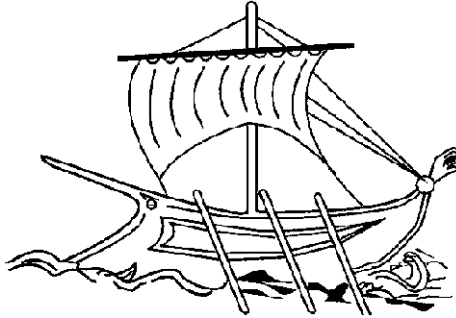


[Πληκτρολογήστε κείμενο]

ΑΝΩΤΑΤΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΕΙΡΑΙΑ
ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ
ΣΧΟΛΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΩΝ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΩΝ-ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ Τ.Ε.



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ
ΙΔΡΥΜΑ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

“Οικονομοτεχνική ανάλυση τεχνικής κατάρτισης νέων τεχνολογιών σε τεχνίτες μη εξουσιοδοτημένων συνεργείων”

“Financial engineering analysis of technical training in new technologies addressed to technicians of multi brand workshop”

ΜΑΡΙΝΟΣ ΝΟΜΙΚΟΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΤΑΜΠΟΥΡΑΤΖΗΣ

Επιβλέποντες: ΝΙΚΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ-ΣΤΕΦΑΝΟΣ
ΜΑΣΟΥΡΑΣ ΑΓΓΕΛΟΣ

ΜΑΪΟΣ 2018

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Αντικείμενο της παρούσας πτυχιακής εργασίας είναι η οικονομοτεχνική ανάλυση νέων τεχνολογιών σε τεχνίτες μη εξουσιοδοτημένων συνεργείων. Στη πορεία γίνεται ανάλυση του εξωτερικού και εσωτερικού περιβάλλοντος και της επίδρασής τους στην επιχείρηση. Μέσω της ανάλυσης παρατηρήθηκε ότι η ύπαρξη ενός οργανισμού δια βίου μάθησης νέων τεχνολογιών είναι αναγκαία, διότι μπορεί να αποτελέσει θεμέλιο ανάπτυξης και να εισάγει γνώσεις και καινοτομίες που για τα σημερινά δεδομένα είναι απαραίτητες, για την εξέλιξη του επαγγέλματος.

ABSTRACT

The present thesis deals with a financial engineering analysis of technical training in new technologies addressed to technicians of multi-brand workshop. The course analyzes the external and internal environment and their impact on the company. Through the analysis, can be observed that the existence of a lifelong learning organization for new technologies is necessary because it can establish growth and introduce knowledge and innovations that today are essential for the development of the profession.

Λέξεις κλειδιά: Τεχνίτες, οικονομοτεχνική ανάλυση, ΑΕΙ Πειραιά Τ.Τ, οργανισμός, προϋπολογισμός, εσωτερικό-εξωτερικό περιβάλλον, δια βίου μάθηση, εξέλιξη, επιχείρηση, ανάλυση

Keywords: Technicians, econometric analysis, University of Piraeus of applied sciences, organization, budget, internal-external environment, lifelong learning, evolution, business, analysis

Περιεχόμενα

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	1
2. ΕΞΑΓΩΓΗ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΩΝ ΑΠΟ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ	4
3. ΣΗΜΑΣΙΑ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ	5
4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΡΥΤΕΡΟΥ-ΜΑΚΡΟΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ	6
4.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΡΥΤΕΡΟΥ-ΜΑΚΡΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ	7
4.2 ΠΟΛΙΤΙΚΗ – ΝΟΜΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ	7
4.3 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ	8
4.4 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ.....	8
4.5 ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ – ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ.....	9
4.6 ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ.....	10
4.7 ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΔΙΑΣΤΑΣΗ.....	12
5. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΥ – ΜΙΚΡΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ.....	14
5.1 ΑΠΕΙΛΗ ΕΙΣΟΔΟΥ ΝΕΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ.....	15
5.2 ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΤΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ	16
5.3 ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΤΩΝ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ / ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΜΕΝΩΝ	16
5.4 ΑΠΕΙΛΗ ΑΠΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΑΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ.....	17
5.5 ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ ΥΠΑΡΧΟΥΣΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ	18
6. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΣΧΕΔΙΟ – BUSINESS PLAN	20
6.1 ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΣΧΕΔΙΟ – BUSINESS PLAN.....	20
6.2 ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΙΔΕΑ.....	21
6.3 ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΜΕΝΩΝ.....	22
6.4 ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ – ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ.....	23
6.5 ΠΩΣ ΘΑ ΥΛΟΠΟΙΗΘΕΙ Η ΙΔΕΑ	26
6.6 ΠΙΘΑΝΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ – ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ.....	28
7. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ – ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΩΝ.....	31
7.1 ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΣΕ ΠΙΝΑΚΕΣ	39
8. ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT	45
9. ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΙΑΦΟΡΩΝ ΣΕΝΑΡΙΩΝ ΓΙΑ ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ 10 ΧΡΟΝΙΑ	49
10. ΕΠΙΛΟΓΟΣ	51
11. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ.....	52
12. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	54

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το θέμα της εν λόγω πτυχιακής εργασίας είναι η μελέτη και αξιολόγηση της ίδρυσης ενός κέντρου δια βίου μάθησης που θα αναφέρεται σε ενεργούς μηχανικούς αυτοκινήτων . Ως προς τον τρόπο ανάπτυξης του οργανισμού θα αξιολογηθεί το ενδεχόμενο να μην ιδρυθεί ως ένας ανεξάρτητος οργανισμός αλλά να αναπτυχθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ. Το κέντρο δια βίου θα παρέχει στους ενδιαφερόμενους τόσο υπηρεσίες μάθησης αναφορικά με τις ήδη υπάρχουσες αλλά και νέες τεχνολογίες, όσο και υποστηρικτικές υπηρεσίες για τη σωστή οργάνωση και ομαλή λειτουργία των συνεργείων τους.

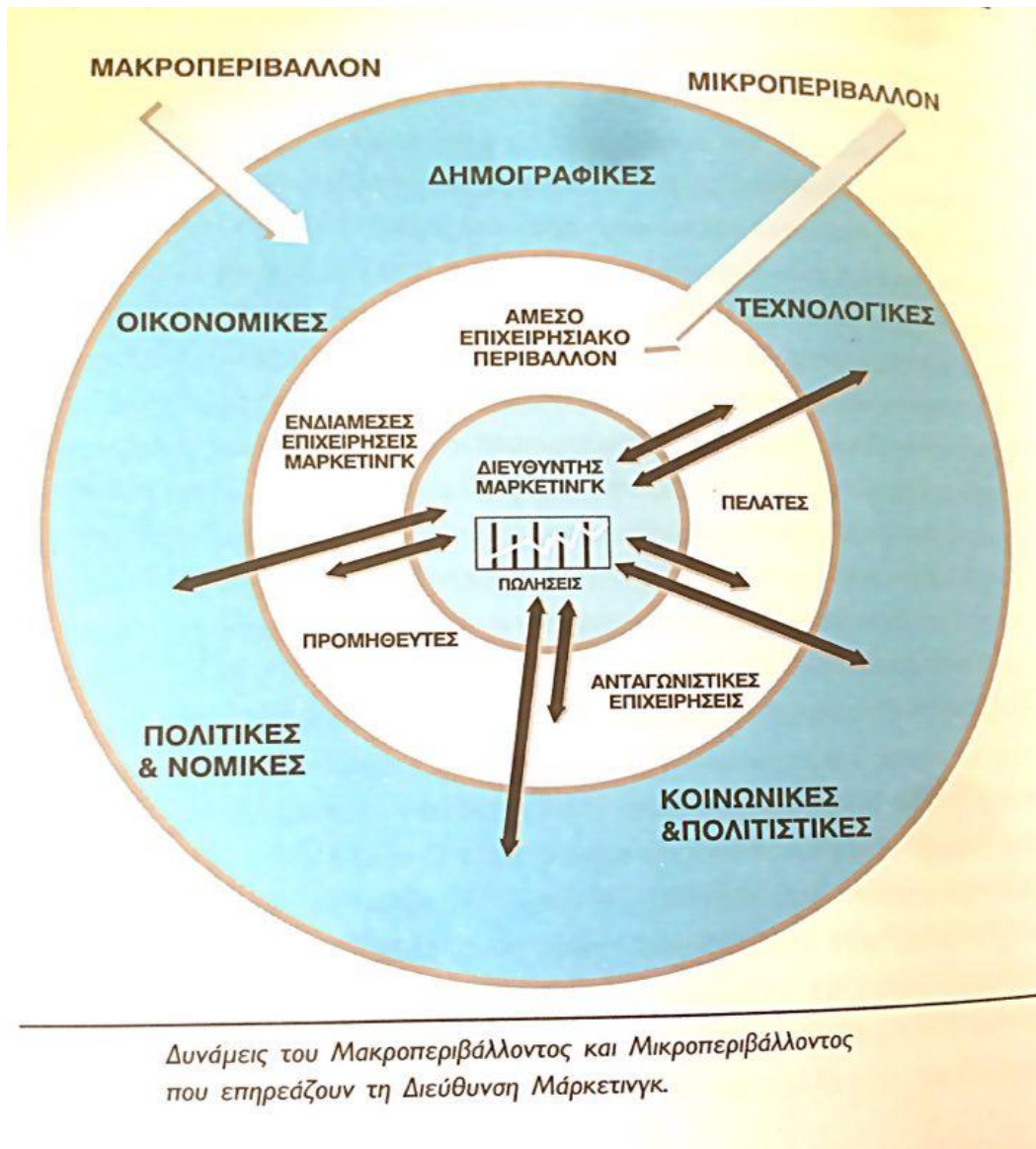
Σε πρώτη φάση μοιράστηκαν ερωτηματολόγια σε επιλεγμένα συνεργεία της περιφέρειας της Αττικής με σκοπό τη συλλογή πληροφοριών για τις ανάγκες της αγοράς σε υπηρεσίες δια βίου μάθησης και συγκεκριμένα ποιο είναι το προφίλ των ενδιαφερόμενων και τι είδους υπηρεσίες μάθησης ή υποστηρικτικές υπηρεσίες χρειάζεται το υφιστάμενο εργατικό δυναμικό. Έπειτα, αφού συλλέχθηκαν και αξιολογήθηκαν τα δεδομένα, προβαίνουμε σε ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης. Κάθε οργανισμός επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται και για αυτό είναι υψηλής σημασίας για τη βιωσιμότητα του η μελέτη και αξιολόγησή του. Η ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος επιμερίζεται σε μελέτη του ευρύτερου μακρο-περιβάλλοντος και σε μελέτη του ανταγωνιστικού μικρο-περιβάλλοντος. Για το μακρο περιβάλλον θα αναπτυχθεί η ανάλυση PEST (Political, Economical, Social, Technological) όπου, εκτός από την ανάλυση πολιτικής - νομικής διάστασης, της τεχνολογικής διάστασης, της οικονομικής διάστασης και της κοινωνικής - πολιτιστικής διάστασης, θα αναλυθεί και η δημογραφική και η παγκόσμια διάσταση. Για το ανταγωνιστικό μικρο-περιβάλλον, θα χρησιμοποιηθεί η θεωρία των πέντε δυνάμεων του Porter, καθηγητής του Harvard Business School, αναλυτής της έννοιας του μικρο-περιβάλλοντος (Σχήμα 1.1), ώστε να μελετηθεί πως η απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών, η απειλή από υποκατάστατα προϊόντα και ο ανταγωνισμός που υπάρχει ήδη ανάμεσα στις υπάρχουσες επιχειρήσεις του κλάδου διαμορφώνουν τον ανταγωνισμό στον κλάδο όπου θα δραστηριοποιείται το κέντρο δια βίου μάθησης.

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

Στη συνέχεια, μετά την ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος, παρουσιάζεται το Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan). Στην ενότητα Επιχειρηματικό Σχέδιο διατυπώνονται λεπτομερώς ποια είναι η ιδέα, δηλαδή τι είδους κέντρο δια βίου μάθησης σκοπεύουμε να ιδρύσουμε και ποιους στόχους θα έχει, σε ποια άτομα θα απευθύνεται και πως αυτά θα τα προσεγγίσουμε, πως θα χρηματοδοτηθεί η ιδέα προκειμένου να προβούμε στην υλοποίηση της, τον τρόπο που θα οργανωθεί ο οργανισμός προκειμένου να λειτουργήσει και, τέλος, πιθανά προβλήματα που ενδέχεται να προκύψουν καθώς και οι τρόποι αντιμετώπισης τους από τη διοίκηση. Επιπρόσθετα, παραθέεται η οικονομική ανάλυση του οργανισμού ώστε να αξιολογηθεί η επικείμενη επένδυση και να δούμε αν είναι βιώσιμη και αν αποφέρει κέρδη. Σε αυτή την ενότητα θα αξιολογήσουμε τα αποτελέσματα και με την υπόθεση ότι το κέντρο δια βίου μάθησης δεν θα είναι ένας ανεξάρτητος οργανισμός αλλά θα ιδρυθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ.

Αναφορικά με την οικονομική ανάλυση, χρησιμοποιούνται πραγματικά στοιχεία για τις ισχύουσες τιμές στην αγορά ενοικίασης κτηρίων και αιθουσών από ξενοδοχεία ή από το Α.Ε.Ι ΠΕΙΡΑΙΑ Τ.Τ., όσο για τις υπόλοιπες εκροές που επηρεάζουν τα αποτελέσματά μας η μέτρηση τους γίνεται κατά προσέγγιση.

Θα καταρτιστούν τρεις προϋπολογισμοί για τρία διαφορετικά πιθανά επίπεδα προσέλευσης ενδιαφερόμενων στο ανεξάρτητο Κέντρο Δια βίου μάθησης και των ατόμων που θα αξιοποιήσουν τις δευτερεύουσες υπηρεσίες που θα παρέχει ο οργανισμός, δηλαδή τη γραμμή υποστήριξης μηχανικών και τη γραμμή υποστήριξης εξεύρεσης ανταλλακτικών. Παράλληλα, θα καταρτιστούν τρεις προϋπολογισμοί για τρία διαφορετικά πιθανά επίπεδα προσέλευσης ενδιαφερόμενων και ατόμων που θα αξιοποιήσουν τις δευτερεύουσες υπηρεσίες του Κέντρου Δια βίου μάθησης το οποίο θα ιδρυθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ. Και στις δυο περιπτώσεις οι προϋπολογισμοί θα καταρτιστούν για τα πρώτα 5 έτη λειτουργίας του Κέντρου δια βίου μάθησης. Επιπλέον, θα χρησιμοποιηθεί και η ανάλυση SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) που θεωρείται σημαντικό εργαλείο των διοικήσεων για τη διαμόρφωση της στρατηγικής και την ορθή λήψη αποφάσεων σε κρίσιμα ζητήματα, αξιοποιώντας τα δυνατά σημεία της επιχείρησης και προστατεύοντας τα αδύνατα σημεία της με γνώμονα πάντα την εκμετάλλευση των ευκαιριών που παρουσιάζονται και την αποφυγή των ενδεχόμενων απειλών.



Σχήμα 1.1: Μικρο και μάκρο-περιβάλλον

2. ΕΞΑΓΩΓΗ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΩΝ ΑΠΟ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

Πριν προβούμε στην υλοποίηση οποιασδήποτε επιχειρηματικής ιδέας, είναι σκόπιμο να αξιολογηθούν οι ανάγκες της αγοράς ώστε να δούμε εάν η επιχειρηματική ιδέα θα έχει ανταπόκριση και θα είναι εν τέλει επιτυχής. Προκειμένου να επιτευχθεί αυτός ο σκοπός, μοιράσαμε ένα ερωτηματολόγιο σε ένα δείγμα ενεργών μηχανικών του νομού Αττικής. Βάσει των αποτελεσμάτων που λάβαμε από την έρευνα, παρατηρείται ότι υπάρχει έντονο ενδιαφέρον για την δημιουργία ενός τέτοιου οργανισμού. Οπότε παρακάτω θα αναλύσουμε το περιβάλλον λειτουργίας μιας τέτοιας επιχείρησης.

3. ΣΗΜΑΣΙΑ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ

Στη σύγχρονη εποχή, όπου βασικά χαρακτηριστικά θεωρούνται η παγκοσμιοποίηση των αγορών και η συνεχής ανάπτυξη της τεχνολογίας, οι επιχειρήσεις όλων των κλάδων αντιμετωπίζουν καταγιστικές αλλαγές, οι οποίες κατά κύριο λόγο προέρχονται από το εξωτερικό τους περιβάλλον. Ως εξωτερικό περιβάλλον ορίζουμε είτε το ευρύτερο μακρο- περιβάλλον είτε το ανταγωνιστικό μικρο-περιβάλλον ενός οργανισμού. Αυτές οι αλλαγές μπορεί να έχουν είτε θετικό είτε αρνητικό αντίκτυπο στην καλή πορεία και ευημερία μιας επιχείρησης. Η διοίκηση, λοιπόν, μιας επιχείρησης οφείλει να έχει γνώση και συνεχώς να ενημερώνεται αναφορικά με τις οποιασδήποτε αλλαγές πραγματοποιούνται στο εξωτερικό περιβάλλον όπου αυτή δραστηριοποιείται. Η γνώση του εξωτερικού περιβάλλοντος, τόσο του μακρο- όσου και του μικρο-περιβάλλοντος είναι δύναμη καθώς περιλαμβάνει ευκαιρίες και απειλές που μια επιχείρηση μπορεί να εκμεταλλευτεί ή να αποφύγει. Οι διοικήσεις των επιχειρήσεων που είναι ενημερωμένες, εκμεταλλεύονται τις ευκαιρίες και αποφεύγουν τις απειλές κατοχυρώνοντας με αυτόν τον τρόπο τη θέση τους στο χώρο και διανύοντας μια μακροπρόθεσμη περίοδο ανοδικής πορείας. Από την άλλη πλευρά, οι επιχειρήσεις που δεν ακολουθούν το ρεύμα των εξωτερικών αλλαγών τιμωρούνται με έσοδο και αποκλεισμό από τον κλάδο.

Επιπροσθέτως, η ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος ενός οργανισμού θεωρείται αναπόσπαστο κομμάτι και θεμελιώδης πυλώνας για τη χάραξη μιας ανταγωνιστικής στρατηγικής. Προκειμένου μια επιχείρηση να μπορεί αποκτήσει γνώση του εξωτερικού της περιβάλλοντος, μπορεί να χρησιμοποιήσει κάποια γνωστά στρατηγικά εργαλεία του marketing, όπως για παράδειγμα η ανάλυση PEST (Political, Economical, Social and Technological) και η ανάλυση των πέντε δυνάμεων του Porter. Η ανάλυση PEST μας βοηθάει για τη μελέτη του ευρύτερου μακρο-περιβάλλοντος.

Παρακάτω, θα διευρύνουμε την έννοια της μελετώντας και άλλες διαστάσεις, δηλαδή εκτός από την πολιτική/ νομική διάσταση, την οικονομική, την κοινωνική/ πολιτιστική και την τεχνολογική, θα ασχοληθούμε και με τη δημογραφική διάσταση και τη παγκόσμια διάσταση. Αντίστοιχα, η ανάλυση των πέντε δυνάμεων (The Five Competitive Forces that Shape Strategy) του καθηγητή του Harvard Business School, Michael Porter, χρησιμοποιείται ευρέως για την κατανόηση του ανταγωνιστικού μικρο-περιβάλλοντος.

4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΡΥΤΕΡΟΥ-ΜΑΚΡΟΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ

ΠΟΛΙΤΙΚΟ - ΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ	ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ
<ul style="list-style-type: none">▪ Νόμοι για την προστασία του Περιβάλλοντος▪ Φορολογία▪ Ειδικά κίνητρα▪ Κυβερνητική σταθερότητα επικοινωνίας▪ Νόμοι για προσλήψεις και προαγωγές▪ Οικολογικές/ Περιβαλλοντικές Ευαισθησίες▪ Νομοθεσία της Ε.Ε.	<p>Εθνική δαπάνη ή του κλάδου για έρευνα και ανάπτυξη</p> <p>Προστασία ευρεσιτεχνιών</p> <p>Τεχνολογία της πληροφορίας και της</p> <p>Βελτίωση της παραγωγικότητας με αυτοματισμό</p> <p>Ωρίμανση μιας τεχνολογίας</p> <p>Ικανότητα καινοτομίας</p> <p>Πρόσβαση σε τεχνολογία, δικαιοχρησία, πατέντες</p> <p>Νομοθετικό πλαίσιο γύρω από την τεχνολογία</p>
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ	ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ-ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΟ
<ul style="list-style-type: none">▪ Ακαθόριστο Εγχώριο Προϊόν▪ Προσφορά χρήματος▪ Επιτόκια▪ Πληθωριστικές τάσεις▪ Επίπεδα ανεργίας▪ Έλεγχοι μισθών/ τιμών▪ Διαθεσιμότητα και κόστος ενέργειας▪ Διάθεση εισοδήματος	<p>Αλλαγές στον τρόπο ζωής (lifestyle trends)</p> <p>Επίδραση της μόδας και των προβαλλόμενων προτύπων (rolemodels)</p> <p>Δραστηριοποίηση των καταναλωτών</p> <p>Μετακίνηση του πληθυσμού</p> <p>Επίδραση των μέσων ενημέρωσης</p> <p>Εθνικοί/ Θρησκευτικοί Παράγοντες</p> <p>Νομοθετικές αλλαγές που άπτονται κοινωνικών παραγόντων</p>

ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

- | | |
|--------------------------------|---------------------------------|
| ▪ Ρυθμός αύξησης του πληθυσμού | Νέες διεθνείς αγορές |
| ▪ Μέγεθος πληθυσμού | Υφιστάμενες αγορές που αλλάζουν |
| ▪ Ηλικιακή δομή πληθυσμού | Διεθνή πολιτικά δρώμενα |
| ▪ Εθνικό μίγμα | Διεθνή χαρακτηριστικά αγορών |
| ▪ Ρυθμός γεννήσεων | |
| ▪ Κατανομή εισοδήματος | |
-

4.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΡΥΤΕΡΟΥ-ΜΑΚΡΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ

Δεδομένου ότι το μακρο-περιβάλλον είναι πολυδιάστατο, υπάρχει δυσκαμψία στην ανάλυση και στη μελέτη του, με αποτέλεσμα να μην μπορεί να προβλεφθεί εύκολα από τις εκάστοτε διοικήσεις. Αυτό οδηγεί τα στελέχη, εφόσον έχουν καλή γνώση και των έξι διαστάσεων που το απαρτίζουν, να εστιάζουν την προσοχή τους στις διαφαινόμενες τάσεις και στα γεγονότα που επικρατούν και τα οποία είναι πιο πιθανό να επηρεάσουν την καλή πορεία του οργανισμού.

4.2 ΠΟΛΙΤΙΚΗ – ΝΟΜΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

Η ανάλυση του πολιτικού - νομικού περιβάλλοντος μας παρέχει πληροφόρηση σχετικά με τους νόμους και τους κυβερνητικούς φορείς που επηρεάζουν είτε άμεσα είτε έμμεσα την επιχείρηση. Οποιαδήποτε αλλαγή από την κυβέρνηση μιας χώρας μπορεί να έχει μεγάλο αντίκτυπο στην στρατηγική της επιχείρησης είτε δημιουργώντας ευκαιρίες που πρέπει να εκμεταλλευτεί είτε απειλές και κινδύνους που πρέπει να αποφύγει. Πιο συγκεκριμένα, σχετικά με τα Κέντρα Δια Βίου Μάθησης, η διοίκηση οφείλει να είναι πλήρως ενημερωμένη επί των διατάξεων που αφορούν τα Κέντρα Δια Βίου Μάθησης όπως αυτές διατυπώνονται στην εφημερίδα της Κυβέρνησης Ν.3879, ΦΕΚ 163/2010. Στο συγκεκριμένο τεύχος περιγράφονται λεπτομερώς οι γενικές διατάξεις που διέπουν τα Κέντρα Δια Βίου Μάθησης, τα όργανα και οι αρμοδιότητες τους και τα πρότυπα και τα μέσα του εθνικού δικτύου των φορέων Δια Βίου Μάθησης που είναι επιθυμητό να ακολουθούνται. Τα στελέχη οφείλουν να ενημερώνονται συνεχώς για τις αλλαγές που λαμβάνουν χώρα δεδομένου ότι το πολιτικό - νομικό περιβάλλον είναι ιδιαίτερα ρευστό και διαμορφώνεται από καθαρά εξωγενής προς την επιχείρηση παράγοντες που δεν μπορεί να ελέγξει.

4.3 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

Η αποτελεσματική μελέτη του τεχνολογικού περιβάλλοντος αφορά τη παρακολούθηση των τεχνολογικών τάσεων και των νέων πιο εξελιγμένων τεχνολογικών επιτευγμάτων ώστε να μπορεί η κάθε επιχείρηση να αντεπεξέλθει στις νέες προκλήσεις που παρουσιάζονται στο προσκήνιο. Συγκεκριμένα, στην περίπτωση μας, η δημιουργία του Κέντρου Δια Βίου μάθησης απαιτεί τη συνεχή ενημέρωση των καθηγητών και των υπευθύνων των προγραμμάτων εκπαίδευσης με τις νέες τεχνολογίες που αναμένεται να εισαχθούν στο τομέα των αυτοκινήτων καθώς και με βελτιώσεις των υφισταμένων τεχνολογιών, ώστε να ενημερώνουν κατάλληλα και πάντα με τα τρέχοντα δεδομένα τα άτομα που εργάζονται στα συνέργεια αυτοκινήτων και παρακολουθούν τα σεμινάρια. Το Κέντρο οφείλει να εκπαιδεύει τους μηχανικούς όχι μόνο να μπορούν να επισκευάζουν τις υπάρχουσες μηχανές των αυτοκινήτων αλλά και να προετοιμαστεί για τις επισκευές των συστημάτων και υποσυστημάτων των οχημάτων.

4.4 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

Στη σύγχρονη εποχή, λόγω της μεγάλης κρίσης χρέους της Ευρωζώνης, η ανάλυση του οικονομικού περιβάλλοντος αποτελεί εφιάλτη τόσο για οργανισμούς που είναι ήδη στο χώρο όσο και για τους νεοσύστατους. Παρ' όλα αυτά, η ανθεκτικότητα της οικονομίας το έτος 2015 χάρη στη συμβολή των καθαρών εξαγωγών, οδήγησε σε μικρή ανάπτυξη στο έτος 2016 που αναμένεται να συνεχιστεί το έτος 2017 χάρη στην αποκατάσταση της εμπιστοσύνης και των διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων. Μετά από την πρόσθετη δέσμη φορολογικών μέτρων, το ισοζύγιο της Κυβέρνησης αναμένεται να βελτιωθεί περαιτέρω τα επόμενα έτη και το Ακαθόριστο Εγχώριο Προϊόν αναμένεται να αυξηθεί σε σχέση με τη μικρή μείωση κάτω από τη μονάδα που παρουσίασε τα έτη 2015 και 2016. Επίσης, προσδοκείται και μια μικρή ποσοστιαία μείωση της ανεργίας κατά το έτος 2017.

Πιο συγκεκριμένα, προκειμένου να ιδρυθεί το κέντρο δια βίου μάθησης και να είναι μια βιώσιμη επιχείρηση, τα στελέχη οφείλουν να λάβουν υπόψη τα παραπάνω και την έντονη κατάσταση ύφεσης που διένυσε και ακόμα διανύει η χώρα μας, χωρίς αυτό να τα αποθαρρύνει δεδομένου ότι υπάρχουν και σήμερα ακμαίες επιχειρήσεις. Αρχικά, για τη χρηματοδότηση του οργανισμού, τα στελέχη οφείλουν να εξαντλήσουν τα περιθώρια επιδοτήσεων που μπορούν να λάβουν. Ο δανεισμός πλέον δεν είναι επιθυμητός τρόπος χρηματοδότησης για κανένα φορέα, τα επιτόκια είναι υψηλά, υπάρχει αδυναμία εξυπηρέτησης σε περίπτωση δυσκολίας αποπληρωμής του χρέους και οι πιστωτές είναι πολύ πιεστικοί με πρώτες τις τράπεζες να πιέζουν για μείωση των καθυστερήσεων τους.

Έπειτα, για την απόκτηση του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, ανθρώπινο δυναμικό, εγκαταστάσεις και μηχανολογικό εξοπλισμό, τα στελέχη οφείλουν να προβούν σε λεπτομερή μελέτη των ευκαιριών που μπορεί να παρουσιαστούν λόγω της υφιστάμενης κατάστασης, καθώς και κάποια συνεργασία με κάποιον άλλον οργανισμό, όπως το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ. Τα υψηλά επίπεδα ανεργίας οδηγούν στην εύρεση πιο ικανού και εξειδικευμένου προσωπικού που επιθυμεί να εργαστεί και οι χαμηλοί μισθοί που προβλέπει η νομοθεσία μπορούν να οδηγήσουν σε χαμηλά δίδακτρα για τους ενδιαφερόμενους κυρίως κατά το πρώτο καιρό. Αργότερα που το κέντρο δια βίου μάθησης θα έχει το δικό του κοινό που θα απευθύνεται και θα έχει εδραιωθεί στο χώρο θα μπορεί να υποστηρίξει μια αύξηση των μισθών που θα καλυφθεί από μια αύξηση των διδάκτρων. Μην ξεχνάμε, ότι η οικονομική κατάσταση της χώρας μπορεί να έχει αρνητικό αντίκτυπο στους ενδιαφερόμενους δεδομένου ότι θα προτιμούν να διαθέσουν τα χρήματά τους στην κάλυψη των βασικών αναγκών τους. Ωστόσο, μια επένδυση για πιο εξειδικευμένο και ενημερωμένο με τις τρέχουσες τεχνολογίες προσωπικό για το συνεργείο τους μπορεί να οδηγήσει σε αύξηση του προσωπικού τους εισοδήματος εν τέλει.

4.5 ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ – ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

Η κοινωνικό-πολιτιστική διάσταση αναφέρεται στο ευρύτερο κοινωνικό και πολιτιστικό περιβάλλον στο οποίο θα δραστηριοποιηθεί το κέντρο δια βίου μάθησης. Πρόκειται για όλους εκείνους τους παράγοντες που αφορούν την κοινωνία μας, όπως οι αλλαγές που έχουν επέλθει στο τρόπο ζωής των σύγχρονων ανθρώπων, οι καταναλωτικές συνήθειες που έχουν αλλάξει προσανατολισμό, το σημερινό επίπεδο μόρφωσης των καταναλωτών, η στάση των ανθρώπων απέναντι στην εργασία και στο πως διαθέτουν τον ελεύθερο χρόνο τους, η επίδραση των μέσων ενημέρωσης και της διαφήμισης και τελικά, η επίδραση της μόδας και των προβαλλόμενων προτύπων. Η σύγχρονη κοινωνία χαρακτηρίζεται σε μεγάλο βαθμό από την έλλειψη χρόνου, την έλλειψη εμπιστοσύνης και τον καταιγισμό από πληθώρα πληροφοριών. Οι άνθρωποι δεν έχουν χρόνο και θέλουν να διαθέσουν την επισκευή μιας βλάβης στο αυτοκίνητο τους, ή ακόμα και απλό έλεγχο του, σε άτομα που ξέρουν ότι είναι έμπειρα με αποτέλεσμα να εξοικονομήσουν και χρόνο από μια επιπλέον επίσκεψη αλλά και χρήματα. Λόγω της έλλειψης εμπιστοσύνης, ο πελάτης προβαίνει σε λεπτομερή αξιολόγηση του συνεργείου που σκοπεύει να επισκεφτεί.

Στη σύγχρονη εποχή ο πελάτης ενημερώνεται για τις εξελίξεις στις νέες τεχνολογίες και παρόλο που μπορεί να μην κατέχει την απαραίτητη τεχνογνωσία, μπορεί πλέον να αντιληφθεί μηχανολογικά ζητήματα. Ο ρόλος του κέντρου δια βίου μάθησης είναι να αντιλαμβάνεται τις εξελίξεις αυτές του κοινωνικού περιβάλλοντος και οφείλει να παρέχει στους μηχανικούς τα απαραίτητα εφόδια ώστε να κάνουν ανταγωνιστικό το συνεργείο τους. Η εξέλιξη της τεχνολογίας και η συνεχής προβολή των νέων αυτοκινήτων από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης δεν πρέπει να καθιστά τους μηχανικούς ανίκανους να την αντιληφθούν. Το κέντρο δια βίου μάθησης θα τους ενημερώνει για τα νέα αυτοκίνητα που αναμένονται να εισέλθουν στην αγορά αλλά για το πως θα εκμεταλλευτούν την υφιστάμενη τεχνολογία για να κάνουν πιο αποδοτικά τα αυτοκίνητα. Παρατηρείται έντονη στροφή, κυρίως λόγω οικονομικών λόγων, στα μεταχειρισμένα αυτοκίνητα, το συνεργείο οφείλει να μπορεί να κάνει το αυτοκίνητο να αποδίδει όσον το δυνατόν καλύτερα ώστε να έχει ικανοποιημένους πελάτες.

4.6 ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

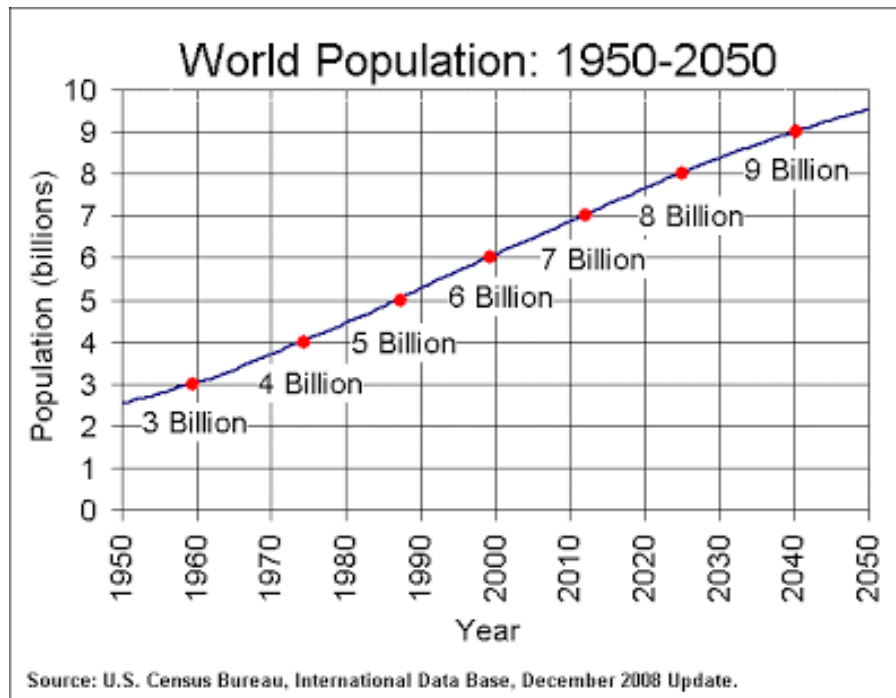
Το δημογραφικό περιβάλλον αναφέρεται στην πορεία του πληθυσμού ανά τα έτη. Δεν αναφέρεται μόνο σε παράγοντες όπως το μέγεθος το πληθυσμού, σημαντικό είναι, ωστόσο, σε αυτό το σημείο να αναφέρουμε ότι από το 14ο αιώνα και μετά παρατηρείται μια συνεχή αύξηση του πληθυσμού σε παγκόσμιο επίπεδο, αλλά και στη γεωγραφική κατανομή του πληθυσμού, την ηλικιακή δομή, το εθνικό μείγμα και την κατανομή του εισοδήματος μεταξύ των ανθρώπων. Επικεντρώνοντας την ανάλυση αυτής της διάστασης στην πρωτεύουσα της Ελλάδας, Αθήνα, χωρίς να απορρίπτουμε το ενδεχόμενο παρακολούθησης των μαθημάτων και από μόνιμους κατοίκους εκτός Αθηνών, παρατηρούμε κοινά σημεία και με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές πρωτεύουσες. Είναι ευρέως γνωστό, ότι υπάρχει σημαντική αύξηση του πληθυσμού, κυρίως στις αναπτυσσόμενες χώρες (περίπου 80% της συνολικής αύξησης), χωρίς κατά κύριο λόγο αυτή η αύξηση να συνοδεύεται από αντίστοιχη αύξηση του κατά κεφαλήν ακαθόριστου εγχώριου προϊόντος (ΑΕΠ) και της παραγωγής τροφίμων. Η άνοδος του πληθυσμού δεν οφείλεται σε αύξηση του δείκτη γεννήσεων αλλά σε μείωση του δείκτη θνησιμότητας. Η βελτίωση της τεχνολογίας και η ανάπτυξη της φαρμακοβιομηχανίας οδήγησαν στην αντιμετώπιση ασθενειών που κάποτε θεωρούνταν μη θεραπεύσιμες, παράγοντας που είχε σημαντικό αντίκτυπο στο δημογραφικό περιβάλλον.

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

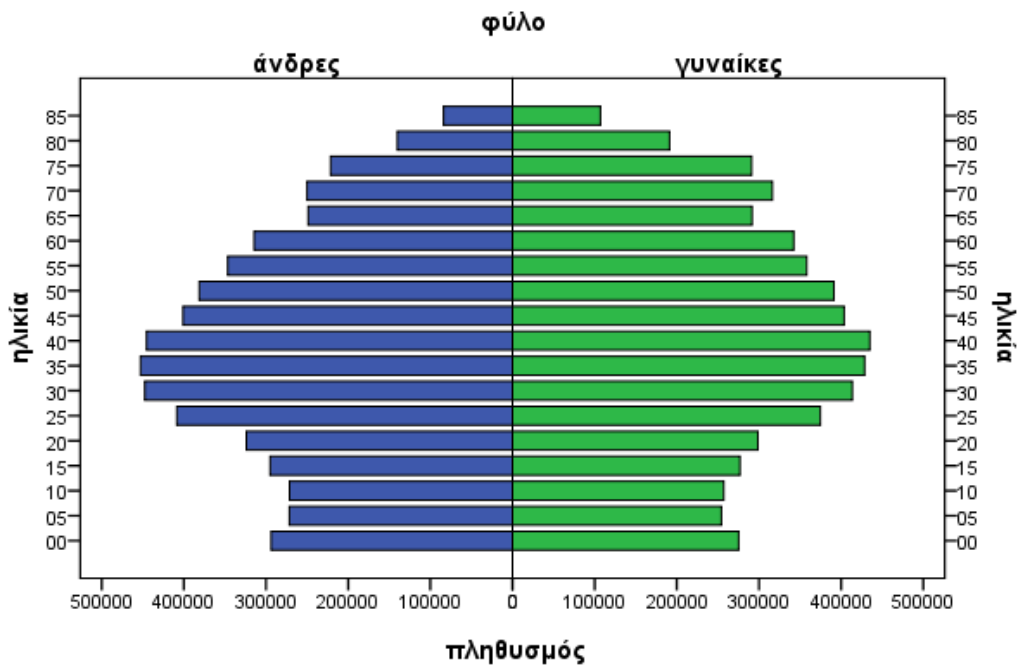
Σήμερα, το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού αποτελείται από άτομα ηλικίας 50 ετών και πάνω. Επιπροσθέτως, έρευνες δείχνουν ότι από τα άτομα ηλικίας 50 και άνω, τα περισσότερα είναι γυναίκες, δεδομένο που παρατηρείται στα συνολικά στοιχεία των πληθυσμών όλων των χωρών. Τα στοιχεία αυτά υποστηρίζονται από το γεγονός ότι οι άντρες πεθαίνουν σε μικρές ηλικίες εξαιτίας τροχαίων ατυχημάτων και επειδή φαίνεται ο οργανισμός των γυναικών σε μεγαλύτερη ηλικία να είναι πιο ανθεκτικός σε ασθένειες που προκαλούνται από το άγχος και το κάπνισμα. Γενικά, από τη μελέτη αυτή του πληθυσμού, πρέπει να λάβουμε υπόψη για τη χάραξη και την ανάπτυξη του οργανισμού μας ότι το κοινό που απευθυνόμαστε αφορά κατά κύριο κανόνα μηχανικούς μεσήλικες.

Επιπλέον, θα μπορούσαμε να απευθυνθούμε και σε γυναίκες μηχανικούς, καθώς πλέον έχουν διαλυθεί τα στερεότυπα του τύπου μόνο οι άντρες μπορούν να ασχοληθούν με μηχανικά ζητήματα. Ζήτημα διαφορετικών ιθαγενειών είναι περιττό να θίξουμε διότι η ποικιλομορφία πάντα δίνει κύρος σε οποιοδήποτε οργανισμό. Παρόλα αυτά, αξίζει να επισημάνουμε τη διαφορετική κατανομή μεταξύ νότιων και βορείων προαστίων. Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι, τα νότια προάστια όπου θα ιδρυθεί ο οργανισμός μας, θα προσεγγίσει, κατά κανόνα, άτομα από οικογένειες με χαμηλά εισοδήματα και όχι τόσο εύπορες οικογένειες. Αυτό το δεδομένο μπορεί να ληφθεί υπόψη για το ύψος και την κουλτούρα του οργανισμού που θα δημιουργηθεί, πέρα από τη χρέωση περιττών δαπανών στους ενδιαφερόμενους.

[Πληκτρολογήστε κείμενο]



Σχήμα 4.1: Δημογραφικά στοιχεία παγκόσμιας πληθυσμιακής ανάπτυξης(1950-2050)



Σχήμα 4.2: Πυραμίδα ηλικιών (1.1.2010)

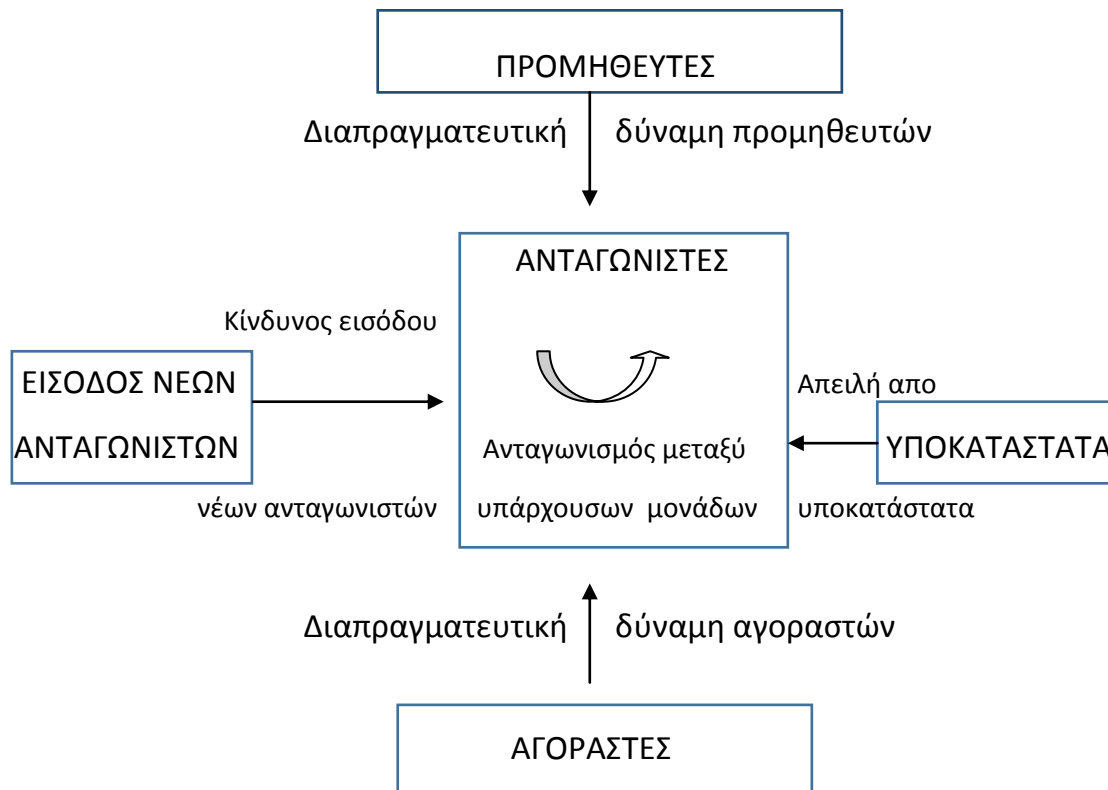
4.7 ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

Ο κάθε οργανισμός ανεξάρτητα τον κλάδο που δραστηριοποιείται πρέπει να ξέρει τις τάσεις που επικρατούν και τις αλλαγές που γίνονται σε παγκόσμιο επίπεδο. Σε μια εποχή έντονης δραστηριοποίησης σε όλους σχεδόν τους κλάδους δεν υπάρχουν σύνορα που να κρατούν έναν οργανισμό σε εθνικό επίπεδο. Πρέπει ο οργανισμός να συγκρίνεται με τα διεθνή κέντρα που παρέχουν αντίστοιχες υπηρεσίες εκπαίδευσης σε άτομα που εργάζονται στον τομέα της επισκευής των οχημάτων και όχι μόνον πρέπει να ενημερώνεται για το τι γίνεται και τι αναμένεται να γίνει στο χώρο παραγωγής των οχημάτων. Για παράδειγμα, το σκάνδαλο που έγινε με την Volkswagen και την εκπομπή των ρύπων οδήγησε σε νέες πιο οικολογικές τεχνολογίες στο χώρο παραγωγής των οχημάτων. Το κέντρο δια βίου μάθησης πρέπει να μην επαναπαύεται και συνεχώς να βελτιώνεται από τις παγκόσμιες τεχνικές εκπαίδευσης κυρίως για την οργάνωση και πραγματοποίηση των εργαστηρίων. Τα εργαστήρια είναι μια βασική δραστηριότητα του προγράμματος σπουδών καθώς η μηχανολογία πρόκειται για πρακτικό μάθημα και όχι τόσο θεωρητικό. Η μίμηση των ξένων προτύπων αλλά η συμμόρφωση στις υποδομές του κέντρου δια βίου μάθησης που θα ιδρυθεί στην Ελλάδα κάνει τον οργανισμό πιο ανταγωνιστικό και την πιστοποίηση αναγνωρισμένη με περισσότερο κύρος δεδομένου ότι τα πρότυπα των κέντρων που ακολουθούμε από τις άλλες χώρες υπερτερούν.

5. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΥ – ΜΙΚΡΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ

ΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΩΝ ΠΕΝΤΕ ΔΥΝΑΜΕΩΝ ΤΟΥ PORTER

(Δομική Ανάλυση Ανταγωνισμού)



Το ανταγωνιστικό μικρο-περιβάλλον αποτελεί και αυτό με τη σειρά του σημαντικό κομμάτι της ανάλυσης του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης. Αφορά την ανάλυση του κλάδου στον οποίο δραστηριοποιείται ο εκάστοτε οργανισμός, στην περίπτωση μας αναφερόμαστε και στα άλλα κέντρα δια βίωσης που επικρατούν στην Ελλάδα. Θα γίνει μελέτη του μικρο περιβάλλοντος σε εθνικά επίπεδα, διότι οι εκπαιδευτικές ανάγκες διαφέρουν ανά χώρα και δε δημιουργείται ανταγωνισμός μεταξύ κέντρων δια βίου ανάπτυξης από χώρα σε χώρα. Η μελέτη του μικρο-περιβάλλοντος παρέχει επιπρόσθετη πληροφόρηση στα στελέχη μιας επιχείρησης ώστε να μπορούν να εκμεταλλεύονται τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται στον κλάδο με σκοπό να κυριαρχήσουν σε αυτόν ή να προβλέπουν τις αναμενόμενες απειλές και να λαμβάνουν τα κατάλληλα μέτρα ώστε να τις αποφύγουν. Η μελέτη του θα γίνει με βάση το πλαίσιο των πέντε δυνάμεων του Porter.

Ως πέντε δυνάμεις του Porter, οι οποίες αναλύονται και παρακάτω, ορίζουμε την απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο, τη διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, τη διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών, την απειλή από υποκατάστατα προϊόντα και τον ανταγωνισμό που υπάρχει ήδη ανάμεσα στις υπάρχουσες επιχειρήσεις του κλάδου.

5.1 ΑΠΕΙΛΗ ΕΙΣΟΔΟΥ ΝΕΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ

Είναι γνωστό ότι, όταν ένας κλάδος εμφανίζει κέρδη ή ακόμα και πλεόνασμα, θα προσελκύσει νέους επενδυτές. Η είσοδος νέων οργανισμών σε ένα κλάδο αυξάνει τον ανταγωνισμό και οδηγεί σε μείωση του μεριδίου αγοράς των υφιστάμενων επιχειρήσεων διότι παρατηρείται μετατόπιση των καταναλωτών/ πελατών στις νέες επιχειρήσεις που εμφανίζονται στον κλάδο. Ένας οργανισμός που τώρα ιδρύεται στο χώρο της εκπαίδευσης ενηλίκων (σεμινάρια δια βίου μάθησης) στο λεκανοπέδιο Αττικής πρέπει να γνωρίζει τα αντίστοιχα εκπαιδευτικά ιδρύματα που υπάρχουν και να αναπτύξει τεχνικές που θα το βοηθήσουν να εδραιωθεί στο χώρο. Αναφορικά με τον υφιστάμενο ανταγωνισμό, στις μέρες μας παρατηρείται πληθώρα Κέντρων Επαγγελματικής Κατάρτισης (ΚΕΚ). Τα προγράμματα των ΚΕΚ είναι συνήθως μικρής διάρκειας και διαμορφώνονται ανάλογα με το αντικείμενο κατάρτισης του κάθε σπουδαστή. Κατά καιρούς βγαίνουν προγράμματα όπου όσοι ενδιαφέρονται μπορούν να δηλώσουν. Μέσω της θεωρητικής αλλά και πρακτικής εξάσκησης που παρέχουν στοχεύουν στον εμπλουτισμό και στον εκσυγχρονισμό των επαγγελματικών γνώσεων των ενδιαφερόμενων. Η χρηματοδότηση των ιδρυμάτων αυτών είναι κατά κύριο λόγο από το κράτος και την ευρωπαϊκή ένωση. Τα στελέχη που προσδοκούν την ίδρυση του κέντρου δια βίου μάθησης για μηχανικούς αυτοκίνητων, αφού κάνουν αξιολόγηση παρόμοιων προγραμμάτων που παρέχουν στην αγορά τα Κέντρα Επαγγελματικής Κατάρτισης, θα μελετήσουν τους παράγοντες, ή αλλιώς φραγμούς - εμπόδια, που μπορούν να επηρεάσουν την είσοδο του οργανισμού τους στο κλάδο, όπως για παράδειγμα, οι απαιτήσεις σε κεφάλαια, τα κοστολογικά πλεονεκτήματα, η διαφοροποίηση των υπηρεσιών που θα παρέχουν και η αδυναμία πρόσβασης σε τεχνολογία και εξειδικευμένη τεχνογνωσία.

Η ίδρυση μιας επιχείρησης απαιτεί κεφάλαια για την κατασκευή εγκαταστάσεων, την αγορά κεφαλαιουχικού εξοπλισμού και για τη διεξαγωγή των επιχειρησιακών δραστηριοτήτων της, όπως η διεξαγωγή των σεμιναρίων και η λειτουργία του μάρκετινγκ προκειμένου να γίνει γνωστός ο οργανισμός. Σε περίπτωση που η επιχείρηση ιδρυθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ μπορεί να επωφεληθεί από τις υπάρχουσες εγκαταστάσεις, τον ήδη υπάρχον κεφαλαιουχικό εξοπλισμό, μπορεί να χρησιμοποιήσει το ίδιο ανθρώπινο δυναμικό για τη διδασκαλία των σεμιναρίων, ακόμα και να εκμεταλλευτεί τη φήμη και το κύρος του ιδρύματος ώστε να προσεγγίσει ενδιαφερόμενους.

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

Αυτό το ενδεχόμενο, μπορεί να αποτελέσει σημαντικό πλεονέκτημα διότι δεν απαιτείται μεγάλη αρχική επένδυση σε κεφάλαια, στην οποία έχουν ήδη προβεί οι ανταγωνιστές, και με το πέρασμα των ετών λειτουργίας τους έχουν πλέον αρχίσει να αποπληρώνουν, πιο συγκεκριμένα ο οργανισμός ξεκινάει με παρόμοια κεφαλαιακή διάρθρωση με τους ανταγωνιστές. Επιπρόσθετα, δεδομένου ότι υπάρχει ήδη διαθέσιμο διοικητικό προσωπικό που δημιουργεί το πρόγραμμα σπουδών στο Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ και διοικητικό προσωπικό στο πρόγραμμα των μεταπτυχιακών που ασχολείται με τις πληρωμές των διδάκτρων, μπορούμε να εκμεταλλευτούμε την τεχνογνωσία αυτή (know - how) ώστε να οργανωθεί και το κέντρο δια βίου μάθησης χωρίς να δημιουργηθεί με αυτόν τον τρόπο ανάγκη για εύρεση εξειδικευμένου προσωπικού. Σε συνδυασμό με το πλεονέκτημα σε κεφάλαια, η συνεργασία με το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ παρέχει και κοστολογικά πλεονεκτήματα και πρόσβαση σε τεχνολογία και εξειδικευμένη τεχνογνωσία έναντι των ανταγωνιστών. Ολοκληρώνοντας, προκειμένου οι ενδιαφερόμενοι να επιλέξουν να παρακολουθήσουν μηχανολογικά σεμινάρια στο επικείμενο οργανισμό και όχι στα διάφορα ΚΕΚ θα πρέπει να τους πείσουμε για την αντιληπτή διαφορά στην ποιότητα που υπάρχει μεταξύ των σεμιναρίων καθώς το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ παρέχει την τεχνογνωσία του σε μηχανολογικά ζητήματα. Πρόκειται, λοιπόν, για σεμινάρια που καλύπτουν τις τρέχουσες ανάγκες της αγοράς και μαθαίνουν στους μηχανικούς να χειρίζονται όσον το δυνατόν καλύτερα την τρέχουσα τεχνολογία αλλά και να τους προετοιμάζει για τις αλλαγές που αναμένονται στο χώρο.

5.2 ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΤΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ

Οι προμηθευτές μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση ενός κλάδου και στον ανταγωνισμό μεταξύ των επιχειρήσεων που βρίσκονται σε αυτόν. Μπορούν να ασκήσουν μεγάλη επιρροή στην αγορά ανάλογα με την ποιότητα των πρώτων υλών που παρέχουν ή αν έχουν το μονοπώλιο της συγκεκριμένης πρώτης ύλης. Στο κέντρο δια βίου μάθησης, καθώς και στο κλάδο ενασχόλησής μας, υπάρχει κόστος πρώτης ύλης.

5.3 ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΤΩΝ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ / ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΜΕΝΩΝ

Σύμφωνα με τον Porter, το κοινό στο οποίο απευθύνονται τα προϊόντα, ή στην περίπτωση μας οι υπηρεσίες, μιας επιχείρησης μπορεί να έχει μεγάλη επίδραση στην επιχείρηση, ή γενικότερα στις επιχειρήσεις του κλάδου. Οι πελάτες ενός οργανισμού μπορούν να τον αναγκάσουν να μειώσει τις τιμές ή να απαιτήσουν καλύτερη ποιότητα με την ίδια τιμήν έχουν μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη. Επομένως τα στελέχη οφείλουν να γνωρίζουν τις ανάγκες και τη δύναμη των πελατών τους. Στο τομέα της δια βίου μάθησης, οι πελάτες δεν έχουν ιδιαίτερη διαπραγματευτική δύναμη έναντι των επιχειρήσεων.

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

Τα άτομα τα οποία ενδιαφέρονται να εμβαθύνουν τις γνώσεις τους πάνω στον επαγγελματικό τους τομέα είναι πρόθυμα να διαθέσουν πόρους προκειμένου να αποκτήσουν πιστοποίηση παρακολουθώντας ένα εργαστήριο μηχανολογίας. Το μόνο που οφείλουν να κάνουν οι οργανισμοί είναι να παρέχουν τους ενδιαφερόμενους με καλής ποιότητας και κατάλληλα δομημένα σεμινάρια. Αν το κέντρο δια βίου μάθησης παρέχει σεμινάρια μηχανολογίας εκσυγχρονισμένα και προσαρμοσμένα στην αγορά εργασίας των συνεργείων, τότε οι μηχανικοί είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν για να ενημερωθούν για νέες τεχνολογίες και για αποτελεσματικότερους τρόπους επισκευής των αυτοκινήτων. Στις μέρες μας, με τις επιδοτήσεις που παρέχονται μέσω προγραμμάτων για σεμινάρια δια βίου μάθησης, οι ενδιαφερόμενοι ασκούν μηδαμινή διαπραγματευτική δύναμη διότι η τιμή που είναι σημαντικός παράγοντας άσκησης πίεσης δεν αποτελεί πλέον πρόβλημα. Σε αντίθετη περίπτωση αν δεν υπάρξει επιχορήγηση, οι τιμές, όπως είναι λογικό, θα παίξουν καθοριστικό ρόλο.

5.4 ΑΠΕΙΛΗ ΑΠΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΑΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Σύμφωνα με τη θεωρία, ορίζουμε δύο ή περισσότερα προϊόντα ως υποκατάστατα όταν το ένα μπορεί να αντικαταστήσει το άλλο για μια συγκεκριμένη χρήση. Το κέντρο δια βίου μάθησης παρέχει υπηρεσίες εκπαίδευσης σε άτομα που ήδη εργάζονται σε συνεργεία αυτοκινήτων. Παρέχει μαθήματα σε αίθουσες με καταρτισμένους στο χώρο εκπαιδευτικούς πάνω σε διάφορα μηχανολογικά ζητήματα. Το υποκατάστατο αυτής της υπηρεσίας που παρέχεται μπορεί να θεωρηθεί αντίστοιχα μαθήματα εξ αποστάσεως, όπου οι ενδιαφερόμενοι θα μπορούν να παρακολουθούν τα σεμινάρια από το σπίτι τους. Τα διοικητικά στελέχη μπορούν να λάβουν υπόψη τους και αυτόν τον παράγοντα και να προβούν στη δημιουργία προγράμματος και για μαθήματα εξ αποστάσεως. Παρ' όλα αυτά, σύμφωνα με τα ερωτηματολόγια που μοιράσαμε στους μηχανικούς από τα συνεργεία που επισκεφτήκαμε διαπιστώσαμε ότι οι περισσότεροι μηχανικοί δεν είναι υπέρ των μηχανολογικών μαθημάτων εξ αποστάσεως. Ήταν έντονη η άποψη ότι δεδομένου ότι τα σεμινάρια θα είναι κατά κανόνα εργαστήρια, η παρακολούθηση τους εξ αποστάσεως δεν θα ήταν και ο πιο αποτελεσματικός τρόπος μάθησης τους. Συνοψίζοντας, από την ανάλυση των υποκατάστατων προϊόντων παρατηρούμε ότι ούτε αυτός ο παράγοντας ασκεί πίεση στο ανταγωνιστικό μικρο περιβάλλον της επιχείρησης.

5.5 ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ ΥΠΑΡΧΟΥΣΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Οι ανταγωνιστές που υπάρχουν σε ένα κλάδο και ο μεταξύ τους ανταγωνισμός είναι η πέμπτη δύναμη που περιγράφει ο Porter και απ' ό,τι παρατηρούμε και από το παραπάνω διάγραμμα είναι ο κεντρικός παράγοντας γύρω από τον οποίο περιστρέφονται οι άλλες τέσσερις δυνάμεις της ανάλυσης του. Η ένταση του ανταγωνισμού οφείλεται στις συνθήκες που επικρατούν στον κλάδο και στις στρατηγικές που εφαρμόζουν οι επιχειρήσεις προκειμένου να εδραιώσουν τη θέση τους σε αυτόν με αποτέλεσμα να κερδίσουν μεγαλύτερα μερίδια αγοράς. Πολλά στελέχη βασίζονται στη μελέτη των ανταγωνιστών τους και στο πως αυτοί θα αντιδρούσαν, στηρίζοντας ολόκληρη τη στρατηγική τους μόνον σε αυτόν τον παράγοντα. Για τον προσδιορισμό της έντασης του ανταγωνισμού θα εξετάσουμε το ρυθμό ανάπτυξης της αγοράς, τα χαρακτηριστικά των ανταγωνιστών, τις προσπάθειες των ανταγωνιστών για αύξηση μεριδίου αγοράς και την έλλειψη διαφοροποίησης της παρεχόμενης υπηρεσίας. Την ελληνική αγορά τη χαρακτηρίζει η κατάσταση ύφεσης που κυριαρχεί, που με τη σειρά της συνεπάγεται επιβράδυνση έως και παύση της ανάπτυξης της. Σε αγορές με τέτοια χαρακτηριστικά ο ανταγωνισμός είναι πιο έντονος και οι οργανισμοί προκειμένου να επιβιώσουν στοχεύουν στα μερίδια αγοράς των άλλων οργανισμών. Σε ακραίες περιπτώσεις κάνουν πόλεμο τιμών με αρνητικά αποτελέσματα για τον κλάδο και μόνον προς όφελος των πελατών.

Στην περίπτωση μας, σαφώς και κάτι τέτοιο ισχύει. Τα κέντρα δια βίου εκπαίδευσης που ήδη υπάρχουν στο χώρο προβαίνουν σε μεγάλες δαπάνες μάρκετινγκ και σε επιθετικές τεχνικές προκειμένου να προσεγγίσουν πελάτες. Δαπανούν χρηματικούς πόρους για διαφήμιση στα μέσα μαζικής ενημέρωσης, σε τηλέφωνα επικοινωνίας σε πιθανούς ενδιαφερόμενους όπου προσπαθούν να τους πείσουν για τη σπουδαιότητα των μαθημάτων, ακόμα και σε αγορά δώρων όπως tablet για τα άτομα που θα επιλέξουν το κέντρο τους για να παρακολουθήσουν έστω και ένα σεμινάριο από αυτά που παρέχουν. Οι ανταγωνιστές παρουσιάζουν ομοιόμορφα χαρακτηριστικά, πρόκειται για επιχειρήσεις παρόμοιας δυναμικότητας και μεγέθους οπότε ο ανταγωνισμός των οργανισμών δεν βασίζεται σε μείγμα μεγάλων και μικρών επιχειρήσεων όπου οι μικρές επιχειρήσεις αναγνωρίζουν το μερίδιο αγοράς των κολοσσών, και ότι δεν μπορούν να το μετριάσουν. Αντιθέτως, σε περιπτώσεις όπου οι ανταγωνιστές έχουν κοινά χαρακτηριστικά ο ανταγωνισμός αυξάνεται καθώς αυξάνονται και οι επιχειρήσεις στον κλάδο. Με τον όρο κοινά χαρακτηριστικά εννοούμε και την ομοιότητα που παρατηρείται στην προσφερόμενη υπηρεσία. Η έλλειψη διαφοροποίησης της υπηρεσίας σε ένα κλάδο δίνει τη δυνατότητα στον πελάτη να αλλάξει χωρίς δισταγμό τις προτιμήσεις του μεταξύ των επιχειρήσεων που παρέχουν τη συγκεκριμένη υπηρεσία. Αν τα σεμινάρια είναι διαφορετικά, όπως για παράδειγμα σεμινάρια δια βίου συμβουλευτικής και γραμμή υποστήριξης που δεν παρατηρούνται στην αγορά, τότε ο οργανισμός μας θα κατακτούσε κατευθείαν μεγάλο ποσοστό στο μερίδιο αγοράς.

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

Υπάρχει πληθώρα μαθημάτων δια βίου μάθησης σε μηχανολογικά ζητήματα άλλα δεν προσφέρονται στους ενδιαφερόμενους συμβουλευτικές και υποστηρικτικές υπηρεσίες αφού τελειώσει το σεμινάριο.

Συνοψίζοντας, από την ανάλυση του μικρού περιβάλλοντος είναι εμφανές ότι υπάρχει έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των κέντρων δια βίου μάθησης που λειτουργούν στις μέρες μας. Ο οργανισμός μας για να είναι βιώσιμος πρέπει να δαπανήσει μεγάλα ποσά στη λειτουργία του μάρκετινγκ και να προσφέρει διαφοροποιημένες υπηρεσίες από αυτές που υπάρχουν στην αγορά ώστε να προσεγγίσει ενδιαφερόμενους και να κατακτήσει ένα σημαντικό μερίδιο της υπάρχουσας αγοράς. Επιπλέον, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών και η απειλή των υποκατάστατων προϊόντων είναι παράγοντες της θεωρίας του Porter που δεν έχουν αντίκτυπο στην ανάλυση του συγκεκριμένου οργανισμού.

6. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΣΧΕΔΙΟ – BUSINESS PLAN

6.1 ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΣΧΕΔΙΟ – BUSINESS PLAN

Αν κάποιος κάνει προσεκτικό και αναλυτικό σχεδιασμό, θα νικήσει. Αν κάνει λιγότερο προσεκτικό και όχι τόσο αναλυτικό σχεδιασμό, δεν μπορεί να νικήσει. Πόσο βέβαιη είναι η ήττα αν κάποιος δεν κάνει καθόλου σχεδιασμό! Από τον τρόπο με τον οποίο γίνεται προκαταρκτικά ο σχεδιασμός μπορούμε να προβλέψουμε τη νίκη ή την ήττα.

Sun Tzu, Κινέζος Στρατηγός,

Το Επιχειρησιακό Σχέδιο (Business Plan) είναι ένα σημαντικό εργαλείο της διοίκησης της επιχείρησης τόσο για εξωτερικούς όσο και για εσωτερικούς χρήστες. Συνήθως, πρόκειται για ένα πολυσέλιδο έγγραφο στο οποίο περιγράφονται τα στρατηγικά, λειτουργικά και χρηματοοικονομικά δεδομένα της επιχείρησης. Αναλύεται η οργανωτική δομή που θα εφαρμόσει η επιχείρηση καθώς και η στρατηγική που θα ακολουθηθεί ώστε να τοποθετηθεί και να εδραιωθεί στην αγορά. Επιπλέον, παρουσιάζονται τα αναμενόμενα οικονομικά αποτελέσματα που θα αποφέρει η επένδυση από τη λειτουργία της και γίνονται και κάποιες μελλοντικές προβλέψεις για την πορεία της επιχείρησης στα επόμενα έτη. Συνοψίζοντας, γίνεται αναλυτική και προσεκτική περιγραφή της ιδέας της επιχείρησης που σκοπεύεται να ιδρυθεί, σε ορισμένες περιπτώσεις το Επιχειρησιακό Σχέδιο περιγράφει την παρούσα κατάσταση μιας υπάρχουσας επιχείρησης και την προσδοκώμενη πορεία της στο μέλλον, πώς αυτή η ιδέα θα υλοποιηθεί, ποια θα είναι τα αναμενόμενα οικονομικά οφέλη από της υλοποίησης αυτής της ιδέας και πως θα συνεχίζει να αναπτύσσεται αυτή η επένδυση στο μέλλον, ταυτόχρονα με ενδεχόμενα σενάρια που μπορεί να προκύψουν στο μέλλον.



Σχήμα 6.1: Επιχειρησιακό Σχέδιο

6.2 ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΙΔΕΑ

Σκοπός της ανάπτυξης του παρόντος Επιχειρησιακού Σχεδίου (Business Plan) είναι η δημιουργία ενός Κέντρου Δια Βίου Μάθησης που θα απευθύνεται σε μηχανικούς, οι οποίοι κατά κανόνα εργάζονται σε συνεργεία αυτοκινήτων του νομού Αττικής. Οι υπηρεσίες που θα παρέχει το εν λόγω κέντρο θα είναι υψηλής ποιότητας και πάντα εναρμονισμένες και με σεβασμό στις ανάγκες του κάθε ενδιαφερόμενου δεδομένου ότι οι υπηρεσίες που θα παρέχονται θα χωρίζονται σε τρεις βασικές κατηγορίες: α) Αρχικής Επαγγελματικής Κατάρτισης, β) Συνεχιζόμενης Επαγγελματικής Κατάρτισης και γ) Δια Βίου Συμβουλευτική. Μέσω των σεμιναρίων αρχικής επαγγελματικής κατάρτισης, θα παρέχουμε στους ενδιαφερόμενους βασικές επαγγελματικές γνώσεις, δεξιότητες και ικανότητες πάνω σε θέματα μηχανολογίας για άτομα που θεωρούν ότι έχουν ανάγκη την απόκτηση κάποιων βασικών γνώσεων ή απλώς να κάνουν ένα ξεσκόνισμα σε αυτές. Με βάση τα ερωτηματολόγια, διαπιστώθηκε ότι μεγάλος αριθμός των μηχανικών αυτοκινήτων είναι αυτοδίδακτοι και δεν έχουν προβεί ει πέρας του κύκλου μαθημάτων ενός οργανισμού τριτοβάθμιας εκπαίδευσης πάνω στον αντικείμενο.

Το συγκεκριμένο είδος σεμιναρίων μπορεί, επίσης, να παρακολουθηθεί και από άτομα που απείχαν από το επάγγελμα για μεγάλο χρονικό διάστημα και τώρα επανεντάσσονται στην αγορά εργασίας. Μέσω των σεμιναρίων συνεχιζόμενης επαγγελματικής κατάρτισης, στόχος μας θα είναι η κατάρτιση του ανθρώπινου δυναμικού με συμπλήρωση, εκσυγχρονισμό και αναβάθμιση των γνώσεων, δεξιοτήτων και ικανοτήτων που έχουν ήδη αποκτηθεί είτε από τα συστήματα επαγγελματικής εκπαίδευσης και αρχικής επαγγελματικής κατάρτισης είτε μέσω της επαγγελματικής εμπειρίας. Οι ενδιαφερόμενοι θα ενημερώνονται για τις νέες τάσεις που επικρατούν στο χώρο με σκοπό να διασφαλιστεί η ποιότητα της εργασίας τους, να αναπτυχθούν πολυδιάστατες προσωπικότητες και γενικά να οδηγηθούν στην επαγγελματική αλλά και προσωπική τους ανάπτυξη που μετέπειτα θα συμβάλλει στην γενικότερη οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη της χώρας. Ολοκληρώνοντας, με οδηγό μας τα δεδομένα της έρευνας που πραγματοποιήθηκε προκύπτει έντονη η ανάγκη για παροχή υπηρεσιών δια βίου συμβουλευτικής σε θέματα διαχείρισης λογιστηρίου, διαχείρισης πελατών, οργάνωσης αποθήκης και σε θέματα εύρεσης του κατάλληλου, από άποψη ποιότητας και κόστους, ανταλλακτικού για την επισκευή των αυτοκινήτων. Επιπλέον, πληθώρα μηχανικών εξέφρασαν τη θετική τους άποψη για έναν οργανισμό που θα υποστηρίζει γραμμή υποστήριξης για τους μηχανολόγους και γραμμή υποστήριξης για την εύρεση του κατάλληλου ανταλλακτικού. Συνοψίζοντας, στόχος του παρόντος επιχειρησιακού σχεδίου είναι η ανάπτυξη ενός οργανισμού που θα παρέχει δια βίου μάθησης σεμινάρια υψηλής ποιότητας και πάντα με επίκεντρο τις ανάγκες του ενδιαφερόμενου.

Επιπροσθέτως, θα αξιολογηθεί το ενδεχόμενο ο οργανισμός να αναπτυχθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ και όχι ως ανεξάρτητος οργανισμός.

6.3 ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΜΕΝΩΝ

Ένας οργανισμός δεν θα μπορούσε να είναι βιώσιμος αν δεν αποφέρει έσοδα, ώστε να καλύπτονται οι λειτουργικές δραστηριότητες. Επομένως, είναι σημαντικός παράγοντας η προσέλκυση ατόμων, οι οποίοι θα αξιοποιούν τα διαθέσιμα σεμινάρια και ημερίδες, ώστε να εισέρχονται οικονομικοί πόροι στον οργανισμό. Το κέντρο δια βίου μάθησης πρέπει να προβάλλεται συνεχώς και να βελτιώνεται, όπου κρίνετε αναγκαίο, ώστε να προσεγγίζει ενδιαφερόμενους με την ποιότητα των υπηρεσιών που θα παρέχει. Αρχικά, προκειμένου να γίνει γνωστή η ίδρυση του οργανισμού, να ενημερωθούν και οι ιδιοκτήτες των συνεργείων που έλαβαν μέρος στη συμπλήρωση των ερωτηματολογίων, τα στελέχη της διοίκησης οφείλουν να δώσουν περισσότερη έμφαση στο πώς θα διαφημιστεί. Καλό θα ήταν να συνεργαστεί με αξιόλογους επαγγελματίες ώστε να αποφασίσουν από κοινού για μια καλά οργανωμένη καμπάνια μέσω της οποίας θα προβάλλεται το κύρος του κέντρο δια βίου μάθησης αλλά και η ανάγκη που έχει δημιουργηθεί στην αγορά για τις υπηρεσίες που αυτό θα παρέχει, δηλαδή την ανάγκη να αποκτήσουν γνώση οι μηχανολόγοι των νέων τεχνολογιών που υπάρχουν και ανάγκη για εκσυγχρονισμό των υπάρχοντων συνεργείων αυτοκινήτων.

Σε πρώτη φάση, μπορούμε να εκμεταλλευτούμε τη λίστα από τα συνεργεία που έχουμε ήδη επισκεφτεί, είτε αποστέλλοντας τους ένα ενημερωτικό ηλεκτρονικό μήνυμα, είτε μέσω τηλεφωνικής επικοινωνίας για να τους ενημερώσουμε, ότι ο οργανισμός έχει τεθεί σε λειτουργία και ότι, λόγω της συμμετοχής τους στη συμπλήρωση των ερωτηματολογίων τους παρέχεται έκπτωση, τιμή γνωριμίας, σε αυτούς και στους υφισταμένους τους για τα σεμινάρια του πρώτου εξαμήνου. Οι συγκεκριμένοι μηχανικοί αυτοκινήτων, όντας γνώστες του κέντρου δια βίου μάθησης, θα είναι πιο δεκτικοί στο να συμμετάσχουν στα προγράμματα του και το ότι τους προτιμάμε και ταυτόχρονα σεβόμαστε την άποψη τους για τυχόν βελτιώσεις θα προσδώσει κύρος στο νεοσύστατο οργανισμό, ο οποίος θα διαφέρει από τους υπόλοιπους δεδομένου ότι θα εστιάζει στο μηχανικό και στις ανάγκες του. Ένας επιπλέον αποτελεσματικός τρόπος διαφήμισης είναι η προβολή μέσω αναγνωρισμένων φορέων όπως ο Σύλλογος Πτυχιούχων Μηχανικών Ιδιοκτήτων Συνεργείων και ο Πανελλήνιος Σύλλογος Πτυχιούχων Μηχανικών Οχημάτων. Το κέντρο δια βίου μάθησης μπορεί να συνεργαστεί με αυτούς τους γνωστούς στους μηχανικούς φορείς και μέσω αυτών να προβάλλει διαφημίσεις για τα σεμινάρια στις ιστοσελίδες τους.

Εκτός από αυτούς τους φορείς, το κέντρο δια βίου μάθησης μπορεί να προβληθεί μέσω και εκπαιδευτικών ιδρυμάτων, κυρίως ιδιωτικών ή και δημοσίων όπως το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ ή ακόμα και τα Πολυτεχνεία.

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

Οι σπουδαστές, όντας πιο ευσυνείδητοι σε θέματα εκπαίδευσης, θα ενημερώνουν τα κοντινά τους πρόσωπα για τις εξελίξεις που επικρατούν σε ζητήματα μηχανολογίας αυτοκινήτων και πως αυτοί θα ενημερώνονται για αυτά μέσω των σεμιναρίων. Επίσης, οι μελλοντικοί απόφοιτοι που θα απασχολούνται στα συνεργεία μπορούν να προβάλλουν τον οργανισμό και να επηρεάσουν τους ιδιοκτήτες για εκσυγχρονισμό των υπηρεσιών τους. Ασφαλώς, υπάρχουν και οι πατροπαράδοτοι τρόποι διαφήμισης μιας επιχείρησης, για παράδειγμα, διανομή φυλλαδίων, τηλεφωνικό κέντρο το οποίο θα εγγράφει άτομα στα σεμινάρια και διαφήμιση μέσω των μέσων ενημέρωσης. Τέλος, τα άτομα που θα απασχολούνται στον οργανισμό μπορούν καθώς θα παίρνουν τηλέφωνο τους συμμετέχοντες για να συλλέξουν εντυπώσεις ή τυχόν παράπονα για τα σεμινάρια που παρακολούθησαν, να τους ενημερώνουν και για τα σεμινάρια του επόμενου μήνα.

6.4 ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ – ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Οι ιδιωτικές κεφαλαιουχικές εταιρείες παρουσιάζουν παρόμοια χαρακτηριστικά με τις γνωστές Εταιρείες Περιορισμένες Ευθύνης (ΕΠΕ), εντούτοις, οι Ιδιωτικές Κεφαλαιουχικές Εταιρείες νομοθετήθηκαν το έτος 2012 (Ν.4072/2012 ΦΕΚ Α' 86) σε μία περίοδο ύφεσης της ελληνικής οικονομίας με σκοπό να συνδράμουν στην ανάπτυξη της, παρέχοντας κίνητρα για την ίδρυση νέων επιχειρήσεων. Τέτοιου είδους κίνητρα είναι η γρήγορη και ευέλικτη σύσταση της, μέσα σε μια εβδομάδα από την κατάθεση των σχετικών εγγράφων είναι δυνατό να εκδοθεί η άδεια της, η άμεση και εύκολη μετατροπή της εταιρείας σε κάποιο άλλο σχήμα εταιρείας. Είναι σημαντικό για τη διοίκηση της επιχείρησης να είναι ευέλικτη σε οποιοσδήποτε αλλαγές μπορεί να προκύψουν από το ασταθές και συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον της Ελληνικής Πολιτικής. Θα μπορούσαμε ακόμα να αναφέρουμε ως πλεονέκτημα, την περιορισμένη ευθύνη των εταίρων έναντι των οφειλών της εταιρίας. Η ευθύνη είναι εξ' ολοκλήρου της εταιρείας με την περιουσία της και όχι των εταίρων, εκτός από τον εταίρο που συμμετέχει με εγγυητική εισφορά. Ολοκληρώνοντας, το ελάχιστο εταιρικό κεφάλαιο για την ίδρυση της συγκεκριμένης εταιρείας που πρέπει να είναι καταβεβλημένο κατά τη σύσταση της είναι ένα ευρώ. Στη σημερινή εποχή των capital control όπου η απόκτηση μετρητών και οι τραπεζικές συναλλαγές, κυρίως ο δανεισμός, είναι αρκετά χρονοβόρες, το να μην δεσμεύεται η διοίκηση του οργανισμού με ημερομηνίες για την καταβολή του συνολικού εταιρικού κεφαλαίου αποτελεί ανακούφιση.

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

Κάθε οργανισμός προκειμένου να αναπτυχθεί χρειάζεται κονδύλια, οικονομικούς πόρους για να αποκτήσει εγκαταστάσεις και να εξοπλιστεί με τα απαραίτητα κεφαλαιουχικά αγαθά και το κατάλληλο ανθρώπινο δυναμικό, ώστε να τεθεί σε λειτουργία και να προβεί στη δημιουργία δικών τους εσόδων και αργότερα κερδών. Στην αρχή της ίδρυσης του, όπου δεν υπάρχουν εισροές, η απόκτηση κεφαλαίου μπορεί να γίνει είτε με την καταβολή εταιρικού κεφαλαίου από τους εταίρους είτε με επιδοτήσεις και εξωτερικό δανεισμό.

Υποστηρίζοντας το ενδεχόμενο της δημιουργίας ενός κέντρου δια βίου μάθησης υπό τη νομική μορφή της εταιρείας αυτής, με βάση τα πλεονεκτήματα που περιγράφονται σε παραπάνω ανάλυση του νομικού - πολιτικού περιβάλλοντος της επιχείρησης, η επιχείρηση προκειμένου να πάρει την άδεια δεν χρειάζεται να περιοριστεί με κάποια συγκεκριμένη ημερομηνία για να καταβάλει κάποιο ποσό ως εταιρικό κεφάλαιο. Είναι προτιμότερο, για το κέντρο δια βίου μάθησης που ευελπιστούμε να λειτουργήσει, να ιδρυθεί μια εταιρεία, για την οποία μπορούν να έχουν συμπράξει για τη δημιουργία της είτε φυσικά είτε νομικά πρόσωπα. Μελετώντας την εφημερίδα της κυβέρνησης διαπιστώνουμε ότι αυτός ο νέος τύπος εταιρικής μορφής ιδρύεται σχετικά άμεσα και ευέλικτα χωρίς να απαιτούνται κεφάλαια για την ίδρυση του. Σε περίπτωση που το κέντρο δια βίου μάθησης ιδρυθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι. Πειραιά Τ.Τ, δεν υποχρεούται από το νόμο να καταβληθεί κάποιο υψηλό ποσό ως εταιρικό κεφάλαιο, όπως αναφέραμε, αλλά ούτε και χρειάζεται. Προκειμένου να τεθεί σε λειτουργία ο οργανισμός, υπάρχουν ήδη εγκαταστάσεις και κεφαλαιουχικός εξοπλισμός που μπορεί να δανειστεί από το Α.Ε.Ι. και απλά η διοίκηση του νεοσύστατου κέντρου δια βίου μάθησης να προβεί σε απόκτηση επιδοτήσεων για να καλύψει τα υπόλοιπα λειτουργικά της έξοδα όπως είναι οι μισθοί και τα έξοδα διαφήμισης για να γίνει γνωστό το κέντρο.

Μορφές χρηματοδότησης που μπορεί να χρησιμοποιήσει είναι κονδύλια που συγχρηματοδοτούνται από την Ευρωπαϊκή Ένωση μαζί με το ελληνικό κράτος γνωστά ως Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα (ΠΕΠ) του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς (ΕΣΠΑ) περιόδου 2014- 2020. Τα προγράμματα αυτά έχουν αναπτυχθεί στο πλαίσιο της κοινωνικής και οικονομικής ανάπτυξης της ελληνικής αγοράς και στοχεύουν στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας. Στα πλαίσια αυτών των προγραμμάτων υπάρχουν επενδυτικά σχέδια για κέντρα δια βίου μάθησης πάνω σε τομείς, όπως οι νέες τεχνολογίες για τον ενήλικο πληθυσμό με έμφαση σε άτομα από ευάλωτες κοινωνικές ομάδες, για ενίσχυση μικρών επιχειρήσεων και προγράμματα για ίδρυση νέων επιχειρήσεων που μπορούμε να εκμεταλλευτούμε.

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

Επιπλέον, υπάρχουν και προγράμματα που μπορούν να χρησιμοποιήσουν τα συνέργεια σε συνεργασία με τον οργανισμό μας. Υπάρχουν ειδικά προγράμματα για τους ιδιοκτήτες των συνεργείων που απασχολούν μικρό αριθμό εργαζομένων τα οποία χρηματοδοτούν μεγάλο μέρος ή εξ' ολοκλήρου σεμινάρια για το δυναμικό που απασχολείται σε αυτά με σκοπό να εκσυγχρονιστεί η επιχείρησή τους και να γίνει πιο ανταγωνιστική. Κάλο είναι η επιχείρηση να εξαντλήσει όλα τα περιθώρια που της δίνονται αναφορικά με επιδοτήσεις οποιασδήποτε μορφής προτού στραφεί σε οποιαδήποτε άλλη μορφή δανεισμού. Σε περίπτωση που το κέντρο δια βίου μάθησης δεν ιδρυθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ και ιδρυθεί ένας εξ' ολοκλήρου νέος ανεξάρτητος οργανισμός, και πάλι η πρώτη κίνηση που θα γίνει για χρηματοδότηση θα είναι η εξάντληση των παρεχόμενων επιδοτήσεων. Έπειτα, δεδομένου ότι δεν θα υπάρχουν διαθέσιμες εγκαταστάσεις και κεφαλαιουχικός εξοπλισμός μπορεί να χρειαστεί η ύπαρξη επενδυτών για την κάλυψη των λειτουργικών εξόδων. Είναι προτιμότερο, να μην προβούμε σε δανεισμό από τις τράπεζες, παρά μόνον αν δεν υπάρχει άλλη πηγή χρηματοδότησης, λόγω της γενικότερης υπάρχουσας δυσκαμψίας ολοκλήρου του τραπεζικού συστήματος στην Ελλάδα.

Τα στελέχη προωθώντας την άποψη ότι πρόκειται για ένα κέντρο δια βίου μάθησης διαφορετικό από αυτά που υπάρχουν ήδη στην αγορά εργασίας θα προβούν σε αναζήτηση αξιόλογων επενδυτών. Θα εστιάσουν στο ότι πρόκειται για ένα κέντρο δια βίου μάθησης που θα αφορά ένα συγκεκριμένο κομμάτι της αγοράς εργασίας, τους μηχανικούς, οι οποίοι με την εισαγωγή των οικολογικών οχημάτων στην αγορά θα το έχουν άμεση ανάγκη τα επόμενα χρόνια. Επιπροσθέτως, θα είναι ένα από τα μοναδικά, ίσως και το μοναδικό ίδρυμα στην Ελλάδα, που θα παρέχει και συμβουλευτικές υπηρεσίες στους ιδιοκτήτες των συνεργείων σχετικά με θέματα λογιστικής, διαχείρισης αποθήκης και εξυπηρέτησης πελατών και θα παρέχει γραμμή εξυπηρέτησης για τους μηχανικούς της Αττικής, ίσως αργότερα και όλης της Ελλάδας, και πρόγραμμα εύρεσης του κατάλληλου από άποψης τιμής και ποιότητας ανταλλακτικού. Παρατηρείται έντονη η ανάγκη για υπηρεσίες δια βίου συμβουλευτικής καθώς τα άτομα που εργάζονται στις μέρες μας στα ελληνικά συνέργεια, δεν έχει η πλειοψηφία αυτών αποφοιτήσει από κάποιο ανώτατο εκπαιδευτικό ίδρυμα και είναι αυτοδίδακτοι οπότε είναι λογικό σε θέματα πέραν των μηχανολογικών να υστερούν. Όσο αφορά τη γραμμή εξυπηρέτησης μηχανικών και τη γραμμή υποστήριξης και εύρεσης ανταλλακτικών είναι μια πρωτοποριακή ιδέα για τον τομέα των μηχανικών στην Ελλάδα και σίγουρα θα προσεγγίσει επενδυτές.

6.5 ΠΩΣ ΘΑ ΥΛΟΠΟΙΗΘΕΙ Η ΙΔΕΑ

Η υλοποίηση της ιδέας που παρουσιάστηκε στην αρχή του επιχειρησιακού σχεδίου και η ίδρυση του οργανισμού αυτού αποτελεί το πιο σημαντικό βήμα για τα στελέχη της διοίκησης. Πριν προβούν σε οποιοδήποτε ενέργειες για την υλοποίηση της ιδέας, να δημιουργηθεί δηλαδή ένα κέντρο δια βίου μάθησης που θα παρέχει υψηλής ποιότητας υπηρεσίες εκπαίδευσης και με επίκεντρο τις ανάγκες του κάθε μηχανικού αυτοκινήτου ξεχωριστά, οφείλουν να αξιολογήσουν λεπτομερώς το κόστος απόκτησης της διδακτέας ύλης, τις τιμές των ενοικίων που υπάρχουν στην αγορά, τις τιμές των καινούργιων ή μεταχειρισμένων αγαθών προκειμένου να εξοπλίσουν το κέντρο δια βίου μάθησης ώστε να τεθεί σε λειτουργία και να προβούν στην αξιολόγηση και επιλογή του κατάλληλου ανθρώπινου δυναμικού προκειμένου να επανδρωθεί αυτός ο οργανισμός. Η παρεχόμενη υπηρεσία μας, από την οποία θα προκύπτουν και έσοδα μας, είναι η παροχή εκπαιδευτικών υπηρεσιών δια βίου μάθησης. Επομένως, πρώτα, είναι επιτακτική η ανάγκη απόκτησης της απαραίτητης διδακτέας ύλης προκειμένου να τεθεί σε λειτουργία ο οργανισμός. Έχοντας ως στόχο την παροχή υπηρεσιών εκπαίδευσης υψηλής ποιότητας, στόχος που είναι ακόμα πιο υψηλής σημασίας η επίτευξη του σε περίπτωση που ο οργανισμός λειτουργήσει σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ όπου και θα το αντιπροσωπεύει, μπορεί να απαιτηθούν πολύ υψηλές δαπάνες απόκτησης της διδακτέας ύλης που θα διδάσκεται στα σεμινάρια. Το κόστος της διδακτέας ύλης μπορεί να είναι πολύ υψηλό και συγκεκριμένα μπορεί να απαιτηθεί ποσό 500.000 ευρώ για την απόκτηση του, ανάλογα πάντα με το φορέα από τον οποίο θα αποκτηθεί και από την ποιότητα της. Το περιεχόμενο της διδακτέας ύλης θα πρέπει να αξιολογηθεί και να διαμορφωθεί σύμφωνα με το προφίλ των μεσηλίκων, κατά κανόνα, που θα συμμετάσχουν στα σεμινάρια, με σκοπό να εξοικονομηθεί ποσοτικός και ποιοτικός χρόνος, να υπάρξει χρόνος για εμβάθυνση ξεχωριστά στις ανάγκες του κάθε μηχανολόγου και του συνεργείου ώστε να ανταποκριθεί η μάθηση στις πραγματικές ανάγκες που υπάρχουν και έχουν οδηγήσει στην ανάγκη για υπηρεσίες δια βίου μάθησης.

Συνεχίζοντας, σε περίπτωση που το κέντρο ιδρυθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ και χρησιμοποιήσει αίθουσες του για την πραγματοποίηση των σεμιναρίων, είναι προφανές ότι η μελέτη των τιμών των ενοικίων που επικρατούν στην αγορά δεν έχει νόημα. Από την άλλη πλευρά, σε περίπτωση δημιουργίας ενός ανεξάρτητου οργανισμού τα στελέχη πρέπει να δώσουν μεγάλη έμφαση στο που θα στεγαστεί ο οργανισμός και ποιο θα είναι το μηνιαίο ενοίκιο που θα καταβάλλεται. Δεν αναφέρουμε την περίπτωση κατασκευής κτηρίου για τη στέγαση του οργανισμού διότι πρόκειται για μια μεγάλη επένδυση με υψηλό κεφαλαιακό κόστος για την υλοποίηση της, ενώ υπάρχουν πιο οικονομικές επιλογές όπως η ενοικίαση κάποιου χώρου. Αρχικά, ο οργανισμός πρέπει να είναι προσιτός στους ενδιαφερόμενους.

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

Θα πρέπει να ψάξουμε για ένα χώρο που να είναι σε κοντινή απόσταση από σταθμούς μέσω μαζικής μεταφοράς, και κυρίως κοντά σε στάσεις μετρό και τρένων που χρησιμοποιούνται πιο συχνά, ώστε να είναι εύκολη η πρόσβαση των ενδιαφερόμενων.

Έπειτα, οι εγκαταστάσεις θα είναι κάλο να είναι μεγάλες και προσφάτως χτισμένες ή ανακαινισμένες. Ο χώρος και η συμπεριφορά των ατόμων που εργάζονται σε μία επιχείρηση προσδίδουν το κύρος του οργανισμού. Σαφώς ο χώρος αυτός θα πρέπει να διατίθεται σε ένα συμβατικό επίπεδο ενοικίου καθώς πρόκειται για μία επαναλαμβανόμενη εκροή που επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό τα οικονομικά αποτελέσματα του οργανισμού. Για την ενοικίαση του χώρου καλό είναι να συμβουλευτούμε κάποιο επώνυμο μεσιτικό γραφείο αναγνωρισμένο για την ποιότητα των υπηρεσιών του αφού θα χρειαστούμε ένα ολόκληρο κτήριο ή δύο με τρεις ορόφους από κάποιο κτήριο, με τουλάχιστον τέσσερις μεγάλες αίθουσες που να χωράνε σεμινάρια πενήντα ατόμων, ένα κυλικείο, προφανώς τουαλέτες, μία αίθουσα συνεδριάσεων για τους καθηγητές ή τα στελέχη, ένα χώρο με καναπέδες όπου θα περιμένουν τα άτομα μέχρι να ξεκινήσει το σεμινάριο και ένα χώρο για τη στέγαση της γραμματείας, που θα υποστηρίζει επίσης και τις γραμμές υποστήριξης που θα λειτουργήσουν. Όσον αφορά την απόκτηση του εξοπλισμού, κατά κύριο λόγο χρειαζόμαστε εξοπλισμό για αίθουσες, θρανία απλά ή συνθέσεις θρανίων ή και καρεκλοθρανία που είναι εξίσου βολικά και καρέκλες. Μπορούμε να έχουμε δύο αίθουσες με καρεκλοθρανία και άλλες δύο αίθουσες για σεμινάρια κάτω των σαράντα ατόμων που θα είναι εγκατεστημένες με θρανία δύο ή τριών ατόμων το ένα δίπλα στο άλλο. Καρέκλες θα χρησιμοποιήσουμε απλές ενός χρώματος όλες και μεταλλικής υπόστασης.

Σημαντική, σε αυτό το σημείο, προκύπτει η ανάγκη για χρήση υπολογιστή συνδεδεμένου με smartboard νέας γενιάς τεχνολογίας προκειμένου να διασφαλιστεί η υψηλή ποιότητα των σεμιναρίων και η διαδραστικότητα τους. Για την αίθουσα συνεδριάσεων και τη γραμματεία θα τοποθετηθούν, έκτος από τα γραφεία και τις καρέκλες, ντουλάπες και βιβλιοθήκες κατά μήκος όλων των τοίχων ώστε να διατηρείται και φυσικό αρχείο των συμμετεχόντων. Στην αίθουσα αναμονής θα τοποθετηθεί ικανοποιητικός αριθμός αναπαυτικών καθισμάτων ώστε οι συμμετέχοντες να μην δυσανασχετούν καθώς θα περιμένουν και τέλος θα υπάρχει το κυλικείο με το αντίστοιχο δικό του βασικό εξοπλισμό. Για την επιλογή του εξοπλισμού θα μπορούσαμε να συμβουλευτούμε ένα διακοσμητή εσωτερικού χώρου, ο οποίος όντας καταρτισμένος στο αντικείμενο και ενημερωμένος με τις τελευταίες τάσεις και προσφορές που παρέχουν οι διάφοροι προμηθευτές, θα πρόβαλλε τον οργανισμό μας όπως επιθυμούμε σε συνάρτηση με το χρηματικό ποσό που επιθυμούμε να δαπανήσουμε για αυτόν το σκοπό. Αν το κέντρο δια βίου μάθησης ιδρυθεί εν τέλει με το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ, δεν θα χρειαστούν όλες αυτές οι δαπάνες για εξοπλισμό, παρά μόνο ίσως για την αίθουσα συνεδριάσεων και τη γραμματεία.

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

Ο σημαντικότερος παράγοντας για την ίδρυση ενός οργανισμού είναι τα άτομα που τον αποτελούν. Τα άτομα που εργάζονται σε έναν οργανισμό είναι το πρόσωπο του. Σε αυτούς απευθύνονται οι πελάτες και από αυτούς περιμένουν κατανόηση των αναγκών του και βελτίωση των γνώσεων τους ώστε να είναι πιο ανταγωνιστικό το συνεργείο τους.

Η επιλογή του κατάλληλου προσωπικού δεν πρέπει να γίνει μόνον από τα βιογραφικά και τις συνεντεύξεις αλλά και κυρίως από παρεχόμενες συστάσεις. Για την επάνδρωση του οργανισμού μπορούν να επιλεγούν άτομα από το μεταπτυχιακό πρόγραμμα του Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ ή ακόμα και άτομα που έχουν αποφοιτήσει πρόσφατα από το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ και είναι υψηλών προσδοκιών. Αναφερόμαστε σε άτομα που να γνωρίζουμε ήδη το επίπεδο των γνώσεων τους και την εντρυφήση τους στο αντικείμενο, να έχουν ανεπτυγμένες κοινωνικές και οργανωτικές δεξιότητες και ικανότητες και που να μπορούν να ανταποκριθούν αποτελεσματικά στις απαιτήσεις του οργανισμού. Η επιλογή των ατόμων βάσει αυτών των κριτηρίων δεν επηρεάζεται από το πως εν τέλει θα ιδρυθεί ο οργανισμός.

6.6 ΠΙΘΑΝΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ – ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ

Όταν ένας νέος οργανισμός ιδρύεται είναι λογικό να υπάρξουν ενδεχόμενα προβλήματα τόσο κατά την ίδρυση του όσο και κατά τον πρώτο καιρό λειτουργίας του. Μερικά από αυτά τα προβλήματα μπορεί να είναι μηδαμινής σημασίας και η λύση τους να είναι προφανής οπότε δεν τίθεται θέμα. Υπάρχουν όμως και περιπτώσεις, όπου οι δυσμενείς καταστάσεις που προκύπτουν να μπορεί να δημιουργήσουν δυσκολίες στη λειτουργία του οργανισμού και να θέσουν σε κίνδυνο τη βιωσιμότητα του. Τα στελέχη της διοίκησης οφείλουν να είναι πλήρως προετοιμασμένα για τέτοια πιθανά προβλήματα και να έχουν και έτοιμους τρόπους αντιμετώπισής τους. Παρακάτω περιγράφονται μερικές τέτοιες περιπτώσεις και προτείνονται τρόποι αντιμετώπισης τους. Ένα πιθανό πρόβλημα που μπορεί πολύ εύκολα να δημιουργηθεί είναι η στέγαση του οργανισμού. Στην περίπτωση που το κέντρο δια βίου μάθησης χρησιμοποιήσει αίθουσες και αμφιθέατρα του Α.Ε.Ι. Πειραιά πρέπει το πρόγραμμα των σεμιναρίων να είναι πάντα σε αρμονία με το πρόγραμμα σπουδών των προπτυχιακών ή και μεταπτυχιακών φοιτητών. Σε πρώτη ματιά των αποτελεσμάτων της έρευνας τα σεμινάρια ενηλίκων θα πραγματοποιούνται καθημερινές 17.00-21.00 που βολεύει τους περισσότερους ενδιαφερόμενους. Οπότε για να πραγματοποιηθούν σεμινάρια σε καθημερινές ημέρες θα πρέπει να βρεθεί η χρυσή τομή μεταξύ του προγράμματος της σχολής και ενδιαφερομένων για να υπάρχουν διαθέσιμες αίθουσες για τα μαθήματα από το Α.Ε.Ι. Πειραιά Τ.Τ.

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

Επίσης δεν αποκλείεται το γεγονός να πραγματοποιηθούν σεμινάρια και τα Σαββατοκύριακα (2^η προτίμηση των ενδιαφερομένων).

Σε περίπτωση που ενοικιαζόταν κάποιος χώρος για τη στέγαση των σεμιναρίων, που είναι και το πιο πιθανό, μόνο στην περίπτωση που ο χώρος είναι ιδιόκτητος, μπορεί να προκύψει μια γκάμα δυσκολιών, από το να μην υπάρχει ικανοποιητική εγκατάσταση, και από άποψη υποδομής και από άποψη διαθέσιμου χώρου και λογικού ενοικίου, σε προσβάσιμη περιοχή, ή ακόμα να έχει κλειστεί η συμφωνία για το ακίνητο και λίγο καιρό πριν την έναρξη των σεμιναρίων να ακυρώσει τη συμφωνία ο ενοικιαστής. Σε τέτοιες περιπτώσεις είναι κάλο τα στελέχη να έχουν ανοιχτή επικοινωνία με το Α.Ε.Ι. Πειραιά Τ.Τ και να με αίθουσες εκδηλώσεων ή με ξενοδοχεία ώστε να μπορούν να ελίσσονται ώστε να λυθεί προσωρινά το ζήτημα.

Μπορούν, επίσης να μην ξεκινήσουν τα μαθήματα πριν υπογραφεί το συμβόλαιο για τη στέγαση του κέντρου δια βίου μάθησης ή να έχουν συχνές επικοινωνίες με μεσίτες για οποιαδήποτε εναλλακτική υπάρχει ωστόσο συμφωνήσουν για το χώρο οριστικά. Ένα δεύτερο πρόβλημα που μπορεί να προκύψει, ενδέχεται να είναι τα ίδια τα σεμινάρια. Δεν αποκλείεται το ενδεχόμενο ότι, πάρα τη συστηματική μελέτη και αξιολόγηση των αναγκών της αγοράς εργασίας μέσω της έρευνας που πραγματοποιήθηκε και μέσω άλλων στοιχείων, τα σεμινάρια να μην ανταποκρίνονται στις ανάγκες των μηχανικών, οι οποίοι μπορεί να θεωρούν ότι εν τέλει σπαταλούν το χρόνο τους.

Για να αποφευχθεί μια τέτοια κατάληξη που μπορεί να οδηγήσει και στο τέλος του οργανισμού, μπορούν να εφαρμοστούν διάφορες τεχνικές αξιολόγησης και επανατροφοδότησης μετά από την ολοκλήρωση του κάθε σεμιναρίου. Τέτοιες τεχνικές μπορεί να είναι η συμπλήρωση ενός ερωτηματολογίου πριν οι ενδιαφερόμενοι αποχωρήσουν από την αίθουσα, τηλεφωνική επικοινωνία με τα άτομα που παρακολούθησαν τα σεμινάρια την επόμενη μέρα για να εκτιμήσουν πως ήταν η εμπειρία και από τη δική τους πλευρά αλλά και πριν την έναρξη των μαθημάτων να αφιερώνεται λίγος χρόνος για συζήτηση όπου οι μηχανικοί θα μοιράζονται εργασιακές εμπειρίες και ποία ήταν η ανάγκη που τους οδήγησε στο να επιλέξουν να παρακολουθήσουν το συγκεκριμένο σεμινάριο. Μία άλλη δυσκολία μπορεί να είναι η αργοπορία στις πληρωμές. Λόγω της υπάρχουσας κατάστασης της ελληνικής οικονομίας είναι συχνό το φαινόμενο καθυστέρησης των πληρωμών. Αν αυτό όμως γίνει σε έντονο βαθμό μπορεί να επηρεαστεί η ορθή λειτουργία του οργανισμού από την αδυναμία κάλυψης των λειτουργικών εξόδων του. Σε τέτοιες περιπτώσεις δημιουργείται ζήτημα ρευστότητας και καλό θα ήταν να πιέζει η γραμματεία του οργανισμού για προπληρωμή των σεμιναρίων ή να μην δίνει πιστοποιήσεις στα άτομα που δεν έχουν εξοφλήσει τις οικονομικές τους υποχρεώσεις. Τα οικονομικά στελέχη μπορούν από τη σύσταση του οργανισμού να δεσμεύουν ένα ποσό για τέτοια ζητήματα.

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

Καλό είναι να υπάρχει ένα διαθέσιμο κεφάλαιο κίνησης πιο υψηλό από τα αναμενόμενα κόστη της επιχείρησης και να καταλήγει στη λήξη της οικονομικής χρήσης στα κέρδη της, παρά να μην υπάρχουν διαθέσιμα κεφάλαια και να προβαίνει σε έκτακτο δανεισμό. Εκτός από την καθυστέρηση είσπραξης των οφειλών από τους πελάτες, μερικές φορές και ο χρόνος καταβολής των οφειλών του Δημοσίου προς τις επιχειρήσεις είναι αόριστος και για αυτό τα στελέχη καλό θα είναι να προβαίνουν και σε χρηματοδότηση από επενδυτές εκτός του Δημοσίου κατά τη σύσταση της εταιρείας και της καταβολής του εταιρικού κεφαλαίου. Τέλος, μπορεί να μην υπάρχει η ανταπόκριση που περιμέναμε στην αρχή της λειτουργίας του κέντρου δια βίου μάθησης. Σε αυτήν την περίπτωση τα στελέχη οφείλουν να έχουν ήδη προβεί σε οικονομικό προϋπολογισμό με την υπόθεση ότι οι εισροές θα είναι μικρότερες από τις προσδοκώμενες και παράλληλα να αυξηθούν οι δαπάνες για διαφήμιση του οργανισμού, οι οποίες αν είναι αποτελεσματικές θα αποσβεστούν στο σύντομο χρονικό διάστημα.

7. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ – ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΩΝ

Η χρηματοοικονομική ανάλυσή αφορά κυρίως το χρηματοδοτικό σχήμα της επένδυσης, τον υπολογισμό των δαπανών προκειμένου να εγκατασταθεί ο οργανισμός, τα μηνιαία έξοδα από τη λειτουργία του οργανισμού καθώς και τα μηνιαία έσοδα και εν τέλει ο υπολογισμός των καθαρών ταμειακών ροών και η αξιολόγηση του επενδυτικού σχεδίου. Αναφορικά με το χρηματοδοτικό σχήμα της επένδυσης αναφερθήκαμε στην ενότητα "Προσέγγιση Επενδυτών - Χρηματοδότηση". Η διαμόρφωση του χρηματοδοτικού σχήματος αφορά τη μορφή με την οποία θα καταβληθεί το αρχικό κεφάλαιο της επιχείρησης, δηλαδή αν πρόκειται για τραπεζικό δανεισμό ή τραπεζικό δανεισμό σε συνδυασμό με άλλους επενδυτές, ή αν ιδρυθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι. Πειραιά Τ.Τ., ή οικονομική στήριξη από το Α.Ε.Ι. Πειραιά Τ.Τ. σε συνδυασμό με άλλους επενδυτές ή μόνον από ανεξάρτητους επενδυτές.

Στους άλλους επενδυτές συμπεριλαμβάνουμε και το ενδεχόμενο χρηματοδότησης από κάποιο τρέχον πρόγραμμα Εταιρικού Συμφώνου για το Πλαίσιο Ανάπτυξης (Ε.Σ.Π.Α.). Αξίζει να σημειωθεί σε αυτό το σημείο ότι, μπορεί η πιο συμφέρουσα μέθοδος χρηματοδότησης να είναι μέσω κάποιου προγράμματος ΕΣΠΑ όπου τα στελέχη του Κέντρου δια βίου μάθησης δεν είναι υποχρεωμένα να επιστρέψουν το αρχικό κεφάλαιο που δανείστηκαν και τους επιπλέον τόκους που θα προκύψουν (κόστος κεφαλαίου), ωστόσο και αυτή η εναλλακτική παρουσιάζει κάποια μειονεκτήματα. Καταρχήν πρέπει να γίνει αποδεκτό το επιχειρηματικό σου σχέδιο από την επιτροπή του ΕΣΠΑ και να πληροίς τα κριτήρια που ορίζονται προκειμένου να κριθείς κατάλληλος για να σε χρηματοδοτήσουν. Ορισμένα κριτήρια που οφείλουν οι υποψήφιοι να πληρούν, έκτος από το να παρουσιάσεις μια πρακτικά υλοποιήσιμη ιδέα που έχει αντίκτυπο στην αγορά εργασίας, αφορούν ποσοτικά μεγέθη. Αν τα κριτήρια αυτά δεν υλοποιούνται οι υποψήφιοι δεν λαμβάνουν το υπόλοιπο κεφάλαιο αλλά και σε ορισμένες περιπτώσεις καλούνται να επιστρέψουν και ότι έχουν ήδη εισπράξει. Για παράδειγμα, η πλειοψηφία των προγραμμάτων ΕΣΠΑ δέχεται να χρηματοδοτήσει μια νεοσύστατη επιχείρηση δίνοντας ένα πόσο στην αρχή, ως προκαταβολή για τη χρηματοδότηση που έχουν συμφωνήσει να λάβει η επιχείρηση από το ΕΣΠΑ, με την προϋπόθεση να παρουσιάσει έσοδα για τα επόμενα τρία χρόνια λειτουργίας της σύμφωνα με έναν αρχικό προγραμματισμό που έχει τεθεί. Η χρηματοδότηση και το χρηματοδοτικό σχήμα είναι κρίσιμος παράγοντας για την υλοποίηση οποιασδήποτε επιχειρηματικής ιδέας.

Η διοίκηση πρέπει να λάβει υπόψιν όλες τις διαθέσιμα χρηματοδοτικά όργανα που υπάρχουν και να αξιολογήσει τα υπέρ και τα κατά τους, για παράδειγμα στην περίπτωση του ΕΣΠΑ επωφελείται από τη μη αποπληρωμή του αρχικού ποσού και τυχόν επιβαρύνσεις από κόστη κεφαλαίου όμως δεν έχει ταμειακά διαθέσιμα να ξοδέψει στα αρχικά στάδια της υλοποίησης της επιχειρηματικής ιδέας όπου πραγματοποιούνται και τα περισσότερα έξοδα. Στην συγκεκριμένη ανάλυση δεν αναφερθούμε στις ταμειακές ροές που θα προκύψουν από τη χρηματοδότηση.

Θεωρούμε ότι στόχος της διοίκησης είναι ένα επιχειρηματικό δάνειο στην αρχή της λειτουργίας, ή δάνειο από άλλον επενδυτή, εκτός από τραπεζικό φορέα, με χαμηλό επιτόκιο σε συνδυασμό με το να λάβει κάποια επιχορήγηση μέσω ΕΣΠΑ που θα εισπραχθεί σε μεταγενέστερη περίοδο από την αρχική λειτουργία του οργανισμού. Θεωρούμε ότι τα χρήματα που θα λάβει η επιχείρηση από το ΕΣΠΑ θα καλύψουν τα έξοδα δανεισμού που θα προκύψουν και επομένως οι ταμειακές ροές των δυο αυτών παραγόντων θα αλληλοεξουδετερωθούν για αυτό δεν θα συνυπολογίζουμε για την κατάρτιση των προϋπολογισμών. Έπειτα από την καταβολή του κεφαλαίου θα ήταν ορθό να συνεχίσουμε με την απόσβεση του σταδιακά και μετά από κάποια έτη στην απόκτηση κερδών από την επένδυση αυτή. Το κόστος κεφαλαίου είναι βασική εκροή για την επιχείρηση μαζί με τα έξοδα για την εγκατάσταση του οργανισμού. την συγκεκριμένη ανάλυση δεν θα υπολογίσουμε τις ταμειακές εκροές σχετικά με την αποπληρωμή του αρχικού κεφαλαίου διότι δεν είναι σαφής η πηγή χρηματοδότησης του οργανισμού σε αυτή τη φάση. Αρχικά, θα στραφούμε, όπως έχει αναφερθεί και παραπάνω στη χρηματοδότηση μέσω Ε.Σ.Π.Α., δεδομένου ότι πληρούνται τα απαραίτητα κριτήρια και γίνεται αποδεκτή η αίτηση για την ίδρυση του Κέντρου δια βίου μάθησης, δεν θα χρειαστεί να συμπεριληφθούν στην κατάρτιση των προϋπολογισμών οι αντίστοιχες εισροές. Εναλλακτικά, στην περίπτωση που δεν θα γίνει δεκτή η αίτηση για χρηματοδότηση μέσω Ε.Σ.Π.Α., τα στελέχη θα στραφούν σε τραπεζικό δανεισμό ή σε δανεισμό από άλλους επενδυτές. Σύμφωνα με αυτό το ενδεχόμενο, θα προστεθεί στην κατάρτιση των προϋπολογισμών μια επιπλέον ταμειακή εκροή που θα επηρεάσει το τελικό αποτέλεσμα και θα αφορά την αποπληρωμή δανείου που έχει ορισθεί από τη συμφωνία που έχει κάνει η διοίκηση με τους χρηματοδότες της.

Δεδομένου ότι έχουμε δυο ενδεχόμενα για την ίδρυση του οργανισμού, τα έξοδα εγκατάστασης του κέντρου δια βίου μάθησης διαφέρουν ανάλογα με την περίπτωση. Σύμφωνα με το ενδεχόμενο, ο οργανισμός να ιδρυθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι. Πειραιά Τ.Τ., τότε θα γίνεται λόγος για ενοικίαση αιθουσών που θα συμπεριλαμβάνουν τον απαραίτητο τεχνολογικό εξοπλισμό για την πραγματοποίηση των σεμιναρίων, η τιμή αυτή ανέρχεται περίπου στα 300 ευρώ μηνιαίως. Σε περίπτωση, που το Α.Ε.Ι. Πειραιά Τ.Τ. δεν έχει διαθέσιμες αίθουσες λόγω του προπτυχιακού και μεταπτυχιακού του προγράμματος μπορούν να πραγματοποιηθούν οι διαλέξεις σε αίθουσες συνεδριάσεων που προσφέρουν γνωστά ξενοδοχεία τις Αθήνας για τέτοιου είδους εκδηλώσεις. Οι τιμές των ενοικίων για αυτές τις περιπτώσεις κυμαίνονται γύρω στο ποσό 150 Ευρώ ημερησίως. Στην περίπτωσή, όπου το Κέντρο Δια Βίου Μάθησης ιδρυθεί ως ένας νεοσύστατος και ανεξάρτητος οργανισμός τότε θα προκύπτει η ανάγκη για ενοικίαση κτηρίου για τη στέγαση του οργανισμού. Μετά από έλεγχο της αγοράς ενοικίων, παρατηρούμε ότι οι τιμές για το χώρο που αναζητούμε και περιγράφεται παραπάνω είναι γύρω στο ποσό των 3.000 ευρώ το μήνα. Συμπεραίνουμε άμεσα ότι, διαπιστώνεται σημαντική απόκλιση στην τιμή των ενοικίων δεδομένου ότι η ενοικίαση χώρου για την ίδρυση του οργανισμού

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

αφορά ποσό δέκα φορές μεγαλύτερο από εκείνο για την ενοικίαση αιθουσών στο Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ. Αυτή η σημαντική οικονομική διαφορά, έχει και περαιτέρω οφέλη μη μετρήσιμα για την ίδρυση ενός ανεξάρτητου οργανισμού, όπως είναι η καλύτερη οργάνωση των διδασκαλιών και η άμεση εξυπηρέτηση των εκπαιδευόμενων χωρίς να ταλαιπωρούνται δεδομένου ότι οι διδασκαλίες γίνονται σε συγκεκριμένο χώρο κάθε φορά. Συνεχίζοντας, σύμφωνα με το ενδεχόμενο ότι ο οργανισμός που σκοπεύουμε να αναπτύξουμε να ιδρυθεί ως ανεξάρτητος και με δικές του ενοικιαζόμενες εγκαταστάσεις, θα πρέπει να λάβουν τα διευθυντικά στελέχη υπόψιν και τα λειτουργικά έξοδα αυτού. Για παράδειγμα, ασφάλιστρα, τα κοινόχρηστα, οι πληρωμές για την παροχή ηλεκτρικού ρεύματος, νερού, οι τηλεφωνικές υπηρεσίες και οι υπηρεσίες για την παροχή διαδικτύου, ο καθαρισμός του κτηρίου, έξοδα προμηθειών, σύμφωνα με το σενάριο να διανέμεται καφές ή κάποιο αναψυκτικό στους εκπαιδευόμενους, κυρίως όταν πρόκειται για παρακολούθηση ημερίδων. Κάθε οργανισμός που λειτουργεί αυτόνομα σε δικό του χώρο εμφανίζει ανάγκες για λειτουργικά έξοδα, όπως αναφέραμε παραπάνω, προκειμένου να μπορεί να παρέχει αποτελεσματικά τις υπηρεσίες του, που πρέπει να υπολογιστούν στην κατάρτιση των προϋπολογισμών.

Παρ' όλα αυτά, τα λειτουργικά έξοδα δεν υφίσταται όταν το Κέντρο Δια βίου επιλέγει την ενοικίαση αιθουσών για την πραγματοποίηση των σεμιναρίων. Οι εκμισθωτές έχουν συνυπολογίσει στη τιμή του μισθώματος τα έξοδα από τη χρήση του χώρου που αντιστοιχούν στο μισθωτή, επομένως ο υπολογισμός των λειτουργικών εξόδων είναι μηδενικός στην κατάρτιση των προϋπολογισμών στην περίπτωση που το Κέντρο Δια βίου Μάθησης ιδρυθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι. Πειραιά Τ.Τ.. Αναφορικά με τη ταμειακή εκροή που σχετίζεται με τις αμοιβές των ανθρωπίνων πόρων. Πρόκειται για μεταβλητό έξοδο που κατά κύριο λόγο εξαρτάται από το προσωπικό που απασχολεί η επιχείρηση, και σε ορισμένες περιπτώσεις από παράγοντες όπως η πληρωμή υπερωριών, η πληρωμή επιδομάτων, η πληρωμή αδειών που δεν πήρε ο εργαζόμενος, η πληρωμή αδειών ασθένειας κτλ. Αναφορικά με τη ταμειακή εκροή που σχετίζεται με τις αμοιβές των ανθρωπίνων πόρων. Πρόκειται για μεταβλητό έξοδο που κατά κύριο λόγο εξαρτάται από το προσωπικό που απασχολεί η επιχείρηση, και σε ορισμένες περιπτώσεις από παράγοντες όπως η πληρωμή υπερωριών, η πληρωμή επιδομάτων, η πληρωμή αδειών που δεν πήρε ο εργαζόμενος, η πληρωμή αδειών ασθένειας κτλ..

Ας υποθέσουμε ότι, ο οργανισμός θα απασχολεί πέντε άτομα, τα οποία θα είναι ο διευθυντής του Κέντρου Δια βίου μάθησης, ο οποίος, έκτος από τα καθήκοντα του για την αποτελεσματική διοίκηση του οργανισμού, θα είναι και ο υπεύθυνος προγράμματός που θα ασχολείται με το σχεδιασμό των σεμιναρίων και τη διδακτέα ύλη με καθαρό μισθό 1.499 ευρώ, μικτός μισθός 2.171 και έτησιο έξοδο για την εταιρεία 30.389, δύο άτομα για την γραμματεία και γενικότερα για τις όποιες υποστηρικτικές δραστηριότητες απαιτούνται, τα οποία θα ασχολούνται με την

εξυπηρέτηση των πελατών, τις πληρωμές του οργανισμού και τις εισπράξεις των διδασκόντων, τις ανακοινώσεις του προγράμματος των σεμιναρίων και των βαθμολογιών και το τηλεφωνικό κέντρο για την γραμμή υποστήριξης των συνεργείων με καθαρό μισθό 799 ο καθένας, μικτό μισθό 1.012 και συνολικό ετήσιο έξοδο για την επιχείρηση 28.328 και για τους δύο διοικητικούς υπαλλήλους. Αναφορικά με τους εκπαιδευτές θα υπάρχουν δύο μόνιμοι καθηγητές που θα πληρώνονται με καθαρό εισόδημα 999, μικτό εισόδημα 1.324, δηλαδή οι αμοιβές των εκπαιδευτών ενδέχεται να είναι αθροιστικά 37.072 ευρώ το χρόνο. Συνεπώς, αθροίζοντας τα παραπάνω πόσα υπολογίζεται κόστος για τις αμοιβές προσωπικού 6.843,00 ευρώ μηνιαίως και 95.789 ευρώ το χρόνο. Σημειώνουμε ότι πρόκειται για ένα ενδεικτικό σενάριο σχετικά με το πόσα άτομα θα απασχολεί ο οργανισμός και με την προϋπόθεση ότι θα πληρώνει σε όλους έναν σταθερό μηνιαίο μισθό. Είναι οικονομικά συμφέρον να γίνει πρόσληψη των καθηγητών η οποία θα συμπεριλαμβάνει αμοιβή αυτών σύμφωνα με την ώρα. Στο σημείο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι, στην περίπτωση που το Κέντρο Δια βίου μάθησης δεν ιδρυθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι. Πειραιά Τ.Τ. θα επωμιστεί και κάποια επιπλέον έξοδα όπως είναι το κόστος απόκτησης της διδακτέας ύλης και το κόστος επάνδρωσης του χώρου στο οποίο θα εγκατασταθεί ο οργανισμός. Ξεκινώντας με το κόστος απόκτησης της διδακτέας ύλης, πρόκειται για μια δαπάνη που φτάνει μέχρι και τις πεντακόσιες χιλιάδες ευρώ. Εμείς ενδεικτικά, θα βάλουμε το ποσό του παρακάτω πίνακα για την κοστολόγηση της απόκτησης της διδακτέας ύλης για τη βοήθεια της χρηματοοικονομικής μας ανάλυσης, μόνο αν ο οργανισμός ιδρυθεί ανεξάρτητα από το Α.Ε.Ι. Πειραιά Τ.Τ.. Αν ιδρυθεί σε συνεργασία με αυτό τότε χρηματοοικονομικά θεωρούμε ότι δεν υπάρχει κάτι να αναλυθεί δεδομένου ότι το Α.Ε.Ι. έχει την απαραίτητη τεχνογνωσία και διδακτική ύλη που μπορεί να χρησιμοποιηθεί προκειμένου να πραγματοποιηθούν τα δια βίου μαθήματα, χωρίς να απαιτείται κάποιο κεφάλαιο για την απόκτηση της αφού λειτουργούν σε συνεργασία. Ασφαλώς δεν υπάρχει και ανάγκη για δαπάνες για μηχανολογικό εξοπλισμό και έπιπλα αν ο οργανισμός ιδρυθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι., εφόσον οι αίθουσες που θα ενοικιάζονται θα είναι πλήρως επανδρωμένες.

Αν όμως ο οργανισμός ιδρυθεί ως ανεξάρτητος τότε απαιτείται και μια επιπλέον αρχική δαπάνη για μηχανολογικό εξοπλισμό και έπιπλα της τάξης του ποσού των 30.000 ευρώ αγοράζοντας τα αγαθά που επιθυμούμε σε καλές τιμές και καλή ποιότητα σύμφωνα με αυτά που υπάρχουν αυτή την περίοδο στην αγορά. Πιο αναλυτικά, οι δαπάνες αυτές θα αφορούν: 4 φορητούς υπολογιστές αξίας 900 ευρώ ο καθένας, 2 διαδραστικούς πίνακες αφής αξίας 300 ευρώ ο καθένας, 2 διαδραστικούς projectors αξίας 800 ευρώ ο καθένας, 300 καρεκλοθρανία αξίας 60 ευρώ το καθένα, (εάν τα καρεκλοθρανία θεωρεί η διοίκηση ότι δεν είναι κατάλληλα μπορεί να προβεί στην αγορά τραπεζιών και καρεκλών αντίστοιχα με το ίδιο κόστος που έχει ήδη υπολογιστεί), έναν εκτυπωτή - πολυμηχάνημα αξίας 500 ευρώ, εξοπλισμό για την επάνδρωση μιας μικρής κουζίνας αν υπάρχει, αν δεν υπάρχει ο εξοπλισμός αυτός

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

μπορεί να τοποθετηθεί και στο γραφείο των καθηγητών, και αφορά μια καφετιέρα, ένα ψυγειακι, ποτήρια, πιάτα, καφέδες κτλ. συνολικής αξίας 1000 ευρώ, κανάπέδες για το χωλ όπου θα περιμένουν οι εκπαιδευόμενοι συνολικής αξίας 2000 ευρώ, 50 καρέκλες αξίας 30 ευρώ η κάθε μια, 6 επαγγελματικά γραφεία αξίας 80 ευρώ το καθένα, 6 συρταριέρες αξίας 50 ευρώ η καθεμία, 6 επαγγελματικά τηλέφωνα αξίας 20 ευρώ το καθένα και 2 μεγάλες βιβλιοθήκες αξίας περίπου 200 ευρώ η καθεμία. Τα αγαθά αυτά μπορούν να επαναπωληθούν με τη λύση της επιχείρησης και να αποσβεστεί με αυτόν τον τρόπο μέρος της αρχικής δαπάνης που είχε πραγματοποιηθεί για την απόκτηση τους.

Ωστόσο, ένας πιο αποτελεσματικός τρόπος επάνδρωσης ενός οργανισμού είναι η μίσθωση μηχανολογικού εξοπλισμού και επίπλων από εταιρείες εκμίσθωσης που παρέχουν εξοπλισμό για επαγγελματικούς χώρους. Η ενοικίαση, λοιπόν, θα αποτελέσει ένα ετήσιο έξοδο μεταξύ των 10.000 με 15.000 ευρώ που από έρευνα αγοράς παρατηρήσαμε ότι χρεώνεται μια αντίστοιχη συναλλαγή. Στην χρηματοοικονομική ανάλυση που παρατίθεται στη συνέχεια, δεν επιλέξαμε αυτόν τον τρόπο για την επάνδρωση του οργανισμού μας δεδομένου ότι στα πρώτα πέντε έτη μπορεί να πληρώσουμε ίσο ή μεγαλύτερο για την ενοικίαση του εξοπλισμού από ότι να τα αγοράζαμε εξ αρχής, με την προϋπόθεση επαναπώλησης του εξοπλισμού με τη λύση της εταιρείας. Επομένως, υποστηρίζουμε ότι από χρηματοοικονομικής άποψης είναι προτιμότερη η αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού και επίπλων, έστω και αν πρόκειται για μεταχειρισμένα. Ολοκληρώνοντας με την χρηματοοικονομική ανάλυση των εξόδων, συνεχίζουμε με τη ανάλυση των πιθανών ταμειακών εισροών που θα προκύψουν από την ίδρυση του Κέντρου Δια βίου Μάθησης. Τα έσοδα είναι πολύ σημαντικό κομμάτι της χρηματοοικονομικής ανάλυσης διότι αντικατοπτρίζει σε ποσοτικούς όρους όλη την προσπάθεια των μελών ενός οργανισμού για προώθηση των υπηρεσιών του και γενικότερα την προσπάθεια για την καλή πορεία και επιβίωση του οργανισμού. Παρ' όλα αυτά, τα έσοδα είναι αρκετά δύσκολο να μετρηθούν, ιδιαίτερα σε συνθήκες ύφεσης της αγοράς όπως διανύουμε σήμερα, γιατί είναι πολύ δύσκολο να προβλεφθεί το επίπεδο των ενδιαφερόμενων που είναι πρόθυμοι να πληρώσουν για υπηρεσίες δια βίου εκπαίδευσης. Για αντιμετωπιστεί αυτό το πρόβλημα διακρίναμε τρία πιθανά επίπεδα εσόδων για κάθε μία από της δύο περιπτώσεις, δηλαδή ίδρυση ενός ανεξάρτητου Κέντρου Δια βίου Μάθησης ή ίδρυση ενός Κέντρου Δια βίου Μάθησης σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι. Πειραιά Τ.Τ.. Τα επίπεδα αυτά είναι με βάση εκτιμήσεις που προέκυψαν έπειτα από μελέτη των Καταστάσεων Αποτελεσμάτων Χρήσεων δέκα επώνυμων Κέντρων Δια βίου Μάθησης του Νομού Αττικής.

Επισημαίνουμε, ωστόσο ότι πρόκειται για προβλεπόμενα έσοδα και όχι για πραγματικά ποσά. Το πιο πιθανό σενάριο σχετικά με τα έσοδα που προκύπτουν από

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

την λειτουργία του οργανισμού είναι να δημιουργηθούν εισροές ποσού 82.500 ευρώ για τα πρώτα δύο έτη και 115.500 ευρώ για τα επόμενα τρία έτη με την υπόθεση ότι θα πραγματοποιούνται 90 μαθήματα το χρόνο δηλαδή το πρόγραμμα της διδακτέας ύλης που αναφέρθηκε παραπάνω και αφορά συνολικά 30 μαθήματα θα γίνεται κατά μέσο όσο τρεις φορές το χρόνο. Το κόστος παρακολούθησης ανά ιδιώτη θα είναι κατά μέσο όρο 330 ευρώ ανά σεμινάριο ανεξάρτητα από τις ώρες παρακολούθησης και υποθέτουμε ότι τα πρώτα δύο έτη θα υπάρχει ενδεικτικά προσέλευση 250 ατόμων ενώ τα επόμενα τρία έτη αυτός ο αριθμός θα αυξηθεί σε 350 άτομο. Σημειώνουμε ότι η τιμή ευρώ 330 είναι χωρίς το Φόρο Προστιθέμενης Αξίας που έχουν επιβαρυνθεί οι υπηρεσίες εκπαίδευσης. Δεδομένου ότι, η επιχείρηση αποδίδει το ΦΠΑ που εισπράττει από τους εκπαιδευόμενους εμφανίζει μια εισροή και μια εκροή που αλληλοεξουδετερώνονται. Επομένως, δεν επηρεάζει τη ανάλυση μας. Ως άτομο ορίζουμε έναν ιδιώτη που θα παρακολουθήσει ένα σεμινάριο οπότε αν το ίδιο άτομο παρακολουθήσει και άλλο σεμινάριο τότε θα προσμετρηθεί ξανά ως ξεχωριστός ιδιώτης για τον υπολογισμό των προβλεπόμενων κερδών. Τα κέρδη (έσοδα μείον έξοδα) όλων των νομικών προσώπων φορολογούνται. Οι ζημιές δεν υπόκεινται σε φόρο γιατί δεν αφορούν εισόδημα που έχει αποκτήσει η οικονομική οντότητα μέσα στο έτος. Έχουν, ωστόσο, δικαίωμα τα στελέχη των επιχειρήσεων, σύμφωνα με τη νομοθεσία, να τις συμψηφίσουν στα κέρδη των επόμενων πέντε ετών. Γενικά, για όλα τα νομικά πρόσωπα το ποσοστό φορολόγησης είναι 29% επί των κέρδων. Στην καταρτιση των προϋπολογισμών υπολογίζεται μόνο ο φόρος της τρέχουσας χρήσης χωρίς να λαμβάνεται υπόψιν και η ταμειακή εκροή για προπληρωμή του φόρου της επόμενης χρήσης, όπως είναι υποχρεωμένες να καταβάλουν πλέον οι οικονομικές οντότητες με την τρέχουσα νομοθεσία.

Αν λάβουμε υπόψιν ότι η προπληρωμή φόρου συμψηφίζεται με το φόρο της επόμενης χρονιάς τότε ο υπολογισμός της προπληρωμής στην ταμειακή εκροή του φόρου της τρέχουσας χρήσης θα αποτελούσε διπλό υπολογισμό φόρου. Τα άλλα δυο πιθανά σενάρια έχουν αναπτυχθεί με την προϋπόθεση ότι τα παραπάνω προβλεπόμενα έσοδα είναι το πιο πιθανό να συμβούν άρα διακρίνουμε δύο σενάρια, ένα θετικό και ένα αρνητικό που μπορεί να επίσης να προκύψουν από τη λειτουργία του οργανισμού. Τα προβλεπόμενα έσοδα σε αυτά τα δύο σενάρια έχουν απόκλιση δέκα χιλιάδες ευρώ από τα έσοδα του αρχικού προϋπολογισμού, δηλαδή προσθέτουμε πενήντα χιλιάδες ευρώ για το θετικό σενάριο και αφαιρούμε πενήντα χιλιάδες ευρώ από τα προβλεπόμενα έσοδα για το αρνητικό σενάριο. Αφού έχουν υπολογιστεί τα πιθανά έξοδα και έσοδα που θα προκύψουν από τη λειτουργία του Κέντρου Δια βίου Μάθησης για τα πρώτα πέντε έτη θα καταρτιστούν οι προϋπολογισμοί για κάθε διαφορετικό επίπεδο εσόδων και για τα δύο ενδεχόμενα για το πως θα ιδρυθεί ο οργανισμός.

Παρακάτω, παρατίθενται οι έξι αυτοί πίνακες, με τη βοήθεια των οποίων θα υπολογιστεί αργότερα και η Καθαρά Παρούσα Αξία για τα δύο έργα. Από τη μελέτη

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

των προϋπολογισμών παρατηρούμε ότι στα διάφορα επίπεδα εσόδων η επιχείρηση παρουσιάζει θετικές ταμειακές ροές με το πέρας των πέντε ετών. Το μόνο σημείο που αξίζει να σημειωθεί είναι ότι, στην περίπτωση όπου ο οργανισμός ιδρυθεί ως ανεξάρτητο ίδρυμα παρουσιάζει εισροές μετά το πέρας του δεύτερου έτους καθώς στην αρχή έχει ζημίες.

Από την άλλη πλευρά, στην περίπτωση όπου ο οργανισμός ιδρυθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι Πειραιά τότε θα παρουσιάζει έσοδα απευθείας από το πρώτο έτος, ανεξάρτητα με τα σενάρια που χρησιμοποιήθηκαν για τον υπολογισμό των προβλεπόμενων εσόδων. Αυτή η παρατήρηση, σχετικά με την περίοδο που αρχίζει η επιχείρηση να εμφανίζει έσοδα, και πολύ πιθανόν και κέρδη, είναι χρήσιμη κυρίως για τους επενδυτές. Οι επενδυτές πάντα θέλουν να ξέρουν πότε θα αρχίσουν να εισπράττουν από την επένδυση που έχουν κάνει, δηλαδή πότε θα αρχίσουν να εισπράττουν πίσω το αρχικό κεφάλαιο που διέθεσαν. Εκτός από την κατάρτιση των προϋπολογισμών, κρίσιμος παράγοντας για το ποιο από τα δύο έργα θα υλοποιηθεί είναι και η Καθαρά Παρούσα Αξία.

Ο υπολογισμός της Καθαράς Παρούσα Αξίας γίνεται με προεξόφληση όλων των ταμειακών ροών που προκύπτουν από την επένδυση μείον το αρχικό κόστος της επένδυσης. Η προεξόφληση των ταμειακών ροών έγινε με τη χρήση του συντελεστή προεξόφλησης όπου: Συντελεστής προεξόφλησης = $1 / (1 + r)^n$ με r να ισούται το επιτόκιο μηδενικού κινδύνου (επιτόκιο ομολογιακού δανείου του δημοσίου, σήμερα ισούται με 4,85%) και n να είναι τα έτη τα επένδυσης, έστω στην περίπτωση μας πέντε έτη. Στην περίπτωση ίδρυσης ενός ανεξάρτητου Κέντρου Δια βίου Μάθησης και χρησιμοποιούμε τις χρηματοροές από το πιθανό σενάριο που έχουμε αναλύσει παραπάνω, τότε η Καθαρά Παρούσα Αξία αυτού του έργου είναι ίση με -742.270,135 (= -217.674,73 - 187.804,89 - 134.517,651 - 123.088,824 - 79.184,04), δηλαδή έχουμε ζημία. Αντίστοιχα, έστω στην εναλλακτική περίπτωση το Κέντρο Δια βίου Μάθησης να ιδρυθεί σε συνεργασία με το Τ.Ε.Ι Πειραιά, τότε η Καθαρά Παρούσα Αξία αυτού του έργου είναι ίση με 38.595,15 = -2.430,15 - 2.320,50 + 15.129,15 + 14.448,60 + 13.768,05. Συνοψίζοντας, παρατηρούμε ότι στη μια περίπτωση η Καθαρά Παρούσα Αξία είναι αρνητική που σημαίνει ότι ένας ορθολογικός επενδυτής δεν θα αναλάμβανε να επενδύσει στο συγκεκριμένο έργο επειδή δεν θα του προσέφερε κάποιο επιπλέον εισόδημα, αντιθέτως μετά την ολοκλήρωση της επένδυσης θα κατέληγε και ζημιωμένος. Θα ήταν, λοιπόν, προτιμότερο να επιλέξει την υλοποίηση ενός Κέντρου Δια βίου Μάθησης σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι. Πειραιά Τ.Τ. δεδομένου, βάσει υπολογισμών, ότι η Καθαρά Παρούσα Αξία αυτής της επένδυσης είναι θετική και έχει μεγαλύτερη απόδοση.

Η μέθοδος της Καθαράς Παρούσας Αξίας είναι ένα πολύ σημαντικό εργαλείο όταν πρόκειται για την ανάληψη ή μη επενδύσεων, μπορεί να έχει διαφορετικές ερμηνείες αλλά πάντα το ίδιο ποιοτικό αποτέλεσμα. Εφόσον, στην ανάλυση μας στην

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

μια περίπτωση είναι θετική και στην άλλη αρνητική τότε σημαίνει ότι μόνον η δεύτερη επιλογή οδηγεί σε κέρδη και αύξηση πλούτου των επενδυτών. Για αυτό το λόγο, θεωρούμε ότι είναι προτιμότερο ο οργανισμός να ιδρυθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι. γιατί όχι μόνον είναι πιο συμφέρουσα επένδυση σύμφωνα με μαθηματικούς υπολογισμούς αλλά το Κέντρο Δια βίου μάθησης θα ευνοηθεί από την καλή φήμη και τη τεχνογνωσία του Α.Ε.Ι. σε ποικίλα ζητήματα. Η επιπλέον πληροφόρηση από τα ενδεχόμενα ο οργανισμός να τα πάει καλύτερα ή χειρότερα από ότι αναμένουμε συμβάλει οι επενδυτές στο να έχουν καλύτερη εικόνα για την εν λόγω επένδυση πριν προβούν στην ανάληψη του έργου. Παρ' όλα αυτά, δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι τα ποσά δεν είναι πραγματικά.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΟΣ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ					
ΠΙΘΑΝΟ ΣΕΝΑΡΙΟ					
ΕΙΔΟΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ (ΕΙΣΡΟΗ)/ ΠΑΗΡΩΜΗΣ (ΕΚΡΟΗ)	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος
Εισπράξεις από :					
Κύκλο Εργασιών	82.500,00	82.500,00	115.500,00	115.500,00	115.500,00
Σύνολο Εισπράξεων	82.500,00	82.500,00	115.500,00	115.500,00	115.500,00
Πληρωμές για:					
Απόκτηση Διδακτέας Ύλης	113.450,00	141.419,00	110.193,00	103.698,00	55.400,00
Αποπληρωμή Αγοράς Μηχανολογικού Εξοπλισμού και Επίπλων	30.100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Αμοιβές Προσωπικού	95.789,00	95.789,00	95.789,00	95.789,00	95.789,00
Ενοίκιο	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
Λειτουργικά Έξοδα	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Σύνολο Πληρωμών	287.339,00	285.208,00	253.982,00	247.487,00	199.189,00
Έσοδα - Έξοδα	-204.839,00	-202.708,00	-138.482,00	-131.987,00	-83.689,00
Φόρος	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Τομειακή Εκροή / Εκροή	-204.839,00	-202.708,00	-138.482,00	-131.987,00	-83.689,00
Ετήσιος Συντελεστής Προεξόφλησης	0,95	0,91	0,87	0,83	0,79
Καθαρή Παρούσα Αξία	-195.363,85	-184.388,58	-120.140,11	-109.208,75	-66.042,91

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

7.1 ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΣΕ ΠΙΝΑΚΕΣ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΟΣ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ					
ΘΕΤΙΚΟ ΣΕΝΑΡΙΟ					
ΕΙΔΟΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ (ΕΙΣΠΟΗ) / ΠΛΗΡΩΜΗΣ (ΕΚΠΟΗ)	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος
Εισπράξεις από :					
Κύριο Εργασιών	92.500,00	92.500,00	125.500,00	125.500,00	125.500,00
Σύνολο Εισπράξεων	92.500,00	92.500,00	125.500,00	125.500,00	125.500,00
Πληρωμές για:					
Απόκτηση Διδακτέας Ύλης	113.450,00	141.419,00	110.193,00	103.698,00	55.400,00
Αποπληρωμή Αγοράς Μηχανολογικού Εξοπλισμού και Επίπλων	30.100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Αμοιβές Προσωπικού	95.789,00	95.789,00	95.789,00	95.789,00	95.789,00
Ενοίκιο	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
Λειτουργικά Έξοδα	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Σύνολο Πληρωμών	287.339,00	285.208,00	253.982,00	247.487,00	199.189,00
Έσοδα - Έξοδα	-194.839,00	-192.708,00	-128.482,00	-121.987,00	-73.689,00
Φόρος	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ταμειακή Εκροή / Εκπόη	-194.839,00	-192.708,00	-128.482,00	-121.987,00	-73.689,00
Ετήσιος Συντελεστής Προεξόφλησης	0,95	0,91	0,87	0,83	0,79
Καθαρή Παρούσα Αξία	-185.826,42	-175.292,31	-111.464,61	-100.934,54	-58.151,44

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΟΣ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ ΑΡΝΗΤΙΚΟ ΣΕΝΑΡΙΟ					
ΕΙΔΟΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ (ΕΙΣΡΟΗ) / ΠΑΡΩΡΜΙΣ (ΕΚΡΟΗ)	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος
<u>Εισπράξεις από :</u>					
Κύριο Εργασιών	72.500,00	72.500,00	105.500,00	105.500,00	105.500,00
Σύνολο Εισπράξεων	72.500,00	72.500,00	105.500,00	105.500,00	105.500,00
<u>Πληρωμές για:</u>					
Απόκτηση Διδακτέας Ύλης	113.450,00	141.419,00	110.193,00	103.698,00	55.400,00
Αποπληρωμή Αγοράς Μηχανολογικού Εξοπλισμού και Επίτλων	30.100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Αμοιβές Προσωπικού	95.789,00	95.789,00	95.789,00	95.789,00	95.789,00
Ενοίκιο	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
Λειτουργικά Εξόδα	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Σύνολο Πληρωμών	287.339,00	285.208,00	253.982,00	247.487,00	199.189,00
Έσοδα - Εξόδα	-214.839,00	-212.708,00	-148.482,00	-141.987,00	-93.689,00
Φόρος	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ταμειακή Εκροή / Εκροή	-214.839,00	-212.708,00	-148.482,00	-141.987,00	-93.689,00
Ετήσιος Συντελεστής Προεξόφλησης	0,95	0,91	0,87	0,83	0,79
Καθαρή Παρούσα Αξία	-204.901,29	-193.484,85	-128.815,61	-117.482,95	-73.934,38

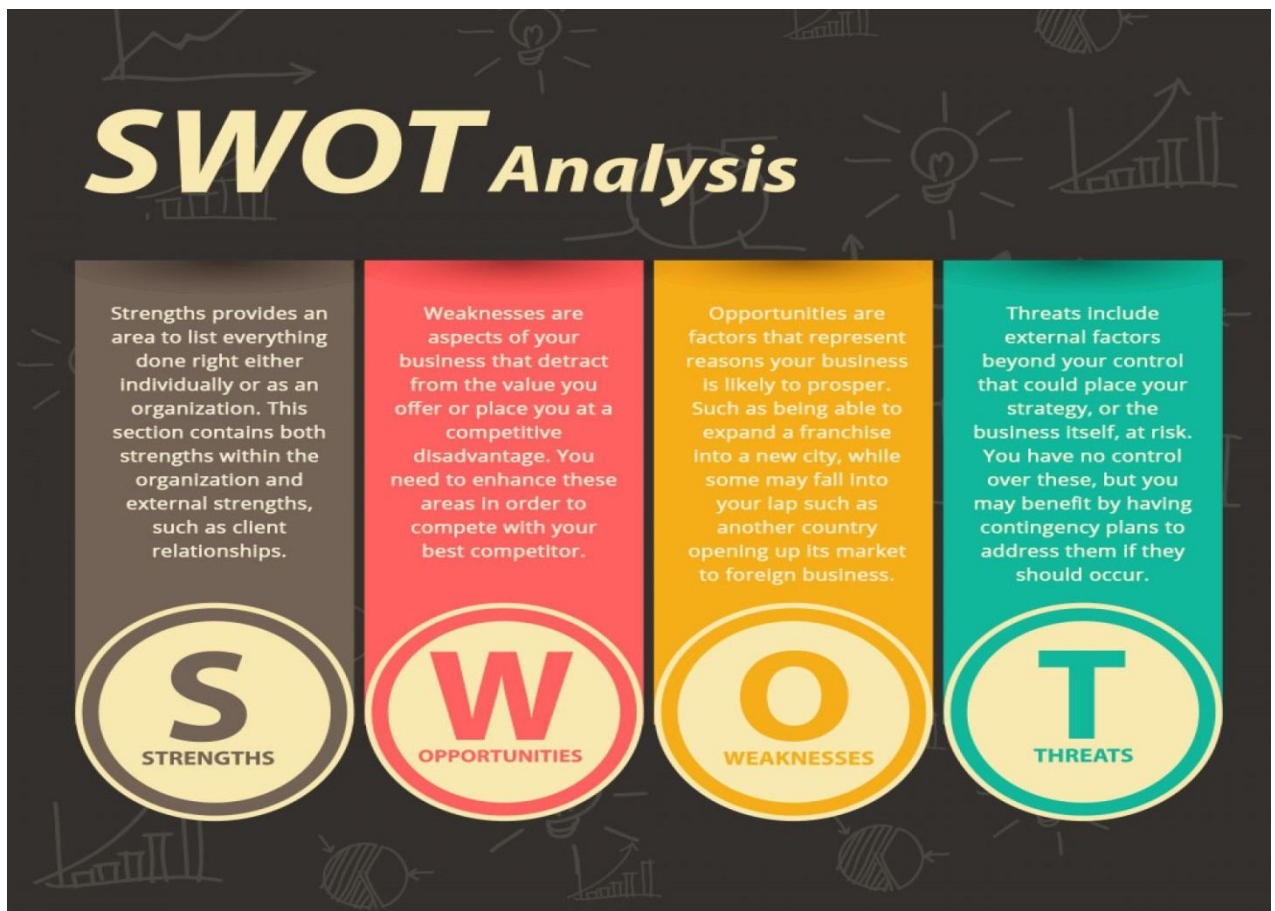
ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΟΣ ΚΕΝΤΡΟΥ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΟ Τ.Ε.Ι. ΠΕΙΡΑΙΑ					
ΠΙΘΑΝΟ ΣΕΝΑΡΙΟ					
ΕΙΔΟΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ (ΕΙΣΡΟΗ) / ΠΑΡΗΡΩΜΗΣ (ΕΚΡΟΗ)	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος
<u>Εισπράξεις από :</u>					
Κύκλο Εργασιών	82.500,00	82.500,00	115.500,00	115.500,00	115.500,00
Σύνολο Εισπράξεων	82.500,00	82.500,00	115.500,00	115.500,00	115.500,00
<u>Πληρωμές για:</u>					
Αμοιβές Προσωπικού	95.789,00	95.789,00	95.789,00	95.789,00	95.789,00
Ενοίκιο	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Λειτουργικά Έξοδα	0	0	0	0	0
Σύνολο Πληρωμών	99.389,00	99.389,00	99.389,00	99.389,00	99.389,00
Έσοδα - Έξοδα	-16.889,00	-16.889,00	16.111,00	16.111,00	16.111,00
Φόρος	0,00	0,00	4.672,19	4.672,19	4.672,19
Ταμειακή Εκροή / Εκροή	-16.889,00	-16.889,00	11.438,81	11.438,81	11.438,81
Ετήσιος Συντελεστής Προεξόφλησης	0,95	0,91	0,87	0,83	0,79
Καθαρή Παρούσα Αξία	-16.107,77	-15.362,68	9.923,74	9.464,71	9.026,90

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΟΣ ΚΕΝΤΡΟΥ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΟ Τ.Ε.Ι. ΠΕΙΡΑΙΑ					
ΘΕΤΙΚΟ ΣΕΝΑΡΙΟ					
ΕΙΔΟΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ (ΕΙΣΠΡΟΗ) / ΠΛΗΡΩΜΗΣ (ΕΚΡΟΗ)	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος
<u>Εισπράξεις από :</u>					
Κύριο Εργασίων	92.500,00	92.500,00	125.500,00	125.500,00	125.500,00
Σύνολο Εισπράξεων	92.500,00	92.500,00	125.500,00	125.500,00	125.500,00
<u>Πληρωμές για:</u>					
Αμοιβές Προσωπικού	95.789,00	95.789,00	95.789,00	95.789,00	95.789,00
Ενοίκιο	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Λειτουργικά Εξόδα	0	0	0	0	0
Σύνολο Πληρωμών	99.389,00	99.389,00	99.389,00	99.389,00	99.389,00
Έσοδα - Έξοδα	-6.889,00	-6.889,00	26.111,00	26.111,00	26.111,00
Φόρος	0,00	0,00	7.572,19	7.572,19	7.572,19
Ταμειακή Εκροή / Εκροή	-6.889,00	-6.889,00	18.538,81	18.538,81	18.538,81
Ετήσιος Συντελεστής Προεξόφλησης	0,95	0,91	0,87	0,83	0,79
Καθαρή Παρούσα Αξία	-6.570,34	-6.266,42	16.083,35	15.339,39	14.629,84

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΟΣ ΚΕΝΤΡΟΥ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΟ Τ.Ε.Ι. ΠΕΙΡΑΙΑ					
ΑΡΝΗΤΙΚΟ ΣΕΝΑΡΙΟ					
ΕΙΔΟΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ (ΕΙΣΠΡΟΗ) / ΠΛΗΡΩΜΗΣ (ΕΚΡΟΗ)	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος
<u>Εισπράξεις από :</u>					
Κύκλο Εργασιών	72.500,00	72.500,00	105.500,00	105.500,00	105.500,00
Σύνολο Εισπράξεων	72.500,00	72.500,00	105.500,00	105.500,00	105.500,00
<u>Πληρωμές για:</u>					
Αμοιβές Προσωπικού	95.789,00	95.789,00	95.789,00	95.789,00	95.789,00
Ενοίκιο	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Λειτουργικά Έξοδα	0	0	0	0	0
Σύνολο Πληρωμών	99.389,00	99.389,00	99.389,00	99.389,00	99.389,00
Έσοδα - Έξοδα	-26.889,00	-26.889,00	6.111,00	6.111,00	6.111,00
Φόρος	0,00	0,00	1.772,19	1.772,19	1.772,19
Ταμειακή Έκροη / Εκροή	-26.889,00	-26.889,00	4.338,81	4.338,81	4.338,81
Ετήσιος Συντελεστής Προεξόφλησης	0,95	0,91	0,87	0,83	0,79
Καθαρή Παρούσα Αξία	-25.645,21	-24.458,95	3.764,14	3.590,02	3.423,96

8. ANALΥΣΗ SWOT



Ένα επιχειρησιακό σχέδιο οφείλει να προβαίνει και σε ανάλυση SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) προκειμένου να θεωρείται ολοκληρωμένο. Η ανάλυση SWOT είναι ένα σημαντικό εργαλείο της διοίκησης που συμβάλλει στη χάραξη της στρατηγικής του οργανισμού και στη σωστή λήψη αποφάσεων με γνώμονα την ανάλυση του εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος της. Πιο αναλυτικά, μέσω της ανάλυσης SWOT μελετώνται τα δυνατά (*Strengths*) και αδύνατα (*Weaknesses*) σημεία μίας επιχείρησης, που πηγάζουν από το εσωτερικό περιβάλλον της καθώς προκύπτουν από τους εσωτερικούς πόρους που αυτή κατέχει και οι ευκαιρίες (*Opportunities*) και οι απειλές (*Threats*) που προκύπτουν, οι οποίες αντανακλούν μεταβλητές του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης τις οποίες η επιχείρηση θα πρέπει να εντοπίσει, να προσαρμοστεί σε αυτές ή ακόμα και να τις προσαρμόσει όπου κάτι τέτοιο είναι εφικτό.

Δυνάμεις (Strengths)

Ξεκινώντας από τα δυνατά σημεία του οργανισμού μας, αξίζει να σημειωθεί ότι ο συνδυασμός των παρεχομένων υπηρεσιών που θα προσφέρει είναι μοναδικός. Δεν υπάρχει αντίστοιχα κέντρο δια βίου μάθησης στην ελληνική αγορά που να εστιάζει στα άτομα που διοικούν συνεργεία αυτοκινήτων και να τους προσφέρει εκτός από δια βίου υπηρεσίες μάθησης και υποστηρικτικές υπηρεσίες, όπως τηλεφωνική γραμμή επίλυσης τεχνικών θεμάτων, πρόγραμμα εύρεσης κατάλληλου ανταλλακτικού, πρόγραμμα λογιστηρίου, διαχείρισης αποθήκης και πρόγραμμα διαχείρισης πελατών. Το να προσφέρει ένας οργανισμός μια μοναδική υπηρεσία είναι το πιο δυνατό του σημείο για να μπορεί να είναι ανταγωνιστικός και κατακτήσει σημαντικό μερίδιο αγοράς. Αυτή η επιχειρηματική ιδέα θα είναι επιτυχημένη δεδομένου της μοναδικότητας της και με την πάροδο των μηνών λειτουργίας θα αυξηθεί η καλή φήμη του οργανισμού που θα αποτελέσει πρόσθετο δυνατό του στοιχείο. Περαιτέρω δυνατά στοιχεία του οργανισμού μπορεί να θεωρηθεί και η επάνδρωση του με αξιόλογους και με κύρος επαγγελματίες. Ένας οργανισμός είναι τα άτομα που τον αποτελούν και όχι οι εγκαταστάσεις του, κυρίως σε κέντρα δια βίου μάθησης που παρέχουν υπηρεσίες εκπαίδευσης. Ιδιαίτερα τα άτομα που κάνουν τις παρουσιάσεις είναι το πρόσωπο του κέντρου και αυτοί που προβάλλουν το όραμα και τις ιδέες του για αυτό είναι σημαντικό να τον στελεχώνουν έμπιστοι υπάλληλοι με αναγνωρισμένες σπουδές που αγαπάνε την εκπαίδευση και επιδιώκουν να βελτιώνονται συνεχώς χωρίς να μένουν στάσιμοι και αδρανείς.

Αδυναμίες(Weaknesses)

Για να γίνει λόγος για τα αδύνατα σημεία του εσωτερικού περιβάλλοντος θα ήταν πιο ωφέλιμο να αναφερόμασταν σε ένα ήδη υπάρχον οργανισμό. Σε αυτήν την περίπτωση η ανάλυση SWOT θα βασιζόταν σε πραγματικά δεδομένα και θα ήταν πιο σαφής. Παρ'όλα αυτά, θα αναφερθούμε σε ορισμένα αδύνατα σημεία που μπορεί να εμφανίζει το κέντρο δια βίου μάθησης. Δεδομένου της κοινωνικό-πολιτικό-οικονομικής κατάστασης της Ελλάδας, υπάρχει μεγάλος κίνδυνος για αδυναμίας είσπραξης των οφειλών από τους πελάτες. Ένα τέτοιο φαινόμενο θα δημιουργήσει στον οργανισμό προβλήματα ρευστότητας με αποτέλεσμα να μην μπορεί να αντεπεξέλθει στις χρηματοοικονομικές του υποχρεώσεις ή και να προβεί σε εκμετάλλευση κάποιας επενδυτικής ευκαιρίας που μπορεί να προκύψει. Είναι πιο ωφέλιμο για οποιοδήποτε οργανισμό να έχει υψηλούς δείκτες ρευστότητας παρά να έχει υψηλές αναμενόμενες οικονομικές εισροές. Επιπλέον, τα στελέχη θα πρέπει να είναι επιλεκτικοί με τις πρακτικές μάρκετινγκ που θα επιλέξουν ώστε να προβληθεί ο οργανισμός και να προσελκύσει ενδιαφερόμενους. Το κέντρο δια βίου μάθησης προσφέρει υπηρεσίες εκπαίδευσης για συγκεκριμένο τομέα επαγγελματιών και δεν εμπορεύεται προϊόντα.

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

Η διαφημιστική καμπάνια που θα ακολουθηθεί θα πρέπει να είναι κατάλληλη ώστε να προσδώσει κύρος στον οργανισμό και να μην εξευτελίζει τις υπηρεσίες του. Υπάρχουν πολλά παραδείγματα επιχειρήσεων που ενώ προσέφεραν ποιοτικά και οικονομικά προϊόντα, ή υπηρεσίες, αδυνατούσαν να τα διαφημίσουν καταλλήλως, μην μπορώντας να ανταπεξέλθουν στις πιέσεις της αγοράς και τερματίζοντας τις δραστηριότητες τους.

Ευκαιρίες (*Opportunities*)

Με τον όρο ευκαιρίες ορίζουμε τους εξωγενείς παράγοντες που παρουσιάζονται στο ευρύτερο μακρό περιβάλλον της επιχείρησης και η εκμετάλλευση αυτών μπορεί να επηρεάσει θετικά την πορεία της επιχείρησης. Τέτοιοι εξωγενείς παράγοντες θεωρούνται: οι επιδοτήσεις από αναπτυξιακά Εθνικά και Ευρωπαϊκά προγράμματα (π.χ. ΕΣΠΑ), οι τρέχουσες ανάγκες της αγοράς που μπορεί να αλλάξουν ραγδαία και τα "κενά" που θα κλιθεί ο οργανισμός μας να καλύψει, και η τεχνολογική πρόοδος. Λόγω της οικονομικής κρίσης όλο και περισσότερα αναπτυξιακά προγράμματα εμφανίζονται στο προσκήνιο, η αξιοποίηση των οποίων μπορεί να προσφέρει αμφίδρομα οφέλη και στο κέντρο δια βίου μάθησης και στα άτομα που συμμετέχουν στα σεμινάρια του. Υπάρχει μια ευρεία ποικιλία εθνικών και ευρωπαϊκών προγραμμάτων για δια βίου υπηρεσίες μάθησης και για μικρές επιχειρήσεις που μπορούν να εκμεταλλευτούν τα στελέχη του οργανισμού προκειμένου να προσεγγίσουν ενδιαφερόμενους με χαμηλό κόστος δεδομένου ότι ένα μεγάλο μέρος της εκπαίδευσης τους επιδοτείται από αυτά τα προγράμματα. Παρ' όλα αυτά, ο πιο σημαντικός παράγοντας για κάθε επιχείρηση προκειμένου να συνεχίζει να είναι βιώσιμη είναι να αντιλαμβάνεται για κάθε χρονική στιγμή τις ανάγκες της αγοράς και το τι χρειάζεται η αγορά που δεν το προσφέρουν οι άλλοι οργανισμοί. Μία τέτοιου είδους ιδέα, που θα είναι και η πρωτοτυπία του εν λόγω κέντρου δια βίου μάθησης, είναι η κάλυψη του κλάδου των μηχανολόγων αυτοκινήτων με υπηρεσίες υποστήριξης εύρεσης του κατάλληλου ανταλλακτικού, λογιστηρίου, διαχείρισης αποθήκης και διαχείρισης πελατών. Η αντίληψη ότι τη δεδομένη χρονική στιγμή τα συνεργεία της αγοράς δεν έχουν μόνο ανάγκη για εκπαίδευση αλλά και για απόκτηση γνώσεων σχετικά με το πως το συνεργείο τους θα είναι ανταγωνιστικό, είναι μια σημαντική ευκαιρία που έχει προκύψει και μπορούν να εκμεταλλευτούν τα στελέχη της διοίκησης προκειμένου να εδραιωθεί ο οργανισμός στο χώρο. Ολοκληρώνοντας, η παρουσίαση των σεμιναρίων πρέπει να γίνεται πάντα σύμφωνα με τα δεδομένα και την τεχνολογία της εποχής. Έχουμε παραμερίσει τον παραδοσιακό τρόπο παρουσίασης με τη χρήση προτζέκτορα ή powerpoint, smartboards και βιωματικά σεμινάρια θεωρούνται πλέον οι πρωτοπόροι τρόποι εκπαίδευσης για τα άτομα όλων των ηλικιών.

Απειλές (*Threats*)

Το εξωτερικό περιβάλλον μιας επιχείρησης είναι ευμετάβλητο και ο κάθε οργανισμός οφείλει να αντιλαμβάνεται τις αλλαγές που συμβαίνουν, ή και να τις προβλέπει, κυρίως όταν πρόκειται για δυσμενής συνθήκες που θα επηρεάσουν τη βιωσιμότητα του. Τέτοιου είδους περιπτώσεις, σύμφωνα με την ανάλυση SWOT ορίζονται ως απειλές, μπορούν να θεωρηθούν, παραδείγματος χάριν, μια παγκόσμια οικονομική κρίση, μια ενδεχόμενη μείωση του αριθμού των ενδιαφερόμενων που αξιοποιούν τις υπηρεσίες του κέντρου δια βίου μάθησης, η αύξηση του ανταγωνισμού μεταξύ παρόμοιων ιδρυμάτων και ο καλύτερος συνδυασμός ποιότητας και τιμής από άλλα κέντρα δια βίου μάθησης, η μη κάλυψη οικονομικών υποχρεώσεων από πελάτες λόγω κοινωνικών - οικονομικών συνθηκών και πιθανές τροποποιήσεις στη νομοθεσία σχετικά με την ίδρυση και λειτουργία των κέντρων δια βίου μάθησης. Τα διοικητικά στελέχη έχουν τη δυνατότητα να προετοιμαστούν στο να αντιμετωπίσουν τις απειλές που δύναται να λάβουν χώρα και να τις μετατρέψουν σε ευκαιρίες που θα διασφαλίσουν την καλή πορεία και ευημερία της επιχείρησης. Εξάλλου λέγεται, ότι κάθε απειλή είναι απλά μια συγκαλυμμένη ευκαιρία.

9. ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΙΑΦΟΡΩΝ ΣΕΝΑΡΙΩΝ ΓΙΑ ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ 10 ΧΡΟΝΙΑ

Σε ένα κόσμο όπου τα δεδομένα συνεχώς μεταβάλλονται, τα στελέχη της διοίκησης οφείλουν να προβλέπουν το μέλλον και να μην εστιάζουν την προσοχή τους μόνο στο παρόν. Η επιχείρηση δεν πρέπει να μένει στάσιμη στις αλλαγές του περιβάλλοντος της. Η μελέτη του τι πρόκειται να συμβεί αλλά και η ίδια διοίκηση πως βλέπει την πορεία του οργανισμού στο μέλλον, προετοιμάζει τον οργανισμό για τις εξελίξεις και διασφαλίζει την πορεία του και την καλή του ευημερία. Παρακάτω παρατίθενται μερικά σενάρια για την κατάσταση που μπορεί να βρίσκεται ο οργανισμός στα επόμενα δέκα έτη. Το πιο πιθανό σενάριο είναι να έχει αλλάξει τελείως το πρόγραμμα των σεμιναρίων λόγω των εξελίξεων που αναμένονται στην αγορά αυτοκινήτων και ήδη έχουν αρχίσει σιγά σιγά να εμφανίζονται τα αυτοκίνητα νέας γενιάς στους αυτοκινητόδρομους. Αυτή η καινοτομία, γνώστη και ως οικολογικά οχήματα, όπως είναι τα υβριδικά, τα ηλεκτρικά, τα αυτοκίνητα υδρογόνου και φυσικού αερίου όπου αναλύσαμε στην τεχνολογική διάσταση παραπάνω, απαιτεί αντίστοιχα εξειδικευμένους μηχανικούς που να μπορούν άμεσα και αποτελεσματικά να επιδιορθώσουν το αυτοκίνητο. Στην αρχή τα αυτοκίνητα θα επισκευάζονται και θα επισκέπτονται τα συνεργεία της αντιπροσωπίας για τον οποιοδήποτε έλεγχο, για παράδειγμα τακτικό έλεγχο μηχανής και λαδιών, επειδή παρέχεται εγγύηση τριών έως και πέντε ετών από την αγορά του οχήματος μόνον όμως σε συνεργεία της αντίστοιχης αντιπροσωπίας.

Μετέπειτα, δηλαδή περίπου από μία δεκαετία, θα αυξηθούν και οι δουλειές γενικότερα για τα συνεργεία της αγοράς και οι μηχανικοί θα πρέπει να είναι προετοιμασμένοι και πλήρως καταρτισμένοι στη νέα τεχνολογία. Το κέντρο θα βίου μάθησης έχει υποχρέωση να αντιληφθεί αυτήν την αναμενόμενη ανάγκη της αγοράς και να αλλάξει το πρόγραμμα των σεμιναρίων με στροφή στις ανάγκες της αγοράς και των μηχανικών. Αν θεωρηθεί αναγκαίο μπορεί να προβεί, εκτός από το αντικείμενο των σεμιναρίων, και σε αντικατάσταση λεκτόρων με άτομα που είναι γνώστες των νέων τεχνολογιών καθώς και σε αλλαγή του τρόπου που γίνονται τα σεμινάρια ώστε να είναι πιο αποτελεσματικά. Από την άλλη πλευρά, τα σεμινάρια δια βίου μάθησης μπορεί να απαξιώνονται σε δέκα χρόνια. Στις μέρες μας, τα σεμινάρια δια βίου μάθησης, σε οποιοδήποτε τομέα της αγοράς εργασίας αυτά ανταποκρίνονται, γίνονται δεδομένου ότι παρατηρείται έντονο το φαινόμενο να υπάρχουν άτομα ηλικίας άνω των σαράντα ετών σε θέσεις που δεν μπορούν να υποστηρίξουν. Όταν τα άτομα αυτά ξεκίνησαν να εργάζονται δεν επικρατούσαν τα δεδομένα που επικρατούν τώρα στην αγορά, για παράδειγμα εισαγωγή υπολογιστών, διαδίκτυο, και γενικότερα μηχανήματα νέας τεχνολογίας με αποτέλεσμα πολλοί από αυτούς να υπολείπονται βασικών γνώσεων, ικανοτήτων και δεξιοτήτων ώστε να εργάζονται αποδοτικά με τα τρέχοντα δεδομένα.

Η κοινωνία και το κράτος διαπιστώνοντας αυτό το πρόβλημα προέβει στη θέσπιση των κέντρων δια βίου μάθησης για την αντιμετώπιση του, όπου οι πολίτες θα ενημερώνονται συνεχώς για τις αλλαγές στον επαγγελματικό τομέα αναπτύσσοντας ταυτόχρονα πολυδιάστατες προσωπικότητες. Οι νέες γενιές μεγαλωμένες με τις νέες αυτές τεχνολογίες δεν παρουσιάζουν ανάγκη για αυτές τις υπηρεσίες που παρέχουν τα κέντρα δια βίου μάθησης δεδομένου ότι και αλλαγές να προκύψουν στο χώρο εργασίας, τους είναι πιο εύκολο να τις αφομοιώσουν και να τις ενστερνιστούν. Για οποιαδήποτε δυσκολία συναντήσουν μπορούν να συμβουλευτούν το διαδίκτυο ή απευθείας τον κατασκευαστή και αν επιδιώκουν την εξειδίκευση σε κάποιο τομέα στρέφονται προς προγράμματα που παρέχονται από ιδρύματα του εξωτερικού. Το ανθρώπινο δυναμικό των επόμενων δέκα ετών θα αποτελείται κατά κανόνα από αυτές τις νέες γενιές που πιθανόν να απορρίπτουν τα κέντρα δια βίου μάθησης ως επιλογή για προσωπική τους ανάπτυξη. Ένα αρκετά δυσμενές σενάριο είναι η πτώχευση του οργανισμού. Σε κάθε κλάδο για κάθε επιχείρηση πάντα ενδέχεται αυτό το ενδεχόμενο, όμως το αναφέρουμε στη συγκεκριμένη ανάπτυξη πιθανών σεναρίων επειδή ο οργανισμός θα αναπτυχθεί ήδη σε μια οικονομία που βρίσκεται στον οικονομικό κύκλο της ύφεσης και δεν αναμένεται ιδιαίτερη ανάπτυξη της οικονομίας στα επόμενα έτη. Ο οργανισμός μας δεν παρέχει κάποιο προϊόν για την κάλυψη των βιοτικών αναγκών ενός ανθρώπου που πάντα θα έχει ζήτηση ακόμα και σε δυσμενής καιρούς, παρέχει μια υπηρεσία επιμόρφωσης που πολύ λογικά ένα άτομο που δυσκολεύεται να καλύψει τις βασικές του ανάγκες δεν θα προβεί σε έξοδα επιμόρφωσης.

Σε αυτό το σενάριο της επικείμενης πτώχευσης, τα στελέχη μπορούν να εστιάσουν στην ανάπτυξη ενός οργανισμού που οι βασικές του λειτουργίες θα είναι τηλεφωνικές υπηρεσίες υποστήριξης των συνεργιών και τηλεφωνικές υπηρεσίες υποστήριξης εύρεσης των επιθυμητών ανταλλακτικών. Στο σενάριο που η οικονομία της χώρας δεν θα έχει ανακάμψει στην επόμενη δεκαετία οι παραπάνω υπηρεσίες υποστήριξης θα συνεχίζουν να έχουν απήχηση. Αντίθετα, στην περίπτωση που ο οργανισμός ευδοκιμήσει, μπορεί εν τέλει να απεξαρτηθεί από το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ, αν συνλειτουργούν, και να δημιουργηθεί ένα ανεξάρτητο κέντρο δια βίου μάθησης για μηχανικούς αυτοκινήτων. Η ίδρυση του κέντρου δια βίου μάθησης σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι ΠΕΙΡΑΙΑ Τ.Τ θα γινόταν για να επωφεληθεί ο οργανισμός από τις υφιστάμενες εγκαταστάσεις, τον υπάρχων εξοπλισμό και για να επωφεληθεί από το κύρος και την αξιοπιστία του Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ για προσελκύσει ενδιαφερόμενους και να εδραιωθεί στην αγορά. Έπειτα από δέκα χρόνια λειτουργίας, ο οργανισμός είναι πολύ πιθανό να έχει κατακτήσει συγκεκριμένο μερίδιο αγοράς στη δια βίου εκπαίδευση και να έχει εξοικονομήσει κεφάλαια για να επενδύσει σε νέο ανεξάρτητο οργανισμό χωρίς να χρειάζεται να προβεί στον ελάχιστο δανεισμό. Συνοψίζοντας, θεωρούμε ότι αυτά είναι τα πιο πιθανά σενάρια που μπορεί να προκύψουν στα επόμενα δέκα χρόνια με δεδομένη την ισχύουσα πληροφόρηση.

10. ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Η παρούσα πτυχιακή εργασία επιλέξαμε να υλοποιηθεί και συγκεκριμένα ,ο οργανισμός που προτάθηκε, να ιδρυθεί σε συνεργασία με το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ. Κατά τη διάρκεια της χρηματοοικονομικής ανάλυσης και της κατάρτισης των προϋπολογισμών παρατηρήθηκε ότι το σενάριο συνεργασίας του Κέντρου δια Βίου Μάθησης με το Πανεπιστημιακό Ίδρυμα είναι η πιο κερδοφόρα. Καθώς διανύουμε ήδη μια δύσκολη εποχή στην Ελλάδα αλλά και παγκοσμίως όσο αφορά το κομμάτι της οικονομίας, καθίσταται πιο πιθανό και εύκολο, να πραγματοποιηθεί στην φάση που βρισκόμαστε η ιδέα σ' αυτό τον χώρο. Επιπλέον, το Α.Ε.Ι Πειραιά Τ.Τ λόγω φήμης και τεχνογνωσίας μας προσφέρει οικονομική ασφάλεια και σταθερότητα, εφόσον γνωρίζουμε ότι το να υλοποιηθεί ένας ανεξάρτητος οργανισμός, έχει μεγαλύτερο ρίσκο και κίνδυνο σε θέματα επιβίωσης, χρόνου υλοποίησης, αλλά και σε τεχνικούς τομείς και γνώσεων. Μέσω της έρευνας που πραγματοποιήθηκε, πέραν της συγκεκριμένης οικονομοτεχνικής ανάλυσης, διαπιστώσαμε ότι υπάρχει θέληση και διάθεση για γνώση και εξέλιξη στις νεότερες ηλικίες. Αυτό το φαινόμενο σε συνδυασμό με πιθανή μελλοντική βελτίωση της οικονομίας στην Ελλάδα, θα μπορούσε να δημιουργήσει ανάπτυξη στον κλάδο των συνεργείων και να βοηθήσει νέους συναδέλφους να πάρουν περισσότερες πρωτοβουλίες και να αξιοποιήσουν την τεχνογνωσία απο τα Κέντρα δια Βίου Μάθησης. Η ανέλιξη αυτή σε επίπεδο γνώσεων ίσως συντελέσει στην εισαγωγή καινοτομιών στη χώρα μας, κάτι που κρίνεται απαραίτητο σε μια περίοδο βαθειάς κρίσης.

11. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΔΙΔΑΚΤΕΑ ΥΛΗ

A) ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ

Επίπεδο 1	Επίπεδο 2	Επίπεδο 3	Επίπεδο 4
	Ηλεκτρικά αυτοκίνητα/ηλεκτρονική 1	Ηλεκτρικά αυτοκίνητα/ηλεκτρονική 2	Διάγνωση μοντέρνων αυτοκινήτων
		ΣυστήματαCAN-busκαιMultiplex 1	Διάγνωση μέσω παλμογράφων
		Διάγνωση μοντέρνων αυτοκινήτων 1	Συστήματα Διάγνωσης (EOBD)

B) ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΙΝΗΤΗΡΑ

Επίπεδο 1	Επίπεδο 2	Επίπεδο 3	Επίπεδο 4
	Συστήματα φόρτισης και εκκίνησης	Υβριδικά συστήματα 1	Ηλεκτρονικός έλεγχος Diesel 2
Συστήματα Βενζίνης	Συστήματα Τερματισμού-εκκίνησης λειτουργίας		Ηλεκτρικά αυτοκίνητα/Υψηλή Τάση
Συστήματα Λαδιών	Συστήματα Diesel	Συστήματα μηχανής και εκπομπών ρύπων 1	
	Εγκατάστασηζωνώνένωσηςμηχανής	Ηλεκτρονικός Έλεγχος Diesel 1	Συστήματα μηχανών Turbo

[Πληκτρολογήστε κείμενο]

Γ) ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΙ ΑΝΕΣΗ

Επίπεδο 1	Επίπεδο 2	Επίπεδο 3	Επίπεδο 4
	Πιστοποίησηαυτόματουair-conditioning μεclimate control 1	Air Conditioning & Climate Control 1	
			Συστήματα ελέγχου ABS
		Συστήματα Ασφαλείας	

Δ) ΚΛΑΣΣΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ

Επίπεδο 1	Επίπεδο 2	Επίπεδο 3	Επίπεδο 4
Τεχνολογίες Drivetrain, συστήματα μετάδοσης ενέργειας	Συστήματα τιμονιού και αναρτήσεων	Συστήματα λειτουργίας μηχανής(transmission)	

Ε) ΝΕΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ

Επίπεδο 1	Επίπεδο 2	Επίπεδο 3	Επίπεδο 4
Νέες τεχνολογίες			

ΣΤ) ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΣΥΝΕΡΓΕΙΟΥ

Επίπεδο 1	Επίπεδο 2	Επίπεδο 3	Επίπεδο 4
Βελτιώνοντας τις ικανοτητές στο τομέα της πώλησης	Βελτιώνοντας την αποτελεσματικότητα των προϊόντων σε απόθεμα		
Μετατροπή του εξοπλισμού των συνεργείων σας σε προσοδοφόρο			

12. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Στρατηγική των Επιχειρήσεων: Ελληνική και Διεθνής εμπειρία - Βασίλης Μ. Παπαδάκης, Εκδόσεις Ε. Μπένου, Αθήνα 2012
- Διοικητική Λογιστική - Γεώργιος Βενιέρης, Σάνδρα Κοέν, P.I. Publishing, Αθήνα 2007
- Χρηματοοικονομική Λογιστική - Δημήτριος Χ. Γκίκας, Αφροδίτη Ι. Παπαδάκη, Εκδόσεις Μπένου, Αθήνα 2012
- Εφημερίδα της Κυβερνήσεως
- Aftertax.gr