

Τ.Ε.Ι. ΗΠΕΙΡΟΥ
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΑΡΤΑΣ
ΣΧΟΛΗ Σ.Δ.Ο.
ΤΜΗΜΑ ΤΗΛΕΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ΤΟΥ
ΚΕΝΤΡΟΥ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΗΣ
ΒΙΟΤΕΧΝΙΑΣ
ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ
(ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.)

Ο ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ :
Κ. ΤΡΑΧΑΝΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

ΟΙ ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΕΣ :
ΣΙΟΝΤΗ ΘΕΟΔΩΡΑ
ΤΑΡΑΤΣΑ ΠΑΡΘΕΝΑ

| | |
|---|--|
| <p>Στην επιτυχή ολοκλήρωση της φοιτητικής μου σταδιοδρομίας με βοήθησαν πολλοί άνθρωποι με τον ένα ή τον άλλο τρόπο τους οποίους και ευχαριστώ.</p> <p>Ιδιαίτερα θέλω να ευχαριστήσω τους γονείς μου, τα αδέρφια μου και το σύντροφό μου που με στήριξαν σε αυτή μου την προσπάθεια.</p> <p style="text-align: center;">Σιόντη Θεοδώρα</p> | <p>Στην οικογένειά μου και ιδιαίτερα στην Μπέτη...</p> <p>Στους παλιούς καλούς φίλους, που έστω και από μακριά ήταν πάντα κοντά μου...</p> <p>Στους σημαντικούς φίλους που απέκτησα στην αγαπημένη μου Άρτα...</p> <p>Στους λίγους εκείνους καθηγητές μου, που με την προσπάθειά τους κάνουν εμάς και το Τ.Ε.Ι. καλύτερους...</p> <p>Στον Κυριάκο μου και στη Ρούλα που χωρίς αυτούς θα ήταν σίγουρα πιο δύσκολα...</p> <p>Στη φιλενάδα μου...</p> <p>Στον ψηλό...</p> <p>...Στα ίδια μέρη θα ξαναβρεθούμε...</p> <p style="text-align: center;">Ταράτσα Νένα</p> |
|---|--|

Ευχαριστούμε θερμά τον καθηγητή μας κύριο Κωνσταντίνο Τραχανά για τη βοήθειά του.



ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ
ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΗΣ ΒΙΟΤΕΧΝΙΑΣ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ
(ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.)

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

| | | |
|----------------------|---|-------------------------|
| | <u>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</u> | <u>Σελίδα 1</u> |
| 1^ο | <u>Γενικά στοιχεία για το Κέντρο</u> | |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ | <u>Παραδοσιακής Βιοτεχνίας</u> | <u>Σελίδα 3</u> |
| | <u>Ιωαννίνων (ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.)</u> | |
| | A. Φορέας της επένδυσης | Σελίδα 3 |
| | B. Ιστορικό του έργου | Σελίδα 4 |
| | Γ. Παροχές | Σελίδα 5 |
| | Δ. Προσανατολισμός του έργου | Σελίδα 6 |
| | E. Ωφέλειες | Σελίδα 8 |
| 2^ο | <u>Ο τύπος εγκατάστασης του</u> | |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ | <u>ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.</u> | <u>Σελίδα 9</u> |
| | A. Ακριβής θέση εγκατάστασης | Σελίδα 9 |
| | B. Λοιπά στοιχεία | Σελίδα 10 |
| 3^ο | <u>Οργάνωση και λειτουργία</u> | <u>Σελίδα 11</u> |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ | | |
| | A. Οργανωτικό σχήμα | Σελίδα 11 |
| | B. Λειτουργικά στοιχεία | Σελίδα 14 |
| | Εργαστήρια | Σελίδα 14 |
| | Σχεδιαστήριο | Σελίδα 15 |
| | Εκθετήριο- Πρατήριο | Σελίδα 16 |
| | Τράπεζα | Σελίδα 16 |
| | Μουσείο | Σελίδα 17 |
| | Εστιατόριο | Σελίδα 17 |
| | Παροχή Λοιπών Υπηρεσιών | Σελίδα 17 |
| 4^ο | <u>Τα τεχνικά στοιχεία</u> | <u>Σελίδα 19</u> |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ | | |
| | A. Στοιχεία κατασκευής του έργου | Σελίδα 19 |
| | B. Τεχνολογικός εξοπλισμός | Σελίδα 20 |
| | Γ. Βοηθητικός εξοπλισμός | Σελίδα 21 |
| | Δ. Παραγωγική δυναμικότητα | Σελίδα 22 |
| | E. Προϊόντα | Σελίδα 22 |
| | Παραγωγική Διαδικασία | Σελίδα 23 |
| | Συρματερά Κοσμήματα | Σελίδα 23 |
| | Σκαλιστά | Σελίδα 24 |
| | Χυτά | Σελίδα 24 |
| | Η Τελική Επεξεργασία | Σελίδα 25 |
| 5^ο | <u>Η αγορά των ειδών</u> | |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ | <u>αργυροχοΐας</u> | <u>Σελίδα 27</u> |
| | A. Έρευνα της αγοράς | Σελίδα 27 |
| | B. Τμηματοποίηση της αγοράς | Σελίδα 28 |
| | Γ. Πρόβλεψη ζήτησης & στοιχεία αγοράς | Σελίδα 29 |
| | Δ. Στρατηγική Μάρκετινγκ | Σελίδα 30 |

| | | |
|-----------------------|--|-------------------------|
| 6^ο | <u>Τα οικονομικά στοιχεία</u> | <u>Σελίδα 36</u> |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ | A. Κόστος κατασκευής | Σελίδα 36 |
| | B. Κόστος πρώτης εγκατάστασης και λειτουργίας | Σελίδα 36 |
| | Γ. Διοικητικές και διαχειριστικές δαπάνες | Σελίδα 40 |
| | Δ. Αποσβέσεις | Σελίδα 41 |
| | E. Τα έσοδα του φορέα | Σελίδα 41 |
| | E1. Έσοδα από παραχώρηση χρήσης εργαστηρίων | Σελίδα 41 |
| | E2. Έσοδα από αγορές α' υλών για λογαριασμό των μελών της εταιρίας | Σελίδα 42 |
| | E3. Έσοδα από προμήθειες πώλησης προϊόντων εκθετηρίου | Σελίδα 42 |
| | E4. Έσοδα από το σχεδιαστήριο των προϊόντων | Σελίδα 44 |
| | E5. Έσοδα από προγράμματα κατάρτισης και παροχή υπηρεσιών | Σελίδα 44 |
| | E6. Άμεσα ή έμμεσα έσοδα από πωλήσεις και εισαγωγές | Σελίδα 45 |
| | E7. Έσοδα από ενοικίαση κοινόχρηστων χώρων | Σελίδα 46 |
| 7^ο | <u>Αξιολόγηση της επένδυσης</u> | <u>Σελίδα 49</u> |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ | A. Οικονομικά αποτελέσματα επιχείρησης | Σελίδα 49 |
| | B. Διερεύνηση νεκρού σημείου | Σελίδα 50 |
| | Γ. Αποδόσεις και απόσβεση της επένδυσης | Σελίδα 52 |
| | Δ. Ανάλυση βιωσιμότητας και τελικής σκοπιμότητας της επένδυσης | Σελίδα 53 |
| 8^ο | <u>Χρονικός προγραμματισμός</u> | <u>Σελίδα 55</u> |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ | A. Κατασκευαστικός προγραμματισμός | Σελίδα 55 |
| | Προπαρασκευαστική φάση | Σελίδα 55 |
| | Κατασκευαστική φάση | Σελίδα 56 |
| | B. Λειτουργικός προγραμματισμός | Σελίδα 58 |
| | Μετακατασκευαστικός | Σελίδα 58 |
| | Λειτουργικός Προγραμματισμός | |
| | Γ. Χρηματοδοτικός προγραμματισμός | Σελίδα 60 |
| 9^ο | <u>Χρηματοδότηση</u> | <u>Σελίδα 62</u> |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ | | |
| 10^ο | <u>Χρονική επέκταση</u> | <u>Σελίδα 65</u> |
| ΚΕΦΑΛΑΙΟ | A. Στόχοι πρώτης πενταετίας | Σελίδα 65 |

Β. Μακροπρόθεσμοι στόχοι

Σελίδα 66

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Σελίδα 69

Φωτογραφία μακέτας ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.

Σελίδα 70

Απόσπασμα πρακτικών αποφάσεων

Σελίδα 71

Δήμου Ιωαννίνων

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος της αργυροχρυσοχοΐας και κυρίως της ασημουργίας, αποτελεί εδώ και πολλά χρόνια μια τέχνη που έχει υιοθετηθεί και αναπτυχθεί από τους Γιαννιώτες σε σημείο τέτοιο, ώστε πρόσφατα η πόλη των Ιωαννίνων να ανακηρυχθεί επίσημα ως : «η πόλη των ασημουργών».

Η “λεπτή” τέχνη της ασημουργίας είναι συνυφασμένη με την ιστορία της πρωτεύουσας της Ηπείρου, αφού πολλοί (μεγάλοι) ντόπιοι μάστορες φιλοτέχνησαν και συνεχίζουν να εμπνέονται και να κατασκευάζουν κοσμήματα και σκεύη , πραγματικά έργα τέχνης.

Φυσικό επακόλουθο όλων αυτών είναι η ασημουργία να έχει σημαντική συνεισφορά στο ακαθάριστο περιφερειακό προϊόν, καθώς και στην απασχόληση, αφού η φήμη του γιαννιώτικου κοσμήματος, το έκανε να έχει μια αξιόσεβαστη θέση στην αγορά.

Το μικρό όμως μέγεθος των παραγωγικών μονάδων (ατομικές ή οικογενειακές επιχειρήσεις-εργαστήρια) δημιούργησε ποικίλα προβλήματα τα οποία οδήγησαν στο να χαθεί η ηγετική θέση των γιαννιώτικων προϊόντων στην αγορά των ασημικών.

Συγκεκριμένα, εκτός από τους πολλούς ανταγωνιστές από την Ευρώπη και την Ασία, το μικρό μέγεθος των εργαστηρίων, μοιραία, επιφέρει έλλειψη σύγχρονης υλικοτεχνικής υποδομής, πλημμελής οργάνωση και υποδομή, όπως επίσης και αδυναμία, ελέγχου της ποιότητας των πρώτων υλών, προβολής και προώθησης των προϊόντων.

Αν στα παραπάνω προσθέσουμε και τη συχνή έλλειψη διάδοξης κατάστασης για κάθε επιχείρηση χωριστά, γίνεται αντιληπτό ότι για ένα μικρό ασημουργείο είναι δύσκολο να σταθεί στα πόδια του μέσα σε μια μεγάλη, ανταγωνιστική αγορά.

Η κατάσταση που σκιαγραφήθηκε παραπάνω υφίσταται, αλλά και οξύνεται εδώ και πολλά χρόνια. Οι ασημουργοί από την πλευρά τους επιδιώκουν να την αναστρέψουν, ψάχνοντας λύσεις μέσω του επίσημου φορέα τους, του Σωματείου Αργυροχόων Ιωαννίνων (Σ.Α.Ι.) και όπως έχει διαφανεί, η λύση στα προβλήματα του κλάδου τους μπορεί να βρεθεί μέσω του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. (Κέντρο Παραδοσιακής Βιοτεχνίας Ιωαννίνων) το οποίο ενδέχεται να δώσει νέα πνοή στη γιαννιώτικη αργυροχοΐα, όπως θα φανεί και από αυτή μελέτη.

1^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΟ ΚΕΝΤΡΟ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΗΣ ΒΙΟΤΕΧΝΙΑΣ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ (ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.)

A. Φορέας επένδυσης

Το Κέντρο Παραδοσιακής Βιοτεχνίας Ιωαννίνων (ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.), προβλέπεται να στεγάσει μεσοπρόθεσμα το μεγαλύτερο μέρος των εργαστηρίων ασημικών της πόλης των Ιωαννίνων και μακροπρόθεσμα, εάν και οι ίδιοι οι καλλιτέχνες το θέλουν, το σύνολό τους. Το μόνο σίγουρο πάντως είναι ότι σύμφωνα με απόφαση του Σωματίου Ασημουργών Ιωαννίνων (Σ.Α.Ι.), η παραγωγή όσων είναι μέλη του, θα σχετίζεται άμεσα και θα ακολουθεί τα όσα αποφασίζονται επισήμως να τηρούνται από τους, με τον ένα ή τον άλλο τρόπο, συμμετέχοντες στο ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.

Είναι εμφανές λοιπόν ότι το σύνολο των προϊόντων ασημουργίας που έχουν τη σφραγίδα της γιαννιώτικης λαϊκής τέχνης, θα έχουν και τη σφραγίδα του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. με την έννοια της εξασφαλισμένης ποιότητας των πρώτων υλών και των τελικών καλλιτεχνημάτων. Η έδρα φυσικά θα είναι τα Ιωάννινα και οι φορείς υλοποίησης της επένδυσης θα είναι ο Δήμος Ιωαννιτών και ο Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ. σε συνεργασία με το Σ.Α.Ι. . Οι δύο πρώτοι θα είναι οι ιδιοκτήτες, ενώ οι εγκαταστάσεις θα παραχωρηθούν προς χρήση και εκμετάλλευση στους νόμιμους δικαιούχους, αργυροχόους μέλη του Σ.Α.Ι., για μια πενηνταετία έναντι ενός ανταλλάγματος που θα καθοριστεί από το φορέα ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. και το οποίο θα έχει τη μορφή Ανώνυμης Εταιρίας .

Τα παραγόμενα προϊόντα θα συνεχίσουν να είναι τα ίδια (κοσμήματα - σκεύη), τα οποία ήδη παράγουν οι ασημουργοί της πόλης - με τα διάφορα πλεονεκτήματα νομικής κατοχύρωσης (περισσότερα θ' αναφερθούν παρακάτω) - ενώ εκτός της ελληνικής αγοράς

θα γίνουν προσπάθειες επέκτασης των πωλήσεων σε χώρες του εξωτερικού, εντός και εκτός της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

B. Παραδοχές

Σε αυτό το σημείο θα πρέπει να αναφέρουμε ότι, επειδή ο χρονικός προγραμματισμός του έργου στο οποίο αναφέρεται η παρούσα μελέτη ξεπερνά το ένα έτος και μπορεί να φτάσει μέχρι και τα πέντε έτη, υποθέτουμε πως οι τιμές παραμένουν σταθερές και τα οποιαδήποτε ποσά θα αναφέρονται σε τιμές του έτους 2001. Με λίγα λόγια λοιπόν, το όλο εγχείρημα κοστολογείται σε σημερινά ποσά να μην υπήρχε πληθωρισμός.

Επίσης, σε περιπτώσεις που πρόκειται να προγραμματιστούν αγορές ή άλλες ενέργειες με χρονικό ορίζοντα πάνω από πέντε χρόνια, θα μπορούσαμε να δεχτούμε, ότι είναι δυνατόν να υπάρχει ορισμένη απόκλιση σε σύγκριση με το αρχικό μας πλάνο. Τέτοιες περιπτώσεις είναι τα γεγονότα των οποίων η πραγμάτωση δεν εξαρτάται αποκλειστικά από εμάς, όπως για παράδειγμα ο χρόνος αποπεράτωσης κάποιων εγκαταστάσεων, οι τιμές των πρώτων υλών, η παραλαβή εξοπλισμού που έχουμε παραγγείλει, καθώς και η διακύμανση των ισοτιμιών των ξένων νομισμάτων, αφού το έργο θα αντλεί κεφάλαια και από τα διάφορα πακέτα στήριξης της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Εξάλλου, τα ποσά που θα συναντήσουμε στην πορεία θα αναφέρονται σε Ευρώ, ενώ όσα δεδομένα και στατιστικά στοιχεία χρησιμοποιηθούν θεωρούνται εκ των προτέρων έγκυρα, εφόσον προέρχονται από γνωστούς και αναγνωρισμένους οργανισμούς. Επομένως, δεν απαιτείται η δική μας επαλήθευση.

Γ. Το ιστορικό του έργου

Με αντικειμενικό σκοπό την ενίσχυση των διάφορων κλάδων της τοπικής βιοτεχνίας που έχουν κοινά στοιχεία (ανάμεσα σε αυτούς και η αργυροχοΐα) σε βαθμό που να ευνοείται η παράλληλη ανάπτυξή τους, η Ελληνική Τράπεζα Βιομηχανικής Αναπτύξεως Α.Ε. (Ε.Τ.Β.Α Α.Ε.), ο Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ. (Ελληνικός Οργανισμός Μικρών - Μεσαίων Επιχειρήσεων & Χειροτεχνίας), ο Δήμος Ιωαννιτών και ο Ελληνικός Οργανισμός Τουρισμού (Ε.Ο.Τ.), προχώρησαν στην μεταξύ τους υπογραφή προγραμματικής σύμβασης, το 1986.

Η σύμβαση αυτή προέβλεπε τη δημιουργία Κέντρου Παραδοσιακής Βιοτεχνίας στα Ιωάννινα, το οποίο θα στέγαζε μεγάλο αριθμό παραδοσιακών βιοτεχνιών. Ταυτόχρονα, τόσο στις στεγαζόμενες σε αυτό βιοτεχνίες, όσο και στις, για διάφορους λόγους, μη στεγαζόμενες (ανεπάρκεια χώρου, απροθυμία, αδυναμία), θα προσέφερε διάφορες τεχνικές οργανωτικές και άλλες συναφείς υπηρεσίες.

Πρέπει στο σημείο αυτό να αναφερθεί ότι από τους αρχικά συμβληθέντες φορείς και οργανισμούς ως συγκύριοι του έργου (ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.), κατέληξαν ο Δήμος Ιωαννιτών και ο Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ., ενώ από το σύνολο των βιοτεχνικών κλάδων, που προβλέπονταν να εγκατασταθούν, απέμεινε πρακτικά, εκδηλώνοντας έντονο ενδιαφέρον, μόνον αυτός της αργυροχοΐας.

Η σκοπιμότητα της υλοποίησης του έργου διαφαίνεται εύκολα, αν σκύψει κανείς πάνω στα προβλήματα του κλάδου της ασημουργίας στα Γιάννενα. Πιο συγκεκριμένα, η ιστορία απέδειξε ότι η αυτόνομη και μεμονωμένη δράση των επιχειρήσεων του κλάδου δεν οδήγησε στην άμβλυνση των προβλημάτων που προαναφέρθηκαν στην εισαγωγή. Κι αυτό, γιατί η οργάνωση υπήρξε πλημμελής και ελλιπής, ενώ το μέγεθος των εργαστηρίων μικρό, ο ανταγωνισμός οξύς και με ποικίλες προελεύσεις ενώ η υλικοτεχνική υποδομή ανεπαρκής και συχνά πεπαλαιωμένη.

Κάπως έτσι δημιουργήθηκε η ιδέα της δημιουργίας του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι., αφού η μοναδική εναπομείνασα αποτελεσματική και προπάντων εφικτή λύση, ήταν η υιοθέτηση μιας μορφής συνεργασίας και δράσης, από κοινού, όλων των επιχειρήσεων του κλάδου.

Επομένως, η ιδέα του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. προσφέρει την άμεση και κατάλληλη δυνατότητα και προοπτική καθώς και το απαραίτητο φυσικό - παραγωγικό πεδίο, ώστε να προσφερθεί στους ασημουργούς της πόλης η δυνατότητα να λειτουργήσουν συλλογικά και ορθολογικά, ανταποκρινόμενοι έτσι στις όλο και αυξανόμενες προκλήσεις που υπάρχουν στην αγορά του επαγγέλματός τους.

Ο φορέας ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι., πρέπει να οργανωθεί και να λειτουργήσει με τρόπο που να προσφέρει τις πληρέστερες υπηρεσίες, τόσο στους αργυροχόους που θα εγκατασταθούν μέσα σε αυτό, όσο και στους υπόλοιπους που μπορεί να μην εγκατασταθούν άμεσα στο χώρο, αλλά να απορροφηθούν μακροπρόθεσμα.

Δ. Προσανατολισμός του έργου

Μέσα στις εγκαταστάσεις του Κέντρου Παραδοσιακής Βιοτεχνίας στην πόλη των Ιωαννίνων, θα παράγεται η συντριπτική πλειοψηφία των αργυρών κοσμημάτων (δαχτυλίδια, βραχιόλια, κολιέ καρφίτσες, ζώνες κ.λ.π.), καθώς και σκευών (κουταλάκια, μαχαίρια, μπουλ, χειροποίητα κουτιά).

Το σύνολο αυτής της παραγωγής είναι σίγουρο πως θα μπορεί να καλύψει όλο το μερίδιο αγοράς, το οποίο αυτή τη στιγμή κατέχει το κάθε εργαστήριο ξεχωριστά. Ειδικότερα, η εν λόγω παραγωγή θα τροφοδοτεί :

- Τη ζήτηση που δημιουργείται από την αγορά της πόλης και έχει τη μορφή λιανικών πωλήσεων στους ντόπιους αλλά και στους επισκέπτες - τουρίστες.

- Τις χονδρικές πωλήσεις που ήδη λαμβάνουν χώρα σε πολλά σημεία της ελληνικής επικράτειας, είτε μεγάλα καταστήματα κοσμημάτων, είτε καταστημάτων με τουριστικά είδη “souvenir”.
- Πωλήσεις στο εξωτερικό, σε χώρες με ή χωρίς ελληνικές παροικίες.

Αυτό αποτελεί το ήδη κεκτημένο τμήμα της αγοράς και αντικειμενικός του σκοπός είναι η διατήρηση και επέκτασή του. Δηλαδή, σκοπός είναι όχι μόνο να καλυφθεί η υπάρχουσα ζήτηση, αλλά και να επεκταθεί στο μέγιστο δυνατό (αναλυτικότερα στο κεφάλαιο 5).

Ένας από τους άμεσους προσανατολισμούς του φορέα, είναι οι εγκατεστημένοι σε αυτόν ασημουργοί, να κάνουν ομαδικές - μαζικές και προμελετημένες αγορές πρώτων υλών (ασήμι, πολύτιμοι και ημιπολύτιμοι λίθοι, καλλιτεχνικός γύψος, κερί, κ.ο.κ.) και κοινόχρηστων μηχανημάτων. Οι αγορές αυτές μπορούν να γίνονται, είτε από το εσωτερικό, είτε από το εξωτερικό (Ιταλία κυρίως) και εξαιτίας του μεγάλου όγκου τους, αλλά και της δυνατότητας διαπραγματεύσεων που θα έχει ένας φορέας που αντιπροσωπεύει τόσες επιχειρήσεις, οι τιμές που θα επιτυγχάνονται θα είναι εξαιρετικά χαμηλές σε σχέση με αυτές που επιτυγχάνουν από μόνοι τους οι καλλιτέχνες σήμερα .

Ακόμη, κάποιοι μόνιμοι ειδικευμένοι εργάτες, διάφοροι μαθητευόμενοι, αλλά και οι ίδιοι οι καλλιτέχνες, θα είναι σε θέση να αλληλοβοηθούνται ανάλογα με την ένταση και την εποχικότητα των παραγγελιών που θα γίνονται δεκτές .

Με λίγα λόγια, με μια τέτοια σύσφιξη σχέσεων, η συνεργασία θα βοηθήσει στο να αυξηθεί ο συναγωνισμός, πατάσσοντας τον καταστροφικό ανταγωνισμό. Πιο συγκεκριμένα, η συνεργασία και η ευγενής άμιλλα, θα οδηγήσουν στην αριστοποίηση της παραγωγής, εξασφαλίζοντας ενιαία και υψηλή ποιότητα κοσμημάτων, αποφεύγοντας περιπτώσεις κρουσμάτων αντιγραφής προϊόντων του ενός από τον άλλο καλλιτέχνη, όπως γίνεται σε πολλές περιπτώσεις σήμερα (ο μηχανισμός πρόληψης αναφέρεται παρακάτω).

Ε. Ωφέλειες

Η αποπεράτωση του εν λόγω έργου θα τονώσει σίγουρα τον κλάδο της αργυροχοΐας στα Γιάννενα, προσδίδοντας σε αυτόν ένα πιο οργανωμένο χαρακτήρα. Αυτόματα, αν όλα λειτουργήσουν σύμφωνα με τα προβλεπόμενα, υπολογίζεται ότι το ακαθάριστο περιφερειακό προϊόν θα αυξηθεί κατά 15%, δίχως να υπολογίζονται τα έσοδα που ενδεχομένως να προκύψουν από επιπλέον τουρισμό.

Για τους ασημουργούς συγκεκριμένα, τα οφέλη θα είναι πολλά. Πρώτα απ' όλα θα τονωθεί το κύρος της γιαννιώτικης αργυροχοΐας, αφού με συντονισμένες προσπάθειες που μπορούν να γίνουν μέσω του φορέα ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι., η τέχνη τους μπορεί να γίνει ακόμα πιο γνωστή και να τυγχάνει μεγαλύτερης αποδοχής και αναγνώρισης.

Η απορρόφηση κάποιων κεφαλαίων σε αυτό το έργο μπορεί να αποτελέσει την εναρκτήρια ώθηση, ώστε η Ήπειρος να αποτελέσει πόλο έλξης κεφαλαίων, τόσο από την Ελλάδα, όσο και από το εξωτερικό και έτσι, η ευρύτερη περιφέρεια της Ηπείρου να ξεφύγει από τις τελευταίες θέσεις των σχετικών πινάκων της Ευρωπαϊκής Ένωσης σχετικά με τις φτωχότερες και λιγότερο αναπτυσσόμενες περιοχές της. Κάτι τέτοιο βέβαια, θα συντελέσει και στη μείωση της ανεργίας στην περιοχή.

Από την άλλη πλευρά η περιοχή όπου θα ανεγερθεί το κτίριο θα αναβαθμιστεί σημαντικά, αν συνυπολογίσουμε και το γεγονός ότι ήδη σε παρακείμενο οικόπεδο έχει ανεγερθεί το πολυτελές ξενοδοχείο “du lac” από τον γνωστό επιχειρηματία της πόλης Θ. Νιτσιάκο. Ήδη ο δήμος Ιωαννιτών στα πλαίσια της προσπάθειάς του να δώσει αναπτυξιακές κατευθύνσεις στην πόλη, πρόκειται να κατασκευάσει με χρηματοδότηση από το 3^ο κοινοτικό πλαίσιο στήριξης, στην οδό Αρχιεπισκόπου Μακαρίου υπαίθριο “parking” μεγάλης έκτασης (βλέπε σχετικό απόσπασμα από τις αποφάσεις του δημοτικού συμβουλίου στο παράρτημα).

2^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Ο ΤΟΠΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.

Το Κέντρο Παραδοσιακής Βιοτεχνίας θα εγκατασταθεί στην πρωτεύουσα του νομού Ιωαννίνων τα Γιάννενα. Το οικόπεδο παραχωρήθηκε για το σκοπό αυτό από το δήμο Ιωαννιτών το έτος 1986 και έχει έκταση 54 στρέμματα. Βρίσκεται στο βορειανατολικό τμήμα της πόλης.

Α. Ακριβής θέση εγκατάστασης

Το οικόπεδο όπου θα φιλοξενηθεί το ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι., περικλείεται από τα νότια από την οδό Αρχιεπισκόπου Μακαρίου και από το βορρά από την παραλίμνια οδό αμέσως μετά τη θέση “σκάλα”. Στα δυτικά του οικοπέδου υπάρχουν οι εγκαταστάσεις στάθμευσης των οχημάτων οδοκαθαρισμού του δήμου της πόλης, ενώ ανατολικά υπάρχει ακάλυπτη έκταση που συνορεύει με τις εγκαταστάσεις του ξενοδοχείου “du lac”.



Το υπέδαφος, παρά το γεγονός ότι το οικόπεδο βρίσκεται δίπλα από τη λίμνη, κρίθηκε κατάλληλο για οικοδόμηση ύστερα από μελέτη που έγινε από την πολιτικό μηχανικό Ευγενία Σέβη. Εξάλλου το οικόπεδο είναι προσπελάσιμο από τις τρεις εκ των τεσσάρων πλευρών του, ενώ η γύρω περιοχή είναι συνδεδεμένη με το δίκτυο της Δ.Ε.Υ.Α.Ι. (Δημόσια Επιχείρηση Ύδρευσης - Αποχέτευσης Ιωαννίνων), οπότε, δεν πρόκειται να υπάρξει πρόβλημα ή κωλυσιεργία για την χρήση των παραπάνω υπηρεσιών.

B. Λοιπά στοιχεία

Η περιοχή που περιγράφηκε πιο πάνω, δεν ανήκει σε κάποια συγκεκριμένη βιομηχανική ή βιοτεχνική περιοχή, αλλά ως γνωστό, ο νομός Ιωαννίνων ανήκει στην Δ περιοχή της Ελληνικής Επικράτειας, οπότε τυγχάνει ευνοϊκής μεταχείρισης σχετικά με τα ποσοστά επιχορηγήσεων (επί της δαπάνης και των τόκων) και επιδοτήσεων ύψους 40%.

Σημαντικό για το έργο αυτό, είναι επίσης και η αποπεράτωση των εργασιών της Εγνατίας Οδού, η οποία θα βοηθήσει στην καλύτερη οδική σύνδεση της πόλης με άλλες πόλεις κλειδιά. Συγκεκριμένα, ο χρόνος πρόσβασης στο λιμάνι της Ηγουμενίτσας πρόκειται να μειωθεί από 1,5 ώρα σε 25 λεπτά, πράγμα που σίγουρα θα βοηθήσει στην ευκολότερη και ταχύτερη επικοινωνία με πόλεις της Ιταλίας, απ' όπου προβλέπεται να εισάγονται πρώτες ύλες. Από την άλλη πλευρά, η πρόσβαση στη Θεσσαλονίκη δε θα διαρκεί πάνω από 3,5 ώρες, πράγμα πολύ σημαντικό μιας και η μακεδονική πρωτεύουσα αποτελεί σημαντικό εκθεσιακό κέντρο (η έκθεση κόσμημα που λαμβάνει χώρα κάθε Νοέμβριο αποτελεί μια από τις κυριότερες εκθέσεις κοσμήματος στη χώρα).

Τέλος, η αστική συγκοινωνία της περιοχής είναι τακτικότερη (ανά 10 λεπτά), ενώ ο υπαίθριος δημοτικός χώρος στάθμευσης που θα κατασκευαστεί μπορεί να λειτουργήσει προληπτικά σε ενδεχόμενα προβλήματα πάρκινγκ, στους χρήστες των εγκαταστάσεων.

3^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ

Σε αυτό το σημείο και πριν αναλύσουμε διεξοδικά τον τρόπο με τον οποίο θα οργανωθεί και θα λειτουργήσει το ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι., πρέπει να αποσαφηνίσουμε τα εξής :

- Στο χώρο του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. θα στεγαστεί ένα μεγάλο μέρος των εργαστηρίων αργυροχοΐας των Ιωαννίνων (80), με προοπτική όπως προαναφέραμε, να στεγαστούν όλα τα εργαστήρια (150), εφόσον βέβαια το επιθυμούν.
- Τα εργαστήρια θα διατηρήσουν την σημερινή μορφή και διαχείρισή τους, με τη διαφορά ότι θα εδρεύουν στον ίδιο χώρο.
- Η συνεργασία μεταξύ τους θα είναι προαιρετική και εποχιακή, ενώ οι πελάτες θα έχουν σχέσεις απευθείας με τα εργαστήρια και δε θα σχετίζονται - συνεργάζονται με τον φορέα ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.

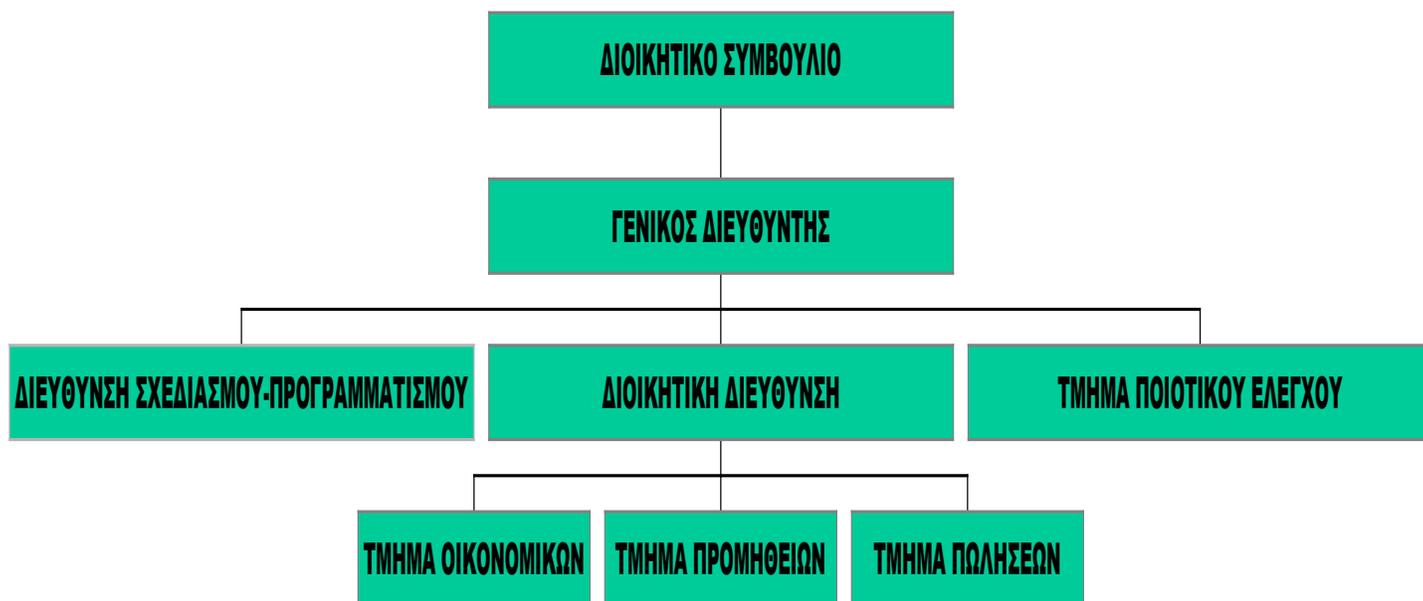
Από τα παραπάνω συνάγεται πως το προσωπικό που απασχολεί η κάθε βιοτεχνία χωριστά δεν συμπεριλαμβάνεται στο προσωπικό του φορέα και γι' αυτό δεν θα παρουσιαστούν στο οργανόγραμμα.

A. Οργανωτικό σχήμα

Το ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. θα πάρει τη νομική μορφή Ανώνυμης Εταιρίας με κύριους μετόχους του τον Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ., τον δήμο Ιωαννίνων, που θα κατέχουν 10% των μετοχών ο καθένας, και τους ασημουργούς, χρήστες και μη των εγκαταστάσεων, που θα έχουν συνολικά το 80% μετοχών. Οι εν λόγω μετοχές θα είναι αυστηρά ονομαστικές (άρθρο 3 παράγραφος 8 του

νόμου 2190/1920) και ως εκ τούτου τα ανώτατα όργανα διοίκησης του φορέα θα είναι η γενική συνέλευση των μετόχων και το διοικητικό συμβούλιο.

ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. Α.Ε.



Το οργανωτικό σχήμα του φορέα προβλέπεται να έχει μια γενική διεύθυνση, η οποία θα έχει υπό την εποπτεία της τη διεύθυνση προγραμματισμού - σχεδιασμού, τη διοικητική διεύθυνση και την επιτροπή ελέγχου των πρώτων υλών και προϊόντων. Υφιστάμενα της διοικητικής διεύθυνσης θα είναι τα τμήματα οικονομικών, πωλήσεων και προμηθειών. Όλα αυτά φαίνονται στο παραπάνω οργανόγραμμα.

Ιδιαίτερης μνείας χρήζει η επιτροπή ποιοτικού έλεγχου, η οποία θα είναι υπεύθυνη για την εξασφάλιση και διατήρηση της άριστης ποιότητας των προϊόντων. Η σύστασή της θα πραγματοποιηθεί αμέσως μετά τη έναρξη λειτουργίας του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. Α.Ε., με ενέργειες που θα κάνει το Διοικητικό Συμβούλιο του φορέα. Οι έλεγχοι που θα διεξάγονται θα είναι τακτικοί και έκτακτοι, τόσο στις πρώτες ύλες, όσο και πριν και κατά τη διάρκεια κατασκευής του τελικού προϊόντος. Σε περίπτωση που διαπιστωθούν ανωμαλίες και μη τήρηση των ισχυόντων προδιαγραφών, θα υπάρχει γραπτή επίπληξη για τον παραβάτη, ενώ

εάν κάποιος υπότροπος υποπέσει ξανά σε παράπτωμα, τότε θα ξεκινάει η διαδικασία αποβολής του από το φορέα.

Για τη στελέχωση όλων των υπηρεσιών του φορέα προβλέπεται σε πρώτη φάση να γίνουν οι παρακάτω προσλήψεις.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΥ ΜΟΝΙΜΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

| A/A | ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑ - ΙΔΙΟΤΗΤΑ | ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΤΟΜΩΝ |
|-----|-------------------------------------|----------------|
| 1 | ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ | 1 |
| 2 | ΛΟΓΙΣΤΗΣ - ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΣΗΣ | 1 |
| 3 | ΒΟΗΘΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗ | 1 |
| 4 | ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ | 2 |
| 5 | ΦΥΛΑΚΑΣ | 2 |
| 6 | ΠΩΛΗΤΗΣ ΕΚΘΕΤΗΡΙΟΥ | 3 |
| 7 | ΕΛΕΓΚΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ | 1 |
| 8 | ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ | 1 |
| 9 | ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ | 1 |
| 10 | ΣΧΕΔΙΑΣΤΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ | 1 |
| 11 | ΚΑΘΑΡΙΣΤΡΙΑ | 2 |
| 12 | ΣΥΝΤΗΡΗΤΗΣ | 1 |
| 13 | ΑΝΑΛΥΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ - ΜΕΛΕΤΗΣ | 1 |
| 14 | ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΜΟΥΣΕΙΟΥ ΑΡΓΥΡΟΧΡΥΣΟΧΟΪΑΣ | 2 |
| | ΣΥΝΟΛΟ | 20 |

Οι προσλήψεις αυτές θα γίνουν βάσει ορισμένων προϋποθέσεων, ικανοτήτων και προσόντων, που πρέπει να διαθέτουν οι ενδιαφερόμενοι. Η επιλογή τους πρέπει να γίνει μέσω του διοικητικού συμβουλίου, ενώ σε περίπτωση αδυναμίας θα ανατεθεί σε ειδικευμένο ιδιωτικό γραφείο. Τα σημαντικότερα από τα κριτήρια που θα ληφθούν υπόψη είναι :

1. Εάν κατοικούν ή όχι στην ευρύτερη περιοχή των Ιωαννίνων (με προτίμηση στους κατοίκους).

2. Η προϋπηρεσία σε ανάλογη θέση.
3. Η κατοχή πτυχίου Α.Ε.Ι., Τ.Ε.Ι. (για τις θέσεις που είναι απαραίτητο), καθώς και μεταπτυχιακού τίτλου (για ανώτερες θέσεις).
4. Ο υφιστάμενος ή όχι βαθμός συγγένειας με μετόχους της εταιρίας (υπέρ συγγενών).

B. Λειτουργικά στοιχεία

Στις εγκαταστάσεις του κέντρου παραδοσιακής βιοτεχνίας πρόκειται να στεγάζονται τα παρακάτω :

- Τα 60 (σε πρώτη φάση) εργαστήρια.
- Τα γραφεία της διοίκησης.
- Εξοπλισμένο και επανδρωμένο σχεδιαστήριο κατάλληλο για τις ανάγκες των δημιουργών.
- Τράπεζα.
- Μουσείο αργυροχοΐας.
- Εστιατόριο.

Εργαστήρια

Πρώτα είναι σκόπιμο να εστιάσουμε την προσοχή μας στον τρόπο λειτουργίας των εργαστηρίων, αφού η στέγαση αυτών ήταν και ο πρωταρχικός λόγος ανέγερσης του κτιριακού συγκροτήματος. Έτσι λοιπόν, η χρήση τους θα γίνεται έναντι μισθώματος, το ύψος του οποίου θα καθοριστεί από το διοικητικό συμβούλιο.

Όπως είναι λογικό, ενδέχεται οι ενδιαφερόμενοι να είναι περισσότεροι από τους εξήντα παρεχόμενους χώρους για εγκατάσταση εργαστηρίων. Για το λόγο αυτό, η επιλογή θα γίνει με βάση κάποια κριτήρια. Το βασικότερο απ' αυτά είναι να συμμετέχουν αντιπροσωπευτικά όλες οι κατηγορίες μετόχων. Ο τρόπος επιλογής φαίνεται στον παρακάτω πίνακα :

| A/A | Περιγραφή κριτηρίου | Βαθμολογία |
|-----|--|------------|
| 1 | Ύπαρξη ή μη ιδιόκτητων εγκαταστάσεων | 0 - 20 |
| 2 | Επάρκεια υφιστάμενων εγκαταστάσεων (ιδιόκτητων ή μη) | 5 - 17 |
| 3 | Ηλικία μετόχου | 1 - 10 |
| 4 | Διατήρηση ή μη υφιστάμενων εγκαταστάσεων | 0 - 22 |
| 5 | Ύπαρξη ή μη διάδοχης κατάστασης | 1 - 7 |
| 6 | Δυναμικότητα επιχείρησης | 5 - 7 |
| 7 | Έτος ίδρυσης και συνέχεια λειτουργίας επιχείρησης (πριμοδότηση νεοτέρων) | 5 - 7 |
| 8 | Απασχολούμενο προσωπικό | 1 - 10 |
| | Σύνολο μέγιστης βαθμολογίας | 100 |

Τα εργαστήρια εκμισθώνονται προς τους μετόχους – χρήστες, με την υπογραφή ιδιωτικού συμφωνητικού μισθώσεως, το οποίο έχει τύπο ενιαίο για όλους τους μισθωτές. Είναι βασικό να αναφερθεί, ότι σε περίπτωση ισοβαθμίας δύο υποψηφίων για στέγαση, θα διεξαχθεί κλήρωση.

Σχεδιαστήριο

Το σχεδιαστήριο θα στεγάζεται σε ανεξάρτητο χώρο μέσα στο κτίριο, σχετικά μικρής συνολικής επιφάνειας (20-25 τετρ. μέτρα), και θα προσφέρει υπηρεσίες σε όλα τα μέλη του φορέα στεγαζόμενα ή μη. Η αμοιβή θα καθορίζεται, ανάλογα με την περίπτωση πάντα, από το διοικητικό συμβούλιο. Η αμοιβή για ίδιες εργασίες θα είναι κοινή για χρήστες και μη χρήστες.

Τα σχέδια θα ανήκουν αποκλειστικά στην κυριότητα των αργυροχόων για τους οποίους δημιουργήθηκαν, ενώ η εταιρία δεν θα μπορεί να τα επαναδιαθέσει παρά μόνο ύστερα από γραπτή συμφωνία με τον ιδιοκτήτη τους. Επομένως, σε περίπτωση που θα αναφερθεί κρούσμα αντιγραφής σχεδίου κοσμήματος ή οποιουδήποτε άλλου προϊόντος από μη κάτοχο του δικαιώματος παραγωγής του, θα επιλαμβάνεται της υπόθεσης το διοικητικό συμβούλιο και οι αποφάσεις του θα είναι δεσμευτικές.

Εκθετήριο - Πρατήριο

Σε ένα χώρο περί τα διακόσια πενήντα τετραγωνικά μέτρα, θα εκτίθενται τα προϊόντα – καλλιτεχνήματα κάθε εργαστηρίου. Φυσικά, δεν είναι δυνατόν ο κάθε επιτηδευματίας να εκθέτει εκεί το σύνολο των δημιουργιών του, αλλά ο καθένας θα τοποθετεί εκεί τα πιο αντιπροσωπευτικά του κομμάτια, έτσι ώστε να υφίσταται εκθετήριο χώρος για όλους τους χρήστες των εγκαταστάσεων και τους φιλοξενούμενους.

Ο αρμόδιος εκεί υπάλληλος θα είναι επιφορτισμένος και με τις λιανικές πωλήσεις, ενώ σε περιπτώσεις παραγγελιών τοις μετρητοίς θα παραπέμπει τους ενδιαφερόμενους στα εργαστήρια.

Τράπεζα

Ο χώρος της τράπεζας (έκτασης 100 τετραγωνικών μέτρων), θα εκμισθωθεί σε μια από τις λειτουργούσες Τραπεζικές Α.Ε., η οποία θα εγκαταστήσει στο ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. τραπεζική θυρίδα, από την οποία θα εκτελούνται οι βασικές τραπεζικές εργασίες. Η εκμίσθωση του χώρου της τράπεζας θα γίνεται με διαγωνισμό, τους όρους του οποίου θα ορίσει το διοικητικό συμβούλιο της εταιρίας. Για την επιλογή της τράπεζας θα συνεκτιμηθούν, εκτός από το συμφέρον της εταιρίας (το μέγιστο μίσθωμα) και τυχόν προσφορές της υποψήφιας μισθώτριας τράπεζας, σε άλλα πεδία, υπέρ των μετόχων της εταιρίας (επιτόκια καταθέσεων, δανεισμός και ευνοϊκές προεξοφλήσεις, εξαγωγές κ.λ.π.).

Μουσείο

Το Μουσείο Αργυροχοΐας (250 τ.μ.) πρόκειται να στεγάζεται σε ιδιαίτερο χώρο, ο οποίος θα είναι κατάλληλα διαμορφωμένος και σε ύψος ανάλογο με το αντικείμενο και την παραδοσιακή ηπειρώτικη διακόσμηση. Εκεί θα εκτίθενται αντικείμενα, εργαλεία και φωτογραφίες, μέσα από τα οποία θα αποτυπώνεται η πορεία του κλάδου στην περιοχή, μέσα από το πέρασμα του χρόνου. Πιθανόν να θεσπιστεί κάποιο συμβολικό εισιτήριο (ύστερα από απόφαση του Δ.Σ.), ώστε να εξασφαλιστεί αυτοχρηματοδότηση για τη στελέχωσή του με ξεναγό, ταμεία και φύλακα. Από εκεί και μετά για τα εκθέματα που θα περιλαμβάνει, για την συνολική του εικόνα, καθώς και για το κόστος λειτουργίας του μουσείου, βαρύνεται η εταιρία η οποία αναλαμβάνει και την ευθύνη εξεύρεσης χορηγών, με την προϋπόθεση όμως, ότι το αντικείμενό τους θα σχετίζεται ή έστω θα εναρμονίζεται, με το αντικείμενο της εταιρείας .

Εστιατόριο

Ο χώρος του εστιατορίου μπορεί να διαμορφωθεί εν μέρει και ως καφετέρια. Θα καταλαμβάνει έκταση 515 τετραγωνικών μέτρων και προβλέπεται να εκμισθωθεί σε νομικό ή φυσικό πρόσωπο, που ασχολείται με το συγκεκριμένο αντικείμενο. Η επιλογή του εκμισθωτή θα γίνει ύστερα από προκήρυξη, η οποία θα δημοσιευθεί επί σειρά ημερών στον τοπικό και αθηναϊκό τύπο. Τα βασικά κριτήρια επιλογής είναι η εμπειρία τους στο χώρο και η ποιότητα που μπορούν να διασφαλίσουν. Φυσικά τα έξοδα εξοπλισμού του χώρου βαρύνουν τον μισθωτή. Από το ύψος και τις επιδιώξεις της εταιρίας, συνάγεται ότι θα εκτιμηθούν ιδιαίτερα προτάσεις με αισθητικό ύφος, το οποίο θα προσιδιάζει στο αντικείμενο της εταιρίας και την ηπειρωτική παράδοση.

Παροχή λοιπών υπηρεσιών

Η ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. Α.Ε., μέσα από τους μηχανισμούς της, προβλέπεται να εξασφαλίζει στους μετόχους της συμμετοχή σε διάφορες εκθέσεις κοσμήματος στην Ελλάδα και το

εξωτερικό, ενώ πιθανότατα θα διαμορφωθεί και μικρό συνεδριακό κέντρο, του οποίου τα έξοδα θα καλύψει ο Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ..

Επίσης, κατά τη διάρκεια του έτους θα διοργανώνονται σεμινάρια και προγράμματα ειδικής κατάρτισης, τα οποία θα απευθύνονται πρωτίστως στα μέλη της εταιρίας. Για την υλοποίησή τους θα υπάρχει συνεργασία με άλλους δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς, καθώς και Κ.Ε.Κ., με σκοπό να δώσουν κατευθυντήριες γραμμές προγράμματος πάνω στις διαπιστωμένες ανάγκες των αργυροχόων. Προτεραιότητα συμμετοχής θα έχουν οι ίδιοι οι μέτοχοι και ακολούθως το προσωπικό των εργαστηρίων.

Μετά την πάροδο κάποιου μικρού αναγνωριστικού χρόνου λειτουργίας, η εταιρία θα είναι σε θέση να παρέχει και άλλες υπηρεσίες στους μετόχους της, με ή χωρίς αμοιβή. Η αμοιβή θα εξαρτάται από την οικονομική κατάσταση της εταιρίας. Οι υπηρεσίες αυτές, σχετίζονται με θέματα φορολογικά, λογιστικά και κοστολογικά, όπως επίσης και μηχανοργάνωσης, προβολής και απορρόφησης διαφόρων κονδυλίων και επιδοτήσεων.

4^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΤΑ ΤΕΧΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

A. Στοιχεία κατασκευής του έργου

Στο προπαρασκευαστικό στάδιο τα έργα που προβλέπεται να γίνουν, είναι η διάνοιξη και η διαμόρφωση δρόμων για σύνδεση και με τις τρεις παρακείμενες οδούς. Αρχικά θα γίνει χαλικόστρωση ενώ στη συνέχεια προβλέπεται ασφαλτόστρωση, μετά το πέρας των τεχνικών εργασιών, ώστε να μην υποστεί βλάβες το οδόστρωμα λόγω της χρησιμοποίησής του από τα βαριά οχήματα (φορτηγά, εκσκαφείς κ.τ.λ.). Επίσης, προβλέπεται να γίνει ισοπέδωση του χώρου και περιβαλλοντική παρέμβαση με την καταστροφή τεσσάρων δέντρων που βρίσκονται εντός του οικοπέδου, τα οποία βέβαια θα αντικατασταθούν με τη δενδροφύτευση που θα γίνει μετά την ολοκλήρωση του έργου.

Το κτιριακό συγκρότημα που θα ανεγερθεί προβλέπεται να έχει τρεις ορόφους. Η συνολική του επιφάνεια θα ανέρχεται στα 8500 τετραγωνικά μέτρα. Όπως έχει φανεί και από προηγούμενα κεφάλαια το κτήριο θα αποτελείται από τα παρακάτω μέρη :

1. Τα γραφεία της διοίκησης του φορέα που θα στεγαστούν στον τρίτο όροφο.
2. Τα εργαστήρια, τα οποία θα είναι τριών μεγεθών μικρά, μεσαία και μεγάλα, ανάλογα με το μέγεθος της στεγαζόμενης επιχείρησης, και θα στεγαστούν στο ισόγειο και στον πρώτο όροφο.
3. Στον πρώτο όροφο θα βρίσκεται και το σχεδιαστήριο.
4. Το Μουσείο Αργυροχοΐας και το εκθετήριο θα στεγαστούν στον δεύτερο όροφο.
5. Το εστιατόριο - καφετέρια θα βρίσκεται στο ισόγειο και θα είναι παρακείμενο των εργαστηριακών εγκαταστάσεων.



Η τελική εικόνα του κτιριακού συγκροτήματος είναι όπως φαίνεται στην φωτογραφία της μακέτας που πήραμε από τον Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ.

Εκτός από τα έργα για την ανέγερση του κτιρίου, το οικόπεδο που θα το φιλοξενήσει, πρόκειται να περιφραχτεί με τοίχο από τσιμεντόλιθο και κάγκελα. Το ύψος της περίφραξης θα είναι 1,75m. Παράλληλα θα διαμορφωθεί χώρος παρκαρίσματος 80 αυτοκινήτων, ενώ μια επιφάνεια γύρω στα 250 τετραγωνικά μέτρα στο ισόγειο των εγκαταστάσεων, προβλέπεται να χρησιμοποιηθεί για αποθήκη.

Φυσικά με την αποπεράτωση των εργασιών, στον ακάλυπτο χώρο πρόκειται να γίνει δενδροφύτευση, κήπος και πλακόστρωση κατά περίπτωση.

Τα εξωτερικά στοιχεία τώρα για τα οποία δεν ευθύνεται άμεσα η εταιρία, όπως η ηλεκτροδότηση, η ύδρευση, και οι τηλεφωνικές υπηρεσίες, είναι εργασίες οι οποίες δεν θα χρειαστεί ιδιαίτερος κόπος και ενέργειες για να εξασφαλιστούν.

(Για την χρονική διάρκεια και το κόστος όλων των παραπάνω έργων, βλέπετε στα κεφάλαια έξι και οκτώ αντίστοιχα.)

B. Τεχνολογικός εξοπλισμός

Η τεχνολογία που θα χρησιμοποιηθεί κατά την παραγωγική διαδικασία, είναι η παραδοσιακή τεχνοτροπία των Γιαννιωτών καλλιτεχνών εμπλουτισμένη με καινούρια στοιχεία. Με λίγα λόγια, η παραγωγή θα βασιστεί στην υπάρχουσα υποδομή των εργαστηρίων, η οποία τον τελευταίο καιρό αφομοιώνει όλο και περισσότερα νέα στοιχεία και καινοτομίες. Όλα αυτά συντελούνται, γιατί ως γνωστό το ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. θα στεγάσει τις υπάρχουσες επιχειρήσεις ως έχουν, δίχως να τις συνενώσει σε μια μεγάλη βιομηχανία, γεγονός που θα ήταν αφορμή πλήρους τεχνολογικής ανανέωσης.

Γ. Βοηθητικός εξοπλισμός (κοινόχρηστος)

Το κτιριακό συγκρότημα πρέπει να εξοπλιστεί με ολοκληρωμένο δίκτυο εξαερισμού, τόσο για να διατηρείται η κατάλληλα οξυγονωμένη ατμόσφαιρα σε όλα τα μήκη και πλάτη του κτηρίου, όσο και γιατί κατά την εκτέλεση της εργασίας των ασημουργών πολλές φορές καίγονται ή εκκρίνονται κάποιες ουσίες (π.χ. θειάφι), οι οποίες προκαλούν δυσοσμία ή και προβλήματα δύσπνοιας. Επίσης απαραίτητη κρίνεται η εγκατάσταση συστήματος κλιματισμού (ψύξης - θέρμανσης), καθώς και η ύπαρξη μιας πυροσβεστικής φωλιάς ανά 100 τετραγωνικά μέτρα, λόγω του ότι θα χρησιμοποιούνται πολλά και εύφλεκτα υλικά (προπάνιο, ασετόν, βιτριόλι, βώρακας, κ.α.). Δεν πρέπει βέβαια να παραληφθεί και ένα αντικλεπτικό σύστημα φύλαξης ολόκληρου του κτηρίου, το οποίο θα εγκατασταθεί και θα επιβλέπεται από την γνωστή πανελληνίως εταιρία “GROUP 4”.

Στα πλαίσια του κοινόχρηστου εξοπλισμού θα αγοραστούν και κάποια βοηθητικά μηχανήματα ή συσκευές, προκειμένου να συμπληρώσουν τυχών ελλείψεις των επιχειρήσεων που θα στεγαστούν στις εγκαταστάσεις του φορέα.

Έτσι κρίνεται σκόπιμο να εγκατασταθεί ένας πλήρες σύστημα χυτηρίου (για χυτά κοσμήματα γίνεται ανάλυση παρακάτω) που θα περιλαμβάνει μια χυτόπρεσα μεγάλου μεγέθους (χωρητικότητα 25 - 30 μούφλα), μια εγκατάσταση καμινιού για λιώσιμο μετάλλων (χωρητικότητας 800 κυβικών εκατοστών) και μια συσκευή τήξης γύψου. Εκτός αυτών θα αγοραστεί και μια πλήρης εγκατάσταση γυαλίσματος και φινιρίσματος κοσμημάτων (μοτέρ και δονητής).

Η προμήθεια των μηχανημάτων πρόκειται να γίνει από τη γνωστή εταιρεία κατασκευής μηχανημάτων αργυροχρυσοχοΐας “MARIO DI MAIO”, η οποία εδρεύει στο Μιλάνο της Ιταλίας. Οι τιμές που θα επιτευχθούν αναμένεται να είναι οι βέλτιστες, εξαιτίας των πολλών επαφών και αγοραπωλησιών που έχει η συγκεκριμένη βιομηχανία με ντόπιους παράγοντες της αργυροχρυσοχοΐας.

Οι διοικητικές υπηρεσίες θα εξοπλιστούν με είδη γραφείου της “SATO”, η οποία λόγω των μεγάλων παραγγελιών, υποσχέθηκε χαμηλές τιμές και ευκολίες στην αποπληρωμή. Μαζί με αυτά θα γίνει και η αγορά των απαραίτητων συσκευών εξοπλισμού καθαριότητας του κτιρίου.

Δ. Παραγωγική δυναμικότητα

Η παραγωγική δυναμικότητα της εταιρείας αναμένεται να είναι, είτε ίση με το άθροισμα της δυναμικότητας που έχει σήμερα κάθε μια επιχείρηση από μόνη της, είτε ενδεχομένως και ελαφρώς αυξημένη, εξαιτίας της πιθανής συνεργασίας και συντονισμού των προσπαθειών της.

Ε. Προϊόντα

Τα προϊόντα που θα παράγονται είναι η γκάμα των προϊόντων εκείνων, που κατασκευάζουν ήδη τα εργαστήρια. Πρόκειται για ασημένια κοσμήματα και σκεύη εννιακοσίων εικοσιπέντε βαθμών (925^ο). Αυτό σημαίνει ότι στα χίλια γραμμάρια κράματος η αναλογία είναι εννιακόσια είκοσι πέντε γραμμάρια αργύρου και εβδομήντα πέντε γραμμάρια χαλκού. Ο χαλκός προστίθεται γιατί το ασήμι σαν μέταλλο είναι αρκετά ευέλικτο και όχι ιδιαίτερα ανθεκτικό. Επομένως, με την προσθήκη του το κράμα αποκτά τις ιδιότητες εκείνες που επιτρέπουν στους μαστόρους να το χρησιμοποιούν με περισσότερη ευκολία, αλλά συγχρόνως, δημιουργούνται και πλεονεκτήματα για την μεγαλύτερη διάρκεια ζωής και αντοχής των κοσμημάτων, ώστε να μην χρειάζονται συχνά επισκευές.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΠΟΥ ΘΑ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΖΟΝΤΑΙ ΣΤΟ ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.

| <u>Χειροποίητα</u> | | <u>Χυτά</u> |
|---------------------------|-----------------|--------------------|
| Συρματερά | Σκαλιστά | |
| Κουτάκια | Μπολ | Καρφίτσες |
| Ζώνες | Τασάκια | Σκουλαρίκια |

| | | |
|---------------------|----------------|------------|
| Σκεύη | Γόνδολες | Κολιέ |
| (καθώς και όλων των | Κουταλοθήκες | Μενταγιόν |
| ειδών κοσμήματα θα | Κουταλοπήρουνα | Δαχτυλίδια |
| παραθέτονται στα | Δίσκοι | Σταυρούς |
| Χειροποίητα) | κ.α. | Βραχιόλια |

Παραγωγική διαδικασία

Στην παραγωγή του κάθε κοσμήματος ή σκεύους ακολουθείται διαφορετική διαδικασία, ανάλογα με το κόστος που θέλουμε να έχει η παραγωγή ενός προϊόντος και κατ' επέκταση, ανάλογα με την τιμή με την οποία θέλουμε να το πουλήσουμε στην αγορά. Οι διαδικασίες αυτές, όπως μπορεί να αντιληφθεί κανείς από τον παραπάνω πίνακα, είναι τρεις για χειροποίητα, συρματερά ή χυτά σκαλιστά κοσμήματα και σκεύη.

Σύμφωνα με τον παραπάνω πίνακα θα περιγράψουμε τις τρεις τεχνολογίες που θα χρησιμοποιούν τα εγκατεστημένα στο ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. εργαστήρια, για την φιλοτέχνηση και δημιουργία των προϊόντων. Πρέπει εδώ να σημειώσουμε ότι το κάθε εργαστήριο - μάστορας, χρησιμοποιεί μία συγκεκριμένη τεχνολογία, ανάλογα με τα προϊόντα που κατασκευάζει.

Συρματερά κοσμήματα και σκεύη

Η κατασκευή των συρματερών κοσμημάτων και σκευών, γίνεται εξολοκλήρου στο χέρι και τα μόνα βοηθητικά μέσα που χρησιμοποιούνται είναι η ασημοκόλληση, γκαζάκι συγκόλλησης προπανίου και τα απαραίτητα πενσάκια. Αυτά χρησιμοποιούνται για να κάμπτεται κατάλληλα το ασημένιο σύρμα, το οποίο αποτελεί τη βασική πρώτη ύλη αυτών των καλλιτεχνημάτων. Ο τρόπος είναι φαινομενικά απλός αλλά στην πράξη πολύ δύσκολος, αφού ο τεχνίτης κάμπτει και συγκολλάει σύρμα ποικίλου πάχους με τον κατάλληλο τρόπο, ώσπου να παραχθεί το τελικό αποτέλεσμα.

Σκαλιστά

Για να παραχθούν σκαλιστά προϊόντα, μια πλάκα ασημιού εισάγεται στην επιφάνεια ενός δοχείου με πίσσα, η οποία προηγουμένως ζεσταίνεται για να είναι ρευστή. Μόλις γίνει η πλήρης στερεοποίηση της πίσσας, το λεπτό φύλο ασημιού είναι έτοιμο για επεξεργασία, έτσι ώστε να πάρει αρχικά το σχήμα του σκεύους ή αντικειμένου που πρόκειται να δημιουργηθεί. Στη συνέχεια σκαλίζονται και σμιλεύονται πάνω του διάφορα σχέδια, καθώς και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του κάθε είδους. Όλη αυτή η διαδικασία γίνεται με τη χρησιμοποίηση σφυριού και πολλών καλεμιών, διαφόρων μεγεθών και σχημάτων.

Χυτά

Η τεχνοτροπία των χυτών κοσμημάτων αφορά την παραγωγή κοσμημάτων κυρίως εμπορικών που τυγχάνουν μεγάλης κατανάλωσης και φυσικά δεν αποτελούν μοναδικά δημιουργήματα. Πρέπει να έχουν σχετικά χαμηλή τιμή και να μην απευθύνονται σε συγκεκριμένο αλλά σε εκτεταμένο κοινό.

Ειδικότερα, αρχικά πρέπει να υπάρχει ένα πρωτότυπο σχέδιο που κατασκευάζεται με έναν από τους παραπάνω τρόπους, από το οποίο θα φτιαχτεί το καλούπι που θα χρησιμεύσει για τη μαζική παραγωγή. Αυτό κατασκευάζεται από ειδικό λάστιχο καλλιτεχνίας που μέσα του, αφού θερμανθεί, αποτυπώνεται το πρωτότυπο σχέδιο. Συνήθως κάθε επιχείρηση έχει πολλά τέτοια καλούπια.

Έπειτα στα καλούπια αυτά, εισάγεται λιωμένο κερί, το οποίο μόλις κρυώσει, έχει το σχήμα και την υφή του πρωτότυπου. Έχουμε δηλαδή στην ουσία το κόσμημα κέρινο. Η διαδικασία επαναλαμβάνεται όσες φορές κρίνεται σκόπιμο, ανάλογα βέβαια με το πόσα αντίτυπα θέλουμε να παράγουμε. Έστερα μόλις έχουμε τον αριθμό κοσμημάτων που επιθυμούμε, προχωράμε στο να κατασκευάσουμε τα λεγόμενα “δεντράκια”. Έτσι, στήνουμε τα κοσμήματα πάνω σε κέρινες βάσεις με σχήμα στρόγγυλο, οι οποίες προσαρμόζονται

πάνω σε μικρούς σιδερένιους στύλους που έχουν περιχυθεί γύρω - γύρω με κερί. Η όλη διαδικασία γίνεται με τη βοήθεια ηλεκτρικού συγκολλητή (κολλητήρι).

Αμέσως μετά, και αφού έχουν περιτυλιχθεί τα δεντράκια με νάιλον κόλλες, περιχύνεται μέσα τους γύψος αραιωμένος με νερό και αφήνεται μέχρι να στερεοποιηθεί .

Όταν τα “μούφλα” είναι έτοιμα (τα δεντράκια μέσα στο γύψο), προχωράμε στη διαδικασία της “αποκέρωσης”. Θερμαίνουμε τα μούφλα σε κατάλληλη θερμοκρασία, έτσι ώστε τα κέρινα κοσμήματα να λιώσουν και να αφήσουν το σχέδιό τους αποτυπωμένο πάνω στο γύψο. Το κερί φεύγει από δίοδο που έχουμε προβλέψει να αφήσουμε στη βάση των “μούφλων”. Τα τελευταία μπαίνουν μέσα σε φούρνο ώστε να θερμανθούν αρκετά και να είναι κατάλληλα προετοιμασμένα να δεχτούν το λιωμένο ασήμι (με μικρή περιεκτικότητα σε χαλκό), που πυρακτώνεται παράλληλα σε ειδικό καμίνι. Όταν το κράμα μας είναι έτοιμο (έχει λιώσει) το εισάγουμε από τη δίοδο απ’ την οποία βγήκε το κερί στα “μούφλα” και στη συνέχεια το αφήνουμε ομαλά (δίχως να ρίχνουμε νερό ή οτιδήποτε άλλο), για αρκετό χρόνο να στερεοποιηθεί. Μόλις κρυώσει το “μούφλο”, που μέσα του υπάρχουν τα κοσμήματα, αφού απομακρύνουμε το γύψο ρίχνοντας νερό πάνω του με πίεση, παίρνουμε τα ασημένια πια δεντράκια και κόβουμε τα κοσμήματα απ’ τις βάσεις, που τα είχαμε τοποθετήσει όταν ήταν κέρινα.

Έπειτα από την παραπάνω διαδικασία, δημιουργούνται κοσμήματα, τα οποία αφού υποστούν ορισμένες τροποποιήσεις, όπως βελτίωση κάποιων ατελειών που μπορεί να προέκυψαν από κακούς χειρισμούς κατά την εξέλιξη της παραγωγικής διαδικασίας (αυτό μπορεί να γίνει με λιμάρισμα ή κοπή σκάρτων σημείων), είναι έτοιμα για την τελική επεξεργασία.

Η τελική επεξεργασία (κοινή για όλες τις κατηγορίες)

Η τελική επεξεργασία περιλαμβάνει φινίρισμα και γυάλισμα τα οποία μπορούν να γίνουν με διάφορους τρόπους, ανάλογα πάντα με το αποτέλεσμα που επιθυμούμε να επιτύχουμε. Ακόμα, αν θέλουμε να προσδώσουμε ένα παραδοσιακό ύφος ή στυλ αντίκας,

μπορούμε να μαυρίσουμε τα κοσμήματα με θειάφι και μετά να τα γυαλίσουμε, ώστε στις τραχείες και απότομες επιφάνειές τους να έχουν κάποιο μαύρισμα. Στη συνέχεια βέβαια, μπορούμε και αυτά να τα γυαλίσουμε.

Το τελευταίο στάδιο της παραγωγής πριν την πώληση (φινίρισμα και γυάλισμα), γίνεται κυρίως με “μοτέρ”, στα οποία προσαρμόζονται στα άκρα τους ειδικά στρόγγυλα βουρτσάκια και με τη χρησιμοποίηση ειδικών σαπουνιών, ο τεχνίτης επιτυγχάνει την υφή και τη γυαλάδα που επιθυμεί να έχουν τα προϊόντα του. Εξίσου μεγάλης σημασίας είναι και το ειδικό μηχάνημα, που οι ασημουργοί αποκαλούν «δονητή». Αυτό έχει έναν μεγάλο χώρο γεμάτο, κατά το ήμισυ, με μικρές επινικελωμένες μπιλίτσες και ένα μηχανισμό που με τις κατάλληλες δονήσεις περιστρέφει τις μπιλίτσες προς όλες τις κατευθύνσεις. Όταν τα αργυρά προϊόντα εισάγονται σε αυτόν, αποκτούν προοδευτικά μεγάλη λάμψη και γυαλάδα.

Υπάρχουν βέβαια και μερικές ακόμα συμπληρωματικές - και όχι τόσο σημαντικές - μέθοδοι γυαλίσματος, οι οποίες γίνονται κατεξοχήν με το χέρι. Τέτοιες είναι το τρίψιμο με οδοντόβουρτσα και σόδα φαγητού, ή με πανάκι και ρουσέτο (ειδικό σαπούνι), καθώς και η χρησιμοποίηση ειδικών υγρών και σκευασμάτων που κυκλοφορούν στο εμπόριο “Silvo, Brasso κ.λ.π.”.

Επίσης πρέπει να αναφέρουμε και το εξής. Κατά την πρόοδο της παραγωγικής διαδικασίας, είναι σίγουρο ότι θα έχουμε απώλειες, είτε επειδή ενδέχεται να γίνουν λάθη και παραλήψεις, είτε γιατί αυτό επιβάλλεται από τον συγκεκριμένο τρόπο παραγωγής. Αυτά οι ασημουργοί τα συλλέγουν (κερί, γύψος, ασήμι) και εάν τα ξαναχρησιμοποιήσουν, εφόσον το κρίνουν σκόπιμο, είτε τα πωλούν σε βιοτεχνίες που ασχολούνται με τον διαχωρισμό τους και την επαναφορά τους στην αρχική τους μορφή. Τα “σκουπίδια” και τα “σκάρτα” κοσμήματα, όπως ονομάζονται οι απώλειες αυτές, είναι πολύ σημαντικό στοιχείο για μια επιχείρηση αργυροχοΐας, καθώς από αυτά κρίνονται πολλές φορές και τα κέρδη τους (αναλυτικότερα στο 6^ο κεφάλαιο).

5^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Η ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ ΕΙΔΩΝ ΑΡΓΥΡΟΧΟΪΑΣ

Είναι γεγονός πως οι ασημουργοί της πόλης των Ιωαννίνων, είναι ήδη δικτυωμένοι στην αγορά και έχουν ένα διευρυμένο πελατολόγιο, το οποίο περιλαμβάνει πελάτες που αγοράζουν χονδρικώς για να μεταπωλήσουν στη συνέχεια τα προϊόντα, αλλά και άλλους που αγοράζουν λιανικά.

Α. Έρευνα αγοράς

Η αγορά των ειδών αργυροχοΐας στην Ελλάδα είναι αρκετά μεγάλη, αφού αγοραστές δεν είναι μόνο οι Έλληνες, αλλά και οι ξένοι τουρίστες που κάθε καλοκαίρι, κυρίως, δαπανούν μεγάλο μέρος από τα χρήματά τους για να προμηθευτούν κάποιο “souvenir” που πολύ συχνά είναι ένα ασημένιο κόσμημα ή σκεύος. Εκτός αυτού όμως, ορισμένες επιχειρήσεις έχουν συνάψει σχέσεις με καταστήματα και εμπόρους του εξωτερικού, και κάθε χρόνο προχωρούν σε ένα δίολου ευκαταφρόνητο αριθμό εξαγωγών.

Φυσικά η διαφοροποίηση των προϊόντων της αγοράς είναι ιδιαίτερα έντονη και ουσιαστική, αφού υπάρχουν πραγματικές διαφορές ως προς την ποιότητα, τη μοναδικότητα αλλά και την τιμή των διάφορων προϊόντων. Τα προϊόντα της γιαννιώτικης λαϊκής τέχνης έχουν καθιερωθεί στις συνειδήσεις των αγοραστών, αλλά και των καταστηματάρχων, όχι μόνο εξαιτίας του υψηλού δείκτη ποιότητάς τους αλλά και επειδή πολλές φορές τα διάφορα κομμάτια είναι μοναδικά μιας και είναι χειροποίητα. Εκτός αυτού, τα κοσμήματα και σκεύη των καλλιτεχνών από τα Γιάννενα έχουν μια ιδιαιτερότητα, ως προς το στυλ τους, η οποία είναι ευδιάκριτη στο μάτι του γνώστη της τέχνης.

Παρόλα αυτά όμως, ο έντονος ανταγωνισμός που προέρχεται από τους τεχνίτες και τις επιχειρήσεις κοσμήματος της Αθήνας, κυρίως, αλλά και τα εισαγόμενα προϊόντα που

έχουν κατακλείσει πραγματικά την ελληνική αγορά, έχουν κάνει τους Ηπειρώτες να χάσουν ένα ευσύνοπτο μέρος της αγοράς που κατείχαν μέχρι πρόσφατα. Οι κυριότερες αιτίες αυτής της εξέλιξης, εστιάζονται στο ότι οι άλλες επιχειρήσεις χρησιμοποιούν ήδη πιο εξελιγμένη τεχνολογία και έχουν εισάγει στην παραγωγική τους διαδικασία νέες τεχνοτροπίες. Αυτό τις κάνει να μπορούν να ακολουθούν στρατηγικές χαμηλότερης τιμολόγησης, αποκτώντας με αυτό τον τρόπο ένα ισχυρό συγκριτικό πλεονέκτημα στον ανταγωνισμό που υφίσταται στην αγορά. Οι χαμηλές τιμές είναι εκείνες που κάνουν και τα ξένα προϊόντα να τυγχάνουν της αποδοχής του ελληνικού καταναλωτικού κοινού, αφού τα εισαγόμενα αργυρά είδη από την Ιταλία (υψηλός βαθμός βιομηχανοποίησης) και την Ινδία (φθηνά εργατικά χέρια), προσδίδουν τα οικονομικά περιθώρια για φθηνά προϊόντα.

B. Τμηματοποίηση της αγοράς

Μέσα σε μια τέτοια κατάσταση, οι αργυροχόοι της πόλης πρόκειται να εγκατασταθούν στο ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. ελπίζοντας πως όλοι μαζί και με την κατάλληλη τεχνοκρατική και επιστημονική υποστήριξη, θα ξαναποκτήσουν την ηγετική θέση που κατείχαν μέχρι πρόσφατα στην αγορά. Το πρώτο βήμα που θα ήταν καλό να γίνει, είναι μια τμηματοποίηση της αγοράς (market segmentation), ώστε μελετώντας να βρεθούν τα διάφορα τμήματα (υποσύνολα αγοραστών), να υπολογιστεί το μέγεθός τους και να βρεθούν οι ανάγκες τους. Έτσι θα εστιάσουμε τη προσοχή μας εκεί όπου ενδιαφέρει τους ασημουργούς και μπορούν ή πρέπει να ανταποκριθούν (εντοπισμός αγοράς στόχου).

Μόλις εντοπιστεί λοιπόν η αγορά ή οι αγορές στόχοι (που λίγο πολύ είναι ήδη γνωστές), θα πρέπει να επιλεγθεί το κατάλληλο μίγμα μάρκετινγκ (marketing mix), ο τρόπος δηλαδή που θα χειριστούμε το καθένα από τα τέσσερα στοιχεία του μάρκετινγκ : το προϊόν, την τιμολόγηση, την διανομή και την προώθηση.

Η αγορά στην οποία θα εστιαστεί η προσοχή των ασημουργών είναι τα κοσμηματοπωλεία των μεγαλουπόλεων καθ' όλη τη διάρκεια του έτους και τα καλοκαιρινά

καταστήματα αναμνηστικών ειδών, καθώς και τα αντίστοιχα κοσμηματοπωλεία που λειτουργούν την τουριστική σεζόν (από τον μήνα Απρίλιο και μέχρι τις αρχές Οκτωβρίου). Επίσης δεν θα πρέπει να αγνοηθεί και η τοπική αγορά της πόλης που αν επιδειχθεί η πρέπουσα σοβαρότητα και ποιότητα, δεν θα ατονήσει.

Γ. Πρόβλεψη ζήτησης και στοιχεία της αγοράς

Η πρόβλεψη της ζήτησης (demand or sales forecast) είναι μια επίπονη και δύσκολη διαδικασία, που καλό θα ήταν να ανατεθεί (μαζί με τις λοιπές ενέργειες που αφορούν το μάρκετινγκ) σε ειδικό γραφείο με “μαρκετίστες”. Μολαταύτα, μπορούμε να αναφερθούμε σε κάποια σημεία στα οποία είναι ανάγκη να δοθεί προσοχή.

Συγκεκριμένα, η παρελθούσα εμπειρία δείχνει ότι οι καταστηματάρχες εμπιστεύονται τα γιαννιώτικα εργαστήρια για να κάνουν τις αγορές - προμήθειές τους, ανεξάρτητα από το εάν οι τιμές των ειδών τους είναι οι καλύτερες δυνατές ή όχι. Αυτό φανερώνει τη αποδοχή που τυγχάνει η λαϊκή τέχνη της πόλης από μαγαζάτορες και καταναλωτικό κοινό. Επομένως δεν μιλάμε για προϊόντα ανυπόληπτα στην αγορά, αλλά αντίθετα για ευρέως διαδεδομένα, τα οποία όμως αντιμετωπίζουν προβλήματα.

Τα προβλήματα αυτά δεν είναι συγκυριακά όπως μας εξήγησε ο κ. Χρήστος Αναστασίου, γενικός γραμματέας του Σωματίου Αργυροχόων Ιωαννίνων, σε προσωπική συνέντευξη που είχαμε μαζί του. Σύμφωνα με στοιχεία που μας έδωσε, λοιπόν, ο τουρισμός την τελευταία πενταετία μειωνόταν με αύξοντα ρυθμό και ήταν γύρω στα 20% λιγότερος σε σχέση με τις αρχές τις δεκαετίας του 1990. Η βασική αιτία ήταν οι γενικότερες αναταράξεις και ανακατατάξεις που γνώρισε η αγορά της Βαλκανικής, που δεν επέτρεπαν στους εύπορους βόρειους Ευρωπαίους να έρθουν οδικός στη χώρα μας. Το πλήγμα ήταν αρκετά μεγάλο για τον κλάδο, διότι οι τιμές έπρεπε να αναπροσαρμοστούν στις απαιτήσεις των χαμηλότερων εισοδημάτων, πράγμα που δεν ήταν εύκολο, γιατί απαιτούσε ριζική αναδιάρθρωση της παραγωγής των εργαστηρίων. Το μικρό μέγεθός τους όμως, αλλά και οι

περιορισμένες οικονομικές δυνατότητες, το είχαν καταστήσει απαγορευτικό με μοιραίο αποτέλεσμα την συνεχιζόμενη απώλεια μεριδίου αγοράς.

Η κατάσταση όμως, ήδη οδεύει προς το καλύτερο, με τους ταξιδιωτικούς πράκτορες να εκτιμούν πως η τουριστική κίνηση θα αρχίσει να ανθίζει ξανά και τους Γιαννιώτες ασημουργούς έτοιμους να ανταποκριθούν στις νέες προκλήσεις, οργανωμένοι στο φορέα του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.. Ταυτόχρονα, η γενική σταθεροποίηση της ελληνικής οικονομίας και η πτώση του πληθωρισμού σε επίπεδα κοντά στο 1%, αναμένεται να προσδώσει μεγαλύτερη αγοραστική δύναμη στο πορτοφόλι του Έλληνα καταναλωτή, ακόμη και για είδη πολυτελείας, όπως θεωρούνται και τα ασημικά.

Πέρα από αυτά, και ειδικά για το ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι., οι επαφές που θα έχουν τα διοικητικά στελέχη με πελάτες του εξωτερικού μπορούν να εξασφαλίσουν ορισμένες νέες αγορές για πώληση των ειδών τους. Παράλληλα, η ντόπια και εγχώρια αγορά είναι ικανές να κάνουν μια επιχείρηση βιώσιμη εξασφαλίζοντας ένα μεγάλο πελατολόγιο που θα κάνει μεγάλο όγκο αγорών. Αρκεί για αυτό, να γίνει μια συντονισμένη και προσεκτική προσπάθεια από πλευράς των εργαστηρίων και του φορέα τους.

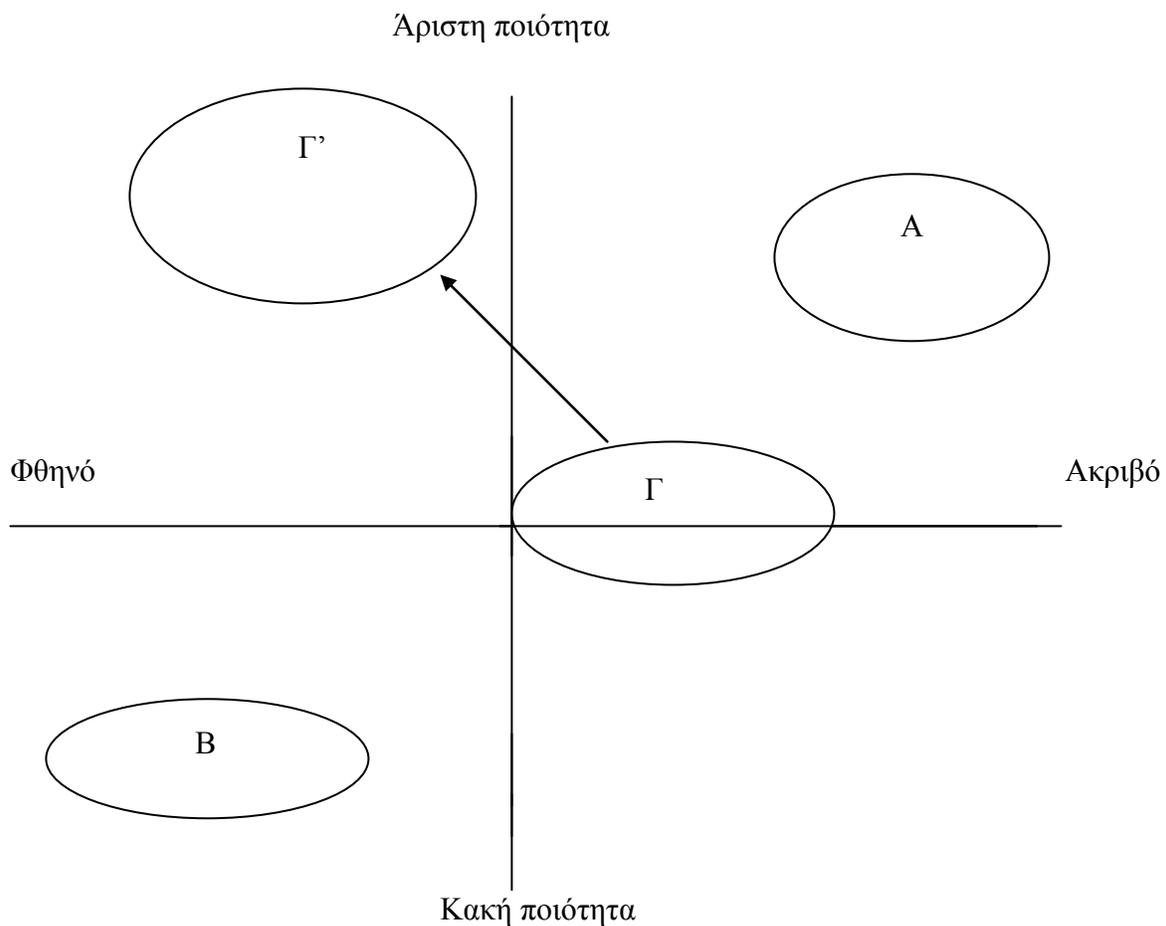
Δ. Στρατηγική Μάρκετινγκ

Η στρατηγική που θα ακολουθήσουν όλες οι γιαννιώτικες επιχειρήσεις, αποτελεί το κλειδί για να αποκτήσουν την ηγετική θέση που τους ανήκει. Το μερίδιο συμμετοχής στη συνολική ζήτηση που επιθυμούν να έχουν, μπορεί να πραγματοποιηθεί με ένα μεσοπρόθεσμο σχέδιο δράσης (4 - 5 έτη), ώστε να περνάει από τα χέρια τους περίπου το 30% των συνολικών πωλήσεων. Κάτι τέτοιο για να γίνει, απαιτεί συντονισμένες ενέργειες και υπάρχουν δύο βασικές προτάσεις για να επιτευχθεί .

Η **πρώτη προσέγγιση** λέει ότι τα προϊόντα πρέπει να ανατοποθετηθούν στην αγορά και κατ' επέκταση στο μυαλό των καταναλωτών, όχι ως κάτι το εξειδικευμένο, αλλά σαν ευρείας χρήσης κοσμήματα και σκεύη. Για να γίνει αυτό όμως, απαιτείται να πέσουν και οι

τιμές τους, ώστε να είναι προσιτά σε μεγάλη γκάμα καταναλωτών. Αυτό μπορεί να γίνει μόνο εάν πέσουν οι τιμές και θα πραγματοποιηθεί με τις χρηματοδοτήσεις που στην πορεία μπορεί να εξασφαλίσει η διοίκηση του φορέα για εκσυγχρονισμό της παραγωγής των εργαστηρίων, ώστε να υπάρχει η δυνατότητα χαμηλότερης τιμολόγησης. Έτσι ένα πλεονέκτημα των ανταγωνιστών θα μετατραπεί σε δικό μας συγκριτικό πλεονέκτημα, που αν συνδυαστεί με την καθιερωμένη πλέον καλή ποιότητα, θα οδηγήσει στο στόχο μας.

Αντιληπτικός χάρτης επιχειρήσεων αργυροχοΐας



Γ : Θέση για νικητικές επιχειρήσεις.

A : Θέση επιχειρήσεων που απευθύνονται σε περιορισμένο κοινό.

Β : Θέση επιχειρήσεων που τα προϊόντα τους απευθύνονται σε μεγάλο αριθμό καταναλωτών

Γ : Προτεινόμενη θέση, που μπορεί να επιτευχθεί για τις γιαννιώτικες επιχειρήσεις μέσα από ενέργειες του φορέα ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.

Όπως φαίνεται και από τον παραπάνω χάρτη αντιληπτικής χαρτογράφησης της υφισταμένης κατάστασης στον τομέα των επιχειρήσεων αργυροχοΐας, οι γιαννιώτικες επιχειρήσεις θα πρέπει να επιδείξουν ιδιαίτερη σημασία (εκτός από τη διασφάλιση προσιτών τιμών) και στον τομέα της ποιότητας των προϊόντων τους. Ο λόγος που πρέπει να τηρηθεί αυτή η στάση θα φανεί από την παρακάτω ανάλυση.

Στην αγορά των ειδών αργυροχοΐας οι επιχειρήσεις μπορούν σε γενικές γραμμές να χωριστούν σε τρεις κατηγορίες. Στην πρώτη κατηγορία, ανήκουν εκείνες οι επιχειρήσεις οι οποίες παράγουν κοσμήματα και σκεύη αρκετά καλής ποιότητας, αλλά και πολύ υψηλών τιμών (Α) που απευθύνονται αναγκαστικά σε περιορισμένο αριθμό καταναλωτών. Στη δεύτερη κατηγορία (Β) ανήκουν εκείνες οι επιχειρήσεις που παράγουν αργυρά προϊόντα, που απευθύνονται σε μεγάλη μάζα ανθρώπων, εξαιτίας των ιδιαίτερα προσιτών τους τιμών. Αναγκαστικά όμως, για να εξασφαλιστεί η χαμηλή τιμή θυσιάζεται η καλή ποιότητα. Η τρίτη κατηγορία επιχειρήσεων (στην οποία ανήκουν το σύνολο των επιχειρήσεων από τα Ιωάννινα) περιλαμβάνει εργαστήρια που κατασκευάζουν κοσμήματα και σκεύη μέσης ποιότητας, δίχως χαμηλές τιμές. Η κατάσταση αυτή οφείλεται στην κατά το μεγαλύτερο μέρος ξεπερασμένη τεχνολογία και τεχνοτροπία που χρησιμοποιούν οι εν λόγω επιχειρήσεις, πράγμα που τις κάνει να μην έχουν μεγάλα περιθώρια περαιτέρω μείωσης των τιμών.

Για αυτό ακριβώς, το ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. πρέπει να βοηθήσει τους Γιαννιώτες μάστορες να ανανεώσουν τον εξοπλισμό τους, ώστε να διασφαλίσουν και να καλυτερεύσουν την ποιότητα των προϊόντων τους, ενώ παράλληλα να έχουν και περιθώρια να μειώσουν τις τιμές τους. Με μια τέτοια τακτική, η θέση των επιχειρήσεων αργυρών ειδών των Ιωαννίνων θα μεταφερθεί προς τα πάνω και αριστερά στον αντιληπτικό χάρτη, με αποτέλεσμα να

ανοιχθούν προοπτικές κατάληψης μεγαλύτερου ακόμα μέρους της αγοράς, αφού τα προϊόντα τους θα είναι άριστης ποιότητας και προσιτών για όλα τα πορτοφόλια τιμών.

Έτσι, χρησιμοποιώντας τα υπάρχοντα δίκτυα διανομής και χωρίς καμιά παραπάνω προσπάθεια στην προβολή ή την προώθηση, το κομμάτι της αγοράς που αντιστοιχεί στα εργαστήρια της πόλης θα αυξηθεί αισθητά. Αυτό όμως, προϋποθέτει ουσιαστική δουλειά και συντονισμένη προσπάθεια, προς την κατεύθυνση της αναβάθμισης της παραγωγής.

Η **δεύτερη προσέγγιση** δεν δίνει και τόση έμφαση στην πραγματική βελτίωση της ποιότητας των παραγόμενων προϊόντων, ούτε της παραγωγικής διαδικασίας αυτής καθαυτής. Πιο συγκεκριμένα, η διοίκηση του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. μπορεί να κάνει μια προσπάθεια να εξασφαλίσει μεγάλο κομμάτι αγοράς για τους Γιαννιώτες καλλιτέχνες, έστω κι αν διαγνώσει ότι το να αλλάξει ο τρόπος παραγωγής είναι μια δύσκολη και χρονοβόρα διαδικασία, ενώ ο κλάδος δεν θα μπορέσει να περιμένει μιας και έχει άμεση ανάγκη διεύρυνσης του πελατολογίου του.

Κάτι τέτοιο για να γίνει μπορεί να μην απαιτεί πολύ μεγάλο χρονικό διάστημα, αλλά εμπεριέχει μεγάλο βαθμό κινδύνου όσο αφορά το κατά πόσο θα στεφθεί με επιτυχία, γιατί η προσπάθεια που θα γίνει δεν θα αφορά την πραγματική ποιότητα των προϊόντων, αλλά την αντιμετώπιση που αυτά τυγχάνουν από το καταναλωτικό κοινό. Πρόκειται, δηλαδή, να γίνει μια εναλλακτική προσπάθεια ανατοποθέτησης της γιαννιώτικης λαϊκής τέχνης στο μυαλό των καταναλωτών, ώστε να θεωρούν τα ασημικά των Ιωαννίνων, όχι ως απλά κοσμήματα ή σκεύη, αλλά ως κάτι το ιδιαίτερος ξεχωριστό, κάτι που κρύβει μέσα του μια παράδοση αιώνων. Με λίγα λόγια, έναν τύπο ασημικών για τα οποία θα είναι διατεθειμένοι οι αγοραστές να βάλουν βαθιά το χέρι στην τσέπη, αναγνωρίζοντας την αξία τους.

Η διαδικασία όμως αυτή δεν είναι τόσο απλή όσο φαίνεται, γιατί ο καταναλωτής και γενικότερα η αγορά, δεν είναι αφελής για να δεχτεί κάτι δίχως να το εξετάσει ή για να αποδεχτεί σαν υπάρχοντα ανύπαρκτα πλεονεκτήματα. Πρέπει λοιπόν, να δώσουμε έμφαση στα υφιστάμενα πλεονεκτήματα των προϊόντων αργυροχοΐας των εργαστηρίων που θα

στεγαστούν στο Κέντρο Παραδοσιακής Βιοτεχνίας Ιωαννίνων και για αυτό απαιτείται η σωστή χρησιμοποίηση των δυο από τα τέσσερα βασικά στοιχεία του Μάρκετινγκ της διανομής (place) και της προβολής (promotion).

Σχετικά με τον ακριβή τρόπο τώρα, με τον οποίο μπορεί να γίνει η συγκεκριμένη προσπάθεια, θα ξεκινήσουμε την αναφορά μας από τον τρόπο προβολής των έντονων παραδοσιακών στοιχείων της γιαννιώτικης τέχνης, της ανεπανάληπτης και ξεχωριστής τεχνοτροπίας των χειροποίητων αντικειμένων, καθώς και το μεράκι με το οποίο κατασκευάζονται όλα τα προϊόντα τέχνης του τόπου. Με απλά λόγια, πρέπει ο καταναλωτής να εκτιμήσει την αυθεντικότητα και την ποιότητα που πηγάζει από τις πατροπαράδοτες κατασκευαστικές τεχνικές των μαστόρων της πόλης.

Ουσιαστικός αρωγός σε αυτή την προσπάθεια, θα είναι η πέμπτη εξουσία, τα μέσα μαζικής ενημέρωσης και η διαφήμιση που μπορεί να γίνει μέσα από αυτά. Έτσι, οι αρμόδιοι για θέματα προβολής του φορέα ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι., θα επιφορτιστούν με την αρμοδιότητα να διαφημιστούν τα προϊόντα (τόσο στην εγχώρια όσο και στη διεθνή αγορά) στην τηλεόραση και στο ραδιόφωνο, αλλά και σε επιλεγμένα περιοδικά ποικίλης ύλης, καθώς και σε αντίστοιχα εξειδικευμένα της αργυροχρυσοχοΐας.

Επίσης, πρόσωπα με κύρος, τα οποία θα είναι μέλη του φορέα, θα μπορούσαν να ασχοληθούν με την προώθηση των προϊόντων και με τις προσωπικές πωλήσεις, καθώς και τη σύναψη σχέσεων με μεγάλα κέντρα και φορείς αργυροχρυσοχοΐας της Ελλάδας και του εξωτερικού, βοηθώντας με αυτόν τον τρόπο και στη βελτίωση του τρόπου διανομής.

Μιας και ο λόγος για την διανομή, καλό είναι να τονίσουμε πως μεγάλη προσοχή και έμφαση πρέπει να δείξουμε στους διαύλους διανομής που θα ακολουθούν τα προϊόντα, τα οποία θα παράγουν τα εργαστήρια του φορέα. Ειδικότερα, εάν ακολουθηθεί μια στρατηγική αγοράς, όπως αυτή που περιγράφουμε, οι μεσάζοντες που θα επιλέξουμε θα πρέπει να έχουν σχέσεις με καταστήματα λιανικών πωλήσεων εξειδικευμένα, εφάμιλλα της εικόνας που τα προϊόντα μας θέλουμε να έχουν. Με άλλα λόγια, τα κοσμηματοπωλεία αυτά θα πρέπει να

έχουν πελάτες ικανούς από κάθε άποψη (οικονομική και πνευματική), να αντιλαμβάνονται τι αγοράζουν και γιατί το πληρώνουν τόσο.

Κλείνοντας το κεφάλαιο που σχετίζεται με την αγορά στην οποία θα απευθυνθούμε, πρέπει να αναφέρουμε πως παρά το ότι τονίσαμε δύο πιθανές εναλλακτικές στρατηγικές που ενδεχομένως να ακολουθηθούν, κάποια στοιχεία της μιας, άνετα μπορούν να εφαρμοστούν, αν προκριθεί η άλλη. Δηλαδή, η μια ιδέα δεν καθιστά απαγορευτική την άλλη. Για παράδειγμα, αν αποφασίσουμε να αναβαθμίσουμε την παραγωγή μας και τα μέσα με την οποία την πραγματοποιούμε, έτσι ώστε τελικά να μπορέσουμε να απευθυνθούμε σε μεγάλη γκάμα καταναλωτών ρίχνοντας τις τιμές, αυτό δεν σημαίνει πως δεν θα διαφημίσουμε τα προϊόντα μας. Ακριβώς το ίδιο ισχύει αν αντιμετωπίσουμε τα πράγματα από την οπτική της ανατοποθέτησης των προϊόντων μας. Αυτό δεν μπορεί να σταθεί αποτρεπτικό στο να καλυτερεύσουμε τις μεθόδους παραγωγής μας αργά ή γρήγορα.

6^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

A. Κόστος κατασκευής

Το κόστος κατασκευής των κτιριακών εγκαταστάσεων, ανέρχεται στις 587 χιλιάδες ευρώ, αφού αυτή ήταν η πιο συμφέρουσα προσφορά της Μηχανικής Α.Ε.. Το κόστος αυτό (όπως θα φανεί σε παρακάτω κεφάλαιο) θα καλυφθεί με ευρωπαϊκή χρηματοδότηση, για την εξασφάλιση της οποίας θα δράσει η νομαρχιακή αυτοδιοίκηση της πόλης και ο ίδιος ο Νομάρχης Ιωαννίνων προσωπικά κ. Α. Καχριμάνης.

Ο περιβάλλον χώρος του κτιρίου θα διαμορφωθεί εν καιρό και αφού συσταθεί ο φορέας του διοικητικού συμβουλίου, θα αναλάβει την εξεύρεση των απαραίτητων και θα κατευθύνει τις εργασίες.

B. Κόστος πρώτης εγκατάστασης και λειτουργίας

Πρώτα από όλα με την εγκατάσταση των οργάνων του φορέα του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. στις κτιριακές του εγκαταστάσεις κρίνεται πως πρέπει να ορισμένες επενδυτικές εργασίες δηλαδή να γίνει αγορά κάποιων απαραίτητων στοιχείων για την ομαλή λειτουργία του φορέα. Οι επενδυτικές αυτές εργασίες καθώς και το τα πλήρη στοιχεία κόστους αναρτώνται στον παρακάτω πίνακα :

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗΣ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

| A/A | Περιγραφή Επενδυτικής Δαπάνης | Μ.Μ | ΠΟΣΟΤ. | ΤΙΜΗ | ΑΞΙΑ (€) |
|-----|-------------------------------|------|--------|------|----------|
| 1 | Γραφείο Διευ/κό | τεμχ | 2 | 323 | 646 |
| 2 | Συρταροθήκη τροχήλατη | τεμχ | 2 | 147 | 293 |

| | | | | | |
|----|---|------|-----|--------|--------|
| 3 | Κάθισμα εργασίας Διευ/κό | τεμχ | 2 | 235 | 470 |
| 4 | Κάθισμα συνεργασίας Διευ/κό | τεμχ | 4 | 147 | 587 |
| 5 | Γραφείο με συρταροθήκη αναρτ. | τεμχ | 12 | 235 | 2.817 |
| 6 | Προέκταση αναρτώμενης | τεμχ | 8 | 88 | 704 |
| 7 | Κάθισμα εργασίας με μπράτσα | τεμχ | 12 | 117 | 1.409 |
| 8 | Κάθισμα συνεργασίας με μπράτσα | τεμχ | 20 | 73 | 1.467 |
| 9 | Βιβλιοθήκη 3μ Διευ/ντου | --- | --- | 382 | 382 |
| 10 | Βιβλιοθήκη 2μ προέδρου | --- | --- | 293 | 293 |
| 11 | Βιβλιοθήκες 0,5μ στελεχών | --- | --- | 4.402 | 4.402 |
| 12 | Ερμάριο με πόρτες | τεμχ | 4 | 147 | 587 |
| 13 | Σαλόνι διευ/κό | τεμχ | 2 | 675 | 1.350 |
| 14 | Σαλόνι στελεχών | τεμχ | 6 | 528 | 3.169 |
| 15 | Τραπέζι συμβουλίου | τεμχ | 1 | 264 | 264 |
| 16 | Κάθισμα συμβουλίου | τεμχ | 15 | 50 | 748 |
| 17 | Αναλόγιο-τραπέζι συνεδρ. κέντρου | τεμχ | 1 | 440 | 440 |
| 18 | Κάθισμα σεμιναρίων | τεμχ | 100 | 35 | 3.522 |
| 19 | Διθέσιος καναπές με ενδιαμ. τραπ. | τεμχ | 10 | 323 | 3.228 |
| 20 | Καθίσματα διάφορων χώρων | τεμχ | 20 | 44 | 880 |
| 21 | Τραπεζάκι για T.V.-Video | τεμχ | 1 | 117 | 117 |
| 22 | Βιτρίνες-προθήκες εκθετηρίου και μουσείου | --- | --- | 44.021 | 44.021 |
| 23 | Πάγκοι εκθετηρίου και μουσείου | --- | --- | 5.869 | 5.869 |
| 24 | Ντουλάπα εκθετηρίου-μουσείου | --- | --- | 11.739 | 11.739 |
| 25 | Ηλεκτρονικός Υπολογιστής | τεμχ | 10 | 880 | 8.804 |
| 26 | Η/Υ Σχεδιαστηρίου | τεμχ | 1 | 2.935 | 3.228 |
| 27 | Εκτυπωτής απλός | τεμχ | 8 | 440 | 3.522 |
| 28 | Εκτυπωτής laser | τεμχ | 2 | 880 | 1.761 |
| 29 | Εκτυπωτής σχεδιαστηρίου | τεμχ | 1 | 1.761 | 1.761 |
| 30 | Προγράμματα εμπορ. Εφαρμογών γραμματείας | --- | --- | 2.935 | 2.935 |
| 31 | Προγράμματα σχεδιαστηρίου | --- | --- | 2.054 | 2.054 |
| 32 | Αριθμομηχανές | τεμχ | 10 | 29 | 293 |
| 33 | Σχεδιαστήριο & όργανα | --- | --- | 440 | 440 |
| 34 | Χρηματοκιβώτιο | τεμχ | 1 | 1.174 | 1.174 |
| 35 | Τηλεφωνικό κέντρο & συσκευές | --- | --- | 2.348 | 2.348 |
| 36 | Συναγερμός | --- | --- | 5.869 | 5.869 |
| 37 | Μικροφωνική εγκατάσταση | --- | --- | 4.402 | 4.402 |
| 38 | Μηχανή προβολής διαφανειών | τεμχ | 1 | 1.027 | 1.027 |
| 39 | Τηλεόραση | τεμχ | 1 | 440 | 440 |
| 40 | Βίντεο | τεμχ | 1 | 293 | 293 |
| 41 | FAX | τεμχ | 2 | 352 | 704 |
| 42 | Φωτοτυπικό | τεμχ | 1 | 1.761 | 1.761 |
| 43 | Μοκέτες | --- | --- | 3.228 | 3.228 |

| | | | | | |
|----|--|------|-----|--------|----------------|
| 44 | Κουρτίνες-περσίδες | --- | --- | 1.467 | 1.467 |
| 45 | Φωτιστικά | --- | --- | 1.467 | 1.467 |
| 46 | Φωτεινή επιγραφή | τεμχ | 2 | 2.348 | 4.696 |
| 47 | Σήμανση χώρων | --- | --- | 880 | 880 |
| 48 | Εξοπλισμός οργάνωσης γραφείων | --- | --- | 2.935 | 2.935 |
| 49 | Διαμόρφωση και προσαρμογή περιβάλλοντα χώρου | --- | --- | 58.694 | 58.694 |
| 50 | Απρόβλεπτα | --- | --- | 14.512 | 14.512 |
| | ΣΥΝΟΛΟ | | --- | | 220.103 |

Σε προηγούμενο κεφάλαιο είδαμε με ακρίβεια το προσωπικό, κατά ειδικότητα και αριθμό, που είναι αναγκαίο για τη λειτουργία της επιχείρησης, για τα πρώτα, τουλάχιστον, λειτουργικά έτη. Το προτεινόμενο προσωπικό κατατάσσεται σε τρεις κατηγορίες :

- Το μόνιμο προσωπικό.
- Οι επιστημονικοί συνεργάτες και σύμβουλοι.
- Το εργατοτεχνικό προσωπικό μερικής απασχόλησης ή απασχόλησης με ειδικές συμβάσεις έργου.

Με κύριο στόχο να αποφεύγονται τα υψηλά - σταθερά έξοδα απασχόλησης, το εργατικό προσωπικό που προτείνεται είναι το ελάχιστο, απολύτως αναγκαίο, για τη λειτουργία της επιχείρησης και την ουσιαστική πραγματοποίηση των σκοπών της.

Οι επιστημονικοί συνεργάτες και σύμβουλοι που θα το απαρτίζουν, θα επιλέγονται από ένα μητρώο που επρόκειτο να καταρτισθεί. Θα είναι διαφόρων ειδικοτήτων και θα χρησιμοποιούνται για εξειδικευμένες εργασίες, με αμοιβή και όρους που θα συμφωνούνται κατά περίπτωση. Για τις υπηρεσίες αυτής της κατηγορίας η εταιρία δεν θα επιβαρύνεται οικονομικά, αφού τα έργα που θα ανατίθενται θα είναι ανταποδοτικά. Δηλαδή το κόστος τους η εταιρία θα το εισπράττει από τα μέλη της, επειδή ο χαρακτήρας και το περιεχόμενο των έργων θα αφορά όλα της τα μέλη.

Οι αμοιβές τώρα του μόνιμου υπαλληλικού προσωπικού του φορέα, είναι αυτές που αναγράφονται στον παρακάτω πίνακα (για τα τρία πρώτα λειτουργικά έτη). Επισημαίνεται επίσης, ότι στον υπολογισμό των αποδοχών του 2^{ου} και 3^{ου} έτους προσαυξήθηκαν αντίστοιχα οι αποδοχές του 1^{ου} και 2^{ου} έτους κατά 6% και ότι οι στήλες του 1^{ου}, 2^{ου}, 3^{ου} έτους, αναφέρονται στη συνολική επιβάρυνση σε αυτά τα έτη.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΑΜΟΙΒΩΝ ΜΟΝΙΜΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

| A/A | ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑ | A/E | ΜΗΝΙΑΙΕΣ ΑΠΟΔΟΧΕΣ | ΜΗΝΕΣ ΑΠΑΣΧ. | Α ΕΤΟΣ | Β ΕΤΟΣ | Γ ΕΤΟΣ |
|-----|--------------------------|-----------|-------------------|--------------|----------------|----------------|----------------|
| 1 | Γενικός διευθυντής | 1 | 700.000 | 14 | 28.760 | 30.486 | 32.314 |
| 2 | Λογιστής υπευθ. Μηχανογρ | 1 | 375.000 | 14 | 15.407 | 16.332 | 17.312 |
| 3 | Βοηθός λογιστή | 1 | 290.000 | 14 | 11.915 | 12.631 | 13.388 |
| 4 | Γραμματέας | 2 | 270.000 | 14 | 22.186 | 23.519 | 24.930 |
| 5 | Φύλακας | 2 | 300.000 | 14 | 24.652 | 26.131 | 27.698 |
| 6 | Πωλητής εκθετηρίου | 3 | 250.000 | 14 | 30.814 | 32.663 | 34.624 |
| 7 | Ελεγκτής ποιότητας | 1 | 450.000 | 14 | 18.489 | 19.598 | 20.775 |
| 8 | Υπεύθυνος προμηθειών | 1 | 350.000 | 14 | 14.380 | 15.243 | 16.156 |
| 9 | Υπεύθυνος πωλήσεων | 1 | 35.000 | 14 | 14.380 | 15.243 | 16.156 |
| 10 | Σχεδιαστής | 1 | 450.000 | 14 | 18.489 | 19.598 | 20.775 |
| 11 | Καθαρίστρια | 2 | 235.000 | 14 | 19.310 | 20.470 | 21.696 |
| 12 | Συντηρητής | 1 | 300.000 | 14 | 12.326 | 13.065 | 13.849 |
| 13 | Αναλυτής αγοράς | 1 | 450.000 | 14 | 18.489 | 19.598 | 20.775 |
| | Προσωπικό μουσείου | 2 | 320.000 | 14 | 26.295 | 27.874 | 29.547 |
| | ΣΥΝΟΛΟ | 20 | 4.775.000 | | 275.891 | 292.449 | 309.993 |

Το προσωπικό που θα απασχολείται μερικώς, αφορά καθαρίστριες, συντηρητές και κηπουρούς. Ωστόσο ο καθαρισμός, πέραν των μόνιμων καθαριστριών που θα προσληφθούν, θα ανατεθεί σε ειδικό συνεργείο μια φορά ανά δεκαπέντε ημέρες, με κόστος γύρω στα 90 € τη φορά. Ο κηπουρός προβλέπεται να απασχολείται πενήντα ημέρες ετησίως, με αμοιβή 30 €. Οι αμοιβές των συντηρητών υπολογίζονται περί το 4.400 € ετησίως, ενώ και στις τρεις περιπτώσεις η ετήσια αναπροσαρμογή είναι 10%.

| ΠΙΝΑΚΑΣ ΑΜΟΙΒΩΝ ΜΕΡΙΚΩΣ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ | | | | ΕΤΗΣΙΑ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ | | |
|--|-------------------------|----------------|--|---------------------------------|--------------|--------------|
| A/A | ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ | ΧΡΟΝΟΣ | ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ ΣΤΗ ΜΟΝΑΔΑ ΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ | 1ο έτος | 2ο έτος | 3ο έτος |
| 1 | Καθαρίστριες | 24 φορές/έτος | 59 | 1.409 | 1.555 | 1.702 |
| 2 | Κηπουρός | 50 ημέρες/έτος | 26 | 1.321 | 1.467 | 1.614 |
| 3 | Συντηρητές | | κατ' εκτίμηση | 4.402 | 4.842 | 5.282 |
| | ΣΥΝΟΛΟ | | | 7.131 | 7.865 | 8.599 |

Γ. Διοικητικές και διαχειριστικές δαπάνες

Με βάση τις προβλεπόμενες λειτουργίες και δραστηριότητες της επιχείρησης, τόσο ποσοτικά, όσο και ποιοτικά, επιχειρείται παρακάτω ο προσδιορισμός των διοικητικών και διαχειριστικών δαπανών. Εκτιμούμε ότι οι όποιες πιθανές διαφορές προκύψουν, δεν θα μεταβάλλουν σημαντικά τη βιωσιμότητα της επιχείρησης. Ο προϋπολογισμός είναι τριετής, με ετήσιο ποσοστό αύξησης 10%.

| | | ΕΤΗΣΙΑ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ ΣΕ Δρχ. | | |
|-----|--|---------------------------|---------|---------|
| A/A | ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ - ΕΙΔΟΣ ΔΑΠΑΝΗΣ | 1° ΕΤΟΣ | 2° ΕΤΟΣ | 3° ΕΤΟΣ |
| 1 | Συνδρομές και εισφορές - δημοσιεύσεις ισολογισμών | 4.402 | 4.842 | 5.282 |
| 2 | Προβολή & Διαφήμιση | 8.804 | 9.685 | 10.565 |
| 3 | Τηλεφωνικά & Ταχυδρομικά | 4.402 | 4.842 | 5.282 |
| 4 | Αναλώσιμα | 4.402 | 4.842 | 5.282 |
| 5 | Γραφική Ύλη - έντυπα | 4.402 | 4.842 | 5.282 |
| 6 | Δαπάνες φιλοξενίας - Δημ.Σχέσεων - Ταξιδιών | 5.869.406 | 6.456 | 7.043 |
| 7 | Θέρμανση - Ηλεκτρ. - Είδη καθαριότητας - Υδρευση | 10.271 | 11.299 | 12.326 |
| 8 | Υλικά Επισκευών | 2.935 | 3.228 | 3.522 |
| 9 | Αποζημιώσεις μελών Δ.Σ. - μετακινήσεις | 7.337 | 8.070 | 8.804 |
| 11 | Αμοιβές μελών - ελεγκτών | 1.467 | 1.614 | 1.761 |
| 10 | Δαπάνες περιποίησης - συντήρησης περιβ. χώρου | 1.467 | 1.614 | 1.761 |
| 11 | Απρόβλεπτες Δαπάνες | 2.935 | 3.228 | 3.522 |

| | | | | |
|----|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 12 | Σύνολο | 58.694 | 64.563 | 70.433 |
|----|---------------|---------------|---------------|---------------|

Δ. Αποσβέσεις

Η επιχείρηση θα έχει στην κυριότητά της τα πάγια που έχουμε προαναφέρει. Ακίνητα δεν θα έχει στην κυριότητά της, αφού οι κτιριακές εγκαταστάσεις θα της παραχωρηθούν μόνο για χρήση. Ο υπολογισμός επομένως των αποσβέσεων θα περιοριστεί στα πάγια περιουσιακά στοιχεία της πλήρους κυριότητας και κατοχής της.

Για τον ακριβέστερο προσδιορισμό των οικονομικών αποτελεσμάτων, θα υπολογιστούν οι πραγματικές αποσβέσεις και όχι οι προβλεπόμενες από το ισχύον Π.Δ.100/98. Άλλωστε δεν υφίσταται ουσιώδης διαφορά στον πραγματικό συντελεστή απόσβεσης και στον προβλεπόμενο από τον Π.Δ. 100/98. Τα πάγια, λοιπόν, περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης, ανήκουν σχεδόν αποκλειστικά στην κατηγορία του Ε.Γ.Α.Σ. «έπιπλα και λοιπός εξοπλισμός» και ο ωφέλιμος χρόνος ζωής τους είναι σχεδόν ο ίδιος.

Ένας μέσος συντελεστής απόσβεσης ανερχόμενος στο 15% θεωρείται ότι ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα. Οι ετήσιες αποσβέσεις θα είναι σταθερές καθ' όλη τη διάρκεια της μελετώμενης τριετίας και ανέρχονται :

- Υποκείμενη σε απόσβεση αξία παγίων : 220.103.00 €.
- Μέσος συντελεστής απόσβεσης : 15%.
- Ετήσιες πραγματικές αποσβέσεις : 33.015.00 €.

Ε. ΤΑ ΕΣΟΔΑ ΤΟΥ ΦΟΡΕΑ

Ε1. Έσοδα από την παραχώρηση χρήσης των εργαστηρίων

Τα εργαστήρια του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. ανέρχονται αριθμητικά σε εξήντα (60) και κατατάσσονται σε τρεις (3) κατηγορίες .

- Δεκαπέντε (15) εργαστήρια μικρού μεγέθους (περί τα 60 τ.μ).
- Τριάντα (30) εργαστήρια μεσαίου μεγέθους (περί τα 80τ.μ).
- Δεκαπέντε (15) εργαστήρια μεγάλου μεγέθους (περί τα 120τ.μ).

Τα έσοδα επομένως από την παραχώρησή τους θα είναι διαφορετικά ανά κατηγορία, ενώ κάθε έτος θα γίνεται ετήσια προσαύξηση 3%.

Το ενοίκιο θα καταβάλλεται από τους ενοικιαστές, στον φορέα κάθε μήνα, ενώ θα συνάπτονται και ιδιωτικά συμφωνητικά που θα καθορίζουν τους όρους της παραχώρησης.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΣΟΔΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ ΓΙΑ ΤΑ ΤΡΙΑ ΠΡΩΤΑ ΕΤΗ

| Α/Α | ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ | ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ | ΜΗΝΙΑΙΟ ΑΝΤΙΤΙΜΟ ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΗΣ | ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΣΟΔΑ ΚΑΤ' ΕΤΟΣ | | |
|-----|-----------------------|---------------------|------------------------------|--------------------------|----------------|----------------|
| | | | | 1° ΕΤΟΣ | 2° ΕΤΟΣ | 3° ΕΤΟΣ |
| 1 | Εργαστήρια μικρά | 15 | 117 | 21.130 | 21.764 | 22.415 |
| 2 | Εργαστήρια μεσαία | 30 | 176 | 63.390 | 65.291 | 67.249 |
| 3 | Εργαστήρια μεγάλα | 15 | 264 | 47.542 | 48.968 | 50.439 |
| | ΣΥΝΟΛΟ | 60 | | 132.062 | 136.023 | 140.103 |

Ε2. Έσοδα από αγορές Ά υλών για λογαριασμό των μελών της εταιρίας ή από κοινοπρακτική εισαγωγή

Η εταιρία θα προμηθεύεται πρώτες ύλες μετά από δεσμευτικές παραγγελίες των μελών (χρηστών και μη), τις οποίες στη συνέχεια θα διαθέτει στα μέλη έναντι προμήθειας 3%, ή με το ίδιο περιθώριο κέρδους θα εισάγει κοινοπρακτικά για λογαριασμό των μελών.

Αν δεχτούμε ότι :

- Η προμήθεια του φορέα (ποσοστό κέρδους) θα είναι ένα 3%.
- Ο εκτιμώμενος αριθμός αργυροχόων που θα καταστούν μέτοχοι της εταιρείας είναι : 90.
- Ο αριθμός των εργαστηρίων που θα συμμετέχουν τελικά στην περιγραφόμενη διαδικασία είναι : 60.
- Η αξία των συναλλαγών (αγορών) που θα πραγματοποιηθεί είναι 2.641.233 €.
- Η διαχρονική αύξηση των μελών της εταιρίας θα γίνεται με ένα ποσοστό της τάξης του 10%.
- Η διαχρονική αύξηση των συναλλαγών σε αξία (από τη αύξηση του αριθμού των μελών αλλά και από τη αξία των συναλλαγών του καθένα από αυτούς) θα ανέρχεται στο 15%.

Τότε υπολογίζουμε τα έσοδα του φορέα που θα προέρχονται από τη μεσολάβησή του στην προμήθεια πρώτων υλών :

| ΕΤΟΣ | ΕΚΤΙΜΟΥΜΕΝΗ ΑΞΙΑ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ | ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ (%) | ΕΣΟΔΑ/ΕΤΟΣ |
|------|-----------------------------|---------------|------------|
| 1 | 2.641.233 | 3 | 79.237 |

| | | | |
|---|-----------|---|---------|
| 2 | 3.339.692 | 3 | 100.191 |
| 3 | 4.240.646 | 3 | 127.219 |

Ε3. Έσοδα από προμήθειες πώλησης προϊόντων εκθετηρίου

Στο εκθετήριο θα συμμετέχουν όποια μέλη του φορέα επιθυμούν και εκεί θα πραγματοποιούνται λιανικές πωλήσεις.

Επί της καθαρής αξίας των πωλήσεων αυτών, για την πραγματοποίηση των οποίων ο φορέας θα χρησιμοποιεί το δικό του προσωπικό και εξοπλισμό, θα λαμβάνονται προμήθειες 5%. Έτσι λοιπόν εάν :

- Στο εκθετήριο συμμετέχουν αρχικά 60 εργαστήρια.
- Ο πιθανός όγκος συναλλαγών θα ανέρχεται ετησίως στα 1.467.351 €.
- Θα υπάρχει διαχρονική αύξηση των εργαστηρίων - εκθετών κατά 10%.
- Οι συναλλαγές προβλέπεται να αυξηθούν διαχρονικά κατά 15%.

Τότε στον πίνακα που ακολουθεί, βλέπουμε τα έσοδα που θα προκύψουν από το εκθετήριο τα τρία πρώτα έτη λειτουργίας του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.

| ΕΤΟΣ | ΟΓΚΟΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ | ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ (%) | ΕΤΗΣΙΑ ΕΣΟΔΑ |
|------|------------------|---------------|--------------|
| 1 | 1.467.351 | 5 | 73.368 |
| 2 | 1.848.863 | 5 | 92.443 |
| 3 | 2.356.566 | 5 | 117.828 |

Ε4. Έσοδα από το σχεδιαστήριο των προϊόντων

Η επιχείρηση, όπως προαναφέραμε, θα συγκροτήσει αυτόνομα τμήματα, τα οποία θα προσφέρουν υπηρεσίες σχεδιασμού προϊόντων. Η ζήτηση των υπηρεσιών των τμημάτων αναμένεται σημαντική. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με εκτιμήσεις ο κύκλος εργασιών τους

κατά το πρώτο έτος λειτουργίας, θα ανέλθει σε 44.021 € με μια τάση διαχρονικής αύξησης 15%.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ ΕΣΟΔΩΝ ΤΑ ΤΡΙΑ ΠΡΩΤΑ ΕΤΗ

| ΕΤΟΣ | ΕΣΟΔΑ (€) |
|------|-----------|
| 1 | 44.021 |
| 2 | 49.890 |
| 3 | 58.694 |

Ε5. Έσοδα από προγράμματα κατάρτισης και από παροχή υπηρεσιών στα μέλη

Η εταιρία θα ασχοληθεί με τον σχεδιασμό των προγραμμάτων κατάρτισης, το συντονισμό, την πρακτική εφαρμογή και τη γραμματειακή τους υποστήριξη, σε συνεργασία πάντα με δημόσια Ινστιτούτα και Κέντρα Επαγγελματικής Κατάρτισης (Κ.Ε.Κ.).

Για τις υπηρεσίες αυτές θα παρακρατείται από κάθε πρόγραμμα ένα ποσοστό της τάξης του 15% του συνολικού προϋπολογισμού, που αποτελεί μια συνήθη και λογική αμοιβή στην αγορά. Με την εφικτή παραδοχή ότι κάθε έτος είναι δυνατόν να διοργανώνονται τρία προγράμματα κατάρτισης, προϋπολογισμού 44.021 € το καθένα, ή συνολικού προϋπολογισμού 132.062 €, τότε το ετήσιο έσοδο θα ανέρχεται στα 19.809 € και θεωρείται σταθερό κατά τη διάρκεια της πρώτης τριετίας.

Ο φορέας που θα συσταθεί, θα παρέχει κάποιες υπηρεσίες στα μέλη του αδάπανα (συμβουλευτικές, οργανωτικές, φορολογιστικές, ενημέρωσης). Για υπηρεσίες όμως που δεν αφορούν το σύνολο των μελών ή είναι εξειδικευμένες (π.χ. μελέτη και έρευνα των συνθηκών της εγχώριας και διεθνούς αγοράς και ζήτησης), ο φορέας θα αμείβεται κατά περίπτωση. Οι εργασίες αυτές θα ανατίθενται σε τρίτους και ο φορέας θα λαμβάνει μια μικρή διαχειριστική αμοιβή για τις υπηρεσίες που θα προσφέρει (προδιαγραφές, δημοπράτηση έργου, επιλογή αναδόχου, παραλαβή του έργου κλπ).

Στην πράξη είναι αδύνατο να προσδιοριστεί το έσοδο από τη δραστηριότητα αυτή, γι' αυτό και με κάθε επιφύλαξη υπολογίζουμε ότι θα ανέρχεται στο 2.935 € κάθε χρόνο (για τα πρώτα τρία έτη).

Ε6. Άμεσα ή Έμμεσα έσοδα από πωλήσεις και εξαγωγές

Τα εργαστήρια που θα εγκατασταθούν στο ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. μπορεί να είναι πρακτικά ανεξάρτητα, αλλά ενδεχομένως ο φορέας να ασχοληθεί με την πώληση προϊόντων που θα προμηθεύεται αποκλειστικά από τα μέλη του και θα πραγματοποιεί κυρίως εξαγωγές με ένα περιθώριο κέρδους, ανερχόμενο στο 3%.

Σύμφωνα λοιπόν και με τις απόψεις των ειδικών του κλάδου, ένα ποσό 440.205 € το πρώτο έτος, που μπορεί να αυξηθεί αισθητά στα αμέσως επόμενα έτη με ένα ρυθμό που θα προσεγγίζει το 25%, θα ανταποκρίνεται πλήρως στην πραγματικότητα και μάλιστα με συντηρητικές εκτιμήσεις.

Με βάση τις εκτιμήσεις αυτές, που θεωρούνται ασφαλείς, στον πίνακα που ακολουθεί υπολογίζονται τα έσοδα της μονάδας από τη δραστηριότητα αυτή για τα τρία πρώτα λειτουργικά έτη.

| ΕΤΗ | ΟΓΚΟΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ | ΚΕΡΔΟΣ (%) | ΚΕΡΔΟΣ ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ |
|-----|------------------|------------|-------------------|
| 1 | 440.205 | 3 | 13.206 |
| 2 | 548.789 | 3 | 16.464 |
| 3 | 689.655 | 3 | 20.690 |

Ε7. Έσοδα από ενοίκια κοινόχρηστων χώρων

Οι κοινόχρηστοι χώροι του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. (πλην του εκθετηρίου και του μουσείου) οι οποίοι είναι δυνατόν να αξιοποιηθούν από το φορέα, είναι το εστιατόριο και ο χώρος που προορίζεται για τράπεζα. Φυσικά, όπως προβλέπεται, οι δυο αυτοί χώροι θα εκμισθωθούν σε τρίτους. Ένα εύλογο μηνιαίο μίσθωμα για την τράπεζα, είναι το ποσό των 1.467 €, ενώ για το εστιατόριο εκείνο των 2.200.00 €. Η ετήσια εξάλλου αναπροσαρμογή, ανέρχεται σε 10% για την τράπεζα και σε 5% για το εστιατόριο.

Με βάση τα στοιχεία αυτά στον πίνακα που ακολουθεί, προσδιορίζονται τα έσοδα από ενοίκια του φορέα την πρώτη τριετή λειτουργική του περίοδο.

| ΕΤΟΣ | ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΕΚΜΙΣΘΩΣΗ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟΥ | ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΕΚΜΙΣΘΩΣΗ ΤΡΑΠΕΖΑΣ | ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ |
|------|---------------------------------|------------------------------|---------------|
| 1 | 12 X 2.054 = 24.652 | 12 X 1.467 = 17.608 | 42.260 |
| 2 | 12 X 2.157 = 25.884 | 12 X 1.614 = 19.369 | 45.253 |
| 3 | 12 X 2.266 = 27.187 | 12 X 1.775 = 21.306 | 48.493 |

ΑΝΑΚΕΦΑΛΑΙΩΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΣΟΔΩΝ ΓΙΑ ΤΑ ΤΡΙΑ ΠΡΩΤΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΤΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

| Α/Α | ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΕΣΟΔΟΥ | ΕΣΟΔΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ | | |
|-----|--|----------------|---------|---------|
| | | 1° ΕΤΟΣ | 2° ΕΤΟΣ | 3° ΕΤΟΣ |
| 1 | Έσοδα από την παραχώρηση της χρήσης εργαστηρίων | 132.062 | 136.023 | 140.103 |
| 2 | Έσοδα από αγορές Α υλών ή κοινοπρακτική εισαγωγή | 79.237 | 100.191 | 127.219 |
| 3 | Έσοδα από προμήθειες πωλήσεων εργαστηρίου | 73.368 | 92.443 | 117.828 |
| 4 | Έσοδα από σχεδιασμό προϊόντων | 528.247 | 607.483 | 704.329 |
| 5 | Έσοδα από συμμετοχή σε προγράμματα κατάρτισης | 19.809 | 19.809 | 19.809 |
| 6 | Έσοδα από παροχή υπηρεσιών | 2.935 | 2.935 | 2.935 |
| 7 | Έσοδα από άμεση ή έμμεση συμμετοχή σε πωλήσεις | 13.206 | 13.206 | 13.206 |

| | | | | |
|---|---|----------------|----------------|----------------|
| 8 | Έσοδα από εκμίσθωση κοινόχρηστων χώρων | 42.260 | 45.253 | 48.493 |
| | ΣΥΝΟΛΟ | 406.897 | 460.484 | 528.288 |

ΑΝΑΚΕΦΑΛΑΙΩΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΤΗΣΙΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ ΤΗΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΓΙΑ ΤΑ ΤΡΙΑ ΠΡΩΤΑ ΕΤΗ

| Α/Α | ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΔΑΠΑΝΗΣ | ΕΤΗΣΙΑ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ ΣΕ ΔΡΧ | | |
|-----|--|--------------------------|------------------|------------------|
| | | 1° ΕΤΟΣ | 2° ΕΤΟΣ | 3° ΕΤΟΣ |
| 1 | Αμοιβές προσωπικού (μόνιμου & μερ.απασχ.) | 283.023 | 300.314 | 318.591 |
| 2 | Αποσβέσεις | 329.420 | 33.015 | 33.015 |
| 3 | Διοικητικές και διαχειριστικές δαπάνες | 58.694 | 64.563 | 70.433 |
| | ΣΥΝΟΛΑ | 8.053.646 | 4.774.715 | 5.064.475 |

7^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Πρώτα απ' όλα και πριν αναφερθούμε σε οτιδήποτε άλλο, πρέπει να πούμε ότι η ανέγερση και η λειτουργία του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. στα Ιωάννινα, θα δώσει μια μεγάλη ώθηση στην ασημουργία της πόλης για μια ανάταση των δραστηριοτήτων της. Παράλληλα, ολόκληρος ο νομός αλλά και η ευρύτερη περιφέρεια της Ηπείρου, θα ενισχυθεί οικονομικά, ενώ ταυτόχρονα θα ανοίξει ο δρόμος για την απορρόφηση, νέων επενδύσεων στην περιοχή.

Στα αμιγώς οικονομικά τώρα :

Α. Ετήσια οικονομικά αποτελέσματα της επιχείρησης

| | Έσοδα και έξοδα κατ' έτος και οικονομικά αποτελέσματα | | |
|---------------------------------|---|---------------------|---------------------|
| ΕΣΟΔΑ / ΕΞΟΔΑ | 1 ^ο ΕΤΟΣ | 2 ^ο ΕΤΟΣ | 3 ^ο ΕΤΟΣ |
| ΕΣΟΔΑ (όλων των πηγών) | 406.897 | 460.484 | 528.288 |
| Μείον : ΕΞΟΔΑ (πλην αποσβέσεων) | 341.717 | 364.877 | 389.024 |
| ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ | 782.157 | 1.147.281 | 1.671.161 |
| Μείον : Αποσβέσεις παγίων | 33.015 | 33.015 | 33.015 |
| ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΗΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ | 32.164 | 62.591 | 106.248 |

Τα οικονομικά αποτελέσματα της επιχείρησης που προκύπτουν από τον πίνακα, θεωρούνται ικανοποιητικά. Σημαντική είναι η διαπίστωση, ότι εμφανίζουν μια θετική διαχρονική εξέλιξη, γεγονός που αποδεικνύει την ευνοϊκή προοπτική της.

Παρά τις ιδιαιτερότητες του φορέα εκτιμάται ότι τα αποτελέσματα αυτά είναι σε μεγάλο βαθμό ασφαλή και ακριβή, και εν πάση περιπτώσει, τόσο αξιόπιστα, όσο είναι αναγκαίο για να αποδεικνύουν τη βιωσιμότητα του φορέα. Οι οποιοσδήποτε αποκλίσεις

προκύψουν στην πράξη, εκτιμάται ότι δεν είναι δυνατόν να μεταβάλλουν τη θετική εικόνα της επιχείρησης.

Απαραίτητη και αυτονόητη προϋπόθεση βέβαια, αποτελεί η δέσμευση εφαρμογής των προτεινόμενων από τη μελέτη, ώστε να αποφευχθούν διαφοροποιήσεις που στην περίπτωση αυτή είναι πιθανό να επηρεάσουν αρνητικά τη εξέλιξη, την τροπή και τη βιωσιμότητα της μονάδας.

B. Διερεύνηση του νεκρού σημείου κύκλου εργασιών της επιχείρησης (προσδιορισμός βαθμού ασφάλειας στην πτώση του κύκλου εργασιών)

Το νεκρό σημείο του κύκλου εργασιών, αντιστοιχεί στον ελάχιστο κύκλο εργασιών, στον οποίο η επιχείρηση θα παρουσιάζει κέρδη μετά την εξυπηρέτηση των βραχυπρόθεσμων δανείων (εδώ δεν υπάρχουν) και την αφαίρεση των αποσβέσεων.

Για τον υπολογισμό του νεκρού σημείου, οι δαπάνες διαχωρίζονται σε σταθερές και μεταβλητές, ανάλογα με τη φύση και τη συμπεριφορά τους στις μεταβολές της δραστηριότητας της επιχείρησης.

Η ανάλυση που ακολουθεί θα εστιάσει το ενδιαφέρον στο τρίτο λειτουργικό έτος της επιχείρησης, αφού στη διάρκειά του αναμένεται να διαμορφωθούν σχεδόν πλήρως οι δραστηριότητες (κατ' είδος και ποσότητα), οι υπηρεσίες και οι λειτουργίες της και ως εκ τούτου τα οικονομικά αποτελέσματα θα είναι πιο αντιπροσωπευτικά.

Λόγω του αντικειμένου, αλλά και των λειτουργικών ιδιαιτεροτήτων της επιχείρησης, προκύπτει ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των δαπανών της είναι σταθερό. Σε αυτό άλλωστε συνέβαλλε καθοριστικά και ο «σφικτός» τρόπος προσδιορισμού των υπηρεσιών και των δραστηριοτήτων της, καθώς και των άκρως απαραίτητων δαπανών για την υλοποίησή της.

Καμιά από τις κατηγορίες δαπανών της επιχείρησης δεν είναι αμιγώς σταθερή ή μεταβλητή, με εξαίρεση τις αποσβέσεις. Για τον διαχωρισμό τους έγιναν εναλλακτικές εκτιμήσεις σε διάφορα επίπεδα δραστηριοτήτων και υπηρεσιών, ποσοτικά και ποιοτικά.

Εκτιμάται ότι στην πραγματικότητα, η προσέγγιση είναι ασφαλής και εν πάση περιπτώσει, οι οποιοσδήποτε αποκλίσεις που προκύψουν στην πράξη δεν θα είναι σε θέση να επηρεάσουν αισθητά το δείκτη. Η διάκριση των δαπανών σε σταθερές και μεταβλητές, απεικονίζονται στον πίνακα που ακολουθεί, (τα στοιχεία αφορούν το 3^ο λειτουργικό έτος της επιχείρησης, ενώ τα ποσά αναφέρονται σε Ευρώ).

| Α/Α | ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΔΑΠΑΝΩΝ | ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ | ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ | ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ |
|-----|--|------------------|--------------------|-------------------|
| 1 | Αμοιβές πρ/κού (μόνιμου & μερικ. απασχ.) | 238.944 | 79.648 | 318.591 |
| 2 | Αποσβέσεις | 33.015 | ---- | 33.015 |
| 3 | Διοικητικές και διαχειριστικές δαπάνες | 58.988 | 11.445 | 70.433 |
| | ΣΥΝΟΛΑ | 330.946 | 91.093 | 422.040 |

Το νεκρό σημείο δίνεται από τη σχέση :

$$N.S. = \frac{KE \times \Delta\Sigma}{KE - \Delta M}$$

KE = Προβλεπόμενος κύκλος εργασιών (3^ο λειτουργικό έτος).

ΔΣ = Προβλεπόμενες σταθερές δαπάνες (3^ο λειτουργικό έτος).

ΔM = Προβλεπόμενες μεταβλητές δαπάνες (3^ο λειτουργικό έτος).

Με βάση λοιπόν :

- Τη διάκριση των δαπανών, που προηγήθηκε σε σταθερές και μεταβλητές

- Τον προβλεπόμενο κύκλο εργασιών του 3^{ου} λειτουργικού έτους, που ανέρχεται σε 180.014.000 δραχμές
- Τον παραπάνω τύπο

Υπολογίζουμε το νεκρό σημείο ως εξής (σε €)

$$N\Sigma = \frac{KE \times \Delta\Sigma}{KE - \Delta M} = \frac{528.288 \times 330.946}{528.288 - 91.093} = 399.900 \text{ €}$$

Φαίνεται λοιπόν ότι η επιχείρηση δεν θα παρουσιάσει ζημίες, έστω κι αν ο κύκλος εργασιών της μειωθεί στα 399.900 € έναντι του προβλεπόμενου κύκλου εργασιών 528.288€.

Το αποτέλεσμα αυτό είναι θετικό, δεδομένων και των λειτουργικών ιδιαιτεροτήτων της επιχείρησης και κυρίως του σχεδόν ανελαστικού τρόπου υπολογισμού των δαπανών της, οι οποίες περιορίστηκαν στις πλέον απαραίτητες (π.χ. επιλογή προσωπικού κτλ).

Γ. Αποδόσεις και απόσβεση της επένδυσης

Τα προσδιορισθέντα καθαρά κέρδη προ φόρων ανέρχονται κατά χρήση σε:

1^η χρήση : 32.164 €.

2^η χρήση : 62.327 €.

3^η χρήση : 106.248 €.

Με βάση τα κέρδη αυτά υπολογίζονται οι αποδόσεις που απεικονίζονται στον πίνακα :

| A/A | ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ | 1 ^ο ΕΤΟΣ ΑΠΟΔ. % | 2 ^ο ΕΤΟΣ ΑΠΟΔ. % | 3 ^ο ΕΤΟΣ ΑΠΟΔ. % |
|-----|---------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| 1 | Απόδοση στα ίδια κεφάλαια | 7,8% | 15,2% | 25,9% |

| | | | | |
|---|-------------------|------|-------|-------|
| 2 | Απόδοση στον Κ.Ε. | 7,9% | 13,6% | 20,1% |
|---|-------------------|------|-------|-------|

Οι αποδόσεις (%), τόσο στα ίδια κεφάλαια, όσο και στον κύκλο εργασιών, είναι ιδιαίτερα θετικές, και βελτιώνονται θετικά από έτος σε έτος.

Ο χρόνος απόσβεσης της επένδυσης, που υπολογίζεται με βάση τα προ αποσβέσεων κέρδη, αναμένεται να πραγματοποιηθεί σε τρία (3) περίπου έτη, είναι δηλαδή εξαιρετικά μικρός, πράγμα που είναι θετικό.

Δ. Ανάλυση βιωσιμότητας και τελικής σκοπιμότητας της επένδυσης

Από την παραπάνω ανάλυση - αξιολόγηση, προέκυψαν θετικά συμπεράσματα. Υπολογίστηκαν έτσι τα οικονομικά αποτελέσματα της επιχείρησης, για την πρώτη τριετή λειτουργία της. Με βάση τα αποτελέσματα αυτά, προσδιορίστηκαν οι αποδόσεις της, καθώς και ο χρόνος απόσβεσης των επενδύσεων που θα πραγματοποιήσει. Οι αριθμοδείκτες που προέκυψαν υπήρξαν ιδιαίτερα θετικοί, μιας και βελτιώνονται από χρόνο σε χρόνο.

Επίσης, κατά τη διερεύνηση του νεκρού σημείου της επιχείρησης, παρά τις ιδιαιτερότητές της και τις σχετικά υψηλές σταθερές δαπάνες που θα πραγματοποιεί, βγήκαν θετικά συμπεράσματα. Παρά τις πρακτικές δυσκολίες επομένως, εκτιμάται ότι η ακρίβεια των προσδιορισθέντων αποτελεσμάτων είναι ικανοποιητική και προσεγγίζει την πραγματικότητα. Οι οποιεσδήποτε αποκλίσεις υπάρξουν, δεν αναμένεται να επηρεάσουν αρνητικά τη βιωσιμότητα του φορέα.

Όλα αυτά βέβαια, θα ισχύουν με την αναγκαία προϋπόθεση ότι θα τηρηθούν και θα εφαρμοστούν τα προτεινόμενα από τη μελέτη, τα οποία άλλωστε είναι και εφικτά και κυρίως αποδοτικά για τους αργυροχόους. Εάν έχουμε μερική τήρηση της προτεινόμενης στρατηγικής, ενδεχομένως η επένδυση να καταστεί επισφαλής και μη αποδοτική.

Γι' αυτό ακριβώς το λόγο, καλό θα ήταν κατά τη σύσταση της εταιρίας οι εμπλεκόμενοι φορείς - μέτοχοι να δεσμευτούν, ότι θα εφαρμόσουν και θα αποδεχτούν τα

προτεινόμενα από τη μελέτη οριακών απαιτήσεων και κυρίως όσα αφορούν τις υπηρεσίες και τις δραστηριότητες που θα παρέχει ο φορέας στα μέλη του. Όλα αυτά, θα πρέπει να γίνουν σε συνδυασμό με την προϋπόθεση, ότι ο φορέας θα οργανωθεί και θα λειτουργήσει ορθολογικά, αποτελεσματικά και με απόλυτη διαφάνεια. Με τον τρόπο αυτό θα γίνει πρώτα αποδεχτή από τους ίδιους τους αργυροχόους και στη συνέχεια θα καταξιωθεί και στην πράξη.

Η ορθολογική και αποτελεσματική οργάνωση πρέπει να συνδυαστεί με την στελέχωση με το κατάλληλο δυναμικό, έτσι ώστε να εξασφαλισθούν σωστές δομές στο φορέα. Είναι εμφανές λοιπόν, ότι η προσπάθεια πρέπει να ξεκινήσει από την πρώτη μέρα λειτουργίας του φορέα.

Η σκοπιμότητα εξάλλου της ίδρυσης του φορέα είναι δεδομένη, όπως άλλωστε κατ' επανάληψη αναφέραμε, αφού πέρα από τους στενά οικονομικούς λόγους που την υπαγορεύουν, υφίστανται εξίσου σημαντικοί κοινωνικοί και αναπτυξιακοί λόγοι.

Είναι αντιληπτό, πως ο μόνος ίσως άμεσος και πραγματοποιήσιμος τρόπος για τη λύση ή έστω την άμβλυνση των οξυμένων προβλημάτων του κλάδου, είναι η υιοθέτηση μιας κοινής μορφής δράσης. Για αυτό και το ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι., ίσως αποτελεί μονόδρομο και αν συνυπολογιστούν οι υπάρχουσες συνθήκες, τη μόνη αξιόπιστη και αποτελεσματική μορφή δράσης του κλάδου στα Γιάννενα.

8^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΧΡΟΝΙΚΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ

A. Κατασκευαστικός προγραμματισμός

Προπαρασκευαστική φάση

Οι ενέργειες για την κατασκευή και ανέγερση του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι., έχουν δρομολογηθεί εδώ και πολλά χρόνια. Όπως είδαμε και στο πρώτο κεφάλαιο της μελέτης, η πρώτη σύμβαση μεταξύ Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ. - Ε.Ο.Τ - Δήμου Ιωαννίνων και Ε.Τ.Β.Α. για την κατασκευή του έργου, υπογράφηκε το 1986. Από τότε έως σήμερα που ξεκινούν τα έργα, πέρασαν δεκαπέντε ολόκληρα χρόνια με συζητήσεις επί συζητήσεων και αλληπάλληλες μελέτες, υπομνήματα στην κυβέρνηση και υποσχέσεις από πολιτικούς.

Η παραχώρηση του οικοπέδου έχει ήδη γίνει από το δήμο της πόλης, οι επαφές έχουν ολοκληρωθεί, η χρηματοδότηση του έργου (βλέπε κεφάλαιο 9) έχει εξασφαλιστεί και το νομικό καθεστώς κάτω από το οποίο πρόκειται να λειτουργήσει ο φορέας έχει αποσαφηνιστεί.

Ύστερα από διαγωνισμό που έγινε για την ανάληψη του έργου από κάποια τεχνική εταιρεία, το έργο ανατέθηκε στην ΜΗΧΑΝΙΚΗ Α.Ε., γνωστή εταιρεία που δραστηριοποιείται στον ελλαδικό χώρο και έχει αναλάβει την εκτέλεση μεγάλων έργων, ανάμεσά τους και πολλά τμήματα της Εγνατίας Οδού. Οι ενέργειες του διαγωνισμού ξεκίνησαν την 7^η Ιανουαρίου 2001, με τη δημοσίευση στον τοπικό και Αθηναϊκό τύπο της προκήρυξής του. Η προθεσμία υποβολής ολοκληρωμένων μελετών έληξε στις 8 Μαΐου 2001 και με διαγωνισμό που έγινε στις 15 Μαΐου 2001, το έργο ανατέθηκε στην ΜΗΧΑΝΙΚΗ Α.Ε. η μελέτη της οποίας είναι προϋπολογισμού 586.941 Ευρώ. Η πρότασή της προκρίθηκε ως η πιο συμφέρουσα οικονομικά, ενισχυμένη και από το γεγονός του κύρους και του γνωστού ονόματος που φέρει η εταιρία στην αγορά.

Κατασκευαστική φάση

Οι ενέργειες που θα οδηγήσουν στην ανέγερση του κτιριακού συγκροτήματος θα ξεκινήσουν από την 1^η Αυγούστου 2001. Δίνεται με αυτό τον τρόπο στην ανάδοχο εταιρία του έργου ένα χρονικό περιθώριο, ώστε να οργανωθεί κατάλληλα και να κάνει τις απαραίτητες προσλήψεις. Έτσι θα είναι πανέτοιμη για την εκτέλεση του έργου, εντός του χρονοδιαγράμματος που περιγράφεται παρακάτω.

Από την 1^η Αυγούστου 2001 εισέρχονται στο οικοπέδο τα απαραίτητα μηχανήματα (μπουλντόζες, γερανοί, φορτηγά) που θα φροντίσουν για την ισοπέδωση του χώρου, την επιχωμάτωση όπου είναι απαραίτητο, την απομάκρυνση αντικειμένων που θα εμποδίζουν τις εργασίες από εκεί και έπειτα (δέντρα, μπάζα, μεγάλες πέτρες, παρατημένα οχήματα, σκουπίδια), καθώς και τη διάνοιξη δρόμου για τη σύνδεση με τις παρακείμενες οδούς. Η συγκεκριμένη διαδικασία προβλέπεται να κρατήσει το πολύ μέχρι τις 20 Αυγούστου.

Αμέσως μετά, στις 21 Αυγούστου, μπαίνουν στο χώρο του οικοπέδου οι εκσκαφείς και ξεκινούν τις διαδικασίες σκαψίματος των θεμελίων, πάνω στα οποία θα χτιστεί το κτίριο που θα στεγάσει το φορέα. Η εκσκαφή του οικοπέδου και η αποκομιδή των άχρηστων μπαζών αναμένεται να ολοκληρωθεί μέχρι την 1^η Σεπτεμβρίου του 2001.

Στη συνέχεια, στο εργοτάξιο θα έχουν σειρά να μπουν οι οικοδόμοι, με πρώτους από όλους τους καλουπατζήδες. Αρχικά θα τοποθετηθούν τα καλούπια για να ριχθεί το τσιμέντο που θα αποτελέσει τα θεμέλια του έργου. Αμέσως μετά οι μπετονιέρες και οι πρέσες θα συνεχίσουν την ανέγερση του κτηρίου, ώστε να μπει μπετόν μέσα στα καλούπια για να γίνουν και οι τρεις όροφοι του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.. Όλη αυτή η διαδικασία, καλούπωμα, μπετό και ξεκαλούπωμα, θα έχει τελειώσει ως τις 25 Σεπτεμβρίου, με ένα περιθώριο καθυστέρησης ως το τέλος του ίδιου μήνα.

Κατά τη διάρκεια του Οκτωβρίου θα ξεκινήσουν οι διαδικασίες του χτισίματος με τούβλο και η τοποθέτηση των εγκαταστάσεων ηλεκτροδότησης και τηλεφωνικών γραμμών (σκάψιμο τοίχου και εγκατάσταση των απαραίτητων πλαστικών σωληνώσεων μέσα από τις οποίες θα περάσουν τα καλώδια). Στη συνέχεια, ακολουθεί το σοβάτισμα σε εσωτερικούς και εξωτερικούς χώρους. Όλες οι ενέργειες αυτές πρέπει να έχουν τελειώσει έως τα τέλη Νοεμβρίου, με αώτερο όριο αποπεράτωσής τους τη δέκατη ημέρα του επομένου μηνός.

Από τις 11 Δεκεμβρίου 2001 έως τις 20 Ιανουαρίου 2002, πρόκειται να γίνει η τοποθέτηση μαρμάρων σε όλη την επιφάνεια του δαπέδου, το βάνιμο όλων των χώρων του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι., η τοποθέτηση των κουφωμάτων και των πορτών καθώς και η τοποθέτηση των εγκαταστάσεων υγιεινής (τουαλέτες νιπτήρες και τα συναφή). Δίνεται περιθώριο καθυστέρησης εργασιών έως τα τέλη Ιανουαρίου του 2002.

Κατά τη διάρκεια του Φεβρουαρίου 2002, θα λάβουν χώρα οι εξής διαδικασίες :
1^η έως 9^η του μηνός περίφραξη του οικοπέδου με τσιμεντόλιθο και κάγκελα, ασφαλτόστρωση και διαμόρφωση του περιβάλλοντος χώρου (οι εργασίες διαμόρφωσης του εξωτερικού χώρου του κτιρίου θα περιοριστούν στα απαραίτητα, αφού τις περαιτέρω ενέργειες θα τις αναλάβει το Δ. Σ μετά τη σύστασή του). Και 10 με 20 Φεβρουαρίου εργασίες “μερεμέτια”.

Στις 20 Φεβρουαρίου έως 5 Μαρτίου, σύνδεση με δίκτυα νερού, αποχέτευσης, τηλεφώνου και ηλεκτρισμού και τελικός καθαρισμός του κτιρίου από άχρηστα υπολείμματα των εργασιών ανέγερσης και αποπεράτωσης. Ο αώτερος χρόνος παράδοσης των κτιριακών εγκαταστάσεων καθορίζεται η 15^η Μαρτίου 2002.

**ΑΝΑΛΥΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΑΝΕΓΕΡΣΗΣ ΚΤΙΡΙΑΚΩΝ
ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.**

| Χρονική διάρκεια | Αώτερος χρόνος ολοκλήρωσης | Είδος εργασίας |
|-------------------------|-----------------------------------|--|
| 01/08/01 - 20/08/01 | | Προετοιμασία χώρου - αποπομπή μπαζών - σύνδεση με το γύρω οδικό δίκτυο |

| | | |
|---------------------|----------|---|
| 21/08/01 - 01/09/01 | | Εκσκαφή οικοπέδου |
| 02/09/01 - 25/09/01 | 30/09/01 | Θεμέλια - ανέγερση σκελετού κτιρίου |
| 01/10/01 - 30/11/01 | 10/12/01 | Χτίσιμο - εγκαταστάσεις υποδοχής ηλεκτροδότησης & τηλεφ. γραμμών - σοβάτισμα |
| 11/12/01 - 20/01/02 | 31/01/02 | Τοποθέτηση μαρμάρινου δαπέδου - βάψιμο κτιρίου - τοποθέτηση κουφωμάτων & εγκαταστάσεων υγιεινής |
| 01/02/02 - 09/02/02 | | Περίφραξη - διαμόρφωση περιβάλλοντα χώρου |
| 10/02/02 - 20/02/02 | | Τελικές εργασίες - μερεμέτια |
| 21/02/02 - 05/03/02 | 15/03/02 | Σύνδεση με δίκτυα νερού - αποχέτευσης - ηλεκτρισμού - τηλεφώνου - τελικός καθαρισμός κτιρίου |

B. Λειτουργικός προγραμματισμός

Όσο αφορά τον προκατασκευαστικό προγραμματισμό, όλα τα στοιχεία που τον αφορούν έχουν ανατεθεί στην ΜΗΧΑΝΙΚΗ Α.Ε., που είναι και η ανάδοχος εταιρεία του έργου ανέγερσης και αποπεράτωσης των κτιριακών εγκαταστάσεων του φορέα. Αυτή θα μεριμνήσει για την έγκυρη-έγκαιρη και την πιο συμφέρουσα γι' αυτήν προμήθεια των απαραίτητων απαιτούμενων πρώτων υλών, που είναι απαραίτητες για τη διενέργεια των εργασιών που απαιτεί η κατασκευή του κτιρίου.

Μετακατασκευαστικός λειτουργικός προγραμματισμός

Στον μετακατασκευαστικό προγραμματισμό έχουμε αναφερθεί εν μέρει και στο 6^ο κεφάλαιο που αφορούσε τα οικονομικά στοιχεία της επένδυσης. Εδώ θα περιοριστούμε στο να αναφέρουμε τη χρονική διάρκεια πραγματοποίησης αυτών των αποφάσεων.

Ειδικότερα, αμέσως μετά την αποπεράτωση του κτιρίου (το αργότερο έως τις 15 Μαρτίου 2002) θα αρχίσει η τοποθέτηση όλων των πάγιων στοιχείων που είναι αναγκαία για τον εξοπλισμό του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.. Η παραγγελία του θα έχει ήδη γίνει από τον Δεκέμβριο του 2001 και η τοποθέτησή τους στους χώρους πρέπει, θα γίνει τις 5 Απριλίου του 2002. Με

άλλα λόγια, ακριβώς τότε όλες οι βοηθητικές υπηρεσίες του φορέα θα έχουν εξοπλιστεί πλήρως .

Ήδη από 1 Ιανουαρίου του 2002 θα έχουν ξεκινήσει οι διαδικασίες σύστασης του νομικού προσώπου ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. Α.Ε., με την αγορά και τον διαμερισμό των μετοχών, σύμφωνα με τα συμφωνηθέντα σε όλες τις εμπλεκόμενες πλευρές (Δήμο Ιωαννίνων, Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ. και ασημουργούς. Στις 10 Απριλίου 2002, πρόκειται να γίνει η πρώτη γενική συνέλευση των μετόχων της ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. Α.Ε., η οποία θα αναδείξει και το πρώτο διοικητικό συμβούλιο της εταιρίας. Από εκεί και μετά το Δ.Σ. θα συγκροτηθεί σε σώμα, θα αναδείξει τον πρόεδρο και το πρώτο δεκαήμερο του Μαΐου του 2002 πρέπει να είναι έτοιμο από κάθε άποψη για να προχωρήσει στην καθοριστική φάση του προγράμματος, που είναι η επιλογή των εξήντα εργαστηρίων, τα οποία σε πρώτη φάση θα εγκατασταθούν εντός των κτιριακών εγκαταστάσεων του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι..

Επομένως, το αργότερο στις 10η Μαΐου του 2002, θα αρχίσει η υποβολή των αιτήσεων των ενδιαφερομένων, για στέγαση στο ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. Ταυτόχρονα, θα κοινοποιηθούν και τα κριτήρια (στην τελική τους μορφή), σύμφωνα με τα οποία θα επιλεγθούν τελικά οι εξήντα χρήστες. Την 1^η Ιουνίου του 2002, θα δημοσιευτούν στον τύπο τα ονόματα ή οι επωνυμίες των εργαστηρίων που θα εγκατασταθούν στο κτήριο του φορέα. Από εκεί και έπειτα έχουν όλο το καλοκαίρι του 2002 για να μετακομίσουν και να μεταφέρουν όλο τους τον εξοπλισμό, στο χώρο που τους αναλογεί, εντός του κτιρίου του φορέα. Τελική προθεσμία εγκατάστασης και έναρξη εκτέλεσης παραγωγικής διαδικασίας, ορίζεται η 1^η Σεπτεμβρίου του 2002.

Ταυτόχρονα, το Δ.Σ. θα διεξάγει όλες τις απαραίτητες ενέργειες (αγγελίες, δημοσιεύσεις, διαγωνισμούς), ώστε να στελεχωθούν οι διοικητικές και υπαλληλικές θέσεις του φορέα με τα καταλληλότερα άτομα. Συγκεκριμένα, την 10^η Μαΐου επίσης θα προκηρυχθούν οι διαγωνισμοί για το εστιατόριο - καφετέρια και την τράπεζα. Το χρονικό περιθώριο υποβολής αιτήσεων είναι δύο μήνες (έως 10 Ιουλίου 2002). Το Δ.Σ. θα κρίνει και θα αποφασίσει έως τις 30 Ιουλίου 2002 σε ποιους θα αναθέσει και με ποιο αντίτιμο την

εκμετάλλευση των εν λόγω εγκαταστάσεων. Η εγκατάσταση των εταιριών αυτών στο χώρο μπορεί να αρχίσει αμέσως μετά τη δημοσίευση των ονομάτων τους.

Κατά τη διάρκεια του καλοκαιριού, επίσης, θα στελεχωθούν οι διοικητικές και οι υπαλληλικές θέσεις. Έτσι, ύστερα από δημοσιεύσεις στον τύπο για υποβολή βιογραφικών, προσωπικές συνεντεύξεις και συνυπολογισμό άλλων κριτηρίων, όπως π.χ. ο βαθμός συγγενείας με μέλη του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. ή η εντοπιότητα, θα επιλεγούν τα άτομα που θα στελεχώσουν το φορέα. Η όλη διαδικασία θα κρατήσει από 1^η Ιουνίου 2002 μέχρι την 21^η Αυγούστου 2002, έτσι ώστε στις αρχές του Σεπτεμβρίου να είναι όλες οι θέσεις πλήρεις, ο καθένας να γνωρίζει το πόστο του και το καθήκον του και να λειτουργούν όλα τα μέρη του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. : εργαστήρια, διοίκηση, μουσείο, σχεδιαστήριο, εκθετήριο, εστιατόριο, τράπεζα.

Ειδικότερα, για το μουσείο αργυροχοΐας, ενδέχεται να υπάρξει μια χρονική καθυστέρηση που θα αφορά τη συλλογή των εκθεμάτων που θα φιλοξενήσει και την χωροταξία και κατάλληλη διαμόρφωσή τους.

Γ. Χρηματοδοτικός προγραμματισμός

Ο χρηματοδοτικός προγραμματισμός είναι ένα λεπτό σημείο, στο οποίο πρέπει να γίνουν προσεκτικά βήματα (αναλυτικότερα θα αναφερθούμε στο κεφάλαιο 9).

Συγκεκριμένα, τα χρήματα που αντιστοιχούν στη ΜΗΧΑΝΙΚΗ Α.Ε. θα δοθούν σε τρεις δόσεις : Η πρώτη (ύψους 293.470 €) θα καταβληθεί την 1η Ιουλίου 2001, η δεύτερη την 1^η Ιανουαρίου 2002 (146.735 €) και η τρίτη (άλλα 146.735 €) με την αποπεράτωση των εργασιών.

Επίσης, οι υπόλοιπες αγορές στις οποίες θα προβεί η επιχείρηση, θα αρχίσουν να αποπληρώνονται με καθυστέρηση ενός εξαμήνου. Ειδικότερα, η προκαταβολή για την αγορά των παγίων στοιχείων που είναι απαραίτητα για την έναρξη των λειτουργιών, θα αποπληρωθεί με τα έσοδα που θα προκύψουν από το διαγωνισμό που θα γίνει για την

παραχώρηση του εστιατορίου και της τράπεζας. Η προσφορά και των δύο δεν αναμένεται να πέσει κάτω από 146.735 ευρώ. Τα υπόλοιπα 73.368 ευρώ που χρειάζονται για την αποπληρωμή των παγίων στοιχείων, θα εισπραχθούν από τα πρώτα ενοίκια (τράπεζας - εστιατορίου - καφετέριας και φυσικά εργαστηρίων) καθώς και από επιχορηγήσεις που θα εξασφαλιστούν (κεφάλαιο 9).

Σε περίπτωση που θα παρουσιαστεί αρχικά ταμειακό έλλειμμα η εταιρία μπορεί να δανειστεί βραχυπρόθεσμα κάποια ποσά προκειμένου να βελτιώσει τη ρευστότητά της, τα οποία όμως πρέπει να προσέξει, έτσι ώστε να μπορεί μελλοντικά να τα καλύψει με τις εισφορές που θα έχει. Αν όμως όλα πάνε βάση προγράμματος και οι επιχορηγήσεις - χρηματοδοτήσεις εγκριθούν και εισπραχθούν στην ώρα τους, δεν θα υπάρξει ανάγκη δανεισμού.

9^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Για τη χρηματοδότηση του έργου, η Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση Ιωαννίνων, έχει ήδη υποβάλει για έγκριση σχετική πρόταση, για λογαριασμό των αργυροχόων, σε ευρωπαϊκό πρόγραμμα, ύψους 586.941.00 Ευρώ, της οποίας, κατά ασφαλείς πληροφορίες, επίκειται έγκριση.

Εκτός αυτού, έχουν ήδη εγκριθεί και θα εισπραχθούν έως τα τέλη Ιουνίου 2001 άλλα 586.941,00 Ευρώ, που εξασφαλίστηκαν από συντονισμένες ενέργειες που έγιναν από το Δήμο Ιωαννίνων, τον Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ. και το σωματείο ασημουργών της πόλης (Σ.Α.Ι.). Το πακέτο αυτό χρηματοδότησης εξασφαλίστηκε από το 3ο κοινοτικό πλαίσιο στήριξης.

Δεν πρέπει να ξεχνάμε, ότι ο φορέας ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. θα περιβληθεί με τη νομική μορφή της Ανωνύμου Εταιρίας, με κύριους μετόχους της τους αργυροχόους, στους οποίους θα παραχωρηθεί ισομερώς ένα 80% περίπου του μετοχικού κεφαλαίου, ενώ το υπόλοιπο 20% θα αναλογεί στη συμμετοχή των δύο θεσμικών μετόχων (από 10% έκαστος), του Δήμου Ιωαννίνων και του Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ..

Εκείνο που ενδιαφέρει όμως εμάς σε αυτό το κεφάλαιο, είναι το ποσό στο οποίο θα ανέλθουν τα ίδια κεφάλαια κατά τη σύσταση της εταιρίας. Η λογιστική τιμή της μετοχής δεν μπορεί να οριστεί αυθαίρετα από τώρα, αφού έτσι αποφάνθηκε και ο Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ., ύστερα από σχετική μελέτη που έκανε. Μπορούμε όμως με ασφάλεια να πούμε, ότι το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας δεν μπορεί να είναι λιγότερο από 20 εκατομμύρια.

Όπως αναφέρθηκε και πριν, ενδεχομένως η Α.Ε. στην αρχή της λειτουργίας της, να ανατρέξει σε βραχυχρόνια τραπεζική χρηματοδότηση για να καλύψει τις άμεσες ανάγκες

που θα προκύψουν κατά τη σύστασή της, εφόσον βέβαια καθυστερήσει η χρηματοδότηση από τις προσδοκώμενες επιχορηγήσεις.

Παράλληλα, ήδη κατά την έναρξη λειτουργίας των εγκαταστάσεων την 1^η Σεπτεμβρίου 2002 (ίσως και λίγο γρηγορότερα), θα αρχίσουν να συρρέουν στα ταμεία του φορέα διάφορα έσοδα από την έναρξη της λειτουργίας όλων των τμημάτων του. Σίγουρα θα εισπραχθούν οι προσφορές από την τράπεζα και το εστιατόριο, τα πρώτα ενοίκιά τους αλλά και τα ενοίκια από τα εργαστήρια που θα εγκατασταθούν στο χώρο. Σύμφωνα με τους υπολογισμούς μας στις αρχές του Σεπτέμβρη θα μπούνε στα ταμεία της επιχείρησης :

ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΣΟΔΩΝ ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ

| | | | | |
|---|---|---|---|----------------|
| Έσοδα από τράπεζα και εστιατόριο | 146.735 (από πρώτη εγκατάστασή τους) | $2 \times 1.467 = 2.935$ (ενοίκια από τράπεζα Ιουλ. - Αυγ.) | $2 \times 2.054 = 4.109$ (ενοίκια εστιατορίου Ιουλ. - Αύγουστος) | Σύνολο 451 |
| Έσοδα από μικρά εργαστήρια | | $3 \times 15 \times 117 = 5.282$ (Ιουν. - Ιουλ. - Αυγ.) | | 5.282 |
| Έσοδα από μεσαία εργαστήρια | | $3 \times 30 \times 176 = 15.847$ | | 15.847 |
| Έσοδα από μεγάλα εργαστήρια | | $3 \times 15 \times 264 = 4.050.000$ | | 11.886 |
| ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ | | | | 186.794 |

Παρακάτω μπορούμε να δούμε τον αναλυτικό πίνακα χρηματοδότησης του έργου από τις διάφορες πηγές :

| <u>ΜΟΡΦΗ</u> <u>ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ</u> | <u>ΠΟΣΟ ΣΕ</u> <u>ΕΥΡΩ</u> | <u>ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ</u> <u>ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ</u> |
|--|---|---|
| Επιχορήγηση από Ε.Ε. με πρωτοβουλία νομαρχίας | 586.941 | Επίκειται έγκριση |
| Επιχορήγηση από Γ πακέτο στήριξης Ε.Ε. με πρωτοβουλία Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ. | 586.941 | 01/07/2001 |

| | | |
|-------------------------------|-----------------------|----------------------------|
| και δήμου | | |
| Τραπεζική χρηματοδότηση | πιθανή με τη σύσταση | |
| Εξωτραπεζική χρηματοδότηση | πιθανή μετά από 5 έτη | |
| Αυτοχρηματοδότηση | 58.695 | Με τη σύσταση Γενάρης 2002 |
| Ειδικές μορφές χρηματοδότησης | πιθανή μετά από 5 έτη | |
| Έσοδα επιχείρησης | 186.794 | 01/09/2002 |
| ΣΥΝΟΛΟ | 1.419.396 | |

Τελειώνοντας το κεφάλαιο αυτό, θα πρέπει να αναφέρουμε ότι στον προγραμματισμό που έγινε, συμπεριλαμβανόταν κι άλλα κοινόχρηστα επενδυτικά έργα. Όμως έγινε περιορισμός μόνο στα άκρως απαραίτητα, ώστε η εταιρία να ξεκινήσει με ασφάλεια τη λειτουργία της. Από εκεί και έπειτα, καθώς θα περάσει λίγος καιρός και ο φορέας θα σταθεί στα πόδια του, σαφώς θα υπάρξουν νέες επενδυτικές πρωτοβουλίες και επέκταση δραστηριοτήτων. Μπορούν δηλαδή, να χρησιμοποιηθούν σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, να απορροφηθούν νέα κεφάλαια και να μεγαλώσει ο κύκλος εργασιών. Αυτά όμως θα αναλυθούν στο 10^ο και τελευταίο κεφάλαιο αυτής της μελέτης.

10^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΧΡΟΝΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ

Ήδη, στο κεφάλαιο με τα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης, έχει γίνει ένας ολοκληρωμένος προγραμματισμός που αφορά μια χρονική διάρκεια τριών ετών. Εξάλλου, το νεκρό σημείο της επιχείρησης υπολογίστηκε για τον τρίτο χρόνο της λειτουργίας της και τα συμπεράσματα ήταν πολύ ενθαρρυντικά, σχετικά με τη βιωσιμότητα και την οικονομική θέση της επιχείρησης. Με λίγα λόγια, οι προοπτικές για το μέλλον είναι εξαιρετικά καλές, αρκεί η επιχείρηση να βαδίζει με τον ίδιο ρυθμό όπως και στην πρώτη τριετία.

Α. Στόχοι πρώτης πενταετίας

Τα πρώτα πέντε χρόνια το ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι., πρέπει να διασφαλίσει την ομαλή του λειτουργία και την αρμονική συνεργασία εργαστηρίων διοίκησης και λοιπών μερών του φορέα. Τα οικονομικά αποτελέσματα αναμένονται ικανοποιητικά για την πρώτη πενταετία, αφού είναι εξασφαλισμένα και σταθερά (βλέπε ενοίκια προμήθειες και τα λοιπά).

Όμως, το γεγονός του ότι η επιχείρηση δεν πρόκειται να εξασθενήσει οικονομικά ή «να πέσει έξω», δεν πρέπει να κάνει το διοικητικό της συμβούλιο, αλλά και όλους τους εμπλεκόμενους, να εφησυχάσουν.

Συγκεκριμένα, αν εξαιρέσουμε τα έσοδα που λίγο ή πολύ είναι προβλέψιμα και θα έχουν μια ομαλή ροή, όπως διαγράφεται από τα πρώτα έτη, πρέπει να υπάρξει μια φειδούς στον τρόπο διαχείρισης και κάλυψης των διαφόρων τακτικών και έκτακτων εξόδων.

Από εκεί και έπειτα οι ασημουργοί πρέπει να προσαρμοστούν στα νέα δεδομένα που επιβάλλει το ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.. Αυτά είναι πρώτα απ' όλα η κατοχύρωση σχεδίων στο δημιουργό τους, δηλαδή δεν θα μπορεί το κάθε εργαστήριο να αντιγράφει το άλλο, όπως συμβαίνει έως

σήμερα. Αυτός ο περιορισμός αν γίνει απόλυτα σεβαστός, θα ανοίξει το δρόμο για συνεργασία και περαιτέρω καταξίωση του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. και του γιαννιώτικου κοσμήματος και σκεύους.

Η διοίκηση και το Δ.Σ. του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι., πρέπει να αρχίσουν επαφές έτσι ώστε να βρεθούν νέες αγορές, έτοιμες να δεχτούν τα προϊόντα ενώ παράλληλα, άμεση ανάγκη είναι να τεθεί σε εφαρμογή το σχέδιο μάρκετινγκ, οπότε σε σύντομο χρονικό διάστημα να ξαναποκτήσουν οι Γιαννιώτες ασημουργοί ηγετική θέση στην αγορά των ασημικών. Αυτό μπορεί να γίνει με ποικίλους τρόπους, οι οποίοι έχουν περιγραφεί στο κεφάλαιο, το σχετικό με την αγορά, και έχουν εφαρμογή στο μεσοπρόθεσμο και μακροπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα. Η ενέργεια στην οποία πρέπει άμεσα να προχωρήσει ο φορέας είναι στη βέλτιστη της εικόνας του «γιαννιώτικου ασημιού», με καλές δημόσιες σχέσεις, προώθηση και διαφήμιση.

Παράλληλα βέβαια, μπορεί να αρχίσει και μια προσπάθεια ουσιαστικής αναβάθμισης των προϊόντων που παράγονται, μέσω της βελτίωσης και του εκσυγχρονισμού της παραγωγικής διαδικασίας, σε ένα εύλογο βάθος χρόνου, το οποίο απαιτείται σε τέτοιες περιπτώσεις.

B. Μακροπρόθεσμοι στόχοι της επιχείρησης

Το ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. λοιπόν, μπορεί κάλλιστα να αποτελέσει τον πυρήνα από τον οποίο θα προέρχεται ένα μεγάλο μέρος των προϊόντων αργυροχοΐας στην αγορά της χώρας μας αλλά και του εξωτερικού. Για αυτό λοιπόν, θα ήταν καλό να γίνουν ενέργειες προς τις ακόλουθες κατευθύνσεις.

Βασικά, η διοίκηση πρέπει να ανεβάσει το 'image' των αργυροχόων των Ιωαννίνων στην αγορά. Μπορούν να διοργανωθούν εκθέσεις με θέμα το γιαννιώτικο κόσμημα και γενικότερα τη γιαννιώτικη λαϊκή τέχνη της ασημουργίας, ώστε να τονωθεί το ενδιαφέρον των καταναλωτών. Ταυτόχρονα, μια καλά οργανωμένη διαφημιστική καμπάνια πρέπει να

στηρίζει αυτή την προσπάθεια, με παράλληλη σύσφιξη και ανανέωση δεσμών με τους διαύλους επικοινωνίας προς τους καταναλωτές, τους μεσάζοντες και τους λιανοπωλητές.

Τότε, και αφού αυξηθεί η ζήτηση στην αγορά σε βαθμό που τα εργαστήρια ίσα - ίσα θα την καλύπτουν, θα πρέπει να έχει προβλεφθεί η εν λόγω κατάσταση ώστε να μπορέσουν οι ασημουργοί της πόλης να αντεπεξέλθουν. Η δουλειά που πρέπει να γίνει, είναι στον τομέα της παραγωγής.

Επειδή, πιθανότατα τα μικρά αυτά εργαστήρια να μην μπορούν να επιφορτισθούν τα βάρη μεγάλων επενδύσεων, ο φορέας ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. θα καταστεί ανάγκη να δείξει το δρόμο για την αναβάθμιση της παραγωγικής τους δυνατότητας, εκμεταλλευόμενοι τις περιστάσεις των καιρών και τις ευκαιρίες της αγοράς.

Έτσι, μπορούν ενδεχομένως να απορροφηθούν ευρωπαϊκά κονδύλια, με την ένταξη κάποιων ή όλων των εργαστηρίων σε αναπτυξιακά προγράμματα στήριξης από την Ευρωπαϊκή Ένωση ή αντίστοιχα, άλλα προγράμματα στήριξης μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Στην προσπάθεια αυτή ουσιαστικός αρωγός μπορεί να σταθεί και ο Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ., που συμπεριλαμβάνεται, μεταξύ άλλων, στους μετόχους της εταιρίας ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. Α.Ε., με ποσοστό συμμετοχής 10%.

Βέβαια, ακόμα κι αν η εταιρία δεν καταφέρει να απορροφήσει κεφάλαια από ευρωπαϊκή χρηματοδότηση ή από την ελληνική κυβέρνηση, μπορεί να ανανεώσει το μηχανολογικό εξοπλισμό των εργαστηρίων, αγοράζοντας σύγχρονες μηχανές και γενικότερη υλικοτεχνική υποδομή. Οι νέοι τρόποι παραγωγής θα βελτιώσουν αισθητά την τελική ποιότητα των προϊόντων, αλλά και το χρόνο που απαιτείται για την εκτέλεση της παραγωγικής διαδικασίας και κατ' επέκταση μιας παραγγελίας.

Σίγουρα όμως, τα μικρά αυτά εργαστήρια με τις περιορισμένες ομολογουμένως οικονομικές δυνατότητες, δεν θα είναι σε θέση να αντέξουν το βάρος μιας τέτοιας επένδυσης το καθένα ξεχωριστά. Ακόμα κι αν υπάρξει κάποια οικονομική βοήθεια, με τη

μορφή δανείου ή επιχορηγήσεων, η αγορά τέτοιων μηχανημάτων θα είναι υπερβολή για την παραγωγική δυνατότητα ενός τέτοιου μικρού εργαστηρίου, που δεν μπορεί να προβεί σε καθημερινή και εντατική παραγωγή.

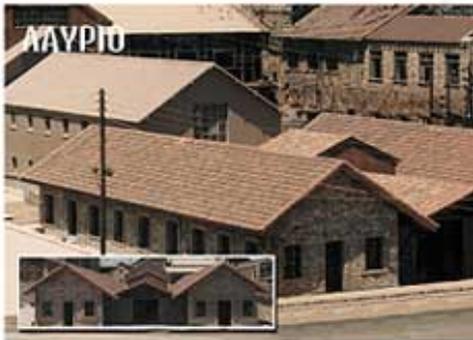
Για αυτό ακριβώς το λόγο, θα ήταν καλό να προκριθεί από τη διοίκηση του φορέα η αγορά κοινόχρηστου εξοπλισμού, που με τον κατάλληλο συντονισμό μπορεί να χρησιμοποιείται από όλους τους επιτηδευματίες που θα στεγάζονται στις εγκαταστάσεις του φορέα.

Η αγορά τους μπορεί να γίνει με σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης (για παράδειγμα “leasing”), ώστε η αποπληρωμή τους να γίνει με τη μορφή πληρωμής ενοικίου σε μακροχρόνιο χρονικό ορίζοντα και με τελική κατάληξη να μείνουν τα μηχανήματα στο ενεργητικό της εταιρίας.

Άλλος ένας τρόπος να βοηθηθούν τα εργαστήρια, είναι να προωθηθούν από τα όργανα του φορέα επενδυτικές αγορές με τη μορφή πρακτορείας (“factoring” και “forfeiting”), ώστε να ανανεωθεί εύκολα και χωρίς αβάσταχτες επιβαρύνσεις ο παραγωγικός εξοπλισμός των εργαστηρίων.

Όλα αυτά όμως θα γίνουν σε ένα εύλογο βάθος χρόνου και αφού το ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. σταθεί καλά στα πόδια του και λειτουργήσει κάποια χρόνια, έτσι ώστε να αποκτήσει εμπειρία για τους τρόπους δράσης που μπορεί να ακολουθεί. Τότε θα είναι σε θέση να προσλάβει και να απασχολήσει στελέχη στη διοίκησή του, τα οποία θα βοηθούν τους μετόχους (χρήστες και μη), σε όλα όσα περιγράψαμε πιο πάνω, με συνέπεια το συνολικό άθροισμα του κύκλου εργασιών των επιχειρήσεων που στεγάζει, να είναι ένα από τα μεγαλύτερα αν όχι το μεγαλύτερο της αγοράς.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ



Φωτογραφία της μακετας
που αναπαριστά την τελική
μορφή που θα έχουν οι κτιριακές
εγκαταστάσεις του κέντρου
παραδοσιακής βιοτεχνίας
Ιωαννίνων (ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι.).

Οι φωτογραφίες είναι από την
ιστοσελίδα του Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ. στο
διαδύκτιο γι' αυτό και περιλαμβάνει και
μακέτες αντίστοιχων προσπαθειών
στήριξης της βιοτεχνίας σε άλλες πόλεις.

ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΕΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΕΙΣ ΤΟΥ ΔΗΜΟΥ ΓΙΑ ΤΟ 3^ο
ΚΟΙΝΟΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΤΗΡΙΞΗΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ
ΔΗΜΟΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ

Το συμβούλιο, αφού άκουσε τα παραπάνω και είδε τις διατάξεις του άρθρου 106 του Π.Δ. 410/95 αποφασίζει ομόφωνα:

1. Εγκρίνει τις προτάσεις για το 3^ο Κ.Π.Σ. και τον αντίστοιχο προϋπολογισμό των έργων ως εξής :

A/A

ΤΙΤΛΟΣ ΔΡΑΣΗΣ / ΕΡΓΟΥ

ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

| | | |
|-------------|--|----------------|
| 1 | Προστασία -Ανάδειξη αρχιτεκτονικής κληρονομιάς | 8.804.108.58 € |
| 1.1 | Ανάδειξη κάστρου | 4.402.054.29 € |
| | | |
| 10 | Στάθμευση | 2.054.292.00 € |
| 10.1 | Κατασκευή δύο μεγάλων υπαίθριων χώρων στάθμευσης επί των λεωφόρων Μακαρίου και Παπανδρέου. | 293.470.29 € |

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- ◆ Ευθύμογλου Πρόδρομος θέματα χρηματοοικονομικής διοίκησης, Πειραιάς 1999.
- ◆ Λάζος Βάιος, κατάρτιση επενδυτικών μελετών, έκδοση πανεπιστημίου Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη 2001.
- ◆ Μάλλιαρης Πέτρος, εισαγωγή στο μάρκετινγκ, Β έκδοση, εκδόσεις Σταμούλη, Πειραιάς 1990.
- ◆ Τσιότρας Γεώργιος, διοίκηση παραγωγής, τόμος Β, εκδόσεις Μπένου, Αθήνα 1999.
- ◆ Ξυροτύρη Κουφίδου Στέλλα, οργανωσιακή θεωρία, εκδόσεις πανεπιστημίου Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη 1998.
- ◆ Λαζαρίδης Γιάννης, σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, Θεσσαλονίκη 1998.
- ◆ Σιώμκος Γεώργιος, στρατηγικό μάρκετινγκ, τόμος Α, εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα 1999.
- ◆ Το καταστατικό λειτουργίας του ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι. από το σωματείο ασημουργών Ιωαννίνων.

“sites” :

- ◆ Ελληνικός οργανισμός μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων και χειροτεχνίας www.eommex.gr
- ◆ Του δήμου Ιωαννίνων www.nomioan.gr