εκπαίδευση του ανθρωπίνου δυναμικού και με την ακόλουθη επαγγελματική του εξέλιξη.

Μέσα από την αξιολόγηση (Παπαλεξανδρή, Μπουραντά, 2003):

- καθορίζονται οι στόχοι της απόδοσης και της ανάπτυξης κάθε εργαζομένου αλλά και οι εκπαιδευτικές τους ανάγκες,
- συνδέεται η αμοιβή με την απόδοση του εργαζομένου,
- ανατροφοδοτείται και επαναπληροφορείται ο εργαζόμενος,
- βελτιώνονται οι μέθοδοι προσέλκυσης και επιλογής προσωπικού.

Ο μηχανισμός της αξιολόγησης πρέπει να βασίζεται σε (Τερζίδης, Τζωρτζάκης, 2004):

- ένα πρότυπο απόδοσης που προϋποθέτει να υπάρχουν συγκεκριμένα αποδεκτά και επιθυμητά επίπεδα απόδοσης για την κάθε θέση εργασίας,
- στην προσεκτική μέτρηση της απόδοσης,
- στην αξιολόγηση των αποκλίσεων από το πρότυπο, είτε προς το θετικό είτε προς το αρνητικό, και στη διερεύνηση των αιτιών αυτής της απόκλισης,

- στις διορθωτικές ενέργειες που μπορούν να εξαλείψουν τις ανισορροπίες μεταξύ της πραγματικής απόδοσης του εργαζομένου και της πρότυπης απόδοσης της θέσης εργασίας.

Οι τρόποι αξιολόγησης είναι:

- καταγραφή σε βαθμολογική κλίμακα: ο αξιολογητής επιλέγει από βαθμολογημένη λίστα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά, όπως γνώσεις του αντικειμένου εργασίας, υπευθυνότητα, αποτελεσματικότητα, ικανότητα λήψης πρωτοβουλιών και αποφάσεων,
- σταθμισμένος κατάλογος: μοιάζει με τη βαθμολογική κλίμακα αλλά αντί για επιλογή βαθμολογημένης λίστα επιλέγεται το «ΝΑΙ» ή το «ΟΧΙ»,
- μέθοδος κρίσιμου γεγονότος: καταγράφονται διάφορα συμβάντα που αποδεικνύουν τις ικανότητες ή τις αδυναμίες των εργαζομένων. Η καταγραφή αυτή λειτουργεί συμπληρωματικά των άλλων ευρημάτων,
- Κλίμακες αξιολόγησης συμπεριφοράς στην εργασία: πρόκειται για βαθμολογημένες κλίμακες στις οποίες περιγράφονται οι επιθυμητές συμπεριφορές και βάσει αυτών ο αξιολογητής προσδιορίζει το ποσοστό που ανταποκρίνεται ο εργαζόμενος.

Ο άτομο που διενεργεί την αξιολόγηση μπορεί να είναι:

- Ο ίδιος ο εργαζόμενος που αξιολογεί τον εαυτό του. Η αξιολόγηση αυτή συμπληρώνει τις άλλες μεθόδους,
- Συνάδελφοι που παρατηρούν συμπεριφορές που είναι δυνατό να διαφύγουν από τους προϊσταμένους. Ως μειονεκτήματα είναι η μεροληπτική αξιολόγηση είτε λόγω συμπαθειών είτε αντιπαθειών,
- Υφιστάμενοι: Βέβαια, απαραίτητη προϋπόθεση είναι η εξασφάλιση της ανωνυμίας. Η μέθοδος αυτή είναι επικουρική άλλων.
- Πελάτες.

Αναλύοντας τα αποτελέσματα της αξιολόγησης, η επιχείρηση πρέπει να αξιοποιεί τα δυνατά στοιχεία των εργαζομένων της και να αποφεύγει όσα κρίνονται ως αδύναμα. Με απλά λόγια, η αξιολόγηση συμβάλλει στην αναπροσαρμογή της οργάνωσης και της λειτουργίας της επιχείρησης ώστε να συμβαδίζει με τα γνωρίσματα και την προσωπικότητα των εργαζομένων.

Στο σχολείο «Σωκράτης» η αξιολόγηση θα συντάσσεται από τον διευθυντή ανθρωπίνων πόρων και θα διεξάγεται από τους διευθυντές των τμημάτων. Θα υπάρχουν, βέβαια, και ερωτηματολόγια αυτοαξιολόγησης. Οι μέθοδος θα είναι μέσα από καταγραφή σε βαθμολογική κλίμακα και από κλίμακες αξιολόγησης της συμπεριφοράς στην εργασία.

Με το πέρασμα των χρόνων, θα εξεταστεί και οι περίπτωση να γίνεται αξιολόγηση από τους πελάτες, δηλαδή τους γονείς και τους μαθητές. Η γνώμη των γονέων και οι προτάσεις τους μπορούν να αναδιαμορφώσουν τους τρόπους διδασκαλίας και παροχής των εκπαιδευτικών υπηρεσιών. Επίσης, οι μαθητές των μεγαλύτερων τάξεων ως οι άμεσοι αποδέκτες του εκπαιδευτικού έργου, μπορούν να κρίνουν τους εκπαιδευτικούς τους. Σε αυτές τις περιπτώσεις, η σύνταξη των ερωτημάτων θα πρέπει να γίνει με πολύ προσεκτικό τρόπο και η αξιολόγηση θα χρειαστεί να λάβει υπόψη τις ιδιαιτερότητες της παιδικής συμπεριφοράς.

7.6. Αμοιβές εργαζομένων

Οι οικονομικές απολαβές των εργαζομένων πρέπει να είναι ανάλογες με τα τυπικά προσόντα τους, την εργασιακή τους εμπειρία και τα ανειλημμένα καθήκοντα τους. Οι αμοιβές αποτελούν το βασικό κίνητρο ώστε οι εργαζόμενοι να αποδώσουν το μέγιστο των δυνατοτήτων τους, λειτουργούν ως το βασικό κίνητρο της εργασίας τους. Για τους λόγους αυτούς, οι αμοιβές τους θα πρέπει να είναι τέτοιες ώστε να ικανοποιούν τις βασικές τους ανάγκες. Επιπλέον, καλό είναι να γνωρίζουν ότι καταβάλλοντας μεγαλύτερη προσπάθεια και αποδίδοντας περισσότερο θα αυξηθούν οι αποδοχές τους. Αυτό θα λειτουργεί παρακινητικά. Κρίνεται σημαντικό μια επιχείρηση να έχει ευχαριστημένους εργαζομένους, οι οποίοι θα εκτιμούν την προσφορά της, θα εργάζονται με αφοσίωση στο όραμα της και, ταυτόχρονα, θα αποτελούν διαφήμιση της καθώς ένας εργαζόμενος θα διαδώσει την αξία της επιχείρησης και ιδιαίτερα σε μια μικρή κοινωνία, όπως είναι αυτή της Μυτιλήνης.

Οι εργαζόμενοι του σχολείου θα πληρώνονται κάθε τέλος του μήνα με κατάθεση του μισθού τους σε τραπεζικό λογαριασμό. Οι ανειδίκευτοι εργαζόμενοι, όπως είναι ο καθαριστής, ο υπεύθυνος του εστιατορίου και ο οδηγός του λεωφορείου θα λαμβάνουν μισθό 750€ μηνιαίως καθώς ο βασικός μισθός, έτσι όπως προβλέπεται από τη νομοθεσία κρίνεται ως ανεπαρκής να καλύψει τις βασικές τους μηνιαίες ανάγκες. Οι εξειδικευμένοι εργαζόμενοι θα πληρώνονται με πόσο μεγαλύτερο των 800€

προσαυξημένο ανάλογα με τις σπουδές τους και τα χρόνια της προϋπηρεσίας τους. Όσον αφορά τους εκπαιδευτικούς και τον διευθυντή εκπαίδευσης ο μισθός τους θα πρέπει σύμφωνα με τον νόμο να είναι ίσος με αυτόν των εκπαιδευτικών των δημοσίων σχολείων. Είναι αυτονόητο ότι όλοι θα είναι ασφαλισμένοι ώστε να λαμβάνουν την αναγκαία ιατροφαρμακευτική περίθαλψη. Επίσης, θα αποδίδονται όλα τα επιδόματα, όπως τα δώρα Χριστουγέννων, Πάσχα, το επίδομα αδείας, τα επιδόματα τέκνων κ.α..

Η άδεια των εργαζομένων κατά τον νόμο είναι είκοσι μέρες. Θα την λαμβάνουν τους καλοκαιρινούς μήνες, όπως επίσης και την περίοδο των Χριστουγέννων και του Πάσχα που το σχολείο δεν θα λειτουργεί όπως το υπόλοιπο χρονικό διάστημα. Εκείνες τις περιόδους το σχολείο θα διοργανώνει εκπαιδευτικά προγράμματα, οπότε θα απαιτείται η παρουσία ορισμένων εργαζομένων και άλλοι θα μπορούν να αδειοδοτηθούν. Όλοι οι εργαζόμενοι θα απασχολούνται τις πέντε μέρες λειτουργίας του σχολείου, οπότε τα ρεπό τους θα συμπίπτουν με το σαββατοκύριακο.

Τέλος, το σχολείο θα στοχεύει στη συμμετοχή σε αθλητικές εκδηλώσεις μακριά από την έδρα του. Το κόστος της μετακίνησης και της διαμονής σε αυτές τις περιπτώσεις θα επιβαρύνει το σχολείο και όχι τους εκπαιδευτικούς που θα συνοδεύουν τα παιδιά και οι οποίοι θα λαμβάνουν και το ποσό που θα αντιστοιχεί στην υπερωριακή τους απασχόληση.

Ακολουθεί η μισθολογική ανάλυση του πρώτου χρόνου λειτουργίας του σχολείου. Στις ετήσιες αποδοχές συνυπολογίζεται και η καταβολή των δώρων Χριστουγέννων, Πάσχα και το επίδομα αδείας.

Θέση Εργαζομένου	Μηνιαίες αποδοχές σε €	Ετήσιες αποδοχές σε € (X14)
Διευθύνων Σύμβουλος	2.000	28.000
Διευθυντής Εκπαίδευσης	1.300	18.200
Διευθυντής Ανθρωπίνου Δυναμικού	0	0

Διευθυντής μάρκετινγκ	0	0
Δάσκαλοι (6)	6X1.000=6.000	84.000
Γυμναστές (3)	3X1.000= 3.000	42.000
Καθηγητής Αγγλικών	1.000	14.000
Καθηγητής Γαλλικών	1.000	14.000
Καθηγητής Γερμανικών	1.000	14.000
Καθηγητής Μουσικής	1.000	14.000
Καθηγητής Εικαστικών	1.000	14.000
Παιδαγωγός Ειδικής Αγωγής	1.000	14.000
Ψυχολόγος	1.000	14.000
Γραμματείς (3)	3X900=2700	37.800
Λογιστής	700	9.800
Καθαριστής	650	9.100
Οδηγός σχολικού λεωφορείου	750	10.500
Μάγειρες (2)	1400	19.600
Σύνολο		357.000€

Πίνακας 12: Μηνιαίες και ετήσιες αποδοχές εργαζομένων.

Κεφάλαιο 8: Τοποθεσία – Χώρος Εγκατάστασης – Περιβάλλον

8.1. Επιλογή Τοποθεσίας

Η επιλογή της τοποθεσίας που θα λειτουργήσει μια επιχείρηση είναι μεγάλης σημασίας καθώς η προσβασιμότητα της επηρεάζει την προσέλκυση πελατών. Συγκεκριμένα, ο χώρος λειτουργίας ενός ιδιωτικού σχολείου πρέπει να παρέχει τη δυνατότητα εύκολης και γρήγορης πρόσβασης όσο το δυνατόν περισσότερων παιδιών. Επίσης, είναι καλό να βρίσκεται σε χώρο ανοικτό, που δεν πλαισιώνεται από πολυκατοικίες και που θα δημιουργεί μια ευχάριστη εικόνα στους μαθητές. Βέβαια, δεν πρέπει να διαφύγει πως το κτίσιμο του σχολείου και των υπόλοιπων εγκαταστάσεων του θα γίνει κατά τρόπο που μαρτυρά σεβασμό στο περιβάλλον.

Εξετάζοντας λεπτομερώς τις παραμέτρους που πρέπει να ληφθούν υπόψη στην επιλογή της κατάλληλης τοποθεσίας η προσβασιμότητα είναι η σημαντικότερη. Το σχολείο πρέπει να είναι εύκολα προσβάσιμο από γονείς, μαθητές, εργαζομένους και μελλοντικούς πελάτες. Η Μυτιλήνη είναι μια μικρή πόλη, οπότε η επιλογή της κατάλληλης τοποθεσίας είναι ευκολότερη αφού όλες οι περιοχές είναι προσιτές στους περισσότερους κατοίκους. Επειδή, όμως το σχολείο θα φιλοδοξήσει να προσεγγίσει μαθητές και από το υπόλοιπο νησί, είναι σημαντικό να επιλεγεί ένας χώρος κοντά στην «είσοδο» της πόλης.

Τέτοιες περιοχές είναι η περιοχή της Παναγιούδας και η περιοχή της Παγανής. Δεδομένου ότι στην περιοχή της Παγανής καταλήγουν οι δρόμοι που συνδέουν τη Μυτιλήνη με τις βόρειες, δυτικές και νότιες περιοχές του νησιού είναι προτιμότερη αυτή η περιοχή. Εξάλλου, η περιφερειακή οδός Παναγιούδας – Παγανής διευκολύνει την πρόσβαση και για τους κατοίκους των ανατολικών περιοχών.

Αναφορικά με τη μετακίνηση των εργαζομένων, αυτή θα είναι εύκολη χρησιμοποιώντας κάποιο μεταφορικό μέσο.

Επίσης, η περιοχή της Παγανής κρίνεται ως κατάλληλη γιατί είναι ένας χώρος χωρίς έντονη δόμηση, με έντονο το φυσικό στοιχείο και με μεγάλες εκτάσεις ώστε να μπορούν να εγκατασταθούν όλοι οι αναγκαίοι χώροι του σχολείου. Η έκταση που θα καλύψει το σχολείο, έχει υπολογιστεί στα 4.200 τ.μ. και θα γίνει σε χώρο ιδιόκτητο.

Εξετάζοντας το κόστος αγοράς του οικοπέδου θα πρέπει να είναι όσο το δυνατό χαμηλότερο. Βάσει ελέγχου της αγοράς ακινήτων στη Μυτιλήνη, η περιοχή της Παγανής είναι οικονομικότερη από αυτή της Παναγιούδας.

Ολοκληρώνοντας χρειάζεται να αναφερθεί πως ανταγωνιστές δεν υπάρχουν σε κανένα σημείο της Μυτιλήνης καθώς το σχολείο «Σωκράτης» φιλοδοξεί να είναι το πρώτο ιδιωτικό σχολείο στο νησί.

Στον παρακάτω πίνακα καταγράφεται η αξιολόγηση των δυο περιοχών με βάσει την προσβασιμότητα, τη δυνατότητα εύρεσης χώρου 4,2 στρεμμάτων, την αγορά του οικοπέδου σε οικονομική τιμή, τη θέση του σε σχέση με τους πελάτες. Η αξιολόγηση έγινε με βαθμολογημένη κλίμακα 1-10.

Κριτήρια	Παγαν ή	Παναγιούδ α	Συντελεστή ς βαρύτητας	Παγαν ή	Παναγιούδ α
Προσβασιμότητα	9	7	30	270	210
Εύρεση οικοπέδου 4,2 στ.	8	8	20	160	160
Οικονομική αγορά οικοπέδου	8	6	15	120	90
Θέση σε σχέση με τους πελάτες	9	7	15	135	105
Θέση σε σχέση με τους ανταγωνιστές	9	9	20	180	180
Σύνολο	34	28	100	865	745

Πίνακας 13: Αξιολόγηση των περιοχών οικοδόμησης του σχολείου «Σωκράτης».

Βάσει του πίνακα αξιολόγησης συνάγεται η περιοχή της Παγανής ως η πλέον κατάλληλη για την οικοδόμηση και λειτουργία του πρώτου ιδιωτικού Δημοτικού σχολείου Μυτιλήνης.

Τελικά το προς ίδρυση ιδιωτικό σχολείο θα εγκατασταθεί στην περιοχή της Παγανής όχι μόνο λόγω των στοιχείων που αναλύθηκαν λεπτομερώς παραπάνω αλλά και επειδή κατά την τρέχουσα περίοδο πωλούνται δυο όμορα οικοπέδα 2 και 2,5 στρεμμάτων το καθένα σε συμφέρουσα τιμή. Μάλιστα, εντός του ενός οικοπέδου υπάρχει κτίριο 800 τ.μ. που σύμφωνα με τις μηχανολογικές μελέτες μπορεί να επεκταθεί και να διαμορφωθεί γύρω του το σχολικό κτίριο.

8.2 Διάταξη των κτιρίων στο χώρο

Η ύπαρξη ενός κτιρίου στη δυτική πλευρά των δυο οικοπέδων θα κατευθύνει και την υπόλοιπη χωροταξική τοποθέτηση των χώρων. Το κτίριο αυτό θα επεκταθεί κατά τρόπο που να οικοδομηθούν όλοι οι αναγκαίοι χώροι του σχολείου έτσι όπως έχουν περιγραφεί σε προηγούμενο κεφάλαιο. Στην ανατολική πλευρά του διαθέσιμου χώρου, θα εγκατασταθούν τα γήπεδα του μπάσκετ, του τένις και του ποδοσφαίρου ενώ ο χώρος μεταξύ του κεντρικού κτιρίου και των γηπέδων θα αποτελέσει το προαύλιο του σχολείου. Τέλος, ο υπόλοιπος χώρος πέριξ του σχολείου θα δενδροφυτευτεί.

8.3 Εκτίμηση κόστους αγοράς οικοπέδου και οικοδόμησης σχολικών εγκαταστάσεων

Ακολούθως προβάλλονται σε πίνακα η εκτίμηση του κόστους των κτιριακών εγκαταστάσεων.

Είδος εργασίας	Κόστος σε €
Αγορά οικοπέδων	100.000€
Συμβολαιογράφος	1.200€
Δικηγόρος	500€
Μηχανολογική μελέτη – μηχανικός	50.000€
Υλικά Οικοδομών	246.000€
Οικοδομικές εργασίες	200.000€
Συνολικό κόστος	597.000€

Πίνακας 14: Εκτίμηση κόστους οικοπέδου και εγκαταστάσεων

8.4 Επιπτώσεις στο περιβάλλον

Η οικοδόμηση ενός ιδιωτικού σχολείου δεν επιβαρύνει ιδιαίτερος το περιβάλλον. Το κτίριο θα οικοδομηθεί με υλικά όσο το δυνατό πιο φιλικά στο περιβάλλον. Θα υπάρξει μέριμνα για την αποκομιδή των σκουπιδιών και τη διάθεση των οικοδομικών απορριμμάτων. Επίσης, η διαμόρφωση του κεντρικού σχολείου θα είναι τέτοια ώστε να μην αποτελεί παραφωνία στη φυσική ομορφιά του τοπίου. Ολοκληρώνοντας, τα απορρίμματα από τη λειτουργία του σχολείου θα αποκομίζονται βάσει των όρων της ανακύκλωσης. Στο χώρο του σχολείου θα εγκατασταθούν κάδοι ανακύκλωσης χαρτιού, αλουμινίου και γυαλιού. Συνεπώς, το περιβαλλοντολογικό κόστος θα μειώνεται.

Κεφάλαιο 9: Προγραμματισμός και Προϋπολογισμός του Έργου

9.1 Εργασίες Προγραμματισμού και Προϋπολογισμού

Ο προγραμματισμός του έργου είναι μια διαδικασία που συντελείται στο χρονικό διάστημα μεταξύ της λήψης της απόφασης για την ίδρυση του ιδιωτικού εκπαιδευτηρίου και της υλοποίησης της. Αυτό το στάδιο κρίνεται ως σημαντικό γιατί κάποια λανθασμένη εκτίμηση μπορεί να θέσει σε κίνδυνο την επένδυση. Συγκεκριμένα, ο ιδρυτής του σχολείου πρέπει να υπολογίσει το κόστος ορισμένων παραμέτρων και να εξασφαλίσει την έγκαιρη χρηματοδότηση. Επίσης, χρειάζεται να γνωρίζει ποιες διαδικασίες πρέπει να ακολουθηθούν ώστε να λειτουργήσει το σχολείο και να υπολογίσει το χρόνο που απαιτείται για την ολοκλήρωση αυτών των διαδικασιών. Έχοντας μελετήσει τις χρηματικές ανάγκες και τα χρονικά διαστήματα θα φροντίσει ώστε το σχολείο να μπορέσει να λειτουργήσει κατά την έναρξη της σχολικής χρονιάς το Σεπτέμβριο του 2023 αλλά και να μπορεί να ξεκινήσει η διαφημιστική του εκστρατεία στο τέλος του προηγούμενου σχολικού έτους.

Οι ενέργειες που πρέπει να πραγματοποιηθούν είναι:

- Υπολογισμός του κόστους υπό τη μορφή προϋπολογισμού και ανεύρεση των απαραίτητων πόρων μέσω κεφαλαίων του ιδρυτή και τραπεζικού δανείου,
- Καταγραφή λοιπών γραφειοκρατικών διαδικασιών που απαιτούνται για την ίδρυση του σχολείου,
- Σύνταξη χρονοδιαγράμματος που να οριοθετούνται χρονικά οι διάφορες εργασίες συνυπολογίζοντας ορισμένη καθυστέρηση για την καθεμία,
- Ολοκλήρωση αγοράς και οικοδόμηση κτιριακών εγκαταστάσεων, διαμόρφωση των εξωτερικών και εσωτερικών χώρων ώστε να είναι κατάλληλη για τον σκοπό τους, π.χ. κατάλληλη διαμόρφωση και εξοπλισμός του εργαστηρίου φυσικής,
- Τεκμηρίωση του συνόλου των παραμέτρων εκτέλεσης του έργου σύμφωνα με τον χρονικό και οικονομικό προγραμματισμό.

9.2 Στάδια εκτελέσεως του έργου

A. Σύσταση ομάδας εκτέλεσης του έργου

Ο ιδρυτής του σχολείου ως απόφοιτος της Παιδαγωγικής σχολής και με μεταπτυχιακή εξειδίκευση στη Διοίκηση Επιχειρήσεων γνωρίζει τις διαδικασίες που πρέπει να ακολουθήσει ώστε να μπορεί το νέο εκπαιδευτήριο να ξεκινήσει έγκαιρα την παροχή των υπηρεσιών του. Γνωρίζει, λοιπόν, πως πριν από την έναρξη οποιασδήποτε εργασίας είναι αναγκαία η σύναξη μια Μελέτης Σκοπιμότητας από έναν εξειδικευμένο επαγγελματία. Για το λόγο αυτό θα απευθυνθεί σε έναν έμπειρο επαγγελματία. Δεδομένης της απουσίας τόσων ειδικών συμβούλων στη Μυτιλήνη, ο ιδρυτής του σχολείου θα απευθυνθεί στην αθηναϊκή εταιρεία «MENTORINGA.E». Το απαραίτητο για την εύρεση του κατάλληλου επαγγελματικού συμβούλου χρονικό διάστημα είναι 7 ημέρες και το κόστος των προσφερόμενων υπηρεσιών του εκτιμάται στα 1500€.

B. Διαδικασία Αδειοδοτήσεων

Η έκδοση αδειών είναι μια χρονοβόρα γραφειοκρατική εργασία. Ο προγραμματισμός αυτής της διαδικασίας πρέπει να είναι προσεκτικός ώστε να μη σπαταληθεί άσκοπα χρόνος. Οι άδειες που απαιτούνται είναι α) άδεια από την Πολεοδομία για την οικοδόμηση του κτιρίου και των εγκαταστάσεων και β) άδεια λειτουργίας ιδιωτικής εκπαιδευτικής μονάδας που εκδίδεται από το Υπουργείο. Είναι φανερό πως η άδεια της Πολεοδομίας προηγείται αυτής της λειτουργίας, ώστε να ξεκινήσει άμεσα η οικοδόμηση των κτιρίων. Η δε αίτηση για την άδεια λειτουργίας κατατίθεται το Μάιο ώστε το σχολείο να είναι σε θέση να λειτουργήσει το Σεπτέμβριο. Το χρονικό διάστημα των αδειοδοτήσεων προβλέπεται στους 6 μήνες με τον πιο απαισιόδοξο προγραμματισμό. Το κόστος για την πολεοδομική άδεια συμπεριλαμβανομένων των αναγκαίων μελετών υπολογίζεται στα 18.500€ και της άδειας λειτουργίας του σχολείου στα 150€.

Γ. Προγραμματισμός χρηματοδότησης

Σε αυτό το στάδιο υπολογίζεται με ακρίβεια το κόστος της επένδυσης συμπεριλαμβάνοντας το κόστος αγοράς του οικοπέδου, το κόστος οικοδόμησης των εγκαταστάσεων, το κόστος αγοράς του σχολικού λεωφορείου και του βοηθητικού εξοπλισμού. Τα χρήματα θα εξασφαλιστούν από ιδιωτικά κεφάλαια και από τραπεζικά δάνεια. Η ολοκλήρωση της διαδικασίας εκτιμάται στους 3 έως 4 μήνες.

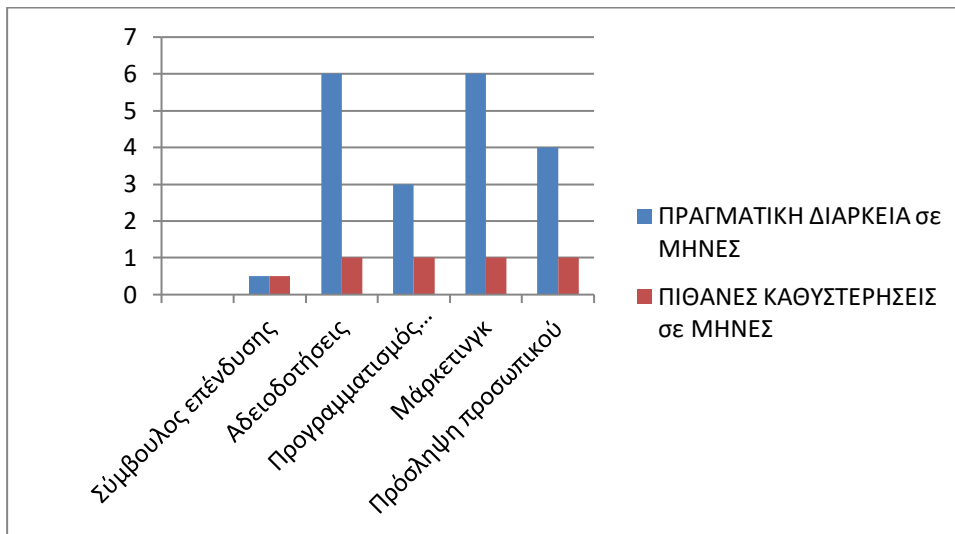
Δ. Μάρκετινγκ

Η ίδρυση του πρώτου ιδιωτικού Δημοτικού σχολείου στην Μυτιλήνη πρέπει να γνωστοποιηθεί αρκετό καιρό πριν από την έναρξη της λειτουργίας τους ώστε να αναζητήσουν εγκαίρως οι γονείς πληροφορίες και να καταφέρει να εγγραφούν μαθητές στο τέλος της προηγούμενης χρονιάς. Το μάρκετινγκ θα προγραμματιστεί από τον διευθυντή μάρκετινγκ του σχολείου και θα υλοποιηθεί σε συνεργασία με άλλες εταιρείες. Θα περιλαμβάνει το σχεδιασμό και τη διανομή διαφημιστικών φυλλαδίων και αφισών, τα διαφημιστικά σποτ στο ραδιόφωνο και στα τοπικά τηλεοπτικά κανάλια. Το κόστος της αρχικής διαφήμισης υπολογίζεται στα 5.000€.

Ε. Πρόσληψη και εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού

Η πρόσληψη του κατάλληλου προσωπικού είναι καθήκον του Διευθυντή Ανθρωπίνων Πόρων του σχολείου. Το σύνολο του προσωπικού πρέπει να είναι ικανό να αναλάβει εργασία το Σεπτέμβριο του 2023. Αφού γίνει η πρόσληψη των διευθυντών από τον ιδιοκτήτη του σχολείου, θα ακολουθήσει η πρόσληψη του λοιπού προσωπικού. Όλο το ανθρώπινο δυναμικό θα λάβει μια αρχική εκπαίδευση ώστε να μπορεί να ανταποκριθεί στο όραμα και τη φιλοσοφία του σχολείου. Στη συνέχεια, θα προγραμματίζονται επιμορφωτικά σεμινάρια κάθε φορά που κρίνεται αναγκαίο. Η πρόσκληση θα γίνει μέσω αγγελιών σε πανελλαδικές και τοπικές ιστοσελίδες και έντυπα. Το κόστος υπολογίζεται στα 800€ και το χρονικό διάστημα της ολοκλήρωσης της πρόσληψης και της εκπαίδευσης του προσωπικού στους 4 με 5 μήνες.

9.3. Χρονοδιάγραμμα και πίνακας κόστους



Γράφημα 6: Χρονοδιάγραμμα εργασιών επενδυτικού σχεδίου.

Είδος Εργασίας	Κόστος σε €
Σύμβουλος επένδυσης	1.500
Αγορά Οικοπέδου /Οικοδόμηση εγκαταστάσεων	408.000
Αδειοδοτήσεις	18.650
Μάρκετινγκ	5.000
Πρόσληψη προσωπικού	800
Σύνολο	433.950

Πίνακας 15: Προϋπολογισμός επενδυτικού σχεδίου

Κεφάλαιο 10: Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση της Επένδυσης

10.1 Υπολογισμός του Συνολικού Κόστους Επένδυσης και Αποσβέσεων

Η ίδρυση ενός ιδιωτικού εκπαιδευτηρίου συνεπάγεται ανάλογα κόστη και κινδύνους όπως και η λειτουργία οποιασδήποτε άλλης επιχείρησης. Στο παρόν κεφάλαιο θα μελετηθεί το συνολικό κόστος επένδυσης και θα αναλυθεί το χρονικό πλαίσιο της απόσβεσης.

10.1.1 Συνολικό Κόστος Επένδυσης

Εξ ορισμού το συνολικό κόστος επένδυσης συνυπολογίζεται από την πάγια επένδυση και το αρχικό κεφάλαιο κίνησης. Ως πάγια επένδυση καταγράφεται το συνολικό χρηματικό ποσό κατασκευής των κύριων και βοηθητικών εγκαταστάσεων, όπως η αγορά του οικοπέδου, η διαμόρφωση του με την οικοδόμηση των κύριων και βοηθητικών εγκαταστάσεων, η αγορά και η εγκατάσταση του εξοπλισμού, η ηλεκτρολογική εγκατάσταση. Επίσης, συμπεριλαμβάνονται τα κόστη μελετών, οι αμοιβές του μηχανικού και του εργολάβου, οι δαπάνες κατασκευής. Μεταξύ αυτών, λαμβάνονται υπόψη και απρόβλεπτα κόστη.

Αρχικό κεφάλαιο κίνησης είναι το χρηματικό ποσό που χρειάζεται για την κάλυψη των καθημερινών λειτουργικών δαπανών του σχολείου για το χρονικό διάστημα από την έναρξη της λειτουργίας του μέχρι τις πρώτες εισπράξεις. Πρόκειται για το κόστος προμήθειας άμεσων και βοηθητικών υλικών, για τις αμοιβές προσωπικού, για τις δαπάνες ενέργειας και νερού. (Μαυρώτας, 2013).

Τα κόστη αυτά έτσι όπως θα διαμορφωθούν στο μελετώμενο σε αυτή την εργασία σχολείο αποτυπώνονται στον παρακάτω πίνακα.

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ			
ΠΑΓΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗ		ΑΡΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	
Αγορά οικοπέδου	100.000€	Αγορά υλικών	7.000€
Οικοδόμηση εγκαταστάσεων	496.000€	Αμοιβές προσωπικού¹	19.050€

¹ Περιλαμβάνονται οι αμοιβές του διευθύνοντα συμβούλου, του διευθυντή ανθρωπίνων πόρων, του διευθυντή εκπαίδευσης, του διευθυντή μάρκετινγκ και ενός γραμματέα, οι οποίοι θα απασχοληθούν τρεις μήνες πριν την έναρξη της εκπαιδευτικής λειτουργίας του σχολείου. Το λοιπό ανθρώπινο δυναμικό θα αμοιφθεί από τις εισπράξεις των προεγγραφών και των εγγραφών.

Αγορά και Εγκατάσταση εξοπλισμού	259.000€	Κόστος Ηλεκτρισμού	1.200€
Κόστος μελετών/Αμοιβή μηχανικού και εργολάβου	50.000€	Κόστος ύδρευσης	150€
Απρόβλεπτα κόστη	6.000€		
Σύνολο	915.000	Σύνολο	27.400€

Πίνακας 16: Συνολικό κόστος επένδυσης

10.1.2 Απόσβεση συνολικού κόστους επένδυσης

Η απόσβεση είναι μια οικονομική έννοια που απορρέει από τη χρήση του κόστους επένδυσης. Πιο συγκεκριμένα, αφορά τα μελλοντικά οικονομικά οφέλη που θα αποφέρει το κόστος της πάγιας επένδυσης. Για να υπολογιστεί το ποσό των αποσβέσεων χρειάζεται να είναι γνωστό το ποσό της πάγιας επένδυσης, να υπολογιστεί η διάρκεια της «ωφέλιμης ζωής του» και να επιλεγεί ο τρόπος κατανομής του αποσβέσιμου ποσού. (Ζήσης, 2013).

Στην εκπαιδευτική μονάδα που εξετάζεται στην παρούσα εργασία η απόσβεση του συνολικού κόστους επένδυσης θα υπολογιστεί σε φάσμα τριετίας έτσι όπως καταγράφεται στους παρακάτω πίνακες.

Έτη	Αποσβεστέα Αξία	Συντελεστής Απόσβεσης	Ετήσια Απόσβεση	Συσσωρευμένες Αποσβέσεις	Αναπόσβεστη Αξία
2023	596.000€	4%	23.840€	23.840€	572.160€
2024	596.000€	4%	23.840€	47.680€	548.320€
2025	596.000€	4%	23.840€	71.520€	524.480€

Πίνακας 17: Απόσβεση αγοράς οικοπέδου και οικοδόμησης εγκαταστάσεων

Έτη	Αποσβεστέ α Αξία	Συντελεστή ς Απόσβεσης	Ετήσια Απόσβεσ η	Συσσωρευμένε ς Αποσβέσεις	Αναπόσβεστ η Αξία
2023	257.000€	20%	51.400€	51.400€	205.600€
2024	257.000€	20%	51.400€	102.800€	154.200€
2025	257.000€	20%	51.400€	154.200€	102.800€

Πίνακας 18: Απόσβεση αγοράς και εγκατάστασης εξοπλισμού

Έτη	Αποσβεστέ α Αξία	Συντελεστή ς Απόσβεσης	Ετήσια Απόσβεσ η	Συσσωρευμένε ς Αποσβέσεις	Αναπόσβεστ η Αξία
2023	10.000€	10%	1.000€	1.000€	9.000€
2024	10.000€	10%	1.000€	2.000€	8.000€
2025	10.000€	10%	1.000€	3.000€	7.000€

Πίνακας 19: Απόσβεση λοιπών εξόδων πριν την έναρξη της λειτουργίας²

10.2 Χρηματοδότηση της Επένδυσης

²Δεν περιλαμβάνονται το κόστος της μηχανολογικής μελέτης, οι αμοιβές του μηχανικού και εργολάβου, το κόστος αγοράς υλικών.

Το Συνολικό Κόστος Επένδυσης υπολογίζεται στο ποσό των 910.000€. Το ποσό αυτό θα εξασφαλιστεί από χρήματα του ιδρυτή (410.000€) και από τη λήψη τραπεζικού δανείου (500.000€).



Γράφημα 7: Χρηματοδότηση Επένδυσης

Η δανειοδότηση θα γίνει από την Εθνική Τράπεζα μέσω του προγράμματος «Δράση Επιχειρηματική Χρηματοδότηση του Ταμείου Επιχειρηματικότητας (ΤΕΠΙΧ II)». Μέσω αυτού του προγράμματος το 40% του δανεισμού θα αποπληρωθεί άτοκα και το υπόλοιπο με σταθερό επιτόκιο 6,50%. Επίσης, ο ιδρυτής του σχολείου θα εκμεταλλευτεί την περίοδο χάριτος 36 μηνών καθώς θα προσπαθήσει να έχει εξασφαλίσει επαρκή έσοδα από τη λειτουργία του σχολείου.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΔΑΝΕΙΟΥ	
ΑΡΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	500.000€
ΕΠΙΤΟΚΙΟ	6,50%
ΔΟΣΕΙΣ	15
ΠΟΣΟ ΔΟΣΗΣ	34.660€

Πίνακας 20: Στοιχεία δανείου

Στη συνέχεια παρουσιάζεται ο τοκοχρεωλυτικός πίνακας του δανείου για τα πρώτα τρία χρόνια από την έναρξη της αποπληρωμής του, δηλαδή, από το 2026 μέχρι το 2028.

	ΑΡΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙ Ο	ΕΤΗΣΙΑ ΠΛΗΡΩΜ Η	ΤΟΚΟ Ι	ΑΠΟΠΛΗΡΩΜ Η ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ	ΥΠΟΛΟΙΠ Ο
202 6	500.000€	34.660€	32.500€	2.160€	465.340€
202 7	465.340€	34.660€	30.247€	4.413€	430.680€
202 8	430.680€	34.660€	27.994€	6.666€	396.020€

Πίνακας 21: Τοκοχρεωλυτικός πίνακας

10.3: Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων

10.3.1: Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

Έσοδα: Ως έσοδο ορίζεται κάθε αύξηση των οικονομικών στοιχείων μιας επιχείρησης είτε αυτό προκύπτει από την εισροή χρηματοοικονομικών πόρων είτε από την ακύρωση εκροής πόρων. Τα έσοδα προκύπτουν από πωλήσεις αγαθών και παροχή υπηρεσιών και διακρίνονται σε α) λειτουργικά και μη λειτουργικά, β) τακτικά και έκτατα, γ) δεδουλευμένα και μη δεδουλευμένα και δ) πραγματοποιημένα και τεκμαρτά. Τα έσοδα ταυτίζονται με τα κέρδη μιας επιχείρησης και αναφέρονται σε αυξήσεις στα οικονομικά οφέλη.

Έξοδα: Έξοδα θεωρείται η οποιαδήποτε μείωση των οικονομικών στοιχείων μιας επιχείρησης. Τα έξοδα προκύπτουν από την ανάλωση και χρησιμοποίηση διαφόρων στοιχείων μιας επιχείρησης και από τη χρησιμοποίηση υπηρεσιών από τρίτους. Οι κατηγορίες των εξόδων είναι α) λειτουργικά και μη λειτουργικά, β) τακτικά και έκτατα, γ) πραγματοποιημένα και τεκμαρτά, δ) ταμειακά και μη ταμειακά. Πιο συγκεκριμένα, τα έξοδα αναφέρονται στο κόστος πωλήσεων, στους μισθούς και τις αποσβέσεις. Ακόμη, τα έξοδα ταυτίζονται με τις ζημίες (από φυσικές καταστροφές, πυρκαγιές, εκποίηση περιουσιακών στοιχείων) που προκαλούν μείωση των οικονομικών οφελών.

Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης: Είναι η έκθεση που παρουσιάζει συνοπτικά πληροφορίες για τα έσοδα – κέρδη, τα έξοδα – ζημίες. Αποτελείται από δυο μέρη, το πρώτο μέρος καταγράφει τα στοιχεία των λογαριασμών των λειτουργικών εσόδων και εξόδων, βάσει των οποίων προσδιορίζεται αποτέλεσμα της εκμετάλλευσης. Το δεύτερο

μέρος καταγράφει τους λογαριασμούς των μη λειτουργικών – έκτακτων εσόδων και εξόδων. Η κατάταξη των εξόδων γίνεται με δυο τρόπους, είτε κατά είδος, είτε κατά λειτουργία.

Προκειμένου να συνταχθεί η Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης είναι αναγκαίο να υπολογισθεί το κόστος των πωληθέντων.

	2023	2024	2025
ΚΟΣΤΟΣ ΕΦΟΔΙΩΝ	7.000€	7.700€	8.400€
ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ	357.000€	357.000€	357.000€
ΚΟΣΤΟΣ ΑΠΟΣΒΕΣΘΕΝΤΩΝ ΠΑΓΙΩΝ	75.240€	75.240€	75.240€
ΚΟΣΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	5.000€	3.500€	3000€
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	444.240€	443.440€	443.640€

Πίνακας 22: Κόστος Πωληθέντων

	2023	2024	2025
ΠΗΛΗΣΕΙΣ	864.000€	950.000€	1.050.000€
Μείον ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	444.240€	443.440€	443.640€
ΜΕΙΚΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	419.760€	473.030€	569.830€

Πίνακας 23: Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης ετών 2023-2025

	2023	2024	2025
--	-------------	-------------	-------------

ΜΕΙΚΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	419.760€	473.030€	569.830€
Μείον ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ (24%)	100.742€	113.527€	136.759€
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ	319.018€	359.503€	433.071€

Πίνακας 24: Διάθεση Αποτελεσμάτων ετών 2023-2025

	2023	2024	2025
ΤΑΚΤΙΚΟ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ (5%)	15.950€	17.975€	21.653€
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΙΣ ΝΕΟ	303.068€	341.528€	411.418€

Πίνακας 25: Διάθεση Κερδών

10.3.2: Ισολογισμός

Ισολογισμός ορίζεται ο λογιστικός πίνακας που καταγράφονται τα περιουσιακά στοιχεία, δηλαδή το ενεργητικό, μιας επιχείρησης, οι υποχρεώσεις της και οι απαιτήσεις της για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Στο αριστερό μέρος του πίνακα απεικονίζεται το ενεργητικό δηλαδή τα έσοδα και στο δεξιό μέρος το παθητικό, δηλαδή τα έξοδα.

Τα είδη των ισολογισμών είναι δυο, οι τακτικοί ισολογισμοί και οι έκτακτοι. Πρέπει να χαρακτηρίζονται από ειλικρίνεια, σαφήνεια, συνέπεια και συγκρισιμότητα.

Ενεργητικό: με τον όρο αυτό χαρακτηρίζονται όλοι οι οικονομικοί πόροι μιας επιχείρησης που έχουν χρηματική αξία και μπορούν να προσφέρουν οικονομικά ή/και άλλα οφέλη. Τέτοια είναι τα στοιχεία που αναφέρονται στην άμεση ή έμμεση εισροή ταμειακών διαθέσιμων ή ισοδύναμων.

Αναγνώριση στοιχείων Ενεργητικού: στον Ισολογισμό καταγράφονται τα περιουσιακά στοιχεία μιας επιχείρησης των οποίων το κόστος ή η αξία μπορούν να μετρηθούν αντικειμενικά με βάση τη χρηματική μονάδα και προσδωκόνται από αυτά

μετρήσιμα οικονομικά οφέλη. Τα στοιχεία της επιχείρησης των οποίων η αντικειμενική αξία δεν προσδιορίζεται οικονομικά δεν συνυπολογίζονται στο ενεργητικό της και δεν καταγράφονται στον Ισολογισμό. Αντίθετα, θεωρούνται έξοδα.

Αναγνώριση υποχρεώσεων: Οι υποχρεώσεις μιας επιχείρησης συμπεριλαμβάνουν διάφορα έξοδα της, όπως οι μισθοί, η πληρωμή προμηθευτών κ.α.. Καταχωρούνται στον ισολογισμό όταν απαιτούν εκροή πόρων και μπορούν να καταμετρηθούν αξιόπιστα. Διακρίνονται σε:

- Μακροπρόθεσμες: όταν η εξόφληση τους πρέπει να γίνει μετά τους δώδεκα μήνες,
- Βραχυπρόθεσμες: όταν πρέπει να εξοφληθούν σε διάστημα δώδεκα μηνών.

Ίδια Κεφάλαια: Τα ίδια κεφάλαια συνιστούν την καθαρή θέση μιας εταιρείας. Πρόκειται για:

- Μετοχικό κεφάλαιο: δηλαδή οι πόροι σε χρήμα ή σε είδος που προσφέρουν οι φορείς-μέτοχοι στην επιχείρηση είτε κατά την ίδρυση της είτε αργότερα κατά την παραγωγική της ζωή με αυξήσεις του μετοχικού κεφαλαίου ή με κεφαλοποίηση αποθεματικών κερδών,
- Αποθεματικά: είναι τα κέρδη που δεν μοιράζονται στους φορείς της επιχείρησης αλλά παρακρατούνται.

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
	ΑΞΙΑ ΚΤΗΣΕΩ Σ σε €	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙ Σ σε €	ΑΝΑΠΟΣΒΕΣΤ Η ΑΞΙΑ σε €
ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
ΧΩΡΟΙ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	596.000	23.840	572.160
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	257.000	51.400	205.600

ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΙΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ		777.760
ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		
ΤΑΜΕΙΟ		148.190
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΟ Σ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ		148.190
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ		925.950€

Πίνακας 26: Ενεργητικό 2023

ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	
ΚΑΤΑΒΕΒΛΗΜΕΝΟ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	410.000€
ΤΑΚΤΙΚΟ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	15.950€
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΙΣ ΝΕΟ	425.950€
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	425.950€
ΥΠΟΧΡΩΣΕΙΣ	
ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ	500.000€
ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	500.000€
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	925.950€

Πίνακας 27: Παθητικό 2023

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
	ΑΞΙΑ ΚΤΗΣΕΩ Σ σε €	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙ Σ σε €	ΑΝΑΠΟΣΒΕΣΤ Η ΑΞΙΑ σε €
ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			

ΧΩΡΟΙ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	596.000	47.680	548.320
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	257.000	102.800€	154.200
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΙΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ			702.520
ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
ΤΑΜΕΙΟ			225.455
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΟ Σ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ			225.455
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ			927.975€

Πίνακας 28: Ενεργητικό 2024

ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	
ΚΑΤΑΒΕΒΛΗΜΕΝΟ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	410.000€
ΤΑΚΤΙΚΟ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	17.975€
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΙΣ ΝΕΟ	427.975€
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	427.975€
ΥΠΟΧΡΩΣΕΙΣ	
ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ	500.000€
ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	500.000€
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	927.975€

Πίνακας 29: Παθητικό 2024

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

	ΑΞΙΑ ΚΤΗΣΕΩ Σ σε €	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙ Σ σε €	ΑΝΑΠΟΣΒΕΣΤ Η ΑΞΙΑ σε €
ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
ΧΩΡΟΙ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	596.000	71.520	524.480
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	257.000	154.200	102.800
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΙΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ			627.280
ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
ΤΑΜΕΙΟ			304.355
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΟ Σ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ			304.355
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ			931.635

Πίνακας 30: Ενεργητικό 2025

ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	
ΚΑΤΑΒΕΒΛΗΜΕΝΟ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	410.000€
ΤΑΚΤΙΚΟ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	21.635€
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΙΣ ΝΕΟ	431.635€
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	431.635€
ΥΠΟΧΡΩΣΕΙΣ	
ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ	500.000€
ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	500.000€
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	931.635€

Πίνακας 31: Παθητικό 2025

10.3.3: Κατάσταση Ταμειακών Ροών

Η κατάσταση των Ταμειακών Ροών παρέχει πληθώρα πληροφοριών για μια επιχείρηση καθώς καταγράφει τις μεταβολές όλων των λειτουργιών της που επηρεάζουν τα ταμειακά διαθέσιμα. Συγκεκριμένα, πληροφορεί για τη δυνατότητα της επιχείρησης να δημιουργεί ταμειακά αποθέματα, παρουσιάζει τις μεταβολές στοιχείων του ενεργητικού και παθητικού σχετίζοντας τες με τις μεταβολές στις πραγματικές ταμειακές εισροές και εκροές.

Η κατάσταση των ταμειακών ροών είναι υποχρεωτική για μια επιχείρηση καθώς η ύπαρξη θετικών ταμειακών ροών συμβάλλει στην επιβίωση της επιχείρησης εφόσον εξασφαλίζει τη δυνατότητα πληρωμής μερισμάτων, επέκτασης δραστηριοτήτων, αντικατάστασης περιουσιακών στοιχείων και εκμετάλλευσης επενδυτικών ευκαιριών.

Οι Ταμειακές Ροές ανάλογα από τη δραστηριότητα από την οποία προήλθαν διακρίνονται σε:

- Λειτουργικές: περιλαμβάνουν ταμειακές εισροές και εκροές από εισπράξεις πώλησης αγαθών και υπηρεσιών, πληρωμές μισθών, φόρων και άλλων εξόδων.
- Επενδυτικές: πρόκειται για εισροές και εκροές που προκύπτουν από την αγορά ή την πώληση στοιχείων του πάγιου ενεργητικού και από μακροπρόθεσμες επενδύσεις. Τέτοιες είναι οι εισπράξεις από πωλήσεις παγίων, μετοχών, μερισμάτων, ομολόγων και πληρωμές παγίων, μετοχών και ομολόγων.
- Χρηματοδοτικές: αναφέρονται σε ταμειακές εισροές και εκροές από δραστηριότητες σχετικές με την άντληση και την απόδοση κεφαλαίων, όπως είναι οι εισροές από έκδοση νέου κεφαλαίου, ομολογιακών ή τραπεζικών δανείων αλλά και οι αποπληρωμές κεφαλαίων και μερισμάτων.

Οι Ταμειακές Ροές των λειτουργικών δραστηριοτήτων υπολογίζονται με δυο τρόπους, την άμεση μέθοδο και την έμμεση μέθοδο. Σύμφωνα με την άμεση καταγράφονται όλες οι αποδείξεις είσπραξης και πληρωμής των αντίστοιχων δραστηριοτήτων. Με την έμμεση μέθοδο αρχικά καταγράφονται τα καθαρά κέρδη και στην συνέχεια προστίθενται ή αφαιρούνται όλα τα σχετικά με τις λειτουργικές δραστηριότητες μη ταμειακά στοιχεία.

Στην παρούσα μελέτη οι ταμειακές ροές του προς ίδρυση σχολείου θα υπολογιστούν μέσω της άμεσης μεθόδου ώστε να συναχθούν πληροφορίες χρήσιμες για την εκτίμηση μελλοντικών ταμειακών ροών.

	2023	2024	2025
Ταμείο Αρχής Χρήσης	0	414.315€	892.599€
Πωλήσεις (+)	864.000€	950.000€	1.050.000€
Κόστος Πωληθέντων (-)	444.240€	443.440€	443.640€
Αποσβέσεις (+)	75.240€	75.240€	75.240€
Φόροι (-)	82.685	103.516	127.469
Πληρωμές Δανείων (-)	0	0	0
Κεφαλαιουχικές Δαπάνες (-)	910.000€	0	0
Μετοχικό Κεφάλαιο (+)	410.000€	0	0
Δανεισμός (+)	500.000€	0	0
Ταμείο Τέλους Χρήσης	414.315€	892.599€	1.444.030€

Πίνακας 32: Ταμειακές Ροές ετών 2023-2026

10.4: Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση Επένδυσης

10.4.1: Μέθοδος Επανείσπραξης του Κόστους Επένδυσης

Η περίοδος επανείσπραξης (payback period) του κόστους επένδυσης υπολογίζει τον χρόνο που απαιτείται ώστε τα συσσωρευμένα κέρδη να εξισωθούν με το κόστος της επένδυσης. Ο χρόνος αυτός υπολογίζεται με τη μέθοδο επανείσπραξης του κόστους επένδυσης (payback period method) σύμφωνα με την παρακάτω αρχή:

Καθαρή Ταμειακή Ροή = Ταμειακές Εισροές – Ταμειακές Εκροές ή

Καθαρή Ταμειακή Ροή = Καθαρά κέρδη + Αποσβέσεις.

ΕΤΟΣ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ Σ σε €	ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ Σ σε €	ΑΦΟΡΟΛΟΓΗΤΑ ΚΕΡΔΗ σε €	ΦΟΡΟΙ Ι σε €	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ σε €
2023	864.000€	444.240€	419.760	100.742	319.018
2024	950.000	443.440€	473.030	113.527	359.503
2025	1.050.000	443.640€	569.830	136.759	433.071

Πίνακας 33: Καθαρά Κέρδη

ΕΤΟΣ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ σε €	ΑΠΟΣΒΕΣΗ σε €	ΚΑΘΑΡΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ σε €	ΑΦΡΟΙΣΤΙΚΕΣ ΚΤΡ σε €
2023	319.018	75.240	394.258	394.258
2024	359.503	75.240	434.743	829.001
2025	433.071	75.240	508.311	1.337.312

Πίνακας 34: Καθαρές Ταμειακές Ροές

Συνεπώς, η επανείσπραξη του κόστους επένδυσης θα συντελεστεί σε δυο χρόνια και δυο μήνες περίπου.

10.4.2: Μέθοδος Καθαρής Παρούσας Αξίας (Net Present Value)

Με τη μέθοδο της Καθαρής Παρούσας Αξίας προσδιορίζεται η αποδοτικότητα της επένδυσης στο χρόνο μηδέν των καθαρών χρηματικών εισροών και εκροών της επένδυσης και αφού αφαιρεθούν οι εκροές από τις εισροές. Προϋπόθεση υπολογισμού της καθαρής παρούσας αξίας είναι ο καθορισμός του ελάχιστου αποδεκτού ποσοστού της απόδοσης ή του κόστους κεφαλαίου.

Ο υπολογισμός της καθαρής παρούσας αξίας κρίνεται απαραίτητος για τον έλεγχο της βιωσιμότητας μιας επιχείρησης καθώς συνυπολογίζει τη διαχρονική αξία του χρήματος, εκφράζεται σε απόλυτα χρηματικά ποσά και όχι σε ποσοστά, τροποποιείται λαμβάνοντας υπόψη τον κίνδυνο της επένδυσης, προσδιορίζει τις

καθαρές ταμειακές ροές αναγνωρίζοντας το κόστος χρηματοδότησης και αποδοτικότητα.

Η απόφαση για την υλοποίηση της επένδυσης θα κριθεί από το βαθμό της καθαρής παρούσας αξίας. Εφόσον,

- η ΚΠΑ είναι μεγαλύτερη από το 0 (ΚΠΑ>0) η επένδυση είναι αποδεκτή,
- η ΚΠΑ είναι ίση με το 0 (ΚΠΑ=0) η επένδυση θεωρείται οριακή,
- η ΚΠΑ είναι μικρότερη από το 0 (ΚΠΑ<0) η επένδυση δεν πρέπει να υλοποιηθεί.

Η εξίσωση που υπολογίζει την ΚΠΑ είναι:

$$ΚΠΑ = \sum_{\tau=1}^v [ΚΤΡ\tau / (1 + \kappa)\tau] - ΚΕ.$$

Επεξήγηση στοιχείων: ΚΕ: Κόστος Επένδυσης,

κ: Μέσο σταθμικό κόστος κεφαλαίου,

ΚΤΡτ: Καθαρή Ταμειακή Ροή στην περίοδο τα

ν: αριθμός περιόδων.

Το σχολείο «Σωκράτης» που μελετάται στην παρούσα εργασία δεν προβλέπει σταθερές ετήσιες ροές, οπότε η εξίσωση θα μετατραπεί ως εξής

$$ΚΠΑ = \Sigma[ΚΤΡ\tau(\Sigma ΠΑ\kappa, \nu)] - ΚΕ$$

για να μπορεί να υπολογίσει με ακρίβεια την ΚΠΑ.

$\Sigma ΠΑ\kappa, \nu = 1/(1+\kappa)^\nu$ είναι ο συντελεστής της παρούσας αξίας.

ΕΤΟΣ	ΚΤΡ	ΣΠΑ 12%	ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ
2023	394.258	0,8929	352.033€
2024	434.743	0,7972	346.577€
2025	508.311	0,7118	361.816€
ΣΥΝΟΛΟ			1.060.426€

Πίνακας 35: Υπολογισμός Παρούσας Αξίας

Συνεπώς, ΚΠΑ= 1.060.426-915.000=145.426>0, ΑΠΟΔΕΚΤΗ ΠΡΟΤΑΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

10.4.3: Μέθοδος Συντελεστή Απόδοσης Επενδύσεων

Με τον συντελεστή απόδοσης επενδύσεων (return on investment, ROI) αξιολογείται η αποτελεσματικότητα μιας επένδυσης ή συγκρίνεται η αποδοτικότητα διαφορετικών επενδύσεων. Το αποτέλεσμα εκφράζεται με ποσοστό ή με αναλογία. Για να υπολογιστεί ο ROI χρησιμοποιείται η παρακάτω εξίσωση

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

	2023	2024	2025
TOTAL REVENUES	864.000€	950.000€	1.050.000€
TOTAL COSTS	444.240€	443.440€	443.640€
INITIAL INVESTMENT COST	915.000€	915.000€	915.000€
ROI	45,87%	55,36%	66,26%

Πίνακας 36: Απόδοση Επενδύσεων

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) είναι το επιτόκιο στο οποίο η ΚΠΑ είναι μηδενική, δηλαδή το σημείο που η παρούσα αξία των ταμειακών εισροών είναι ίση με την παρούσα αξία των ταμειακών εκροών. Με αυτή τη μέθοδο αποτυπώνεται η απόδοση των αρχικών κεφαλαίων. Όπως διαπιστώνεται είναι στενά συνδεδεμένο με την καθαρή παρούσα αξία. Η επενδυτική πρόταση κρίνεται ως αποδοτική όταν ο IRR είναι μεγαλύτερος από το απαιτούμενο ποσοστό απόδοσης.

Ο IRR υπολογίζεται με τα εξής βήματα:

- Υπολογίζονται οι καθαρές ταμειακές ροές,

- Προεξοφλούνται οι καθαρές ταμειακές ροές α) στο παρόν με το επιτόκιο της αγοράς κεφαλαίων (12%), β) με υψηλότερο επιτόκιο 59%, γ) με χαμηλότερο ποσοστό 24%.
- Επιλύεται η εξίσωση $IRR = IRR1 + [\Theta KΠA X (IRR2 - IRR1) / \Theta KΠA + AKΠA]$. Επεξήγηση στοιχείων: $\Theta KΠA$ είναι η Θετική ΚΠΑ στο χαμηλότερο επιτόκιο προεξόφλησης, $AKΠA$ είναι η Αρνητική ΚΠΑ στο υψηλότερο επιτόκιο προεξόφλησης.

ΕΤΟΣ	ΚΤΡ	ΣΠΑ(12%)	ΣΠΑ(24%)	Π.Α(12%)	Π.Α(24%)
2023	394.258	0,8929	0,8065	352.033€	317.969
2024	434.743	0,7972	0,6504	346.577€	282.756
2025	508.311	0,7118	0,5295	361.816€	269.150
ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ				1.060.426	869.875

Πίνακας 37: Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης

- Για $IRR1=12\% \rightarrow KΠA=1.060.426-915.000=145.426 > 0 \rightarrow \Theta KΠA=145.426$
- Για $IRR2=24\% \rightarrow KΠA=869.875-915.000=-45.125 < 0 \rightarrow AKΠA=45.125$
- Συνεπώς, $IRR=12\% + [145.426 * (24\% - 12\%) / 145.426 + 45.125] = 12\% + 9,15\% = 21,15\%$

10.5: Χρηματοοικονομική Ανάλυση σε Συνθήκες Αβεβαιότητας – Ανάλυση Νεκρού Σημείου

Το Νεκρό σημείο εντοπίζεται εκεί που τα συνολικά έσοδα από τις πωλήσεις είναι ίσα με το συνολικό κόστος παραγωγής. Το Νεκρό Σημείο υπολογίζεται λαμβάνοντας υπόψη τα εξής:

- Τα έσοδα πωλήσεων ισούνται με το κόστος παραγωγής,
- Τα έσοδα Πωλήσεων υπολογίζονται από τον όγκο των πωλήσεων επί την τιμή της μονάδας,

- Το κόστος παραγωγής αθροίζει τα σταθερά έξοδα και τα μεταβλητά έξοδα ανά μονάδα επί του όγκου των πωλήσεων,
- Το νεκρό σημείο είναι τα σταθερά έξοδα (Τιμή ανά Μονάδα – Μεταβλητά Έξοδα ανά μονάδα).

	2023	2024	2025
ΣΤΑΘΕΡΑ ΚΟΣΤΗ	444.240€	443.440€	443.640€
ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ	7.000€	7.700€	8.400€
ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΑΝΑ ΜΟΝΑΔΑ	291	291	291
ΤΙΜΗ ΑΝΑ ΜΟΝΑΔΑ	7200	7200	7200
ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ	83	82	82

Πίνακας 38: Ανάλυση νεκρού σημείου

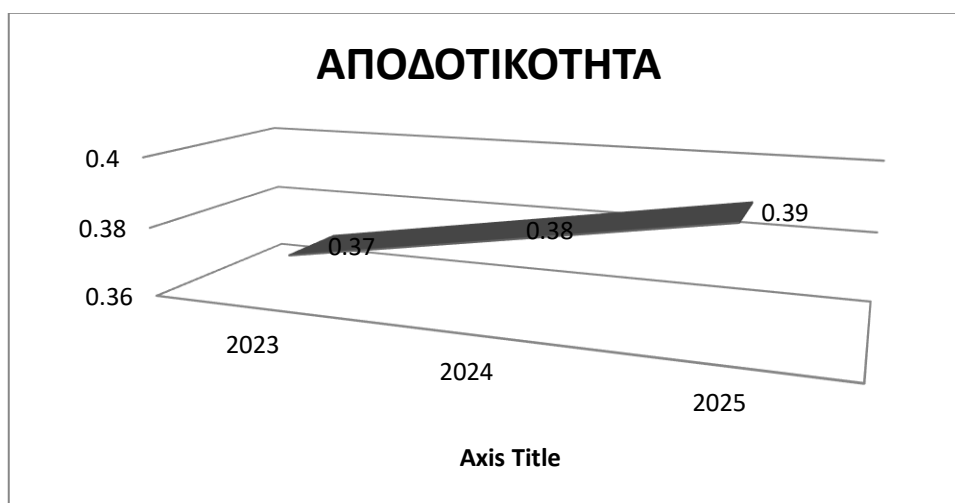
10.6: Αριθμοδείκτες

		2023	2024	2025
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ	Συν.Κέρδη/Συν.Καθαρού Ενεργ.	0,37	0,38	0,39
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ	Καθαρό Περιθώριο Κέρδους	0,13	0,17	0,19
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	Καθαρά Κέρδη/Ίδια κεφάλαια	1,52	1,55	1,58
ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	Γενική ρευστότητα	1,08	1,24	1,38
ΔΑΝΕΙΑΚΗ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ		0	0	0

ΠΑΓΙΟΠΟΙΗΣΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ	Πάγιο/Κυκλοφορούν	2,88	2,57	2,84
	Πάγιο/Συν.Ενεργητικού	1,62	0,80	0,59
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	ΑΚ/Πάγιο Ενεργητικό	1,21	1,47	1,51
	ΙΚ/Πάγιο Ενεργητικό	1,65	1,67	2,15

Πίνακας 39: Αριθμοδείκτες

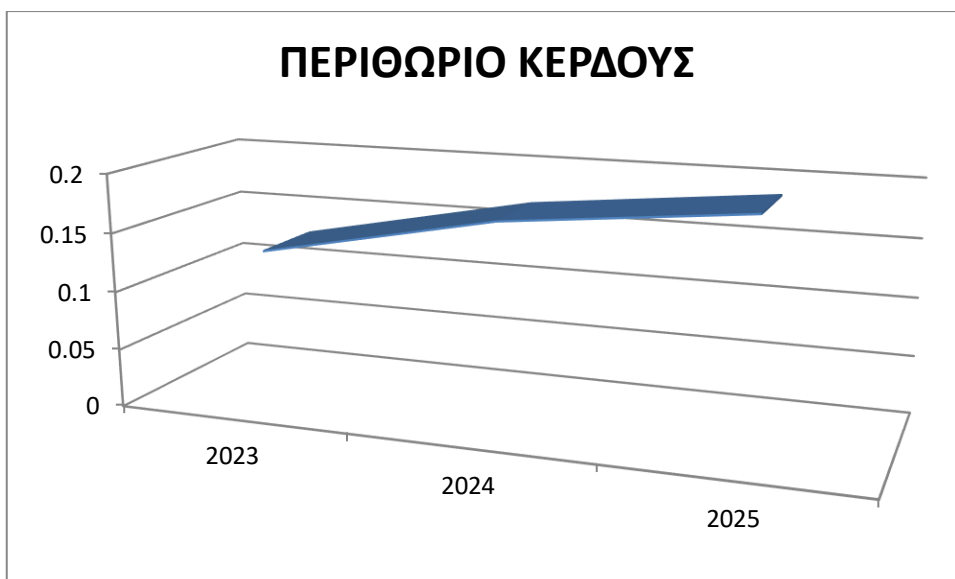
Αποδοτικότητα



Γράφημα 8: Αποδοτικότητα

Η αποδοτικότητα μιας επιχείρησης συνδέεται με την ικανότητα κερδών και, συνεπώς, έχει αρνητική σχέση με τη ρευστότητα. Βάσει ορισμού, η συνολική αποδοτικότητα είναι ο δείκτης που αποτυπώνει τα Συνολικά Κέρδη/Σύνολο Καθαρού Ενεργητικού. Συμπληρωματικές μέθοδοι ανάλυσης της αποδοτικότητας είναι ο δείκτης περιθωρίου κέρδους και η συνολική κυκλοφοριακή ταχύτητα, τα πορίσματα των οποίων καταλήγουν σε δυο τρόπους βελτίωσης της, είτε με την αύξηση του περιθωρίου κέρδους, είτε με την αύξηση της συνολικής κυκλοφοριακής ταχύτητας.

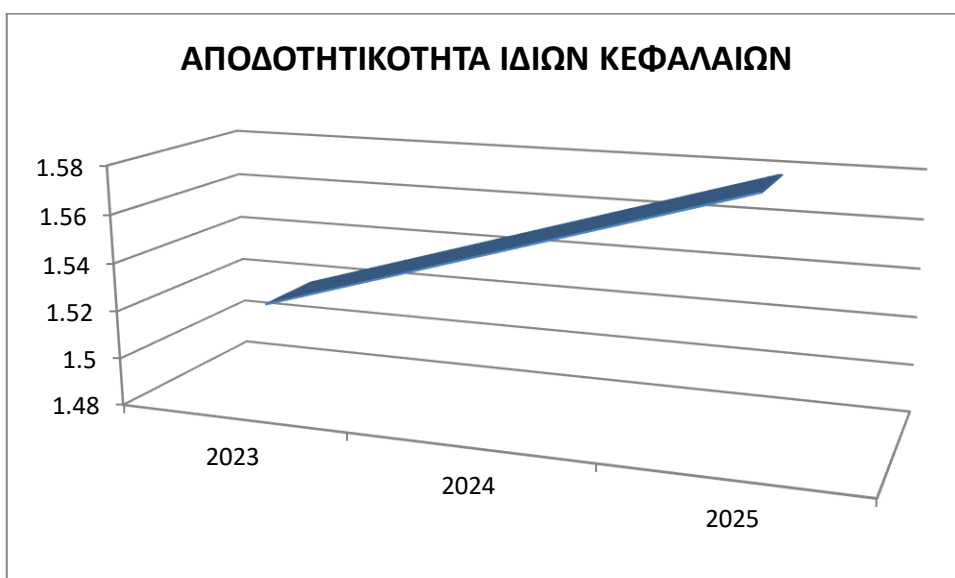
Περιθώριο κέρδους



Γράφημα 9: Περιθώριο Κέρδους

Το περιθώριο κέρδους εκφράζει τα κέρδη, μεικτά καθαρά, αφορολόγητα και χωρίς κρατήσεις που θα χρησιμοποιηθούν για την πληρωμή μερισμάτων, φόρων και το σχηματισμό αποθεματικών. Το περιθώριο κέρδους αυξάνεται όταν αυξάνονται οι τιμές ή τα πωλούμενα προϊόντα υπό τις προϋποθέσεις α) είτε το κόστος δε μεταβάλλεται, β) είτε μεταβάλλεται με μικρότερο ρυθμό από την αύξηση των τιμών ή των πωλούμενων προϊόντων. Το περιθώριο κέρδους δύναται επίσης να αυξηθεί μειώνοντας το κόστος ακόμη και όταν οι πωλήσεις παραμένουν σταθερές. Συνάγεται μέσω της εξίσωσης: Πωλήσεις – κόστος πωληθέντων/πωλήσεις.

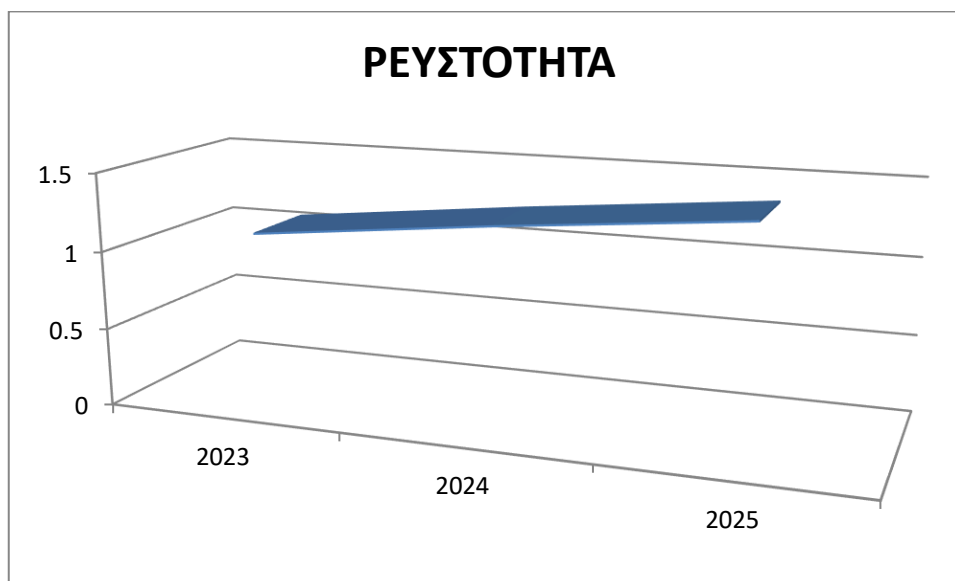
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων



Γράφημα 10: Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων

Η αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων αποτελεί έναν ακόμη δείκτη αποτελεσματικότητας της επιχείρησης, καθώς εκφράζει το κέρδος που μπορεί να έχει χρησιμοποιώντας το μετοχικό κεφάλαιο και τα αποθεματικά της. Υπολογίζεται με τον τύπο Καθαρά έσοδα/Ιδια Κεφάλαια.

Ρευστότητα



Γράφημα 11: Ρευστότητα

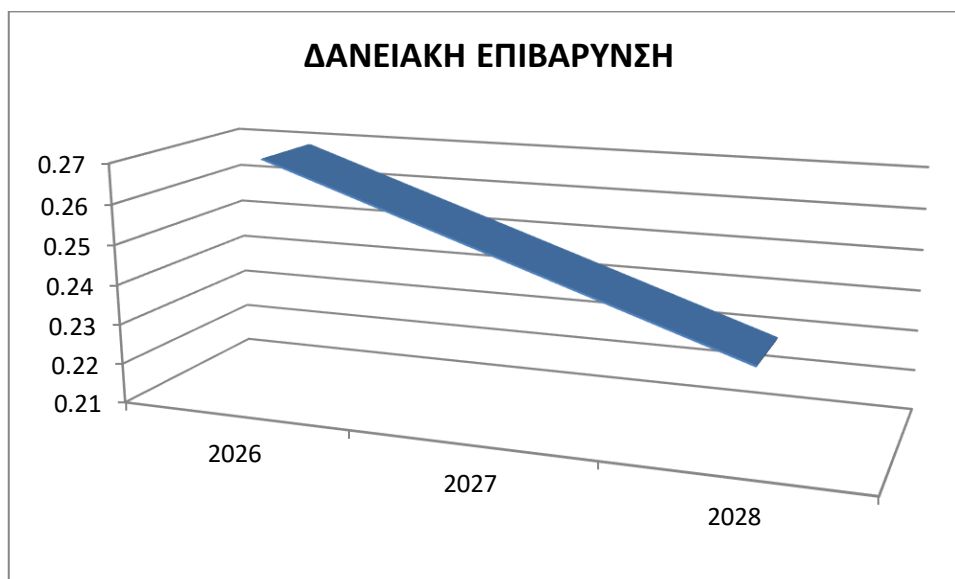
Η ρευστότητα ως χρηματοοικονομικός δείκτης εκφράζει τη σχέση που έχουν τα περιουσιακά στοιχεία που συνιστούν το κυκλοφορούν ενεργητικό με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Πιο απλά, αυτός ο δείκτης αποτυπώνει το μέτρο ρευστότητας της επιχείρησης και το περιθώριο ασφαλείας που της εξασφαλίζει τη δυνατότητα να ανταποκρίνεται εμπρόθεσμα στις καθημερινές εγγρήματες υποχρεώσεις της. Αυτό γίνεται μετατρέποντας στοιχεία του ενεργητικού της σε μετρητά πριν λήξουν οι υποχρεώσεις της. Βάσει της ρευστότητας μια επιχείρηση χαρακτηρίζεται ως επιθετική ή συντηρητική ενώ, ταυτόχρονα, συνάγεται ο βαθμός που μια επιχείρηση είναι ικανή να αντιμετωπίσει μια αρνητική εξέλιξη.

Ο δείκτης ρευστότητας πρέπει να είναι μεγαλύτερος του 1 για να θεωρείται ότι η επιχείρηση έχει ρευστότητα. Γενικά, ο υψηλός δείκτης μαρτυρά και μεγαλύτερη ρευστότητα. Από την άλλη πλευρά ένας χαμηλός δείκτης δεν είναι ανησυχητικός όταν οι εισροές χρημάτων είναι περισσότερο προβλέψιμες. Παράλληλα, ένας

υπερβολικά υψηλός δείκτης είναι ανησυχητικός γιατί είναι πιθανό η επιχείρηση να μη διαχειρίζεται ορθά τις διαθέσιμες χρηματοδοτικές της δυνατότητες και, συνεπώς, να μην επεκτείνεται.

Η ρευστότητα υπολογίζεται διαιρώντας το κυκλοφορούν ενεργητικό με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.

Δανειακή Επιβάρυνση



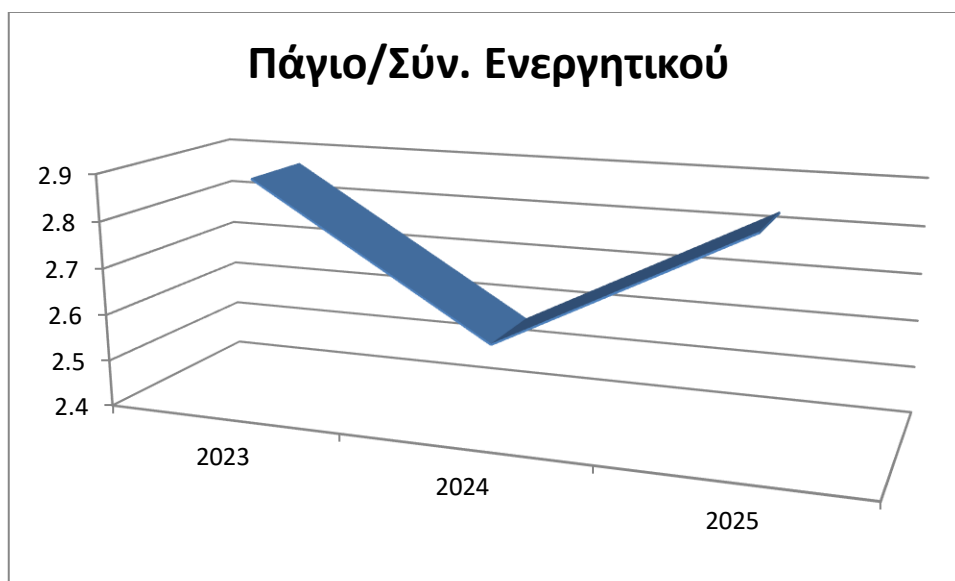
Γράφημα 12. Δανειακή επιβάρυνση

Η δανειακή επιβάρυνση είναι ένας αριθμοδείκτης που πληροφορεί για το ποσοστό χρησιμοποίησης των ξένων κεφαλαίων. Εν γένει, η χρήση ξένων κεφαλαίων δεν κρίνεται σε όλες τις περιπτώσεις ορθή για τη βιωσιμότητα μιας επιχείρησης. Από τη μια πλευρά, η χρήση ιδίων κεφαλαίων επιφέρει μεγαλύτερο κόστος από τη χρήση ξένων. Από την άλλη πλευρά, η συνεχής χρήση ξένων κεφαλαίων μπορεί να μειώσει την πιστοληπτική ικανότητα μιας επιχείρησης ή να την καταστήσει ανίκανη να καλύψει τους τόκους. Εν κατακλείδι, η δανειακή επιβάρυνση πρέπει να ακολουθεί πτωτική πορεία.

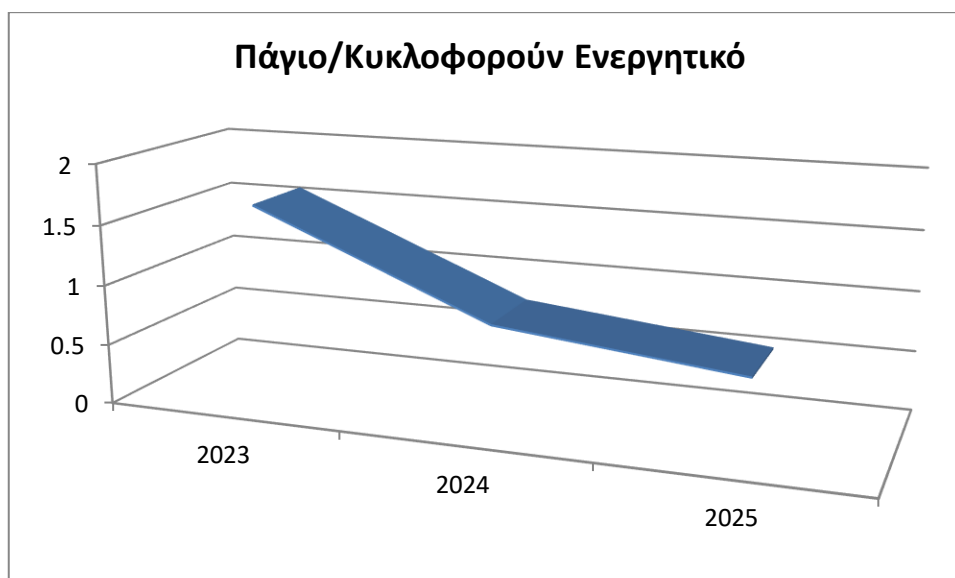
Ο αριθμοδείκτης αυτός προκύπτει ως εξής: Σύνολο δανείου/σύνολο παθητικού

Για το σχολείο «Σωκράτης» που θα εκμεταλλευτεί την περίοδο χάριτος του δανείου, ο αριθμοδείκτης της δανειακής επιβάρυνσης θα γίνει ορατός από το 2026 και εξής.

Παγιοποίηση Περιουσίας



Γράφημα 13: Πάγιο/Σύνολο Ενεργητικού



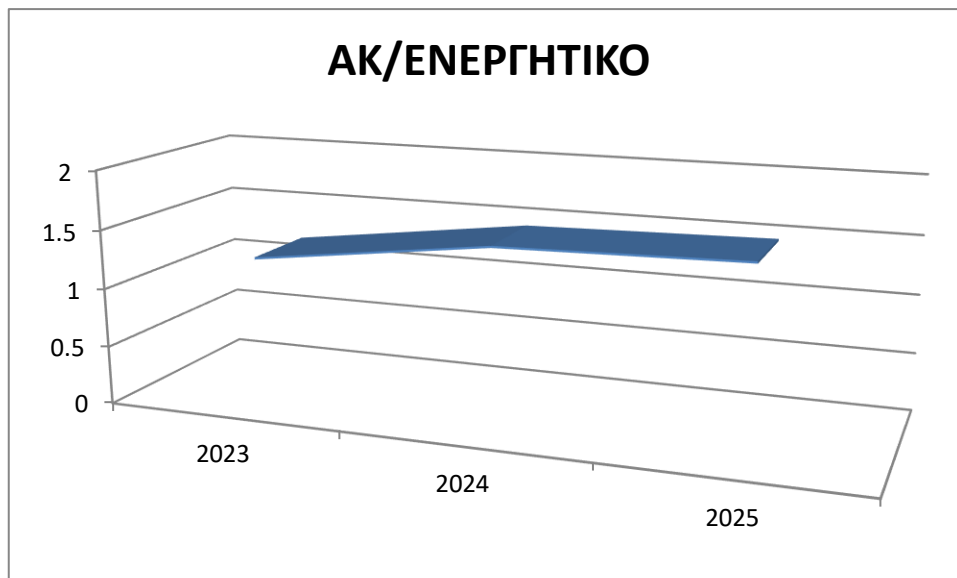
Γράφημα 14: Πάγιο/Κυκλοφορούν Ενεργητικό

Ο δείκτης της παγιοποίησης περιουσίας εκφράζει τη σχέση του πάγιου ενεργητικού με ολόκληρο το πάγιο, δηλαδή ενεργητικό και παθητικό. Ελέγχεται και αξιολογείται συγκρίνοντας το βαθμό παγιοποίησης της συγκεκριμένης επιχείρησης με άλλες ομοειδείς. Εξαρτάται από το βαθμό επένδυσης κεφαλαίων σε πάγια και μπορεί να οδηγήσει α) στην υπερπαγιοποίηση που επιφέρει υψηλό δανεισμό και υψηλές αποσβέσεις, δημιουργώντας έτσι έξοδα που μειώνουν την απόδοση της

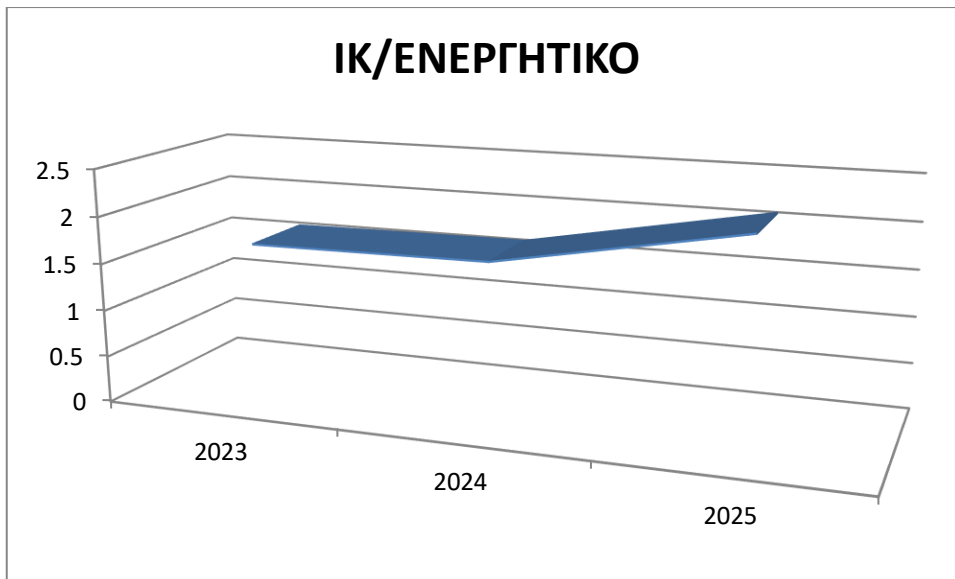
επιχείρησης, β) στην υπερεπένδυση σε πάγια επιβαρύνοντας την τρέχουσα ρευστότητα.

Υπερπαγιοποίηση συναντάται στις επιχειρήσεις που συμβαίνουν ταυτόχρονα οι παρακάτω ανισότητες: α) Πάγιο/Κυκλοφορούν ενεργητικό > 1 και β) Πάγιο/Σύνολο ενεργητικού > 1/2. Αυτό σημαίνει πως τα πάγια είναι περισσότερα από τα κυκλοφορούντα ενεργητικά

Χρηματοδότηση Ενεργητικού



Γράφημα 15: Απασχοληθέντα Κεφάλαια/Πάγιο Ενεργητικό



Γράφημα 16: Ίδια Κεφάλαια/Πάγιο Ενεργητικό

Η χρηματοδότηση ενεργητικού περιλαμβάνει δυο αριθμοδείκτες, αυτόν που αποδίδει τη σχέση απασχοληθέντα κεφάλαια/πάγιο ενεργητικό και αυτόν που αποδίδει τη σχέση ίδια κεφάλαια/πάγιο ενεργητικό. Για να υπάρχει ορθή χρηματοδότηση μιας επιχείρησης πρέπει ο πρώτος δείκτης να είναι ίσος ή μεγαλύτερος του 1. Πρακτικά αυτό σημαίνει πως το πάγιο ενεργητικό χρηματοδοτείται συνεχώς από νέα κεφάλαια μεγάλης διάρκειας.

Επίσης, και ο δεύτερος δείκτης πρέπει να είναι ίσος ή μεγαλύτερος του 1. Σε αυτή την περίπτωση απαιτείται η χρηματοδότηση του παγίου με ίδια κεφάλαια. Αν δεν υπάρχουν, τότε θα πρέπει να αναζητηθούν ξένα υπό προϋποθέσεις.

Βιβλιογραφία

ΕΛΛΗΝΙΚΗ

Αρσάκεια, (2021). *Η ιστορία της Φιλεκπαιδευτικής Εταιρείας*. Ανάκτηση από: [Ιστορία τής Φ.Ε. \(arsakeio.gr\)](http://arsakeio.gr)[Διαφάνεια 1 \(kanep-gsee.gr\)](http://kanep-gsee.gr) Πρόσβαση στις 12/12/2021

Βικιπαίδεια, (2021). *Σωκράτης*. Ανάκτηση από: [Σωκράτης - Βικιπαίδεια \(wikipedia.org\)](http://wikipedia.org) Πρόσβαση στις: 12/12/2021.

Γεωργιάδου, Ν. (2016). *Το νέο καθεστώς εργασίας των ιδιωτικών εκπαιδευτικών (μετά τον ν. 4254/140)*. Δελτίο Εργατικής Νομοθεσίας.

Γεωργόπουλος Ν.(2002). *Στρατηγικό μάνατζμεντ*. Εκδόσεις: Γ. Μπένου. Αθήνα.

Γκίκας, Δ. Χ. (2002). *Η Ανάλυση και οι χρήσεις των λογιστικών καταστάσεων*. Εκδόσεις Γ. Μπένου. Αθήνα.

Γούναρης, Σ. (2003). *Μάρκετινγκ Υπηρεσιών*. Εκδόσεις Rosili. Αθήνα.

Δήμος Μυτιλήνης, (2021). *Δημοτικές κοινότητες*. Ανάκτηση από: [Δημοτικές Κοινότητες - Δήμος Μυτιλήνης \(mytilene.gr\)](http://mytilene.gr) Πρόσβαση στις: 19/12/2021.

EDU, (2021). *Σχολικά γεύματα σίτισης σε Δημοτικά σχολεία*. Ανάκτηση από: [Σχολικά Γεύματα : Πρόγραμμα Σίτισης σε Δημοτικά Σχολεία - edu.klimaka.gr](http://edu.klimaka.gr) Πρόσβαση στις: 29/11/2021.

Εκπαιδευτήρια Πλάτωνος, (2021). *Εκπαιδευτήρια Πλάτωνος*. Ανάκτηση από: [Αρχική \(platonos.gr\)](http://platonos.gr) Πρόσβαση στις: 01/11/2021.

ΕΛ.ΣΤΑΤ., (2011). *Απογραφή Πληθυσμού-Κατοικιών 2011*. Ανάκτηση από: [Απογραφή Πληθυσμού-Κατοικιών 2011 - ELSTAT \(statistics.gr\)](http://statistics.gr) Πρόσβαση στις: 03/11/2021.

ΕΛ.ΣΤΑΤ, (2021). *Στοιχεία Φυσικής Κίνησης Πληθυσμού:2021*. Ανάκτηση από:<https://www.statistics.gr/documents/20181/0431ead9-e21a-81ba-17af-9584f61c9196>Πρόσβαση στις: 23/12/2022.

ΕΛ.ΣΤΑΤ, (2019). *Έρευνες πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης*. Ανάκτηση από: <https://www.statistics.gr/documents/20181/a25d2ffb-889e-3826-c022-1587ecd24b53> Πρόσβαση στις: 23/12/2022.

Ζήσης, Β. (2013). *Λογιστική Αποσβέσεων*. Σημειώσεις Σχολής Διοίκησης και Οικονομίας. Ανάκτηση από : <https://eclass.teicrete.gr/modules/document/file.php/DL211/%CE%9B%CE%9F%CE%93%CE%99%CE%A3%CE%A4%CE%99%CE%9A%CE%97%20%CE%99%CE%91%CE%A0%CE%9F%CE%A3%CE%92%CE%95%CE%A3%CE%95%CE%99%CE%A3.pdf>. Πρόσβαση στις 17/10/2022.

I.O.B.E, (2019). *Εκπαίδευση στην Ελλάδα: Κρίση και εξέλιξη της δημόσιας και ιδιωτικής δαπάνης*. Ανάκτηση από: iobe.gr/docs/research/RES_05_F_14032019_REP.pdf Πρόσβαση στις: 15/11/2021.

Κ.Α.Ν.Ε.Π., (2016). *Τα βασικά μεγέθη της εκπαίδευσης, η Ελληνική πρωτοβάθμια και Δευτεροβάθμια εκπαίδευση*. Ανάκτηση από: [NOMOS 682/1977 \(Κωδικοποιημένος\) - ΦΕΚ Α 244/01.09.1977 \(kodiko.gr\) Διαφάνεια 1 \(kanep-gsee.gr\)](http://www.kanep-gsee.gr/legislation/nomos6821977) Πρόσβαση στις: 03/11/2021.

Κανελλόπουλος, Χ. (2002). *Διοίκηση προσωπικού – ανθρώπινου δυναμικού*. Εκδόσεις Πολιτεία, Αθήνα.

Kathimerini, (2021). *Σε 1.035 ιδιωτικά σχολεία φοιτούν 80.430 μαθητές*. Ανάκτηση από: [Σε 1.035 ιδιωτικά σχολεία φοιτούν 80.430 μαθητές | Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ \(kathimerini.gr\)](http://www.kathimerini.gr/1035-ιδιωτικά-σχολεία-φοιτούν-80.430-μαθητές) Πρόσβαση στις: 28/11/2021.

Kathimerini, (2019). *Αυξήθηκαν οι μαθητές στα ιδιωτικά*. Ανάκτηση από: [Αυξήθηκαν οι μαθητές στα ιδιωτικά | Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ \(kathimerini.gr\) Διαφάνεια 1 \(kanep-gsee.gr\)](http://www.kathimerini.gr/αυξήθηκαν-οι-μαθητές-στα-ιδιωτικά). Πρόσβαση στις 27/11/2021.

Κατσαλής, Α. & Τσώκος, Δ. (2009). *Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού*. Εκδόσεις FORUM, Αθήνα.

Καρούσης, Γ. Ν. (1991). *Ανάλυση και κριτική διερεύνηση χρηματοοικονομικών καταστάσεων* Αυτοέκδοση. Αθήνα.

Κοντάκος Θ. (2021). *Η Ιστορία της εκπαίδευσης μέσα από το Σύνταγμα της Ελλάδας μετά την μεταπολίτευση*. Μεταπτυχιακή εργασία. Πανεπιστήμιο Λευκωσίας, Κύπρος.

Μάλλιαρης Π., (2001), *Εισαγωγή στο Μάρκετινγκ*. Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης. Αθήνα.

Μανιτάκης, Α. (2001). *Το Σύνταγμα της Ελλάδος 1975/1986/2001*. Εκδόσεις Σάκκουλα. Αθήνα.

Μαυρώτας, Γ. (2013). *Τεχνολογία, Καινοτομία και Επιχειρηματικότητα*. Σημειώσεις 9^ο Εξάμηνο Χημικών Μηχανικών. Ανάκτηση από: <https://ocw.aoc.ntua.gr/modules/document/file.php/CHEMENG108/Capacity%2C%20investment%20costs%2C%20operating%20costs.pdf> Πρόσβαση στις 17/10/2022.

Μήλιος, Α.Χ. (1995). *Το επικοινωνιακό Marketing*. Εκδόσεις: Αθ. Σταμούλης, Αθήνα.

Νιάρχος, Ν. (2002). *Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων*. Εκδόσεις Α. Σταμούλης, Αθήνα.

Παηγγυράκης, Γ. (1999), *Στρατηγική διοίκηση επώνυμου προϊόντος*. Εκδόσεις: Αθ. Σταμούλης, Αθήνα.

Παπαλεξανδρή, Ν. & Μπουραντάς, Δ. (2003). *Διοίκηση Ανθρωπίνων Πόρων*. Εκδόσεις Μπένου, Αθήνα.

Παπαματθαίου Μ. (2014). *IOBE: Η κρίση έφερε μείωση των μαθητών στα ιδιωτικά σχολεία*. Ανάκτηση από: [IOBE: Η κρίση έφερε μείωση των μαθητών στα ιδιωτικά σχολεία - Ειδήσεις - νέα - Το Βήμα Online \(tovima.gr\)](http://tovima.gr) Πρόσβαση στις: 01/11/2021.

Σιώμκος, Γ.(2004), *Στρατηγικό Μάρκετινγκ*. Εκδόσεις: Αθ. Σταμούλης, Αθήνα.

Τερζίδης, Κ. & Τζωρτζάκης, Κ. (2004). *Διοίκηση Ανθρωπίνων Πόρων – Διοίκηση Προσωπικού*. Εκδόσεις Rosili, Αθήνα.

Τσάμης, Α. (1989). *Προβλήματα Επιλογής και αξιοπιστίας Αριθμοδεικτών*. Διδακτορική Διατριβή. Πάντειο Πανεπιστήμιο. Αθήνα

ΦΕΚ, (2018). *Οργάνωση των περιφερειακών υπηρεσιών της Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης, Αξιολόγηση του εκπαιδευτικού έργου και των εκπαιδευτικών, Επιμόρφωση των εκπαιδευτικών και άλλες διατάξεις*. Ανάκτηση από: [ΝΟΜΟΣ 2986/2002 \(Κωδικοποιημένος\) - ΦΕΚ Α 24/13.02.2002 \(kodiko.gr\)](#)
Πρόσβαση στις: 17/11/2021

ΦΕΚ (2020). *Περί Ιδιωτικών σχολείων Γενικής Εκπαιδύσεως και Σχολικών Οικοτροφείων*. Ανάκτηση από: [ΝΟΜΟΣ 682/1977 \(Κωδικοποιημένος\) - ΦΕΚ Α 244/01.09.1977 \(kodiko.gr\)](#) Πρόσβαση στις: 12/11/2021.

Χυτήρης, Λ. (2001). *Διοίκηση Ανθρωπίνων Πόρων*. Εκδόσεις Interbooks, Αθήνα.

Χυτήρης, Λ. (2013), *Μάνατζμεντ, Αρχές Διοίκησης Επιχειρήσεων*, Εκδόσεις Φαίδιμος, Αθήνα

ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ

Anthony, R., & Reece, J. (1989). *Accounting Text and Cases* (8 th edition). USA: Irwin.

Assael, H. (1998), “Consumer behavior and marketing action”, 6th edition, Cincinnati, OH: South-Western College.

Baker, M. (1994), “The Marketing Book”, Butterworth Heinemann Ltd, Oxford,σελ. 610-611.

Keegan, W. (1989), “Global Marketing Management”, 4th edition, Prentice-Hall Inc, Englewood Cliffs, N. Jersey.

Kotler, P. (1972), “Marketing Management”, 2nd edition, Prentice-Hall Inc, Englewood Cliffs, N. Jersey.

Porter, M.(1986), “The strategic role of international Marketing”, *The Journal of consumer Marketing*