

Α.Τ.Ε.Ι. ΚΡΗΤΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

# ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ

The logo for ANEK LINES, featuring a stylized yellow and blue square icon to the left of the text "ANEK LINES" in a bold, blue, sans-serif font.

ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΜΠΛΑΖΑΚΗΣ

<b>Α.Τ.Ε.Ι. ΚΡΗΤΗΣ</b> .....	<b>1</b>
<b>ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ</b> .....	<b>1</b>
<b>ΠΡΟΛΟΓΟΣ</b> .....	<b>3</b>
<b>Ο ΣΤΟΛΟΣ</b> .....	<b>6</b>
<b>ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΛΟΙΩΝ</b> .....	<b>6</b>
<b>ΟΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ</b> .....	<b>9</b>
<b>ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΠΛΟΙΩΝ</b> .....	<b>10</b>
<b>ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΛΟΙΩΝ</b> .....	<b>11</b>
<b>ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΩΝ ΠΕΝΤΕ ΔΥΝΑΜΕΩΝ ΤΟΥ PORTER</b> .....	<b>11</b>
<b>Η ΔΙΑΠΡΑΓΜΕΥΤΙΚΗ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ</b> .....	<b>12</b>
<b>ΕΝΤΑΣΗ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ</b> .....	<b>12</b>
<b>ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ</b> .....	<b>14</b>
<b>ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ</b> .....	<b>14</b>
<b>ΑΠΕΙΛΕΣ</b> .....	<b>15</b>
<b>ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ-ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ</b> .....	<b>19</b>
<b>ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ –ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΩΝ</b> .....	<b>19</b>
<b>ΠΡΟΣΟΝΤΑ ΤΩΝ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ</b> .....	<b>20</b>
<b>ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ</b> .....	<b>20</b>
<b>ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ</b> .....	<b>20</b>
<b>ΥΠΟΘΕΣΕΙΣ</b> .....	<b>21</b>
<b>ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΓΡΑΜΜΗ ΤΩΝ ΚΥΚΛΑΔΩΝ</b> .....	<b>22</b>
<b>ΦΟΡΤΗΓΑ</b> .....	<b>22</b>
<b>ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΝ ΠΛΩ</b> .....	<b>22</b>
<b>ΕΠΙΒΑΤΕΣ</b> .....	<b>22</b>
<b>ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΑΠΟ ΤΟ ΚΡΑΤΟΣ</b> .....	<b>26</b>
<b>ΕΠΙΛΟΓΟΣ</b> .....	<b>28</b>

## **ΠΡΟΛΟΓΟΣ**

Η πτυχιακή εργασία πραγματεύεται ένα επιχειρηματικό σχέδιο για επέκταση της ANEK LINES στην περιοχή των Κυκλάδων.

Στις παρακάτω ενότητες αναλύονται τα κάτωθι :

Ποια πλοία θα δρομολογήσει η εταιρία στις Κυκλάδες, ποια είναι τα τεχνικά χαρακτηριστικά των πλοίων, τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά τους. Στη συνέχεια γίνεται στοχοποίηση των πελατών (ποιοι είναι οι πελάτες που θέλουμε και ποια τα χαρακτηριστικά τους). Γίνεται παρουσίαση του κλάδου και ανάλυση του ανταγωνισμού.

Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές της εταιρείας, ποια πλοία έχουν δρομολογήσει, ποια διαπραγματευτική δύναμη έχουν οι πελάτες, ποια η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, ποια η ένταση του ανταγωνισμού και ποιος ο κίνδυνος από την είσοδο άλλων εταιριών στις Κυκλάδες.

Επιπλέον παρουσιάζονται οι δυνάμεις, οι αδυναμίες, οι ευκαιρίες και οι απειλές του επιχειρηματικού σχεδίου.

Παρουσιάζονται στη συνέχεια οι ώρες των δρομολογίων, η περιγραφή του δρομολογίου και οι στόχοι που έχει η εταιρία από την δραστηριοποίηση της. Αναφέρονται οι εκπτώσεις – πρόσφορες που θα γίνουν, η προβολή και η προώθηση που θα κάνει η εταιρία στα Μ.Μ.Ε. καθώς και ο τρόπος διάθεσης και πώλησης των εισιτηρίων.






Καθορίζεται η τιμολογιακή πολιτική της εταιρείας και με βάση αυτή γίνονται οι προβλέψεις για τις πωλήσεις, τα έσοδα, τα έξοδα, και τα κέρδη που αναμένεται να έχει η εταιρία τα πέντε πρώτα έτη από την δραστηριοποίηση της στην αγορά των Κυκλάδων. Επίσης παρουσιάζονται τα χρηματοοικονομικά στοιχεία της εταιρίας και το οργανόγραμμα της ANEK.

Τέλος εξηγείται ο τρόπος με τον οποίο θα εξυπηρετούνται οι πελάτες.

## **ANEK LINES - Η ΕΤΑΙΡΙΑ**

Η ANEK δραστηριοποιείται στις θαλάσσιες μεταφορές και στην παροχή υπηρεσιών εν πλω. Ανήκει στον κλάδο της ναυτιλίας και ειδικότερα στην ακτοπλοΐα. Η ANEK είναι ανώνυμη εταιρεία λαϊκής βάσης. Ιδρύθηκε το 1967 με αφορμή το τραγικό ναυάγιο του E/R ΗΡΑΚΛΕΙΟΝ στην τοποθεσία «Φαλκονέρα» με τραγικές συνέπειες για την ακτοπλοϊκή σύνδεση της Κρήτης. Σκοπός της ίδρυσης ήταν η ασφαλή μεταφορά προϊόντων και επιβατών από και προς την Κρήτη.

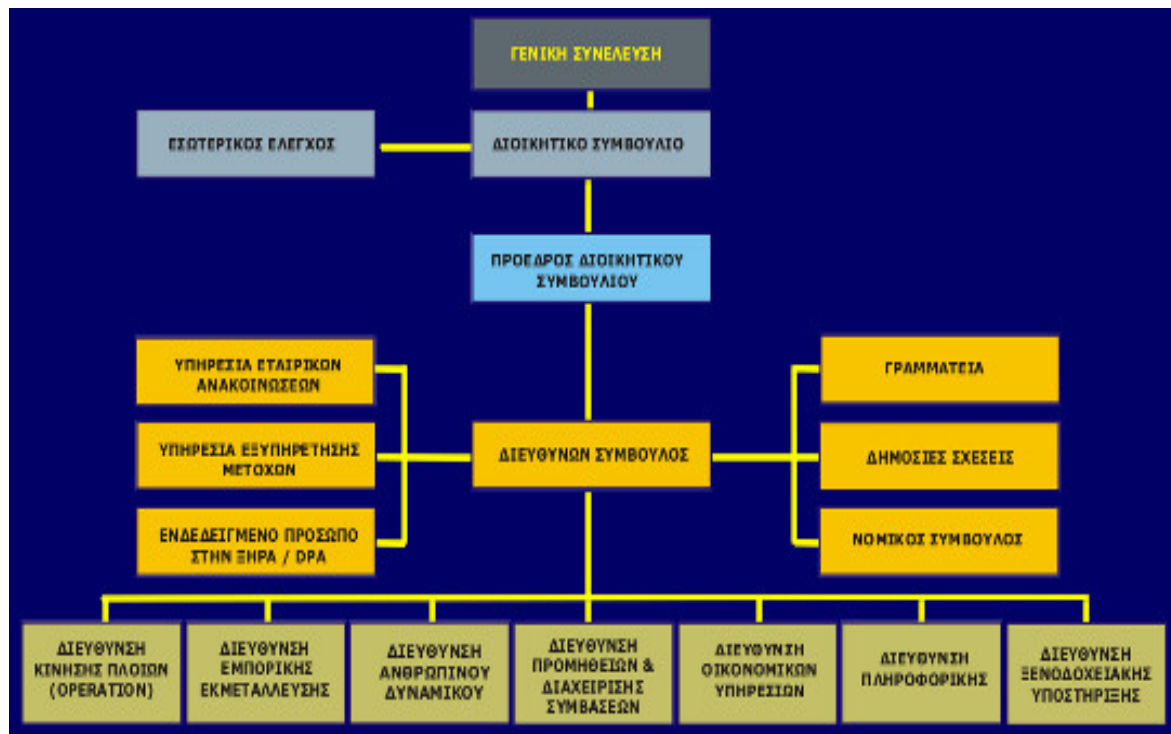
Το διοικητικό συμβούλιο της ANEK αποτελείται από 12 μέλη από τα οποία τα 8 εκλέγονται από την γενική συνέλευση και τα υπόλοιπα 4 από το καταστατικό. Επίσης:

-  Ισόβιος πρόεδρος είναι ο τέως μητροπολίτης Χανίων Γαλανάκης Ειρηναίος.
-  Θέση στο Δ.Σ. έχει ο δήμαρχος Χανίων.
-  Θέση στο Δ.Σ. έχει ο δήμαρχος Ρεθύμνου.
-  Επίσης στο Δ.Σ. έχει και ένα μέλος του εμπορικού επιμελητηρίου Χανίων (μετά από εκλογή).
-  Διευθύνων σύμβουλος είναι ο Ι. Βαρδινογιάννης.

Η Διοικητική δομή της εταιρίας παρουσιάζεται στο παρακάτω οργανόγραμμα<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup>Πηγή:[http://web.anek.gr/portal/page/portal/ANEK\\_prod/Corporate\\_Information/Company\\_Profile/Corporate\\_Governance](http://web.anek.gr/portal/page/portal/ANEK_prod/Corporate_Information/Company_Profile/Corporate_Governance)









## ANEK LINES - ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ

- 10/4/1967: Ίδρυση της εταιρίας από φορείς και κατοίκους της Κρήτης.
- 9/9/1970: Πρώτο δρομολόγιο του E/R ΚΥΔΩΝ από τα Χανιά στον Πειραιά.
- 1978: Υπάρχουν καθημερινές αναχωρήσεις από τον Πειραιά προς τα Χανιά και το Ηράκλειο και αντίστροφα.
- 1987: Δρομολόγηση πλοίων στη γραμμή Πάτρα – Ιταλία.
- 1998: Οι μετοχές της εταιρίας εισάγονται στο χρηματιστήριο Αθηνών.
- 2006: Βράβευση 2 πλοίων της εταιρίας από τον A.D.A.C. ως πλοία της χρονιάς.
- 2009: Βράβευση στην κατηγορία της Καλύτερης Μετασκευής Πλοίου του υπερπολυτελούς ΕΓ/ΟΓ «ΕΛΥΡΟΣ» της ANEK LINES από τα ShipPax Award.

## ΛΟΓΟΙ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΤΗΣ ANEK LINES ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΚΤΟΠΛΟΪΚΗ ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΕΠΙΒΑΤΩΝ

Η ANEK LINES προτιμάται για τις θαλάσσιες μεταφορές από το επιβατικό κοινό λόγω των εξής δυνατών της σημείων:

- Καλό όνομα στην αγορά

-  Συνέπεια στα δρομολόγια
-  Ανταγωνιστικές τιμές
-  Ποιοτική παροχή υπηρεσιών
-  Πιστοποίηση από διεθνείς οργανισμούς
-  Άρτια εκπαιδευμένο πλήρωμα
-  Άμεση ιατρική Βοήθεια

### ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

#### ANEK LINES: ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΑ ΣΧΕΔΙΑ & ΤΡΟΠΟΙ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΟΥΣ

Η εταιρία έχει περαιτέρω βλέψεις επέκτασης προς τις Κυκλάδες. Για την εν λόγω επέκταση δε θα χρειαστούν κεφαλαία για την αγορά πλοίων, γιατί με την δρομολόγηση του E/R ΕΛΥΡΟΣ στα Χανιά και την αλλαγή της ώρας του εκεί δρομολογίου (16.30 από Πειραιά, 00.15 από Χανιά) καθώς και την απελευθέρωση των προηγούμενων πλοίων που εξυπηρετούσαν τα Χανιά η εταιρία θα μπορέσει αυτά τα πλοία (E/R ΛΑΤΩ, E/R ΠΡΕΒΕΛΗΣ) να τα δρομολογήσει στην γραμμή ΠΑΡΟ-ΝΑΞΟ-ΙΟ-ΘΗΡΑ-ΑΓΟΝΗ και να εξακολουθεί να εξυπηρετεί με αυτά και τους χειμερινούς μήνες.

Οι υπηρεσίες θα προσφερθούν σε ανταγωνιστικές τιμές και σε συνδυασμό με την καλύτερη εξυπηρέτηση του επιβάτη στο πλοίο. Επίσης θα ενταχθούν πακέτα εκπτώσεων σε τουριστικά καταλύματα στους τόπους προορισμού των πλοίων.

Τα προβλεπόμενα έσοδα για το πρώτο έτος επέκτασης στη νέα γραμμή είναι 17.200.000 €.

Το προβλεπόμενο κόστος λειτουργίας των πλοίων για τη συγκεκριμένη δρομολόγηση τον πρώτο χρόνο είναι 11.389.776 €.

Τα προβλεπόμενα έξοδα της αντίστοιχης περιόδου είναι 1.800.000 €.

Οι υποχρεώσεις προς δημόσιους οργανισμούς 107.880 €.

Βάση των παραπάνω, η ANEK LINES προβλέπεται από τη δραστηριότητα αυτή να έχει κέρδος 4.522.344 €.

#### Ο ΣΤΟΛΟΣ

Τα πλοία που θα εξυπηρετούν τις Κυκλάδες είναι τα πλοία ΛΑΤΩ και ΠΡΕΒΕΛΗΣ.

#### ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΛΟΙΩΝ








ΛΑΤΩ						
	ΜΗΚΟΣ	ΤΑΧΥΤΗΤΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	ΚΛΙΝΕΣ	ΙΧ	ΦΟΡΤΗΓΑ
	188.4	21	1.790	865	750	120

ΠΡΕΒΕΛΗΣ						
	ΜΗΚΟΣ	ΤΑΧΥΤΗΤΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	ΚΛΙΝΕΣ	ΙΧ	ΦΟΡΤΗΓΑ
	143	19.5	1.500	630	320	60

Τα εν λόγω πλοία αν και μεγάλης ηλικίας διατηρούν ικανοποιητική ταχύτητα έτσι ώστε να μπορούν να ανταγωνιστούν με τα αντίστοιχα συμβατικά των ανταγωνιστικών εταιριών και εάν δρομολογηθούν απογευματινές-βραδινές ώρες θα εκμεταλλευτούν και τις κλίνες που διαθέτουν.

Οι ανάγκες που μπορούν να καλύψουν την χειμερινή περίοδο είναι η ανάγκη για μετάβαση από τα νησιά των Κυκλάδων στον Πειραιά με το λιγότερο κόστος και την καλοκαιρινή περίοδο την ανάγκη για μετάβαση από τα αστικά κέντρα (Πειραιά) σε παραθεριστικούς προορισμούς.

Τα πλοία αυτά μολονότι είναι μεγάλης ηλικίας είναι αξιόπλοα και στόχος είναι να αποκτηθεί ένα μερίδιο αγοράς που τα καθιστά κερδοφόρα. έτσι ώστε σταδιακά να αντικατασταθούν με νέα. περισσότερο σύγχρονα πλοία. Τα δυνατά σημεία της παρεχόμενης υπηρεσίας είναι:

-  Συνέπεια (στα δρομολόγια).
-  Ασφάλεια (τα πλοία έχουν πιστοποιηθεί από διεθνής οργανισμούς).
-  Σεβασμός στον επιβάτη.
-  Υπηρεσίες εν πλω: μεγαλύτερο ξενοδοχειακό εξοπλισμό από τα ανταγωνιστικά πλοία. μεγάλα σαλόνια. ευρύχωρες τραπεζαρίες και πρόσβαση για όλους. ανεξάρτητα από την τιμή που έχει πληρώσει ο επιβάτης .
-  Μεγάλο γκαράζ για ΙΧ και φορτηγά.
-  Έμπειρο και ευγενικό πλήρωμα.
-  Πρόγραμμα άμεσης ιατρικής ασφάλισης.

Τα αδύνατα σημεία είναι η ηλικία των πλοίων καθώς και το μέγεθος των πλοίων σε συνάρτηση με την κακή κατάσταση των λιμανιών των Κυκλάδων που εκτός από τους κίνδυνους που εγκυμονούν για τα πλοία σε κακές καιρικές συνθήκες μπορεί τα πλοία να μην καταφέρουν να προσεγγίσουν κάποια νησιά.

## Ο ΚΛΑΔΟΣ

Η ναυτιλία και ειδικότερα η ακτοπλοΐα είναι ένα κλάδος ο οποίος αναπτύσσεται συνεχώς κυρίως λόγω της ανάγκης των κατοίκων των νησιών για μεταφορά στα μεγάλα αστικά κέντρα. Συν τοις άλλοις, αναγκαία κρίνεται και η μεταφορά εμπορευμάτων από και προς το σύνολο των νησιών της νησιωτικής Ελλάδας. Επιπλέον, λόγω του γεγονότος ότι η Ελλάδα έχει πολλά νησιά με ξεχωριστές ομορφίες και οι ιδιαίτερες κλιματολογικές συνθήκες, η ζήτηση που παρουσιάζεται στην τουριστική αγορά τόσο από Έλληνες όσο και από ξένους είναι εντυπωσιακά υψηλή. Το φετινό καλοκαίρι (2009) διακινήθηκαν πάνω από 7 εκατομμύρια επιβάτες από και προς τις Κυκλάδες, τα Δωδεκάνησα, την Κρήτη και τα νησιά του Αιγαίου.

Στην Ελληνική ακτοπλοΐα δραστηριοποιούνται τρία μεγάλα τραστ:

- BLUE STAR FERRIES – SUPERFAST (MIG)
- MINOAN LINES
- ANEK – LANE – ANEN – HELLENIC SEAWAYS

Στις Κυκλάδες δραστηριοποιείται την χειμερινή περίοδο η Blue Star Ferries με 3 πλοία. και για ορισμένα διαστήματα με 2 λόγω της ετήσιας συντήρησης των πλοίων. Την καλοκαιρινή περίοδο δραστηριοποιείται εκτός από την Blue Star Ferries και η Hellenic Seaways με 4 ταχύπλοα που δεν μπορούν να ταξιδέψουν την χειμερινή περίοδο. λόγω κυρίως των κακών καιρικών συνθηκών.

Η Κρήτη εξυπηρετείται από την ANEK. τις MINOAN LINES. την LANE και την SUPERFAST όλο το χρόνο. Πιο συγκεκριμένα:

- Η Minoan εξυπηρετεί με 2 πλοία από και προς το Ηράκλειο.
- Η ANEK εξυπηρετεί με 2 πλοία από και προς τα Χανιά. και 2 πλοία από και προς το Ηράκλειο.
- Η Superfast εξυπηρετεί από και προς το Ηράκλειο με 1 πλοίο.
- Η Lane εξυπηρετεί από Καστέλι Ρέθυμνο προς Πελοπόννησο.

Τα Δωδεκάνησα εξυπηρετούνται από την Blue Star Ferries με 2 συνολικά πλοία.

Στις γραμμές του Βόρειου Αιγαίου δραστηριοποιούνται η NEL. η Hellenic Seaways και η SAOS Ferries με 6 πλοία συνολικά.

Στην γραμμή Ικαρίας – Σάμου δραστηριοποιούνται η Hellenic Seaways με 1 πλοίο.

Η ANEK. η MINOAN LINES και η SUPERFAST δραστηριοποιούνται και στις γραμμές της Ιταλίας (Πάτρα-Αγκόνα. Πάτρα -Βενετία. Πάτρα-Μπάρι).

Ένα μέτρο του Υπουργείου Οικονομίας Ναυτιλίας και Ανταγωνιστικότητας που πρέπει να αναφερθεί είναι το μέτρο των επιδοτήσεων. Το Υπουργείο Οικονομίας Ναυτιλίας και Ανταγωνιστικότητας επιδοτεί ναυτιλιακές επιχειρήσεις για την εξυπηρέτηση νησιών μη οικονομικού ενδιαφέροντος (άγονη γραμμή).

### **ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΕΛΑΤΩΝ**

Οι πελάτες που μετακινούνται από και προς τις Κυκλάδες διαφέρουν την χειμερινή περίοδο από την καλοκαιρινή περίοδο.

### **ΧΕΙΜΕΡΙΝΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ (1/10-31/3)**

Οι πελάτες μπορεί να είναι οικογένειες που έχουν προορισμό την Αθήνα για να επισκεφτούν νοσοκομεία. δημόσιες υπηρεσίες. και να κάνουν τις αγορές τους από πολυκαταστήματα. Επίσης μπορεί από την Αθήνα να μετακινούνται επαγγελματίες όπως έμποροι. δημόσιοι υπάλληλοι για επαγγελματικούς λόγους. Οι κάτοικοι των Κυκλάδων εργάζονται κυρίως την καλοκαιρινή περίοδο σε τουριστικές εργασίες (ξενοδοχεία. εργαζόμενοι-ιδιοκτήτες μαγαζιών. εστιατόρια. μπαρ) και ένα μέρος από τους κατοίκους είναι ψαράδες ή είναι εργαζόμενοι σε δημόσιες υπηρεσίες. Οι δημόσιοι υπάλληλοι και οι εργαζόμενοι στον τουρισμό έχουν ένα ικανοποιητικό εισόδημα που τους επιτρέπει να ταξιδεύουν 3 με 4 φορές το χρόνο.



Λόγω του μονοπωλίου που επικρατεί την χειμερινή περίοδο στις Κυκλάδες υπάρχει μια δυσαρέσκεια που μπορεί να το εκμεταλλευτεί η εταιρία προς όφελος της. Η κατηγορία αυτή των πελατών συμπεριφέρεται όπως το υπόδειγμα του συναισθηματικού ανθρώπου (παίρνει αγοραστικές αποφάσεις βασιζόμενος σε υποκειμενικά κριτήρια παρά σε αντικειμενικά).

Οι ψαράδες δεν έχουν ικανοποιητικό εισόδημα (λόγω του ανταγωνισμού με τα καταψυγμένα ψαριά) και προσπαθούν να μεγιστοποιήσουν τη χρησιμότητα του εισοδήματός τους. Αυτοί συμπεριφέρονται όπως το υπόδειγμα του οικονομικού ανθρώπου (επιλέγουν το προϊόν βάση της τιμής του).

Μια μεγάλη κατηγορία πελατών είναι οι μεταφορικές εταιρείες (φορτηγά). Η κατηγορία αυτή είναι σημαντική γιατί κυρίως από εκεί προέρχεται το κέρδος για τις ακτοπλοϊκές εταιρείες. Αυτές οι επιχειρήσεις ενδιαφέρονται να διακινηθούν με ασφάλεια, με τον γρηγορότερο τρόπο και με το λιγότερο δυνατό κόστος.

### **ΚΑΛΟΚΑΙΡΙΝΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ (1/4-30/9)**

Εδώ μπορούμε να διαχωρίσουμε τους πελάτες σε 2 κατηγορίες:

Η πρώτη κατηγορία αφορά πελάτες ηλικίας 18-30 που είναι ανύπαντροι ή νεόνυμφοι. Σε αυτούς υπάρχει η τάση να φεύγουν από την Παρασκευή για τις διακοπές του Σαββατοκύριακου πριν πάρουν την κανονική άδεια τους εάν εργάζονται. Είναι κυρίως φοιτητές, μαθητές και νέοι εργαζόμενοι. Το εισόδημα για αυτούς που εργάζονται δεν είναι μεγάλο (είναι κοινώς παραδεκτό ότι η γενιά αυτή είναι η γενιά των 700€). Αυτή η κατηγορία πελατών θέλουν να ξοδέψουν όσο το δυνατόν λιγότερο από το εισόδημα τους.

Η δεύτερη κατηγορία πελατών αυτή την περίοδο είναι οι οικογένειες που λόγω της ακρίβειας που επικρατεί γενικότερα στον τουρισμό (στην εστίαση και γενικά στην διαμονή). Οι πελάτες αυτοί έχουν ένα ικανοποιητικό εισόδημα και είναι διατεθειμένοι να διαθέσουν ένα μέρος από αυτό για διακοπές. Αυτό που τους ενδιαφέρει είναι να μεγιστοποιήσουν την χρησιμότητα αυτού του ποσού, δηλαδή να παραμείνουν όσες πιο πολλές μέρες μπορούν. Ένας τρόπος είναι να περιορίσουν τα πάγια έξοδα (έξοδα μεταφοράς, έξοδα διαμονής).

Πελάτες μπορούν να θεωρηθούν επίσης τα ταξιδιωτικά γραφεία και οι εταιρίες ενοικίασεως αυτοκινήτων, που για τις ανάγκες των τουριστών πρέπει να μεταφέρουν λεωφορεία και αυτοκίνητα από την Αθήνα προς τα νησιά στην αρχή κυρίως της τουριστικής περιόδου.

### **ΟΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ**

Οι κύριοι ανταγωνιστές στην αγορά των Κυκλάδων είναι οι εξής:

#### **1. Blue Star Ferries**



Δραστηριοποιείται στα Δωδεκάνησα, στις Κυκλάδες και στις γραμμές της Ιταλίας. Η Blue Star Ferries είναι η μετεξέλιξη της Strintzis Lines μετά την πώληση της το 2000 στις επιχειρήσεις Αττικής και τώρα πρόσφατα στην MIG. Είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο

## ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ANEK LINES – ΜΠΛΑΖΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

Αθηνών. Έχει 8 πλοία και ο μέσος όρος ηλικίας των πλοίων είναι τα 12 έτη. Έχει κύκλο εργασιών 141.16 εκ. ευρώ από τα οποία το 72% είναι από πωλήσεις εισιτηρίων (επιβάτες-ΙΧ), το 21% από πωλήσεις εισιτηρίων φορτηγών αυτοκινήτων και το 7% είναι πωλήσεις εν-πλω. Το 73% του κύκλου εργασιών είναι από τα ελληνικά νησιά.

Στις Κυκλάδες δραστηριοποιούνται το Blue Star Paros, το Blue Star Naxos στη γραμμή Πειραιάς – Πάρος – Νάξος – Θήρα, με προσεγγίσεις 2 φορές την εβδομάδα Σύρο – Ίο – Άγονη Γραμμή. Το Blue Star Ithaki δραστηριοποιείται στην γραμμή Σύρο – Τήνο – Μύκονο.

### ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΠΛΟΙΩΝ

	ΠΛΟΙΟ	ΕΤΟΣ/ ΝΑΥΠΗΓΗΣΗΣ	ΜΗΚΟΣ	ΤΑΧΥΤΗΤΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	ΚΛΙΝΕΣ	ΙΧ	ΦΟΡΤΗΓΑ
	BLUESTAR PAROS	2002	124.2	24.5	1440	104	48	30
	BLUESTAR NAXOS	2002	124.2	24.5	1440	104	48	30
	BLUESTAR ITHAKI	2000	123.8	24	1313	12	110	30

Η Blue Star Ferries διατηρεί από την αγορά των Κυκλάδων το 51% των επιβατών, το 60% των φορτηγών και το 50% των ΙΧ.

## 2. HELLENIC SEAWAYS



Ιδρύθηκε το 1996 σαν θυγατρική των Μινωικών Γραμμών και είχε την ονομασία MINOAN FLYING DOLFING εξαγοράζοντας την Ceres του LIBANOY.

Μετά από συμφωνία με τους παραδοσιακούς εφοπλιστές εξαγόρασε όλα τα πλοία που εξυπηρετούσαν τις Κυκλάδες, τον Σαρωνικό, τις Σποράδες με τις επωνυμίες HELLAS FERRIES, SARONIKOS FERRIES, SPORADES FERRIES. Μετά το ναυάγιο του ΕΞΠΡΕΣ ΣΑΜΙΝΑ και την κακή φήμη που προήλθε από το ναυάγιο στην επωνυμία, και μετά από αλλαγές στο Δ.Σ. της εταιρίας και την πώληση όλων των παλαιών συμβατικών πλοίων, την ναυπήγηση νεότευκτων πλοίων και την αλλαγή του ονόματος από Hellas Ferries σε Hellenic Seaways. Στη γραμμή των Κυκλάδων έμειναν να εξυπηρετούν μόνο τα ταχύπλοα πλοία και μόνο την καλοκαιρινή περίοδο.

Έχει κύκλο εργασιών 165 εκατ. ευρώ, έχει 33 πλοία με μέσο όρο ηλικίας τα 17.5 έτη και δραστηριοποιείται στο Αιγαίο, στο Σαρωνικό, στις Σποράδες και σε διεθνείς γραμμές.

Στις Κυκλάδες έχει 3 ταχύπλοα και έχει δημοσιεύσει ότι ψάχνει για την αγορά καινούργιων πλοίων αλλά δεν έχει οριστικοποιηθεί ο αριθμός και η ημερομηνία ένταξης σε γραμμή.

## ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ANEK LINES – ΜΠΛΑΖΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

Η Hellenic Seaways έχει μερίδια αγοράς όσον αφορά στην γραμμή των Κυκλάδων το 24% των επιβατών, το 9% των φορτηγών και το 21% των Ι.Χ.

Τα πλοία δρομολογούνται στις γραμμές Πάρο – Νάξο – Θήρα και Σύρο – Τήνο – Μύκονο (κατά την καλοκαιρινή περίοδο).

(Την HELLENIC SEAWAYS ελέγχει εταιρεία του διευθύνοντα συμβούλου της ANEK)

### ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΛΟΙΩΝ

	ΠΛΟΙΟ	ΕΤΟΣ ΝΑΥΠΗΓΗΣΗΣ	ΜΗΚΟΣ	ΤΑΧΥΤΗΤΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	ΚΛΙΝΕΣ	ΙΧ - ΦΟΡΤΗΓΑ
	HIGHSPEED 3	2000	72.7	33	642	ΟΧΙ	70
	HIGHSPEED 4	2000	92.04	35	1004	ΟΧΙ	188
	HIGHSPEED 5	2005	85	40	809	ΟΧΙ	154

### 3. NEL LINES



Είναι μια εταιρία λαϊκής βάσης της Λέσβου που ιδρύθηκε 1972 στις γραμμές Χίου- Μυτιλήνης όπου εξακολουθεί να δραστηριοποιείται και σήμερα. Επίσης δραστηριοποιείται στις γραμμές Βόρειου Αιγαίου (ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ – ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ – ΛΗΜΝΟ – ΛΕΣΒΟ – ΧΙΟ – ΠΕΙΡΑΙΑ) και το καλοκαίρι του 2007 με ταχύπλοο στις Κυκλάδες ΠΑΡΟ – ΝΑΞΟ – ΘΗΡΑ. Έχει κύκλο εργασιών 26.97 εκ. ευρώ και ένα πολύ μικρό μερίδιο αγοράς στην γραμμή αυτή.

	ΠΛΟΙΟ	ΕΤΟΣ ΝΑΥΠΗΓΗΣΗΣ	ΜΗΚΟΣ	ΤΑΧΥΤΗΤΑ	ΕΠΙΒΑΤΕΣ	ΚΛΙΝΕΣ	ΙΧ ΦΟΡΤΗΓΑ
	ΑΙΟΛΟΣ ΚΕΝΤΕΡΗΣ 2	2001	104	32	777	ΟΧΙ	154

### ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΩΝ ΠΕΝΤΕ ΔΥΝΑΜΕΩΝ ΤΟΥ PORTER

#### Η ΕΙΣΟΔΟΣ ΝΕΩΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Από το 2006 καταργήθηκαν οι άδειες σκοπιμότητας και οποίος θέλει μπορεί να δρομολογήσει πλοίο για τα ελληνικά νησιά με μια δήλωση στο υπουργείο εμπορικής ναυτιλίας. Μέχρι στιγμής δεν υπάρχει πρόθεση να μπει άλλη εταιρία από τις υπάρχουσες στις γραμμές των Κυκλάδων

αλλά ακόμη και αν εμφανιστεί άλλη εταιρία δεν θα μπορέσει να πουλήσει τόσο φθηνά όσο η ANEK.

### **Ο ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΑΠΟ ΆΛΛΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ**

Υπάρχουν ήδη πλοία που δραστηριοποιούνται στις Κυκλάδες αλλά οι παρεχόμενες υπηρεσίες είναι ακριβές και ποιοτικά κατώτερες από τις αντίστοιχες που προσφέρει η ANEK.

Εδώ πρέπει να αναφερθεί ότι οι επιχειρήσεις Αττικής έχουν παραγγείλει 4 πλοία αλλά δεν έχουν δηλώσει που προτίθεται να τα δρομολογήσουν. Εάν δρομολογηθούν στις Κυκλάδες τέτοια πλοία θα πρέπει η ANEK LINES να συμπίεσει ακόμη περισσότερο τις τιμές.

### **ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΤΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**

Οι προμηθευτές της επιχείρησης έχουν μικρή δύναμη (προμηθευτές τροφίμων, ποτών, ψιλικών, είδη ξενοδοχειακού υλικού) γιατί υπάρχουν πολλές επιχειρήσεις που προσφέρουν αυτά τα είδη. Μεγάλη δύναμη έχουν οι εταιρίες που προμηθεύουν πετρέλαιο γιατί είναι λίγες στον αριθμό και η τιμή του αυξάνεται από μέρα σε μέρα.

Επίσης η εταιρία δεν μπορεί να διαπραγματευτεί τα τέλη λιμενισμού - τροφοδοσίας του πλοίου (ρεύμα - νερό) γιατί είναι υπό κρατικό μονοπώλιο.


### **Η ΔΙΑΠΡΑΓΜΕΥΤΙΚΗ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**


Οι πελάτες είναι πολλοί. Υπάρχει η ανάγκη από τα νησιά να μετακινηθούν προς τα μεγαλύτερα αστικά κέντρα (Σύρος - Αθήνα) και από Αθήνα προς τα νησιά την καλοκαιρινή περίοδο για διακοπές. Εφόσον υπάρχουν πολλές επιλογές έχουν δυνητικά μεγάλη δύναμη αλλά αυτή τη στιγμή δεν την έχουν λόγω του μονοπωλίου.

### **ΕΝΤΑΣΗ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ**

Στις γραμμές που πρόκειται να δραστηριοποιηθεί η ANEK LINES, δραστηριοποιούνται 2 εταιρίες, η BLUE STAR FERRIES και η HELLINIC SEAWAYS. Οι εταιρίες αυτές πωλούν το 20%-25% των θέσεων στην τιμή καταστρώματος και 75%-80% ο επιβάτης πρέπει να πληρώσει παραπάνω από την τιμή καταστρώματος. Τα εστιατόρια και τα καφέ των πλοίων οι εταιρίες τα ενοικιάζουν σε γνωστές εταιρίες εστίασεως που οι τιμές και οι υπηρεσίες έχουν καταγγελθεί στο I.N.K.A. και έχουν δημοσιευτεί στα Μ.Μ.Ε.

Από τα παραπάνω προκύπτει:

 Ότι υπάρχει ολιγοπωλιακός ανταγωνισμός.

 Οι συνθήκες αυτές σε συναρτήση και με τις παρεχόμενες υπηρεσίες οδηγούν τους πελάτες σε μια δυσaréσκεια όσον αφορά την υπάρχουσα κατάσταση.

**ΑΝΑΛΥΣΗ S.W.O.T.**

<b>ΔΥΝΑΜΕΙΣ</b>	<b>ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ</b>
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ	ΗΛΙΚΙΑ ΤΩΝ ΠΛΟΙΩΝ
ΦΗΜΗ	ΜΗ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ	
ΣΕΒΑΣΜΟΣ ΣΤΟΝ ΕΠΙΒΑΤΗ	
ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΑΠΟ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥΣ	
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΜΕΣΗΣ ΙΑΤΡΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ	
<b>ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ</b>	<b>ΑΠΕΙΛΕΣ</b>
ΔΥΣΑΡΕΣΚΕΙΑ ΛΟΓΩ ΜΟΝΟΠΩΛΙΑΚΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ	ΙΣΟΤΙΜΙΑ Ευρώ - Δολαρίου
ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΑΠΟ ΤΟ ΚΡΑΤΟΣ	ΤΙΜΗ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ
ΑΜΕΣΗ ΔΡΟΜΟΛΟΓΗΣΗ ΠΛΟΙΩΝ	ΜΕΙΩΣΗ ΤΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΤΩΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ
ΕΚΤΟΣ ΑΓΟΡΑΣ ΜΕΓΑΛΕΣ ΔΥΝΑΜΕΙΣ ΑΚΤΟΠΛΟΪΑΣ	ΕΙΣΟΔΟΣ ΚΑΙ ΑΛΛΩΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ ΒΛΑΒΩΝ ΣΤΑ ΤΑΧΥΠΛΟΑ ΠΛΟΙΑ	ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΜΕΙΩΣΗ ΕΠΙΒΑΤΙΚΟΥ ΚΟΙΝΟΥ ΛΟΓΩ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΓΡΙΠΗΣ

**ΔΥΝΑΜΕΙΣ**

**1) Ανταγωνιστικές τιμές:** Επειδή τα πλοία είναι πλήρως αποσβεσμένα στα λογιστικά βιβλία της επιχείρησης και επειδή δεν είναι επιβαρυμένα από δάνεια και αλλά χρέη, η εταιρία μπορεί να πουλήσει πιο φθηνά από τους άλλους και να κερδίσει συγχρόνως.

**2) Φήμη:** Η ANEK δημιουργήθηκε για την ασφαλή μετάβαση επιβατών – οχημάτων από την Κρήτη στην Αθήνα. Μετά από 40 χρόνια εξακολουθεί να μεταφέρει με ασφάλεια επιβάτες και οχήματα από και προς την Ιταλία και την Κρήτη με τις λιγότερες στατιστικά βλάβες στα πλοία γεγονός που οφείλεται στην συντήρηση που κάνει σε αυτά.

**3) Αξιοπιστία-σεβασμός στον επιβάτη:** Η εταιρία μέχρι τώρα έχει δείξει συνέπεια στα δρομολόγια χωρίς μεγάλες καθυστερήσεις στις αναχώρησης και αφίξεις στα λιμάνια. Φέρεται με ευγένεια και σεβασμό στον επιβάτη, συντηρεί ανά τακτά χρονικά διαστήματα τα πλοία της και το προσωπικό που εργάζεται στα πλοία είναι άρτια εκπαιδευμένο .

**4) Πιστοποίηση αξιοπλοΐας από διεθνής οργανισμούς:** Όλα τα πλοία είναι εναρμονισμένα με τους τελευταίους κανονισμούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Τα πληρώματα εκπαιδεύονται συχνά για την περίπτωση ατυχήματος με τις κατάλληλες ασκήσεις. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα πλοία της ANEK, είναι πιστοποιημένα με τα Συστήματα Ασφαλείας (ISM Code – safety και ISPS Code – security) και είναι εξοπλισμένα με τα τελειότερα και πλέον σύγχρονα μηχανήματα πλοήγησης.

πυροσβεστικών και σωστικών μέσων. εξασφαλίζοντας έτσι την μέγιστη δυνατή ασφάλεια και εξυπηρέτηση των επιβατών. καθώς και την προστασία του θαλάσσιου περιβάλλοντος.

**5) Πρόγραμμα Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας:** Ιδιαίτερα σημαντικό και χρήσιμο αποδεικνύεται στην πράξη το πρωτοποριακό πρόγραμμα «Ασφαλώς Μαζί» που παρέχει δωρεάν η ANEK LINES στους επιβάτες της. Το «Ασφαλώς Μαζί» είναι ένα πλήρες πρόγραμμα Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας από την INTERAMERICAN. ειδικά σχεδιασμένο για όλους τους ταξιδιώτες της ANEK και ισχύει από την επιβίβασή τους στο πλοίο μέχρι και για 7 ημέρες μετά το ταξίδι. Το πρόγραμμα «Ασφαλώς Μαζί» εξασφαλίζει. πέρα από τις βασικές παροχές της Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας INTERAMERICAN. μια σειρά επιπλέον παροχών που θα βοηθήσουν τον επιβάτη και την οικογένειά του να αντιμετωπίσουν ολοκληρωμένα τις συνέπειες ενός ενδεχόμενου ατυχήματος ή απρόοπτου προβλήματος υγείας. Η ANEK LINES. η μοναδική εταιρεία στο χώρο της ναυτιλίας που παρέχει κάλυψη υγείας δωρεάν προς όλους τους επιβάτες της. επιβεβαιώνει μέσα από το πρόγραμμα «Ασφαλώς Μαζί» τον ανθρωποκεντρικό της χαρακτήρα και το ότι πρώτη της μέριμνα είναι ο επιβάτης. «ασφαλώς» σε κάθε ταξίδι. «ασφαλώς» σε κάθε προορισμό.

### **ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ**

**1) Μη διαφοροποιημένα προϊόντα:** Οι υπηρεσίες που θα παρέχει η εταιρία προσφέρονται ήδη. απλά οι υπηρεσίες που θα παρέχει η ANEK θα είναι πιο ποιοτικές και πιο φθηνές.

**2) Η ηλικία των πλοίων:** Η ηλικία του ΛΑΤΩ και του ΠΡΕΒΕΛΗΣ είναι μεγαλύτερη από την ηλικία των πλοίων των ανταγωνιστών και έχουν μικρό περιθώριο «ζωής» παρόλο που είναι εναρμονισμένα με τους τελευταίους κανονισμούς. Βραχυπρόθεσμα η εταιρία δεν μπορεί να κάνει κάτι. Μακροπρόθεσμα μπορεί να αγοράσει καινούργια πλοία υπό προϋποθέσεις: 1) να έχει ανοδικές πωλήσεις. 2) η γενική κατάσταση των χρηματοοικονομικών να το επιτρέπει και 3) στην Κρήτη ή στην Ιταλία να μην χρειαστεί να ανανεώσει τα πλοία των εκεί γραμμών.

### **ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ**

**1) Δυσaréσκεια λόγω του μονοπωλιακού ανταγωνισμού:** Την χειμερινή περίοδο οι Κυκλάδες εξυπηρετούνται από μια εταιρία που καθορίζει χωρίς κανέναν περιορισμό τις τιμές και τα δρομολόγια. χωρίς κανέναν έλεγχο από το υπουργείο. Αυτή η κατάσταση δημιουργεί δυσaréσκεια στους κατοίκους των νησιών και είναι πολύ πιθανόν όταν δρομολογηθούν τα πλοία να αρχίσουν να ταξιδεύουν με την ANEK. Την καλοκαιρινή περίοδο οι Κυκλάδες εξυπηρετούνται από άλλες 2 εταιρίες που δεν μπορούν να πουλήσουν φθηνά λόγω το ότι έχουν δρομολογήσει ταχύπλοα.

**2) Επιδότηση από το κράτος:** Το κράτος λόγω το ότι θέλει να εξυπηρετήσει νησιά απομακρυσμένα από την Αθήνα και χωρίς εμπορικό ενδιαφέρον μέσω του υπουργείου εμπορικής ναυτιλίας επιδοτεί τα δρομολόγια.

**3) Άμεση δρομολόγηση πλοίων:** Τον Ιούλιο του 2007 η ANEK αγόρασε από την Ιαπωνία το E/R ΕΛΥΡΟΣ που δρομολόγησε στα Χανιά. Επίσης άλλαξε το σύνθητες ωράριο του δρομολόγιου (16.30 από Πειραιά. 00.15 από Χανιά) έτσι ελευθερώθηκαν 2 πλοία που εξυπηρετούσαν τα Χανιά. Αυτά τα πλοία μπορούν να δρομολογηθούν άμεσα στις Κυκλάδες.

**4) Εκτός αγοράς μεγάλες δυνάμεις της ακτοπλοΐας:** Υπολογίζεται ότι εκτός αγοράς έχουν τεθεί τους τελευταίους μήνες περισσότερα από 20 πλοία. Σύμφωνα λοιπόν και με τα τελευταία

στοιχεία εκτός αγοράς βρίσκονται ήδη ο Γ. Σπανός με την εταιρεία του Kallisti Ferries. ο Γεράσιμος Αγουόδημος με την G&A Ferries ενώ ο Φώτης Μανούσης και η εταιρεία του ΣΑΟΣ φυτοζωούν. Δημιουργούνται λοιπόν ανάγκες πλήρωσης των δρομολογίων που καλύπτονταν από αυτές τις εταιρίες.

**5) Συχνότητα βλαβών σε ταχύπλοα πλοία:** Συγκλονιστικά είναι τα στοιχεία από την επεξεργασία των στοιχείων για τις βλάβες των επιβατηγών ακτοπλοϊκών πλοίων για το δίμηνο Ιούλιος – Αύγουστος του τρέχοντος έτους: Ανά δύο ημέρες. ακινητοποιείται ένα επιβατηγό πλοίο λόγω κυρίως. μηχανικής βλάβης. Υπολογίζεται ότι πάνω από 50.000 επιβάτες ταλαιπωρήθηκαν από την αρχή του έτους. από βλάβες πλοίων και ματαιώσεις δρομολογίων. Αξίζει να υπογραμμιστεί ότι οι περισσότερες βλάβες σημειώθηκαν φέτος στα ταχύπλοα πλοία. τα οποία καταπονούνται από τα συνεχή δρομολόγια. τις άσχημες καιρικές συνθήκες. και προφανώς από την ελλιπή συντήρηση τους το χειμώνα. Έτσι η ANEK LINES εκμεταλλευόμενη το γεγονός αυτό μπορεί να μετατρέψει την αδυναμία της (παλαιότητα πλοίων) σε προσόν και με την ανάλογη διαφοριστική προώθηση να εδραιωθεί στις γραμμές των Κυκλάδων.

### **ΑΠΕΙΛΕΣ**

**1) Ισοτιμία ευρώ-δολαρίου:** Μια πηγή εισοδήματος (πωλήσεις) είναι οι τουρίστες που προέρχονται από τρίτες χώρες (Η.Π.Α.. ΚΑΝΑΔΑ. ΚΙΝΑ. ΙΑΠΩΝΙΑ). Αυτήν την περίοδο το δολάριο δέχεται έντονες πιέσεις από το ευρώ. έτσι αφ' ενός ακριβαίνει το κόστος για διακοπές στην Ευρώπη και αφ' εταίρου μειώνεται η ζήτηση για πακέτα διακοπών γενικότερα στο εξωτερικό και ειδικότερα και στην χώρα μας. Σύμφωνα με τελευταία στοιχεία παρατηρήθηκε μείωση της έλευσης των ξένων τουριστών στην Ελλάδα κατά 10%.

**2) Η τιμή του πετρελαίου:** Παράγοντες της αγοράς περιμένουν στο άμεσο μέλλον νέα άνοδο των τιμών του Πετρελαίου παρά την υποχώρηση που καταγράφουν σήμερα οι τιμές στις διεθνείς αγορές. «Δεν υπάρχουν θεμελιώδεις λόγοι πίσω από τις κινήσεις στην αγορά πετρελαίου. μόνο ένας μικρός συσχετισμός με τα χρηματιστήρια και τη νέα εξασθένηση του δολαρίου». σχολιάζουν οι αναλυτές της Commerzbank. Η προσοχή των επενδυτών στρέφεται κυρίως στο δολάριο καθώς και στην έκθεση του American Petroleum Institute (API). η οποία θα προσφέρει ενδείξεις όσον αφορά στη ζήτηση πετρελαίου στη μεγαλύτερη καταναλώτρια ενέργειας στον κόσμο. Η πτώση του δολαρίου που αναφέρεται και παραπάνω σχετίζεται άμεσα και με το Πετρέλαιο στα πλαίσια της παγκόσμιας αγοράς. Το Πετρέλαιο εν κατακλείδι είναι αστάθμητος παράγων γιατί διαπραγματεύεται καθημερινά στα διεθνή χρηματιστήρια μεταβάλλοντας τις τιμές εβδομαδιαίως. αποτελώντας έτσι μεγάλο κίνδυνος για τα κέρδη στη ναυτιλία. καθώς το πετρέλαιο είναι η κινητήριος δύναμη για τα πλοία και επιβαρύνει σημαντικά τα έξοδα της επιχείρησης.

**3) Μείωση του εισοδήματος των καταναλωτών:** Λόγω της Οικονομικής κρίσης που φαίνεται να επηρεάζει έντονα και τον οικογενειακό προϋπολογισμό των Ελλήνων άμεσα είναι και το αντίκτυπο στην οικονομική δυνατότητα των πολιτών να ταξιδεύουν. Έτσι μείωση εμφανίζει ο αριθμός των επιβατών και των εμπορευμάτων που διακινήθηκαν από τα ελληνικά λιμάνια κατά το πρώτο τρίμηνο φέτος σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2008. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας η διακίνηση επιβατών στο πρώτο τρίμηνο φέτος σε σχέση με το ίδιο διάστημα του 2008 παρουσίασε μείωση κατά 11%. έναντι αύξησης 0.5% που σημειώθηκε κατά την αντίστοιχη σύγκριση του έτους 2008 προς το 2007. Συμπερασματικά αντιλαμβανόμαστε

ότι η μείωση των εισοδημάτων και της αγοραστικής δύναμης των Ελλήνων έχει άμεσα αρνητικά αποτελέσματα στη Ναυτιλία γενικότερα και στην εταιρία ειδικότερα.

Τα ανωτέρω (απειλές 1.2.3) απεικονίζονται ακριβέστερα στο παρακάτω.

<b>Πίνακας: Διακίνηση επιβατών εσωτερικού και εξωτερικού στους ελληνικούς λιμένες, με επιβατηγά πλοία: α' τρίμηνο 2007.2008 &amp; 2009</b>					
	Α' τρίμηνο			Μεταβολή 2008/2007 2009/2008	%
	2007	2008	2009		
Επιβάτες εσωτερικού (αποβιβασθέντες ή επιβιβασθέντες)	6.832.000	6.918.000	6.139.609	1.3	-11.3
Επιβάτες εξωτερικού	321.195	268.337	253.978	-16.5	-5.4
Επιβιβασθέντες σε πλοία κάθε εθνικότητας.	179.344	144.860	117.372	-19.2	-19.0
Αποβιβασθέντες από πλοία κάθε εθνικότητας	141.851	123.477	136.606	-13.0	10.6
<b>Σύνολο</b>	<b>7.153.195</b>	<b>7.186.337</b>	<b>6.393.587</b>	<b>0.5</b>	<b>-11.0</b>
<b>ΠΗΓΗ : Γ.Γ ΕΣΥΕ</b>					

Επίσης σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα στοιχεία του αρμόδιου Υπουργείου κατά το χρονικό διάστημα από 01/06/2009 έως 31/08/2009, πραγματοποιήθηκαν, συνολικά, από όλους τους λιμένες της χώρας, 185.835 δρομολόγια και διακινήθηκαν 21.235.239 επιβάτες, 4.415.555 ΙΧΕ, 692.432 Φ/Γ και 907.508 δίκυκλα ενώ κατά το αντίστοιχο διάστημα της περυσινής περιόδου, εκτελέστηκαν συνολικά 218.933 δρομολόγια και διακινήθηκαν 21.939.289 επιβάτες, 4.477.592 ΙΧΕ, 763.520 Φ/Γ και 976.193 δίκυκλα.

**4) Είσοδος και άλλων εταιριών:** Μέχρι τώρα δεν υπάρχει ένδειξη ότι κάποια εταιρία θέλει να δραστηριοποιηθεί στις Κυκλάδες αλλά δεν μπορεί να αποκλειστεί το ενδεχόμενο αυτό.

**5) Περαιτέρω μείωση επιβατικού κοινού από τρίτες χώρες λόγω νέας γρίπης:** «Όχι μόνο η παγκόσμια οικονομική κρίση αλλά και οι φόβοι για τη γρίπη των χοίρων έχει μειώσει τον αριθμό των τουριστικών αφίξεων σε παγκόσμιο επίπεδο το 2009 και αναμένεται να επηρεάσει την κίνηση και το 2010». δήλωσε στο Reuters ο Ταλέμπ Ριφάι, γενικός γραμματέας του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού των Ηνωμένων Εθνών (UNWTO).

## ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ

Η Α.Ν.Ε.Κ. δραστηριοποιείται στις γραμμές της Κρήτης Χανιά – Πειραιάς – Χανιά. Ηράκλειο – Πειραιάς – Ηράκλειο. Ρέθυμνο – Πειραιάς – Ρέθυμνο, μέσω της ΛΑΝΕ στο νόμο Λασιθίου (Αγ.Νικόλαος, Σητεία) και της ΑΝΕΝ στο Καστέλι (Χανίων) – Πελοπόννησος. Στις γραμμές της Ιταλίας Πάτρα – Ηγουμενίτσα – Κέρκυρα – Αγκόνα και Πάτρα – Ηγουμενίτσα- Κέρκυρα- Βενετία .

Η εταιρία θα τοποθετήσει τα πλοία στην γραμμή Πειραιά-Σύρο-Πάρο-Νάξο-Ίο-Θήρα-Άγωνα (προσέγγιση στην άγωνα 2 φορές την εβδομάδα) γιατί παρατηρείται ελλιπής εξυπηρέτηση αυτών



## **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ANEK LINES – ΜΠΛΑΖΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ**

των νησιών ιδιαίτερα την χειμερινή περίοδο και η ένωση της άγονης γραμμής με την πρωτεύουσα του Ν. Κυκλάδων, την Σύρο και κατά επέκταση με την Αθηνά.

Το ένα πλοίο θα φεύγει από τον Πειραιά (Ε3 πύλη) ενώ ταυτόχρονα θα φεύγει το άλλο πλοίο από το τελευταίο λιμάνι του δρομολογίου .

Οι υπηρεσίες θα προωθηθούν μέσω προσφορών, φθηνά πακέτα διακοπών για την προσέλκυση επιβατών και ΙΧ. και μέσω πωλητών στις επιχειρήσεις μεταφορών (φορτηγά) για να κλείσουν συμφωνίες, δηλαδή να πουλήσουν εισιτήρια.

Ένας παράγοντας που πρέπει να καθοριστεί είναι οι ώρες της άφιξης και αναχώρησης από τα λιμάνια. Θα επιλέγει το βραδινό δρομολόγιο γιατί τα τελευταία χρόνια δεν υπάρχει δρομολόγιο.

<b>ΠΕΙΡΑΙΑ</b>	20.00	<b>ΑΓΟΝΗ</b>	14.45
<b>ΣΥΡΟ</b>	24.00	<b>ΘΗΡΑ</b>	20.00
<b>ΠΑΡΟ</b>	1.15	<b>ΙΟ</b>	21.30
<b>ΝΑΞΟ</b>	2.00	<b>ΝΑΞΟ</b>	23.00
<b>ΙΟ</b>	3.30	<b>ΠΑΡΟ</b>	23.45
<b>ΘΗΡΑ</b>	5.00	<b>ΣΥΡΟ</b>	1.00
<b>ΑΓΟΝΗ</b>	(5.15-10.00)	<b>ΠΕΙΡΑΙΑ</b>	6.30

### **ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ**

Για την απόκτηση μεριδίου αγοράς στα φορτηγά θα πουλάει πιο φθηνά από τους άλλους λόγω της πλήρους απόσβεσης από τα βιβλία της επιχείρησης (στο συνολικό κόστος λειτουργίας των πλοίων που θα δρομολογηθούν, δεν θα υπολογίζονται οι αποσβέσεις λόγω του ότι είναι αποσβεσμένα). Επιπλέον τα πλοία αυτά δεν είναι επιβαρυμένα με δανειακές υποχρεώσεις (εκτός από τα φορτηγά στην κατηγορία αυτή συμπεριλαμβάνονται και η μεταφορά αυτοκίνητων για τα rent a car και τα λεωφορεία των ταξιδιωτικών λεωφορείων). Ο στόχος που μπορεί να τεθεί βάση των παραπάνω δεδομένων είναι η απόκτηση του 35 - 40% της συνολικής κίνησης των φορτηγών και αυτοκίνητων έως το τέλος του 2016.

Για την απόκτηση μεριδίου στους επιβάτες – Ι.Χ. λόγω των παραπάνω δεδομένων μπορούν να γίνουν πρόσφορες – εκπτώσεις καθώς και να προσφερθούν σε ανταγωνιστικές τιμές και με συνδυασμούς με συμφωνίες με ιδιοκτήτες ενοικιαζόμενων δωματίων μπορούν να δημιουργηθούν ελκυστικά πακέτα διακοπών. Ο στόχος που μπορεί να τεθεί είναι η απόκτηση του 20%-25% της συνολικής κίνησης της γραμμής μέχρι το τέλος του 2016.

Η εταιρία έχει σκοπό στο μέλλον να ανανεώσει τα πλοία σε εύλογο χρονικό διάστημα αλλά πρέπει να υπάρχουν οι προϋποθέσεις ώστε να προχωρήσει στην επένδυση αυτή:

- 1) Τα έσοδα να είναι ικανοποιητικά.
- 2) Οι πωλήσεις να είναι ανοδικές από χρόνο σε χρόνο.
- 3) Οι προβλέψεις των πωλήσεων – εσόδων να είναι ανοδικές και να μπορεί να χρηματοδοτηθεί η επένδυση από τα κέρδη από την δρομολόγηση των πλοίων.
- 4) Ο ανταγωνισμός.

## **ΔΙΑΝΟΜΗ**

Για την κράτηση εισιτηρίων υπάρχει ένα on-line σύστημα κρατήσεων όπου όλα τα πρακτορεία εισιτηρίων και ταξιδιωτικά γραφεία είναι συνδεδεμένα με το σύστημα αυτό. Ο πελάτης πριν ταξιδέψει έρχεται σε επαφή με αυτά, όπου γίνεται και η έκδοση εισιτηρίων τα οποία όμως πρακτορεία θα πρέπει να είναι συμβεβλημένα με την εταιρία που διαχειρίζεται τα πλοία. Συνήθως όλες οι εταιρίες είναι συμβεβλημένες με τα περισσότερα πρακτορεία εισιτηρίων και ταξιδιωτικά γραφεία που λειτουργούν. Επίσης υπάρχουν σημεία πώλησης σε αρκετές χώρες όπως Ηνωμένο Βασίλειο, Βέλγιο, Ολλανδία, Πολωνία, Γερμανία, Κύπρος, Ισραήλ, που εξυπηρετούν όσους θέλουν να ταξιδέψουν με την Εταιρία από το εξωτερικό.

Η ANEK έχει κεντρικό πρακτορείο στον Πειραιά και στην Αθήνα και θα αναθέσει σε κάθε νησί (Σύρο – Πάρο - Νάξο - Ίο - Θήρα – Άγωνα γραμμή) την κεντρική πρακτόρευση των πλοίων της ANEK σε ιδιωτικά πρακτορεία εισιτηρίων.

Στη συνέχεια θα στείλει δελτία τύπου σε ταξιδιωτικά γραφεία που έχουν το μεγαλύτερο όγκο πωλήσεων που θα ενημερώνει για την πρόθεση της εταιρίας να δραστηριοποιηθεί στη γραμμή και εάν δεν είναι συμβεβλημένες θα τις καλεί να συμβληθούν με την εταιρία. Επίσης θα διαχειριστούν τα πακέτα διακοπών .

Μέσω του διαδικτύου, η ANEK έχει ήδη για της γραμμές που δραστηριοποιούνται (Κρήτη – Ιταλία) ένα πληροφοριακό σύστημα κρατήσεων. Η εταιρία θα επεκτείνει τη φόρμουλα κρατήσεων και για τις γραμμές που θα επεκταθεί.

## **ΠΡΟΒΟΛΗ / ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**

### **1) ΠΡΟΒΟΛΗ ΣΤΗΝ ΤΟΠΙΚΗ ΑΓΟΡΑ**

Μέσω της διεύθυνσης των δημόσιων σχέσεων θα πραγματοποιηθούν εγκαίνια για την είσοδο των πλοίων στην γραμμή. Στην Πάρο θα προκληθεί η τοπική κοινωνία. Θα προβληθεί μέσω του τοπικού τύπου και το πρώτο δρομολόγιο από και προς τον Πειραιά θα είναι δωρεάν.

### **2) ΠΡΟΒΟΛΗ ΣΤΗΝ ΕΥΡΥΤΕΡΗ ΑΓΟΡΑ**

Από την αρχή της καλοκαιρινής περιόδου (Απρίλιο) μέχρι τέλος Ιουλίου θα αρχίσει η διαφημιστική καμπάνια σε έντυπα – ηλεκτρονικά μέσα ενημέρωσης όπου θα προβληθούν τα δρομολόγια και οι πρόσφορες που θα γίνουν. Οι τηλεοπτικές διαφημίσεις θα είναι σε καθημερινή συχνότητα 2 φορές την ημέρα και έντυπες διαφημίσεις με συνεχείς δημοσιεύσεις στις ημερήσιες – απογευματινές και κυριακάτικες εφημερίδες. Αφίσες θα τοιχοκολληθούν στους δρόμους γύρω από το λιμάνι.

Πρώτος στόχος είναι να ενημερωθούν οι υποψήφιοι πελάτες για τις πρόσφορες που θα ισχύσουν.

Δεύτερος στόχος είναι να γίνει συνήθεια η μεταφορά από την εταιρία, δηλαδή η απόκτηση σταθερής πελατείας που θα εδραιώσει στις Κυκλάδες την ANEK LINES.

### **ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ-ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ**

- Στα 5 εισιτήρια που έχουν εκδοθεί σε ένα εξάμηνο θα δίνεται ένα δωρεάν.
- Για την περίοδο Ιούλιος –Αύγουστος όσοι ταξιδεύουν από Πέμπτη έως Κυριακή και εκδίδουν εισιτήρια με επιστροφή το ένα εισιτήριο του Ι.Χ. θα είναι δωρεάν.
- 30% έκπτωση στους ναύλους επιστροφής στα εισιτήρια που εκδίδονται επιστροφή.
- 10% έκπτωση στις γραμμές της Κρήτης – Ιταλίας εάν εκδοθούν συγχρόνως με τα εισιτήρια για τις Κυκλάδες.
- 15% έκπτωση για τους νέους έως 26 ετών που ταξιδεύουν κατάστρωμα.
- 10% έκπτωση για επιβάτες που είναι άνω των 60 ετών.
- Πακέτα διακοπών με ενοικιαζόμενα δωμάτια με έκπτωση μαζί με εισιτήρια πλοίων καθώς και ενοικιαζόμενο ΙΧ.

Τις παραπάνω προωθητικές κινήσεις, θα τις διαχειρίζονται τα κεντρικά πρακτορεία της ANEK και τα ταξιδιωτικά γραφεία.

### **ΠΡΩΘΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΣΤΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ**

Μέσω πωλητών θα γνωστοποιηθούν οι υπηρεσίες σε μεταφορικές εταιρίες που δραστηριοποιούνται σε Κρήτη, Ιταλία, Κυκλάδες. Θα έχουν την αρμοδιότητα να κλείσουν συμφωνίες δηλαδή να πωλήσουν εισιτήρια. Οι πωλητές θα έχουν μισθό και πριμ απόδοσης εάν επιτύχουν τους στόχους που τους έχουν ανατεθεί.

### **ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ –ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΩΝ**

Ο πελάτης – επιβάτης από την στιγμή που θα μπει στο πλοίο, εάν έχει καμπίνα θα πρέπει να τακτοποιείται αμέσως. Ένας καμαρότος θα τον συνοδεύει και θα μεταφέρει τις αποσκευές του μέχρι την καμπίνα. Εάν δεν έχει κρεβάτι θα του επιδεικνύεται ένας χώρος όπου υπάρχει διαθέσιμη θέση για να καθίσει.

Στο εστιατόριο και στα cafe του πλοίου θα σερβίρουν πάντα με χαμόγελο και ευγένεια τον επιβάτη. Θα είναι πάντα ντυμένοι με την στολή του σερβιτόρου.

Σε κάθε προσέγγιση θα προσφέρεται δωρεάν καφές ή αναψυκτικό ή φρέσκος χυμός.

Πάντα θα αναγγέλλονται μέσω των μεγαφώνων του πλοίου, εκτός από τον προορισμό, οι ευχαριστίες της εταιρείας και του πληρώματος για την προτίμηση των επιβατών στην εταιρίας καθώς και η ευχή να τους ξαναδούν στο πλοίο.

Το καλοκαίρι επειδή και τα 2 πλοία διαθέτουν πισίνα θα καθαρίζεται και θα γεμίζει με νερό για τους επιβάτες, πάντα με την παρουσία αξιωματικού του πλοίου.

### **ΠΡΟΣΟΝΤΑ ΤΩΝ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ**

Οι εργαζόμενοι στα πλοία χωρίζονται σε δύο κατηγορίες: στους αξιωματικούς και το κατώτερο πλήρωμα.

Οι αξιωματικοί πρέπει να είναι απόφοιτοι εμπορικού ναυτικού και ο πλοίαρχος να είναι κάτοχος διπλώματος Α' Πλοίαρχου. Πρέπει οπωσδήποτε να ξέρουν μια ξένη Γλώσσα.

Οι εργαζόμενοι σαν κατώτερο πλήρωμα πρέπει να ξέρουν 2 ξένες γλώσσες. Να είναι ευγενικοί και πρόθυμοι και εάν είναι δυνατόν να έχουν προϋπηρεσία. Αυτοί όμως πρέπει να εκπαιδευτούν για αντιμετώπιση δύσκολων καταστάσεων όπως ναυάγιο –πυρκαγιά - εγκατάλειψη πλοίου.

### **ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ**

Τα πλοία θα εφοδιάζονται από τις προμηθευτικές εταιρίες που προμηθεύουν τα υπόλοιπα πλοία της εταιρίας.

Μετά το 2006 δεν χρειάζεται άδεια από το Υπουργείο Ναυτιλίας για την δρομολόγηση πλοίων στις εγχώριες γραμμές αλλά με μια δήλωση στο Υπουργείο. Η εταιρεία πρέπει να κάνει αίτηση για να πάρει επιδότηση για τα νησιά των Κυκλάδων για τα οποία προβλέπεται επιδότηση από το ελληνικό κράτος.

### **ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ**

Η τιμολόγηση στηρίζεται στην πώληση με τις χαμηλότερες τιμές της αγοράς και τον συνδυασμό με συμφέρουσες προσφορές.

<b>ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΓΟΝΗ ΓΡΑΜΜΗ ΠΡΟΣ (1/5-30/9)</b>						
	<b>ΘΗΡΑ</b>	<b>ΙΟ</b>	<b>ΝΑΞΟ</b>	<b>ΠΑΡΟ</b>	<b>ΣΥΡΟ</b>	<b>ΠΕΙΡΑΙΑ</b>
<b>ΕΠΙΒΑΤΕΣ</b>	16	19	22	25	28	31-36
<b>ΚΛΙΝΗ</b>	31	31	36	41	46	46
<b>LUX</b>	40	50	60	70	80	90
<b>ΑΜΑΞΙ</b>	51	61	71	81	91	91
<b>ΑΜΑΞΙ ΜΕ ΡΥΜΟΥΛΚΑ</b>	60	70	80	90	100	100
<b>ΦΟΡΤΗΓΑ</b>	ΛΟΓΩ ΤΟΥ ΓΕΓΟΝΟΤΟΣ ΟΤΙ Η ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΦΟΡΤΗΓΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ ΓΙΝΕΤΑΙ ΚΑΤΟΠΙΝ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ ΘΑ ΓΙΝΕΙ ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΠΟΣΟ ΤΩΝ ΣΥΜΦΩΝΙΩΝ					

**ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ANEK LINES – ΜΠΛΑΖΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ**

ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΠΟ ΠΕΙΡΑΙΑ ΠΡΟΣ (1/5-30/9)						
	ΣΥΡΟ	ΠΑΡΟ	ΝΑΞΟ	ΙΟ	ΘΗΡΑ	ΑΓΟΝΗ ΓΡΑΜΜΗ
ΕΠΙΒΑΤΕΣ	15	18	21	24	27	30-35
ΚΛΙΝΗ	30	30	35	40	45	45
LUX	40	50	60	70	80	90
ΑΜΑΞΙ	50	60	70	80	90	90
ΑΜΑΞΙ ΜΕ ΡΥΜΟΥΛΚΑ	60	70	80	90	100	100
ΦΟΡΤΗΓΑ	ΛΟΓΩ ΤΟΥ ΓΕΓΟΝΟΤΟΣ ΟΤΙ Η ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΦΟΡΤΗΓΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ ΓΙΝΕΤΑΙ ΚΑΤΟΠΙΝ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ ΘΑ ΓΙΝΕΙ ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΠΟΣΟ ΤΩΝ ΣΥΜΦΩΝΙΩΝ					

ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΠΟ ΠΕΙΡΑΙΑ ΠΡΟΣ (1/10-30/4)						
	ΣΥΡΟ	ΠΑΡΟ	ΝΑΞΟ	ΙΟ	ΘΗΡΑ	ΑΓΟΝΗ ΓΡΑΜΜΗ
ΕΠΙΒΑΤΕΣ	12	15	18	21	24	27-32
ΚΛΙΝΗ	22	22	27	32	37	37
LUX	40	50	60	70	80	90
ΑΜΑΞΙ	45	55	65	75	85	85
ΑΜΑΞΙ ΜΕ ΡΥΜΟΥΛΚΑ	60	70	80	90	100	100
ΦΟΡΤΗΓΑ	ΛΟΓΩ ΤΟΥ ΓΕΓΟΝΟΤΟΣ ΟΤΙ Η ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΦΟΡΤΗΓΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ ΓΙΝΕΤΑΙ ΚΑΤΟΠΙΝ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ ΘΑ ΓΙΝΕΙ ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΠΟΣΟ ΤΩΝ ΣΥΜΦΩΝΙΩΝ					

ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΓΟΝΗ ΓΡΑΜΜΗ ΠΡΟΣ (1/10-30/4)						
	ΘΗΡΑ	ΙΟ	ΝΑΞΟ	ΠΑΡΟ	ΣΥΡΟ	ΠΕΙΡΑΙΑ
ΕΠΙΒΑΤΕΣ	13	16	19	22	25	28-33
ΚΛΙΝΗ	28	28	33	38	43	43
LUX	40	50	60	70	80	90
ΑΜΑΞΙ	46	56	66	76	86	86
ΑΜΑΞΙ ΜΕ ΡΥΜΟΥΛΚΑ	60	70	80	90	100	100
ΦΟΡΤΗΓΑ	ΛΟΓΩ ΤΟΥ ΓΕΓΟΝΟΤΟΣ ΟΤΙ Η ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΦΟΡΤΗΓΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ ΓΙΝΕΤΑΙ ΚΑΤΟΠΙΝ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ ΘΑ ΓΙΝΕΙ ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΠΟΣΟ ΤΩΝ ΣΥΜΦΩΝΙΩΝ					

**ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ****ΥΠΟΘΕΣΕΙΣ**

- 1) Ο αριθμός των ανταγωνιστών θα είναι ο ίδιος.
- 2) Η οικονομική κατάσταση των πελατών δεν θα βελτιωθεί.
- 3) Η ANEK θα δραστηριοποιηθεί με δυο πλοία.
- 4) Θα συνεχιστεί η ανοδική τάση του τουρισμού.

Όσο αφορά τη δεύτερη υπόθεση αξίζει να υπογραμμιστεί ότι παρά της δυσσίωνες προβλέψεις για την οικονομία του 2010 ο Ταλέμπ Ριφάι, Γενικός Γραμματέας του Παγκόσμιου Οργανισμού Τουρισμού των Ηνωμένων Εθνών (UNWTO) δήλωσε ότι αν συνεχιστεί ο τωρινός έλεγχος της

## **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ANEK LINES – ΜΠΛΑΖΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ**

επιβράδυνσης τότε μέχρι το καλοκαίρι του 2010 θα επιστρέψουμε σε θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης όσον αφορά την επιβατική κίνηση.

### **ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΓΡΑΜΜΗ ΤΩΝ ΚΥΚΛΑΔΩΝ**

#### **ΦΟΡΤΗΓΑ**

Η εταιρεία έχει κλείσει συμβόλαια 5 χρόνων με μεταφορικές εταιρίες που δραστηριοποιούνται σε Κρήτη, Ιταλία, Κυκλάδες και Αττική συνολικής αξίας 1.500.000 ευρώ κατά έτος. Για μεταφορά 10 φορτηγών ημερησίως.

#### **ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΝ ΠΛΩ**

Τα έσοδα που υπολογίζονται ότι θα έχει η εταιρεία από τις πωλήσεις από τα εστιατόρια, τα μπαρ και τα καταστήματα των πλοίων είναι 1.000.000 ευρώ. Κάθε επιβάτης αναμένεται να ξοδέψει περίπου 4 ευρώ κατά τη διάρκεια του ταξιδιού του για δαπάνες εστίασης και δαπάνες για αγορές από τα καταστήματα των πλοίων.

#### **ΛΕΩΦΟΡΕΙΑ-RENT CAR**

Και για τη συγκεκριμένη κατηγορία πελατών, η εταιρεία έκλεισε συμβόλαια συνολικής αξίας 100.000 ευρώ για την μεταφορά 50 τουριστικών λεωφορείων και 300 Ι.Χ. γραφείων ενοικίασης αυτοκινήτων.

#### **Ι.Χ.**

Από συμφωνίες που έκλεισε η εταιρία με ταξιδιωτικά γραφεία και τοπικούς ξενοδόχους αναμένεται να διακινηθούν 1.000.000 Ι.Χ.(από 15/1/10 μέχρι 31/12/10) αναμένεται να έχει μεγάλη επιτυχία η προσφορά με το δωρεάν εισιτήριο επιστροφής του ΙΧ όπως είχε όταν εφαρμόστηκε στην Κρήτη. Η μέση τιμή για τη μεταφορά ενός Ι.Χ. αυτοκινήτου είναι τα 70 ευρώ. Συνολικά εκτιμάται ότι θα πωληθούν εισιτήρια συνολικής αξίας 7.000.000 ευρώ.

#### **ΕΠΙΒΑΤΕΣ**

Από συμφωνίες που έκλεισε η εταιρία με ταξιδιωτικά γραφεία και τοπικούς ξενοδόχους αναμένεται να διακινηθούν 300.000 επιβάτες (από 15/1/10 μέχρι 31/12/10) με μέση τιμή 21 ευρώ. Συνολικά εκτιμάται ότι θα πωληθούν εισιτήρια συνολικής αξίας 5.400.000 ευρώ.

#### **ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΕΣΟΔΩΝ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑΣ**

Οι προβλέψεις (των εσόδων κλπ) είναι από συμφωνίες που έκλεισε η εταιρία με τους πελάτες (ταξιδιωτικά γραφεία τοπικούς ξενοδόχους) και τους προμηθευτές της ANEK.

<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΣΥΝΟΛΙΚΩΝ ΕΣΟΔΩΝ</b>
2010	17.200.000
2011	18.000.000
2012	18.500.000
2013	19.200.000
2014	20.000.000

#### **ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΑ ΕΞΟΔΑ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑΣ**

**ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ANEK LINES – ΜΠΛΑΖΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ**

Στα έξοδα πενταετίας έχουν υπολογιστεί αυξήσεις στο κόστος πωληθέντων (μισθοί, ασφάλιστρα, επισκευές, έξοδα λιμένων, κόστος αγοράς αγαθών προς πώληση, προβλέψεις για φθορές) καθώς και αυξήσεις στα έξοδα προώθησης και λειτουργίας και στους φόρους.

<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ</b>
2010	11.389.776
2011	11.952.839
2012	12.518.296
2013	13.116.711
2014	13.750.046
<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>ΕΞΟΔΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ</b>
2010	1.180.000
2011	1.200.000
2012	1.250.000
2013	1.300.000
2014	1.350.000
<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>ΦΟΡΟΙ (ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ)</b>
2010	107.880
2011	150.300
2012	200.000
2013	250.000
2014	300.000

<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>ΕΞΟΔΑ</b>
2010	12.677.656
2011	13.303.139
2012	13.968.296
2013	14.666.711
2014	15.400.046

<b>ΚΕΡΔΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ</b>	
2010	4.522.344
2011	4.696.861
2012	4.531.704
2013	4.533.289
2014	4.599.954

**ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ANEK LINES – ΜΠΛΑΖΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ**

**ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ (ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΣΟΔΑ-ΚΕΡΔΗ) ΑΠΟ ΟΛΗ ΤΗΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ.**

ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΣΟΔΑ		ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΕΡΔΗ	
ΕΤΟΣ	ΕΣΟΔΑ	ΕΤΟΣ	ΚΕΡΔΗ
2006	223.958.000	2006	11.603.000
2007	254.718.000	2007	21.505.000
2008	254.332.000	2008	11.811.000
2009	278.936.000	2009	-6.630.000
2010	422.453.922	2010	18.941.644
2011	259.430.928	2011	16.605.183
2012	321.704.462	2012	16.545.666
2013	299.314.611	2013	21.332.421
2014	295.807.392	2014	22.191.680

(Τα στοιχεία 2006-2008 είναι δημοσιευμένα στους ισολογισμούς της ANEK)

**ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ-ΠΩΛΗΣΕΩΝ**



**ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ANEK LINES – ΜΠΛΑΖΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ**

<b>ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ</b>					
<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>ΕΣΟΔΑ</b>					
ΑΠΟ ΕΠΙΒΑΤΕΣ	6.300.000	6.593.023	6.776.163	7.032.558	7.325.581
ΑΠΟ ΙΧ	7.000.000	7.325.581	7.529.070	7.813.953	8.139.535
ΑΠΟ ΦΟΡΤΗΓΑ	1.500.000	1.569.767	1.613.372	1.674.419	1.744.186
ΑΠΟ ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ	1.300.000	1.360.465	1.398.256	1.451.163	1.511.628
ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΝ ΠΛΩ	1.000.000	1.046.512	1.075.581	1.116.279	1.162.791
ΑΠΟ ΑΛΛΑ ΕΣΟΔΑ	100.000	104.651	107.558	111.628	116.279
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>17.200.000</b>	<b>18.000.000</b>	<b>18.500.000</b>	<b>19.200.000</b>	<b>20.000.000</b>
<b>ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ</b>					
ΚΟΣΤΟΣ ΠΛΗΡΩΜΑΤΟΣ	3.620.000	3.798.958	3.978.676	4.168.870	4.370.162
ΚΑΥΣΙΜΑ ΛΙΠΑΝΤΙΚΑ	3.824.880	4.013.966	4.203.856	4.404.814	4.617.499
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	204.000	214.085	224.213	234.931	246.274
ΕΠΙΣΚΕΥΕΣ - ΣΥΝΤΗΡΗΣΕΙΣ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ	1.892.448	1.986.003	2.079.955	2.179.384	2.284.614
ΕΞΟΔΑ ΛΙΜΕΝΩΝ	860.448	902.985	945.703	990.910	1.038.756
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ ΑΓΑΘΩΝ ΕΝ ΠΛΩ	360.000	377.797	395.669	414.584	434.602
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΦΘΟΡΕΣ	628.000	659.046	690.223	723.218	758.139
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	0	0	0	0	0
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>11.389.776</b>	<b>11.952.839</b>	<b>12.518.296</b>	<b>13.116.711</b>	<b>13.750.046</b>
ΜΕΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	5.810.224	6.047.161	5.981.704	6.083.289	6.249.954
<b>ΕΞΟΔΑ</b>					
ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ	50.000	50.847	52.966	55.085	57.203
ΕΞΟΔΑ ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ	500.000	508.475	529.661	550.847	572.034
ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ	90.000	91.525	95.339	99.153	102.966
ΕΞΟΔΑ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ	20.000	20.339	21.186	22.034	22.881
ΕΝΤΥΠΑ-ΓΡΑΦΙΚΗ ΥΛΗ	10.000	10.169	10.593	11.017	11.441
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ(ΓΕΝΙΚΑ)	500.000	508.475	529.661	550.847	572.034
ΕΞΟΔΑ ΜΕΤΑΚΙΝΗΣΕΩΝ	10.000	10.169	10.593	11.017	11.441
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>1.180.000</b>	<b>1.200.000</b>	<b>1.250.000</b>	<b>1.300.000</b>	<b>1.350.000</b>
<b>ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ</b>					
	4.630.224	4.847.161	4.731.704	4.783.289	4.899.954
<b>ΦΟΡΟΙ (ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ )</b>					
<b>ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ</b>	<b>107.880</b>	<b>150.300</b>	<b>200.000</b>	<b>250.000</b>	<b>300.000</b>
<b>ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ</b>	<b>4.522.344</b>	<b>4.696.861</b>	<b>4.531.704</b>	<b>4.533.289</b>	<b>4.599.954</b>
<b>ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ</b>					
ΕΠΙΒΑΤΕΣ	300.000	613.953	622.674	634.884	648.837
ΙΧ	1.000.000	1.104.651	1.107.558	1.111.628	1.116.279
ΦΟΡΤΗΓΑ	3.680	3.700	3.750	3.820	3.900

**ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟΙ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

<b>ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟΙ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ</b>					
<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΕΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	33,8%	33,6%	32,3%	31,7%	31,2%
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	26,3%	26,1%	24,5%	23,6%	23,0%
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	36,0%	35,7%	32,9%	31,4%	30,5%

**ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ**

Η εταιρεία δεν θα δαπανήσει κεφαλαία για την αγορά πάγιων (πλοίων) αλλά με την αγορά του ELYROS και την δρομολόγηση του στα Χανιά σε συνδυασμό με την αλλαγή της ώρας του δρομολογίου, τα πλοία που ήτανε δρομολογημένα στα Χανιά (ΠΡΕΒΕΛΗΣ - ΛΑΤΩ) αποδρομολογούνται από αυτά (ήδη τα Χανιά εξυπηρετούνται από το HS ELYROS) και είναι έτοιμα για δρομολόγηση. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα πλοία αυτά δεν είναι επιβαρυμένα με δάνεια.

**ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΑ ΕΣΟΔΑ**

**ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΑΠΟ ΤΟ ΚΡΑΤΟΣ**

Η εταιρεία κατάφερε και πήρε ετήσια επιδότηση από το Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας για την εξυπηρέτηση της άγονης γραμμής με προσεγγίσεις μια φορά την εβδομάδα. Το ποσό που θα δώσει το ελληνικό κράτος είναι 1.300.000 ευρώ. Λόγο ότι η ANEK μπορεί να προσφέρει καλύτερη προσφορά από τους ανταγωνιστές της είναι πολύ πιθανόν (90%) να παίρνει κάθε χρόνο την επιδότηση.

<b>ΕΣΟΔΑ (ΣΕ ΕΥΡΩ)</b>	
ΑΠΟ ΕΠΙΒΑΤΕΣ	6.300.000
ΑΠΟ ΙΧ	7.000.000
ΑΠΟ ΦΟΡΤΗΓΑ	1.500.000
ΑΠΟ ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ	1.300.000
ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΝ ΠΛΩ	1.000.000
ΑΠΟ ΑΛΛΑ ΕΣΟΔΑ	100.000
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>17.200.000</b>

**ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ANEK LINES – ΜΠΛΑΖΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ****ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΑ ΕΞΟΔΑ**

<b>ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ (ΣΕ ΕΥΡΩ)</b>	
ΚΟΣΤΟΣ ΠΛΗΡΩΜΑΤΟΣ	3.620.000
ΚΑΥΣΙΜΑ ΛΙΠΑΝΤΙΚΑ	3.824.880
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	204.000
ΕΠΙΣΚΕΥΕΣ - ΣΥΝΤΗΡΗΣΕΙΣ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ	1.892.448
ΕΞΟΔΑ ΛΙΜΕΝΩΝ	860.448
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ ΑΓΑΘΩΝ ΕΝ ΠΛΩ	360.000
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΦΘΟΡΕΣ	628.000
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	0
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>11.389.776</b>

<b>ΕΞΟΔΑ (ΣΕ ΕΥΡΩ)</b>	
ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ	50.000
ΕΞΟΔΑ ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ	500.000
ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ	90.000
ΕΞΟΔΑ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ	20.000
ΕΝΤΥΠΑ-ΓΡΑΦΙΚΗ ΥΛΗ	10.000
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ(ΓΕΝΙΚΑ)	500.000
ΕΞΟΔΑ ΜΕΤΑΚΙΝΗΣΕΩΝ	10.000
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>1.180.000</b>

<b>ΦΟΡΟΙ (ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ – ΣΕ ΕΥΡΩ)</b>	
Φ.Π.Α.	85.480
ΦΟΡΟΙ-ΤΕΛΗ ΠΛΗΡΩΜΑΤΟΣ-NAT	14.400
ΛΟΙΠΟΙ	17.000
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>117.880</b>

ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	107880
-------------------	--------

<b>ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΤΟΧΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ</b>	
ΚΟΙΝΕΣ ΜΕΤΟΧΕΣ	157.290.940
ΠΡΟΝΟΜΙΟΥΧΕΣ ΜΕΤΟΧΕΣ (ΜΕΤΑ ΨΗΦΟΥ)	3.938.251
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΤΟΧΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	161.299.191
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΤΟΧΩΝ ΣΕ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑ	110.333.811

Η ονομαστική αξία των μετοχών είναι 1 ευρώ/μετοχή (τα έξοδα και τα έσοδα είναι υπολογισμένα για την επέκταση της εταιρίας και για 1 χρόνο). Η ANEK έχει εκδώσει 157.290.290 κοινές μετοχές και 3.938.251 προνομιούχες μετά ψήφου, ονομαστικής αξίας 1€/μετοχή. Μετοχές σε κυκλοφορία 110.333.811.

## **ΕΠΙΛΟΓΟΣ**

Για πρώτη φορά σχεδιάζεται η παροχή υπηρεσιών που συνδυάζει την μεταφορά από και προς τον Πειραιά με φθηνά εισιτήρια και ποιοτική αναβάθμιση των υπηρεσιών εν –πλω και την καλοκαιρινή περίοδο με φθηνά πακέτα διακοπών .

Όπως αναφέρεται στις προβλέψεις και στα προβλεπόμενα έσοδα είναι πραγματοποιήσιμο εάν ακολουθηθεί η εμπορική πολιτική αυτού του σχεδίου και επειδή τα πλοία είναι πλήρως αποσβεσμένα και χωρίς να επιβαρύνονται από χρέη.

Όπως αναφέρεται στις προηγούμενες ενότητες και βάση των συμφωνιών και επαφών που έχουν γίνει είναι βιώσιμη για τουλάχιστον 5 χρόνια.

Οι πιθανοί πελάτες είναι για την χειμερινή περίοδο είναι οι κάτοικοι των νησιών γιατί η εταιρία προσφέρει ελκυστικές τιμές, καθημερινές αναχωρήσεις από και προς το Πειραιά, ελαττώνοντας το συνολικό κόστος του ταξιδιού λόγω του νυκτερινού δρομολογίου δεν χρειάζεται να διανυχτερέψουν στην Αθήνα.

Όπως έχει αναφερθεί μπορούν να πωληθούν εισιτήρια σε ανταγωνιστικές τιμές λόγω της πλήρους απόσβεσης από τα βιβλία της εταιρίας και του γεγονότος ότι δεν επιβαρύνεται από δάνεια και χρέη.

Στα δρομολόγια που θα κάνουν τα πλοία φέτος η συνολική ετήσια κίνηση της συγκεκριμένης γραμμής ήταν 300.000 εκατομμύρια επιβάτες, 100.0000 οχήματα και φορτηγά. Η ANEK ελπίζει να πάρει το 25% των επιβατών και οχημάτων και το 45% των φορτηγών μετά την πρώτη πενταετία.

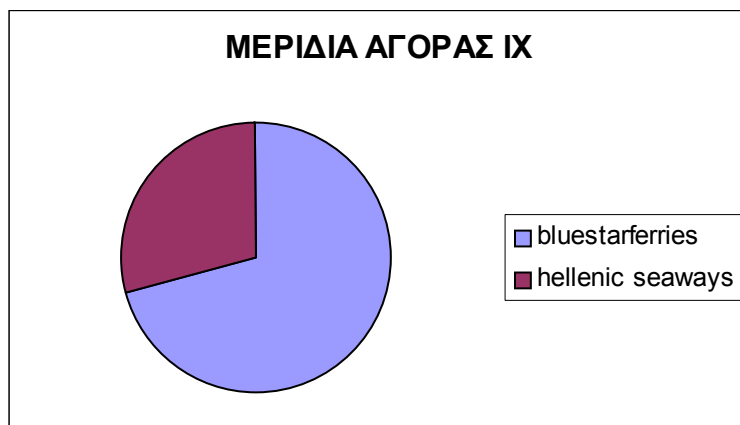
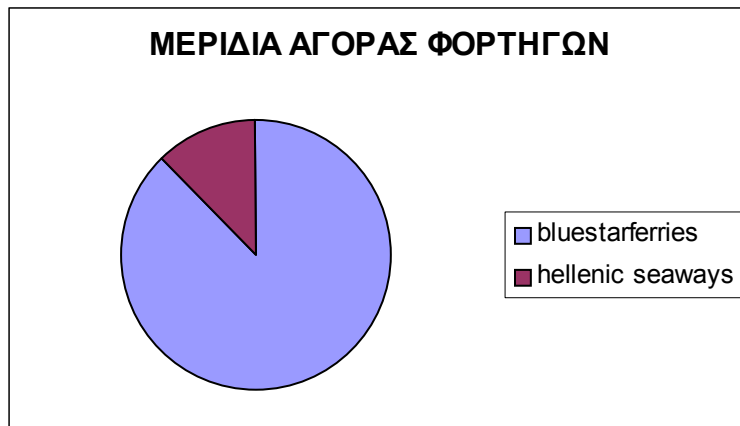
## **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ANEK LINES – ΜΠΛΑΖΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ**

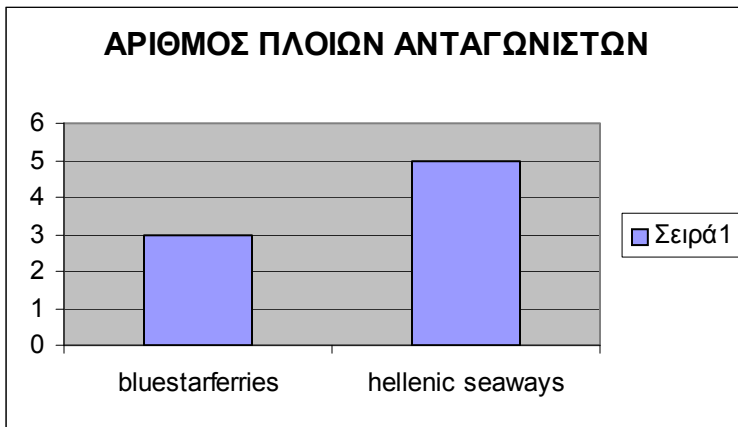
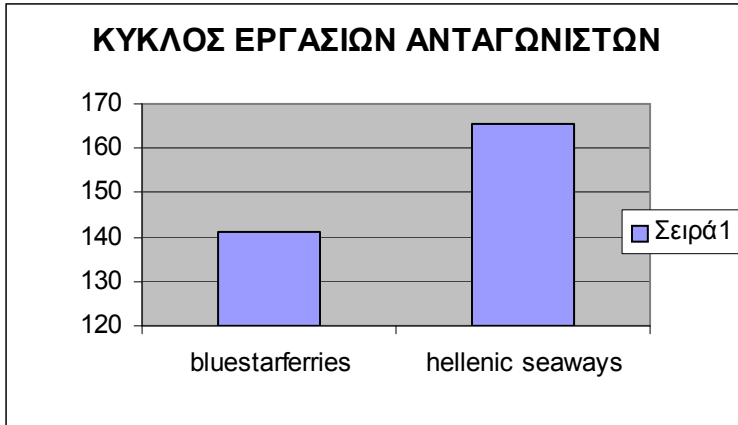
Το πλοίο θα φεύγει οκτώ το βράδυ και θα καταλήγει 5 το πρωί στην Θήρα εάν δεν έχει Άγωνα Γραμμή, αλλιώς θα φτάνει 10 το πρωί στην Αμοργό και 8 το βράδυ από Θήρα εάν δεν έχει άγωνα. Αλλιώς θα ξεκινάει από Αμοργό 2.45 το μεσημέρι και θα φτάνει 6.30 το πρωί στον Πειραιά. Έτσι θα εκμεταλλευτεί τον ξενοδοχειακό εξοπλισμό που έχουν τα πλοία.

Το μόνο ρίσκο που υπάρχει είναι ότι σε περίπτωση αποτυχίας η ζημία θα επιβαρύνει τα συνολικά κέρδη και θα πέσει η χρηματιστηριακή τιμή της ANEK.

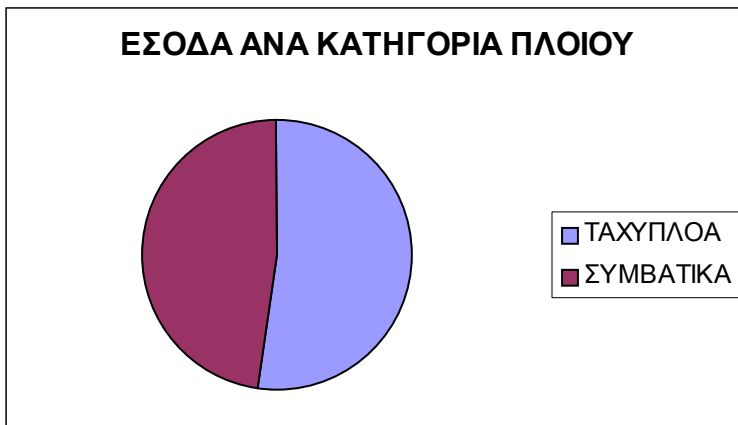
## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

### ΓΡΑΦΗΜΑΤΑ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ



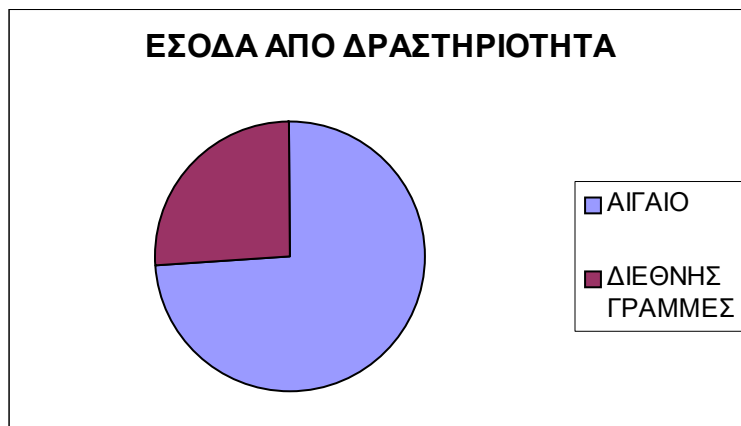


HELLINIC SEAWAYS





BLUE STAR FERRIES





**ΠΛΟΙΑ ΚΑΙ ΓΡΑΜΜΕΣ ΠΟΥ ΕΞΥΠΗΡΕΤΕΙ Η ANEK ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΣΤΙΣ ΚΥΚΛΑΔΕΣ**

Ε/Ρ ΕΛΥΡΟΣ ΧΑΝΙΑ-ΠΕΙΡΑΙΑΣ-ΧΑΝΙΑ

Ε/Ρ ΚΡΗΤΗ 1 ΗΡΑΚΛΕΙΟ-ΠΕΙΡΑΙΑΣ-ΗΡΑΚΛΕΙΟ

Ε/Ρ ΚΡΗΤΗ 2 ΗΡΑΚΛΕΙΟ-ΠΕΙΡΑΙΑΣ-ΗΡΑΚΛΕΙΟ

Ε/Ρ ΛΙΣΣΟΣ ΡΕΘΥΜΝΟ-ΠΕΙΡΑΙΑΣ-ΧΑΝΙΑ-ΡΕΘΥΜΝΟ

Ε/Ρ ΛΑΤΩ ΠΕΙΡΑΙΑΣ-ΣΥΡΟ-ΠΑΡΟ-ΝΑΞΟ-ΙΟ-ΘΗΡΑ-ΑΓΟΝΗ

Ε/Ρ ΠΡΕΒΕΛΗΣ ΠΕΙΡΑΙΑΣ-ΣΥΡΟ-ΠΑΡΟ-ΝΑΞΟ-ΙΟ-ΘΗΡΑ-ΑΓΟΝΗ

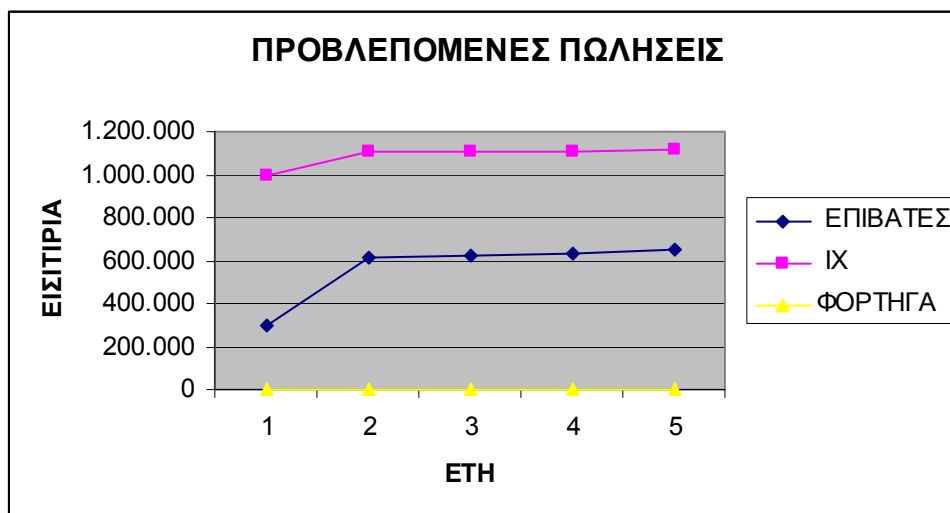
Ε/Ρ ΛΕΥΚΑ ΟΡΗ ΠΑΤΡΑ-ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ-ΚΕΡΚΥΡΑ-ΒΕΝΕΤΙΑ

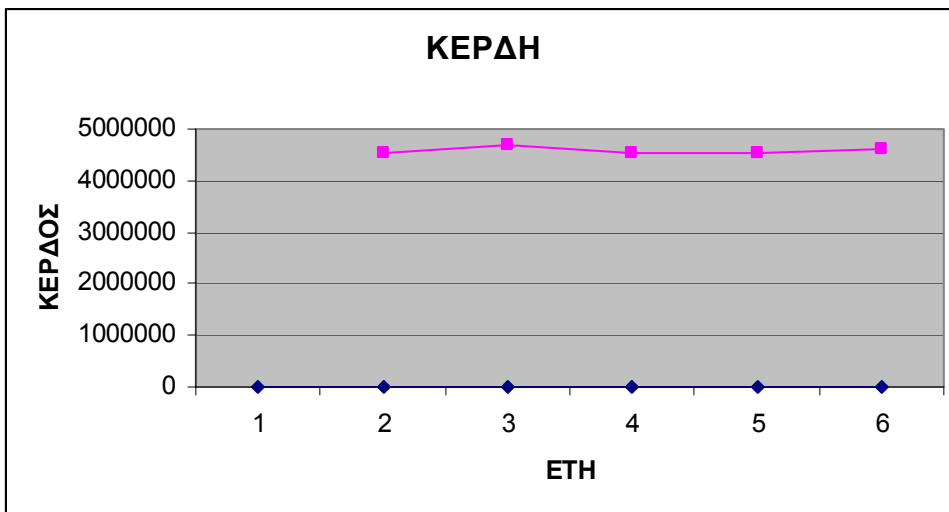
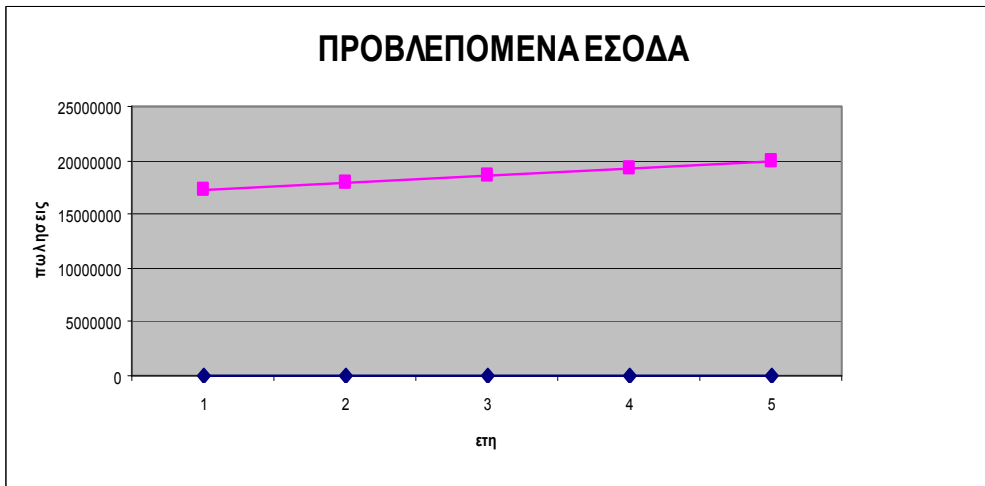
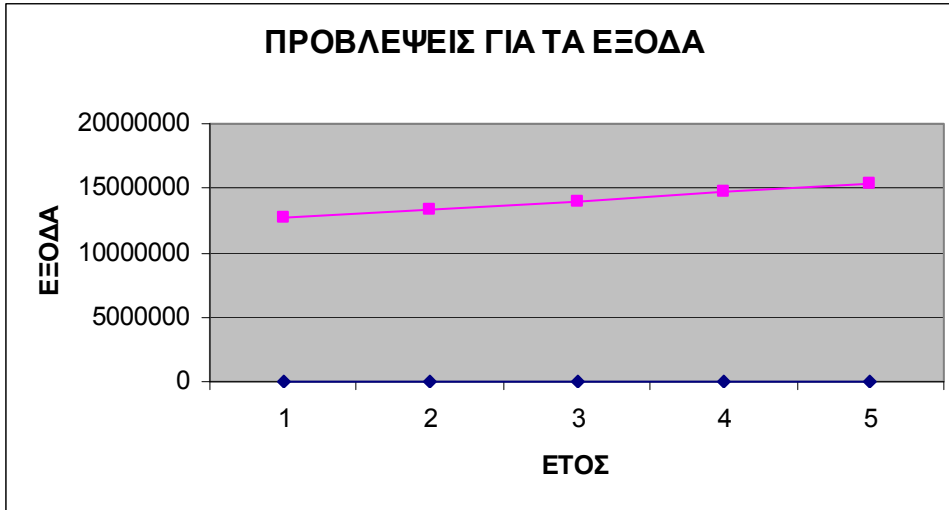
Ε/Ρ ΣΟΦΟΚΛΗΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ ΠΑΤΡΑ-ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ-ΚΕΡΚΥΡΑ-ΒΕΝΕΤΙΑ

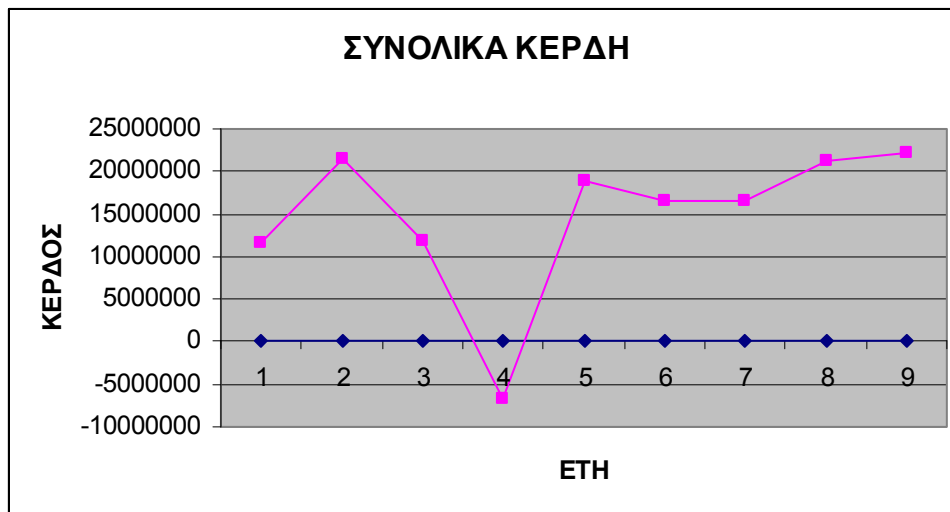
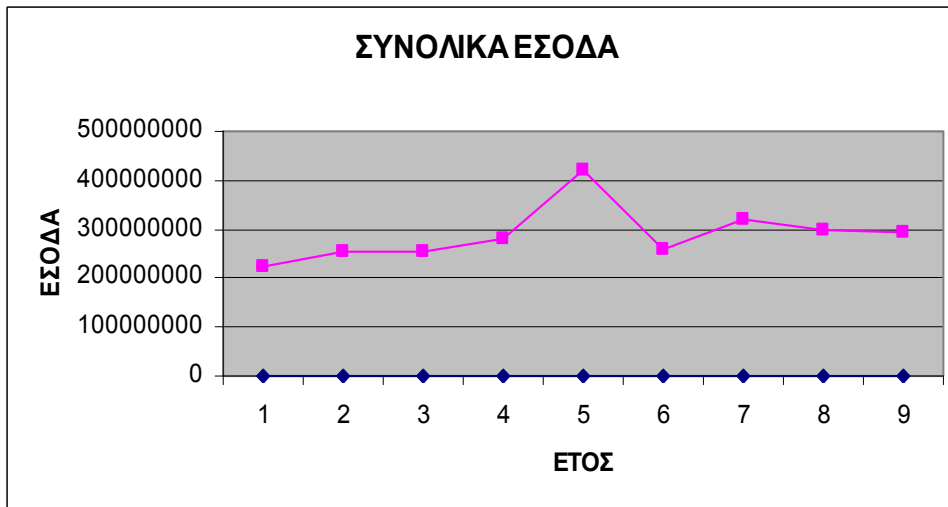
Ε/Ρ ΟΛΥΜΠΙΚ ΣΧΑΜΠΙΟΝ ΠΑΤΡΑ-ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ-ΑΓΚΟΝΑ

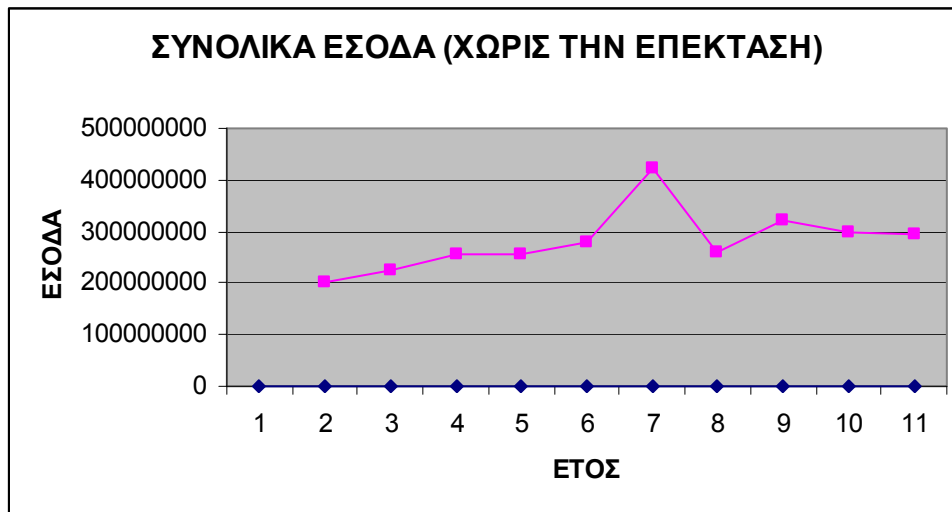
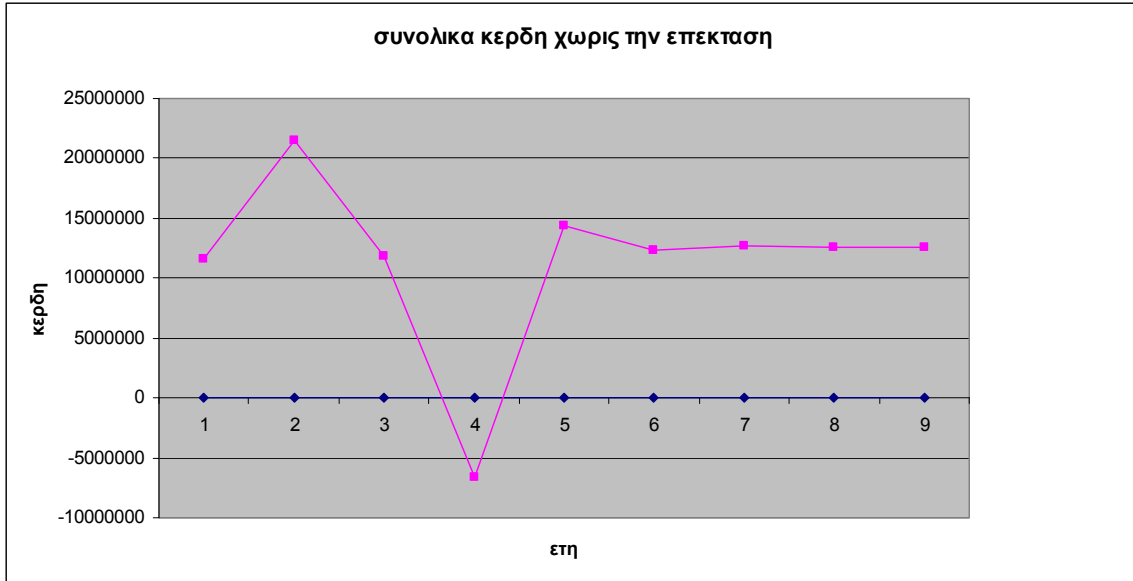
Ε/Ρ HELLINC SPIRIT ΠΑΤΡΑ-ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ-ΑΝΚΟΝΑ

**ΓΡΑΦΗΜΑΤΑ ΠΡΟΒΛΕΨΕΩΝ**









ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ

**ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ANEK LINES – ΜΠΛΑΖΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ**

<i>ποσά σε εκατ. €</i>	2008	2007
Σύνολο ενεργητικού	511,4	505,9
Σύνολο υποχρεώσεων	313,2	296,1
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων	198,2	209,8
Καθαρός δανεισμός <sup>1</sup>	255,2	198,2
Καθαρός δανεισμός / Σύνολο ενεργητικού	49,9%	39,2%
Καθαρός δανεισμός / Συνολικά απασχολούμενα κεφάλαια <sup>2</sup>	56,3%	48,6%
Ίδια κεφάλαια / Ξένα κεφάλαια	63,3%	70,9%
Ίδια κεφάλαια / Πάγια περιουσιακά στοιχεία	49,6%	57,7%
Πάγια περιουσιακά στοιχεία / Μακροπρόθεσμα δάνεια	1,85	1,73
<i>1 Σύνολο τραπεζικών υποχρεώσεων μείον ταμειακά διαθέσιμα</i>		
<i>2 Καθαρός δανεισμός πλέον ίδια κεφάλαια</i>		

<i>ποσά σε εκατ. €</i>	2008	2007
Λειτουργικές δραστηριότητες (α)	8,8	24,7
Επενδυτικές δραστηριότητες (β)	(57,6)	(33,5)
Χρηματοδοτικές δραστηριότητες (γ)	3,9	60,9
Μεταβολή ταμειακών διαθεσίμων & ισοδύναμων χρήσης (α)+(β)+(γ)	(44,9)	52,1
Ταμειακά διαθέσιμα & ισοδύναμα τέλους χρήσης	9,7	54,6
<i>Γενική ρευστότητα</i>	1,21	1,75

(πηγή από [http://web.anek.gr/anek\\_prod/pdf/publish/financial/presentations/20081231ANEKPRESENTATIO\\_NGR.pdf](http://web.anek.gr/anek_prod/pdf/publish/financial/presentations/20081231ANEKPRESENTATIO_NGR.pdf))

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

**ΓΕΩΡΓΙΟΣ Ι. ΣΙΩΜΚΟΣ:** ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΔΕΥΤΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ, ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΣΤΑΜΟΥΛΗ

**ΠΕΤΡΟΣ Γ. ΜΑΛΛΙΑΡΗΣ:** ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ, ΤΡΙΤΗ ΕΚΔΟΣΗ, ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ

**ΠΕΤΡΟΣ Α. ΚΙΟΧΟΣ:** ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ, INTERBOOKS

**ΕΘΝΙΚΗ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΕΛΛΑΔΟΣ**

### **ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ**

[www.anek.gr](http://www.anek.gr)

[www.hellenicseaways.gr](http://www.hellenicseaways.gr)

[www.ase.gr](http://www.ase.gr)

[www.bluestarferries.gr](http://www.bluestarferries.gr)

[www.efoplistis.gr](http://www.efoplistis.gr)

[www.naytemporiki.gr](http://www.naytemporiki.gr)

[www.statistics.gr](http://www.statistics.gr)

[www.greekshippingnews.gr](http://www.greekshippingnews.gr)