



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ



**ΤΕΙ
ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

ΠΑΥΛΟΣ ΧΡ. ΚΟΥΤΣΙΑΔΗΣ

**«ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΩΝ
ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΓΙΑ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΟΣ
ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ ΚΑΙ
ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΣΤΟ ΔΗΜΟ ΣΙΚΥΩΝΙΩΝ ΝΟΜΟΥ
ΚΟΡΙΝΘΙΑΣ»**

**ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟΥ
ΔΙΠΛΩΜΑΤΟΣ ΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ**

ΠΕΙΡΑΙΑΣ, 2008



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ



**ΤΕΙ
ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

ΠΑΥΛΟΣ ΧΡ. ΚΟΥΤΣΙΑΔΗΣ

**«ΑΝΑΛΥΣΗ – ΜΕΛΕΤΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΩΝ
ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΓΙΑ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ
ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ ΚΑΙ
ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΣΤΟ ΔΗΜΟ ΣΙΚΥΩΝΙΩΝ ΝΟΜΟΥ
ΚΟΡΙΝΘΙΑΣ»**

Επόπτης:

ΧΡΗΣΤΟΣ ΑΛΕΞΑΚΗΣ

Επίκουρος Καθηγητής Οικονομικών Επιστημών – Πανεπιστήμιο Πειραιά

ΜΕΛΕΤΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΚΤΗΣΗ
ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟΥ ΔΙΠΛΩΜΑΤΟΣ ΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ

ΠΕΙΡΑΙΑΣ, 2008



UNIVERSITY of
PIRAEUS

Msc IN HEALTH MANAGEMENT



T.E.I. of
PIRAEUS

PAVLOS CHR. KOUTSIADIS

**“ MARKET RESEARCH AND ANALYSIS OF
ECONOMOTECHNICAL DATA ON CREATING A PRIVATE
UNIT FOR PHYSICAL AND REHABILITATION SERVICES IN
MUNICIPALITY OF SIKYON, IN THE PREFECTURE OF
CORINTHIA . “**

Supervisor:

Dr CHRISTOS ALEXAKIS

Assistant Professor of Economics – University of Piraeus

Graduate Thesis Submitted for the Degree “Master in Health Management”

University of Piraeus, Greece

PIRAEUS, 2008



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ



ΤΕΙ
ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΠΑΥΛΟΣ ΧΡ. ΚΟΥΤΣΙΑΔΗΣ

**«ΑΝΑΛΥΣΗ – ΜΕΛΕΤΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΩΝ
ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΓΙΑ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ
ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ ΚΑΙ
ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΣΤΟ ΔΗΜΟ ΣΙΚΥΩΝΙΩΝ ΝΟΜΟΥ
ΚΟΡΙΝΘΙΑΣ»**

Επόπτης:

ΧΡΗΣΤΟΣ ΑΛΕΞΑΚΗΣ

Επίκουρος Καθηγητής Οικονομικών Επιστημών – Πανεπιστήμιο Πειραιά

Μέλη: 1).....

2).....

ΜΕΛΕΤΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΚΤΗΣΗ
ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟΥ ΔΙΠΛΩΜΑΤΟΣ ΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ

ΠΕΙΡΑΙΑΣ, 2008

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Επιθυμώ, κατά κύριο λόγο, να ευχαριστήσω τον καθηγητή κύριο Χρήστο Αλεξιάκη για τις καθοριστικές υποδείξεις του, τις αποτελεσματικές συστάσεις και συμβουλές του και, εν γένει, την εποικοδομητική επίβλεψή του, στην εκπόνηση αυτής της διπλωματικής εργασίας.

Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους κυρίους Μανώλη Ν. Περογιάννη και Πέτρο Η. Ραπανάκη, φίλους και συναδέλφους φυσικοθεραπευτές, μέλη του Πανελληνίου Συλλόγου Φυσικοθεραπευτών και της Ελληνικής Επιστημονικής Εταιρείας Φυσικοθεραπείας, που με την εμπειρία τους στο χώρο, μου έδωσαν πολύτιμες πληροφορίες για το κόστος αγοράς και λειτουργίας ενός σύγχρονου φυσικοθεραπευτηρίου, καθώς και σημαντικές συμβουλές και κατευθύνσεις για τη συγγραφή αυτής της εργασίας.

Νιώθω την ανάγκη να ευχαριστήσω, ακόμα, τον κύριο Δημήτριο Χρ. Κουτσιάδη, πολιτικό μηχανικό, τόσο για τη συμβολή του στη σύνταξη, διανομή, συλλογή και επεξεργασία των ερωτηματολογίων στο Δήμο Σικωνίων, όσο και για τη σύνταξη της χωροταξικής και πολεοδομικής μελέτης, για το κτίριο που θα στεγάσει την επιχείρησή μας.

Τέλος, αλλά όχι τελευταίους, θα ήθελα να ευχαριστήσω, όλους τους καθηγητές μου και τους συμμετέχοντες στο Π.Μ.Σ. «Διοίκηση της Υγείας», που ο καθένας με τις γνώσεις και τα εφόδια που μου προσέφεραν, δικαιούνται έμμεσα ή άμεσα, να λένε πως συνέβαλαν και αυτοί ένα «λιθαράκι», για τη συγγραφή αυτής της εργασίας.

Το τελευταίο «ευχαριστώ», ανήκει στο **Ρούλη** και τη **Ρούλα**, που ευθύνονται για το χαρακτήρα και την προσωπικότητά μου, που υπήρξαν αρωγοί, για μια ακόμα φορά, και σε αυτή μου την προσπάθεια, τόσο υλικά όσο και ηθικά, και στις δύσκολες στιγμές άγχους και πίεσης χρόνου, με την ηρεμία, τη νηφαλιότητα και την αμέριστη συμπαράστασή τους, στήριζαν εμένα και την οικογένειά μου, ώστε να ανταπεξέλθουμε και να έλθει εις πέρας η προκείμενη εργασία. -

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η δημιουργία μιας μονάδας παροχής υπηρεσιών φυσικοθεραπείας και αποκατάστασης, αποτελεί μια σύνθετη διεργασία συνδυασμού, τόσο επιστημονικών – ιατρικών γνώσεων, όσο και οικονομικών, τεχνοκρατικών και κοινωνικοπολιτικών αναλύσεων.

Στην παρούσα εργασία γίνεται μια προσπάθεια περιγραφής και ανάλυσης του νομοθετικού πλαισίου, που διέπει και ορίζει τα όρια, εντός των οποίων οφείλει να κινηθεί κανείς, καθώς και των προαπαιτούμενων συνθηκών και διαδικασιών, που οφείλεται να ακολουθήσει κανείς, ούτως ώστε το εγχείρημα να καταστεί λειτουργικό και βιώσιμο.

Στη μελέτη μας, μετά από μία σύντομη εισαγωγή, όπου περιγράφονται τα ελληνικά δεδομένα αναφορικά με τα εργαστήρια φυσικοθεραπείας, ακολουθεί, στο δεύτερο μέρος της εργασίας, το αναλυτικό πλαίσιο λειτουργίας που πρέπει να διέπει ένα φυσικοθεραπευτήριο (νομοθεσία, πάγιος εξοπλισμός, προσφερόμενες υπηρεσίες, διοίκηση και λειτουργία) καθώς και οι ιδιαιτερότητες που αφορούν στην ελληνική πραγματικότητα, ενώ στο τρίτο μέρος, γίνεται μια περιγραφή της περιοχής, όπου θα εγκατασταθεί η επιχείρησή μας.

Στο τέταρτο μέρος, γίνεται η ανάλυση και η μελέτη της συγκεκριμένης αγοράς του Δήμου Σικυωνίων και παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της έρευνας, απαντώντας σε ερωτήματα, όπως η σχέση του κόσμου με τη φυσικοθεραπεία, οι συχνότητες των περιστατικών, οι συσχετισμοί ηλικίας, τόπου διαμονής και μορφωτικού επιπέδου με την αποδοχή της φυσικοθεραπείας κ.ά. Τα στοιχεία αυτά, τα χρησιμοποιούμε για να καταρτίσουμε το λειτουργικό σχέδιο της επιχείρησής μας.

Στο τελευταίο μέρος της εργασίας, βασιζόμενοι στα δεδομένα των προηγούμενων κεφαλαίων και στα αποτελέσματα της έρευνας, αναλύουμε το λειτουργικό μας σχέδιο και χρησιμοποιώντας πραγματικά οικονομικά στοιχεία, κρίνουμε την αποδοχή ή την απόρριψη του συγκεκριμένου εγχειρήματος.

Λέξεις - κλειδιά : *εργαστήριο φυσικοθεραπείας, αποκατάσταση, Δήμος Σικυωνίων (Κιάτο), νομοθετικό πλαίσιο, ομόρρυθμη εταιρεία, επενδύσεις σε πάγια, ανάλυση επενδύσεων, καθαρή παρούσα αξία επένδυσης, χρηματορροές, αποδοτικότητα.*

ABSTRACT

Creating a private unit of physical therapy and rehabilitation services constitutes a complex activity of combination of scientific - medical knowledge, and economic, technocratic and socio-political analyses.

In the present work becomes an effort of description and analysis of legislative frame that conditions and fixes the limits, inside which somebody has to move, as well as the necessary conditions and processes, which should be followed, so that the undertaking is rendered functional and viable.

In our study, after a short import, where they are described the Greek data in regard to the centres of physiotherapy, follows, in the second part of work, the analytic frame of operation that should condition a centre of physiotherapy (legislation, constant equipment, offered services, administration and operation) as well as the particularities that concern in the Greek reality. After that, in the third part, becomes a description of region, where will install itself our enterprise.

In the fourth part, we continue with the analysis and the study of the particular market of municipality of Sikyon, and we present the results of research, answering in questions about the relations of people with the physiotherapy, the frequencies of incidents, the correlations of age, the place of residence, and educative level with the acceptance of physiotherapy e.t.c. These elements, we use in order to prepare the functional drawing of our enterprise.

In the last part of this study, based on the data of previous chapters and on the results of research, we analyze our functional drawing by using actual economic factors (real estate, costs and wages) and make a complete cost - benefit analysis to conclude if we shall accept or reject the concrete investment plan.

Keywords: *physiotherapy, physical therapy, rehabilitation, Municipality of Sikyon (Kiato), legislative frame, investments analysis, net present value, cash flows, break even analysis, efficiency, assets, management, marketing.*

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	1
2. ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ.....	3
2.1 Νομοθετικό Πλαίσιο.....	4
2.2 Θέματα οικονομικής φύσεως.....	5
2.3 Παρεχόμενες Υπηρεσίες – Προϊόντα.....	6
2.3.1 Ενδεικτικές αντιμετωπιζόμενες παθήσεις.....	6
2.3.2 Υπηρεσίες - Μέθοδοι - Τεχνικές.....	7
2.4 Χρονικός ορίζοντας απόσβεσης της αρχικής επένδυσης.....	8
2.5 Στοιχεία αγοράς.....	9
2.5.1 Διεθνή στοιχεία.....	9
2.5.2 Στοιχεία ελληνικής αγοράς.....	9
2.6 Ανταγωνισμός.....	12
2.7 Τιμολόγηση και πωλήσεις.....	12
2.8 Διαφήμιση, κοινωνικές σχέσεις, κοινωνικό μάρκετινγκ.....	14
2.9 Θέματα υγείας.....	15
2.10 Προβλήματα του κλάδου.....	16
3. ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ.....	17
3.1 Γενικά στοιχεία περιοχής ευθύνης - διευκολύνσεις.....	17
3.2 Δημογραφικά μεγέθη περιοχής ευθύνης.....	18
3.3 Οικονομικά μεγέθη περιοχής ευθύνης.....	20
3.4 Κλάδος δραστηριοποίησης - περιβάλλον ανταγωνισμού.....	22
3.5 Τοποθεσία (positioning) της επιχείρησης.....	24
4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ.....	25
4.1 Σκοπός και στόχοι της έρευνας.....	25
4.2 Περιγραφή ερευνητικού εργαλείου.....	25
4.3 Ανάλυση αποτελεσμάτων.....	26
4.3.1 Δημογραφικά στοιχεία.....	26
4.3.2 Χρήση Υπηρεσιών Φυσικοθεραπείας.....	30
4.3.3 Αξιολόγηση πλεονεκτημάτων - μειονεκτημάτων.....	32
4.3.4 Ικανοποίηση από παρεχόμενες υπηρεσίες.....	36
4.4 Αξιοποίηση των αποτελεσμάτων της έρευνας.....	40
5. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ.....	43
5.1 Όραμα - Αποστολή - Αξίες - Στόχοι.....	43
5.2 Προφίλ της εταιρείας.....	43
5.3 Προϊόντα και Τεχνολογία.....	44
5.4 Φυσικοθεραπευτικός εξοπλισμός.....	45

5.5 Σχεδιασμός χώρων.....	46
5.6 Τιμολογιακή Πολιτική.....	46
5.7 Σχεδιασμός marketing και στρατηγικής.....	46
5.8 Αξιολόγηση κόστους επένδυσης.....	49
5.8.1 Επιλογή κατάλληλου φυσικοθεραπευτικού εξοπλισμού.....	50
5.8.2 Λοιπός εξοπλισμός και λοιπές εργασίες.....	51
5.8.3 Κόστος μισθοδοσίας.....	51
5.8.4 Χρονοδιάγραμμα υλοποίησης της επένδυσης.....	52
5.9 Ύψος επένδυσης και Χρηματοδότηση.....	53
5.9.1 Αρχική επένδυση.....	53
5.9.2 Ανάλυση Χρηματοδότησης.....	54
5.10 Χρηματικές Ροές.....	54
5.10.1 Έσοδα Πωλήσεων Υπηρεσιών.....	54
5.10.2 Κεφάλαιο Κίνησης.....	56
5.10.3 Κόστος Λειτουργίας.....	57
5.10.4 Καθαρή Χρηματική Ροή.....	58
5.10.5 Καθαρή Παρούσα Αξία (Κ.Π.Α.) και Προεξοφλημένη Περίοδος Είσπραξης Κεφαλαίου (Π.Π.Ε.Κ.).....	59
5.11 Φορολογία Κερδών.....	60
5.12 Αποδοτικότητα.....	61
5.12.1 Δείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων.....	61
5.12.2 Δείκτης Αποδοτικότητας Κύκλου Εργασιών.....	62
5.13 Υπολογισμός Νεκρού Σημείου.....	62
6. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	64
7. ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....	67
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α'.....	68
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β'.....	72
ΠΗΓΕΣ.....	75
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	76

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ ΚΑΙ ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ

Πίνακας 1	Κατανομή εργαστηρίων φυς/πείας Ν. Αττικής	10
Πίνακας 2	Κατανομή εργαστηρίων φυς/πείας της χώρας (εκτός Ν.Αττικής)	11
Πίνακας 3	Συσχέτιση ηλικίας και απαντήσεων	40
Πίνακας 4	Συσχέτιση τόπου διαμονής και απαντήσεων	41
Πίνακας 5	Υποχρεωτικός εξοπλισμός ενός φ/θ	45
Πίνακας 6	Ανάλυση S.W.O.T.	48
Πίνακας 7	Κόστος φυσικοθεραπευτικού εξοπλισμού	50
Πίνακας 8	Κόστος λοιπού εξοπλισμού και εργασιών	51
Πίνακας 9	Κόστος μισθοδοσίας	52
Πίνακας 10	Διάγραμμα Gantt	53
Πίνακας 11	Ακαθάριστα έσοδα	55
Πίνακας 12	Κεφάλαιο Κίνησης	56
Πίνακας 13	Κόστος Λειτουργίας	57
Πίνακας 14	Καθαρές Χρηματικές Ροές	58
Πίνακας 15	Καθαρή Παρούσα Αξία	59
Πίνακας 16	Μικτά κέρδη – Φόροι – Αποσβέσεις – Καθαρά κέρδη	61
Πίνακας 17	Δείκτες αποδοτικότητας	62

Γράφημα 1	Κατανομή απαντήσεων ως προς το φύλο	27
Γράφημα 2	Κατανομή απαντήσεων ως προς την οικογενειακή κατάσταση	27
Γράφημα 3	Ηλικιακή κατανομή ερωτηθέντων	28
Γράφημα 4	Κατανομή απαντήσεων ως προς το μορφωτικό επίπεδο	28
Γράφημα 5	Κατανομή απαντήσεων ως προς τον τόπο διαμονής	29
Γράφημα 6	Κατανομή απαντήσεων ως προς τον Ασφαλιστικό Φορέα	29
Γράφημα 7	Ιδιωτική Ασφάλιση	30
Γράφημα 8	Χρήση Υπηρεσιών Φυσικοθεραπείας και προέλευση συστάσεων	30
Γράφημα 9	Συμμετοχή Ασφαλιστικών Ταμείων στο κόστος	31
Γράφημα 10	Συχνότητα περιστατικών	32
Γράφημα 11	Πρόθεση εμπιστοσύνης σε ένα νεοσύστατο φ/θ.	32
Γράφημα 12	Αξιολόγηση πλεονεκτημάτων ενός φ/θ	34
Γράφημα 13	Αξιολόγηση μειονεκτημάτων ενός φ/θ	35
Γράφημα 14	Προσόντα ενός φυσικοθεραπευτή	36
Γράφημα 15	Ποιότητα παρεχομένων υπηρεσιών	37
Γράφημα 16	Τιμολόγηση	38
Γράφημα 17	Χρόνοι αναμονής	39
Γράφημα 18	Τοποθεσία - Προσβασιμότητα	39

ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ

Κ.Α.Φ.Κ.Α.	Κέντρα Αποκατάστασης και Φροντίδας Κινητικά Αναπήρων
Ε.Σ.Υ.Ε.	Εθνική Στατιστική Υπηρεσία Ελλάδας
Α.Ε.Ε.	Αγγειακό Εγκεφαλικό Επεισόδιο
Σ.Κ.Π.	Σκλήρυνση Κατά Πλάκας
Α.Μ.Ε.Α.	Άτομα με Ειδικές Ανάγκες
Κ.Α.Π.Η.	Κέντρα Ανοικτής Προστασίας Ηλικιωμένων
Σ.Μ.Ε.Α	Σχολική Μονάδα Ειδικής Αγωγής
Κ.Δ.Α.Υ.	Κέντρα Διάγνωσης Αξιολόγησης και Υποστήριξης

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η φυσικοθεραπεία στον 21^ο αιώνα εξελίσσεται και αναβαθμίζεται συνεχώς. Οι τεχνικές και οι μέθοδοι που χρησιμοποιούνται ανοίγουν νέους δρόμους θεραπείας και αποκατάστασης παθήσεων που έχει προκαλέσει ο σύγχρονος τρόπος ζωής (ατυχήματα, υπερεργασία, καθιστική ζωή, στρες και άλλα). Στον Ελλαδικό χώρο τη τελευταία δεκαετία, διαμορφώνεται ένα τοπίο με κύριους άξονες τη δημιουργία μονάδων ως εξής :

1. Φυσικοθεραπείες κατ' οίκον: Παρέχονται κατά κύριο λόγο σε ασθενείς που δεν έχουν τη δυνατότητα να μετακινηθούν. Παρέχουν μικρό εύρος υπηρεσιών (χειρομαλάξεις, υπέρηχους, θεραπεία με ηλεκτρόδια με μικρές μεταφερόμενες συσκευές). Αποτελεί αρκετά συχνά συμπληρωματική υπηρεσία ολοκληρωμένων κέντρων φυσικοθεραπείας.
2. Φυσικοθεραπευτήρια μικρού βεληνεκούς : Παρέχουν μεγαλύτερο αριθμό υπηρεσιών σε σχέση με την προηγούμενη κατηγορία, λόγω της παρουσίας συσκευών που δεν μεταφέρονται (πχ. δινόλουτρο). Βασίζονται σε υπηρεσίες οι οποίες δεν προϋποθέτουν την αγορά ακριβού εξοπλισμού.
3. Φυσικοθεραπευτήρια μεγάλου βεληνεκούς : Σε σχέση με την προηγούμενη κατηγορία προσφέρουν υπηρεσίες οι οποίες ξεφεύγουν από τις παραδοσιακές μορφές φυσικοθεραπείας οι οποίες απαιτούν μεγαλύτερες επενδύσεις, όπως η δημιουργία γυμναστηρίου, πισίνας, αποδυτηρίων.
4. Μονάδες σε Νοσοκομεία : Υπάρχουν νοσοκομεία (π.χ. το ΥΓΕΙΑ), τα οποία έχουν μονάδες αποθεραπείας, συνήθως για τους ασθενείς που νοσηλεύονται σε αυτά.
5. Εξειδικευμένα Κέντρα Αποκατάστασης: Πρόκειται για νοσοκομειακές μονάδες, οι οποίες αντιμετωπίζουν χρόνια περιστατικά βαρύνουσας κατάστασης, τα οποία χρήζουν μακροχρόνιας και καθημερινής θεραπείας όπως, τα διάφορα Κ.Α.Φ.Κ.Α., (Κέντρα Αποκατάστασης & Φροντίδας Κινητικά Αναπήρων), η «Ανάπλαση», ο «Φιλοκτήτης», κτλ.

Η τάση της παρούσας χρονικής στιγμής στον Ελλαδικό χώρο είναι αυξητική όσον αφορά την δημιουργία μικρών φυσικοθεραπευτηρίων. Το γεγονός αυτό σαφώς απορρέει από την προσπάθεια, κυρίως, νεοεισερχόμενων επιστημόνων στο επάγγελμα και μετά την πιθανή βραχυχρόνια ενασχόλησή τους σε χώρους φυσικοθεραπείας, να γίνουν ανεξάρτητοι επαγγελματίες – επιχειρηματίες. Εκτιμάται, πάντως, ότι λίαν συντόμως, θα

παρουσιαστεί το φαινόμενο συγχώνευσης δύο ή και περισσότερων μικρών μονάδων σε ένα κέντρο μεγάλου μεγέθους, ώστε να δημιουργηθεί μία υπολογίσιμη, ανταγωνιστική και φυσικά κερδοφόρα επιχείρηση.

Η έναρξη δημιουργίας ενός κέντρου φυσικοθεραπείας οφείλει να εναρμονίζεται και να συντάσσεται με το ισχύον νομοθετικό πλαίσιο, καθώς και με τα διεθνή πρότυπα επιστημονικής κατάρτισης. Ο επιχειρών το τόλμημα αυτό, εκτός από το επιστημονικό υπόβαθρο θα πρέπει να έχει και διοικητικές ικανότητες και δυνατότητες σχεδιασμού και υλοποίησης στόχων, δυνατότητες εξεύρεσης χρηματοδότησης, καθώς και ικανότητες ανάλυσης της αγοράς του κλάδου και ανακάλυψης των ευκαιριών ή των κινδύνων που ελλοχεύουν, έτσι ώστε να επιτευχθεί η βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Στην Ανατολική Πελοπόννησο παρατηρείται μία έντονη οικιστική δραστηριότητα, τα τελευταία χρόνια, αφού όλο και περισσότερα άτομα, μετακομίζουν μόνιμα στην περιοχή αυτή, ενώ ο τόπος εργασίας τους παραμένει εντός του Λεκανοπεδίου.

Εξαιτίας και των σύγχρονων έργων (Αττική οδός, προαστιακός κ.α.), ειδικά, ο νομός Κορινθίας, σύμφωνα με στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε., αυξάνει σε ετήσια βάση τον πληθυσμό του, κατά ένα ποσοστό της τάξεως του 5% και με ρυθμό ανοδικό, γεγονός που δίνει την εντύπωση, ότι στο εγγύς μέλλον, θα αποτελεί τα «Δυτικά Προάστια» της πρωτεύουσας.

Για το λόγο αυτό, και σε συνδυασμό με τα περί ευκαιριών (opportunities), θα μελετηθεί η δυνατότητα και οι συνθήκες για τη δημιουργία μιας σύγχρονης Μονάδας Παροχής Υπηρεσιών Φυσικοθεραπείας και Αποκατάστασης, εντός των ορίων του Δήμου Σικυωνίων (Κιάτο) Κορινθίας.

2. ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

Η νομική μορφή της εταιρίας συχνά επιβάλλεται τόσο από τη φύση της όσον αφορά τους ιδρυτές, όσο και από την αναμενόμενη οικονομική και κεφαλαιουχική διάρθρωσή της. Το προσωπικό πρέπει σε γενικές γραμμές να αποτελείται από φυσικοθεραπευτές, βοηθούς φυσικοθεραπευτές, και άτομα γραμματειακής υποστήριξης και επικουρικών καθηκόντων. Τις λογιστικές εργασίες μπορεί να διεκπεραιώνει ένας εξωτερικός συνεργάτης, ο οποίος σε μεγάλα μεγέθη εταιριών να αποτελεί μόνιμο μέλος του υπαλληλικού προσωπικού, ενώ μπορεί να χρησιμοποιηθεί συνεργείο καθαριότητας, που να μην ανήκει στο προσωπικό της εταιρίας (outsourcing).

Η εταιρία θα πρέπει να αναζητήσει τόπο ίδρυσης σε μια περιοχή που αφενός ο αριθμός των φυσικοθεραπευτηρίων και αφετέρου δε ο τοπικός πληθυσμός, να επαρκεί τόσο για τη βιωσιμότητα της εταιρίας, όσο και για την απόσβεση και την μελλοντική κερδοφορία της επένδυσης. Σημαντικός παράγοντας επιλογής του τόπου αυτού, η ύπαρξη αθλητικών συλλόγων, μονάδων που χρήζουν φυσικοθεραπευτικών υπηρεσιών, όσο και του γερασμένου πληθυσμού που αποτελεί ενθαρρυντικό παράγοντα για τη δημιουργία της εταιρίας. Συνεπεία όλων αυτών, η περιοχή του Δήμου Σικυωνίων ενδείκνυται για το εγχείρημα αυτό.

Τα κτίρια της εταιρίας σε αντιπαραβολή με τη νομοθεσία που απαιτεί αρκετά λιγότερα τ.μ., προτιθέμεθα να στεγαστούν σε ιδιόκτητο χώρο 230τ.μ. στην περιοχή Τραγάνα έξω από το κέντρο της πόλης. Ο χώρος αυτός είναι ισόγειος, διαμπερής και παρέχει τη δυνατότητα δημιουργίας parking. Η εύκολη πρόσβαση μέσω συγκοινωνίας είναι κρίσιμος παράγοντας για την επιτυχία του εγχειρήματος. Σημαντική τέλος παράμετρος η δυνατότητα κατασκευής ράμπας εισόδου και εξόδου ασθενών στις εγκαταστάσεις.

Στόχος της εταιρίας θα είναι η συνεργασία με αθλητικούς συλλόγους, δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς ώστε να καταστεί κερδοφόρα η λειτουργία σε ένα χρονικό ορίζοντα δύο ετών. Ο αρχικός σχεδιασμός θα πρέπει να περικλείει τη δημιουργία μίας μονάδας, που εκτός των κλασσικών υπηρεσιών, επιπλέον, θα παρέχει, άμεσα, υπηρεσίες ευεξίας και χαλάρωσης, ενώ στα μελλοντικά μας σχέδια, θα διαθέτει γυμναστήριο και πισίνα, "προϊόντα" προστιθέμενης αξίας για τον κλάδο των υπηρεσιών φυσικοθεραπείας. Στα πλαίσια της στρατηγικής σχεδίασης, δεν αποκλείεται η περίπτωση μελλοντικής

συγχώνευσης μικρών μονάδων της περιοχής ώστε να προκύψει ένα σχήμα δυναμικό, ευέλικτο, λειτουργικό και κερδοφόρο.

2.1 Νομοθετικό Πλαίσιο

Η δημιουργία ενός κέντρου φυσικοθεραπείας απαιτεί την υπακοή και τη συμμόρφωση με τις διατάξεις του Προεδρικού διατάγματος του 1994 με κύρια στοιχεία τα παρακάτω:

«Ως εργαστήριο φυσικοθεραπείας, νοείται η επαγγελματική στέγη των φυσικοθεραπευτών, μέσα στην οποία εφαρμόζονται οι φυσικοθεραπευτικές μέθοδοι και πράξεις που αναφέρονται στο υπ' αριθ. 411/72 Β. Δ/γμα, όπως επίσης, κάθε φυσικοθεραπευτική πράξη που ήθελε κατά νόμο ανατεθεί σε φυσικοθεραπευτές και εφόσον τηρηθούν οι προϋποθέσεις και η διαδικασία του πιο πάνω διατάγματος. Όσον αφορά, στην άδεια λειτουργίας, όποιος επιθυμεί να την αποκτήσει θα πρέπει να προσκομίσει τα προβλεπόμενα δικαιολογητικά στη Δ/σης Υγείας που αντιστοιχεί στην περιοχή που επιθυμούν να λειτουργήσουν το φυσικοθεραπευτήριο.

Για τις συμβάσεις με τα δημόσια ταμεία και την εκτέλεση παραπεμπτικών, η διαδικασία εξαρτάται από τον εκάστοτε φορέα. Για παράδειγμα, οι συμβάσεις του ΙΚΑ με τους ιδιώτες φυσικοθεραπευτές προβλέπουν ανώτατο όριο (πλαφόν) εξυπηρετούμενων ασθενών, το οποίο μπορεί να είναι 10 ή 15 ή 20 ασθενείς ανά φυσικοθεραπευτή, ανάλογα με τον ασφαλιστικό πληθυσμό καθώς και τον αριθμό των ενδιαφερομένων φυσικοθεραπευτών σε κάθε περιοχή. Επίσης με το Προεδρικό Διάταγμα του 1994 καθορίζεται πλήρως ποια είναι τα επαγγελματικά δικαιώματα των επαγγελματιών φυσικοθεραπευτών και ποιοι έχουν άδεια ασκήσεως επαγγέλματος φυσικοθεραπευτή. Οι προϋποθέσεις για να λειτουργήσει ένα φυσικοθεραπευτήριο είναι οι παρακάτω:

Α' Χώροι: Ο συνολικός χώρος εργαστηρίου φυσικοθεραπείας πρέπει να είναι τουλάχιστον 70 τ.μ. και περιλαμβάνει:

α) δωμάτιο αναμονής ασθενών, **β)** χώρους θεραπείας ασθενών και **γ)** τουαλέτα με νιπτήρα. Οι χώροι θεραπείας ασθενών, πρέπει να είναι κατάλληλα διαρρυθμισμένοι ώστε να περιλαμβάνουν ξεχωριστούς χώρους ηλεκτροθεραπείας, μηχανοθεραπείας και υδροθεραπείας. Σε περίπτωση συστέγασης Φυσικοθεραπευτών ο συνολικός χώρος του εργαστηρίου επαυξάνεται κατά 30% του αρχικά προβλεπόμενου για κάθε συστεγαζόμενο φυσικοθεραπευτή.

Β'Εξοπλισμός: Στον εξοπλισμό του εργαστηρίου Φυσικοθεραπείας περιλαμβάνονται υποχρεωτικά:

α) δύο τράπεζες θεραπείας, **β)** ένα Πολύζυγο, **γ)** ένας Τροχός ώμου, **δ)** ένα ποδήλατο στατικό, **ε)** μία ηλεκτροκίνητη έλξη, αυχενική και οσφυϊκή μοίρα, σπονδυλική, **στ)** μία συσκευή ηλεκτροθεραπείας γαλβανικών, φαραδικών και διαδυναμικών ρευμάτων, **ζ)** μία συσκευή υπεριωδών και υπέρυθρων ακτινών, **η)** μία συσκευή διαθερμίας, **θ)** μία συσκευή υπέρηχων, **ι)** ένα δινόλουτρο, **κ)** ένα παραφινόλουτρο, **λ)** μία συσκευή ηλεκτρομαλάξεων, **μ)** ένα μηχάνημα πρηνισμού - υπτιασμού άκρας χειρός και περιστροφής καρπού και **ν)** θερμά, ψυχρά επιθέματα.

2.2 Θέματα οικονομικής φύσεως

Οι ανωτέρω αναφερόμενες προϋποθέσεις που αφορούν την υλικοτεχνολογική υποδομή, υποδεικνύουν και επιβάλουν την άνοδο του κόστους του εγχειρήματος σε ποσά από 15.000 € έως και 30.000 €. Για χάριν παραδείγματος ας αναφερθεί ότι το κόστος μιας συσκευής υπέρηχων ανέρχεται στο ύψος των 900 έως και 1.500 €. Αξίζει να αναφερθεί πως μηχανήματα “ιδιαίτερης” τεχνολογίας ανεβάζουν πάρα πολύ το κόστος. Η επιθυμία του επιχειρηματία να προσφέρει υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας καθιστά την ενδεχόμενη δαπάνη εξαιρετικά υψηλότερη αυτής που υποδεικνύεται από το Προεδρικό διάταγμα.

Ως παραδείγματα αναφέρονται κόστη ως εξής :

- Πελματογράφος από 8000€ έως και 23000€
- Radial Shockwave Therapy - Θεραπεία κρουστικού υπέρηχου 15000€
- Cybex Ισοκινητική Γυμναστική 55.000€
- Διάδρομος γυμναστηρίου 3500€

Ο παραπάνω εξοπλισμός έχει ήδη αρχίσει να εμφανίζεται σε πολλά σύγχρονα φυσικοθεραπευτήρια. Σημαντικό ρόλο στον ανταγωνισμό θα παίξουν και νέες τεχνικές και μηχανήματα τα οποία δεν έχουν ακόμα εισαχθεί ευρέως στην ελληνική αγορά όπως:

- Συσκευή Biofeedback με δυνατότητα ηλεκτροδιέγερσης.
- Το MediMouse – SpinalMouse, μια νέα επιστημονική συσκευή που χρησιμοποιείται για μέτρηση, διερεύνηση, αξιολόγηση, σύγκριση, καταγραφή και απεικόνιση της μορφολογίας και την κινητικότητα της Σπονδυλικής Στήλης στο οβελιαίο και παράπλευρο επίπεδο.
- Μοντέλα ηλεκτρονικών δίσκων ιδιοδεκτικότητας.

2.3 Παρεχόμενες Υπηρεσίες – Προϊόντα

Συνοπτικά αναφέρονται οι υπηρεσίες που παρέχονται από ένα φυσικοθεραπευτήριο:

2.3.1 Ενδεικτικές αντιμετωπιζόμενες παθήσεις

- Δισκοπάθεια
- Οσφυαλγία
- Ισχιαλγία
- Αυχενικό Σύνδρομο
- Σπονδυλοαρθρίτιδα
- Κύφωση
- Οστεοαρθρίτιδα
- Σκολίωση
- Μηνίσκοι
- Κατάγματα Σπονδυλικής Στήλης
- Διαστρέμματα
- Τενοντίτιδες
- Θλάσεις
- Κακώσεις Συνδέσμων
- Μετεγχειρητικές Δυσκαμψίες
- Οστεοπόρωση
- Κατάγματα οστών
- Αρθρίτιδες

- Παρέσεις
- Παραλύσεις
- Νευραλγίες
- Ρευματολογικές παθήσεις
- Αντιμετώπιση νευρολογικών ασθενών (Α.Ε.Ε,πάρκινσον,Σ.Κ.Π. κ.α)
- Αντιμετώπιση αναπνευστ. ασθενών (Χ.Α.Π, Ca πνεύμονα, κ.α)
- Α.Μ.Ε.Α.(εγκεφαλική παράλυση,μειωτική παράλυση, πολυνευροπάθειες κ.ά.)
- Καρδιοαναπνευστική αποκατάσταση μετά από εγχειρήσεις by-pass

2.3.2. Υπηρεσίες – Μέθοδοι - Τεχνικές

Ανάλογα με την πάθηση του κάθε ασθενούς μπορούν να εφαρμοστούν, κατά περίπτωση, τα ακόλουθα θεραπευτικά μέσα :

- Θερμά – ψυχρά επιθέματα
- Κρυοθεραπεία
- Δινόλουτρο – υδροθεραπεία – υδρομασάζ
- Παραφινόλουτρο
- Διαθερμία βραχέων κυμάτων
- Υπέρηχοι – LASER
- Γαλβανικά – φαραδικά – διαδυναμικά ρεύματα
- TENS
- CPM (παθητική κινητοποίηση άνω – κάτω άκρου)
- Ιοντοφόρηση
- Έλξη
- Biofeedback ,

ή να εφαρμοστεί κάποια από τις ακόλουθες μεθόδους - τεχνικές αποκατάστασης :

- Μάλαξη (χειρομάλαξη, κινησιομάλαξη, μάλαξη συνδετικού ιστού, μάλαξη λεμφικού συστήματος)
- Κινησιοθεραπεία
- Trigger Point & Myofascial Therapy
- Manual Therapy
- Electro-accupuncture
- Mobilization
- Mc Kenzie
- Manipulation
- CranioSacral Therapy
- Ηλεκτροθεραπεία
- Μέθοδος Bobath και εφαρμογή σε Α.Μ.Ε.Α
- Διορθωτική Γυμναστική
- Αναπνευστική Φυσικοθεραπεία
- P.N.F.
- Μέθοδος Vojta
- Maitland
- Myofascial Pain Release

2.4 Χρονικός ορίζοντας απόσβεσης της αρχικής επένδυσης

Σύμφωνα με πληροφορίες, που μας δόθηκαν από κέντρα φυσικοθεραπείας, η αρχική επένδυση χρειάζεται περίπου 4 – 5 χρόνια για να αποσβεσθεί. Η εξέλιξη της τεχνολογίας βέβαια, ενδεχομένως ν' απαιτήσει στο μέλλον επιπλέον επενδύσεις, τόσο σε μηχανολογικό εξοπλισμό, όσο και σε ανθρώπινο δυναμικό (είτε με την επάνδρωση της εταιρείας με προσωπικό «ειδικών» γνώσεων, είτε με εκπαίδευση του υπάρχοντος προσωπικού με σκοπό την ομαλή εισαγωγή στην εταιρεία νέων τεχνολογιών.

2.5 Στοιχεία αγοράς

Η αγορά των κέντρων φυσικοθεραπείας έχει τάση προς την δημιουργία ιδιωτικών αποκεντρωμένων χώρων με διάθεση διαφοροποίησης απ' τη λογική του νοσοκομείου, γεγονός που επιβάλλει η ανάγκη ψυχολογικής τόνωσης των ασθενών. Είναι σαφής από την άλλη πλευρά η επιθυμία μεγάλων εταιρειών να ενσωματώσουν τις υπηρεσίες φυσικοθεραπείας σ' ένα «πακέτο» συνολικής λύσης, όπου ο ασθενής θα ολοκληρώσει ένα κύκλο εξετάσεων, θεραπειών, γυμναστικής και ψυχολογικής υποστήριξης σ' έναν ομοιόμορφο, ενιαίο χώρο. Αυτή προφανώς θα είναι η μελλοντική εικόνα των κέντρων φυσικοθεραπείας, με αποτέλεσμα πολλές μικρές και μικρομεσαίες εταιρίες του χώρου να εισχωρήσουν κάτω από την «ομπρέλα» μεγάλων εταιριών ή κάποιες εξ' αυτών να συνενωθούν ώστε να προκύψει μια μεγαλύτερη και πληρέστερη όσον αφορά τις δυνατότητες παροχής υπηρεσιών.

2.5.1 Διεθνή στοιχεία

Αξίζει να σημειωθεί ότι σε διεθνές επίπεδο η ύπαρξη της WCPT (World Confederation for Physical Therapy) προσδίδει μια σημαντική οντότητα στο επάγγελμα του Φυσικοθεραπευτή. Η WCPT ιδρύθηκε το 1951 για να εκπροσωπεί τους φυσικοθεραπευτές σε διεθνές επίπεδο και πρεσβεύει ότι κάθε άτομο δικαιούται το υψηλότερο επίπεδο ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης μέσα σε ένα περιβάλλον εμπιστοσύνης και σεβασμού στην ανθρώπινη αξιοπρέπεια, περίθαλψη η οποία πάντοτε τεκμηριώνεται με επιστημονικές αποδείξεις και κλινικές αιτιάσεις. Όντας, ένας μη κερδοσκοπικός οργανισμός, η WCPT συνίσταται από 101 μέλη – οργανισμούς, οι οποίοι συνολικά εκπροσωπούν πάνω από 250.000 φυσικοθεραπευτές σε όλο τον πλανήτη και που προωθεί και προασπίζει επιστημονικά και άλλα ζητήματα των φυσικοθεραπευτών.

2.5.2. Στοιχεία ελληνικής αγοράς

Στοιχεία δημοσιευμένα στην επίσημη ιστοσελίδα της WCPT - της οποίας μέλος είναι και ο Πανελλήνιος Σύλλογος Φυσικοθεραπευτών - αναφέρει ως εγγεγραμμένα μέλη

στην Ελλάδα 777 κέντρα (στοιχεία του 2005). Στοιχεία που συνελέχθησαν κυρίως με χρήση του χρυσού οδηγού παρατίθενται αμέσως:

ΔΗΜΟΙ ΑΤΤΙΚΗΣ	ΜΟΝΑΔΕΣ	ΔΗΜΟΙ ΑΤΤΙΚΗΣ	ΜΟΝΑΔΕΣ
Αγίας Βαρβάρας	6	Νέας Ερυθραίας	1
Αγίας Παρασκευής	5	Νέας Ιωνίας	8
Αγίου Δημητρίου	5	Νέας Πεντέλης	2
Αγίων Αναργύρων	4	Νέας Σμύρνης	9
Αθηναίων	80	Νέας Φιλαδέλφειας	3
Αιγάλεω	10	Νέας Χαλκηδόνος	1
Αλίμου	6	Νέου Ψυχικού	4
Αμαρουσίου	4	Παλαιού Φαλήρου	10
Αργυρουπόλεως	3	Παπάγου	3
Βριλησίων	1	Πεντέλης	1
Βύρωνος	3	Περιστερίου	9
Γαλατσίου	7	Πετρούπολεως	6
Γλυφάδας	17	Πεύκης	4
Δάφνης	2	Ταύρου	3
Εκάλης	2	Υμηττού	3
Ελληνικού	3	Φιλοθέης	3
Ζωγράφου	3	Χαϊδαρίου	7
Ηλιουπόλεως	7	Χαλανδρίου	9
Ηρακλείου	3	Χολαργού	3
Ιλίου	4	Ψυχικού	4
Καισαριανής	2	Υπόλοιπα Ανατολικής Αττικής	21
Καλλιθέας	11	Υπόλοιπα Δυτικής Αττικής	11
Καματερού	1	Πειραιώς	80
Κηφισιάς	6		
Λυκοβρύσεως	1	ΣΥΝΟΛΟ ΝΟΜΟΥ ΑΤΤΙΚΗΣ	409
Μελισσίων	2		
Μεταμορφώσεως	3		
Μοσχάτου	3		

Πίνακας 1 : Κατανομή εργαστηρίων φυσ/πείας Νομού Αττικής

ΝΟΜΟΣ	ΜΟΝΑΔΕΣ	ΝΟΜΟΣ	ΜΟΝΑΔΕΣ
Αιτωλοακαρνανίας	8	Μεσσηνίας	9
Αργολίδος	1	Ξάνθης	3
Αρκαδίας	7	Πέλλης	1
Άρτης	2	Πιερίας	4
Αχαΐας	20	Πρεβέζης	1
Βοιωτίας	5	Ρεθύμνης	5
Γρεβενών	5	Ροδόπης	5
Δράμας	9	Σερρών	7
Δωδεκανήσου	2	Τρικάλων	9
Έβρου	4	Φθιώτιδος	5
Ευβοίας	5	Φλωρίνης	4
Ζακύνθου	2	Φωκίδος	6
Ηλείας	3	Χανίων	21
Ημαθίας	2		
Ηρακλείου	10		
Θεσπρωτίας	1		
Θεσσαλονίκης	49	ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΑΡΧΙΑΣ :	339
Υπόλοιπο Θεσσαλονίκης	10		
Ιωαννίνων	10		
Καβάλας	12		
Καρδίτσας	3		
Καστοριάς	6	ΚΕΝΤΡΑ ΦΥΣ/ΠΕΙΙΑΣ	
Κερκύρας	10	ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ:	748
Κεφαλληνίας	2		
Κιλκίς	2		
Κοζάνης	14		
Κορινθίας	9		
Κυκλάδων	4		
Λακωνίας	4		
Λαρίσης	14		
Λασιθίου	6		
Λευκάδος	3		
Μαγνησίας	9		

Πίνακας 2 : Κατανομή εργαστηρίων φυσ/πειίας της χώρας (εκτός Ν.Αττικής)

2.6 Ανταγωνισμός

Αντιλαμβάνεται εύκολα κανείς, ότι κέντρα φυσικοθεραπείας υπάρχουν αρκετά σε κάθε νομό και πόλη. Αν αναλογιστούμε ότι στα προαναφερόμενα στοιχεία δεν εμπεριέχονται τμήματα νοσοκομειακών μονάδων, ο αριθμός των χώρων που προσφέρουν υπηρεσίες φυσικοθεραπείας αυξάνεται πάρα πολύ. Η πορεία των εργασιών των επιχειρήσεων αυτών δεν είναι γνωστή, λόγω της φύσης τους (είτε μικρές μονάδες που δεν γνωστοποιούν τα αποτελέσματά τους, είτε τμήματα μεγάλων νοσοκομειακών μονάδων που δεν ξεχωρίζουν τ' αποτελέσματα της «εκμετάλλευσης» του τομέα φυσικοθεραπεία).

Τα δυνατά σημεία κάθε επιχειρηματικού σχήματος, έχουν να κάνουν για μεν τα μεγάλα κέντρα με την αντιλαμβανόμενη συνέχεια των υπηρεσιών, την τεχνογνωσία μέσα στα πλαίσια μεγάλων οργανισμών, τη δυνατότητα επενδύσεων σε προσωπικό και τεχνολογικό εξοπλισμό, την ικανότητα εξυπηρέτησης πολύ σοβαρών περιστατικών, ενώ για τις μικρές επιχειρήσεις σημαντικά στοιχεία αποτελούν, το «προσωπικό» των σχέσεων, η δυνατότητα επίσκεψης στο σπίτι του ασθενούς όταν αυτός δεν δύναται να μετακινηθεί καθώς και το ότι δε χρήζει νοσηλείας. Όσον αφορά στα αδύνατά τους σημεία, τα μεν, μεγάλα κέντρα, χαρακτηρίζονται απ' τον απρόσωπο χαρακτήρα και την παροχή υπηρεσιών εντός των «τειχών» τους, τα δε, μικρά κέντρα, απ' την αδυναμία να εξυπηρετήσουν πολλά περιστατικά και να ανταπεξέλθουν σε εξαιρετικά σοβαρά περιστατικά.

2.7 Τιμολόγηση και πωλήσεις

Η πλέον σημαντική, αντικειμενική δυσκολία έγκειται στην κοστολόγηση των υπηρεσιών, ώστε και με την ανάλυση των τιμών των άμεσων και έμμεσων ανταγωνιστών να τοποθετηθούν οι τιμές πώλησης σε ένα τέτοιο επίπεδο, ώστε η επιχείρηση να είναι βιώσιμη και μετά από ένα εύλογο χρονικό διάστημα κερδοφόρα.

Οι παράγοντες που κοστολογούνται, ώστε να προσδιοριστεί το κόστος των παρεχόμενων υπηρεσιών είναι οι εξής :

- α) Το κόστος των χρησιμοποιημένων υλικών (ιατροφαρμακευτικά – αναλώσιμα υλικά),
- β) Τα εργατικά κόστη (η μισθοδοσία του προσωπικού),
- γ) Τα ίδια τα συστατικά μέρη των υπηρεσιών (ανάλυση κάθε υπηρεσίας στα επιμέρους στάδια και κοστολόγηση αυτών για τον προσδιορισμό του κόστους του συνόλου της υπηρεσίας).

Ο προσδιορισμός της τιμής πώλησης ανά υπηρεσία στο συγκεκριμένο επιχειρηματικό σχέδιο, προέκυψε με τη λογική κοστολόγηση των υπηρεσιών και τοποθέτηση των τιμών στο ίδιο επίπεδο, μ' αυτό των κύριων ανταγωνιστών. Η προσέγγιση των πελατών δεν μπορεί να συνδυαστεί με μειοδοσία τιμής, διότι το κύριο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα το οποίο θα χρησιμοποιηθεί ως όχημα δράσης και επικοινωνίας είναι η χρήση των πιο σύγχρονων μηχανημάτων και θεραπειών – αφού η εταιρία αποτελεί την πιο πρόσφατη είσοδο στην αγορά της φυσικοθεραπείας – και η παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών.

Ανταγωνιστικό, επίσης, πλεονέκτημα θ' αποτελέσει ο σχεδιασμός «πακέτων» υπηρεσιών όπως οι υπηρεσίες ευεξίας και χαλάρωσης, καθώς και η χρήση γυμναστηρίου και πισίνας μελλοντικά, όπου η κάθε υπηρεσία θα είναι ελκυστικότερη όσον αφορά τη τιμή πώλησης, η χρήση όμως όλων των τμημάτων του φυσικοθεραπευτηρίου και οι συμπληρωματικές πωλήσεις ανά ασθενή, θα προσφέρει πωλήσεις πέραν αυτών του «νεκρού σημείου» (break even point).

Η στρατηγική των πωλήσεων καθορίζεται μέσω των παρακάτω βημάτων - φάσεων :

- Η προσέλευση των πελατών – με τις διαφημιστικές μεθόδους που αναφέρονται στη συνέχεια – θα οδηγήσουν σε προσέλευση ασθενών. Το πρώτιστο μέλημά μας είναι η συζήτηση με τον ασθενή για την διερεύνηση των αναγκών του και την κατανόηση από μέρους του, των προσφερομένων υπηρεσιών
- Προσδιορισμός των προσδοκιών των πελατών και των παραγόντων που επηρεάζουν κι επηρεάζονται από αυτές
- Πρόταση ενός σχεδίου δράσης (Action Plan), συμφωνώντας οριστικά και προσδιορίζοντας την υπηρεσία που θα υιοθετηθεί
- Απόσπαση της συναίνεσης του πελάτη για την έναρξη των βημάτων – υπηρεσιών του Σχεδίου Δράσης.

Κατά τη διάρκεια της συζήτησης με τον ασθενή θα πρέπει να γίνει «ορατό» σ' εκείνον – εφόσον πρόκειται για υπηρεσία - το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και το προσδοκώμενο αποτέλεσμα των προτάσεων μας για να είναι βέβαιος για την υπηρεσία

που «αγοράζει», αλλά και για να μπορεί να καθοριστεί με σαφήνεια στο τέλος της παροχής των υπηρεσιών, εάν το project ήταν επιτυχημένο, τόσο εκ του αποτελέσματος και του χρόνου, όσο κι απ' την αντιλαμβανόμενη ικανοποίηση του ιδίου. Κοντολογίς εάν ισχύει το value for money.

Η πληρωμή των υπηρεσιών γίνεται από πελάτες – ιδιώτες, είτε με την καταβολή μετρητών (ανά συνεδρία ή στο τέλος του συνόλου των συνεδριών της θεραπείας), είτε με τη χρήση πιστωτικών καρτών.

Τα ασφαλιστικά ταμεία εξοφλούν σε συμφωνημένες ημερομηνίας κάθε μήνα, το σύνολο των συνεδριών των ασθενών που κάνουν χρήση των βιβλιαρίων υγείας.

2.8 Διαφήμιση, κοινωνικές σχέσεις, κοινωνικό μάρκετινγκ

Στο χώρο της υγείας συχνά - πυκνά οι επιχειρηματίες πιστεύουν ότι το «προϊόν» - υπηρεσία – «μιλάει» από μόνο του και προτιμούν να αποφύγουν το κόστος της διαφήμισης και γνωστοποίησης των επιχειρήσεών τους, είτε κρατώντας τα χρήματα χωρίς να τα επενδύουν στη διαφήμιση, είτε διοχετεύοντας τα σε άλλα κόστη της εταιρίας

Η πρακτική αυτή δεν μας βρίσκει σύμφωνους και σχεδιάζουμε διαφημιστικό πρόγραμμα με στοιχεία ως εξής:

- Έκδοση ενημερωτικού φυλλαδίου με τις προσφερόμενες υπηρεσίες που θα τοποθετηθεί σε χώρους που επισκέπτονται άτομα – πιθανοί πελάτες (σε ορθοπαιδικά ιατρεία, νοσοκομεία, φαρμακεία, αθλητικά κέντρα, Κ.Α.Π.Η.)
- Δημιουργία ιστοσελίδας και αποστολή στοχευμένων emails για την δημιουργία πελατολογίου
- Καταχώριση στον οδηγό καταστημάτων της πόλης, έντυπο το οποίο συχνά πυκνά μοιράζεται σε πολυσύχναστα σημεία της πόλης
- Συμμετοχή σε εκδηλώσεις φορέων (αθλητικών , Κ.Α.Π.Η.), ως σπόνσορας για την δημιουργία κοινωνικού κύκλου και εμφάνιση ως ενεργού μέλους της τοπικής κοινωνίας

- Εμφανής και σαφής σήμανση (πινακίδα εταιρίας) για τον άμεσο εντοπισμό του χώρου και των υπηρεσιών που παρέχει.
- Τελευταίος αλλά εξίσου σημαντικός παράγοντας γνωστοποίησης της εταιρίας και ανάπτυξης των εργασιών της στην τοπική κοινότητα, θα είναι η «από στόμα σε στόμα» πληροφόρηση, καθώς και το όνομα του ιδιοκτήτη, λαμβάνοντας υπ' όψιν την εντοπιότητα του εγχειρήματος.

2.9 Θέματα Υγείας

Είναι πολύ σημαντικό να έχει κανείς στο μυαλό του την ιδιαιτερότητα των υπηρεσιών που προσφέρει η εταιρία, εφόσον σχετίζεται με θέματα υγείας. Είναι σαφές πόσο αυστηρό είναι το νομικό πλαίσιο που διέπει τις υπηρεσίες υγειονομικού ενδιαφέροντος. Πρέπει ο επιχειρηματίας, αλλά και το προσωπικό να είναι εξαιρετικά προσεκτικό, τόσο στα θέματα καθαριότητας όσο και στα θέματα ασφάλειας, υγιεινής και σωστής χρήσης των μηχανημάτων, των φαρμάκων κι εφαρμογή μεθόδων και τεχνικών αποκατάστασης.

Όπως πολύ εύκολα μπορεί να αντιληφθεί κανείς, η εμφάνιση προβλήματος που σχετίζεται, με αστοχία στα προαναφερόμενα σημεία, μπορεί να επιφέρει άμεση παύση των εργασιών. Αλλά ακόμα και αν αποφευχθεί αυτό, γίνεται εύκολα αντιληπτό το γεγονός της αναστάτωσης που μπορεί να προκληθεί – ιδιαίτερα στην τοπική κοινωνία – μια φήμη ή μια γνωστοποίηση για πρόκληση βλαβών ή κακή περίθαλψη σε ασθενείς.

Η προσοχή με την οποία πρέπει να προσεγγίσει κανείς θέματα υγιεινής και ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης, οδηγεί σε ιδιαίτερα υψηλά κόστη λειτουργίας, αλλά από την άλλη πλευρά, η σταθερότητα σ' αυτές τις κρίσιμες αξίες, θα καθορίσει μετά βεβαιότητας, την βιωσιμότητα της εταιρείας, αλλά και τη ίδια την ύπαρξή της. Βεβαίως, τυχόν αμέλεια ή βλάβη από πρόθεση σε ασθενή, μπορεί να επισύρει σοβαρότατες ποινές στον επιχειρηματία και στο προσωπικό, η ανάλυση των οποίων δεν αποτελεί αντικείμενο του παρόντος.

2.10 Προβλήματα του κλάδου

Η δημιουργία μεγάλων κέντρων φυσικοθεραπείας, καθώς και το μεγάλο κόστος επένδυσης και μελλοντικής επανεπένδυσης σε μηχανολογικό εξοπλισμό και εκπαίδευση, οδηγούν με μαθηματική ακρίβεια στο μαρασμό των μικρών - μικρομεσαίων επιχειρήσεων και στον εξαναγκασμό των επιχειρηματιών σε συγχωνεύσεις με σκοπό τη διατήρηση της επιχειρηματικής οντότητας.

Η καθυστέρηση των πληρωμών των ασφαλιστικών ταμείων, δημιουργεί την ανάγκη χρηματοδότησης των εργασιών, γεγονός που επιβαρύνει πάντοτε τον προϋπολογισμό των εταιριών.

Η ανάγκη δημιουργίας διαφοροποιημένων υπηρεσιών, όπως γυμναστήρια, πισίνες, παροχή υπηρεσιών ευεξίας και μυοχαλάρωσης κ.ά. μπορεί να ευνοεί στην περίπτωση συμπληρωματικής πώλησης κι επιλογής της επιχείρησης απ' τους ασθενείς, επιβαρύνει, ωστόσο, εξαιρετικά σε κόστος την επιχείρηση, τόσο σε μηχανολογικό εξοπλισμό, όσο και σε εξειδικευμένο προσωπικό.

3. ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

3.1 Γενικά στοιχεία περιοχής ευθύνης - διευκολύνσεις

Γεωγραφικά, το Κιάτο βρίσκεται στο Βόρειο-Ανατολικό τμήμα της Πελοποννήσου. Είναι ένα σημαντικό παραθαλάσσιο παραθεριστικό κέντρο και το γεγονός ότι είναι δίπλα στον οδικό άξονα Αθηνών – Πατρών, καθιστά εύκολη και γρήγορη την πρόσβαση σε αυτό. Η οικονομία της περιοχής στηρίζεται κατά πολύ μεγάλο ποσοστό στη γεωργία και αυτό τονίζει την συμβολή της πόλης του Κιάτου στην οικονομική ανάπτυξη του νομού.

Αξίζει σε αυτό το σημείο να γίνει αναφορά στις διοικητικές μεταβολές του Οργανισμού Τοπικής Αυτοδιοίκησης του Κιάτου, από το 1912 μέχρι και σήμερα. Οι παρακάτω πληροφορίες προέρχονται από την Ελληνική Εταιρία Τοπικής Ανάπτυξης και Αυτοδιοίκησης (Ε.Ε.Τ.Α.Α.). Η πόλη με τη σημερινή ονομασία ‘Κιάτο’, έδρα του Δήμου Σικυωνίων του Νομού Κορινθίας, που υπάγεται διοικητικά στην Περιφέρεια Πελοποννήσου, ξεκίνησε το 1912 ως Κοινότητα του Νομού Αργολίδος και Κορινθίας. Μέσα στα 95 χρόνια που πέρασαν οι αλλαγές ήταν πολλές, τόσο στην ονομασία (Κιάτο – Σικυών – Σικυωνία), όσο και στις προσαρτήσεις άλλων οικισμών στην Κοινότητα ή στο Δήμο του. Το Κιάτο, μετά την εφαρμογή του σχεδίου ‘Καποδίστριας’ και με τη συνένωση 16 πρώην κοινοτήτων, αποτελεί την έδρα του Δήμου Σικυωνίων. Η πόλη αποτελεί έναν πολύ σημαντικό κόμβο για να φθάσει ο επισκέπτης σε περιοχές ιστορικού ή οικολογικού ενδιαφέροντος του νομού. Η γεωγραφική θέση του Κιάτου το καθιστά μία από τις πιο σημαντικές Κορινθιακές πόλεις. Οι κυριότεροι λόγοι είναι ότι βρίσκεται επί του οδικού άξονα Αθηνών-Πατρών, έχει σιδηροδρομικό σταθμό και τον τελευταίο χρόνο αποτελεί τερματικό σταθμό της γραμμής του προαστιακού σιδηρόδρομου, διαθέτει εμπορικό λιμάνι, πλαισιώνεται από περιοχές μεγάλου αρχαιολογικού και ιστορικού ενδιαφέροντος, π.χ. Αρχαία Σικυώνα και τέλος λόγω του ότι οι καθαρές παραλίες και θάλασσές του που ενισχύουν το τουριστικό ενδιαφέρον.

Όσον αφορά τη συγκοινωνιακή υποδομή και κατά συνέπεια τις διευκολύνσεις πρόσβασης στην περιοχή μελέτης, η Κορινθία διαθέτει ένα πολύ πυκνό οδικό δίκτυο. Η Εθνική οδός Αθηνών - Κορίνθου τη συνδέει με την πρωτεύουσα, η εθνική οδός Κορίνθου - Πατρών με την Πάτρα και τη δυτική Πελοπόννησο, ενώ η εθνική οδός Αθηνών - Τριπόλεως με την Τρίπολη και τη νότια Πελοπόννησο. Αυτοί είναι οι τρεις βασικοί οδικοί άξονες του νομού, γύρω από τους οποίους αναπτύσσεται ένα ευρύτατο οδικό δίκτυο, που κάνει εύκολη την πρόσβαση και στο τελευταίο χωριό του.

Οι συγκοινωνιακές ανάγκες του νομού γενικά αλλά και της πόλης του Κιάτου καλύπτονται τόσο από το ΚΤΕΛ όσο και από το δίκτυο του Ο.Σ.Ε.. Το σιδηροδρομικό

δίκτυο στο νομό έχει μήκος 96 χιλιομέτρων, ενώ το οδικό δίκτυο, μόλις το 1990 έφθανε τα 1356 χιλιόμετρα εκ των οποίων τα 976 ήταν ασφαλτοστρωμένα. Σύμφωνα με στοιχεία για το 2001 προέκυψε ότι για τους κατοίκους του νομού Κορινθίας αναλογούν 16 αυτοκίνητα ανά 100 κατοίκους (μέσος όρος χώρας 31) και ότι ο νομός έχει την 6^η υψηλότερη αναλογία τροχαίων ατυχημάτων ανά 1000 κατοίκους (2,1 έναντι μέσου όρου χώρας 1,8). Το γεγονός αυτό δείχνει ότι η περιοχή της Κορινθίας, από πλευράς συγκοινωνιακής υποδομής, παρουσιάζει ελλείψεις. Το δίκτυο δε διασχίζει απλά το νομό, όπως π.χ. στην Αχαΐα ή την Αρκαδία, αλλά αποτελείται από δύο κλάδους: Κορίνθου – Πατρών – Καλαμάτας και Κορίνθου – Τριπόλεως – Καλαμάτας, ενώ ταυτόχρονα περιλαμβάνει και τη διακλάδωση του Λουτρακίου, και για την Αργολίδα του Ναυπλίου. Η Κόρινθος με απλά λόγια αποτελεί ένα σημαντικό συγκοινωνιακό κόμβο της Πελοποννήσου και ο σιδηρόδρομος έχει τη δυνατότητα να τον αναπτύξει περισσότερο. Από την πόλη του Κιάτου διερχόταν η παλαιά σιδηροδρομική γραμμή Κορίνθου – Πατρών – Καλαμάτας, ενώ τον τελευταίο χρόνο έχει δημιουργηθεί η νέα γραμμή του προαστιακού σιδηρόδρομου Κιάτο - Αθήνα - Αεροδρόμιο.

3.2 Δημογραφικά μεγέθη περιοχής ευθύνης

Ο νομός Κορινθίας, στον οποίο υπάγεται η πόλη του Κιάτου αποτελεί το 2^ο σε πληθυσμό μεγαλύτερο νομό στο σύνολο των 5 νομών που ανήκουν στην Περιφέρεια Πελοποννήσου. Το 2001 ο πληθυσμός του έφθασε τους 154.624 κατοίκους, αριθμός που δείχνει ότι ένα ποσοστό κοντά στο 25%, δηλαδή περίπου 1 στους 4 κατοίκους της Περιφέρειας Πελοποννήσου κατοικεί στο νομό Κορινθίας. Ο πληθυσμός παρουσιάζει αύξηση από το 1991 έως το 2001, σε ποσοστό που φθάνει το 8,6%. Το 1991, η πληθυσμιακή πυκνότητα έφθανε τους 62 κατοίκους ανά τετραγωνικό χιλιόμετρο ενώ το 2001 είχε φθάσει τους 68 κατοίκους ανά τετραγωνικό χιλιόμετρο.

Παλαιότερα, ο νομός Κορινθίας ήταν ενωμένος με την Αργολίδα, αλλά από το 1949 αυτονομείται. Πριν την εφαρμογή του Νόμου 'Καποδίστρια' αποτελείτο από 6 δήμους και 117 κοινότητες. Από την 1/1/1999, σύμφωνα με το νόμο 2539/1997, περί συνένωσης των δήμων και κοινοτήτων της Ελλάδας, αποτελείται από 15 δήμους. Οι δύο μεγαλύτεροι δήμοι της Κορινθίας είναι ο δήμος Κορινθίων (με έδρα την Κόρινθο) και ο δήμος Σικωνίων (με έδρα το Κιάτο). Σύμφωνα με την τελευταία απογραφή της Ε.Σ.Υ.Ε.

από το σύνολο του πληθυσμού ο αστικός ήταν 18,4%, ο ημιαστικός 30,6% και ο αγροτικός 51%. Ως προς τη γεωγραφική κατανομή του πληθυσμού ο πεδινός φθάνει το 57,61%, ενώ ο ημιορεινός και ο ορεινός το 20,84% και το 21,55% αντίστοιχα.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας, το 12,6% των κατοίκων του νομού Κορινθίας είναι δημότες του Δήμου Σικυωνίων και φθάνουν τις 20.000. Στο σύνολο των 15 Κορινθιακών Δήμων, ο Δήμος Σικυωνίων είναι 7^{ος} σε έκταση (171.268 στρέμματα) και 4^{ος} σε πληθυσμιακή πυκνότητα (114 κάτοικοι ανά τετραγωνικό χιλιόμετρο).

Το 2001 ο πληθυσμός του Κιάτου έφθασε τους 9.743 κατοίκους στο σύνολο των 19.455 κατοίκων όλου του Δήμου Σικυωνίων. Το 1920 η αντίστοιχη αναλογία ήταν μόλις 1 στους 5. Με την πάροδο του χρόνου, καθώς διαφοροποιήθηκε η κοινωνική και οικονομική ζωή του τόπου, η πόλη του Κιάτου εξελίχθηκε σε μία από τις μεγαλύτερες Κορινθιακές πόλεις. Η πορεία του πληθυσμού των 16 πρώην κοινοτήτων και της πόλης του Κιάτου, που σήμερα αποτελούν Δήμο, ποικίλει (σε ορισμένα δημοτικά διαμερίσματα είναι ανοδική, ενώ αντίθετα σε άλλα καθοδική), από το 1920 μέχρι τις τελευταίες Γενικές Απογραφές του 2001.

Ο αριθμός των αρρένων δημοτών της πόλης είναι ελάχιστα μικρότερος από τον αντίστοιχο των θηλέων (49,4% έναντι 50,6%). Αντίθετα, στο σύνολο του νομού η σειρά είναι αντίστροφη: 50,3% έναντι 49,7%. Όσον αφορά την κατανομή των ηλικιών, ένα ποσοστό μεγαλύτερο του 55% του πληθυσμού του Κιάτου είναι μικρότεροι των 40 ετών (από τους οποίους οι κάτω των 20 ετών φθάνουν το 26,3% στο σύνολο του πληθυσμού). Αντίθετα, οι μεγάλες ηλικίες, άνω των 65 ετών συμμετέχουν με ένα ποσοστό 14% (1.284 στους 9.167). Με βάση το μορφωτικό επίπεδο, στο Κιάτο το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού, ηλικίας 10 ετών και άνω, είναι απόφοιτοι στοιχειώδους εκπαίδευσης (43,5%). Ακολουθούν οι απόφοιτοι μέσης εκπαίδευσης με ποσοστό 20,2%, ενώ οι πτυχιούχοι ανωτάτων σχολών, ΚΑΤΕ, ΚΑΤΕΕ και ανώτερων σχολών φθάνουν το 8,3%. Το ποσοστό αναλφάβητων φθάνει το 4,6% στο σύνολο του πληθυσμού. Το ποσοστό αυτό είναι μικρότερο στους άνδρες (μόλις 2,3%), σε αντίθεση με τις γυναίκες που πλησίαζε το 7%.

Σε γενικές γραμμές, ο πληθυσμός του Κιάτου χαρακτηρίζεται από μία λογική κατανομή των ηλικιών. Δηλαδή, μικρό ποσοστό ηλικιωμένων ανθρώπων και σχετικά μεγάλος αριθμός νέων. Σε σύγκριση με παλαιότερα δημογραφικά στοιχεία, από το 1920 και ύστερα, το σύνολο των κατοίκων της πόλης συνεχώς αυξάνεται, με σχετικά

μικρότερο αριθμό αύξησης, στα πλαίσια της γενικότερης υπογεννητικότητας που αντιμετωπίζει η χώρα. Η αναλογία αρρένων – θηλέων είναι σχεδόν ίδια (περίπου 50%-50%) και τα ποσοστά έγγαμων και άγαμων είναι σε λογικά πλαίσια. Τέλος, λόγω της αναπτυγμένης γεωργίας στην περιοχή, το μεγαλύτερο κομμάτι του πληθυσμού το χαρακτηρίζει απλά η στοιχειώδη εκπαίδευση, λόγω του ότι η ενασχόληση με την αγροτική ζωή δεν αφήνει περιθώρια για περαιτέρω εκπαίδευση.

3.3 Οικονομικά μεγέθη περιοχής ευθύνης

Το μεγαλύτερο μέρος του Α.Ε.Π. της Περιφέρειας παράγεται στο νομό Κορινθίας (31,7% το 1994). Ο νομός Κορινθίας έχει μεγάλη οικονομική άνθηση με χαρακτηριστικό τη σύμμετρη ανάπτυξη όλων των τομέων της οικονομίας. Ο βασικός κλάδος της οικονομίας της Κορινθίας είναι η γεωργία. Το πεδινό τμήμα του νομού αποτελεί ένα από τα παραγωγικότερα τμήματα της χώρας. Η αγροτική παραγωγή έχει κύρια στοιχεία τη σταφιδοπαραγωγή, τα εσπεριδοειδή, τα οπωρικά και τα κηπευτικά. Σχετικά αναπτυγμένη είναι και η κτηνοτροφία, κυρίως των μικρών ζώων. Σημαντικός οικονομικός παράγοντας του νομού είναι και η βιομηχανία επεξεργασίας και συσκευασίας αγροτικών προϊόντων. Ο αγροτικός τομέας είναι πολύ αναπτυγμένος ιδίως στα εσπεριδοειδή. Η βιομηχανία παρουσιάζει μεγάλη ανάπτυξη μετά το 1960 και είναι συγκεντρωμένη κατά μήκος κυρίως του βορείου οδικού άξονα Αγίων Θεοδώρων – Κορίνθου. Επίσης, ο νομός διαθέτει αξιόλογες μεταποιητικές μονάδες. Στο εμπόριο η Κορινθία, ακολουθώντας την αρχαία παράδοση παίζει σημαντικό ρόλο στην Ελληνική οικονομία. Αρκετές επιχειρήσεις του νομού βρίσκονται στις πρώτες θέσεις της χώρας. Παράλληλα δραστηριοποιούνται και άλλες μονάδες που καλύπτουν ευρύ φάσμα του δευτερογενούς και τριτογενούς τομέα. Από άποψη διάρθρωσης απασχόλησης πληθυσμού σε τομείς έχουμε : 46% στον πρωτογενή τομέα , 24% στον δευτερογενή και 30% στον τριτογενή .

Οι κάτοικοι του Νομού ασχολούνται, κυρίως, με τη γεωργία, όμως στα αστικά κέντρα της βόρειας κυρίως Κορινθίας, υπάρχουν πολλά εμπορικά καταστήματα, ξενοδοχεία, εστιατόρια, κέντρα διασκέδασης κλπ., ενώ στην περιοχή του Ισθμού λειτουργούν πολλές βιομηχανίες (διυλιστήρια της Motor Oil, Fulgor, Αλάτι Πέρλα κ.α..). Γενικότερα, η ζώνη που συνδέει τους Αγίους Θεοδώρους και την Κόρινθο

χαρακτηρίζεται ως βιομηχανική, αφού τόσο τα διυλιστήρια, όσο και άλλες βιομηχανικές δραστηριότητες υπάρχουν στην περιοχή αυτή.

Η κτηνοτροφία, όπου κυριαρχεί η παραδοσιακής μορφής μικρή οικογενειακή εκμετάλλευση, αναπτύσσεται κυρίως στη νότια Κορινθία, στους ορεινούς δήμους του Φενεού, της Στυμφαλίας και της Ευρωστίνης. Από τους τομείς της αγροτικής οικονομίας που ασκείται στο νομό, αποδοτική είναι και μελισσοκομία, ενώ μεγάλο δυναμισμό παρουσιάζει η ανάπτυξη των ιχθυοκαλλιεργειών. Αντιθέτως, η παράκτια αλιεία δεν είναι ιδιαίτερα αναπτυγμένη και με δεδομένο ότι ο νομός είναι φτωχός σε επιφανειακά ύδατα, είναι φυσικό αλιεία εσωτερικών υδάτων στην ουσία να μην υπάρχει. Ο Δήμος Σικυώνος παράγει μέρος των προαναφερθέντων κυρίων αγροτικών προϊόντων του νομού.

Στην Κορινθία, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της τελευταίας απογραφής απασχολείται το 93% του οικονομικά ενεργού πληθυσμού ενώ το 7% είναι άνεργοι. Για το Κιάτο οι απασχολούμενοι φθάνουν τις 3.135, ενώ οι άνεργοι τους 390 (11,1%). Οι μη-ενεργοί δημότες του Κιάτου φθάνουν κοντά στις 4.600. Οι ασκούντες επιστημονικά και ελεύθερα επαγγέλματα στο Κιάτο το 1991 έφθαναν τους 435, ενώ στο σύνολο του νομού τις 5.108. Οι εργαζόμενοι ως διευθυντές ή ανώτερα διοικητικά στελέχη στο Κιάτο έφθαναν τους 45, ενώ σε ολόκληρη την Κορινθία ξεπερνούσαν τους 800. Οι εργαζόμενοι ως υπάλληλοι γραφείου αποτελούσαν ένα ποσοστό κοντά στο 10% του οικονομικά ενεργού πληθυσμού, τόσο στο Κιάτο, όσο και στο σύνολο του νομού. Οι έμποροι και πωλητές στο Κιάτο ήταν 577, ενώ στην Κορινθία ξεπερνούσαν τις 5.000. Ενώ το ποσοστό των γεωργών, κτηνοτρόφων, υλοτόμων και αλιέων στο σύνολο του νομού πλησίαζε το 30% του οικονομικά ενεργού πληθυσμού, στο δήμο του Κιάτου δεν ξεπέρασε το 10%. Αντίθετα πολύ μεγάλος ήταν ο αριθμός των τεχνιτών, εργατών και χειριστών μεταφορικών μέσων και στο Κιάτο (1.061 στους 3.525) και στο νομό (12.922 στους 54.069).

Στον τομέα της γεωργίας, κτηνοτροφίας, θήρας, αλιείας και δασοκομίας, στο Κιάτο από τους 335 που εργάζονται σε αυτόν, οι 250 εργάζονται για δικό τους λογαριασμό, ενώ οι 18 είναι εργοδότες, οι 14 μισθωτοί και οι 53 μη αμειβόμενα μέλη. Ένα μεγάλο ποσοστό (23%) εργάζεται στον τομέα του εμπορίου, των κατασκευών, των ξενοδοχείων και των εστιατορίων. Συνολικά, όσον αφορά τη θέση στο επάγγελμα στο νομό Κορινθίας οι περισσότεροι είναι μισθωτοί (40%) και εργαζόμενοι για δικό τους λογαριασμό (37%). Στο Κιάτο, οι μισθωτοί φθάνουν το 44%, ενώ οι εργαζόμενοι για δικό τους λογαριασμό το 33% στο σύνολο του οικονομικά ενεργού πληθυσμού.

Όπως φαίνεται από τα παραπάνω, ο οικονομικά ενεργός πληθυσμός του νομού Κορινθίας, και κατ' επέκταση του Κιάτου δε στηρίζεται αποκλειστικά σε έναν κλάδο. Τόσο η γεωργία, όσο και ο τουρισμός, το εμπόριο, οι υπηρεσίες αλλά και η βιομηχανία συμβάλουν στην οικονομική άνθηση της πόλης και του νομού γενικότερα.

3.4 Κλάδος δραστηριοποίησης – Περιβάλλον Ανταγωνισμού

Στον τομέα της Υγείας η υποδομή του Νομού περιλαμβάνει τα εξής: Το Περιφερειακό Γενικό Κρατικό Νοσοκομείο Κορίνθου, το οποίο αποτελείται από 8 επιμέρους τμήματα (Χειρουργικό, Παθολογικό, Οφθαλμολογικό, Παιδιατρικό, Γυναικολογικό, ΩΡΛ, Ορθοπαιδικό και Ουρολογικό), πέντε Κέντρα Υγείας που βρίσκονται στις περιοχές Νεμέας, Γκούρας, Ξυλοκάστρου, Κιάτου και Λουτρακίου και τέλος, δύο ιδιωτικά μαιευτήρια. Σύμφωνα με στοιχεία του 2003, ο αριθμός των κλινών των θεραπευτηρίων και των ιδιωτικών κλινικών του νομού φθάνει τις 240 και 68 αντίστοιχα, έχοντας ποσοστό της τάξεως του 14% και του 36% αντίστοιχα στο σύνολο της Περιφέρειας Πελοποννήσου. Στην Κορινθία, ο συνολικός αριθμός των ιατρών και οδοντιάτρων πλησιάζει τους 400, ενώ στο σύνολο της Περιφέρειας Πελοποννήσου ξεπερνά τους 1500.

Στο Δήμο Σικυωνίων λειτουργούν 18 φαρμακεία, ενώ σε ολόκληρη την Κορινθία 90. Επιπροσθέτως, πέραν του Κέντρου Υγείας που διαθέτει η πόλη τα τελευταία χρόνια, στον τομέα της Δημόσιας Περίθαλψης αξίζει να αναφερθεί τόσο το Ιατρείο του Ι.Κ.Α. στο κέντρο της πόλης, καθώς και τα άλλα τρία Περιφερειακά Ιατρεία που υπάρχουν σε Δημοτικά Διαμερίσματα του Δήμου Σικυωνίων.

Στον τομέα της Ιδιωτικής Περίθαλψης, το Κιάτο έχει σημαντικό αριθμό ιδιωτικών ιατρείων που αγγίζει τα 50. Τέλος, ολοκληρώνοντας τον τομέα της Πρόνοιας πρέπει να επισημανθεί ότι η πόλη διαθέτει δύο παιδικούς σταθμούς και έχει μία αρκετά ικανοποιητική κοινωνική υποδομή, και επιπλέον στεγάζει Κέντρο Ανοικτής Προστασίας Ηλικιωμένων (ΚΑΠΗ).

Ταυτόχρονα, στο Νομό υπάρχουν Σχολικές Μονάδες Ειδικής Αγωγής (Σ.Μ.Ε.Α.) καθώς και Κέντρο Διάγνωσης Αξιολόγησης και Υποστήριξης (Κ.Δ.Α.Υ.) για Α.Μ.Ε.Α., που υπάγονται στο Υπουργείο Εθνικής Παιδείας και Θρησκευμάτων.

Γενικά,θα έλεγε κανείς, πως στο Δήμο Σικυωνίων υπάρχουν ικανοποιητικός αριθμός μονάδων πρωτοβάθμιας φροντίδας Υγείας, ικανός να καλύψει τις ανάγκες του πληθυσμού, με μόνη επισήμανση, που θα μπορούσε να τεθεί υπό μελέτη, το γεγονός ότι

δεν είναι διασκορπισμένες σε όλη την έκταση της πόλης, αλλά αντίθετα παρατηρείται ένας συγκεντρωτισμός στο κέντρο της πόλης.

Στον κλάδο Παροχής Υπηρεσιών Φυσικοθεραπείας, σύμφωνα με στοιχεία του Πανελληνίου Συλλόγου Φυσικοθεραπευτών, αυτή τη χρονική στιγμή, στο Νομό Κορινθίας δραστηριοποιούνται εννέα (9) Εργαστήρια, με την πλειονότητά τους (5), να εντοπίζεται στην πόλη της Κορίνθου.

Στην πόλη του Κιάτου αυτή τη χρονική περίοδο δραστηριοποιούνται τρία κέντρα φυσικοθεραπείας, τα οποία βρίσκονται στο κέντρο της πόλης του Κιάτου, σε μικρές σχετικά αποστάσεις (μικρότερες του ενός χιλιομέτρου). Συγκεκριμένα, το φυσικοθεραπευτήριο υπό τη διεύθυνση του κου Βλάχου Ηλία, στην οδό Ελ. Βενιζέλου 12, το φυσικοθεραπευτήριο υπό τη διεύθυνση του κου Στάθη Ιωάννη, στην οδό Κλεισθένους 55, καθώς και αυτό της κας Αναγνωστοπούλου Γεωργίας, στην οδό 25^{ης} Μαρτίου 17.

Στα πλαίσια του ανταγωνισμού θα σημειώνε κανείς πως για κάθε επιχείρηση του κλάδου, θεωρητικά, αναλογούν περί τους 7000 κάτοικους. Με τη δημιουργία ενός ακόμη κέντρου η αναλογία φθάνει σε χαμηλότερη αλλά ικανοποιητική αναλογία, 1 στους 5000 κατοίκους. Λόγω των μικρών αποστάσεων των 16 δημοτικών διαμερισμάτων από την έδρα του Δήμου δεν εξετάζουμε μόνο την περίπτωση της πόλης του Κιάτου, αλλά ολόκληρου του Δήμου.

Σε αυτό το σημείο, οφείλεται να αναφερθεί πως δεν υπάρχουν στοιχεία για την οικονομική κατάσταση των υφισταμένων επιχειρήσεων του κλάδου, λόγω του μικρού μεγέθους τους. Παρά ταύτα, αξίζει να επισημανθεί το γεγονός ότι η μία επιχείρηση δραστηριοποιείται τα τελευταία τέσσερα (4) χρόνια ενώ οι άλλες δύο γύρω στα τριάντα (30). Σαφώς, στοιχεία όπως η αναγνωρισιμότητα και το «όνομα», μετά από ένα τόσο μεγάλο διάστημα λειτουργίας σε μία μικρή κοινωνία, καθώς και η σιγουριά του «παλαιού και δοκιμασμένου» ενισχύει την δυσπιστία για καθετί νέο. Παρ' όλα αυτά, το γεγονός ότι οι δύο επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται πολλά χρόνια, ίσως, μπορεί να γίνει στοιχείο που θα μας οδηγήσει σε μια πιο επιθετική στρατηγική, ώστε να εδραιώσουμε τη θέση μας αντικαθιστώντας μελλοντικά κάποια από αυτές τις μονάδες, προσλαμβάνοντας μεγαλύτερο μερίδιο από την αγορά υπηρεσιών υγείας ή/και να προβούμε σε συνεργασίες με τις υπάρχουσες επιχειρήσεις του κλάδου .

3.5. Τοποθεσία (positioning) της επιχείρησης

Στην κυριότητά μας περιέχεται ένα ακίνητο 230 τ.μ. σε οικόπεδο 895 τ.μ. στην περιοχή Τραγάνα, έξω από το επιβαρυμένο κυκλοφοριακά κέντρο της πόλης. Το κτίριο χρειάζεται ορισμένες τροποποιήσεις, ενώ ο εξωτερικός χώρος άνετα μπορεί να διαμορφωθεί, ώστε να δημιουργηθεί χώρος στάθμευσης για, περίπου, είκοσι πέντε (25) αυτοκίνητα.

Επιπρόσθετα, η χωροταξική τοποθέτηση του κτιρίου, βρίσκεται σε κομβικό σημείο, τόσο για τις διάφορες συνοικίες της πόλης, όσο και για τα επιμέρους Δημοτικά Διαμερίσματα του Δήμου, παρέχοντας σχετικά εύκολη πρόσβαση και κυρίως, χωρίς να χρειάζεται να προσπελάσει κανείς, το κέντρο της πόλης.

4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ

4.1 Σκοπός και στόχοι της έρευνας

Στο Δήμο Σικυωνίων, όπως προαναφέρθηκε, λειτουργούν ήδη τρία εργαστήρια παροχής υπηρεσιών φυσικοθεραπείας, τα οποία καλύπτουν τις ανάγκες των πολιτών. Η παρούσα μελέτη στοχεύει :

- α) να αναδείξει κατά πόσο, η συγκεκριμένη αγορά, κάνει χρήση υπηρεσιών φυσικοθεραπείας,
- β) να αναδείξει το βαθμό ικανοποίησης των πολιτών του Δήμου από τις προσφερόμενες υπηρεσίες,
- γ) να δώσει μια εικόνα, για τον τρόπο με τον οποίο αξιολογούν οι πολίτες, μια σειρά πλεονεκτημάτων και μειονεκτημάτων ενός φυσικοθεραπευτηρίου,
- δ) να συσχετίσει το ρόλο των ιατρών του Δήμου (κατά πόσο, δηλαδή, προωθούν και συστήνουν τη φυσικοθεραπεία),
- ε) να αναδείξει τη σχέση των Ασφαλιστικών Ταμείων, καθώς και το βαθμό συμμετοχής τους στο κόστος των παρεχομένων υπηρεσιών,
- στ) να συσχετίσει δημογραφικούς παράγοντες και μορφωτικό επίπεδο με τη χρήση υπηρεσιών φυσικοθεραπείας και
- ζ) να αναδείξει κατά πόσο, ο πληθυσμός αυτός θα εμπιστευόταν μία καινούρια επιχείρηση, καθώς και ποια στοιχεία θα τον επηρέαζαν, ώστε να την εμπιστευτεί.

Σκοπός όλων αυτών, η συνεκτίμηση και η αξιολογική προσέγγιση, ούτως ώστε, να αποτελέσουν εργαλείο – γνώμονα, που θα χρησιμοποιηθεί κατάλληλα, ώστε το επιχειρηματικό μας εγχείρημα να στεφθεί με επιτυχία. Αυτό είναι εφικτό, λαμβάνοντας υπ' όψιν, το δείγμα του πληθυσμού, που ήταν τυχαίο και περιελάμβανε, τόσο πολίτες που είχαν ήδη κάνει στο παρελθόν χρήση υπηρεσιών φυσικοθεραπείας, όσο και πολίτες που δεν είχαν κάνει, αλλά είχαν άποψη για το τί θα ήθελαν ή τί θα τους επηρέαζε ώστε να επιλέξουν το κατάλληλο για αυτούς φυσικοθεραπευτικό κέντρο.

4.2 Περιγραφή ερευνητικού εργαλείου

Για τη μελέτη μας, συντάχθηκε ένα ερωτηματολόγιο είκοσι ερωτήσεων κλειστού τύπου, που εντάσσονται σε τέσσερις ενότητες : στην πρώτη (ερωτήσεις 1 έως και 7), εμπεριέχονται ερωτήσεις δημογραφικού ενδιαφέροντος και μορφωτικού επιπέδου, στη δεύτερη (ερωτήσεις 8 έως και 11), υπάγονται ερωτήσεις φυσικοθεραπευτικού ενδιαφέροντος, που αφορούν σε άτομα που έχουν ήδη, κάνει χρήση υπηρεσιών φυσικοθεραπείας στο παρελθόν, στην τρίτη ενότητα (ερωτήσεις 12 έως και 16),

εντάσσονται ερωτήσεις αξιολόγησης, σχετικά με κάποια πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα ενός φυσικοθεραπευτηρίου (και του υπεύθυνου φυσικοθεραπευτή), ενώ στην τελευταία ενότητα (ερωτήσεις 17 έως και 20), απευθυνόμαστε πάλι, σε χρήστες υπηρεσιών φυσικοθεραπείας, με ερωτήσεις πέντε διαβαθμίσεων, αναδεικνύοντας το βαθμό ικανοποίησής τους από την ποιότητα, το κόστος, τους χρόνους αναμονής και την προσβασιμότητα στα κέντρα φυσικοθεραπείας του Δήμου.

Για τη διανομή και τη συλλογή των ερωτηματολογίων, που έλαβε χώρα εντός των ορίων του Δήμου Σικωνίων, κατά το χρονικό διάστημα από 15 Οκτωβρίου – 23 Δεκεμβρίου 2007, ακολουθήθηκε το πρότυπο της διεξαγωγής απλής τυχαίας δειγματοληψίας.

Μετά τη συλλογή των απαντημένων ερωτηματολογίων, ακολούθησε η κωδικοποίηση των απαντήσεων, η καταχώρησή τους σε λογιστικά φύλλα, καθώς και η ανάλυση των δεδομένων με τη χρήση του Microsoft Excel.

4.3 Ανάλυση αποτελεσμάτων

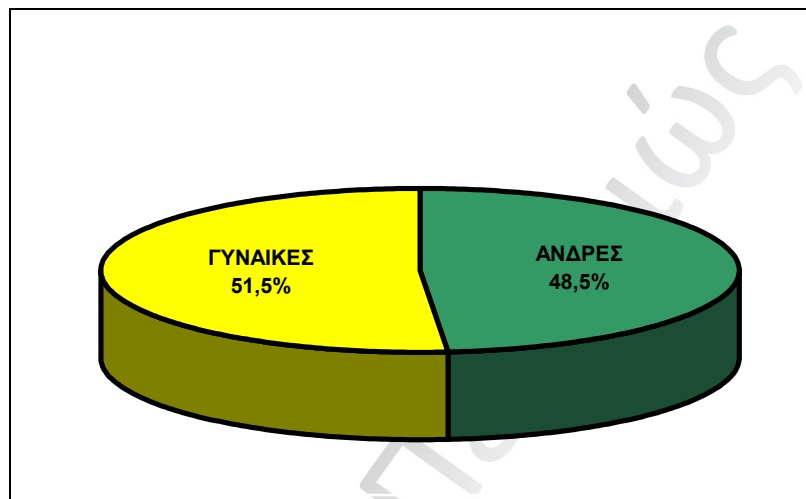
4.3.1. Δημογραφικά στοιχεία

Σε αυτή τη φάση, το δείγμα αποτέλεσαν 307 δημότες του Δήμου Σικωνίων από τους οποίους οι 149 ήταν γυναίκες (48,5%) και οι 158 ήταν άνδρες (51,5%) (γράφημα 1). Ο συνολικός αριθμός των ερωτηθέντων για την παρούσα έρευνα φθάνει κοντά στο 2% του συνολικού πληθυσμού του Δήμου.

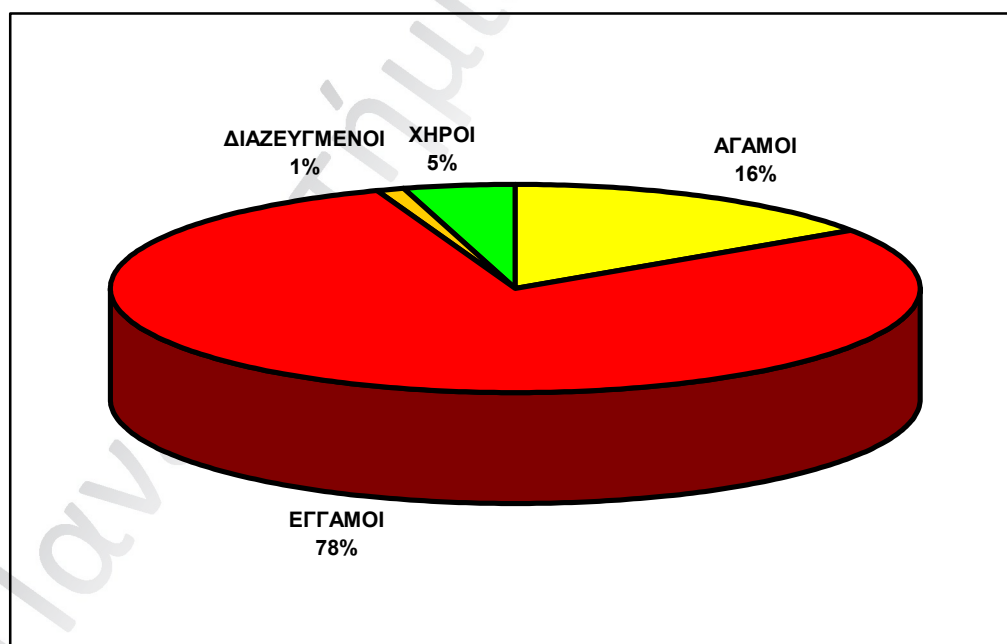
Σε ότι αφορά στην ηλικιακή κατανομή του δείγματος, το 0,7% ήταν ηλικίας μικρότερης των 20 ετών, το 5,2% μεταξύ 20-35 ετών, το 45,9% μεταξύ 35-50 ετών, το 34,2% μεταξύ 50-65 ετών και το 14,0% ήταν άνω των 65 ετών (γράφημα 3).

Σε ότι αφορά στην οικογενειακή κατάσταση των ερωτηθέντων το 79% δήλωσαν έγγαμοι, ενώ τα ποσοστά αγάμων, διαζευγμένων και χήρων ήταν 16%, 1% και 5% αντίστοιχα (γράφημα 2). Όσον αφορά, στο μορφωτικό επίπεδο των ερωτηθέντων το μεγαλύτερο μέρος αυτών είναι απόφοιτοι ανώτατων και ανώτερων εκπαιδευτικών ιδρυμάτων (49,8%), ενώ το 30% είναι απόφοιτοι δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης. Στοιχειώδη εκπαίδευση και χαμηλό μορφωτικό επίπεδο δήλωσε μόλις το 20% του δείγματος (γράφημα 4).

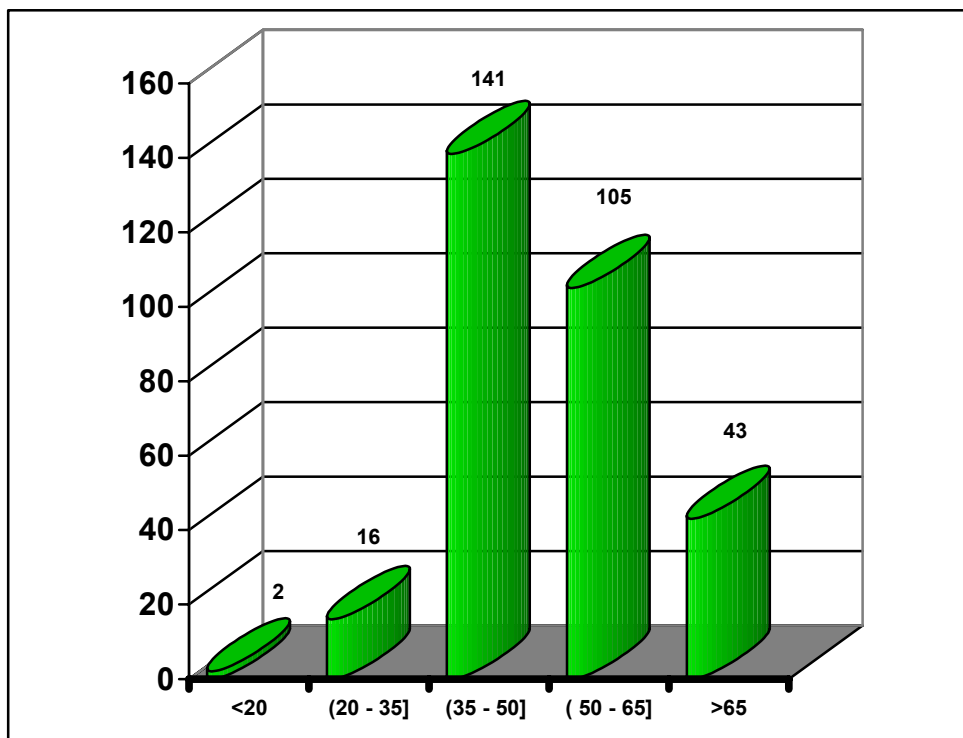
Τελειώνοντας τα βασικά χαρακτηριστικά του δείγματος, το 44,6% μένει μόνιμα στην πόλη του Κιάτου, ενώ το 55,4% δήλωσε ως τόπο κατοικίας ένα από τα 16 στο σύνολο δημοτικά διαμερίσματα του Δήμου (γράφημα 5).



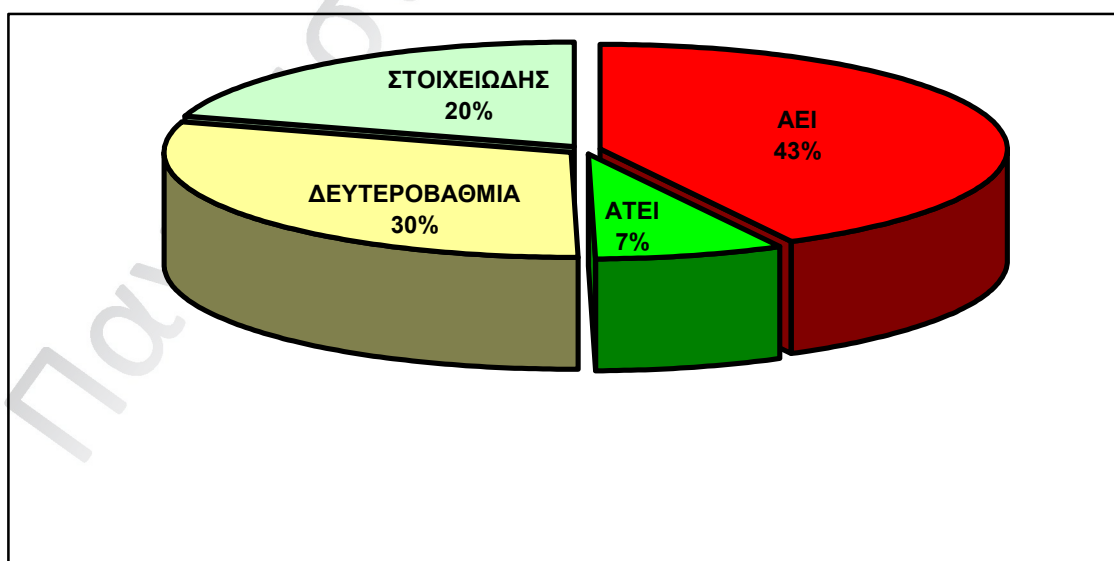
Γράφημα 1: Κατανομή απαντήσεων ως προς το φύλο



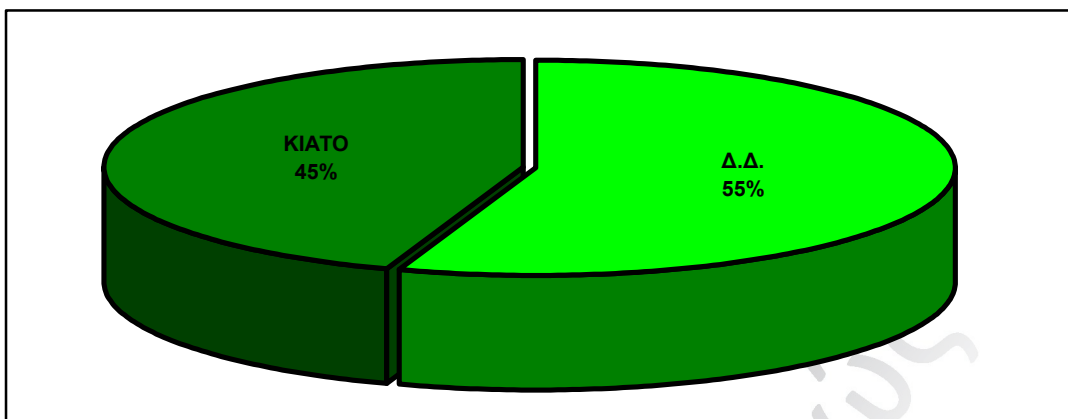
Γράφημα 2 : Κατανομή απαντήσεων ως προς την οικογενειακή κατάσταση



Γράφημα 3 : Ηλικιακή κατανομή ερωτηθέντων



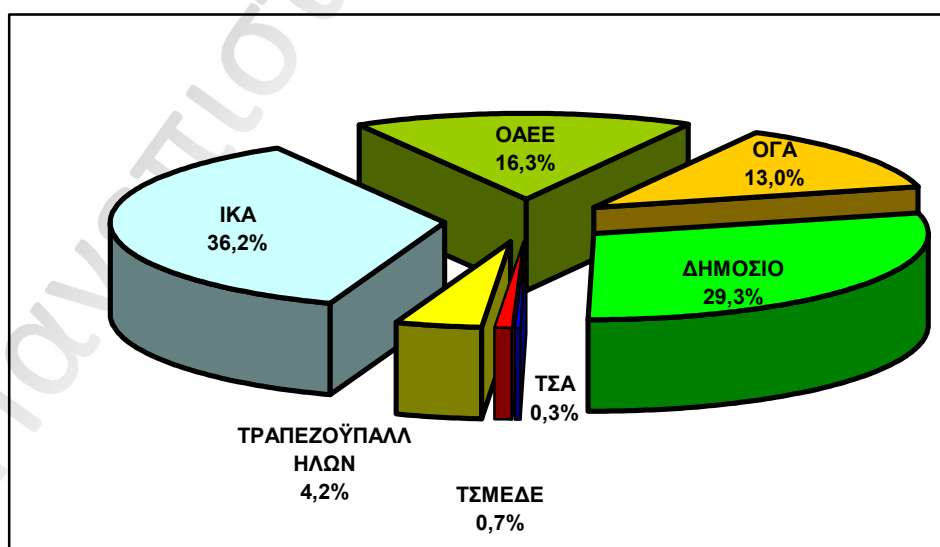
Γράφημα 4 : Κατανομή απαντήσεων ως προς το μορφωτικό επίπεδο



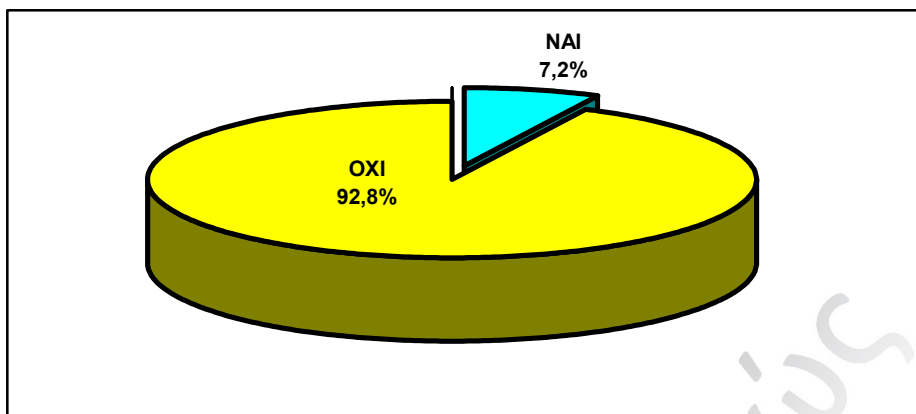
Γράφημα 5 : Κατανομή απαντήσεων ως προς τον τόπο διανομής

Το 36,2% είναι ασφαλισμένο στο Ι.Κ.Α. και ακολουθεί το 29,3% το οποίο είναι ασφαλισμένο στο Δημόσιο. Ακολουθούν οι ασφαλισμένοι στο Ο.Α.Ε.Ε.-Τ.Ε.Β.Ε. και στον Ο.Γ.Α. με ποσοστά 16,3% και 13% αντίστοιχα. Το υπόλοιπο 5,2% δήλωσε ασφαλισμένο σε ταμεία όπως Τ.Σ.Α., Τ.Σ.Μ.Ε.Δ.Ε., Τραπεζοϋπαλλήλων, κτλ. (γράφημα 6).

Η ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης δεν είναι αρκετά διαδεδομένη στο Δήμο, μιας και μόλις το 7,2% διαθέτει ιδιωτική ασφάλιση (γράφημα 7).



Γράφημα 6 : Κατανομή απαντήσεων ως προς τον Ασφαλιστικό Φορέα

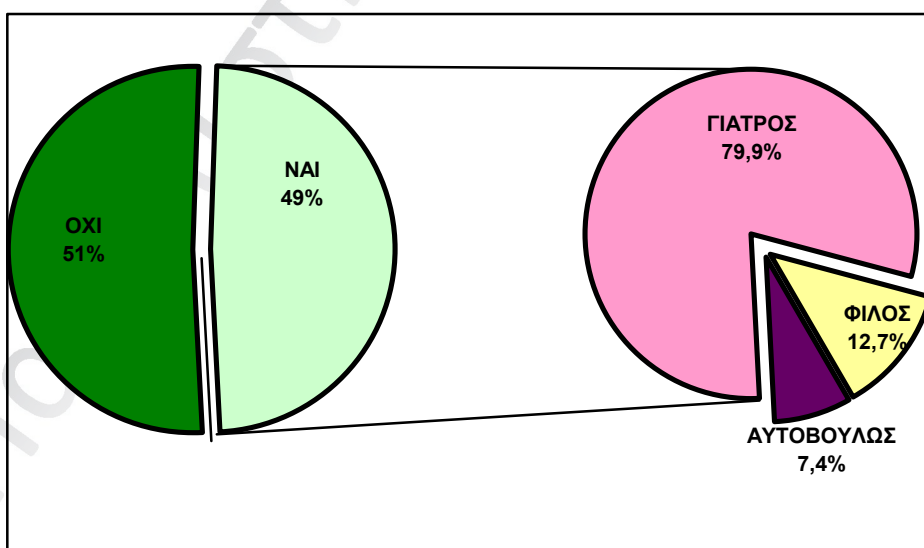


Γράφημα 7 : Ιδιωτική Ασφάλιση

4.3.2. Χρήση Υπηρεσιών Φυσικοθεραπείας

Στο ερώτημα «εάν στο παρελθόν σας έχουν προσφερθεί υπηρεσίες φυσικοθεραπείας» καταφατικά απάντησε, σχεδόν, το 49%, ποσοστό αρκετά ικανοποιητικό για την ποιοτική ανάλυση που ακολουθεί παρακάτω.

Από αυτό το υποσύνολο του δείγματος, το 80%, σχεδόν, επισκέφτηκε φυσικοθεραπευτή μετά από ιατρική σύσταση, το 13%, περίπου, μετά από φιλική προτροπή, ενώ ένα χαμηλό ποσοστό της τάξης του 7% επισκέφτηκε ένα φυσικοθεραπευτήριο με δική του πρωτοβουλία (γράφημα 8).

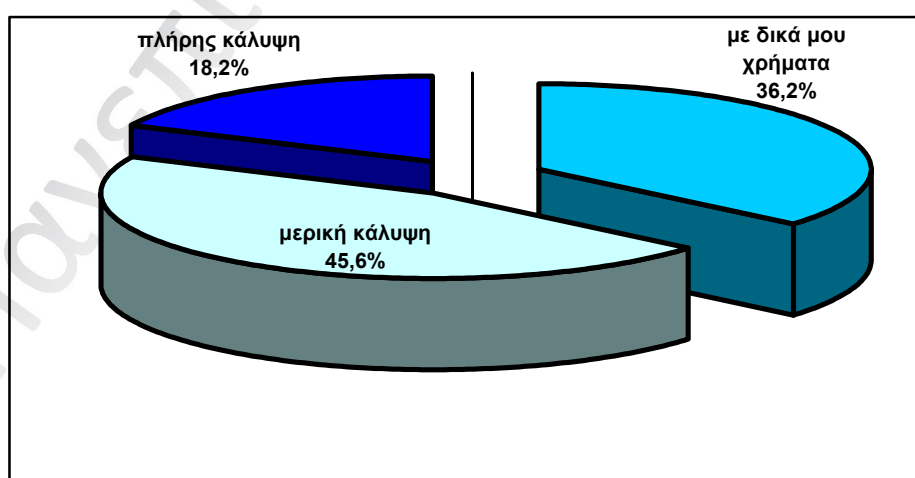


Γράφημα 8 : Χρήση Υπηρεσιών Φυσικοθεραπείας και προέλευση συστάσεων

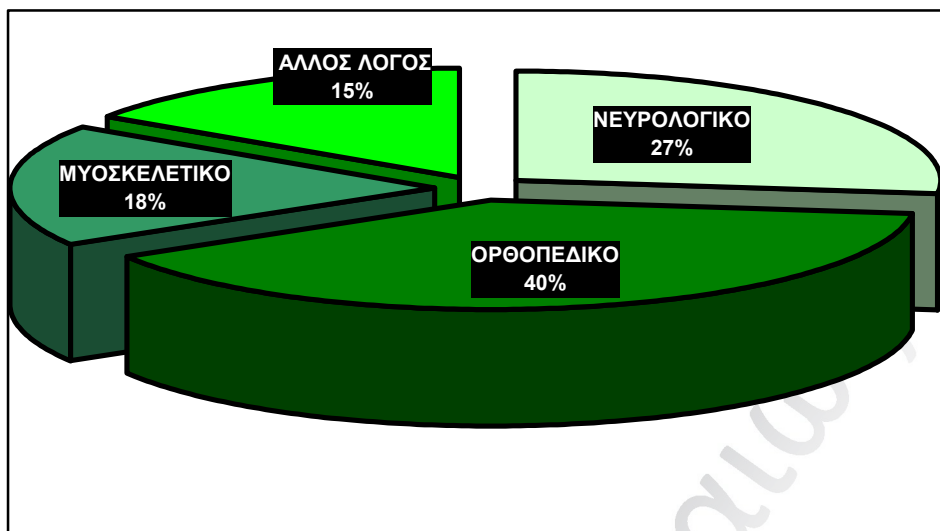
Η κάλυψη των εξόδων στο μεγαλύτερο ποσοστό ήταν με μερική κάλυψη από το ασφαλιστικό ταμείο (45,6%), ενώ μόλις για το 18,2% η κάλυψη από τον ασφαλιστικό φορέα ήταν πλήρης. Επίσης, για ένα αξιοσημείωτο ποσοστό (36,2%) η οικονομική κάλυψη των υπηρεσιών φυσικοθεραπείας έγινε εξ' ολοκλήρου, με δικά του χρήματα (γράφημα 9).

Η πιο συχνά εμφανιζόμενη πάθηση για την οποία έγινε η επίσκεψη σε κέντρο φυσικοθεραπείας και αποκατάστασης ήταν ορθοπεδικής φύσεως (39,6%). Ακολουθούν περιστατικά νευρολογικής φύσεως (29,3%), μυοσκελετικής φύσεως (9%), ενώ το υπόλοιπο 7% των ερωτηθέντων επισκέφτηκε ένα κέντρο φυσικοθεραπείας και αποκατάστασης για υπηρεσίες ευεξίας και μυοχαλάρωσης ή και για άλλους λόγους (γράφημα 10).

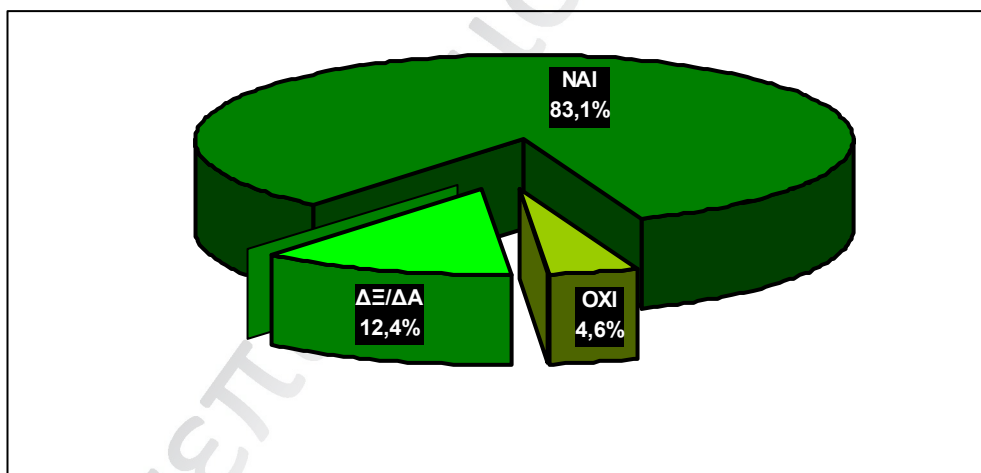
Στο ερώτημα αν θα εμπιστεύονταν ένα νεοσύστατο κέντρο φυσικοθεραπείας και αποκατάστασης το οποίο θα στεγαζόταν στο Δήμο Σικυωνίων, το μεγαλύτερο ποσοστό απάντησε καταφατικά, φθάνοντας το 83,1%. Μόλις το 4,6% απάντησε αρνητικά ενώ το 12,4% διατήρησε μία ουδέτερη στάση απαντώντας «δεν ξέρω/δεν απαντώ» (γράφημα 11). Σε γενικές γραμμές, 9 στους 10 πολίτες που ρωτήθηκαν θεωρούν σημαντική την παροχή υπηρεσιών φυσικοθεραπείας, γεγονός που δηλώνει πως η αγορά είναι σχετικά πρόσφορη, αφού, μόλις το 1% εμμένει σε παρωχημένες αντιλήψεις που θεωρούν τις υπηρεσίες φυσικοθεραπείας είδος πολυτελείας και αυτό συσχετίζεται τόσο με το μορφωτικό επίπεδο, όσο και με την ηλικία των απαντούντων (κυρίως, ηλικιωμένοι αγρότες).



Γράφημα 9 : Συμμετοχή Ασφαλιστικών Ταμείων στο κόστος



Γράφημα 10 : Συχνότητα περιστατικών



Γράφημα 11 : Πρόθεση εμπιστοσύνης σε ένα νεοσύστατο φ/θ.

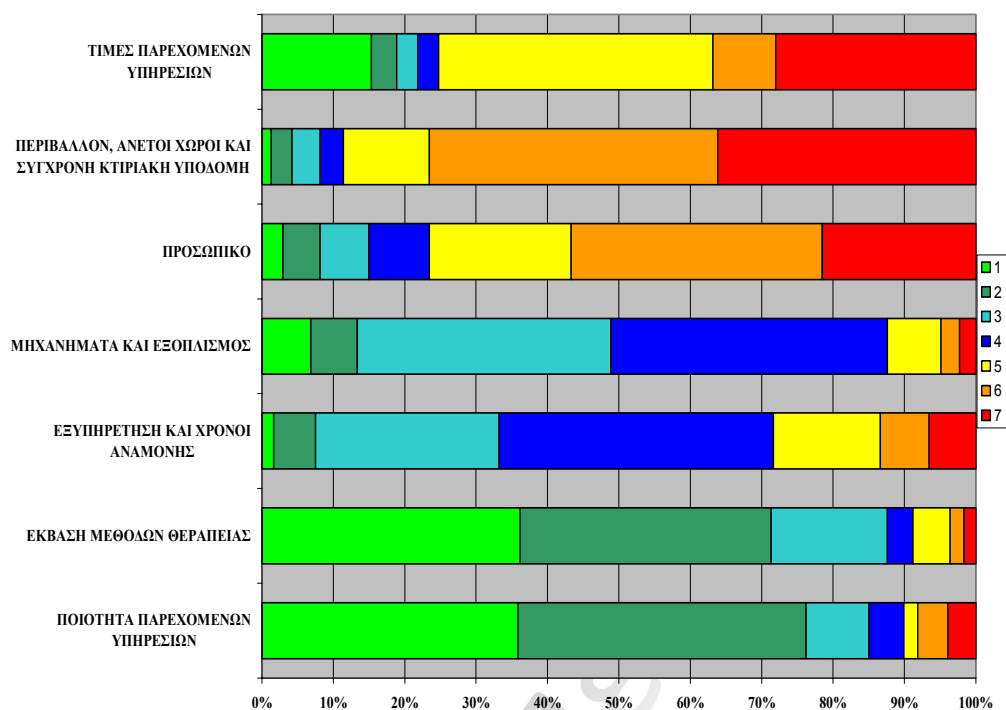
4.3.3. Αξιολόγηση πλεονεκτημάτων – μειονεκτημάτων

Στα ειδικά ερωτήματα που αφορούσαν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα ενός κέντρου φυσικοθεραπείας και αποκατάστασης, ανεξάρτητα από το αν οι ερωτηθέντες έχουν επισκεφτεί ή όχι φυσικοθεραπευτήριο, οι απαντήσεις ποικίλουν και παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Από τα επτά συνολικά προτεινόμενα πλεονεκτήματα του

ερωτηματολογίου, ως πιο σημαντικά προέκυψαν η έκβαση μεθόδων θεραπείας και η ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών.

Στο γράφημα 12 που ακολουθεί, παρουσιάζονται τα επτά πλεονεκτήματα και τα ποσοστά που αντιστοιχούν σε κάθε θέση σημαντικότητας που δηλώθηκε από το δείγμα. Πιο αναλυτικά, όπως δείχνουν και τα αποτελέσματα της έρευνας που παρουσιάζονται στο Παράρτημα, το 85% και το 88% των ερωτηθέντων τοποθετεί την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών και την έκβαση των μεθόδων θεραπείας στα τρία πιο σημαντικά πλεονεκτήματα για να επισκεφτεί ένα νεοσύστατο κέντρο φυσικοθεραπείας. Επίσης σημαντικό πλεονέκτημα θεωρείται ο μηχανολογικός εξοπλισμός, καθώς 1 στους 2 ερωτηθέντες τον κατατάσσει στα τρία πιο σημαντικά πλεονεκτήματα. Αντίθετα, μόλις το 8% θεωρεί ως ένα από τα τρία πιο σημαντικά πλεονεκτήματα το περιβάλλον, τους άνετους χώρους και τη σύγχρονη κτιριακή υποδομή. Αξίζει να σημειωθεί ότι μόλις το 22% θεωρεί σημαντικό πλεονέκτημα τις τιμές των παρεχόμενων υπηρεσιών, ενώ 3 στους 4 ερωτηθέντες το κατατάσσουν στα τρία λιγότερο σημαντικά πλεονεκτήματα. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας τα πλεονεκτήματα ενός νεοσύστατου φυσικοθεραπευτηρίου κατατάσσονται ως εξής:

- 1°) Έκβαση μεθόδων θεραπείας (με μέση τιμή=2.2, συχνότερη τιμή=1.0, διάμεσο=2.0 και γεωμετρικό μέσο=1.9)
- 2°) Ποιότητα παρεχόμενων υπηρεσιών (με μέση τιμή=2.3, συχνότερη τιμή=2.0, διάμεσο=2.0 και γεωμετρικό μέσο=1.9)
- 3°) Μηχανήματα και εξοπλισμός (με μέση τιμή=3.5, συχνότερη τιμή=4.0, διάμεσο=4.0 και γεωμετρικό μέσο=3.3)
- 4°) Εξυπηρέτηση και χρόνοι αναμονής (με μέση τιμή=4.1, συχνότερη τιμή=4.0, διάμεσο=4.0 και γεωμετρικό μέσο=3.8)
- 5°) Τιμές παρεχόμενων υπηρεσιών (με μέση τιμή=4.8, συχνότερη τιμή=5.0, διάμεσο=5.0 και γεωμετρικό μέσο=4.1)
- 6°) Προσωπικό (με μέση τιμή=5.3, συχνότερη τιμή=6.0, διάμεσο=6.0 και γεωμετρικό μέσο=4.9)
- 7°) Άνετοι χώροι και σύγχρονη κτιριακή υποδομή (με μέση τιμή=5.9, συχνότερη τιμή=6.0, διάμεσο=6.0 και γεωμετρικό μέσο=5.6)



Γράφημα 12 : Αξιολόγηση πλεονεκτημάτων ενός φ/θ

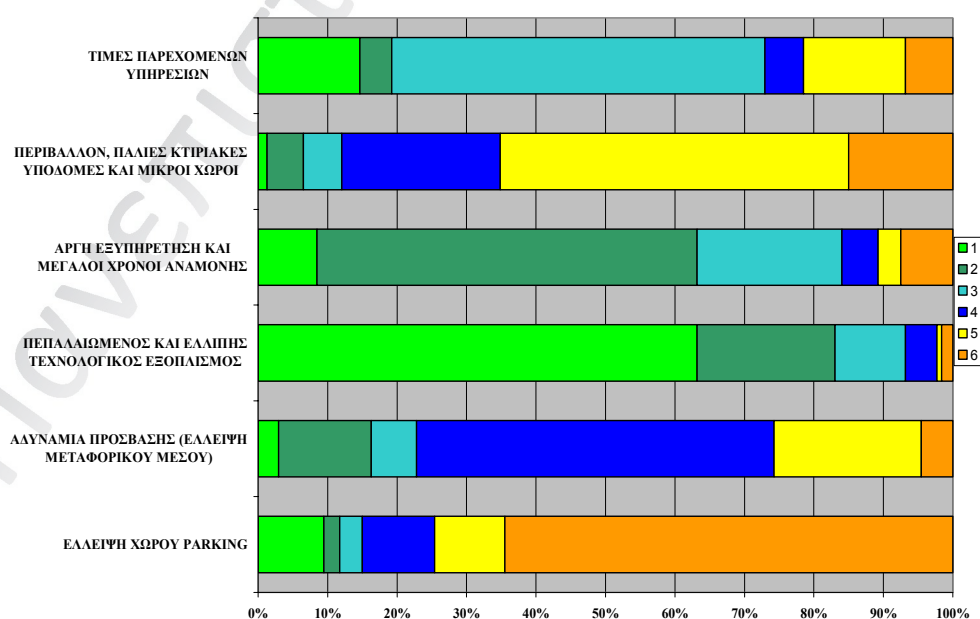
Από τα έξι ενδεικτικά μειονεκτήματα του ερωτηματολογίου, ως πιο σημαντικά προέκυψαν ο πεπαλαιωμένος και ελλιπής τεχνολογικός εξοπλισμός και η αργή εξυπηρέτηση σε συνδυασμό με μεγάλους χρόνους αναμονής. Αντίθετα, η έλλειψη χώρου στάθμευσης για αυτοκίνητο δεν φαίνεται να απασχολεί τους ερωτηθέντες. Αυτό είναι λογικό για μια μικρή πόλη (και γενικά έναν μικρό Δήμο), όπως είναι η περιοχή μελέτης. Πράγματι, στο Δήμο Σικυωνίων και στην πόλη του Κιάτου οι χιλιομετρικές αποστάσεις είναι μικρές και οι χώροι στάθμευσης επαρκούν. Το μειονέκτημα είναι η οδική υποδομή, που είναι πεπαλαιωμένη, με αποτέλεσμα τον έντονο κυκλοφοριακό φόρτο, ειδικά στο κέντρο της πόλης από όπου διέρχεται η παλαιά εθνική οδός Πατρών – Κορίνθου, και την οποία χρησιμοποιούν εκατοντάδες οχήματα, καθημερινά, γεγονός που μεγεθύνει χρονικά τις αποστάσεις.

Στο γράφημα 13, που παρατίθεται στη συνέχεια, παρουσιάζονται τα μειονεκτήματα και τα ποσοστά που αντιστοιχούν σε κάθε θέση σημαντικότητας που δηλώθηκε από το δείγμα. Πιο αναλυτικά, όπως δείχνουν και τα αποτελέσματα της έρευνας που παρουσιάζονται στο Παράρτημα, το 93% και το 84% των ερωτηθέντων τοποθετεί τον πεπαλαιωμένο και ελλιπή τεχνολογικό εξοπλισμό και την αργή εξυπηρέτηση με μεγάλους χρόνους αναμονής στα τρία πιο σημαντικά μειονεκτήματα για

να μην επισκεφτεί κάποιος ένα νεοσύστατο κέντρο φυσικοθεραπείας. Αντίθετα, μόλις το 15% θεωρεί ως ένα από τα τρία πιο σημαντικά μειονεκτήματα την έλλειψη χώρου πάρκινγκ. Αξίζει να σημειωθεί ότι ένα 12% θεωρεί μειονέκτημα τη χωροταξική θέση του φυσικοθεραπευτηρίου, ενώ, περίπου, 1 στους 5 ερωτηθέντες κατατάσσει την αδυναμία πρόσβασης (έλλειψη μεταφορικού μέσου) στα τρία πιο σημαντικά μειονεκτήματα.

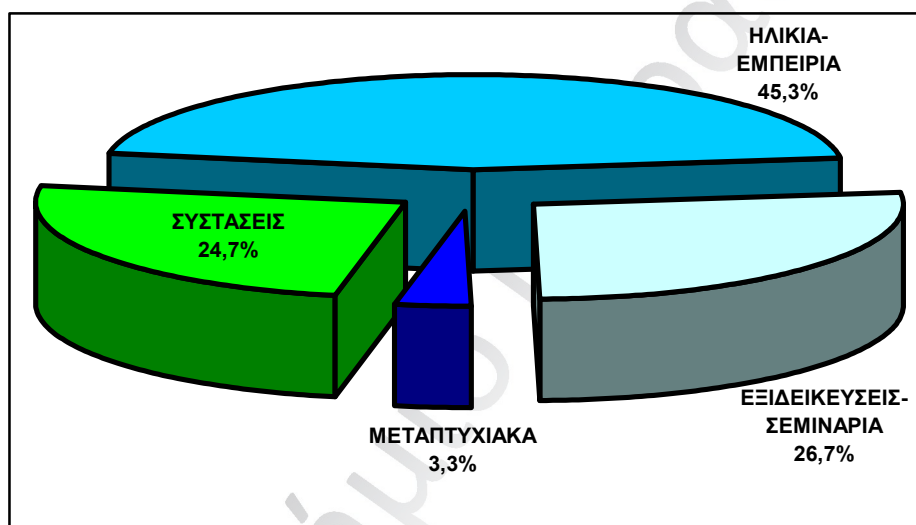
Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας τα μειονεκτήματα ενός νεοσύστατου φυσικοθεραπευτηρίου κατατάσσονται ως εξής:

- 1^ο) Πεπαλαιωμένος και ελλιπής τεχνολογικός εξοπλισμός (με μέση τιμή=1.6, συχνότερη τιμή=1.0, διάμεσο=1.0 και γεωμετρικό μέσο=1.4)
- 2^ο) Αργή εξυπηρέτηση και μεγάλοι χρόνοι αναμονής (με μέση τιμή=2.6, συχνότερη τιμή=2.0, διάμεσο=2.0 και γεωμετρικό μέσο=2.4)
- 3^ο) Τιμές παρεχόμενων υπηρεσιών (με μέση τιμή=3.2, συχνότερη τιμή=3.0, διάμεσο=3.0 και γεωμετρικό μέσο=2.9)
- 4^ο) Αδυναμία πρόσβασης και έλλειψη μεταφορικού μέσου (με μέση τιμή=3.9, συχνότερη τιμή=4.0, διάμεσο=4.0 και γεωμετρικό μέσο=3.7)
- 5^ο) Περιβάλλον, παλιές κτιριακές υποδομές και μικροί χώροι (με μέση τιμή=4.6, συχνότερη τιμή=5.0, διάμεσο=5.0 και γεωμετρικό μέσο=4.4)
- 6^ο) Έλλειψη χώρου parking (με μέση τιμή=5.0, συχνότερη τιμή=6.0, διάμεσο=6.0 και γεωμετρικό μέσο=4.5)



Γράφημα 13 : Αξιολόγηση μειονεκτημάτων ενός φ/θ

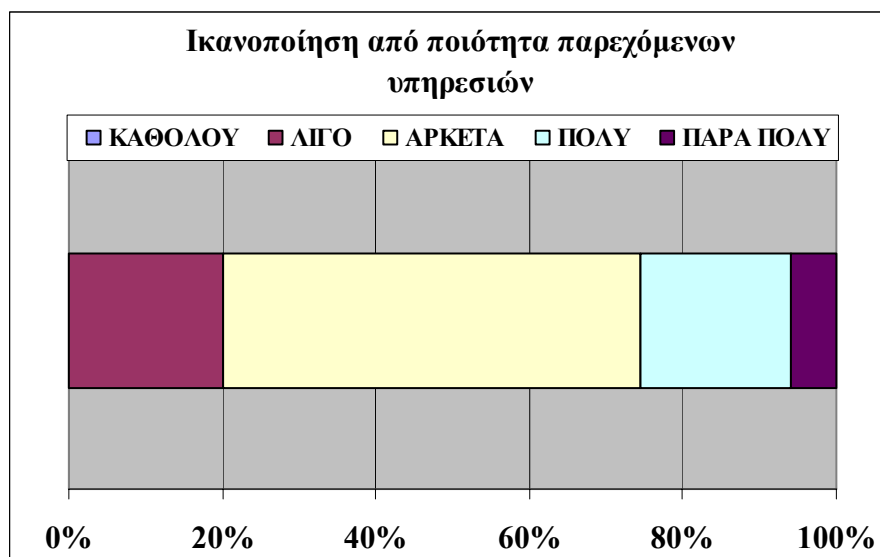
Ολοκληρώνοντας, για να επιλέξει κάποιος να του παρασχεθούν υπηρεσίες φυσικοθεραπείας σε ένα νεοσύστατο κέντρο φυσικοθεραπείας και αποκατάστασης στο Δήμο Σικυωνίων, το 45,3% θα επηρεαζόταν από την ηλικία και την εμπειρία του φυσικοθεραπευτή. Ακολουθούν με 26,7% τα σεμινάρια και οι εξειδικεύσεις του φυσικοθεραπευτή, ενώ ένα σημαντικό ποσοστό της τάξεως του 25%, θα επηρεαζόταν από τη γνώμη του προσώπου που θα τον πρότεινε, π.χ. ο γιατρός, ή ένας φίλος ή κάποιος γνωστός. Τέλος, το δείγμα δείχνει να μην επηρεάζεται από την κατοχή κάποιου μεταπτυχιακού τίτλου, αφού μόλις το 3,3% θεωρεί αυτό το προσόν ικανό να το επηρεάσει ώστε να επισκεφτεί το νεοσύστατο φυσικοθεραπευτήριο (γράφημα 14) .



Γράφημα 14 : Προσόντα ενός φυσικοθεραπευτή

4.3.4. Ικανοποίηση από παρεχόμενες υπηρεσίες

Για το 49% του δείγματος που του έχουν παρασχεθεί στο παρελθόν υπηρεσίες φυσικοθεραπείας συντάχθηκαν ερωτήσεις, με σκοπό να αναδείξουν το βαθμό ικανοποίησης των ερωτηθέντων σε σχέση με τέσσερις σημαντικούς τομείς: την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, τις τιμές των παρεχόμενων υπηρεσιών, τους χρόνους αναμονής και την τοποθεσία – προσβασιμότητα του φυσικοθεραπευτηρίου.

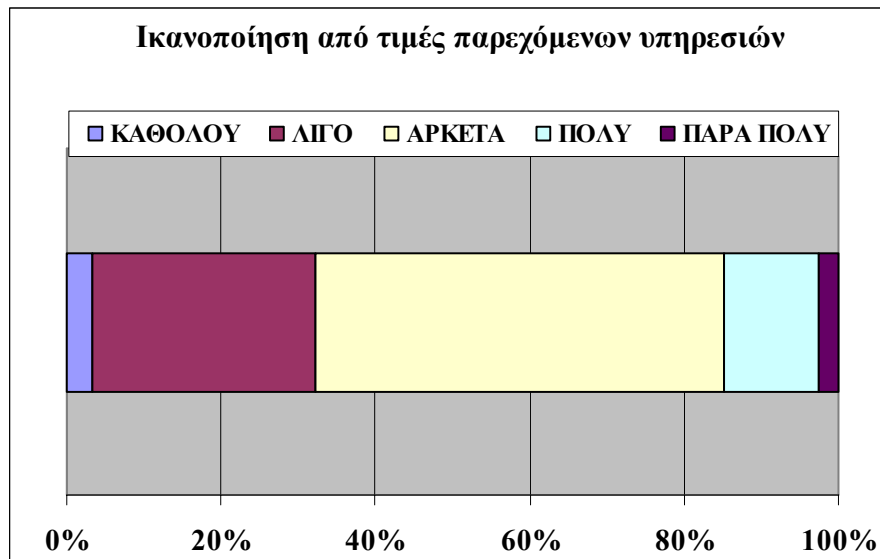


Γράφημα 15 : Ποιότητα παρεχόμενων υπηρεσιών

Όσον αφορά την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών η πλειοψηφία του δείγματος δήλωσε αρκετά ικανοποιημένο (54%) και ακολουθεί το 20% που δήλωσε λίγο ικανοποιημένο. Πολύ ή πάρα πολύ ικανοποιημένος δήλωσε μόλις 1 στους 4 ερωτηθέντες (γράφημα 15).

Σε αυτό το σημείο, θα μπορούσε να ισχυριστεί κανείς ότι το ποσοστό ικανοποίησης αγγίζει το 53% ενώ αυτό της δυσαρέσκειας, πλησιάζει το 47%. Τα ποσοστά αυτά προκύπτουν διότι, η απάντηση «αρκετά», εμπεριέχει συγχρόνως, τόσο θετική όσο και αρνητική χροιά. Οπότε, ισομοιράζουμε το σύνολο αυτών των απαντήσεων και το ένα υποσύνολο το προσμετράμε στις αρνητικές κρίσεις («καθόλου» και «λίγο») και το άλλο προσμετράται στις θετικές («πολύ» και «πάρα πολύ»).

Το σχόλιο, που θα μπορούσε να κάνει κανείς εδώ, είναι πως ενώ βρισκόμαστε σε μια κλειστή και σχετικά, μικρή κοινωνία, όπου δύσκολα εκφράζεται κάποιος αρνητικά, εντούτοις, διαπιστώνεται πως, σχεδόν, ένας στους δύο, δεν είναι ευχαριστημένος από την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, γεγονός που ως νέα επιχείρηση, οφείλουμε να το λάβουμε υπ' όψιν και να «επενδύσουμε» σε αυτό.



Γράφημα 16 : Τιμολόγηση

Από την στατιστική ανάλυση διαπιστώνεται ότι το δείγμα δεν έμεινε ικανοποιημένο από τις τιμές των παρεχόμενων υπηρεσιών καθώς παρατηρείται τάση συγκέντρωσης των απαντήσεων προς τις απόψεις «καθόλου», «λίγο» και «αρκετά». Ένας στους 3 δηλώνει δυσαρεστημένος και μόλις το 15% δήλωσε πολύ ή πάρα πολύ ικανοποιημένο. Η συχνότερη απάντηση είναι το «αρκετά» με ποσοστό 53% (γράφημα 16).

Σε αυτό το σημείο, πάλι με τον ίδιο τρόπο, που προαναφέρθηκε για την ποιότητα, διαπιστώνεται πως οι αρνητικές κρίσεις εκφράζουν 3 στους 5 πολίτες (59%), ενώ θετικά εκφράζονται 2 στους 5 (41%).

Μεγάλη διασπορά υπάρχει στις απαντήσεις των ερωτώμενων για την ικανοποίηση από τους χρόνους αναμονής και την τοποθεσία – προσβασιμότητα του φυσικοθεραπευτηρίου.

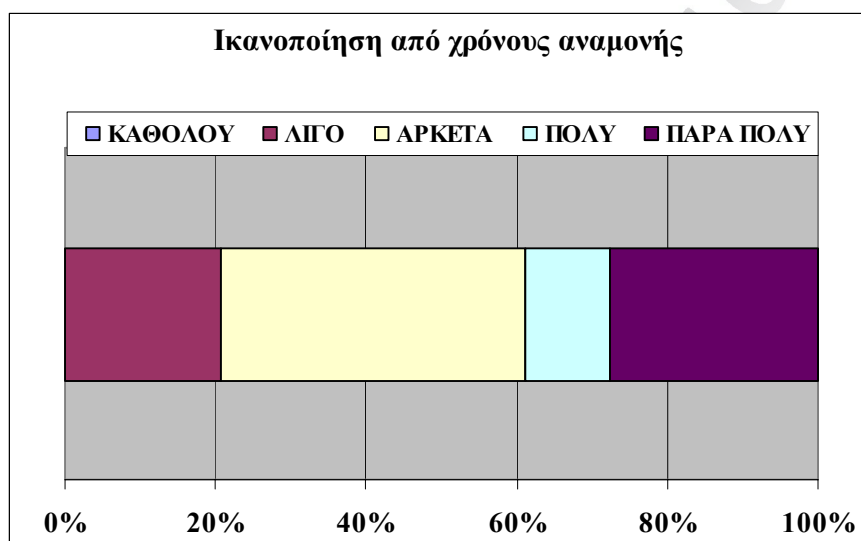
Συγκεκριμένα, για την τοποθεσία – προσβασιμότητα του φυσικοθεραπευτηρίου το 3% δήλωσε καθόλου ικανοποιημένο, το 28% λίγο ικανοποιημένο, το 22% αρκετά ικανοποιημένο, το 23% πολύ ικανοποιημένο και το 24% πάρα πολύ ικανοποιημένο (γράφημα 18).

Γενικά, ένας στους δύο δήλωσε πολύ έως πάρα πολύ ικανοποιημένος, αφού οι θετικές κρίσεις προσεγγίζουν το 58% και το υπόλοιπο 42% είναι αρνητικές κρίσεις.

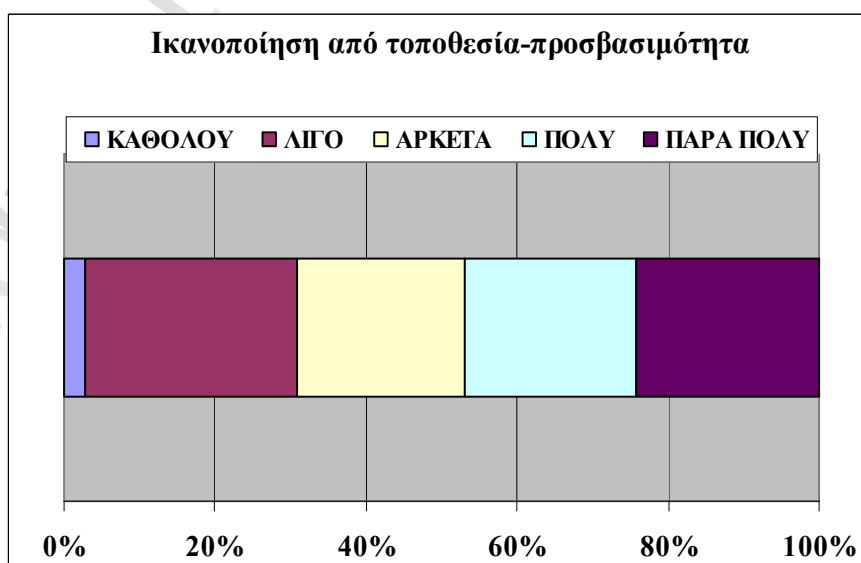
Το σχόλιο σε αυτό το σημείο, είναι πως είναι λογικό, όντας σε μια μικρή πόλη, η προσβασιμότητα να είναι σχετικά εύκολη, παραταύτα, υπάρχει ένα ποσοστό υψηλό, που

έχει αντίθετη άποψη και το οποίο, προέρχεται από τους κατοίκους των Δημοτικών Διαμερισμάτων του Δήμου. Το γεγονός αυτό θα πρέπει να επισημανθεί και να αξιολογηθεί στα πλαίσια του σχεδιασμού δράσης για την επιχείρησή μας.

Οι χρόνοι αναμονής, όπως προκύπτει δεν φαίνεται να αποτελούν ιδιαίτερο «πρόβλημα» για το δείγμα μας. Πιο αναλυτικά, λίγο ικανοποιημένο από τους χρόνους αναμονής δήλωσε το 21% ενώ αρκετά, πολύ και πάρα πού ικανοποιημένο δήλωσε το 40%, 11% και 28% αντίστοιχα (γράφημα 17).



Γράφημα 17 : Χρόνοι αναμονής



Γράφημα 18 : Τοποθεσία - Προσβασιμότητα

4.4 Αξιοποίηση των αποτελεσμάτων της έρευνας

Συσχετίζοντας και ομαδοποιώντας τα αποτελέσματα της έρευνας προκύπτουν τα εξής αποτελέσματα για το «προφίλ» των ερωτηθέντων που τους έχουν προσφερθεί στο παρελθόν υπηρεσίες φυσικοθεραπείας. Γενικά, το 52% αυτών είναι άνδρες ενώ το 48% γυναίκες.

Η κατανομή των ηλικιών είναι η εξής (Πίνακας 3):

- Ηλικία μικρότερη των 35 ετών: 8%
- Ηλικία μεταξύ 35 και 50 ετών: 41%
- Ηλικία μεταξύ 50 και 65 ετών: 36%
- Ηλικία μεγαλύτερη των 65 ετών: 15%

Συνεπώς, όπως ήταν αναμενόμενο, το ηλικιακό **target group** για την επιχείρηση είναι οι ηλικίες 35 – 65, διαπίστωση που μας οδηγεί στο να επικεντρωθούμε στα ορθοπεδικά, κυρίως, προβλήματα που αφορούν σε αυτούς τους ασθενείς – πελάτες.

Είναι πάντως, άξιο λόγου, το γεγονός ότι στα άτομα κάτω των 35 ετών που ερωτήθηκαν, 2 στους 3 έχουν επισκεφτεί κατά το παρελθόν, ένα φυσικοθεραπευτήριο, ποσοστό που αγγίζει το 66%. Το αντίστοιχο ποσοστό για ηλικίες μεταξύ 35 και 65 ετών είναι 47% ενώ στις ηλικίες άνω των 65 ετών φθάνει το 51%, δηλαδή 1 στους 2 περίπου, ερωτηθέντες, γεγονός, που θα μας οδηγήσει να συμπεριλάβουμε αυτές τις ηλικίες στο **target group** της επιχείρησης.

		ηλικίες				
		<35	35-50	50-65	>65	σύνολο
Σας έχουν προσφερθεί στο παρελθόν υπηρεσίες φυσικοθεραπείας	ΝΑΙ	12	61	54	22	149
	ΟΧΙ	6	80	51	21	158
	σύνολο	18	141	105	43	307

Πίνακας 3 : Συσχέτιση ηλικίας και απαντήσεων

Όσον αφορά στον τόπο διαμονής 3 στους 5 διαμένουν στην πόλη του Κιάτου ενώ 2 στους 5 σε ένα από τα δημοτικά διαμερίσματα του Δήμου. Από τους ερωτηθέντες που διαμένουν μόνιμα στο Κιάτο στο 66% έχουν προσφερθεί υπηρεσίες φυσικοθεραπείας ενώ στους διαμένοντες σε Δημοτικά Διαμερίσματα το ποσοστό είναι 35% (Πίνακας 4).

Το γεγονός αυτό, μας υποδεικνύει, ότι πιθανώς, η εξασφάλιση από μέρους της επιχείρησης τρόπου μεταφοράς προς το χώρο μας, θα προσελκύσει περισσότερους ασθενείς – πελάτες από τα Δημοτικά Διαμερίσματα.

		τόπος διαμονής		
		ΚΙΑΤΟ	Δ.Δ.	σύνολο
Σας έχουν προσφερθεί στο παρελθόν υπηρεσίες φυσικοθεραπείας	ΝΑΙ	90	59	149
	ΟΧΙ	47	111	158
	σύνολο	137	170	307

Πίνακας 4 : Συσχέτιση τόπου διαμονής και απαντήσεων

Στα υπόλοιπα ερωτήματα που ετέθησαν στην αρχή της παρούσας έρευνας, οι απαντήσεις που θα μπορούσαμε να δώσουμε είναι οι ακόλουθες :

Κατ'αρχήν, στη συγκεκριμένη αγορά γίνεται χρήση υπηρεσιών φυσικοθεραπείας και οι πολίτες είναι εξοικειωμένοι με την ιδέα του φυσικοθεραπευτηρίου, γεγονός που θα μας φανεί χρήσιμο, αφού δε εισάγουμε τίποτα καινούριο ή πρωτόγνωρο για τα δεδομένα του Δήμου. Επακόλουθο αυτού, είναι το ότι οι πολίτες μπόρεσαν και κατέδειξαν τον τρόπο με τον οποίο αξιολογούν ένα κέντρο παροχής υπηρεσιών φυσικοθεραπείας και αποκατάστασης, όπου στοιχεία, όπως η ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών, η εμπειρία ενός φυσικοθεραπευτή – και κατά συνέπεια – η θετική έκβαση του προβλήματός τους, η προσβασιμότητα στο χώρο (έλλειψη μεταφορικού μέσου), η χρησιμοποίηση σύγχρονου τεχνολογικού εξοπλισμού και η λογική τιμολόγηση είναι σημαντικά και τους επηρεάζουν στη λήψη της σωστής απόφασης για να επισκεφτούν ένα φυσικοθεραπευτήριο.

Από την άλλη πλευρά, ο ιατρικός κόσμος του Δήμου βλέπει θετικά τη φυσικοθεραπεία, αφού κατά 80% συστήνει όπου επιβάλλεται, στους πολίτες να επισκεφτούν ένα φυσικοθεραπευτήριο.

Τα Ασφαλιστικά Ταμεία καλύπτουν, ως επί το πλείστον, μέρος του κόστους, συνεπώς πρέπει να το λάβουμε υπ' όψιν, αν και ένα ποσοστό της τάξης του 36% , επιφορτίζεται το κόστος των συνεδριών, χωρίς συμμετοχή του Ταμείου του. Δεν θα πρέπει να παραβλέψουμε το γεγονός, ότι η Ιδιωτική Ασφάλιση δεν είναι διαδεδομένη, άρα δε μας συμφέρει να επεκταθούμε σε συμβάσεις, τουλάχιστον, σε αυτή την αρχική φάση, αφήνοντάς το, ως μια πιθανή μελλοντική κίνηση.

Τέλος, διαπιστώθηκε πως δεν υπάρχει επιφύλαξη από τους πολίτες στην επιλογή μιας νέας επιχείρησης στον κλάδο, εφόσον τηρεί τις προϋποθέσεις που τους ικανοποιούν, αφού σε ποσοστό 83% θα εμπιστεύονταν ένα νέο φυσικοθεραπευτήριο.

Το γεγονός αυτό, κάλλιστα, μπορεί να συνδυαστεί με την εντοπιότητά μας και να αποτελέσει ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της επιχειρηματικής μας κίνησης και σε συνδυασμό με το τί προσδοκούν οι χρήστες υπηρεσιών φυσικοθεραπείας, να αποτελέσει γνώμονα για τον αποτελεσματικότερο σχεδιασμό του λειτουργικού μας σχεδίου που παρατίθεται στη συνέχεια.

5. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

5.1 Όραμα - Αποστολή – Αξίες - Στόχοι

Το όραμα της εταιρίας μας συνοψίζεται στη θέλησή μας να ανοίξουμε το δρόμο προς έναν υγιέστερο κόσμο, ενώ η αποστολή μας είναι να προσφέρουμε υψηλής ποιότητας υπηρεσίες φυσικοθεραπείας και αποκατάστασης. Με τον τρόπο αυτό συμβάλλουμε τόσο στη διασφάλιση της Υγείας όσο και στη βελτίωση της ποιότητας της ζωής των κατοίκων της περιοχής όπου θα δραστηριοποιηθούμε.

Οι αξίες που μας χαρακτηρίζουν είναι:

- Ποιότητα
- Ακεραιότητα
- Σεβασμός στον άνθρωπο

Στόχοι μας είναι:

- η προσφορά των υψηλότερων ποιοτικών υπηρεσιών.
- η παροχή της καλύτερης εξυπηρέτησης των πελατών.
- η κυριαρχία της συγκεκριμένης γεωγραφικής περιοχής (περιοχή Δήμου Σικυωνίων).
- η κατοχή του καλύτερου προϊόντος για να ικανοποιήσουμε τις ανάγκες συγκεκριμένων ομάδων-στόχων (π.χ. ηλικιωμένοι, αθλητές ομίλων της περιοχής κλπ.) των κατοίκων της περιοχής.
- η εγγύηση του υψηλότερου βαθμού απόδοσης και αξιοπιστίας.
- τέλος, η προσφορά της περισσότερης αξίας για τα χρήματα.

5.2 Προφίλ της εταιρίας

Η εταιρία με την επωνυμία “*PhysioFreePain O.E.*”, θα δραστηριοποιείται στον τομέα της παροχής υπηρεσιών φυσικοθεραπείας. Η νομική της μορφή επιβάλλεται τόσο

απ' τη φύση της όσον αφορά στους ιδρυτές, όσο κι απ' την αναμενόμενη οικονομική και κεφαλαιουχική διάρθρωσή της.

Στην παρούσα αρχική φάση, και αφήνοντας ανοικτό το ενδεχόμενο για μελλοντικές προσλήψεις, το προσωπικό θα αποτελείται από 5 άτομα :

- Δύο (2) φυσικοθεραπευτές.
- Ένα (1) βοηθό φυσικοθεραπευτή.
- Ένα (1) άτομο με καθήκοντα γραμματειακής υποστήριξης.
- Ένα (1) άτομο – οδηγό για τη μεταφορά ασθενών που δεν έχουν τη δυνατότητα πρόσβασης στο χώρο μας (έλλειψη μεταφορικού μέσου).

Τις λογιστικές εργασίες θα διεκπεραιώνει εξωτερικός συνεργάτης , ενώ την καθαριότητα των χώρων θα αναλάβει εξωτερικό συνεργείο καθαριότητας (outsourcing).

Η εταιρία θα έχει ως έδρα το Κιάτο (Σικυώνα), περιοχή με πληθυσμό 19.455 ατόμων (Ε.Σ.Υ.Ε. - απογραφή 2001) ή 21.741 ατόμων (επίκαιρα στοιχεία από το Υπουργείο Εσωτερικών), με σαφή δηλαδή ένδειξη πληθυσμιακής ανάπτυξης, ο οποίος επαρκεί τόσο για τη βιωσιμότητα της εταιρίας, όσο και για μελλοντική αύξηση της κερδοφορίας και βέβαια για την απόσβεση της επένδυσης.

5.3 Προϊόντα και Τεχνολογία

Η εταιρία “*PhysioFreePain O.E.*” με δεδομένη την πεποίθησή της ότι μόνο με την ενσωμάτωση στις υπηρεσίες της διαφοροποιημένων προϊόντων –εκτός των βασικών – θα μπορέσει να είναι ανταγωνιστική και να προσελκύσει το μέγιστο των πελατών με σκοπό ένα βιώσιμο και κερδοφόρο μέλλον, αποφάσισε να παρέχει υπηρεσίες ευεξίας και μυοχαλάρωσης, καθώς και τη δυνατότητα θεραπείας κατ' οίκον.

Η ιδιαιτερότητα των εργασιών και η ανάπτυξη τεχνολογίας προϋποθέτει, αλλά και αναγκάζει – οδηγεί προς την κατεύθυνση αγοράς συγχρόνων μηχανημάτων, γεγονός που επισημάνθηκε και από το δείγμα του πληθυσμού, που ερωτήθηκε κατά τη διεξαγωγή της έρευνάς μας. Μια ευνοϊκή παράμετρος εδώ, είναι η δυνατότητα αγοράς μεταχειρισμένων μηχανημάτων σύγχρονης τεχνολογίας, συνήθως εισαγωγές εξωτερικού από χώρες, που είναι τεχνολογικά προοδευμένες, αλλά και προϊόντα απόρριψης αποτυχημένων επιχειρηματικών κινήσεων που δεν μπόρεσαν να έχουν την κατάληξη που επιθυμούσε ο επιχειρηματίας.

Η επιλογή που θα κάνουμε τελικά, θα μας δώσει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα να διαθέτουμε τεχνολογικό εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας και να υπερτερούμε σε αυτό τον τομέα έναντι των ανταγωνιστών μας.

5.4 Φυσικοθεραπευτικός Εξοπλισμός

Όπως, προαναφέρθηκε, το νομικό πλαίσιο εντός του οποίου δραστηριοποιείται ένα φυσικοθεραπευτήριο, προβλέπει ένα ελάχιστο και συγκεκριμένο αριθμό οργάνων και μηχανημάτων (Πίνακας 5), δίχως την παρουσία των οποίων δε χορηγείται άδεια λειτουργίας από τη Διεύθυνση Υγείας και Δημόσιας Υγιεινής της αντίστοιχης Νομαρχίας, όπου πρόκειται να δραστηριοποιηθεί μια καινούρια επιχείρηση.

Από εκεί και πέρα εναπόκειται στην κρίση του εκάστοτε επιστήμονα – επιχειρηματία, για το τί εξοπλισμό και με τί κόστος θα επενδύσει και θα διαθέσει για να στελεχώσει και να υποστηρίξει το εγχείρημά του.

<i>ΕΙΔΟΣ</i>	<i>ΤΙΜΗ ΜΟΝΑΔΑΣ</i>
Τράπεζες θεραπείας(τουλάχιστον 2)	1500€
Πολύζυγο (1)	300€
Τροχός ώμου (1)	300€
Στατικό ποδήλατο (1)	300€
Συσκευή διαθερμίας (1)	2000€
Συσκευή υπερήχων (1)	1500€
Συσκευή δινόλουτρου (1)	800€
Συσκευή παραφινόλουτρου (1)	250€
Συσκευή ηλεκτρομάλαξης (1)	500€
Ηλεκτροκινητική έλξη Σ.Σ. (1)	1000€
Μηχάνημα πρηνισμού-υπτιασμού άκρας χείρας	700€
Θερμά – ψυχρά επιθέματα	300€
Συσκευή ηλεκτροθεραπείας (διαδυναμικά, TENS, Φαραδικά,γαλβανικά ρεύματα, καθώς και ρεύματα Ηλεκτροαναλγησίας)	4000€

Πίνακας 5 : Υποχρεωτικός εξοπλισμός ενός φ/θ

Σημείωση : οι τιμές προέκυψαν από έρευνα αγοράς, που διενεργήθηκε για την παρούσα εργασία και είναι ενδεικτικές.

5.5 Σχεδιασμός Χώρων

Όπως προαναφέρθηκε στο τρίτο κεφάλαιο, η συνολική επιφάνεια του ακινήτου μας, είναι 230 τ.μ. και περιλαμβάνει:

- α) αίθουσα υποδοχής και αναμονής ασθενών 40 τ.μ.
- β) τουαλέτες με νιπτήρα δύο (2) συνολικά 5 τ.μ.
- γ) χώροι θεραπείας ασθενών 30 τ.μ.
- δ) χώρος υδροθεραπείας (δινόλουτρα) 15 τ.μ.
- ε) χώρος γυμναστηρίου 50 τ.μ.
- στ) γραφεία προσωπικού και διοίκησης 20 τ.μ.
- ζ) υπόλοιποι βοηθητικοί χώροι 70 τ.μ.

Εδώ, οφείλεται να σημειωθεί, πως οι βοηθητικοί χώροι αρχικά θα χρησιμοποιηθούν, για χώρο όπου θα τοποθετηθεί ένα ψυγείο και μια κουζίνα, για το προσωπικό, καθώς και για αποθηκευτική χρήση. Μελλοντικά, πάντως, υπάρχει η δυνατότητα να τους εκμεταλλευτούμε για τη δημιουργία πισίνας ή περαιτέρω επέκτασης των εγκαταστάσεων της επιχείρησης.

5.6 Τιμολογιακή Πολιτική

Η εταιρεία “ *PhysioFreePain O.E.*” θα τιμολογεί τις υπηρεσίες με γνώμονα τη σχέση ποιότητας - τιμής. Δεν είναι πρόθεση της εταιρίας να είναι η φθηνότερη της αγοράς, προσπαθώντας έτσι να προστατεύσει την υπηρεσία από τον χαρακτηρισμό φθινό και όχι ποιοτικό. Οι τιμές βέβαια δεν μπορεί να είναι πολύ διαφορετικές από τον ανταγωνισμό προς τα πάνω. Η τιμή ανά θεραπευτικό κύκλο (κατά μέσο όρο 10 συνεδρίες) για την τρέχουσα περίοδο καθορίζεται στα 170€. Η είσπραξη αυτών θα γίνεται είτε μετρητοίς είτε με άμεση χρέωση πιστωτικών καρτών (visa, mastercard, diners κτλ.)

5.7 Σχεδιασμός marketing και στρατηγικής

Ως προς το σχέδιο marketing που θα ακολουθήσει η εταιρία, συνοπτικά θα διενεργηθούν τα παρακάτω :

- Διακίνηση πληροφοριακού δελτίου και κάρτες επωνυμίας.
- Διαφημίσεις σε τοπικές εφημερίδες καθώς και στον οδηγό της πόλης.
- Ενέργειες Δημοσίων Σχέσεων (φυλλάδια φυσικοθεραπευτηρίου στα φαρμακεία και ενημέρωση των ιατρών της πόλης).
- Συμμετοχή σε συνέδρια και επιδίωξη για τη διοργάνωση ημερίδων φυσικοθεραπείας στην πόλη του Κιάτου, με ελεύθερη είσοδο για το κοινό.
- Συνέχιση της διανομής του ερωτηματολογίου που χρησιμοποιήθηκε και εμπλουτισμός των ερωτημάτων, για την διαρκή κατανόηση των αναγκών του πληθυσμού).

Η μεσοπρόθεσμη στρατηγική της εταιρίας συνοψίζεται στα παρακάτω :

- Ετήσια αύξηση των τιμών έως 3,9% (κάλυψη πληθωρισμού).
- Μείωση των λειτουργικών εξόδων με καλύτερη διαχείριση υλικών, αλλά και χρόνου εργασίας.
- Υιοθέτηση νέας τεχνολογίας και χρήση σύγχρονων μηχανημάτων.
- Απόκτηση μεριδίου αγοράς της τάξεως του 50% και διατήρηση αυτού.
- Σχεδιασμός έναρξης συζητήσεων με τις υφιστάμενες επιχειρήσεις του κλάδου και διερευνητικές προσεγγίσεις για την πιθανότητα μελλοντικών εξαγορών – συνεργασιών και συγχωνεύσεων.
- Ανάλυση S.W.O.T., στα πλαίσια της οποίας, καταγράφονται συνοπτικά τα δυνατά και αδύνατα σημεία της επιχείρησης, γεγονός που προσδίδει τη δυνατότητα εντοπισμού και προβολής των πλεονεκτημάτων, με ταυτόχρονη προσπάθεια βελτίωσης, σταδιακά, των αδυναμιών μας με το πέρασμα των ετών και τη συνεχή ενδυνάμωση της επιχείρησής μας.

Οι **δυνάμεις** (strengths) και οι **αδυναμίες** (weaknesses) αναφέρονται στο ΠΑΡΟΝ της επιχείρησης, ενώ οι **ευκαιρίες** (opportunities) και οι **απειλές** (threats) αναφέρονται στο ΜΕΛΛΟΝ αυτής (Πίνακας 6).

<p style="text-align: center;">ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ (STRENGTHS)</p>	<p style="text-align: center;">ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ (WEAKNESSES)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Τοποθεσία – εύκολη πρόσβαση χωρίς προσπέλαση του επιβαρυμένου κέντρου της πόλης ❖ Εύκολη πρόσβαση στο χώρο μας και από άτομα με κινητικά προβλήματα λόγω της ύπαρξης ειδικά διαμορφωμένης αναπηρικής μπάρας και βοηθητικού εξοπλισμού ❖ Τεχνογνωσία ❖ Γρήγορη εξυπηρέτηση των πελατών (μείωση των χρόνων αναμονής) ❖ Ποιότητα παρεχομένων υπηρεσιών ❖ Παροχή δωρεάν μετακίνησης από και προς το χώρο του φυσικοθεραπευτηρίου ❖ Δεν αντιμετωπίζονται προβλήματα χρηματοδότησης ❖ Καλή επικοινωνία 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ «Νέα» και άπειρη επιχείρηση ❖ Αμφίβολος μακροχρόνιος στρατηγικός σχεδιασμός ❖ Ύπαρξη δύο ανταγωνιστών με μεγάλη προϋπηρεσία στο χώρο ❖ Πιθανά προβλήματα ροής ασθενών και διαδικασιών, ειδικά για τις πρώτες μέρες λειτουργίας του φ/θ ❖ Επιχειρηματικό ρίσκο
<p style="text-align: center;">ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ (OPPORTUNITIES)</p>	<p style="text-align: center;">ΑΠΕΙΛΕΣ (THREATS)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Αύξηση του πληθυσμού ❖ Εντοπιότητα ❖ Μεγάλη πιθανότητα απόσυρσης από την αγορά δύο ανταγωνιστών ❖ Ανάπτυξη και διάθεση νέων υπηρεσιών και χρήση σύγχρονης τεχνολογίας ❖ Δυνατότητα πρόσθετων κτιριακών υποδομών (προσθήκη πισίνας) ❖ Πιθανές μελλοντικές εξαγορές – συγχωνεύσεις ❖ Μελλοντική πιστοποίηση (των παρεχομένων υπηρεσιών) με ISO 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Πιθανά χρηματοδοτικά προβλήματα ❖ Αλλαγές στη νομοθεσία ❖ Πιθανή αύξηση των φυσικοθεραπευτηρίων της υπό μελέτη περιοχής στο μέλλον

Πίνακας 6 : Ανάλυση S.W.O.T.

5.8 Αξιολόγηση κόστους επένδυσης

Για να αξιολογηθεί σωστά η επένδυση θα πρέπει να περιγράψουμε τη διαδικασία λειτουργίας και ν' απομονωθούν τυχόν κέντρα κόστους, ώστε αθροιστικά να προκύψει το εκτιμώμενο κόστος, ώστε και να δικαιολογηθεί η μέση τιμή πώλησης της ανά θεραπευτικό κύκλο (όπως προαναφέρθηκε 170 €).

Διάρκεια προπαρασκευαστικής περιόδου : 1 χρόνος. Στην περίοδο αυτή συμπεριλαμβάνονται περίοδοι κατασκευών, απόκτησης ειδικών αδειών, ελέγχων από αρμόδιους φορείς και γενικότερης προετοιμασίας.

Ωφέλιμος χρόνος επένδυσης : 10 χρόνια

Κτίρια – Εγκαταστάσεις : ένας ιδιόκτητος επαγγελματικός χώρος 230 τ.μ. με δυνατότητα κατασκευής ράμπας, σε κομβικό σημείο τόσο για την πόλη, όσο και για τα λοιπά Δημοτικά Διαμερίσματα, στην περιοχή της Τραγάνας Κιάτου, απομακρυσμένος από το επιβαρυνμένο κέντρο της πόλης και ταυτόχρονα εντός των ορίων της πόλης.

Φυσικοθεραπευτικός και λοιπός εξοπλισμός : η αγορά του βασικού εξοπλισμού και των λοιπών εργασιών περιγράφεται στη συνέχεια:

5.8.1 Επιλογή κατάλληλου φυσικοθεραπευτικού εξοπλισμού.

ΕΙΔΟΣ	ΜΟΝΑΔΕΣ	ΤΙΜΗ ΜΟΝΑΔΑΣ	ΚΟΣΤΟΣ
Τράπεζες θεραπείας	4	1500€	6000€
Πολύζυγο	1	300€	300€
Τροχός ώμου	1	300€	300€
Στατικό ποδήλατο	2	500€	1000€
Συσκευή διαθερμίας	1	2000€	2000€
Συσκευή υπερήχων	1	1500€	1500€
Συσκευή δινόλουτρου	1	1000€	1000€
Συσκευή παραφινόλουτρου	1	300€	300€
Συσκευή ηλεκτρομάλαξης	2	400€	800€
Ηλεκτροκινητική έλξη Σ.Σ.	1	1000€	1000€
Μηχάνημα πρηνισμού-υπτιασμού άκρας χείρας	1	700€	700€
Θερμά – ψυχρά επιθέματα	1	400€	400€
Συσκευή ηλεκτροθεραπείας (διαδυναμικά, TENS, γαλβανικά, φαραδικά, διασταυρούμενα ρεύματα, καθώς και ρεύματα ηλεκτροαναλγησίας).	1	4000€	4000€
Μαγνητικά πεδία	1	2500€	2500€
Μηχάνημα παθητικής κινητοποίησης (CPM) (ώμου)	1	4200€	4200€
Μηχάνημα παθητικής κινητοποίησης (CPM) (κάτω άκρου)	1	2000€	2000€
Biofeedback (ηλεκτρομυογραφική βιολογική Επανατροφοδότηση)	1	8000€	8000€
Μηχάνημα ισοροπίας και ιδιοδεκτικότητας	1	5000€	5000€
Πελματογράφος	1	9000€	9000€
ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΙΔΙΚΗΣ ΡΑΜΠΑΣ	1	2000€	2000€
ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΔΙΑΦΗΜ.ΠΙΝΑΚΙΔΑΣ	1	2000€	2000€
<u>ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ</u>			54000€

Πίνακας 7 : Κόστος φυσικοθεραπευτικού εξοπλισμού

5.8.2 Λοιπός Εξοπλισμός Φυσικοθεραπευτηρίου και Λοιπές Εργασίες

ΕΙΔΟΣ	ΜΟΝΑΔΕΣ	ΤΙΜΗ ΜΟΝΑΔΑΣ	ΚΟΣΤΟΣ
Γραφείο	2	1500€	3000€
Καρέκλες	10	50€	500€
Πάγκοι	4	100€	400€
Σαλόνι αναμονής	1	2500€	2500€
Ράφια	6	50€	300€
Βιτρίνες	1	100€	100€
Τραπέζι	2	150€	300€
Ηλ. υπολογιστής	2	1500€	3000€
Αναλώσιμα	-	-	1000€
Φωτ. πολυμηχ.	1	900€	900€
Βελτιωτικές εργασίες υφισταμένων χώρων	-	6000€	6000€
Αυτοκίνητο μεταφοράς	1	10000€	10000€
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΛΟΙΠΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ			28000€

Πίνακας 8 : Κόστος λοιπού εξοπλισμού και εργασιών

5.8.3 Κόστος μισθοδοσίας

Όπως προαναφέρθηκε, το προσωπικό της εταιρίας θα αποτελείται από πέντε άτομα αρχικά : δύο φυσικοθεραπευτές, αποκλειστικά υπεύθυνους για την Αξιολόγηση του εκάστοτε ασθενούς – πελάτη και το σχεδιασμό του προγράμματος Αποκατάστασης, ένα βοηθό φυσικοθεραπευτηρίου με αρμοδιότητες επικουρικές ως προς τον υπεύθυνο φυσικοθεραπευτή, ένα άτομο με καθήκοντα γραμματειακής υποστήριξης καθώς και υποδοχής των ασθενών – πελατών.

Από τα αποτελέσματα της έρευνας που διενεργήθη, η εταιρία μας αποφάσισε να προσλάβει ένα άτομο με καθήκοντα οδηγού, για τη μεταφορά ασθενών από και προς το χώρο μας, γεγονός που ευελπιστούμε να ικανοποιήσει τις ανάγκες εκείνου του τμήματος του δείγματος που άγγιξε το 42% και το οποίο εξέφρασε αρνητικά σχόλια, σχετικά με το βαθμό ικανοποίησής του, από τη μεταφορά – προσβασιμότητα στο χώρο παροχής υπηρεσιών φυσικοθεραπείας.

Το ετήσιο κόστος συνυπολογίζοντας δώρα και επιδόματα, ανέρχεται στις 72800€ και ακολουθεί η ανάλυση αυτού του κόστους ανά ειδικότητα (Πίνακας 9).

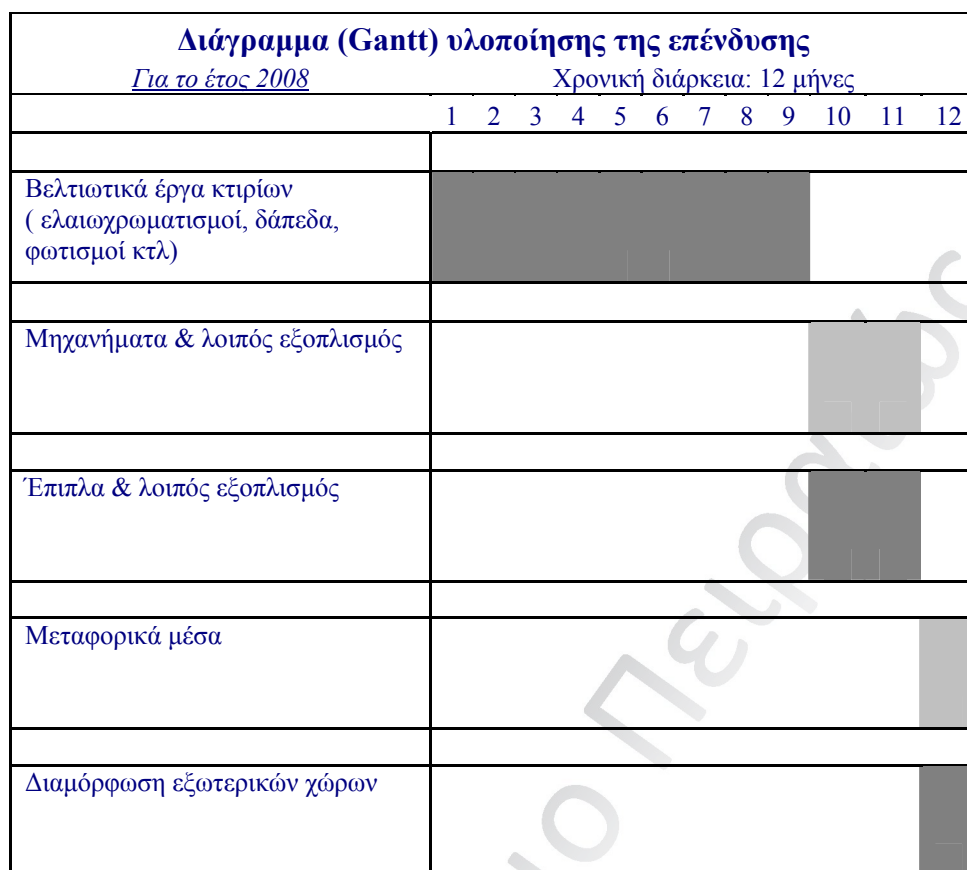
ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑ	ΑΤΟΜΑ	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΜΗΝΙΑΙΟ ΚΟΣΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΤΗΣΙΟ ΚΟΣΤΟΣ (*14 ΜΙΣΘΟΙ)
Φυσικοθεραπευτής	2	2800	39200
Βοηθός φυσικοθεραπευτηρίου	1	850	11900
Γραμματειακή υποστήριξη	1	850	11900
Οδηγός αυτοκινήτου	1	700	9800
ΣΥΝΟΛΟ ΜΙΣΘΟΔΟΣΙΑΣ	5	5200	72800

Πίνακας 9 : Κόστος μισθοδοσίας

5.8.4 Χρονοδιάγραμμα υλοποίησης της επένδυσης

Όπως, προαναφέρθηκε, ένα διάστημα ενός έτους, περίπου, θα απαιτηθεί για να υλοποιηθεί το ξεκίνημα της επιχείρησης.

Στην περίοδο αυτή συμπεριλαμβάνονται περιόδοι κατασκευών, επιδιορθώσεων, απόκτησης ειδικών αδειών, ελέγχων από αρμόδιους φορείς και γενικότερης προετοιμασίας. Το χρονοδιάγραμμα αυτών των διεργασιών, γνωστό ως Διάγραμμα Gantt), παρουσιάζεται στην επόμενη σελίδα (Πίνακας 10).



Πίνακας 10 : Διάγραμμα Gantt

5.9 Ύψος Επένδυσης και Χρηματοδότηση

5.9.1 Αρχική επένδυση

Κόστος μηχανημάτων φυς/πείας	54000€
Λοιπές εργασίες και εξοπλισμός	28000€
ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	82000€

Επομένως το ύψος της παραγωγικής επένδυσης είναι 82000€ και το οποίο θα καλυφθεί με ίδια κεφάλαια, ενώ θα ανατρέξουμε και στο δικαίωμα επιδότησης, είτε μέσω

των προγραμμάτων του Ο.Α.Ε.Δ. (Οργανισμός Ανάπτυξης Εργατικού Δυναμικού), είτε μέσω των επιδοτούμενων σχεδίων του Υπουργείου Ανάπτυξης και τα οποία καλύπτουν υπό προϋποθέσεις, έως και το 40% της επένδυσης.

Η κατανομή της αρχικής δαπάνης έχει υπολογιστεί να καλυφθεί 50% με την έναρξη της κατασκευαστικής περιόδου και κατά 50 % το πρώτο χρόνο λειτουργίας.

5.9.2 Ανάλυση Χρηματοδότησης

Το σενάριο χρηματοδότησης που θα μελετηθεί, αφορά στη χορήγηση επιδότησης, σε ποσοστό ίσο με το 35% του συνολικού κόστους. Η επιχείρηση θα χρησιμοποιήσει ίδια κεφάλαια ύψους 46150€.

Συγκεντρωτικά :

Παραγωγική επένδυση :	82000 €
Επιδότηση :	$82000 \text{ €} * 35\% = 28700 \text{ €}$
Ιδία κεφάλαια :	53300€

5.10 Χρηματικές Ροές

5.10.1 Έσοδα Πωλήσεων Υπηρεσιών

Για να υπολογίσουμε τα ακαθάριστα έσοδα πωλήσεων θα πρέπει να πολλαπλασιάσουμε τον αριθμό των πελατών της επιχείρησης, με την τιμή πώλησης για κάθε έτος (Πίνακας 11). Εδώ ας σημειωθεί ότι για κάθε πελάτη, πωλούμενη υπηρεσία θεωρείται το σύνολο των συνεδριών ενός θεραπευτικού κύκλου. Αυτός, κατά μέσο όρο, αποτελείται από 10 συνεδρίες και όπως έχει προαναφερθεί η τιμή κάθε θεραπευτικού κύκλου θα είναι 170€, ενώ θα πρέπει να επισημανθεί πως άτομα με προβλήματα χρόνια, ενδεχομένως, να επισκεφθούν το φυσικοθεραπευτήριο και δύο και τρεις φορές το χρόνο. Τα άτομα αυτά αθροίζονται και υπολογίζονται «διπλά» ή «τριπλά», στον συνολικό ετήσιο αριθμό πελατών.

Πρέπει εδώ να σημειωθεί ότι η τιμή πώλησης ανά έτος αυξάνεται κι αυτό γίνεται διότι υπολογίζεται μια αύξηση της τιμής κάθε θεραπευτικού κύκλου 10 (δέκα) συνεδριών

κατά 6€, που αντιστοιχεί σε ποσοστό, σχεδόν, 3,5% (κατά τι, λιγότερο από τον εκτιμώμενο πληθωρισμό – 3,9% σύμφωνα με στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε. για τον Ιανουάριο του 2008 - , αύξηση βασιζόμενη σε πολύ λογικό επιχείρημα). Με ανάλογη λογική υπολογίζονται και οι ετήσιοι αριθμοί πελατών. Η επιχείρηση θα λειτουργεί από Δευτέρα έως Παρασκευή 10:00 π.μ. με 18:00 μ.μ. εκτός αργιών. Οι εργάσιμες αυτές ημέρες είναι περίπου 250 άρα τον πρώτο χρόνο με 3 (τρεις) πελάτες την ημέρα (στόχος ιδιαίτερα εφικτός) έχουμε 750 άτομα (θεραπευτικοί κύκλοι) ανά έτος. Για τα επόμενα τρία χρόνια που η επιχείρηση θα είναι σε ανάπτυξη περιμένουμε για κάθε χρονιά μια αύξηση της τάξης του 20% στον αριθμό των πελατών. Για τα επόμενα 2 (δύο) δηλαδή τα έτη 5 και 6 αύξηση 15% μιας και εισέρχεται η εταιρία σε μία φάση σταθεροποίησης. Για την τελευταία τετραετία, τα ποσοστά αύξησης μειώνονται σε 10% (για τα έτη 7 και 8) και 8% για τα έτη 9 και 10. Στο 10^ο έτος το σύνολο των πελατών θα είναι 2419 άτομα, γεγονός που μεταφράζεται σε, περίπου, 9 πελάτες την ημέρα (2419 άτομα διά 250 εργάσιμες ημέρες). Ο φόρτος αυτός εργασίας μπορεί να υποστηριχθεί από το σύστημα και τη δομή της εταιρίας.

<i>Έτος</i>	<i>Τιμή Πώλησης θεραπ.κύκλου(μ.ο 10 συνεδριών)</i>	<i>Ετήσιος αριθμός πελατών</i>	<i>Έσοδα πωλήσεων</i>
0	-	-	-
1	170	750	127500
2	176	900	158400
3	182	1080	196560
4	188	1296	243648
5	194	1490	289060
6	200	1714	342800
7	206	1885	388310
8	212	2074	439688
9	218	2240	488320
10	225	2419	544275
ΣΥΝΟΛΟ ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΩΝ ΕΣΟΔΩΝ			<u>3218561 €</u>

Πίνακας 11 : Ακαθάριστα έσοδα

5.10.2 Κεφάλαιο Κίνησης

Το Κεφάλαιο Κίνησης βρίσκεται αν πολλαπλασιάσουμε τα ακαθάριστα έσοδα πωλήσεων με το επιτόκιο. Το επιτόκιο που χρησιμοποιείται είναι το EURIBOR με περιθώριο 2%, επιτόκιο που φαίνεται πολύ λογικό, λόγω της εγκυρότητάς του και της χρησιμότητας του EURIBOR τόσο στις συναλλαγές, όσο και στις οικονομικές εκτιμήσεις. Το EURIBOR βρέθηκε την παρούσα χρονική στιγμή 4,38% (Εφημερίδα «ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ» και εφημερίδα «ΚΕΡΔΟΣ», 15/01/2008).

Έτος	Έσοδα Πωλήσεων	Επιτόκιο αγοράς %	Κεφάλαιο Κίνησης
0	-	-	-
1	127500	6,38	8135
2	158400	6,38	10106
3	196560	6,38	12541
4	243648	6,38	15545
5	289060	6,38	18442
6	342800	6,38	21871
7	388310	6,38	24774
8	439688	6,38	28052
9	488320	6,38	31155
10	544275	6,38	34725

Πίνακας 12 : Κεφάλαιο Κίνησης

Και πάλι ο υπολογισμός του κεφαλαίου κίνησης είναι σαφές ότι είναι το γινόμενο των εσόδων πωλήσεων επί του επιτοκίου της αγοράς.

Το επιτόκιο αγοράς θεωρείται ότι είναι σταθερό, για τη διευκόλυνση των υπολογισμών.

5.10.3 Κόστος Λειτουργίας

Στον υπολογισμό του κόστους λειτουργίας συνυπολογίστηκαν τα εξής :

1. Τα λειτουργικά έξοδα : ΔΕΗ 500€ * 12 μήνες =6000€, ΟΤΕ 500€ * 12 μήνες = 6000€, ΕΥΔΑΠ 300€ *12 μήνες = 3600€). Συνολικά: 15600€ το χρόνο και με μια αύξηση, ετησίως, στα πλαίσια του πληθωρισμού (3,9%).
2. Το κόστος των χρησιμοποιούμενων υλικών ότι είναι μεταβλητό επί των πωλήσεων με μία λογική του 25% επί αυτών.
3. Η μισθοδοσία, η οποία αναλύθηκε πιο πάνω, να ακολουθεί κι αυτή μια αύξηση, ετησίως, στα πλαίσια του πληθωρισμού (3,9%).
4. Τα λοιπά έξοδα, που αφορούν σε αμοιβή part time λογιστή, αναλώσιμα, συντήρηση οχήματος κ.ά. να θεωρηθούν σταθερά στα πλαίσια μιας καλύτερης διαχείρισης.

Το συνολικό κόστος λειτουργίας είναι το άθροισμα:

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ + ΚΟΣΤΟΣ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΜΕΝΩΝ ΥΛΙΚΩΝ + ΜΙΣΘΟΔΟΣΙΑΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ + ΛΟΙΠΩΝ ΕΞΟΔΩΝ

Τα αναλυτικά στοιχεία παρουσιάζονται στον πίνακα 13.

Έτος	Λειτουργικά Έξοδα	Κόστος Χρησιμοποιημένων Υλικών	Μισθοδοσία	Λοιπά Έξοδα	Σύνολο
0	-	-	-	-	-
1	15600	31875	72800	3000	123275
2	16208	39600	75639	3000	134447
3	16840	49140	78589	3000	147569
4	17497	60912	81654	3000	163063
5	18179	72265	84838	3000	178282
6	18888	85700	88147	3000	195735
7	19625	97078	91585	3000	211288
8	20390	109922	95157	3000	228469
9	21186	122080	98868	3000	245134
10	22012	136069	102724	3000	263805

Πίνακας 13 : Κόστος Λειτουργίας

5.10.4 Καθαρή Χρηματική Ροή

Η καθαρή χρηματική ροή της επένδυσης για τα 10 έτη (συν το προπαρασκευαστικό έτος 0), υπολογίζεται ως εξής :

Καθαρή χρηματική ροή = Έσοδα πωλήσεων – (κόστος κατασκευής + κόστος λειτουργίας). Εφαρμόζοντας τον παραπάνω τύπο θα έχουμε για κάθε έτος :

Έτος	Κόστος κατασκευής	Έσοδα πωλήσεων	Κόστος Λειτουργίας	Καθαρή χρηματική Ροή
0	- 41000	-	-	- 41000
1	- 41000	127500	123275	- 36775
2		158400	134447	23953
3		196560	147569	48991
4		243648	163063	80585
5		289060	178282	110778
6		342800	195735	147065
7		388310	211288	177022
8		439688	228469	211219
9		488320	245134	243186
10		544275	263805	280470

Πίνακας 14 : Καθαρές Χρηματικές Ροές

Η ανάλυση του ανωτέρω πίνακα πρέπει να σταθεί στα εξής:

- Το κόστος επένδυσης ισομοιράζεται στα έτη 0 και 1, όπου η επιχείρηση είναι στο στάδιο προετοιμασίας και στην πρώτη χρονιά λειτουργίας όπως προαναφέρθηκε (82000€ * 50% κάθε χρονιά).
- Διακρίνουμε ότι οι καθαρές χρηματικές ροές είναι ικανοποιητικές από τη δεύτερη, κιόλας, λειτουργική χρήση.
- Είναι επίσης σαφές, ότι οι προσδοκώμενες ικανοποιητικές πωλήσεις, οδηγούν σε εξίσου ικανοποιητικές χρηματικές ροές.

5.10.5 Καθαρή Παρούσα Αξία (Κ.Π.Α.) και Προεξοφλημένη Περίοδος Είσπραξης Κεφαλαίου (Π.Π.Ε.Κ.)

Με βάση τον παραπάνω πίνακα και με ποσοστό αναγωγής 10% μπορούμε να υπολογίσουμε την Καθαρή Παρούσα Αξία :

$$\text{Κ.Π.Α.} = P_0 + P_1 / (1+i)^1 + P_2 / (1+i)^2 + \dots + P_{10} / (1+i)^{10}$$

όπου : $P_0, P_1, P_2, \dots, P_{10}$ = οι καθαρές χρηματικές ροές και
 i = το ποσοστό αναγωγής.

Έτος	$P = (\text{Καθαρή χρηματορροή})$	$(1+i)^n$	Κ.Π.Α.
0	-41000	1	-41000
1	-36775	0,909	-33428
2	23953	0,826	19785
3	48991	0,751	36792
4	80585	0,683	55040
5	110778	0,621	68793
6	147065	0,564	82945
7	177022	0,513	90812
8	211219	0,467	98639
9	243186	0,424	103111
10	280470	0,386	108261
ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ			589750

Πίνακας 15 : Καθαρή Παρούσα Αξία

Συμπερασματικά, μπορεί να τοποθετηθεί κανείς και να συμπεράνει ότι πρόκειται για μία πολύ καλή επένδυση, αφού η Κ.Π.Α. > 0 (θετική).

Παράλληλα, στο συγκεκριμένο επενδυτικό σχέδιο, αν εφαρμοστεί η Μέθοδος Προεξοφλημένης Περιόδου Είσπραξης Κεφαλαίου (Π.Π.Ε.Κ), διαπιστώνεται ότι η περίοδος αυτή, όπου το άθροισμα των χρηματορροών που προεξοφλούνται στο κόστος κεφαλαίου ισούται με την παρούσα αξία της αρχικής δαπάνης, είναι περίπου στα μισά του 4^{ου} έτους λειτουργίας, γεγονός που συνάδει με τη γενικότερη εικόνα που συλλέξαμε από διάφορα κέντρα φυσικοθεραπείας, αναφορικά με το χρόνο απόσβεσης της επένδυσης και ο οποίος ήταν 4 – 5 έτη.

Επιπλέον, αν συνυπολογιστεί η καταβολή της επιδότησης της εταιρίας από τον Ο.Α.Ε.Δ., τότε ο χρόνος απόσβεσης μειώνεται ακόμα περισσότερο, γεγονός που ενισχύει ακόμα περισσότερο τον ισχυρισμό, ότι πρόκειται περί ενός αξιόλογου επενδυτικού σχεδίου.

5.11 Φορολογία Κερδών

Για να μπορέσουμε να κατασκευάσουμε τον πίνακα φορολογίας κερδών, θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν τα παρακάτω στοιχεία (έχοντας μηδενικούς τόκους, αφού δεν έχει συναφθεί κάποιο δάνειο) και λαμβάνοντας υπ' όψιν ότι για ομόρρυθμες εταιρείες ο φορολογικός συντελεστής είναι 20% και τα φορολογητέα ποσά αντιστοιχούν στο 50% των συνολικών κερδών προ φόρων

1. Χρόνος: 10 έτη
2. Έσοδα πωλήσεων : τα στοιχεία δίδονται από τον πίνακα 11
3. Συνολικό κόστος λειτουργίας : τα στοιχεία δίδονται από τον πίνακα 13
4. Μικτά κέρδη = Έσοδα πωλήσεων – Σύνολο κόστους λειτουργίας
5. Αποσβέσεις (όπου, πρώτα θα πρέπει να υπολογισθεί η ετήσια καθαρή αποσβεστέα αξία της επένδυσης, που εξάγεται από τον τύπο) :

Ετήσια Καθ. Αποσβ. Αξία = Συνολική Δαπάνη /ωφέλιμος χρόνος επένδυσης <=>

Ετήσια Απόσβεση = 82000 € / 10έτη <=>

Ετήσια Απόσβεση = 8200€

6. Κέρδη εταιρείας προ φόρων = Μικτά κέρδη – Τόκοι – Αποσβέσεις
7. Κέρδη εταιρείας προ φόρων – Επιχειρηματική Αμοιβή (50%)
8. Φόροι : [(Κέρδη προ φόρων – Επιχειρ.Αμοιβή) * φορολογικό συντελεστή (20%)]
9. Καθαρά Κέρδη = Κέρδη εταιρείας προ φόρων – Φόροι

Έτη	Έσοδα Πωλήσεων	Σύνολο κόστους	Μικτά Κέρδη	Τόκοι	Αποσβέσεις	Κέρδη προ Φόρων	Φόροι	Καθαρά Κέρδη
	α	β	$\gamma=\alpha-\beta$	δ	ϵ	$\zeta=\gamma-\delta-\epsilon$	$\eta=20\% * (\zeta*50\%)$	$\theta=\zeta-\eta$
0	0	0	0	0		0	0	0
1	127500	123275	4225	0	8200	-3975	-397,5	-3578
2	158400	134447	23953	0	8200	15753	1575,3	14178
3	196560	147569	48991	0	8200	40791	4079,1	36712
4	243648	163063	80585	0	8200	72385	7238,5	65147
5	289060	178282	110778	0	8200	102578	10257,8	92320
6	342800	195735	147065	0	8200	138865	13886,5	124979
7	388310	211288	177022	0	8200	168822	16882,2	151940
8	439688	228469	211219	0	8200	203019	20301,9	182717
9	488320	245134	243186	0	8200	234986	23498,6	211487
10	544275	263805	280470	0	8200	272270	27227	245043

Πίνακας 16 : Μικτά κέρδη – Φόροι – Αποσβέσεις – Καθαρά κέρδη

5.12 Αποδοτικότητα

Με την έννοια αυτή, εννοείται η δυναμικότητα των κερδών της επιχείρησης καθώς και η ικανότητα της διοίκησής της, να παράγει κέρδη. Για τη μέτρησή της, χρησιμοποιείται το κριτήριο του κέρδους, το οποίο, όμως, οφείλεται να αποκτά ουσιαστική σημασία, συσχετιζόμενο και με άλλα μεγέθη που έχουν σχέση με την επιχείρηση και όχι να είναι άσχετο με τη λειτουργία της επιχείρησης. Εξ'άλλου, οι διαφοροποιήσεις και οι μεταβολές στα κέρδη πρέπει να εξετάζονται σε σχέση με τα κεφάλαια που απασχολούνται για την επίτευξη τους, και όχι να υπολογίζονται ως μεμονωμένα μεγέθη.

5.12.1 Δείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων

Ο αριθμοδείκτης αυτός ισούται με το πηλίκο του καθαρού κέρδους μετά φόρων, προς τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης και αποτυπώνεται στον Πίνακα 17.

Όσο πιο υψηλός είναι αυτός ο δείκτης, τόσο αυτό αποτελεί ένδειξη ευημερίας και ανάπτυξης της επιχείρησης, γεγονός που υποδεικνύει τη σωστή επιχειρησιακή διοίκηση, τη σωστή διαχείριση των κεφαλαίων της.

5.12.2 Δείκτης Αποδοτικότητας Κύκλου Εργασιών

Ο αριθμοδείκτης αυτός ισούται με το πηλίκο του καθαρού κέρδους μετά φόρων μιας οικονομικής χρήσης, προς το σύνολο των εσόδων από τις πωλήσεις υπηρεσιών της ίδιας χρήσης και εκφράζει το καθαρό περιθώριο κέρδους της επιχείρησης, δίνοντας πληροφορίες για την κερδοφορία της.(Πίνακας 17)

Έτη	Ίδια Κεφάλαια	Καθαρά Κέρδη	Έσοδα Πωλήσεων	δείκτης αποδ.ιδίων κεφαλαίων	δείκτης αποδ.κύκλου εργασιών ή καθαρού περιθωρίου κέρδους
	53300				
0		0	0	0	0
1		-3578	127500	-0,06712946	-0,028062745
2		14178	158400	0,266003752	0,089507576
3		36712	196560	0,688780488	0,186772487
4		65147	243648	1,222270169	0,267381633
5		92320	289060	1,732082552	0,31938006
6		124979	342800	2,344821764	0,364582847
7		151940	388310	2,85065666	0,391285313
8		182717	439688	3,428086304	0,415560579
9		211487	488320	3,967861163	0,433091006
10		245043	544275	4,597429644	0,450219099

Πίνακας 17 : Δείκτες αποδοτικότητας

Μελετώντας τον πίνακα , διαπιστώνεται πως με την πάροδο των ετών η επιχείρηση αυξάνει την ευημερία της και καθίσταται διαρκώς και πιο κερδοφόρα, αφού οι συγκεκριμένοι αριθμοδείκτες αυξάνονται.

5.13 Υπολογισμός Νεκρού Σημείου

Ο υπολογισμός του νεκρού σημείου μας δίνει την δυνατότητα να γνωρίζουμε το σημείο εκείνο στο οποίο η επιχείρηση δεν πραγματοποιεί ούτε ζημιές ούτε κέρδη και συσχετίζει την παραγόμενη και πωλούμενη ποσότητα της επιχείρησης με τα κέρδη της.

Συνεπώς, περιέχει δυο βασικούς άξονες : τα έσοδα από τις πωλήσεις των υπηρεσιών – προϊόντων, καθώς και το συνολικό κόστος παραγωγής του προϊόντος – υπηρεσίας.

Το συνολικό κόστος περιλαμβάνει το σταθερό κόστος, το οποίο παραμένει αμετάβλητο σε σχέση με την παραγόμενη ποσότητα και το μεταβλητό κόστος, που μεταβάλλεται άμεσα, σε σχέση με το ύψος της παραγωγής. Το νεκρό σημείο, αντιστοιχεί σε εκείνο το ύψος των πωλήσεων, όπου τα έσοδα από τις πωλήσεις καλύπτουν ακριβώς, τα συνολικά έξοδα της επιχείρησης. Πέραν του νεκρού σημείου, η επιχείρηση θα παρουσιάζει κέρδη, ενώ κάτω από αυτό θα εμφανίζει ζημίες.

Για την επιχείρησή μας, σε σχέση με το πλάνο δεκαετίας, που παρουσιάζουμε, και λαμβάνοντας υπ' όψιν ότι τα «προϊόντα» ενός φυσικοθεραπευτηρίου είναι υπηρεσίες, που δεν είναι εύκολο να υπολογίσουμε το σταθερό και το μεταβλητό κόστος τους, θα θεωρήσουμε ότι το συνολικό κόστος παραγωγής κατανέμεται κατά ένα 25% ως σταθερό κόστος και το υπόλοιπο 75% ως μεταβλητό. Έτσι, από τον πίνακα 13, προκύπτει ότι το σταθερό κόστος είναι 472766,56 € και το μεταβλητό 1418299,7 €.

Το νεκρό σημείο (N.Σ) ορίζεται ως το πηλίκο του σταθερού κόστους προς την τιμή πώλησης ανά μονάδα μείον το μεταβλητό κόστος ανά μονάδα. Δηλαδή:

$$\text{Νεκρό σημείο} = \frac{\text{Σταθερό κόστος}}{\text{(Τιμή Πώλησης} - \text{Μέσο Μεταβλητό κόστος)}}$$

Το Μέσο Μεταβλητό κόστος προκύπτει αν διαιρέσουμε τα μεταβλητά έξοδα (που εξαρτώνται από την μεταβολή της ποσότητας παραγωγής) με την ποσότητα παραγωγής, δηλαδή το σύνολο των ασθενών – πελατών για τα έτη 1 – 10. Δηλαδή :

$$\text{Μέσο μεταβλητό κόστος} = \frac{1418299,7}{15848} = 89,50.$$

Από τον τύπο που αναφέραμε παραπάνω και χρησιμοποιώντας ως τιμή πώλησης τη μέση τιμή κάθε θεραπευτικού κύκλου για τα έτη 1 – 10, προκύπτει το νεκρό σημείο :

$$\text{N.Σ.} = \frac{472766,56}{(197,1 - 89,50)} = 4394 \text{ ασθενείς - πελάτες.}$$

Το παραγωγικό ή ενεργό νεκρό σημείο βρίσκεται αν πολλαπλασιαστεί η ποσότητα του Νεκρού σημείου με τη μέση τιμή πώλησης κάθε θεραπευτικού κύκλου :

$$\text{Ενεργό N.Σ} = 4394 * 197,1 = 866057 \text{ €.}$$

6. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

- Ο σχεδιασμός και η λειτουργία μιας Ιδιωτικής Μονάδας Παροχής Υπηρεσιών Φυσικοθεραπείας και Αποκατάστασης, είναι μια δύσκολη και απαιτητική διαδικασία, ώστε να στεφθεί με επιτυχία, ενώ, παράλληλα, αποτελεί τη συνισταμένη δυο συνιστωσών: αφ' ενός αποτελεί μια μονάδα ιατρικού και υγειονομικού ενδιαφέροντος, όπου οφείλεται να εναρμονίζεται με τα διεθνή επιστημονικά και κανονιστικά θεσμικά πρότυπα, τόσο στον τομέα της Φυσικοθεραπείας, όσο και στον τομέα της Υγείας, εν γένει. Αφ' ετέρου, είναι μια αυτόνομη, επιχειρηματική μονάδα, η οποία πρέπει να διοικείται σωστά, ούτως ώστε να εξασφαλίζεται η εύρυθμη λειτουργία της, που συνεπάγεται την κερδοφορία της και, συνεπώς, τη βιωσιμότητά της. Για να λειτουργήσει και να πετύχει το εγχείρημα πρέπει και οι δυο συνιστώσες να ικανοποιούν τα standards που έχουν οριστεί.
- Επιπρόσθετα, απαιτείται σωστός σχεδιασμός, στρατηγική σκέψη, εκτιμητικές ικανότητες και τεχνοκρατικές αντιλήψεις, καθώς και ένας διαρκής επανέλεγχος και αξιολόγηση, που να ανατροφοδοτούν τη διοίκηση και να τις δίνουν εκείνες τις πληροφορίες που είναι απαραίτητες, ώστε να εξασφαλίζεται η ομαλή λειτουργία της επιχείρησης και η σταθερή και βιώσιμη πορεία της προς το μέλλον.
- Η μελέτη της αγοράς υπηρεσιών φυσικοθεραπείας στο Δήμο Σικυωνίων κατέδειξε πως στη συγκεκριμένη αγορά γίνεται χρήση υπηρεσιών φυσικοθεραπείας, αφού 1 στους 2, σχεδόν, έχει επισκεφθεί φυσικοθεραπευτήριο και οι πολίτες είναι εξοικειωμένοι με την ιδέα, γεγονός που θα μας φανεί χρήσιμο, αφού δε εισάγουμε τίποτα καινούριο ή πρωτόγνωρο για τα δεδομένα του Δήμου.
- Η αίσθηση των πολιτών, είναι ότι σε ένα κέντρο παροχής υπηρεσιών φυσικοθεραπείας και αποκατάστασης, στοιχεία, όπως η ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών, η εμπειρία ενός φυσικοθεραπευτή – και κατά συνέπεια – η θετική έκβαση του προβλήματός τους, η προσβασιμότητα στο χώρο (έλλειψη μεταφορικού μέσου), η χρησιμοποίηση σύγχρονου τεχνολογικού εξοπλισμού και η λογική τιμολόγηση είναι σημαντικά και τους επηρεάζουν στη λήψη της σωστής απόφασης για να επισκεφτούν ένα φυσικοθεραπευτήριο, αφού στα αντίστοιχα ερωτήματα τα ποσοστά ξεπερνούσαν κατά πολύ το 60%.

- Για το λόγο αυτό, ένα ισχυρό πλεονέκτημα της εταιρίας μας θα είναι η επένδυση σε σύγχρονο εξοπλισμό καθώς και η καινοτομία της μεταφοράς των πελατών – ασθενών, από και προς το χώρο μας με όχημα της επιχείρησης.
- Από την άλλη πλευρά, η γνωστοποίηση της εταιρίας μας στον ιατρικό κόσμο του Δήμου (και κατ'επέκτασιν και του Νομού), κρίνεται χρήσιμη, μιας και κατά 80% οι ιατροί συστήνουν, όπου επιβάλλεται, στους πολίτες να επισκεφτούν ένα φυσικοθεραπευτήριο, συνεπώς, βλέπουν θετικά τη φυσικοθεραπεία.
- Τα Ασφαλιστικά Ταμεία καλύπτουν, ως επί το πλείστον, μέρος του κόστους, συνεπώς πρέπει να το λάβουμε υπ'όψιν, αν και ένα ποσοστό της τάξης του 36% , επιφορτίζεται το κόστος των συνεδριών, χωρίς συμμετοχή του Ταμείου του. Δεν θα πρέπει να παραβλέψουμε το γεγονός, ότι η Ιδιωτική Ασφάλιση δεν είναι διαδεδομένη, άρα δε μας συμφέρει να επεκταθούμε σε συμβάσεις, τουλάχιστον, σε αυτή την αρχική φάση, αφήνοντάς το, ως μια πιθανή μελλοντική κίνηση.
- Το γεγονός ότι δεν υπάρχει επιφύλαξη από τους πολίτες στην επιλογή μιας νέας επιχείρησης στον κλάδο, εφόσον τηρεί τις προϋποθέσεις που τους ικανοποιούν, αφού σε ποσοστό 83% θα εμπιστεύονταν ένα νέο φυσικοθεραπευτήριο, σε συνδυασμό με την εντοπιότητά μας, θα αποτελέσει ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της επιχειρηματικής μας κίνησης.
- Το 85% των ερωτηθέντων κατέταξε στα τρία πιο ισχυρά πλεονεκτήματα ενός φυσικοθεραπευτηρίου, την ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών, γεγονός που μας ωθεί στην εισαγωγή υψηλής ποιότητας παροχής υπηρεσιών και διαρκή έλεγχο και επαναπροσδιορισμό δράσεων και λειτουργιών.
- Για το λόγο αυτό, το προσωπικό της εταιρίας θα πρέπει να είναι σωστά εκπαιδευμένο, αλλά και να έχει τη διάθεσή για συνεχή εκπαίδευση. Η φυσικοθεραπεία ως επιστήμη, δείχνει μια ιδιαίτερη δυναμική και μια τέτοια τεχνολογική ανάπτυξη, που καταρτισμένος θεωρείται ο υπάλληλος που ενημερώνεται σε συνεχή βάση.
- Η παρακολούθηση των ανταγωνιστών μας, θα καθορίσει σε μεγάλο βαθμό την επικοινωνιακή και τιμολογιακή πολιτική μας, καθώς και τη μελλοντική θέση της επιχείρησής μας, αφού όπως αναφέρθηκε, ενδεχομένως, να αποσυρθούν κάποιοι από την αγορά. Αυτό μπορούμε να το αξιολογήσουμε και, πιθανώς, να το επισπεύσουμε με μια πιο επιθετική πολιτική, ώστε να καταλάβουμε μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά και να εδραιώσουμε τη θέση μας.

- Το λειτουργικό σχέδιο της εταιρείας, λαμβάνοντας υπ' όψιν και τα αποτελέσματα της έρευνας, αποτελεί ένα σαφέστατο πλεονέκτημα ενός ικανού επιχειρηματία, ενώ ταυτοχρόνως, καθίσταται γνώμονας μιας εύρυθμης λειτουργίας, μιας και προλαμβάνει, αποτρέπει ή προτρέπει. Εργαλεία όπως η χρηματοοικονομική ανάλυση, η ανάλυση αγοράς, οι προϋπολογισμοί και η σύνταξη μιας σωστής στρατηγικής δράσεων, αποτελούν προαπαίτηση και ανάγκη για μια επιτυχημένη επιχειρηματική επένδυση.
- Ο καθορισμός στόχων που να είναι συγκεκριμένοι, μετρήσιμοι, εφικτοί και σχετικοί (SMART = Specific, Measurable, Achievable, Relevant) και κυρίως, ο διαρκής έλεγχος σε όλα τα επίπεδα και τις δραστηριότητες της επιχείρησης (έλεγχος προσωπικού, διαχείρισης πόρων και διασφάλισης ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών), οφείλεται να ασκείται, ούτως ώστε να διαπιστώνονται τα αποτελέσματα των παρεχομένων υπηρεσιών και να προβαίνουμε στην επιβολή διορθωτικών πράξεων όταν και όπου είναι αναγκαίες. Η διαδικασία του ελέγχου και της ανατροφοδότησης (feedback), αποτελεί το «κλειδί» για την αύξηση της αποδοτικότητας και, συνεπώς, της κερδοφορίας και βιωσιμότητας της επιχείρησης.
- Τέλος η βαθιά πίστη στο όραμα της εταιρείας, (το οποίο συνοψίζεται στη θέλησή μας να ανοίξουμε το δρόμο προς έναν υγιέστερο κόσμο, προσφέροντας υψηλής ποιότητας υπηρεσίες φυσικοθεραπείας και αποκατάστασης, συμβάλλοντας με τον τρόπο αυτό, τόσο στη διασφάλιση της Υγείας όσο και στη βελτίωση της ποιότητας της ζωής των κατοίκων της περιοχής) και η λειτουργία βάσει αυτού του οράματος, αποτελεί την «πυξίδα» μιας εύρυθμης λειτουργίας, μιας αειφόρου ανάπτυξης και, συνεπώς, μιας επιχειρηματικής επιτυχίας.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Η ανάλυση της εταιρείας “*PhysioFreePain O.E.*”, τόσο σε επίπεδο χρηματοοικονομικό, αγοράς, νομοθετικό, θεμάτων υγείας, μας δίνει την πεποίθηση ότι αποτελεί μια πολύ καλή ευκαιρία επένδυσης, ειδικά, λαμβάνοντας υπ’όψιν την εκτίμηση ότι η αγορά την επόμενη δεκαετία θα συρρικνωθεί - συγχωνευτεί, δημιουργώντας μεγάλα κέντρα φυσικοθεραπείας. Η δυνατότητα για προσπάθεια μιας προσηκτικής αλλά και γρήγορης ανάπτυξης, ώστε στο μέλλον η επιχείρηση να βρεθεί σε πλεονεκτική σχέση έναντι του ανταγωνισμού, είναι κάτι παραπάνω από εφικτό, στη συγκεκριμένη αγορά .

Ολοκληρώνοντας, ο εκάστοτε επιχειρηματίας, που ως στόχο θα έχει την παροχή υψηλής ποιότητας Υπηρεσιών Φυσικοθεραπείας και Αποκατάστασης, αλλά και γενικά, Υπηρεσιών Υγείας, όπως επίσης, και ο κάθε εργαζόμενος στο χώρο της Υγείας, οφείλει να γνωρίζει και να προσμετρά τους εξής καθοριστικούς παράγοντες της ποιότητας αυτών των υπηρεσιών: α) αξιοπιστία (reliability) = σταθερότητα, εκτέλεση και διάρκεια στην παροχή των υπηρεσιών, β) ανταπόκριση (responsiveness) = προθυμία και ετοιμότητα των εργαζομένων να εξυπηρετήσουν το χρήστη, γ) ικανότητα (competence) = απαραίτητη κατάρτιση – δεξιότητες των εργαζομένων, για να παράσχουν την υπηρεσία, δ) πρόσβαση (access) = να μπορεί εύκολα ο χρήστης να έρθει σε επαφή με τις υπηρεσίες, ε) ευγένεια (courtesy) = φιλικότητα και προσανατολισμός του προσωπικού στην εξυπηρέτηση του χρήστη, στ) επικοινωνία (communication) = τρόποι πληροφόρησης του ασθενούς με κατανοητούς όρους, ζ) επαγγελματική πίστη (credibility) = εμπιστοσύνη, ειλικρίνεια και καλή φήμη του προσωπικού, η) κατανόηση (understanding) = κάλυψη αναγκών του χρήστη των υπηρεσιών και επίδειξη κατανόησης στην πράξη και τέλος, θ) φυσικά χαρακτηριστικά (physical tangibles) = εμφάνιση των εργαζομένων και το ευχάριστο περιβάλλον.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α΄

A.A. □□□□



Πανεπιστήμιο Πειραιώς Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης - Τ.Ε.Ι. Πειραιώς Τμήμα Λογιστικής

*Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών στη «Διοίκηση της Υγείας»
MSc in Health Management*

Μελέτη για την απόκτηση Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης

Επιβλέπων Καθηγητής: κος Χρήστος Αλεξάκης

Μεταπτυχιακός Φοιτητής: κος Παύλος Κουτσιαδής

email: pkoutsiadis@yahoo.gr

Αγαπητέ κύριε ή κυρία,

Στα πλαίσια του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών «Διοίκηση της Υγείας» του Πανεπιστημίου Πειραιώς και του Τ.Ε.Ι. Πειραιώς σας ενημερώνουμε ότι θα εκπονηθεί μεταπτυχιακή εργασία με θέμα «Ανάλυση Αγοράς Και Οικονομοτεχνικών Δεδομένων Για Τη Δημιουργία Ιδιωτικής Μονάδος Παροχής Υπηρεσιών Φυσικοθεραπείας Και Αποκατάστασης Στο Δήμο Σικωνίων Νομού Κορινθίας». Η προσωπική σας συμμετοχή στην παραπάνω ερευνητική εργασία θα ήταν ιδιαίτερα σημαντική προκειμένου να συλλεχθούν πληροφορίες.

Σε κάθε περίπτωση σας διαβεβαιώνουμε ότι θα τηρηθεί το ανώνυμο για κάθε συμμετέχοντα και πως τα αποτελέσματα της έρευνας είναι ενδεικτικά και αποκλειστικά για την παραπάνω εργασία.

Με τιμή

Παύλος Χρ. Κουτσιαδής, ΡΤ, d.EAc.,C.S.T.

Φυσικοθεραπευτής

1.Φύλο:

- Άνδρας
- Γυναίκα

2.Οικογενειακή κατάσταση:

- Άγαμος-η
- Έγγαμος-η
- Διαζευγμένος-η
- Χήρος-α

3. Ηλικία

- Κάτω των 20
- Μεταξύ 20-35
- Μεταξύ 35-50
- Μεταξύ 50-65
- Άνω των 65

4. Εκπαίδευση:

- Δευτεροβάθμια
- ΑΕΙ
- ΑΤΕΙ
- Άλλη

5. Διαμένετε στο Κιάτο ή σε Δημοτικό Διαμέρισμα του Δήμου;

- Στην πόλη του Κιάτου
- Σε Δημοτικό Διαμέρισμα

6. Σε ποιο Ταμείο είστε ασφαλισμένοι ;

- Δημοσίου
- ΙΚΑ
- ΟΑΕΕ – ΤΕΒΕ
- ΟΓΑ
- Άλλο

7. Έχετε ιδιωτική ασφάλιση ;

- Ναι
- Εάν **ναι**, σε ποια Ασφαλιστική Εταιρεία ;
- Όχι

8. Σας έχουν προσφερθεί, στο παρελθόν, υπηρεσίες φυσικοθεραπείας ;

- Ναι
- Όχι

9. Ποιος σας σύστησε να επισκεφθείτε ένα φυσικοθεραπευτήριο;

- Ένας γιατρός
- Ένας φίλος – γνωστός
- Από μόνος σας

10. Η κάλυψη των εξόδων έγινε:

- Με δικά σας χρήματα
- Με πλήρη κάλυψη από τον ασφαλιστικό σας φορέα
- Με μερική κάλυψη από τον ασφαλιστικό σας φορέα
- Με κάλυψη από την ιδιωτική σας ασφάλιση

11. Για ποιο λόγο – πάθηση επισκεφτήκατε ένα Φυσικοθεραπευτήριο;

- Υπηρεσίες για νευρολογικό περιστατικό
- Υπηρεσίες για ορθοπαιδικό περιστατικό
- Υπηρεσίες για καρδιοαναπνευστικό περιστατικό
- Υπηρεσίες για μυοσκελετικό περιστατικό
- Υπηρεσίες ευεξίας και μυοχαλάρωσης
- Άλλος λόγος

12.Αξιολογήστε τα παρακάτω πλεονεκτήματα ενός Κέντρου Φυσικοθεραπείας και αποκατάστασης από το πιο σημαντικό (1) μέχρι το λιγότερο σημαντικό (7) (είτε έχετε επισκεφθεί είτε όχι)

- Ποιότητα παρεχομένων υπηρεσιών
- Έκβαση μεθόδων θεραπείας
- Εξυπηρέτηση – Χρόνοι αναμονής
- Μηχανήματα - εξοπλισμός
- Προσωπικό
- Περιβάλλον (άνετοι χώροι , σύγχρονη κτιριακή υποδομή κτλ.)
- Τιμές παρεχομένων υπηρεσιών

13.Θα εμπιστευόσασταν ένα νεοσύστατο Κέντρο Φυσικοθεραπείας ;

- Ναι
- Όχι
- Δεν ξέρω/δεν απαντώ

14.Θεωρείτε τη Χρησιμότητα των Υπηρεσιών Φυσικοθεραπείας :

- Σημαντική
- Μέτρια
- Είδος πολυτέλειας

15.Τί θα σας επηρέαζε περισσότερο από τα προσόντα ενός φυσικοθεραπευτή, ώστε να επισκεφθείτε ένα νεοσύστατο φυσικοθεραπευτήριο;

- Η ηλικία – εμπειρία του φυσικοθεραπευτή
- Η κατοχή μεταπτυχιακού τίτλου
- Τα σεμινάρια και οι εξιδεικεύσεις του
- Τίποτα απ'όλα αυτά, παρά μόνο η γνώμη του προσώπου που θα μου τον πρότεινε (γιατρός, φίλος κτλ.)

16.Αξιολογήστε τα παρακάτω μειονεκτήματα ενός Κέντρου Φυσικοθεραπείας και αποκατάστασης από το πιο σημαντικό (1) μέχρι το λιγότερο σημαντικό (6), που θα σας επηρέαζαν, ώστε να μην το επισκεφθείτε;

- Έλλειψη χώρου parking
- Αδυναμία πρόσβασης σε αυτό (έλλειψη μεταφορικού μέσου)
- Πεπαλαιωμένος και ελλιπής τεχνολογικός εξοπλισμός
- Αργή Εξυπηρέτηση – Μεγάλοι χρόνοι αναμονής
- Περιβάλλον (παλιές κτιριακές υποδομές, μικροί χώροι, κτλ.)
- Τιμές παρεχομένων υπηρεσιών

17. Πόσο ικανοποιημένος/-η είστε από την ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών; (στο φυσικοθεραπευτήριο που επισκεφτήκατε)

- Καθόλου
- Λίγο
- Αρκετά
- Πολύ
- Πάρα πολύ

18. Πόσο ικανοποιημένος/-η είστε από τις τιμές των παρεχομένων υπηρεσιών; (στο φυσικοθεραπευτήριο που επισκεφτήκατε)

- Καθόλου
- Λίγο
- Αρκετά
- Πολύ
- Πάρα πολύ

19. Πόσο ικανοποιημένος/-η είστε από τους χρόνους αναμονής; (στο φυσικοθεραπευτήριο που επισκεφτήκατε)

- Καθόλου
- Λίγο
- Αρκετά
- Πολύ
- Πάρα πολύ

20. Πόσο ικανοποιημένος/-η είστε από την τοποθεσία – προσβασιμότητα ; (του φυσικοθεραπευτηρίου που επισκεφτήκατε)

- Καθόλου
- Λίγο
- Αρκετά
- Πολύ
- Πάρα πολύ

Ευχαριστούμε για τη συμμετοχή σας στην έρευνά μας. Εάν επιθυμείτε να λάβετε πληροφορίες για τα αποτελέσματα της έρευνας στην οποία συμμετείχατε, παρακαλούμε να μας γνωστοποιήσετε το email σας στον παρακάτω χώρο:

Email :

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β΄

ΕΡΩΤΗΣΗ 1		
ΑΝΔΡΕΣ	149	49%
ΓΥΝΑΙΚΕΣ	158	51%

ΕΡΩΤΗΣΗ 2		
ΗΛΙΚΙΑ <20	2	1%
ΗΛΙΚΙΑ 20-35	16	5%
ΗΛΙΚΙΑ 35-50	141	46%
ΗΛΙΚΙΑ 50-65	105	34%
ΗΛΙΚΙΑ >65	43	14%

ΕΡΩΤΗΣΗ 3		
ΑΓΑΜΟΙ	48	16%
ΕΓΓΑΜΟΙ	242	79%
ΔΙΑΖΕΥΓΜΕΝΟΙ	3	1%
ΧΗΡΟΙ	14	5%

ΕΡΩΤΗΣΗ 4		
ΔΕΥΤΕΡΟΒΑΘΜΙΑ	92	30%
ΑΕΙ	130	42%
ΑΤΕΙ	23	7%
ΑΛΛΟ (ΔΗΜΟΤΙΚΟ, Μ.Ε., ΚΤΛ)	62	20%

ΕΡΩΤΗΣΗ 5		
ΚΙΑΤΟ	137	45%
Δ.Δ.	170	55%

ΕΡΩΤΗΣΗ 6		
ΔΗΜΟΣΙΟ	90	29%
ΙΚΑ	111	36%
ΟΑΕΕ-ΤΕΒΕ	50	16%
ΟΓΑ	40	13%
ΤΣΑ	1	0,3%
ΤΣΜΕΔΕ	2	0,7%
ΤΡΑΠΕΖΟΥΠΑΛΛΗΛΟΙ	13	4%

ΕΡΩΤΗΣΗ 7		
ΝΑΙ	22	7%
ΟΧΙ	285	93%

ΕΡΩΤΗΣΗ 8		
ΝΑΙ	149	49%
ΟΧΙ	158	51%

ΕΡΩΤΗΣΗ 9			
ΓΙΑΤΡΟΣ	119	39%	80%
ΦΙΛΟΣ-ΓΝΩΣΤΟΣ	19	6%	13%
ΑΠΟ ΜΟΝΟΣ ΜΟΥ	11	4%	7%
ΔΕΝ ΕΧΩ ΕΠΙΣΚΕΦΤΕΙ	158	51%	

ΕΡΩΤΗΣΗ 10			
ΜΕ ΔΙΚΑ ΜΟΥ ΧΡΗΜΑΤΑ	54	18%	36%
ΜΕ ΜΕΡΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ	68	22%	46%
ΜΕ ΠΛΗΡΗ ΚΑΛΥΨΗ	27	9%	18%
ΔΕΝ ΕΧΩ ΕΠΙΣΚΕΦΤΕΙ	158	51%	

ΕΡΩΤΗΣΗ 11			
ΝΕΥΡΟΛΟΓΙΚΟ	40	13%	27%
ΟΡΘΟΠΕΔΙΚΟ	59	19%	40%
ΚΑΡΔΙΟΑΝΑΠΝΕΥΣΤΙΚΟ	0	0%	0%
ΜΥΟΣΚΕΛΕΤΙΚΟ	27	9%	18%
ΕΥΞΕΙΑ-ΜΥΟΧΑΛΑΡΩΣΗ-ΑΛΛΟΣ ΛΟΓΟΣ	23	7%	15%
ΔΕΝ ΕΧΩ ΕΠΙΣΚΕΦΤΕΙ	158	51%	

ΕΡΩΤΗΣΗ 12	
ΕΚΒΑΣΗ ΜΕΘΟΔΩΝ ΘΕΡΑΠΕΙΑΣ	1
ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	2
ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	3
ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΚΑΙ ΧΡΟΝΟΙ ΑΝΑΜΟΝΗΣ	4
ΤΙΜΕΣ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	5
ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ	6
ΑΝΕΤΟΙ ΧΩΡΟΙ ΚΑΙ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΚΤΙΡΙΑΚΗ ΥΠΟΔΟΜΗ	7

ΕΡΩΤΗΣΗ 13		
ΝΑΙ	255	83%
ΟΧΙ	14	5%
ΔΕΝ ΞΕΡΩ/ΔΕΝ ΑΠΑΝΤΩ	38	12%

ΕΡΩΤΗΣΗ 14		
ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ	276	90%
ΜΕΤΡΙΑ	28	9%
ΕΙΔΟΣ ΠΟΛΥΤΕΛΕΙΑΣ	3	1,0%

ΕΡΩΤΗΣΗ 15		
ΗΛΙΚΙΑ ΚΑΙ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΥΤΗ	139	45%
ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΚΑΙ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΕΙΣ	82	27%
ΓΝΩΜΗ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΟΥ ΠΟΥ ΘΑ ΤΟΝ ΠΡΟΤΕΙΝΕ	76	25%
ΚΑΤΟΧΗ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟΥ ΤΙΤΛΟΥ	10	3,3%

ΕΡΩΤΗΣΗ 16	
ΠΕΠΑΛΑΙΩΜΕΝΟΣ-ΕΛΛΙΠΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	1
ΑΡΓΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΚΑΙ ΜΕΓΑΛΟΙ ΧΡΟΝΟΙ ΑΝΑΜΟΝΗΣ	2
ΤΙΜΕΣ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	3
ΑΔΥΝΑΜΙΑ ΠΡΟΣΒΑΣΗΣ	4
ΠΑΛΙΕΣ ΚΤΙΡΙΑΚΕΣ ΥΠΟΔΟΜΕΣ ΚΑΙ ΜΙΚΡΟΙ ΧΩΡΟΙ	5
ΕΛΛΕΙΨΗ ΧΩΡΟΥ PARKING	6

ΕΡΩΤΗΣΗ 17	
ΚΑΘΟΛΟΥ	0%
ΛΙΓΟ	20%
ΑΡΚΕΤΑ	54%
ΠΟΛΥ	19%
ΠΑΡΑ ΠΟΛΥ	6%

ΕΡΩΤΗΣΗ 18	
ΚΑΘΟΛΟΥ	3%
ΛΙΓΟ	29%
ΑΡΚΕΤΑ	53%
ΠΟΛΥ	12%
ΠΑΡΑ ΠΟΛΥ	3%

ΕΡΩΤΗΣΗ 19	
ΚΑΘΟΛΟΥ	0%
ΛΙΓΟ	21%
ΑΡΚΕΤΑ	40%
ΠΟΛΥ	11%
ΠΑΡΑ ΠΟΛΥ	28%

ΕΡΩΤΗΣΗ 20	
ΚΑΘΟΛΟΥ	3%
ΛΙΓΟ	28%
ΑΡΚΕΤΑ	22%
ΠΟΛΥ	23%
ΠΑΡΑ ΠΟΛΥ	24%

ΠΗΓΕΣ

- Στοιχεία από την ιστοσελίδα του Υπουργείου Εσωτερικών (www.ypes.gr 20/12/2007)
- Στοιχεία από την ιστοσελίδα της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας Ελλάδος (www.statistics.gr 20/12/2007)
- Στοιχεία από την ιστοσελίδα του Δήμου Σικυωνίων (www.sikyon.gr 20/12/2007)
- Στοιχεία από την ιστοσελίδα του Υπουργείου Οικονομικών (www.gsis.gr 20/12/2007)
- Στοιχεία από την ιστοσελίδα του περιοδικού «Φυσικοθεραπεία» www.physiotherapy.gr (20 /12/2007)
- Στοιχεία από την ιστοσελίδα του Πανελληνίου Συλλόγου Φυσικοθεραπευτών (www.psf.org 20/12/2007)
- Στοιχεία από την ιστοσελίδα του World Confederation for Physical Therapy (www.wcpt.org 11/01/2008)
- Στοιχεία από την ιστοσελίδα της Εφημερίδας «ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ» (www.naftemporiki.gr 15/01/2008)
- Στοιχεία από την ιστοσελίδα της Εφημερίδας «ΚΕΡΔΟΣ» (www.kerdos.gr 15/01/2008)
- Στοιχεία από την ιστοσελίδα της Εφημερίδας «ΗΜΕΡΗΣΙΑ» (www.imerisia.gr 15/01/2008)
- Στοιχεία από την ιστοσελίδα της εφημερίδας «Ο κόσμος του επενδυτή» (www.ependytis.gr 30/01/2008)

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική

- Αλεξιάκης Χρ., Ξανθάκης Μ., Χρηματοοικονομική Ανάλυση Επιχειρήσεων, Αθήνα, Εκδόσεις Σταμούλη, 2006.
- Γεωργακόπουλος Θ., Λιανός Θ., Μπένος Θ., Τσεκούρα Γ., Χατζηπροκοπίου Μ., Χρήστου Γ., Εισαγωγή στην Πολιτική Οικονομία, Στ' Έκδοση, Αθήνα, Εκδόσεις Γ. Μπένου, 2002.
- Γεωργόπουλος Ν., Στρατηγικό Μανατζμεντ, Αθήνα, Εκδόσεις Γ.Μπένου, 2004.
- Ευθύμογλου Π., Θέματα Χρηματοοικονομικής Διοικήσεως – Ανάλυση Επενδύσεων, Γ Έκδοση, Πειραιάς, 1996.
- Ευθύμογλου Π., Θέματα Χρηματοοικονομικής Διοικήσεως, Τεύχος Α, Πειραιάς, 1999.
- Ευθύμογλου Π., Χρηματοοικονομική Λογιστική, Πειραιάς, 2001.
- Καραθανάσης Γ. Βασικές Αρχές Χρηματοοικονομικής Διοίκησης και Χρηματιστηριακές Αγορές, Αθήνα, Εκδόσεις Γ. Μπένου, 1996.
- Μπουραντάς Δ., Management Θεωρητικό Υπόβαθρο – Σύγχρονες Πρακτικές, Αθήνα, Εκδόσεις Γ. Μπένου, 2002.

Ξένη

- Finkler S., Ward D., Essentials of Cost Accounting for Health Care Organizations, 1999).
- Folland Sh., Goodman A., Stano M., The Economics of Health and Health Care, 5th Edition, New Jersey, Pearson Prentice Hall, 2001.
- Fox J. J., Πώς να κάνετε Μεγάλα Κέρδη από τη δική σας Μικρή Επιχείρηση, Αθήνα, ΚΡΙΤΙΚΗ, 2005.
- Knight P., Το Εξαιρετικά Αποτελεσματικό Σχέδιο Marketing, Αθήνα, ΚΕΡΚΥΡΑ, 2005.