

Τ.Ε.Ι. . (ΠΑΤΡΑΣ)

ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ - ΚΛΑΔΟΣ

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ - ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ



ΠΑΝΑΓΟΠΟΥΛΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ

ΕΠΟΥΔΑΣΤΡΙΑ Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΑΣ

ΤΜΗΜΑ: ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: Γ. ΦΑΖΑΚΗΣ

Α Θ Η Ν Α ΙΟΥΝΙΟΣ 1995



ΠΙΣΤΟΙ
ΕΙΣΑΓΟΓΗΣ 1649



Π Ε Ρ Ι Ε Χ Ο Μ Ε Ν Α

ΣΕΛ.

1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ	
-	Ορισμός σκάφους αναψυχής και είδη σκαφών.....	1
2.	ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ	3
3.	ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ	5
α)	Λόγοι υποβάθμισης θαλάσσιου τουρισμού και τουρισμού γενικότερα.....	8
β)	Απαραίτητη η ύπαρξη σωστής υποδομής στα νησιά ως πόλος έλξης των τουριστών.....	9
4.	ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ	
-	Ορισμός και τρόπος λειτουργίας τους.....	13
-	Είδη σκαφών αναψυχής αναλυτικά.....	15
-	Θαλάσσια αθλήματα.....	30
-	Παραδοσιακά σκάφη.....	33
-	Ναυτικά Μουσεία.....	34
5.	ΙΔΙΩΤΙΚΟΙ ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΟΙ ΦΟΡΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΘΑΛΑΣΣΙΟ ΤΟΥΡΙΣΜΟ	
-	ΣΕΚΑΠΛΑΣ. Λόγοι ίδρυσής τους, προβλήματα του κλάδου, προοπτικές και λύσεις.....	45
-	Ε.Π.Ε.Σ.Τ.	
α)	Ενέργειές του για την αναβάθμιση του κλάδου.....	51
β)	Συνεργασία με Ε.Ο.Τ. και άλλους δημόσιους φορείς....	52
6.	ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ	
-	Απαραίτητο μέσο για την ανάπτυξη του θαλάσσιου τουρισμού στην Ελλάδα, και την προβολή της Ελλάδας στο εξωτερικό..	86
7.	ΜΑΡΙΝΕΣ	
-	Πρόγραμμα δημόσιων επενδύσεων για υποδομή στις μαρίνες..	67

8.	ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ ΛΟΓΩ ΕΛΛΕΙΨΗΣ ΚΑΤΑΛΛΗΛΗΣ ΥΠΟΔΟΜΗΣ	71
9.	ΕΚΘΕΣΗ ΤΟΥ ΙΟΒΕ σχετικά με τα σκάφη αναψυχής.....	
	α) Ζήτηση για ναύλωση ιστιοπλοϊκών σκαφών χωρίς πλή- ρωμα.....	73
	β) Ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις.....	74
	γ) Ναύλωση τουριστικών σκαφών, προμήθειες ναυλομεσιτών	75
	δ) Συνθήκες αγοράς.....	77
	ε) Εξέλιξη συντελεστού κόστους.....	77
	στ) Προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης για ενοικία- ση τουριστικών σκαφών.....	80
	ζ) Κεφαλαιουχικός εξοπλισμός.....	84
	η) Υποτιμολόγηση και παράνομες ναυλώσεις.....	85
10.	ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΑΙ ΞΕΝΗ ΑΓΟΡΑ. ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ	
	- Έντονος ανταγωνισμός από εισαγωγές σκαφών.....	86
	- Περιορισμένη προβολή του ελληνικού σκάφους.....	87
11.	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΤΑΣΕΙΣ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ το 1995.	90
12.	ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ	98
13.	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ	132
14.	ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	148

Σκάφος αναψυχής λέμε εκείνο που προορίζεται για ψυχαγωγικούς ή τουριστικούς σκοπούς με κερδοσκοπικό ή μη χαρακτήρα και ανεξάρτητα απ' το μέγεθός του. Σκάφος αναψυχής θεωρείται το πιο μικρό φουσκωτό βαριάκι μέχρι την πιο πολυτελή θαλαμηγό. Ο όρος θαλαμηγός ή κότερο υποδηλώνει σκάφος αναψυχής κάποιου μεγέθους, βέβαια το οποίο διαθέτει βασικούς χώρους ενδιαίτησης με τις στοιχειώδεις ανέσεις. (κουκέτες, κουζίνα, νερό, ψυγείο, WC, κ.λ.π.) Ο όρος "θαλαμηγός" ανταποκρίνεται περισσότερο προς το σύγχρονο μηχανοκίνητο σκάφος αναψυχής χωρίς ιστιοφορία. Αντίθετα ο όρος "κότερο" ανταποκρίνεται περισσότερο στο κλασικό ιστιοφόρο σκάφος με χαμηλά έζαλα, μεγάλο βύθισμα, προεξέχουσα καρένα και ψηλούς ιστούς εφοδιασμένα πολλές φορές και με μηχανή σαν βοηθητική.

Τα σκάφη αναψυχής χαρακτηρίζονται από μεγάλη ποικιλία σχεδίων και επινοήσεων εξωτερικά και εσωτερικά. Παλαιότερα παραγγέλλονταν και ναυπηγούνταν βάσει χωριστών για κάθε σκάφος προδιαγραφών και πληρούσαν τις επιθυμίες των ιδιοκτητών. Σήμερα όμως τα πράγματα έχουν αλλάξει. Αν αφαιρέσει κανείς ορισμένες εξαιρέσεις ειδικών απαιτήσεων, η τυποποίηση μπήκε και στα σκάφη αναψυχής. Κατασκευάζονται σε σειρά με μαζική παραγωγή που εξασφαλίζει πολλά τεχνικά και οικονομικά πλεονεκτήματα. Τα σκάφη γενικά κατατάσσονται σε διάφορες κατηγορίες και τύπους με βάση ορισμένα κριτήρια: το υλικό κατασκευής, το μέσο πρόωσης, ο προορισμός, το σχήμα και άλλα ειδικά κριτήρια. Το σκαρί του σκάφους σε συνδυασμό με το μέγεθος δίνει τις διακρίσεις των σκαφών σε λέμβους ή βάρκες, καϊκια ή πλοιάρια και

πλοία ή καράβια ή βαπόρια. Ανάλογα με το υλικό κατασκευής τα σκάφη διακρίνονται σε ξύλινα, μεταλλικά, πλαστικά και φουσκωτά. Ανάλογα με το μέρο πρόωσης διακρίνονται σε κωπηλάτα, μηχανοκίνητα ιστιοφόρα και μηχανοκίνητα ιστιοφόρα. Ανάλογα με τον προορισμό τους τα σκάφη αναψυχής διακρίνονται σε επαγγελματικά, ερασιτεχνικά ή Ι.Χ. και σκάφη αγώνων. Αλλά ανάλογα με την οικονομική επιφάνεια και τις επιθυμίες των ιδιοκτητών των σκαφών αυτών είναι το μέγεθός τους (διαστάσεις), το οποίο όπως είναι φυσικό προσδιορίζει και τις περιοχές των ταξιδιών (κρουαζιέρων). Με βάση το σκαρί, το σχήμα, δηλαδή που δίνουν στο σκάφος οι ναυπηγικές του γραμμές και ιδιαίτερα στην πλώρη και πρύμη του σε συνδυασμό με το είδος της ιστιοφορίας έχουμε τους διάφορους τύπους σκαφών. Τα τελευταία χρόνια έκαναν την εμφάνισή τους και κατέκτησαν κυριολεκτικά την προσοχή του κοινού τα hovercraft τα οποία "πετάνε" σε πολύ χαμηλό ύψος. Κινούνται δηλαδή πάνω σ' ένα στρώμα αέρος ύψους περίπου 25 εκατοστών το οποίο δημιουργούν τα ίδια. Μ' αυτό τον τρόπο κινούνται με άνεση αλλά και με μεγάλη ταχύτητα που φτάνει τα 80 χιλιόμετρα την ώρα πάνω από στέρεη ή υγρή επιφάνεια. Στο κύριο θέμα θα γίνει ιστορική αναδρομή των σκαφών αναψυχής και κατόπιν θα αναπτύξουμε τον κλάδο των ναυπηγείων και την σημερινή εξέλιξή τους. Επίσης θα αναφερθούμε στα σκάφη αναψυχής και τον χώρο ελλιμενισμού τους "τις μαρίνες" καθώς και το ρόλο τους στην ανάπτυξη του τουρισμού στην χώρα μας.

Κ Υ Ρ Ι Ο Θ Ε Μ Α

Το πλοίο αποτελεί πολλά χρόνια πριν απ' τον 17^ο αιώνα στοιχείο συνδεδεμένο με την ζωή του Έλληνα με τρόπο ώστε οι πορείες τους να ταυτίζονται στην πολύχρονη διαδρομή της ιστορίας. Το μαρτυρεί η ναυτική ιστορία και παράδοση της Ελλάδας που με τα πλοία εξασφάλισε επί αιώνες πλούτο και κυριαρχία. Με δείγμα αυτής της προόδου την εκστρατεία στην Τροία και αργότερα την καταστροφή των ναυτικών δυνάμεων των Περσών στο Αρτεμίσιο και στη Σαλαμίνα. Ισχυρό στόλο ναυπήγησε επίσης ο Μέγας Αλέξανδρος. Αιώνες αργότερα οι δρόμους ήταν το κυριότερο μέσο επικοινωνίας και ασφάλειας των απομακρυσμένων επαρχιών της Βυζαντινής Αυτοκρατορίας. Όταν το Βυζάντιο εγκατέλειψε την θάλασσα παρήκμασε και χάθηκε. Οι Έλληνες δεν έπαψαν όμως να' ναι ο ναυτικός λαός της Ανατολικής Μεσογείου και όταν οι αγγλογαλλικοί πόλεμοι (τέλη 18^{ου} αιώνα - αρχές 19^{ου} αιώνα) εξόπτωσαν τους εμπορικούς στόλους Γαλλίας και Αγγλίας στην Μεσόγειο, οι Έλληνες ναυτικοί άρπαξαν την χρυσή ευκαιρία. Αψηφώντας τον αποκλεισμό των Ισπανικών και των γαλλικών λιμανιών μετέφεραν εκεί σιτηρά και άλλα εφόδια με αποτέλεσμα τεράστια κέρδη που συχνά διέθεταν για να πολλαπλασιάσουν τον στόλο τους.

Τα σκάφη που ναυπηγήθηκαν στον ελληνικό χώρο στα μέσα του 17^{ου} αιώνα ήταν μικρά και καιότεχνα. Γρήγορα όμως η τεχνική τους βελτιώθηκε σημαντικά ιδιαίτερα μετά τις χρήσιμες για τους Έλληνες караβομαραγκούς επαφές με την ναυπηγική τεχνολογία της Δύσης (αγορές ή ναυπηγήσεις πλοίων στην Δύση).

Στο τέλος του 18^{ου} αιώνα υπήρχαν καλά ναυπηγεία για εμπορικά καράβια στην Ύδρα, τις Σπέτσες, τα Ψαρά, το Γαλαξειδί, την Σκιάθο, το Τρίκερι, ενώ πολλές περιοχές φιλοξενούσαν μικρότερα ναυπηγεία (Σύμη, Κύμη, Μεσολόγγι, Καλαμάτα, Σκόπελος, Πύλος, Πάφος, Μύκονος, Πάτμος κ.ά.). Μετά την Επανάσταση του 1821 η ναυπηγική δραστηριότητα εστιάσθηκε στην Σύρο όπου κατασκευάσθηκαν τα 8/10 της τότε ιστιοφόρου ναυτιλίας. Εκεί ναυπηγήθηκε το 1873 το ιστιοφόρο "Αργώ" (1.000 τόνων) ένα απ' τα μεγαλύτερα πλοία της Ελλάδας και της Ανατολής. Έως τις αρχές του αιώνα μας όλα σχεδόν τα ναυπηγεία κατασκεύαζαν ξύλινα ιστιοφόρα ενώ στην συνέχεια αντικαταστάθηκαν από μηχανοκίνητα. Όσο αφορά την ξυλοναυπηγική σήμερα επιβιώνει σε ελάχιστους τόπους. Από τότε μέχρι σήμερα με την εξέλιξη της τεχνολογίας τόσο οι συνθήκες εργασίας καθώς όσο και τα μέσα για την κατασκευή σκαφών βελτιώθηκαν σημαντικά ώστε σήμερα να έχουμε αρκετή εξέλιξη στο χώρο της ναυτιλίας.

Είναι γνωστό πως το ταξίδι στην θάλασσα αποτελεί την πιο γνήσια περιπέτεια που οι Άγγλοι εξακολουθούν ακόμα και στην σημερινή εποχή των διαστημόπλοιων να την χαρακτηρίζουν ως "adventure". Μετά απ' την ανάγκη να εξασφαλιστεί η προστασία της ανθρώπινης ζωής στην θάλασσα αναπτύχθηκε η ναυτική τεχνολογική εμπειρία και η συστηματική γνώση. Και ενώ με την εισβολή της τεχνολογίας στην θάλασσα θα λέγαμε ότι όλα γίνονται ευκολότερα, αντίθετα οι κίνδυνοι έχουν πολλαπλασιασθεί και οι συνέπειές τους έχουν γίνει τρομακτικές. Ναυάγια, καταστροφές και ρύπανση των ακτών ακούγονται καθημερινά απ' τα μέσα

ΜΜΕ. Τότε πράγματι συνειδητοποιούμε περισσότερο ότι και τα μεγαλύτερα πλοία με τον τρομακτικό όγκο τους - σωστά νησιά - με τα σύγχρονα όργανα ναυσιπλοΐας, με τις τεράστιες μηχανές, με τα κομπιούτερ δεν σώζονται απ' την μανία των στοιχείων της φύσης.*

Αφού ένα μεγάλο πλοίο γίνεται έρμαιο των κυμάτων και ο κυβερνήτης ζει και ταξιδεύει με το άγχος του μετεωρολογικού δελτίου, κατανοητό είναι πόσο σοβαρά και υπεύθυνα να πρέπει να ενεργεί ο κυβερνήτης ενός οικογενειακού σκάφους για να μπορεί αυτή την υπέροχη θαλασσινή περιπέτεια να μη την μετατρέψει σε τραγωδία. Αυτή η αιτία οδηγεί τους τουρίστες να διαλέξουν χώρες με κατάλληλες καιρικές συνθήκες για ταξίδια αναψυχής.

Γεωγραφική περιοχή που ευνοεί την ανάπτυξη αυτών των δραστηριοτήτων είναι η Μεσόγειος. Ειδικότερα το κλίμα της Ελλάδας χαρακτηρίζεται από ξηρό και θερμό καλοκαίρι, ήπιο δε και βροχερό χειμώνα και κατατάσσεται γενικά στην κατηγορία των μεσογειακών κλιμάτων. Ο κλιματικός χαρακτήρας της Ελλάδας είναι μίγματα χερσαίων και θαλάσσιων κλιματικών τύπων που αποκλίνουν πολύ προς το θαλάσσιο. Ο βαθμός του εντούτοις παραλλάσσει από τόπο σε τόπο, ανάλογα με τις γεωγραφικές και τοπογραφικές συνθήκες καθενός. Το τμήμα της Βαλκανικής που περιλαμβάνει την Ελλάδα, υποδιαιρείται σε ποικιλόμορφες θάλασσες και οροσειρές σε τρόπο ώστε οι τοπογραφικές του ανωμαλίες να δημιουργούν σε τόπους που απέχουν μικρή με-

* Βέβαια η αμέλεια, η κερδοσκοπία, η έλλειψη γνώσεων και πείρας είναι εξίσου σημαντικοί παράγοντες που οδηγούν στην αποτυχία και στο ναυάγιο.

ταξύ τους απόσταση, κλιματικές διαφορές και αντιθέσεις. Έτσι απ' το ξηρό και ανδρό κλίμα της Αττικής μεταπίπτουμε απότομα στο υγρό και βροχερό κλίμα της Δυτικής Ελλάδας, ενώ απ' τις εύφορες πεδιάδες της Θεσσαλίας, της Μακεδονίας και της Θράκης μέχρι τους άγονους και φαλακρούς βράχους της Λακωνίας και των βουνών της Κρήτης, βρίσκουμε κλιματικές και φυτικές διαφορές πολύ μεγάλες. Χαρακτηριστική επίσης είναι η διαφορά κλίματος μεταξύ της ανατολικής και δυτικής Ελλάδος, στις οποίες ο χειμώνας είναι δρυμύτερος στην ανατολική παρά στην δυτική Ελλάδα. Το δε ποσό της βροχής μικρότερο και η ξηρασία του καλοκαιριού μεγαλύτερη στα ανατολικά παρά στα δυτικά. Ο χερσαίος εξάλλου χαρακτήρας του κλίματος ελαττώνεται σταδιακά προς νότο και η μετάβαση απ' το χερσαίο στο θαλάσσιο κλίμα παρατηρείται χαρακτηριστικά στην ανατολική κυρίως Ελλάδα στην οποία υπό την επίδραση της θάλασσας το κλίμα γίνεται όλο και περισσότερο θαλάσσιο. Στα παράλια η επίδραση της θάλασσας κάνει το χειμώνα γλυκύτερο και το καλοκαίρι δροσερότερο.

Στην περιοχή της Μεσογείου οι επικρατέστεροι άνεμοι όλες σχεδόν τις εποχές του έτους είναι βόρειοι. Επίσης στην περιοχή των Κυκλάδων και του νότιου Αιγαίου γενικά οι βόρειοι άνεμοι ιδίως τα μελτέμια πνεύουν από Β και ΒΑ διευθύνσεως.

Εκτός όμως απ' το καιρό υπάρχουν άλλοι πόλοι έλξης τουρισμού προς την χώρα μας. Ο κάθε άνθρωπος στέκεται άναυδος μπροστά στο μεγαλείο της φύσης. Η αρμονία της σύνθεσης των χρωμάτων και η ωραιότητα της φύσης, η εναλλαγή των εποχών, η ποικιλία των φυτικών και ζωϊκών οργανισμών αφύπνισε το συναίσθημα του ωραίου. Ο άνθρωπος εκστατικός απ' την ομορφιά της

φύσης θέλησε να την πλησιάσει και να νιώσει από κοντά την αγαλλίαση και το δέος. Η Ελλάδα είναι γνωστή σ' όλο τον κόσμο για την μαγεία που αναδύει... Έτσι μυριάδες τουρίστες απ' όλες τις χώρες της Ευρώπης κάθε χρόνο επισκέπτονται τα νησιά μας για να νιώσουν τον ελληνικό ήλιο και να περάσουν ώρες ατελείωτες στις ελληνικές παραλίες, οι οποίες έχουν πολλές βραβευτεί για την καθαριότητά τους απ' την Ε.Ο.Κ. Επίσης για να ασχοληθούν με διάφορα θαλασσινά σπορ όπως είναι η ιστιοπλοΐα. Υπάρχουν όμιλοι που οργανώνουν ιστιοπλοϊκούς αγώνες γιατί πλέον τα σκάφη αναψυχής δεν είναι ένα είδος πολυτέλειας αλλά είναι ευχάριστος τρόπος εκτόνωσης, ξεκούρασης και διαφυγής απ' την καθημερινότητα. Επιπλέον στην Ελλάδα το κόστος διατροφής και παραμονής είναι φτηνό σε σχέση με τις άλλες χώρες της Ευρώπης π.χ. Αγγλία. Οι χώροι διασκέδασης είναι εξαιρετικοί και με καλές τιμές. Ας μη ξεχνάμε όμως τον πολιτισμό που φέρνει πίσω της η Ελλάδα, τα αρχαιολογικά μνημεία της και την πλούσια παραδοσιακή μουσική της. Οι τουρίστες έχουν άριστες γνώσεις και ενδιαφέρον για το πολιτισμό της Ελλάδας.

Σημαντικός παράγοντας συνάρτησης της ανάπτυξης του τουρισμού στην χώρα μας και ειδικότερα του θαλάσσιου τουρισμού είναι η σωστή εξυπηρέτηση και η ποιότητα υπηρεσιών στα αεροδρόμια. Η ποιότητα πρέπει να'ναι η αρχή διαμόρφωσης ανταγωνιστικού τουρισμού για την χώρα μας, πιστεύοντας ότι ο ρόλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης θα μπορούσε και έπρεπε να'ναι καθοριστικός όχι μόνο για την χώρα μας αλλά και για τις υπόλοιπες

Μεσογειακές χώρες της Ενωμένης Ευρώπης. Ο ρόλος της Αερο-μεταφοράς στην πορεία του ποιοτικού Τουρισμού μια που η χώρα μας συγκριτικά με άλλες ανταγωνίστριες χώρες είναι η περισσότερο απομακρυσμένη απ' τις κύριες τουριστικές αγορές, είναι καθοριστικός. Γι' αυτό υπάρχει η ανάγκη μιας σωστής αεροπορικής πολιτικής όπως η πύκνωση του δικτύου αεροπορικών συνδέσεων της Ελλάδας με το εξωτερικό ώστε να αυξηθεί ο αριθμός των ξένων επισκεπτών καθώς και άμεσα μέτρα βελτίωσης των ελληνικών αεροδρομίων είναι αναγκαίο.

Δυστυχώς όμως τραγικές επιπτώσεις για τον τουρισμό δημιουργούνται απ' τις πολύωρες καθυστερήσεις στα αεροδρόμια της χώρας μας. Οι οποίες έχουν αποτέλεσμα την καταταλαπώρηση του μεγαλύτερου μέρους του τουριστικού πληθυσμού που επισκέφτηκε την Ελλάδα δεδομένου ότι το 75% των τουριστών διακινούνται αεροπορικώς. Με συνέπεια μια διεθνής οργάνωση η IATA συντασσόμενη σε πλήθος καταγγελιών εκ μέρους αεροπορικών εταιρειών, να εκτοξεύσει απειλές για διακοπή διεθνών δρομολογίων και πτήσεων υπεράνω της χώρας μας.

Πιο αναλυτικά η Ένωση με επιστολή της μετέφερε στο Υπουργείο Μεταφορών κ. Θεόδωρο Πάγκαλο την βασική πληροφορία ότι εάν οι καθυστερήσεις στις αναχωρήσεις αεροπλάνων απ' τα ελληνικά αεροδρόμια συνεχισθούν η IATA προγραμματίζει να συστήσει στις αεροπορικές εταιρείες - μέλη της να διακόψουν το 1995 τις πτήσεις τους γενικά στην Ελλάδα.

Είναι πραγματικά λυπηρό το φαινόμενο να διασύρεται διεθνώς η Ελλάδα και να κινδυνεύει να τεθεί εκτός τουριστικής κίνησης το 1995 την στιγμή που ο τουρισμός μας βρίσκεται σε

πλήρη ανάκαμψη και η χώρα δεν αντιμετωπίζει εσωτερικά ή εξωτερικά προβλήματα. Ελπίζουμε ο υπεύθυνος να πράξει ότι είναι δυνατόν για να αλλάξει η εικόνα που παρουσιάζουν τα ελληνικά αεροδρόμια απ' τις κινητοποιήσεις των υπαλλήλων ώστε να αποφευχθούν επιζήμιες και μη ανατρέψιμες εξελίξεις στην τουριστική βιομηχανία (θαλάσσιος τουρισμός) και κατ' επέκταση στην διεθνή οικονομία.

Αν δεν παρθούν μέτρα για την αντιμετώπιση των παραπάνω προβλημάτων η μείωση τουρισμού θα είναι σημαντική. Η έλλειψη τουριστών στην χώρα μας έχει ως συνέπεια να μην υπάρχουν άτομα που να ενδιαφέρονται για την ενοικίαση σκαφών αναψυχής άρα ο τζίρος των ναυπηγικών εταιρειών θα είναι μικρός, κατά συνέπεια οι επιχειρήσεις δεν θα είναι κερδοφόρες, με αποτέλεσμα να κλείνουν και να μη δίνουν κίνητρα για την ανάπτυξη του θαλάσσιου τουρισμού.

Απ' τα τέλη του περασμένου αιώνα και στις αρχές αυτού του αιώνα τα νησιά μας, ιδιαίτερα τα μικρότερα άρχισαν με ελάχιστες εξαιρέσεις να μαραζώνουν. Η συρρίκνωση του πληθυσμού παίρνει σήμερα δραματικές διαστάσεις. Πολλοί και ποικίλοι είναι οι λόγοι που θα μπορούσαν να αποτελέσουν αντικείμενο ολοκληρης μελέτης. Οι κυριότεροι είναι:

- Η αντικατάσταση του ξύλου απ' το μέταλο στην ναυπηγική
- Ο περιορισμός της αλιείας
- Η σχεδόν εξαφάνιση της σπογγαλιείας
- Η αστυφιλία κυρίως προς την Αθήνα και η μετανάστευση στο εξωτερικό με το δελέαρ της καλύτερης ζωής.

Τα νησιά μας αν αναπτυχθούν σωστά μπορούν να γίνουν οά-

σεις ανθρωπιάς και πόλοι έλξης για περιηγητές υψηλών αξιώσεων και αναλόγων οικονομικών δυνατοτήτων. Με αποτέλεσμα να συμβάλουν στην ανάπτυξη του θαλάσσιου τουρισμού και να αποκτήσει η χώρα μας σημαντικότερα οικονομικά οφέλη.

Για να κρατήσουμε τους νησιώτες μας πάνω σ' αυτούς τους ωραίους βράχους πρέπει να εκπονηθεί απ' την Πολιτεία ένα σωστό πρόγραμμα σε συνεργασία με τους επαγγελματικούς φορείς, αλλά και με την συμπράσταση ανθρώπων που έχουν ευαισθησία και γνώσεις για τον τρόπο προστασίας του περιβάλλοντος και τον χαρακτήρα του κάθε ξεχωριστού νησιού.

Ο θαλάσσιος τουρισμός προσφέρεται για αυτή την ποθητή ανάπτυξη και των πιο μικρών άγονων νησιών. Όταν αναφέρομαι στον θαλάσσιο τουρισμό εννοώ τις δυνατότητες περιήγησης και μεταφοράς αλλοδαπών και Ελλήνων τουριστών με κάθε πλωτό μέσο. (κρουαζιερόπλοιο, ακτοπλοϊκό καράβι, επαγγελματική θαλαμηγό, ιδιωτική θαλαμηγό)

Το κάθε είδος πλοιαρίου (κρουαζιερόπλοιο, επαγ. θαλαμηγό) αντιμετωπίζει διαφορετικά προβλήματα, τα οποία έχουν σχέση με την νομοθεσία, τον ξένο ανταγωνισμό, την ανανέωση του στόλου, τις εργασιακές σχέσεις και την μελλοντική κατάσταση που θα δημιουργηθεί απ' την ολοένα και μεγαλύτερη ενωποίηση της Ευρώπης.

Εκτός αυτών υπάρχουν και τα τεχνικά προβλήματα που αφορούν την ασφαλή και άνετη προσέγγιση του πλεούμενου στο νησί. Χρειάζεται η λιμενική υποδομή να βελτιωθεί εκεί όπου ήδη υπάρχει και να κατασκευαστούν νέα λιμάνια εκεί που δεν υπάρχουν. Ένα πρόβλημα ξεχωριστό είναι οι μαρίνες. Διότι

αυτές που υπάρχουν είναι κακοκατασκευασμένες, κακοσυντηρημένες με μεγάλες ελλείψεις και δεν μπορούν να συγκριθούν με εκείνες των προηγμένων μεσογειακών χωρών όπως Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία αλλά είναι κατώτερες και εκείνων της Τουρκίας και της Γιουγκοσλαβίας και των δύο καλών μαρινών που έχει η Κύπρος. Επίσης το πιο σημαντικό μειονέκτημα είναι ότι δεν επαρκούν για την εξυπηρέτηση των σκαφών. Σε άλλη παράγραφο θα αναφερθούμε με περισσότερες λεπτομέρειες στις μαρίνες.

Επίσης χρειάζεται να δοθούν κίνητρα για την εγκατάσταση σύγχρονων ναυπηγικών και επισκευαστικών μονάδων για σκάφη αναψυχής. Παράλληλα λνα επιδιωχθεί η αναβίωση παλαιών ναυπηγείων που κατασκευάζουν ξύλινα παραδοσιακά καΐκια για την αλιεία και τον τουρισμό. Αν δεν προσέξουμε αυτή την δραστηριότητα θα την αφήσουμε εξ' ολοκλήρου στα χέρια των γειτόνων μας εξ' Ανατολών όπου η ναυπήγηση των ξύλινων καϊκιών πράγματι ανθίζει.

Ωφέλιμο θα'ταν να βελτιωθούν οι δυνατότητες αερομεταφοράς απ' την Αθήνα προς τα νησιά και να υπάρξει η δυνατότητα αεροπορικής συγκοινωνίας μεταξύ ορισμένων νησιών. Είναι πολλές οι περιπτώσεις που οι ναυλωτές θαλαμηγών θέλουν να ξεκινήσουν ή να τελειώσουν το ταξίδι τους σε κάποιο νησί και όχι στην περιοχή της Αθήνας.

Όλοι γνωρίζουμε πόσο δύσκολο είναι κατά την διάρκεια του καλοκαιριού η εξασφάλιση κάποιας θέσης σε ένα αεροπλάνο απ' την Μύκονο στην Σκιάθο ή άλλο τουριστικό νησί.

Για να πείσουμε τους νησιώτες μας να μείνουν στο νησί τους ή τους νέους κατοίκους να εγκατασταθούν εκεί, πρέπει να βελτιωθούν οι συνθήκες ζωής. Χρειάζονται ιατρεία, επίπεδο πολιτιστικής δραστηριότητας, και ψυχαγωγίας ιδιαίτερα κατά τους χειμερινούς μήνες, επαγγελματική επιμόρφωση, θέσεις εργασίας.

Η πολιτεία μας αν σκύψει στοργικά στην αντιμετώπιση των παραπάνω προβλημάτων, τα νησιά μας θα'ναι κατάλληλα για την ξεκούραση και ευχάριστη διαμονή των τουριστών. Οπότε θα ανθίσει ο θαλάσσιος τουρισμός, συνεπώς και η εξάπλωση χρησιμοποίησης σκαφών αναψυχής.

ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ. ΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥΣ

Ναυπηγείο καλείται κάθε συγκρότημα που κατασκευάζει, εξοπλίζει, επισκευάζει ή μετασκευάζει, εμπορικά ή πολεμικά πλοία ή σκάφη αναψυχής. Εκτός απ' τις κλίνες ή τις δεξαμενές όπου κατασκευάζεται το σκάφος, το ναυπηγείο περιλαμβάνει κυρίως ένα τεχνικό γραφείο που σχεδιάζει το σκάφος εκτελώντας όλους τους υπολογισμούς τους σχετικούς με την μεταφορική ικανότητα και την ευστάθεια. Από αυτό παρέχονται όλα τα απαραίτητα στοιχεία για την κατασκευή των διαφόρων τμημάτων του σκάφους.

Πιο αναλυτικά υπάρχουν εργαστήρια: α) για την κοπή και διαμόρφωση ελασμάτων και μορφοσιδήρων, β) για την κατασκευή ορισμένων μηχανισμών και μηχανικών (ηλεκτρικών ή υδραυλικών) συσκευών με τις σχετικές σωληνώσεις ή καλωδιώσεις και γ) για τα διάφορα στοιχεία του εξοπλισμού. Για την μετακίνηση και αρολόγηση τόσων τμημάτων που συχνά φτάνουν σε σημαντικές διαστάσεις και βάρος απαιτούνται κατάλληλες εγκαταστάσεις μεταφοράς και ανυψώσεως. Είναι ευνόητο ότι οι μεγάλες γερανογέφυρες και οι γερανοί που υπάρχουν πρέπει να'χουν διαστάσεις (ύψος και μοχλό, βραχίονες) ανάλογα με τις διαστάσεις των μεγαλύτερων σκαφών που κατασκευάζονται στην κλίνη ή στην δεξαμενή του ναυπηγείου. Εκτός αυτών στο ναυπηγείο υπάρχουν τμήματα διοικήσεως, εμπορίου, οικονομίας, ασφαλειών κ.τ.λ.

Η οργάνωση των δραστηριοτήτων του κάθε ναυπηγείου ποικίλει ανάλογα με το μέγεθός του, τις εργασίες που πραγματοποιεί

και την πολιτική διοίκησης του ανωτέρου διοικητικού προσωπικού.

Σημαντικός είναι ο ρόλος των ηλεκτρονικών υπολογιστών και των κομπιούτερ στην διαδικασία σχεδιάσεως, προγραμματισμού και κατασκευής του σκάφους. Τα τελευταία χρόνια στα σύγχρονα ναυπηγεία τα όργανα που εξοπλίζουν το σκάφος είναι βασισμένα στην σύγχρονη τεχνολογία.

Ο ναυπηγοκατασκευαστικός κλάδος είναι ένας παραδοσιακός για την χώρα μας κλάδος δραστηριότητας που οι ρίζες του χάνονται στα βάθη των χρόνων. Γνωρίζοντας περιόδους ακμής και άνθισης και περιόδους παρακμής και ύφεσης ο κλάδος αυτός συνδέεται με την γεωγραφία, την ιστορία και την ναυτική και θαλάσσια παράδοση στην χώρα μας. Μέσα από πολλές διαφοροποιήσεις, αλλαγές και αυξομειωτικές τάσεις που συνδέονται και εξαρτώνται από γενικότερες ιστορικές, οικονομικές και τεχνολογικές εξελίξεις των οποίων η ανάπτυξη δεν είναι αντικείμενο του παρόντος, ο κλάδος αυτός αποτελεί σήμερα ένα ζωντανό τομέα μεταποιητικής δραστηριότητας στην χώρα μας. Ο ρόλος του κλάδου της Ναυπηγικής Βιομηχανίας στην χώρα μας είναι σημαντικός γιατί είναι συναλλαγατοφόρος, απασχολεί σημαντικό αριθμό εργαζομένων και συντελεί στην ανάπτυξη του θαλάσσιου τουρισμού.

Όμως δυστυχώς ο ρόλος αυτός δεν φαίνεται να έχει γίνει κατανοητός από τους διοικητικούς παράγοντες της χώρας μας. Και ενώ θα μπορούσε η χώρα μας να συνεχίζει ακόμα και σήμερα την παράδοσή της και να'ναι η πρώτη ναυτιλιακή δύναμη στον κόσμο λόγω έλλειψης τόσο κατάλληλης υποδομής όσο και έλλειψη

ενδιαφέροντος από τους αρμόδιους, παρουσιάζει πολλά προβλήματα που όμως μπορούν να αντιμετωπιστούν με τρόπους που θα αναφερθούν στην συνέχεια της παρούσης εργασίας.

Σήμερα στα ναυπηγεία κατασκευάζονται κυρίως πλαστικά σκάφη ενώ τα μεταλλικά και ιδίως τα ξύλινα σκάφη βρίσκονται σε δεύτερη μοίρα.

Πλαστικά Σκάφη

Με βάση κλαδική μελέτη της IOBE η πρώτη προσπάθεια κατασκευής στην Ελλάδα τουριστικών σκαφών από πλαστικό υλικό έγινε το 1966 απ' την επιχείρηση "LAMBRO MARINE" η οποία όμως δεν ασχολήθηκε με την κατασκευή μεσαίων και μεγάλων σκαφών αναψυχής. Το 1969 στο Λαύριο μια άλλη εταιρεία ονόματι "OLYMPIC MARINE" πραγματοποίησε την πρώτη ολοκληρωμένη προσπάθεια στο χώρο. Η επιχείρηση διέθετε σχεδιαστήριο, χώρους ειδικά μελετημένους για κάθε στάδιο της κατασκευής και ποιοτικό έλεγχο παραγωγής. Επίσης χρησιμοποιούσε ξένους διεθνώς αναγνωρισμένους σχεδιαστές, διατηρούσε υψηλές προδιαγραφές στην κατασκευή των προϊόντων, ενώ οι εγκαταστάσεις της ήταν αναγνωρισμένες για την καλή τους ποιότητα από την εταιρεία LLOYDS REGISTERS OF SHIPPING.

Τα παραγόμενα σκάφη ήταν άψογα από ποιοτική και λειτουργική άποψη, ενώ η χρήση ξένων αναγνωρισμένων σχεδιαστών παρείχε εγγύηση για αποδοχή των σκαφών και στην διεθνή αγορά. Περίπου το 95% των πωλήσεων κατευθυνόταν στο εξωτερικό. Η

μονάδα αυτή έγινε με ελληνικά κυρίως κεφάλαια Αγγλο-Ολλανδικής τεχνολογίας και ειδικευμένους τεχνικούς καθώς επίσης και τετρακόσιους Έλληνες εργατοτεχνίτες.

Παρ' όλες τις καλές προοπτικές η OLYMPIC YACHTS είχε πολλές εσωτερικές αδυναμίες. Όταν το 1974 ο κόσμος συγκλονίστηκε απ' την κρίση του πετρελαίου η Βιομηχανία πλαστικών σκαφών δεν έμεινε ανεπηρέαστη. Το κόστος των πρώτων υλών υπερδιπλασιάστηκε μέσα σε 1 χρόνο, οι αγορές έπεσαν και η Αγγλία έκοψε τις παραγγελίες τότε οι εσωτερικές αδυναμίες, κυρίως διοικητικά σφάλματα μονομερής διάθεση προϊόντων, γιγαντισμός διοικητικού προσωπικού, ξένοι υψηλόμισθοι τεχνικοί ήταν που επέβαλαν στην OLYMPIC YACHTS μια ελλειμματική λειτουργία, ενώ άλλες μικρότερες μονάδες κατάφεραν να περάσουν την κρίση με πολύ λιγότερες απώλειες. Μετά από δύο χρόνια και πολλές απελπισμένες προσπάθειες ανάκμψης η OLYMPIC YACHTS αναγκάστηκε να κλείσει και να απολύσει όλο το εργατικό (ειδικευμένο) προσωπικό της που θα γίνει όμως ο πυρήνας της δεύτερης γενειάς Ελλήνων κατασκευαστών.

Σημερινή Κατάσταση

Απ' το 1976 αρχίζει ένα συνεχώς αυξανόμενο ενδιαφέρον για το σκάφος αναψυχής απ' τον Έλληνα αγοραστή. Εδώ θα πρέπει να σημειωθεί ότι σε αυτό συνέβαλε πολύ η άνοδος του βιοτικού επιπέδου και η αύξηση του ελεύθερου χρόνου. Αυτό το ενδιαφέρον του αγοραστικού κοινού ήταν ο κυριότερος μοχλός που έσπρωξε πολλούς ακόμα και από ετερόκλητα επαγγέλματα να ενταχθούν στο κλάδο των κατασκευαστών πλαστικών σκαφών. Έτσι σή-

μερα υπολογίζεται ότι υπάρχουν στην χώρα μας περίπου 120 κατασκευαστικές μονάδες πλαστικών σκαφών αναψυχής που απασχολούν περίπου 7.000 (επτά χιλιάδες) άτομα εργατοτεχνικό προσωπικό. Βέβαια υπάρχουν αρκετά μεγάλες αποκλίσεις στο μέγεθος των μονάδων παραγωγής. Υπάρχουν δηλαδή πολύ μικρές μονάδες που απασχολούν 4-5 άτομα αλλά και αρκετές πολύ οργανωμένες μονάδες που απασχολούν 80-100 άτομα. Οι επιχειρήσεις του κλάδου είναι μονάδες εντάσεως εργασίας με προστιθέμενη αξία χωρίς βέβαια να παραγνωρίζεται η συμμετοχή των σύγχρονων μέσων και μηχανολογικού εξοπλισμού που κυρίως συντελούν στην βελτίωση της ποιότητας και την αύξηση της παραγωγικότητας, παρά στην καθ' εαυτού κατασκευή του σκάφους. Απ' αυτές το μεγαλύτερο ποσοστό είναι συγκεντρωμένο στο λεκανοπέδιο Αττικής και καλύπτουν το 80% της συνολικής παραγωγής μια και η Αθήνα υπήρξε και συνεχίζει να'ναι το μεγαλύτερο καταναλωτικό κέντρο της χώρας και λόγω πληθυσμού αλλά και λόγω εισοδηματικής κατάστασης του πληθυσμού της. Στις αρχές του '78 παράλληλα με την ανάπτυξη του κλάδου ξεφύτρωσαν δεκάδες μεταπράτες που βρήκαν ευκαιρία εκμεταλλευόμενα τις αδυναμίες του νεαρού ακόμη κλάδου, να καλύψει τις ανάγκες μιας ολοένα αυξανόμενης ζήτησης καθώς και τα κενά των νόμων, για να πλημμυρίσουν την αγορά με ομοειδή εισαγόμενα προϊόντα και να αντιπροσωπεύσουν εκατό περίπου εργοστάσια απ' όλο τον κόσμο. Για την αντιμετώπιση της κατάστασης αυτής το 1979 ιδρύθηκε ο Σύνδεσμος Ελλήνων Κατασκευαστών Πλαστικών Σκαφών Σ.Ε.ΚΑΠΛΑΣ με σκοπό την περιφρούρηση των συμφερόντων και προώθηση των προϊόντων των μελών του που άρχισαν από 46

άτομα και σήμερα έχουν αυξηθεί στα 250 και πολύ σύντομα αναμένεται να ξεπεράσουν τα 350. Μετέπειτα θα γίνει ανάλυση του κλάδου.

Πιο κάτω θα αναφερθούμε στους διάφορους τύπους σκαφών πιο αναλυτικά: **α) ξύλινα σκάφη**

Το ξύλο ήταν το μοναδικό υλικό κατασκευής των μικρών σκαφών και ιδιαίτερα των καϊκιών που αποτελούν το πιο παραδοσιακό ναυτικό σκαρί στην Ελλάδα. Χρησιμοποιείται ειδική ξυλεία κατά διαφόρους τρόπους. Σήμερα έχει περιορισθεί πάρα πολύ η κατασκευή ξύλινων σκαφών για το λόγο ότι το κόστος του ξύλου και της κατασκευής είναι συγκριτικά μεγάλο, η συντήρηση του σκάφους που απαιτείται είναι συνεχής δύσκολη και πολυέξοδη. Σημειωτέο ότι οι καραβομαραγκοί και λεμβοξυλουργοί είναι σήμερα δυσεύρετοι ακόμα και στα παραδοσιακά ναυτικά νησιά μας. Μετά το βάρος ενός ξύλινου σκάφους είναι πολύ μεγαλύτερο από εκείνο του αντίστοιχου πλαστικού ή και μεταλλικού ακόμα με όλα τα γνωστά επακόλουθα (περιορισμός ταχύτητας, δυσχέρειες ανέλιξης κ.α.). Παρουσιάζει όμως μεγαλύτερη ευστάθεια και ασφάλεια. Στο ξύλινο σκάφος πρέπει να προσέξει κανείς την ποιότητα της ξυλείας που θα χρησιμοποιεί. Εκτός απ' την ειδική ποιότητα που απαιτείται ξύλα με ρόζους, σκασίματα και άλλα ευπαθή σιμεία που πρέπει να απορρίπτονται. Βέβαια το ξύλο είναι ευπαθές υλικό που απαιτεί συνεχή φροντίδα. Όμως τα μοντέρνα ειδικά χρώματα και βερνίκια είναι πολύ αποτελεσματικά και βοηθούν στη μακροζωία του. Παρά τα σοβαρά μειονεκτήματα που παρουσιάζουν τα ξύλινα σκάφη εξακολουθούν και

σήμερα ακόμη - στην εποχή που κυριαρχεί το πλαστικό να'ναι πιο πολύ ναυτικά, καλοθάλασσα και όμορφα - καμαρωτά - λεβέντικα σκαριά. Τέλος μεγάλη πρόοδο στη χρησιμοποίηση της ξυλείας στα σκάφη που παρουσιάζει το κόντρα-πλακέ για εσωτερική επένδυση και επίπλωση ανεξάρτητα απ' το υλικό κατασκευής του κουφαριού.

Μεταλλικά σκάφη

Μεταλλικά ή σιδερένια σκάφη αναψυχής συναντάμε σήμερα παρ' όλο ότι ο σφυρήλατος χάλυβας αποτελεί την εποχή αυτή τον κανόνα των ναυπηγήσεων στα εμπορικά πλοία. Το μεταλλικό σκάφος πλεονεκτεί έναντι του ξύλινου, διότι παρουσιάζει μικρότερο βάρος στην ίδια χωρητικότητα, μεγαλύτερη αντοχή και ελαστικότητα, μακρύτερη διάρκεια ζωής και οικονομία στη συντήρηση και επισκευές. Στα μικρά πλοία και σκάφη αναψυχής της κατηγορίας αυτής όταν ο σκελετός είναι μεταλλικός για την εσωτερική επένδυσή του χρησιμοποιείται ξυλεία.

Ακόμα έχουμε και σκάφη από αλουμίνιο υλικό το οποίο δεν συνηθίζουν οι Έλληνες κατασκευαστές. Κυρίως χρησιμοποιείται για ταχύπλοα σκάφη. Είναι μεγάλης αντοχής ελαφρά και δεν απαιτούν ιδιαίτερη συντήρηση.

Πλαστικά σκάφη

Τα περισσότερα απ' τα σκάφη αναψυχής που κυκλοφορούν σήμερα είναι πλαστικά σε διάφορους συνδυασμούς και ποικιλίες συνθετικής ύλης. Πολύ καλές κατασκευές θεωρούνται τα πλαστικά από Fiberglass, υλικό δηλαδή από πολυεστέρα, καταλύτη, επι-

ταχυντή και υαλοβάμβακα. Στα σκάφη αυτά είναι φτιαγμένα με το υλικό αυτό το κουφάρι, το κατάστρωμα και το εσωτερικό τους. Πολλές φορές όμως η εσωτερική επένδυση είναι ξύλινη. Σαν βασικά πλεονεκτήματα των πλαστικών σκαφών αναφέρονται: μικρό κόστος και γρήγορη κατασκευή, μεγάλη αντοχή, μικρή-φτηνή και εύκολη συντήρηση, μικρό βάρος, μεγάλες ταχύτητες, καλά αποτελέσματα ιστιοπλοΐας, ικανοποιητική ασφάλεια, ευκολίες, ανέσεις κ.λ.π. Αντίθετα η ελαφρή κατασκευή παρουσιάζει σοβαρά προβλήματα στους κλυδωνισμούς του σκάφους, ενώ το πλαστικό υλικό απορροφά μεγάλη θερμότητα με αποτέλεσμα η ζωή στους ζεστούς μήνες του καλοκαιριού να γίνεται ανυπόφορη στα εσωτερικά κυρίως ευδαιτήματα του σκάφους.

Φουσκωτά σκάφη

Σαν βασικό υλικό κατασκευής των σκαφών αυτών χρησιμοποιείται συνθετικό ύφασμα, από φυσική ή τεχνητή μορφή, από παραβόπανο, λινάτσα, κάμποτ ή και μετάξι για πρόσθετη αντοχή. Το ύφασμα αυτό είτε εμποτίζεται με λάστιχο είτε καλύπτεται στις πιο "δεύτερες" ποιότητες με λάστιχο ή με neoprene ή ακόμη και με μείγμα των δύο αυτών υλικών.

Για προστασία από διαβρωτική επίδραση της άμμου και των χαλικιών είναι ντυμένο με hypalon. Η συγκόλληση γίνεται στο ψυχρό. Με το τρόπο αυτό δημιουργείται ένα γερό αεροστεγές σύνολο ικανό να κρατήσει μεγάλα φορτία.

Ο στρατός και το ναυτικό πολλών χωρών χρησιμοποιεί τα σκάφη αυτά σε διάφορες βοηθητικές δουλειές των επιχειρήσεων. Το φούσκωμα γίνεται μέσω ειδικών βαλβίδων είτε με την παραδο-

σιακή ποδοκίνητη τρόμπα, αργός τρόπος και λίγο κουραστικός, είτε με την ειδική κονσέρβα πεπιεσμένου αέρα. Πρόκειται δηλαδή για ειδικά δοχεία που περιέχουν πεπιεσμένο αέρα ο οποίος διοχετεύεται σε δευτερόλεπτα στους θαλάμους του φουσκωτού. Προσοχή απαιτείται ώστε να μη υπερβεί το όριο που ορίζει ο κατασκευαστής. Το σχήμα και ο τρόπος κατασκευής του φουσκωτού προσαρμόζεται ανάλογα με το σκοπό για τον οποίο προσαρμόζεται, ανάλογα με το σκοπό για τον οποίο προορίζεται. Τα μικρά βοηθητικά σκάφη του τύπου dingy πλησιάζουν το σχήμα της μπανιέρας χωρίς καν υδροδυναμικό σχήμα.

Χρησιμοποιούνται δε για την μεταφορά ενός - δύο ατόμων σε κοντινές αποστάσεις με κουπιά. Στα μεγαλύτερα ταχύπλοα φουσκωτά σκάφη οι αεροθάλαμοι έχουν σχήμα "U" ανάμεσά τους, στην πρύμνη υπάρχει ο καθρέπτης για την εγκατάσταση της εξωλέμβιας και η πλώρη παίρνει το κανονικό της σχήμα. Είναι δυνατή η εγκατάσταση εξωλέμβιας 100 HP και πάνω. Ο χώρος μεταξύ των αεροθαλάμων αφιερώνεται για τους επιβάτες. Ο εξοπλισμός του σκάφους υπερβαίνει το αντίστοιχο του σκάφους από άλλο υλικό κατασκευής. Τα φουσκωτά σκάφη διαθέτουν καρίνα άκαμπτη από ξύλο ή και φουσκωτή.

Έτσι επιτυγχάνεται τέλειο τέντωμα του πανιού του πανιόλου και γενικά καλή συμπεριφορά. Σε μερικά νέα μοντέλα (τύπου aerogure) το πανί του πανιόλου είναι κολλημένο στους αεροθαλάμους κατά τέτοιο τρόπο ώστε να δημιουργείται στρώμα αέρα, όταν το σκάφος γλιστράει με ταχύτητα πάνω από την επιφάνεια της θάλασσας. Η τεχνική αυτή έδωσε έναν τύπο φουσκωτού αγωνιστικού σκάφους που πέτυχε ταχύτητα 20 κόμβων (παγκόσμιο ρεκόρ).

Το πλώριο τμήμα του σκάφους σκεπάζεται πολλές φορές από αδιάβροχο ύφασμα για την προστασία των επιβατών. Πολλές φορές προστίθεται και μπαρ-μπρίξ από ζελατίνα για προστασία των επιβαινόντων. Ο εξοπλισμός του σκάφους ποικίλει: τιμόνι με remote control, δεξαμενή καυσίμων, κουπιά, πανιά ιστιοπλοΐας, φουσκωτά καθίσματα και οτιδήποτε σχετικό επιθυμεί ο χειριστής.

Σαν πλεονεκτήματα του φουσκωτού σκάφους αναφέρονται: γρήγορο μαντάρισμα λόγω μικρού βάρους και όγκου, δυνατότητα ρυμούλκησης σκιέρ, ικανότητα μεταφοράς μεγάλου βάρους, μεγάλη ανεκτικότητα, δυνατότητες αλιείας και υποβρυχίων δραστηριοτήτων, ανάπτυξη μεγάλης ταχύτητας. Στην ταραγμένη θάλασσα το φουσκωτό σκάφος επιπλέει σαν φελλός χωρίς να αναποδογυρίσει.

Κατά την κίνηση του φουσκωτού δεν πρέπει να λησμονούνται ορισμένα στοιχειώδη πράγματα που έχουν άμεση σχέση με την ασφάλεια των επιβατών. Όπως να μη φιλοξενεί υπεράριθμα άτομα το σκάφος. Ο αριθμός που καθορίζεται στην άδεια του σκάφους είναι καθοριστικός και περιοριστικός, β) Πρέπει να υπάρχουν κατά την κίνηση μέσα στο σκάφος όλα τα εφόδια που προβλέπονται. (σωσίβια, πυροσβεστήρες κ.λ.π.) γ) Απαγορεύεται οι επιβάτες να κάθονται στους πλωτήρες, πρέπει να χρησιμοποιούν μόνο τα καθίσματα κ.λ.π.

Κωπηλάτα σκάφη

Στα κωπηλάτα πλεούμενα το μέσο πρόωσης είναι τα κουπιά. Ως γνωστό τα κουπιά είναι ο πιο παλαιός τρόπος πρόωσης στο νερό. Σήμερα η χρήση του κουπιού στο μέσο πρόωσης έχει περιοριστεί μόνο στα κωπηλάτα σκάφη αγώνων και στις μικρές βάρκες, ενώ εξακολουθεί να υπάρχει σαν μέσο ανάγκης και βοηθητικό στα μεγαλύτερα σκάφη.

Η κωπηλασία μοιάζει με το περπάτημα ενός ανθρώπου. Τραβώντας το κουπί μέσα στο νερό δημιουργείται μια δύναμη στο σκάφος μ' αντίσταση το νερό. Αν η δύναμη αυτή του κουπιού είναι μεγαλύτερη από την αντίσταση στο νερό, τότε η βάρκα θα κινηθεί. Δηλαδή το κουπί είναι ένας μοχλός δευτέρου είδους με την αντίσταση στη μέση, την δύναμη και το υπομολόγιο στα δύο άκρα. Το μυστικό της καλής κωπηλασίας βρίσκεται στη κάμψη του σώματος μπρος - πίσω, στο καλό στήριγμα κάτω των ποδιών και στις σωστές κινήσεις που κάνουν τα σκέλη και τα χέρια.

Λέμβοι

Οι λέμβοι ή βάρκες (boats) είναι ένας τύπος πλωτού ναυπηγήματος μικρών κατά κανόνα διαστάσεων και είναι γνωστές σ' όλους. Κατασκευάζονται από ειδική ξυλεία, χάλυβα ή κράμα αλουμινίου. Τα τελευταία χρόνια έχει επικρατήσει σαν υλικό κατασκευής η πλαστική συνθετική ύλη, η οποία αποδείχτηκε εξαιρετικά ανθεκτική. Παράλληλα κυκλοφορούν πάρα πολλές φουσκωτές βάρκες για τις οποίες έγινε λόγος στην ειδική παράγραφο. Οι ξύλινες βάρκες διαθέτουν το πλεονέκτημα έναντι των μεταλλικών και πλαστικών, της μεγαλύτερης φυσικής πλευστότητας. Σαν ναυ-

πηγήσιμη ξυλεία χρησιμοποιούν: πεύκο, δρυς, πτελέα, λάρυκας κ.ά. Η αρμολογία των μαδεριών γίνεται λεία κυρίως και κλιμακωτή σπάνια. Η λεία αρμολογία κάνει τη βάρικα ελαφρότερη. Τόσο η πλήρη όσο και η πρύμη της βάρικας κατασκευάζονται κατά κανόνα μυτερές (οξείς) τύπου γαϊτας δηλαδή ώστε να μην παρουσιάζουν επίπεδη επιφάνεια πάνω στην οποία θα σπάζουν τα κύματα. Επίσης το σκαρί αυτό επιτρέπει στην βάρικα να κινείται εύκολα και με πρύμη.

Κυκλοφορούν διάφορα είδη λέμβων εξειδικευμένα από άποψη κατασκευής για την αποκλειστική εξυπηρέτηση συγκεκριμένου σκοπού. Έχουμε δηλαδή βάρικες φαρέματος, αναψυχής, αγώνων κ.ά. Οι βάρικες κινούνται με κουπιά, κουπιά/πανί, ή μικρούς κινητήρες, κατά κανόνα εξωλέμβιους.

Βοηθητικό σκάφος

Ένα μικρό βοηθητικό σκάφος κρίνεται σαν απαραίτητο συμπλήρωμα του βασικού εξοπλισμού μιας θαλαμηγού. Τέτοιο σκάφος είναι χρήσιμο για την προσέγγιση στην ακτή ή για τις μετακινήσεις γύρω απ' το αγκυροβόλιο της θαλαμηγού. Το σκάφος αυτό συναντάται με τις διεθνείς ονομασίες "tender" ή "dingy". (ντίγκυ)

Το σκαφάκι αυτό είναι συνήθως φουσκωτό ή και πλαστικό. Τοποθετείται συνήθως πάνω στο κατάστρωμα ή στα κουπόνια φουσκωμένο. Επίσης μπορεί να ρυμουλκείται. Ακόμη μπορεί να τοποθετηθεί ξεφούσκωτο στην αποθήκη. Πέρα της αποστολής του αυτής μπορεί ακόμα να εξυπηρετήσει και τις καταστάσεις ανάγκης και όταν είναι ξεφούσκωτο μπορεί να φουσκώσει στη θάλασσα απ' τα άτομα που θα επιβιβασθούν.

Το βοηθητικό σκάφος των θαλαμηγών τύπου dingy φαίνεται πως αντικατέστησε τον πάκτονα (Floating stage) ο οποίος είναι μικρή βάρκα χωρίς τρόπιδα και χρησιμεύει για βοηθητικές εργασίες των μεγαλύτερων σκαφών (χρωματισμός, καθαρισμός, μετακινήσεις κ.λ.π.). Είναι δηλαδή η υπηρέτρια του μεγάλου σκάφους.

Μηχανοκίνητα

Στα μηχανοκίνητα πλοία, το μέσο πρόωσης είναι η προπέλα ή έλικας η οποία περιστρέφεται με τη μηχανή. Η αρχή είναι ότι περιστρεφόμενη με την βοήθεια της μηχανής βιδώνεται σαν κοχλίας στο νερό προκαλώντας έτσι το σκάφος να κινείται. Μπορούμε ακόμη να την παρομοιάσουμε σαν μια "αντλία νερού". Τραβάει δηλαδή νερό, απ' τη μια πλευρά και το σπρώχνει υπό μορφή ρεύματος προς την άλλη προκαλώντας έτσι αντίδραση στον υπόλοιπο όγκο του νερού. Ορισμένα σύγχρονα μηχανοκίνητα σκάφη χρησιμοποιούν αντί προπέλας το σύστημα hydrojet. Εδώ αντί της πίεσης του ανέμου στα πανιά η μηχανή εκτοξεύει νερό προς την πρύμη (κίνηση πρόσω) υπό μορφή ρεύματος/δέσμης (yet) δημιουργώντας έτσι αντίδραση. Τελευταία έχει κάνει την εμφάνισή του και το σύστημα της αεροπροπέλας, χωρίς να έχει τύχει μεγάλης εφαρμογής.

Σύγχρονοι τύποι μηχανοκίνητων σκαφών είναι τα κρις-κραφτ, τα υδροπτερυγα, τα αερόστρώμα.

Ιστιοφόρα

Στα Ιστιοφόρα το μέσο πρόωσης είναι τα πανιά (ιστία). Το Ιστιοφόρο είναι από τα αρχαιότερα μέσα μεταφοράς στην θάλασσα. Κατά καιρούς δε χρησιμοποιήθηκε στο εμπορικό και στο πολεμικό

σκάφος. Σήμερα παίζει ρόλο το σκάφος αναψυχής. Για πολλά χρόνια τα πανιά ήταν αποτελεσματικός τρόπος πρόωσης. Με λιγότερα άτομα - απ' ότι στα κωπηλάτα - έδιναν πολύ μεγαλύτερες ταχύτητες.

Στην πρόωση αυτή χρησιμοποιώντας την ενέργεια του ανέμου (ταχύτητα και πίεση) εξασκείται μια πίεση πάνω στα πανιά που μεταφέρεται στο σκάφος μέσω του ιστού σαν μέσο πρόωσης.

Τα ιστιοφόρα είχαν το βασικό μειονέκτημα να εξαρτάται η κίνησή τους από εξωτερικό παράγοντα μη ελεγχόμενο απ' την θέληση του ανθρώπου. Έτσι με την πάροδο των χρόνων και την τεχνολογική εξέλιξη, ήρθε ο ατμός και αργότερα οι μηχανές εσωτερικής καύσης που καταδίκασαν τα πανιά. Τα ιστιοφόρα περιορίστηκαν στις μικρότερες χωρητικότητες και σήμερα μόνο στα σκάφη αναψυχής και αγώνων. Αλλά και σ' αυτές τις κατηγορίες σκαφών τα πανιά έχαναν συνεχώς έδαφος ώσπου η ενεργειακή κρίση τα έφερε πάλι στο παρασκήνιο. Έτσι έχουμε φθάσει σήμερα στο μέγιστο της αξιοποίησης του πανιού σαν μέσο πρόωσης των μικρών σχετικά σκαφών.

Κανείς δεν ξέρει τι επιφυλάσσει το μέλλον, εφόσον άρχισαν πάλι να γίνονται σκέψεις για χρησιμοποίηση των πανιών για τα πλοία εμπορικών μεταφορών. Ήδη ναυπηγήθηκε στην Ιαπωνία το πρώτο δεξαμενόπλοιο 1.600 τόρων που φέρει ιστιακά βοηθητική μηχανή όπως και το ελληνικό φορτηγό πλοίο της ίδιας περίπου χωρητικότητας.

Τύποι Ιστιοφόρων

Η εποχή των μεγάλων Ιστιοφόρων έχει περάσει πια οριστικά. Ανάλογα με τον αριθμό των Ιστιών και το είδος της Ιστιοφορίας, είχαμε και τους βασικούς τύπους Ιστιοφόρων δρόμονας ή νάβα ή φρεγάδα και πάρονας ή μπρίκι τα οποία είναι με τρεις και δύο Ιστούς αντίστοιχα.

Σήμερα παρά την εντύπωση αυτή διάφοροι τύποι Ιστιοφόρων σκαφών παραπλέουν στις ακτές ασχολούμενο με ταξίδια αναψυχής. Το σχήμα του σκάφους (σκαρί) και το είδος της Ιστιοφορίας είναι οι δύο βασικοί παράγοντες οι οποίοι προσδιορίζουν τον τύπο του Ιστιοφόρου πλοίου. Το σχήμα παραλάσει πιο πολύ στα μικρά σκάφη. Σ' αυτά η δημιουργία και η εξέλιξη των τύπων εξαρτάται από τοπικούς παράγοντες. Σε κάθε γεωγραφική περιοχή της χώρας μας ανάλογα με την μορφολογία των ακτών και των καιρικών συνθηκών που συνήθως επηρεάζουν, καθώς και με τον ειδικό προσδιορισμό του σκάφους έχει να επιδειχθεί ένας διαφορετικός τύπος σκάφους που προτιμόταν απ' τους ναυτικούς της.

Στα σύγχρονα Ιστιοφόρα σκάφη υπάρχει μεγάλη ποικιλία στην ελληνική και ξένη αγορά, τόσο από πλευρά σκάφους όσο και από πλευράς Ιστιοφορίας. Ανάλογα με το μέγεθος έχουν πλήρωμα ένα ή δύο ή τρία άτομα και χρησιμεύουν για κοντινές βόλτες ή αγώνες τριγώνου κάτω από καλές συνθήκες ανέμου και θάλασσας. Τα σκάφη τύπου dingy με ένα ή δύο πανιά έχουν τριμελές πλήρωμα. Στην άλλη κλάση ανήκουν τα μεγάλα Ιστιοφόρα τα

οποία χαρακτηρίζονται και σαν ιστιοφόρα ανοιχτής θάλασσας. Είναι φτιαγμένα για να φιλοξενούν 4 άτομα τουλάχιστον και να διαθέτουν τις απαραίτητες ανέσεις, κουικέτες, πόσιμο νερό, κουζίνα, WC κ.λ.π. Η κατασκευή τους είναι τέτοια ώστε μπορούν να ταξιδεύουν και σε (χοντρές) θετούς ανέμους.

Chris - Crafts

Υπάρχουν δύο βασικοί τύποι κατασκευής του κουφαριού/σκελετού ενός μικρού σκάφους. Είναι τα κλασικά σκάφη με συμβατικό εκτόπισμα και τα σκάφη χωρίς εκτόπισμα. Πολλές φορές είναι δύσκολη η διαίρεση μεταξύ των δύο αυτών τύπων σκαφών. Τα πρώτα ταξιδεύουν διά μέσου του νερού δηλ. η γάστρα παραμένει συνεχώς μέσα στο νερό. Στα σκάφη χωρίς εκτόπισμα όταν ταξιδεύουν η γάστρα τους βγαίνει έξω απ' την επιφάνεια της θάλασσας και μόνο μικρό μέρος του πρύμνιου σκάφους παραμένει μέσα στο νερό. Γι' αυτό καλούνται και ιπτάμενα. Τούτο επιτυγχάνεται με το κατάλληλο σχήμα της γάστρας και όταν η ταχύτητα του σκάφους υπερβεί ένα ορισμένο όριο. Έτσι δημιουργήθηκε ένας νέος και επαναστατικός τύπος σύγχρονου ταχύπλου σκάφους του Chris - Craft. Το σχήμα της γάστρας των σκαφών αυτών είναι "V" ή βαθύ "V". Τα chris - crafts κινούνται με εξωλέμβιους ή έσω/έξω λεμβίους κινητήρες τα μεγαλύτερα και αναπτύσσουν ταχύτητα άνω των 15 κόμβων. Μεγάλο ποσοστό της υποστήριξης κατά την ταχύτητα ταξιδέματος τα σκάφη χωρίς εκτόπισμα αποκτούν απ' την δυναμική αντίδραση του νερού στον πυθμένα του σκάφους και μικρότερο απ' την άντωση. Η άντωση

ελαττώνεται με την αύξηση της ταχύτητας αλλά ποτέ δεν εξαφανίζεται μ' οποιαδήποτε ταχύτητα. Γενικά η ανύψωση του πυθμένα αρχίζει όταν το νερό σπάει προς τα έξω. Τα κρις-κράφτ παράγονται σε μεγάλη ποικιλία σχεδίων, μεγέθους, υλικών κατασκευής και κόστους. Ποικίλουν σε μέγεθος από 2 μέτρα μέχρι και μεγαλύτερα ικανά να φέρουν δύο εξωλέμβιες μηχανές.

Οι κανονισμοί λιμένων των λιμενικών Αρχών προβλέπουν ειδικές υποχρεώσεις για τους χειριστές των κρις-κράφτς:

α) Να τηρούν πάντα την ταχύτητα του σκάφους τους υπό έλεγχο όλη την ώρα που ταξιδεύουν και να αποφεύγουν τις "επιδείξεις ικανότητας", β) Να σέβονται τα δικαιώματα και την άνεση όλων των άλλων που βρίσκονται στην θάλασσα.

Συνεπώς να ελαττώνουν την ταχύτητα όχι μόνο όταν βρίσκονται σε κίνδυνο αλλά και όταν είναι θέμα καλής συμπεριφοράς προς τους άλλους, γ) Όταν προσπερνούν άλλο σκάφος προς την ίδια ή αντίθετη κατεύθυνση να αφήνουν αρκετό θαλάσσιο χώρο αν είναι βέβαια δυνατό ή να ελαττώνουν ταχύτητα στο ελάχιστο και να τηρούν μια έντονη επαγρύπνηση για κολυμβητές, δεσμάτα σκαφών κ.λ.π., δ) επίσης να ελαττώνουν την ταχύτητα ώστε τα απόνερα να μη προκαλέσουν ζημιές στ' άλλα μικρά σκάφη. Τούτο είναι σάφρων ενέργεια αφού είναι νομικά υπεύθυνοι για οποιαδήποτε ζημιά που θα προκαλέσουν σε σκάφη ή πρόσωπα απ' τα κύματα που αφήνουν πίσω τους.

Hydrofoil and Hovercraft

Πρόκειται περί δύο καινοφανών τύπων πλοίων. Το υδροπτερυγο πήρε την ονομασία του απ' τα πτερύγια (foils) με τα οποία είναι εφοδιασμένο. Η αρχή πάνω στην οποία στηρίζεται ο τύπος αυτός είναι ότι όταν η ταχύτητα φθάσει ορισμένο όριο, η άντωση επιδρά επί των πτερυγίων όπως η αντίσταση του αέρα επιδρά επί των πτερυγίων του αεροπλάνου. Έτσι ανυψώνεται το σκάφος και μόνο μέρος της πρύμης και τα πτερύγια παραμένουν μέσα στο νερό. Τούτο έχει σαν αποτέλεσμα την μείωση της αντίστασης και τη μεγάλη αύξηση της ταχύτητας (3 πλάσια περίπου εκείνης ενός συνήθους τύπου της ίδιας χωρητικότητας και ιπποδύναμης. Χρησιμοποιείται προς το παρόν ως επιβατηγό σε προστατευόμενες περιοχές.

Περισσότερο επαναστατικός είναι ο τύπος hovercraft που βασικά είναι συνδυασμός πλοίου κι αεροσκάφους. Οφείλει την ονομασία ότι επικάθεται (hovers) επί στρώματος αέρα που δημιουργείται υπό πίεση κάτω απ' το σκάφος. Είναι αμφίβιο σκάφος αφού μπορεί να κινηθεί και υπεράνω ελαφρώς ανώμαλου εδάφους. Πρόκειται περί σκάφους μεγάλης ταχύτητας που έχει αρχίσει ήδη να χρησιμοποιείται σ' ορισμένες διεθνείς γραμμές (ΒΔ Ευρώπη - Βρετανικά νησιά) για την μεταφορά επιβατών και οχημάτων.

Σκάφη αγώνων

Έχουμε σκάφη αγώνων κωπηλασίας και σκάφη αγώνων ιστιοπλοΐας. Στην πρώτη κατηγορία ανάλογα με τον αριθμό των κουπιών που χρησιμοποιούμε διακρίνουμε 2 κώπα, 4 κώπα, 6 κώπα, 8 κώπα, 12 κώπα, 16 κώπα και 18 κώπα. Στην δεύτερη κατηγορία

τα σκάφη διακρίνονται σε ιστιοπλοϊκά σκάφη αγώνων τριγώνου και σε ιστιοπλοϊκά σκάφη αγώνων ανοιχτής θάλασσας. Τα διαγωνιζόμενα ιστιοπλοϊκά σκάφη ανοιχτής θάλασσας χωρίζονται σε 7 κλάσεις ανάλογα με το βαθμό ικανότητας αυτών. Ο βαθμός ικανότητας είναι η ανάρτηση των πολλών παραγόντων όπως μήκος σκάφους, βάρος σκάφους, ύψος ιστού, ιστιοφόρα κ.λ.π. Βρίσκεται δε με πολύπλοκο μαθηματικό τύπο.

Ένα μέσο για την ανάπτυξη του τουρισμού και την επαφή των τουριστών με την θάλασσα είναι και η ενασχόληση με θαλάσσια σπόρ. Πριν λίγα χρόνια στην χώρα μας τα γνωστά θαλάσσια αθλήματα ήταν τα υδροποδήλατα με πετάλ και το κανώ ή θαλάσσιοι πλωτήρες. Πρόσφατα έκαναν την εμφάνισή τους και στην Ελλάδα ορισμένα σύγχρονα θαλάσσια αθλήματα στα οποία χρησιμοποιούνται σκάφη ή και συστήματα καινοφανούς τύπου.

Το πιο γνωστό από αυτά είναι το θαλάσσιο σκι (seaski). Τούτο είναι ένα ψυχαγωγικό άθλημα που κερδίζει συνεχώς οπαδούς. Πάρα πολλοί ιδιοκτήτες μικρών ταχυκινήτων σκαφών το θεωρούν σαν απαραίτητο συμπλήρωμα του σκάφους τους. Στο θαλάσσιο σκι επιβάλλεται δύο άτομα να επιβαίνουν στο ταχύπλοο σκάφος. Το ένα είναι ο οδηγός και το άλλο ο επιτηρητής του σκιέρ. Ο σκιέο φοράει υποχρεωτικά ατομικό σωσίβιο.

Το jet ski είναι ένας ταχύπλος μηχανοκίνητος πλωτήρας, μικρή πλαστική βενζινοκίνητη βάρκα χωρίς έλικα στην οποία επιβαίνει ένα μόνο άτομο και η οποία αναπτύσει ταχύτητα μέχρι 20 κόμβους. Επίσης υπάρχει θαλάσσιο ποδήλατο, το οποίο είναι μια μικρή βενζινοκίνητη βάρκα στην οποία επιβιβάζονται μέχρι 2 άτομα για αναψυχή.

Ένας τύπος μοντέρνου αθλήματος φέρεται υπό ξενικές επωνυμίες Windsurf - Flysurf - Windylander. Τούτο είναι ένας μακρόστενος πλωτήρας, ανάλογος με το κανώ πάνω στο οποίο τοποθετείται μικρός αρθρωτός ιστός με πανί. Κινείται δε με την επενέργεια του ανέμου και τους ανάλογους χειρισμούς που εκτελεί ο επιβαίνων αθλητής (αναβάτης). Για όσους γνωρίζουν τις βασικές αρχές της ιστιοπλοΐας η κίνηση και οι χειρισμοί είναι εύκολοι, αρκεί να διαθέτει ο αθλούμενος την απαιτούμενη μυϊκή δύναμη. Η κατεύθυνση (τιμόνεμα) του σκάφους χωρίς τιμόνι επιτυγχάνεται με την κάμψη του ιστού του πλώρα - πρύμα.

Άλλος τύπος καινοφανούς θαλάσσιου αθλήματος είναι το Paru-Sailing. Πρόκειται για ταχύπλοο σκάφος έλκοντας με σκοινί το αθλούμενο άτομο το οποίο φέρει αλεξίπτωτο και επιβαίνει σε εξέδρα. Με την κίνηση του σκάφους ο αθλούμενος που έλκεται, αιωρείται και πετάει στον αέρα. Η προσθαλάσσωση γίνεται μέσω της εξέδρας με μείωση της ταχύτητας του σκάφους και ύστερα από κατάλληλο χειρισμό.

Το θαλάσσιο μοτοποδήλατο seabuggy είναι μικρή συσκευή που επιπλέει στο νερό και που επιβαίνει ο κολυμβητής. Με την μυϊκή δύναμη των ποδιών του ο κολυμβητής επιτυγχάνει πρόσω της συσκευής στην θάλασσα. Είναι καλό για γυμναστική και ασφαλές για παιδιά. Προσφέρεται σε δύο μεγέθη για μικρούς και μεγάλους. Τέλος το aquascooter είναι ένα μικρό βενζινοκίνητο μηχανάκι ελαφρό που επιπλέει στο νερό και έχει την δυνατότητα να έλκει στην θάλασσα κολυμβητή σε ύπτια θέση. Με ειδική βάση

μπορεί να προσαρμοστεί και να κινήσει ένα φουσκωτό ή πλαστικό βαριάκι. Για την επαγγελματική εκμετάλλευση των ανωτέρω θαλάσσιων αθλημάτων απαιτείται ειδική άδεια απ' την Γενική γραμματεία Αθλητισμού (Υπουργείο Προεδρίας) και το λιμεναρχείο. Οι υποχρεώσεις των υπεύθυνων σχολών ή των εκμισθωτών και των αθλητών θαλάσσιων αυτών αθλημάτων προβλέπονται απ' τον κανονισμό λιμένος της περιοχής.

Στις αρχές του αιώνα υπολογίζεται ότι υπήρχαν πάνω από εξήντα τύποι σκαφών στις ελληνικές θάλασσες χωρίς να συμπεριλαμβάνονται οι βάρκες για λίμνες και ποτάμια. Η τυπολογική ποικιλία των σκαφών της εποχής εκείνης οφειλόταν στα διαφορετικά σχήματα γάστρας και στα είδη ιστιοφορίας τους. Εξαρτάται δε από τις ιδιαιτερότητες των περιοχών στις οποίες ταξίδευαν και απ' την χρήση που είχαν. Χαρακτηριστικά παραδείγματα ήταν οι μαυροθαλασσίτικοι γκαγκαλήδες με υψηλές πλώρες και πρύμνες για να αντιμετωπίζουν τις φουρτούνες του Εύξεινου Πόντου, σε σημακές σκάφες που 'χτίζονταν' μόνο για σφουγγαράδες και οι τράτες που χρησιμοποιούσαν οι τρατάρηδες για ψάρεμα.

Μετά το Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο τα παραδοσιακά θαλασσινά επαγγέλματα σβήνουν το ένα μετά το άλλο και τα πανιά εγκαταλείπονται μπροστά στην πρόσκληση των μηχανών. Οι περισσότεροι τύποι των ελληνικών παραδοσιακών σκαφών δεν έχουν πλέον λόγο ύπαρξης και τα τελευταία δείγματα γερνούν και καταστρέφονται αποσυρμένα σε ακτές και καρνάγια παίρνοντας μαζί τους μοναδικά μυστικά του ελληνικού λαϊκού πολιτισμού. Η απουσία κάθε ουσιαστικού ενδιαφέροντος απ' την πολιτεία για την προστασία της

τελευταίας γενιάς σπάνιων σκαφών είναι αποκαρδιωτική.

Τραγική είναι η μοίρα του "Αντώνιος Ζ'" του τελευταίου μεγάλου κερκυραϊκού γατζάου που σαπίζει εγκαταλειμμένος σε ναυπηγείο της Σαλαμίνας. Ο γατζαίος είναι ένας χαρακτηριστικός τύπος σκάφους που κατασκευαζόταν μόνο στα Επτάνησα και την Καλαμάτα και το "Αντώνιος Ζ'" είναι το τελευταίο δείγμα της παλιάς κερκυραϊκής ναυπηγικής τέχνης που χάνεται. Το σκάφος πρέπει να διασωθεί ως σύμβολο του νεώτερου λαϊκού πολιτισμού της Κέρκυρας αν πραγματικά ενδιαφερόμαστε να διαφυλάξουμε τον λαϊκό πολιτισμό μας. Υπάρχουν πολλά παραδείγματα ιδιωτών που προσπαθώντας να συντηρήσουν σπάνια ελληνικά παραδοσιακά σκάφη προσκρούουν στο υψηλό κόστος.

Το κόστος αποκατάστασης είναι ακόμη μεγαλύτερο αφού αρκετές παραδοσιακές τεχνικές έχουν από καιρό εγκαταλειφθεί στα περισσότερα ναυπηγεία. Ακόμα και αυτοί που συντηρούν τα σκάφη τους με προσωπική εργασία έχουν να καλύψουν τα μεγάλα έξοδα των φόρων και του ελλιμενισμού που στις μαρίνες γύρω απ' την Αθήνα ξεπερνά τις πεντακόσιες χιλιάδες δραχμές το χρόνο.

Το υψηλό κόστος συντήρησης ενός παλιού παραδοσιακού σκάφους αποτελεί το βασικότερο λόγο της εγκατάλειψής του. Ποιός όμως μπορεί να αμφισβητήσει ότι το "Αντώνιος Ζ'" το τελευταίο μεγάλο σκάφος απ' την πλούσια ναυπηγική παράδοση της Κέρκυρας αξίζει να διατηρηθεί όπως ένα εξιλόλογο νεοκλασικό κτίριο της πόλης; Το κόστος αποκατάστασης ενός τέτοιου

σκάφους δεν υπερβαίνει το κόστος της αποκατάστασης ενός διώροφου νεοκλασικού κτιρίου και μπορεί αναμφίβολα να καλυφθεί από ένα δημόσιο φορέα.

Σε αντίθεση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες που διέσωσαν και συντηρούν αντιπροσωπευτικά σκάφη τους σε μουσεία - λιμάνια, η Ελλάδα βραδυπορεί αδικαιολόγητα, ενώ ήδη βρισκόμαστε σε οριακό σημείο. Όπως διαπιστώνουμε 'η εποχή του πανιού και του ατμού τελείωσε, αυτή του ντήζελ τελειώνει.

Τα σύγχρονα σκάφη έχουν χάσει τα χαρακτηριστικά του καραβιού και ένας παλιός ναυτικός δύσκολα θα τα αναγνώριζε ως πλοία. Για το λόγο αυτό η Πολιτεία οφείλει να μεριμνήσει για τα πιο αξιόλογα καράβια όπως φρόντισε έστω την τελευταία στιγμή να σώσει παλιά κτίρια που κήρυξε διατηρητέα. Είναι απαράδεκτο στην χώρα με την μεγαλύτερη ναυτική παράδοση να μη υπάρχουν σχετικές με την καταστροφή των σκαφών διατάξεις έτσι ώστε να σωθεί τουλάχιστον ένα καράβι από κάθε τύπου που περνάει στην ιστορία.

Ένα σημαντικό μερίδιο ευθυνών αναλογεί στους εφοπλιστές που με αστοργία στέλνουν να διαλυθεί κάθε γέρινο καράβι, αφού πρώτα απογυμνωθεί από οτιδήποτε μπορεί να πουληθεί σε κάποιο θλιβερό νεκροταφείο πλοίων. Όσο αφορά την Πολιτεία, την αδιαφορία της για τα παραδοσιακά πλεούμενα μαρτυρεί και το γεγονός ότι δεν υποστηρίζει (φορολογικές απαλλαγές κ.ά.) τους ιδιώτες που από μεράκι και παρά το πολυδάπανο της συντήρησής τους έχουν διασώσει ξύλινο παλιό σκάφος.

Απουσία κεντρικής πολιτικής σε θέματα ναυτικής ιστορίας μαρτυρεί επίσης η ανεπαρκής χρηματοδότηση των ναυτικών

μουσείων της χώρας που στην πλειοψηφία τους δημιουργήθηκαν με ιδιωτική πρωτοβουλία και δωρεές. 'Στην Ελλάδα δεν υπάρχει ενιαία και σταθερή εθνική πολιτική στο τομέα των Μουσείων και Πινακοθήκων με αποτέλεσμα να μη έχουν ορισθεί οι προϋποθέσεις που πρέπει να πληρεί ένα ίδρυμα για να χαρακτηριστεί Μουσείο ή Πινακοθήκη. Αναπόφευκτα η Πολιτεία δεν μπορεί (ή δεν θέλει) να αξιολογήσει ποιά απ' τα μουσεία και τις πινακοθήκες που με ευκολία ιδρύονται παντού στην χώρα αναπτύσσουν δραστηριότητες που πρέπει να χρηματοδοτηθούν'.

Υπάρχει έλλειψη επαρκούς ενίσχυσης από Πολιτεία και ιδιώτες διότι παρατηρείται ότι ο αριθμός, το μέγεθος και οι δραστηριότητες των ναυτικών μουσείων μας δεν αρκούν για να χωρέσουν και να προβάλλουν μια τόσο μεγάλη ναυτική παράδοση.

Ωστόσο τα ναυτικά μουσεία δεν πρέπει να 'ναι μόνο στατικοί ειθεσιακοί χώροι αλλά ζωντανοί οργανισμοί που δίνουν στο κοινό την δυνατότητα να γνωρίσει την ναυτική μας παράδοση μέσα από πολλαπλές δραστηριότητες. Δηλαδή εκπαιδευτικά προγράμματα για σχολεία, έρευνα εργαστήρια ναυπηγικής ή μικροναυπηγικής (μοντελισμός) συνέδρια, σεμινάρια κ.ά.

Το γεγονός ότι σήμερα υπάρχει εν εξέλιξη μόνο ένα ερευνητικό πρόγραμμα για την ναυπηγική παράδοση δεν είναι άμοιρο αυτής της κατάστασης. Ενώ θα μπορούσαν να αξιοποιηθούν για το σκοπό αυτό κοινοτικά προγράμματα τα οποία θα τα γνώριζαν από αρμόδιους κρατικούς φορείς που ξέρουν τι προγράμματα υπάρχουν και θα τα υπεδείκνυαν στους ενδιαφερόμενους.

Δυστυχώς όμως η έρευνα για την ιστορία της ναυπηγικής περιορίζεται σε θέματα οικονομικής ιστορίας. Σε θέματα τεχνικής και τυπολογίας έχουν πραγματοποιηθεί μεμονωμένες μελέτες χωρίς να συντονίζονται από κάποιο ερευνητικό φορέα και σήμερα το μόνο ερευνητικό έργο εν εξέλιξη είναι το πρόγραμμα "Η ξυλοναυπηγική στην Ανατολική Μεσόγειο 18^{ος} - 19^{ος} αιώνας" που συνδιοργανώνουν το ΥΠΠΟ, το Εθνικό Ίδρυμα Ερευνών και το Ναυτικό Μουσείο Ελλάδος. Είναι αδικαιολόγητο να μη υπάρχει ερευνητικός φορέας για την ναυπηγική μας παράδοση σε πανεπιστήμιο ή σε άλλο ερευνητικό κέντρο της χώρας.

Η ναυτική μας τέχνη και κληρονομιά έχει την ρίζα της απ' τα παραδοσιακά ξύλινα ναυπηγεία τα οποία φτιάχνουν όμορφα ξύλινα σκαριά που σχίζουν αγέρωχα τις ελληνικές θάλασσες και ταξιδεύουν τους επιβάτες τους στις ασπρογάλανες ομορφιές της Ελλάδας υψώνοντας άσπρα πανιά στον ουρανό και στους γλάρους.

Στο Πέραμα και στην περιοχή Περάματος και Δραπετσώνας δημιουργήθηκαν αρκετά ξυλοναυπηγεία κατά την διάρκεια του μεσοπολέμου. Στις δύο πρώτες μεταπολεμικές δεκαετίες το Πέραμα είχε γίνει το σημαντικότερο κέντρο της ξυλοναυπηγικής όπου μάστορες από διάφορα μέρη της Ελλάδας ερχόνταν για να δουλέψουν στα ναυπηγεία.

Οι πιο φημισμένοι από αυτούς προερχόνταν απ' την Σύμη, την Σάμο, την Σύρο, την Χίο και τηνν Ύδρα, ενώ ένα μεγάλο μέρος των ναυπηγείων και τεχνιτών ήταν Πόντιοι ή Μικρασιάτες.

Χαρακτηριστικά παραδείγματα είναι ο γέρο-Ψαρρός απ' την Σύμη που μαζί με τον Μαστρογιάννη Μαραγκάκη που είχε δουλέψει στην Σύρο ναυπηγούσαν τα καλύτερα καραβόσκαρα όπως τη "Σαΐτα" και την "Πανδώρα". Ο Μανώλης Νομικός ο "Αμοργιανός" που ήταν ειδικευμένος στις ανεμοτράτες και ο Βροχίτζης που σκάρωνε τα ωραιότερα τρεχαντήρια.

Δυστυχώς όμως πολύ λίγα ναυπηγεία συνεχίζουν να λειτουργούν στην εποχή μας που η παράδοση παραμερίζεται λόγω της τεχνολογικής εξέλιξης και διαμόρφωσης καινούριων τύπων σκαφών από σύγχρονα υλικά, κυρίως από πλαστικό. Παρατηρούμε ότι τα ξύλινα σκάφη έχουν σημαντική ζήτηση αγοράς, απλά οι σημερινοί νέοι δεν ενδιαφέρονται να μάθουν την δύσκολη αυτή τέχνη και πραγματικά χρειαζόμαστε ισχυρά κίνητρα από την Πολιτεία για να ενδιαφεροθούν να συνεχίσουν την ξύλινη τέχνη που ξεχωρίζει η αξία της. Αδικαιολόγητη λοιπόν είναι η απουσία μιας σχολής όπου οι γέροντες ξυλομαραγκοί μας θα μπορούσαν να διδάξουν την τέχνη τους. Γιατί άλλωστε να πάρουν μαζί τους τις γνώσεις τους όταν η Ελλάδα μπορεί να αξιοποιήσει την ξυλοναυπηγική συνδυάζοντας την παλιά τεχνική με την νέα τεχνολογία για να κατασκευάσει όμορφα και ανταγωνιστικά ξύλινα σκάφη που θα ξεχωρίζουν στην Ευρωπαϊκή αγορά.

Τα μέλη του Ελληνικού Ινστιτούτου Προστασίας Ναυτικής Παράδοσης δείχνοντας ευαισθησία στο πρόβλημα των ναρκιωτικών σε συνεργασία με την Εναλλακτική Κοινότητα "Παρέμβαση" της Ραφήνας, (του κέντρου θεραπείας Εξαρτημένων "Ατόμων") οργάνωσαν σεμινάρια για να ευαισθητοποιηθούν οι πρώην χρήστες σε

θέματα διάσωσης προστασίας και μελέτης της ναυτικής μας κληρονομιάς. Στο πλαίσιο αυτού του προγράμματος το Ε.Ι.Π.Ν.Π. εμπιστεύτηκε την φροντίδα του "Κυρήνεια ΙΙ" στα μέλη της Παρέμβασης. Άλλο φιλόδοξο πρόγραμμα ξεκίνησε στα Σελήνια της Σαλαμίνας με την λειτουργία της νέας Κοινότητας του Κ.Ε.Θ.Ε.Α. Η κοινότητα αυτή έχει την δυνατότητα να φιλοξενήσει πενήντα μέλη. Προβλέπονται και δραστηριότητες που έχουν σχέση με τις ναυτικές παραδοσιακές τέχνες του καραβομαραγκού, του καλαφάτη, της ιστιογραφίας, ώστε μετά την ολοκλήρωση της παραμονής στο πρόγραμμα οι πρώην χρήστες θα μπορούν να εξασκήσουν ένα επάγγελμα παραδοσιακό απ' αυτά που δυστυχώς χάνονται.

Η ολοένα αυξανόμενη ζήτηση των ποιοτικών τουριστών για παραδοσιακά σκάφη πολυτελείας οδήγησαν τον ιδιοκτήτη να φτιάξει ένα καινούριο πανέμορφο ERMINA. Η κατασκευή του σκάφους ξεκίνησε στο Πέραμα το 1989 από τους παλιο-καραβομαραγκούς Αντώνη και Ηλία Χαλκίτη, τεχνίτες με μεγάλη οικογενειακή παράδοση στην ναυπήγηση Αιγαίοπελαγίτικων σκαριών. Σίγουρα το έργο ήταν δύσκολο μια που ο ιδιοκτήτης επέμενε να είναι όλα χειροποίητα, η πείρα όμως το μεράκι και η αγάπη για την θάλασσα έφεραν ένα θαυμάσιο αποτέλεσμα τόσο τεχνικό όσο και αισθητικό. Το "Ερμίνα" είναι ίσως και το τελευταίο μεγάλο εξ' ολοκλήρου ξύλινο καραβόσκαρο που δεν έχει όμως τίποτα να ζηλέψει από τα σύγχρονα γιωτ, τόσο σε εσωτερική πολυτέλεια όσο και σε ασφάλεια, κομψότητα και σύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό. Με την

ναυπήγηση τέτοιων σκαριών όχι μόνο συνεχίζεται η παράδοση, η πολιτιστική μας κληρονομιά και η ναυτική τέχνη τριών χιλιάδων χρόνων αλλά αναβαθμίζεται η υποδομή στον ελληνικό θαλάσσιο τουρισμό που απευθύνεται σε τουρίστες υψηλού εισοδηματικού επιπέδου που τους αρέσει η χώρα μας και θέλουν να την απολαύσουν με το καλύτερο δυνατό τρόπο. Αξίζει λοιπόν να συνεχιστεί η ξύλινη ναυπηγική τέχνη.

Ο Δήμος Περάματος έχει συλλέξει κάποια απ' τα εργαλεία και τα άλλα αντικείμενα που αποτελούν τεκμήρια των παραδοσιακών τεχνικών που μεταφέρθηκαν από άλλους τόπους και αναβίωσαν στο Πέραμα. Με αφορμή την συλλογή αυτή ο Δήμος έχει προχωρήσει στην μελέτη ενός Μουσείου Ναυπηγικής που θα δημιουργηθεί στο χώρο μεταξύ του νέου κολυμβητηρίου και της Δημοτικής μαρίνας. Το Μουσείο έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να 'ναι 'ζωντανό' και να 'χει πολύπλευρο κοινωνικό ρόλο περιλαμβάνοντας την μόνιμη εσωτερική έκθεση με αίθουσες για την ιστορία της ναυπηγικής, για τα ξύλινα σκάφη, τα σκάφη με πανιά και τις πρώτες ναυπηγήσεις σιδερένιων πλοίων καθώς και την ιστορία της πόλης του Περάματος μέσα απ' τα ναυπηγεία.

Επίσης την υπαίθρια έκθεση με ελληνικά σκάφη και μεγάλα αντικείμενα των ναυπηγείων. Το εργαστήριο κατασκευής και συντήρησης ομοιωμάτων πλοίων. Το εργαστήριο συντήρησης και αποκατάστασης ελληνικών παραδοσιακών σκαφών. Μια μικρή μαρίνα όπου θα φιλοξενούνται με ευνοϊκούς όρους παραδοσιακά σκάφη που είναι ακόμη σε χρήση. Ένα γραφείο εκπαιδευτικών προγραμμάτων και πολιτιστικών μελετών για την ναυπηγική.

Το Μουσείο Ναυπηγικής στο Πέραμα είναι το κεντρικό πολιτιστικό έργο της υπερτοπικής σημασίας που έχει προταθεί απ' το Δήμο Περάματος για να χρηματοδοτηθεί απ' το δεύτερο πακέτο Ντελόρ. Ο δήμος ωστόσο έχει προχωρήσει στην σύνταξη της μελέτης για την οργάνωση του Μουσείου και την προμελέτη του αρχιτεκτονικού έργου όπως επίσης και στην αρχική συντήρηση των εκθεμάτων με δικά του έξοδα. Πιστεύοντας ότι θα'χει άμεση βοήθεια απ' την Πολιτεία και τους σχετικούς φορείς για να ολοκληρώσει το έργο αυτό. Το Μουσείο Ναυπηγικής θα δώσει μια σημαντική πολιτιστική οικονομική αλλά και ηθική υποστήριξη στους κατοίκους της "πόλης των ναυπηγείων".

Ενώ λοιπόν άλλες ευρωπαϊκές χώρες χρηματοδοτούν την προστασία και αποκατάσταση των σπανίων παραδοσιακών τους σκαφών, η Ελλάδα επιδοτεί την καταστροφή τους όταν αυτά έχουν αλιευτική άδεια. Η καταστροφή όλων ανεξαιρέτως των παραδοσιακών αλιευτικών καϊκιών κρίνεται αναγκαία αν οι ιδιοκτήτες τους θέλουν να πάρουν την μέγιστη αποζημίωση σύμφωνα με το κανονισμό της Ε.Ο.Κ., για τον περιορισμό του αλιευτικού μας στόλου. Με την διαδικασία αυτή δεν υπάρχει δυνατότητα να παραχωρηθεί ένα σπάνιο παραδοσιακό σκάφος σε ένα απ' τα ναυτικά μουσεία αφού ο ιδιοκτήτης του αποζημιώνεται μόνο εάν το καταστρέψει. Στην περίπτωση που κάποια παλιά καϊκια ξεφύγουν απ' το Υπουργείο Γεωργίας το υψηλό κόστος συντήρησης και ελλιμενισμού τους αποτελεί τον κυριότερο ανασταλτικό παράγοντα για να κρατηθούν στην ζωή. Επιπλέον ο παραδοσιακός

τρόπος οργάνωσης και εξοπλισμού των λιγοστών ξυλοναυπηγείων και ο περιορισμένος αριθμός έμπειρων ξυλοναυπηγών προσθέτουν στις εργασίες συντήρησης και αποκατάστασης των παλιών ξύλινων καϊκιών, περισσότερα προβλήματα.

Μία σύγχρονη προσπάθεια επίλυσης όλων αυτών των προβλημάτων έχει υιοθετηθεί σε αρκετές ευρωπαϊκές χώρες μέσα απ' το θεσμό "μουσείο - λιμάνι". Αφετηρία του θεσμού υπήρξε η αναγνώριση ότι τα αξιόλογα δείγματα της τοπικής ναυπηγικής παράδοσης πρέπει να διασωθούν ως αντικατάστατα τεκμήρια της νεώτερης πολιτιστικής κληρονομιάς. Οι προσπάθειες αυτές περιλαμβάνουν εκτός απ' την προστασία και τον ελλιμενισμό αξιόλογων παραδοσιακών σκαριών την κατάλληλη υποδομή για την συντήρηση και την αποκατάστασή τους και την διάδοση της ναυτικής παράδοσης μέσα από εκπαιδευτικά προγράμματα, εκθέσεις, σχολές ξυλοναυπηγικής και εκδόσεις.

Ένα απ' τα πιο οργανωμένα μουσεία - λιμάνια βρίσκεται στο Douarnenez της Γαλλίας. Ιδρύθηκε το 1986 και οι άνθρωποί του ελπίζουν ότι σε λίγα χρόνια θα προσελκύσει πάνω από τριακόσιες χιλιάδες επισκέπτες τον χρόνο καλύπτοντας έτσι τα έξοδα συντήρησης και αποκατάστασης των σκαφών του. Απ' τα παλαιότερα μουσεία - λιμάνια του Ρότερνταμ που σχεδιάστηκε το 1978 και άνοιξε το 1983 καταλαμβάνει τμήμα του κεντρικού λιμανιού σε μια απ' τις πιο αναβαθμισμένες περιοχές της πόλης και είναι αυτόνομος οργανισμός που ανήκει στην τοπική αυτοδιοίκηση. Φιλοξενεί πάνω από 40 Ολλανδικά παραδοσιακά σκάφη, διαθέτει εκθεσιακό χώρο και ένα παραδοσιακό ναυπηγείο.

Η Ελλάδα παρά την μεγάλη ναυτική της παράδοση δεν διαθέτει ακόμη μουσείο - λιμάνι. Στο πολιτιστικό πάρκο ναυτικής παράδοσης που σχεδιάζεται στο Φαληρινό Δέλτα, όπου και θα μεταφερθεί το Ναυτικό Μουσείο Ελλάδας προβλέπεται ένας θαλάσσιος χώρος για πλοία όπως το θωρητικό "Αβέρωφ". Ο χώρος αυτός όμως δεν προβλέπεται να φιλοξενεί μικρά παραδοσιακά σκάφη, ούτε δραστηριότητες για την αναβίωση του λαϊκού ναυτικού πολιτισμού των νησιών μας. Μια άλλη προσπάθεια γίνεται στο Δήμο Περάματος στο πλαίσιο του Μουσείου Ναυπηγικής που σχεδιάζεται εκεί. Οι δύο προσπάθειες στο Λεκανοπέδιο είναι ιδιαίτερα σημαντικές. Δεν μπορούν όμως να καλύψουν το πρόβλημα πανελλαδικά. Το μουσείο - λιμάνι είναι ένας θεσμός που κάθε τοπική πρωτοβουλία μπορεί να αξιοποιήσει για να διασωθούν τα τελευταία αξιόλογα ελληνικά σκάφη.

Στον τομέα της ναυτιλίας σημαντικό ρόλο παίζει τόσο οι ιδιωτικοί όσο και οι δημόσιοι φορείς. Όσον αφορά τους ιδιωτικούς φορείς θα μπορούσαμε να αναφέρουμε τον σύνδεσμο κατασκευαστών ελληνικών σκαφών αναψυχής, την Ένωση Πλοιοκτητών Ελληνικών σκαφών αναψυχής, την ναυτιλιακή εταιρεία Βερνίκος κ.ά. Οι δε δημόσιοι φορείς που ασχολούνται με την ναυτιλία και τον θαλάσσιο τουρισμό γενικότερα είναι το ΥΕΝ, ΕΟΤ.

Αν θέλαμε να δούμε αναλυτικά την συμβολή του ιδιωτικού και δημόσιου τομέα στην ανάπτυξη της ναυτιλίας και του τουρισμού θα λέγαμε ότι δυστυχώς από πλευράς δημοσίου φορέα

δεν έχει γίνει κατανοητή η ανάγκη για επικέντρωση της προσπάθειας και του ενδιαφέροντος σε θέματα ναυτιλίας όπως ύπαρξη σωστής υποδομής για την ανάπτυξη μαρινών και την μείωση των ατυχημάτων, ευνοϊκοί όροι και φόροι για την φορολόγηση ελληνικών σκαφών, περισσότερη μέριμνα για την ανάπτυξη παραθαλάσσιων περιοχών σε απομακρυσμένα μέρη, ύπαρξη προγράμματος για προστασία του περιβάλλοντος, μέριμνα για την υποτονική οργάνωση εξωτερικής πολιτικής καθώς και για την ανύπαρκτη τεχνική βοήθεια (εκπαιδευτικά σεμινάρια κ.λ.π.) στον εργατοτεχνικό και διοικητικό τομέα καθώς και μέριμνα για την εξασφάλιση μόνιμου εκθεσιακού χώρου για την πραγματοποίηση ναυτικών εκθέσεων στην Ελλάδα.

Παρά τις συνεχείς προσπάθειες και πιέσεις του ιδιωτικού τομέα στους ελάχιστους αρμόδιους φορείς και τις συνεχείς υποδείξεις και υπομνήσεις για το πόσο συναλλαγματοφόρος είναι ο τομέας του θαλάσσιου τουρισμού για δεκαετίες τώρα, δεν έγινε αντιληπτό το γεγονός ότι η Ελλάδα, η κατεξοχήν ιδανική χώρα για την ανάπτυξη του θαλάσσιου τουρισμού, του τουρισμού που κατά κύριο λόγο προσελκύει τουρίστες υψηλού εισοδήματος κάτι που τόσο χρειαζόμαστε, έχει μείνει ουσιαστικά στο περιθώριο, υποσκελιζόμενη από τις γειτονικές χώρες όπως η Τουρκία και οι οποίες εκμεταλλευόμενες την αδράνεια της χώρας μας έκαναν τεράστιες επενδύσεις στο τομέα αυτό κατασκευάζοντας έργα υποδομής μαρίνες, σταθμούς ανεφοδιασμού και λιμάνια κλέβοντας από εμάς στην κυριολεξία μέσα απ' τα χέρια μας το χρυσάφι που ονομάζεται θαλάσσιος

τουρισμός. Η άρση της απαγόρευσης και διαχείρισης μαρινών και παράκτιων σταθμών ανεφοδιασμού από τον ιδιωτικό τομέα είναι επιβεβλημένο και με άμεση προτεραιότητα χάνονται κάθε χρόνο δεκάδες ή και εκατοντάδες εκατομμύρια δολάρια συνάλλαγμα, δεκάδες χιλιάδες θέσεις εργασίας, μειώνεται η ανταγωνιστικότητα και οι δυνατότητες αύξησης της παραγωγικής αλλά και της ποιοτικής δυναμικότητας των μονάδων του κλάδου διότι είναι φυσικό όταν δεν υπάρχουν οι κατάλληλες προϋποθέσεις (θέσεις, διευκολύνσεις κ.λ.π.) δεν αποφασίζουν οι καταναλωτές την αγορά σκάφους και ειδικότερα σκάφους άνω των 6 μέτρων.

Αλλά ας εξετάσουμε αναλυτικά 2 απ' τους ιδιωτικούς φορείς στο τομέα που μας ενδιαφέρει.

Αν θέλαμε να δούμε πιο αναλυτικά τους σκοπούς και τους στόχους του συνδέσμου ΣΕΚΑΠΛΑΣ θα λέγαμε ότι ένας απ' τους βασικούς σκοπούς είναι: α) η απόκτηση διὰ της ένωσης όλων των επαγγελματιών που ασχολούνται με την θάλασσα και την θαλάσσια αναψυχή, ισχυρής φωνής και ισχύος ικανών να ακούονται παντού και να μάχονται για νόμους και κανονισμούς που θα εγγυώνται και θα εξασφαλίζουν την ασφάλεια και την σιγουριά στους χρήστες αυτών των μέσων, με το να επιβάλλουν αυστηρές προδιαγραφές στα προϊόντα του κλάδου καθώς και με την εξασφάλιση της τήρησής του, προάγοντας την ναυτική τέχνη σ' όλα τα επίπεδα των Ελλήνων, β) η προβολή των προϊόντων του κλάδου με διάφορους τρόπους και κυρίως μέσω των Ναυτικών σαλονιών τα οποία έχουν γίνει πλέον ένας απ' τους ισχυρότερους θεσμούς του κλάδου για την

καλύτερη ενημέρωση του Ελληνικού κοινού και που διανύει ήδη 17 χρόνια συνεχής δραστηριότητας. Όμως δυστυχώς και στο τομέα αυτό υπάρχουν ελλείψεις σε σχέση με τις διεθνείς εκθέσεις λόγω του ότι δεν υπάρχουν μεγάλοι χώροι οι οποίοι να είναι κατάλληλα κατασκευασμένοι για να δέχονται σταθερά και μόνιμα την έκθεση Ναυτικών σκαφών και άλλων ειδών θάλασσας. Έτσι πάντα χρειάζεται να υπάρχει χρόνος ώστε οι αρμόδιοι να ψάξουν για να νοικιάσουν κάποιο χώρο ο οποίος να ικανοποιεί όσο το δυνατόν καλύτερα το μέγεθος των απαιτήσεων της έκθεσης. Εκτός βέβαια από τα ελληνικά Ναυτικά Σαλόνια του εσωτερικού και εκθέσεις δίδεται η κατάλληλη βοήθεια και οργάνωση στα μέλη του ΣΕΚΑΠΛΑΣ με σκοπό να τα ωθήσει να συμμετάσχουν σε μεγαλύτερα ναυτικά σαλόνια του εξωτερικού. Επίσης έχει ήδη επιτευχθεί συμμετοχή σε διάφορες διεθνείς επιτροπές. Σύμφωνα με άρθρο που δημοσιεύτηκε στο περιοδικό "Θάλασσα και Τουρισμός" μεταξύ άλλων αναφέρεται και το "Ναυτικό Σαλόνι Αθηνών" που άνοιξε και φέτος με νέα μοντέλα και καινούρια είδη εξοπλισμού, ευκαιρία για τους έμπορους απ' όλο τον κόσμο αλλά και των ανθρώπων των σπορ να βρεθούν στον ίδιο χώρο και να ενημερωθούν για την πορεία της ναυτιλίας. Η έκθεση πραγματοποιήθηκε υπό την αιγίδα του ΣΕΚΑΠΛΑΣ στο στάδιο Ειρήνης και Φιλίας σ' ένα χώρο 14.000 τ.μ. στο οποίο συγκεντρώθηκαν πάνω από 200 εκθέτες, βιοτέχνες, κατασκευαστές, αντιπρόσωποι και έμποροι όλων των τύπων σκαφών αναψυχής και αλιείας, εξαρτήματα, ανταλλακτικά, μηχανές σκαφών, ναυτιλιακά είδη και είδη ναυταθλητισμού. Η έκθεση πραγματοποιήθηκε με επιτυχία αφού χιλιάδες επαγγελματίες

και επισκέπτες κατέκλυζαν καθημερινά τον ειθεσιακό χώρο.

Επίσης μέλη του ΣΕΚΑΠΛΑΣ συμμετέχουν σε διάφορες διεθνείς επιτροπές που ασχολούνται με τις θεσμοθετήσεις διαφόρων κανονισμών και προδιαγραφών σε συνεργασία κυρίως με την ICOMA το σύμβολο της Ευρωπαϊκής κοινότητας σε ανάλογα θέματα.

Ακόμη ο σύνδεσμος οργανώνει συνέδρια με την συμμετοχή όλων των φορέων του κλάδου καθώς και επιμορφωτικά προγράμματα για τα στελέχη και για το προσωπικό των μελών του κλάδου τόσο στον τεχνικό όσο και στον διοικητικό τομέα εκμεταλλευόμενοι τους κοινοτικούς κυρίως πόρους με την μεσολάβηση του ΟΑΕΔ - ΕΟΜΜΕΧ. Με βάση συνέντευξη που έγινε στον κ. Αγγελόπουλο πρόεδρο του Συνδέσμου Κατασκευαστών Πλαστικών σκαφών και που δημοσιεύτηκε στο περιοδικό "Θάλασσα και Τουρισμός" επισημαίνεται μεταξύ άλλων ότι: "Είμαστε ένας κλάδος ζωντανός και βιώσιμος και αποτελούμε το κύτταρο για την προώθηση και ανάπτυξη του τουρισμού στην χώρα. Ένας κλάδος απαραίτητος για την προώθηση και ανάπτυξη του τουρισμού στη χώρα. Ένας κλάδος απαραίτητος για την ενίσχυση της εθνικής οικονομίας, δραστήριος και με προοπτικές για το μέλλον".

Παράλληλα ο κ. Αγγελόπουλος τόνισε ότι "ελληνικά σκάφη είναι κατασκευασμένα κάτω απ' τις πιο αυστηρές προδιαγραφές, άριστο και μοντέρνο σχεδιασμό και άψογο φινιρίσμα". Αυτό επιβεβαιώνεται από τις πραγματοποιημένες εξαγωγές του κλάδου των Ελλήνων κατασκευαστών στις οποίες ο τζίρος φτάνει τα 10 εκατομμύρια δολάρια ετησίως. Ο σημαντικότερος όγκος αυτών των πωλή-

σεων πραγματοποιείται στην Ευρώπη, μία αγορά γνωστή για τις πολύ αυστηρές προδιαγραφές και απαιτήσεις που έχει θεσπίσει στα σιάφη αναψυχής. Τελειώνοντας ο κ. Αγγελόπουλος ανέφερε ότι και ενώ όλα αυτά συμβαίνουν στον κλάδο μας πρέπει να πούμε ότι συχνάζουμε μέσα σ' ένα κλίμα εχθρικό και αναπτυξιακό αφού δεν είναι λίγες φορές που η πολιτεία εξαντλεί όλη της την αυστηρότητα στα σιάφη αναψυχής προκειμένου να ικανοποιήσει το λαϊκό αίσθημα. Είμαστε πάντα ο πρώτος στόλος, όμως βλέπουν πάντα τα στραβά μας και δεν θέλουν να δουν τα καλά μας. Δεν θέλουν να δουν την μεγάλη μας προσφορά στην ενίσχυση της εθνικής οικονομίας και κυρίως στην ανάπτυξη του ελληνικού θαλάσσιου τουρισμού του τόσο αδικημένου αυτού κλάδου' '.

Για το λόγο αυτό ο ξένος ανταγωνισμός είναι τόσο μεγάλος μια και στο εξωτερικό υπάρχει η συγκεκριμένη επιδότηση με χαμηλό επιτόκιο από τις τράπεζες που επιτρέπει στον αγοραστή να επενδύσει στα σιάφη.

Όλα αυτά έχουν σαν αποτέλεσμα να υπάρχουν δυσκολίες για την προώθηση του κλάδου και κατά συνέπεια των ελληνικών σκαφών αναψυχής μιας και δεν υπάρχουν τα κατάλληλα κίνητρα και παροχές απ' την πολιτεία ούτως ώστε να αναδειχθεί η σωστή αξία του κλάδου και ελκύσει την ζήτηση των ελλήνων αγοραστών.

Όταν όμως για παράδειγμα θεωρείται κάποιος που αγοράζει ένα σκαφάκι 2-3.000.000 δρχ., πλούσιος και φοροφυγός και μπαίνει στην ίδια μοίρα με τον έλληνα αγοραστή ενός αυτοκινήτου 5-6.000.000 δρχ., ενώ στην πραγματικότητα είναι ένας μικρο-

μεσαίος εργάτης. Αντί αυτοί οι άνθρωποι να απολαμβάνουν κάποιας ευνοϊκής μεταχείρισης αντιμετωπίζονται σαν μεγαλοεισοδηματίες και σαν φοροφυγάδες. Μετά απ' αυτά όχι μόνο δεν παρακινούνται να αγοράσουν αλλά δυσφημείται ο κλάδος πέραν του δεόντος.

Αν συνδυάσουμε το γεγονός αυτό με το ότι η βάση της δουλειάς μας είναι το μικρό σκάφος διότι απ' αυτό ξεκινάει κανείς για να πάει σε μεγαλύτερα σκάφη μιας και κανείς ποτέ δεν ξεκίνησε με κάποιο μεγάλο κρούτζερ αλλά έφθασε εκεί ξεκινώντας από κάποιο μικρότερο σκάφος. Θα δούμε πόσο πολύ δυσκολεύουν τα πράγματα και πόσο πού στενεύουν τα περιθώρια για τους κατασκευαστές αλλά και για τους εμπόρους του κλάδου. Είναι σαν να είναι το ίδιο το κράτος το οποίο δείχνει να κάνει ότι μπορεί για να μη προδεύσει ο κλάδος. Ένας κλάδος απόλυτα υγιής, βιώσιμος και με άριστες προοπτικές για το μέλλον τόσο στην Ελλάδα όσο και στα πλαίσια της Ενωμένης Ευρωπαϊκής Αγοράς.

Αν θέλαμε να κάνουμε ένα απολογισμό για το σύνολο του κλάδου και ιδιαίτερα για τις πωλήσεις του '94 θα λέγαμε ότι δεν ήταν θετικός.

Τα συνολικά μεγέθη πωλήσεων παρουσίασαν κάμψη της τάξεως του 30% περίπου.

Η κάμψη αυτή παρατηρήθηκε τόσο στα εγχώρια παραγόμενα όσο και στα εισαγόμενα προϊόντα. Έντονη επίσης υπήρξε η κάμψη σε σκάφη κάτω των 25 ποδών, ενώ αντίθετα μικρότερη ήταν η μείωση στα μεγαλύτερα σκάφη. Δηλαδή παρατηρούμε εδώ ότι ο μεγάλος όγκος καταναλωτών υπέστη το μεγαλύτερο πλήγμα.

Αντίθετα με τις πωλήσεις των σκαφών θετικό παρουσιάζεται το κλίμα τόσο στον τομέα των ναυλώσεων όσο και στην αύξηση των επαγγελματικών σκαφών. Το γεγονός αυτό είναι ενθαρρυντικό εάν σκεφθεί κανείς ότι και σ' αυτό τον τομέα η κρατική μέριμνα είναι ανεπαρκής.

Όσον αφορά τώρα το μέλλον του κλάδου όπως αναφέρθηκε παρουσιάζει ποικίλα προβλήματα με όχι ιδιαίτερα ευνοϊκές προοπτικές αν δεν ληφθεί έγκαιρα μέριμνα για την ανάπτυξη του κλάδου. Αρκεί να σκεφτούμε ένα ακόμη απ' τα σοβαρά προβλήματα του κλάδου, που είναι η παντελής έλλειψη υποδομής για την ανάπτυξη του θαλάσσιου τουρισμού. Υπήρξε βαριά η αμέλεια των μεταπολεμικών κυβερνήσεων για το μέλλον της χώρας μας στον τομέα της θαλάσσιας τουριστικής υποδομής και οι μαρίνες είναι το κύριο έργο υποδομής για την ανάπτυξη του σκάφους και του θαλάσσιου τουρισμού. Οι ελάχιστες όμως μαρίνες που έχουν κατασκευαστεί κινδυνεύουν να πεθάνουν από ασφυξία όχι μόνο σαν ανεπάρκεια χώρου φιλοξενίας σκαφών αλλά και από έλλειψη στοιχειωδών ανέσεων για τους ιδιοκτήτες των ελλιμενισμένων σκαφών. Είναι παράλληλα και χώρος ανάπαυσης ανθρώπων που έχουν ανάγκη από αισθητά ευχάριστο περιβάλλον. Για τις μαρίνες και τα προβλήματα που παρουσιάζουν καθώς και για τις επιπτώσεις τους στο ναυπηγικό κλάδο, θα αναφερθούμε αναλυτικά σε άλλο κεφάλαιο.

Ένα άλλο σοβαρότατο πρόβλημα και συνάμα ανασταλτικός παράγοντας για τις πωλήσεις των σκαφών αναψυχής ήταν και τα τέλη ελλιμενισμού για τα οποία με έντονη κινητοποίηση του

συνδέσμου επιτεύχθηκε η τροποποίηση του προεδρικού διατάγματος που καθόριζε τα τέλη ελλιμενισμού σκαφών αναψυχής αλλά και την επιβολή της καταβολής τέλους ως δικαίωμα στα λιμενικά ταμεία. Έτσι επιτεύχθηκε μείωση του φόρου από 300 δρχ. ανά μέτρο την εβδομάδα σε 100 δρχ. ανά μέτρο στα σκάφη κάτω των πέντε κόρων ενώ για τις επαγγελματικές αλλεευτικές λέμβους στις 35 δρχ. την εβδομάδα.

Αυτά και άλλα προβλήματα όπως η προσπάθεια για άρση της απαγόρευσης και διαχείρισης μαρινών και παράκτιων σταθμών ανεφοδιασμού από το ιδιωτικό τομέα είναι επιβεβλημένα.

Εκατομμύρια χάνονται κάθε χρόνο από την αμεριμνησία του κράτους να δώσει κίνητρα για ύπαρξη ανταγωνιστικότητας, έλξης υψηλού τουρισμού, αύξηση της παραγωγικής αλλά και ποιότητας δυναμικότητας των μονάδων του ΣΕΚΑΠΛΑΣ.

ΕΝΩΣΗ ΠΛΟΙΟΚΤΗΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΣΚΑΦΩΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ

Ένας άλλος ιδιωτικός φορέας που δημιουργήθηκε είναι και η Ένωση Πλοιοκτητών Ελληνικών σκαφών τουρισμού με σκοπό να προφυλάξει όλα τα δίκαια των πλοιοκτητών να περιφρουρήσει με τον τρόπο της τον θαλάσσιο πλούτο της χώρας μας και να βοηθήσει στην ανάπτυξη του θαλάσσιου τουρισμού.

Από τότε που ιδρύθηκε μέχρι σήμερα έχει στείλει προς τον ΕΟΤ και σε άλλες δημόσιες υπηρεσίες πάρα πολλές επιστολές με αιτήματα για την βελτίωση των μαρινών, την μείωση της μόλυνσής τους, για μείωση των τελών ελλιμενισμού στις μαρίνες για τα επαγγελματικά σκάφη, για την εξυπηρέτηση των επαγγελμα-

τικών τουριστικών σκαφών στα λιμάνια, για αύξηση των θέσεων ελλιμενισμού καθώς και προτάσεις για την επίλυση των προβλημάτων.

Συγκεκριμένα τον Μάιο του 1994 η ένωση έστειλε επιστολή προς τον τότε γενικό γραμματέα του ΕΟΤ Ευάγγελο Γιαννόπουλο για την ικανοποίηση αιτήματος, για το οποίο είχε ξαναγίνει επιστολή το 1986 και δεν υπήρξε κινητοποίηση για να εγκριθεί προς τα μέλη της Ένωσης για να τοποθετήσουν με δικές τους δαπάνες ξεχωριστούς για τα σκάφη τους μετρητές ηλεκτρικού ρεύματος, νερού και τηλεφώνου συνδιαλέξεων. Η λύση αυτή ζητήθηκε διότι πολλοί ιδιοκτήτες - μέλη τουριστικών σκαφών διαμαρτύρονταν διότι υποχρεώνονται να πληρώσουν τέλη και ηλεκτρικό ρεύμα, τηλεόραση και νερό για κατανάλωση που δεν έχουν κάνει.

Το Φεβρουάριο του 1993 έγινε πάλι επιστολή προς την Διοικ. Επιτροπή του Ν.Ε.Ε. σχετικά με το πρόγραμμα LIFE '93 για την μαρίνα ΖΕΑΣ. Πιο συγκεκριμένα η ένωση ζήτησε την ανάληψη μιας πρωτοβουλίας εκ μέρους του Ν.Ε.Ε. για μια συνάντηση ενημέρωσης επί του προγράμματος εκ μέρους του Δημάρχου Πειραιά προσκαλουμένων προς τούτο εκπροσώπων του ΥΕΝ, του ΥΠΕΘΟ, του ΕΟΤ και της ένωσης πλοιοκτητών και περαιτέρω μιας απόφασης υποστήριξης του προγράμματος LIFE '93 ως προγράμματος μοντέλου μαζί με τις πόλεις της Μασσαλίας, Γένοβας και Βενετίας. Το πρόγραμμα LIFE '93 είχε σαν στόχο την ολοκληρωμένη διαχείριση του περιβάλλοντος (παραλιών, θαλάσσης, βυθού) των μαρινών της Μεσογείου - πρότυπο πρόγραμμα μελέτης και

εφαρμογής τεχνικών για τον καθαρισμό και την ολοκληρωμένη διαχείριση της μαρίνας Ζέας στην πόλη του Πειραιά για το οποίο δεν έγιναν οι απαιτούμενες κινητοποιήσεις απ' το Δημόσιο φορέα.

Σε προηγούμενη επιστολή προς τον ΕΟΤ τον Σεπτέμβριο του 1992 έγινε διαμαρτυρία για την αύξηση τελών ελλιμενισμού ένα θέμα που απασχόλησε και απασχολεί και άλλους ιδιωτικούς φορείς, όπως ο σύνδεσμος Σ.Ε.Κ.Α.Π.Α.Σ. Συγκεκριμένα χαρακτηρίζονται αδικαιολόγητες οι αυξήσεις από κάθε άποψη, όχι μόνο γιατί οι προσφερόμενες από πλευράς ΕΟΤ υπηρεσίες είναι για τα ποσά που ζητούνται παράλογες αλλά κυρίως διότι οι ιδιοκτήτες επαγγελματιών σκαφών αναψυχής αδυνατούν να πληρώσουν, όσο ευνοϊκά και αν τεθούν απέναντι στην υπηρεσία του ΕΟΤ. Διότι τα έσοδα είναι αυστηρώς περιορισμένα και τα έξοδα ενός ιστιοπλοϊκού σκάφους για παράδειγμα είναι πολλά.

Πίνακας Sun-Odyssey 51

Στην Ελλάδα

$$\text{Sun-Odyssey 51: } 3 * 10.000 + 10 * 8.800 + 2 * 7.100 = 132.000$$

Στην Τουρκία

$$\text{Sun - Odyssey 51: } 3 * 8.530 + 10 * 7.880 + 2 * 6.730 = 117.850$$

Στην Γαλλία

$$\text{Sun - Odyssey 51: } 5 * 9.617 + 6 * 7.020 + 2 * 6.721 + 3 * 5.457 = 120.000$$

Στην Ταϊτή

$$\text{Sun - Odyssey 51: } 15 * 6.398 = 95.970$$

Όπως λοιπόν εύκολα διαπιστώνεται μία αύξηση του ναύλου θα΄ταν άστοχη κίνηση διότι η πελατεία θα διάλεγε άλλη χώρα πλην της Ελλάδας.

Παρακάτω παρατίθεται πίνακας με ανάλυση εξόδων ενός ιστιοπλοϊκού σκάφους με παράδειγμα το Sun - Odyssey 51.

Ασφάλεια	1.200.000
Μαρίνα	800.000
Επιθεώρηση, χαρτιά	150.000
Μεταφορές από ναύλα απλής διαδρομής	300.000
Λογιστής	150.000
Επισκευές πλαστικών	400.000
Επισκευές μηχανής - ανταλλακτικά	320.000
Επισκευές πανιών	100.000
Ζημιές από ναυλωτές	160.000
Ανανέωση εξοπλισμού από φθορές	240.000
Δύτης	40.000
Απρόβλεπτα 15%	500.000
Πλύσιμο	200.000
Σύνολο	4.510.000

Επίσης σ' αυτή την επιστολή έγινε υπενθύμιση της έλλειψης χώρου για παρκάρισμα σκαφών, αφού οι ελλείψεις των μαρινών έχουν φτάσει στο απροχώρητο.

Τον Ιανουάριο του 1994 η Ένωση έστειλε επιστολή προς την ομάδα εργασίας ΕΟΤ - ΕΠΕΣΤ η οποία περιείχε αιτήματα για τα επαγγελματικά τουριστικά σκάφη του κλάδου που λόγω τόσο από μέρους των ιδιοκτητών όσο και εσφαλμένης πολιτικής και αδιαφορίας του Κράτους, ο τομέας αυτός της επιχειρηματικής δραστηριότητας που ανδρώθηκε μέσα σε πολύ μικρό σχετικά χρονικό διάστημα τα τελευταία χρόνια. Βρίσκεται σε παρακμή και κινδυνεύει να συρρικνωθεί και να εκλείψει. Η μόνη φωτεινή ελπίδα και λύση φαίνεται σύμφωνα με την επιστολή να είναι η ομάδα ΕΟΤ - ΕΠΕΣΤ στην οποία δίνονται θέματα προς εξέταση και τα οποία χωρίζονται σε βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα.

Επιγραμματικά αναφέρεται.

- 1) Το θέμα των εξωφρενικών αυξήσεων κατά 96% (1992) που επιβλήθηκαν.
- 2) Της βελτίωσης της ασφάλειας των μαρινών από τις επιδρομές, τις κλοπές και τυχόν τρομοκρατικές ενέργειες.
- 3) Της άμεσης κατασκευής στο χερσαίο χώρο της μαρίνας Καλαμακίου γραφείων για τα μέλη της Ένωσης και άλλους σχετικούς με τον θαλάσσιο τουρισμό φορείς.
- 4) Της χορήγησης μόνιμων θέσεων κατά προτεραιότητα στα επαγγελματικά τουριστικά σκάφη.
- 5) Της εξομοίωσης τελών Ξηράς - θάλασσας.

- 6) Της τοποθέτησης απ' τους ίδιους τους ιδιοκτήτες ξεχωριστών μετρητών για να μη επιβαρύνονται για κατανάλωση που δεν έκαναν.
- 7) Τις εγκαταστάσεις στις μαρίνες VHF για την εξυπηρέτηση των σκαφών κατά το καταπλόου κυρίως αλλά και το αποπλόου τους.
- 8) Της παροχής διευκολύνσεων για οφειλές τελών μαρινών και κατάργησης του σημειώματος που δίδεται από την Υπηρεσία της μαρίνας στο Λιμεναρχείο για την χορήγηση αποπλόου.
- 9) Της χρέωσης του νερού στην τιμή της ΕΥΔΑΠ.
- 10) Του συστηματικού καθαρισμού του χερσαίου και θαλάσσιου χώρου.
- 11) Της κυκλοφορίας (συμφόρησης) του χερσαίου χώρου των μαρινών.

ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΑ

- 1) Της δημιουργίας περισσότερων θέσεων στις μαρίνες.
- 2) Της τροποποίησης του Κανονισμού μαρινών ώστε το επαγγελματικό τουριστικό σκάφος να αντιμετωπισθεί ως ξεχωριστή πραγματικότητα.
- 3) Της εκκαθάρισης αγκυροβολιών για εξοικονόμηση χώρου.
- 4) Της δημιουργίας νέων θέσεων στην περιοχή Αττικής.
- 5) Της βελτίωσης ή συμπλήρωσης της υποδοχής μαρινών.
- 6) Της εντατικοποίησης των προσπαθειών εκ μέρους του ΕΟΤ για την ένταξη των έργων υποδομής των μαρινών στο ΙΙ πακέτο Ντελόρ.
- 7) Της αμέριστης συμπαράστασης του ΕΟΤ στην κοινή προσπάθεια

της Ένωσης και του Σωματείου Πληρωμάτων για την ένταξη των εκπαιδευτικών σεμιναρίων των πληρωμάτων που επανδρώνουν τα σκάφη στα προγράμματα που χρηματοδοτούνται από την ΕΟΚ.

- 8) Της συνεχούς προβολής του θαλάσσιου τουρισμού στο εξωτερικό με ειδικά προγράμματα και χρησιμοποίηση των τοπικών μέσων μαζικής ενημέρωσης.

Τελειώνοντας την επιστολή η ένωση αναφέρει ότι τα θέματα αυτά δεν εξαντλούν το τόσο μεγάλο θέμα.

Εκτός από τις παραπάνω επιστολές σχετικά με τους προβληματισμούς και τις προτάσεις της ΕΠΕΣΤ η ένωση έχει κατά καιρούς συμμετάσχει σε Διεθνείς και Ελληνικές Εκθέσεις προκειμένου να γίνει προβολή της Ελληνικής Ναυτιλίας.

Παρά τις τόσες προσπάθειες της ΕΠΕΣΤ για συνεργασία και κοινό αγώνα για την προώθηση του κλάδου και την αύξηση του εισοδήματος στην χώρα το κράτος δεν φαίνεται να έχει κατανοήσει το μέγεθος της ζημιάς που προκαλείται με την παθητική στάση του σε προβλήματα ακέραια και ουσιαστικά. Σε σχετική επιστολή προς τον Γενικό Γραμματέα του ΕΟΤ τον Ιούλιο του 1994 φαίνεται καθαρά ότι η έγκληση του κλάδου για παρέμβαση του ΕΟΤ προς επίλυση συγκεκριμένων θεμάτων και κυρίως για την ενεργοποίηση της μεικτής ομάδας ΕΟΤ - ΕΠΕΣΤ που είχε ήδη συσταθεί στις 15/12/93 δεν βρήκαν δυστυχώς την ανταπόκριση που θα έπρεπε.

Αποτέλεσμα της αδράνειας των Υπηρεσιών του ΕΟΤ στην αντι-

μετώπιση καυτών προβλημάτων των μαρινών υπήρξε για το έτος '94 η κακή εικόνα που εμφανίστηκε σε βασικούς τομείς λειτουργικότητας και εξυπηρέτησεως των ξένων που μοιραία θα γίνουν οι διαφημιστές της χώρας μας.

Στο τέλος της επιστολής αναφέρονται τα θέματα που έχουν ανάγκη άμεσης επίλυσης σε μια προσπάθεια για αναβάθμιση του κλάδου και του θαλάσσιου τουρισμού γενικότερα. Συνοπτικά αναφέρονται: 1) Το θέμα της αύξησης θέσεων ελλιμενισμού, 2) Η κατάσταση της Μαρίνας Αλίμου, 3) Το πρόβλημα της τοποθέτησης μετρητών νερού, τηλεφώνου, ηλεκτρικού ρεύματος, 4) Χρησιμοποίηση VHF για διευκόλυνση και εξυπηρέτηση των σκαφών κυρίως κατά τον εισπλού τους στις μαρίνες και 5) Το καυτό θέμα της καθαριότητας των μαρινών.

Ούτε όμως και με το παραπάνω έγγραφο κατάφερε η ΕΠΕΣΤ να συγκινήσει τον ΕΟΤ για τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος. Στο σχετικό έγγραφο που έγινε τον Σεπτέμβριο του '94 προς τον Υπουργό τουρισμού Διονύσιο Λιβανό, σχεδόν 2 μήνες μετά την έκκληση για βοήθεια φαίνεται ότι δεν έγινε καμία απολύτως ενέργεια από πλευράς κράτους και αφέθηκε άλλη μια θερινή περίοδος χωρίς να γίνει τίποτα για την στοιχειώδη βελτίωση της λειτουργικότητας των μαρινών με αποτέλεσμα όσοι ξένοι περάσουν αναγκαστικά απ' αυτές για να επιβιβασθούν στα σκάφη, έφυγαν με τις ίδιες άσχημες εντυπώσεις για τον τουρισμό στην χώρα μας.

Η μεικτή ομάδα εργασίας που υποτίθεται ότι θα βοηθούσε κάπως να διορθωθούν τα κακώς κείμενα, αδρανοποιήθηκε απολύτως

και έμεινε μόνο στα χαρτιά και τελειώνοντας το έγγραφο αναφέρεται ότι "Η αδιαφορία του ΕΟΤ όχι μόνο να ανταποκριθεί στην ικανοποίηση των αιτημάτων μόνο αλλά και να απαντήσει στα αλληπάλληλα υπομνήματά μας, μας δίδει το δικαίωμα να πιστεύουμε ότι άδικα προσπαθούμε και ότι ίσως δεν θα έπρεπε να σας ενοχλούμε περισσότερο. Αν παρά ταύτα επανερχόμαστε το κάνουμε για τελευταία φορά για να στηρίξουμε τις κινητοποιήσεις που θα ακολουθήσουν απ' τα μέλη της Ενώσεώς μας στην προσπάθειά τους για την επιβίωση του κλάδου.

Με βάση δήλωση του Προέδρου της ΕΠΕΣΤ κ. Βερνίκου στο περιοδικό "Τουρισμός και Θάλασσα" για τις προοπτικές του κλάδου της ζήτησης που εμφανίζει η αγορά και τις προοπτικές για το 1995 βλέπουμε ότι:

Απ' το 1975 μέχρι σήμερα ο θαλάσσιος τουρισμός και ειδικότερα το yachting παρουσιάζουν σταθερή αύξηση με εξαίρεση την χρονιά του 1993. Υπολογίζουμε ότι το 1993 ήταν η πρώτη χρονιά που παρουσιάστηκε μείωση των ναυλοσυμφώνων οφειλόμενη κυρίως στην διεθνή οικονομική ύφεση και πιο ειδικά στην ύφεση στην Ευρώπη. Όπως και στην αρχή της περιόδου είχα επισημάνει ότι το 1994 υπήρξε μια χρονιά όπου επανήλθαν οι αυξητικοί ρυθμοί. Κατά την δική μου εκτίμηση το yachting στην Ελλάδα έχει πάρα πολύ μεγάλες δυνατότητες ανάπτυξης που δεν αντικατοπτρίζεται απ' τα νούμερα που κάθε χρόνο ανακοινώνονται. Δηλαδή αυξήσεις της τάξεως του 10% ή 15% είναι μεν θετικές

για μια σειρά από επιχειρήσεις, δεν αντανακλούν όμως την πραγματική δυναμική του ελληνικού θαλάσσιου τουρισμού. Αυτό μάλιστα είναι ιδιαίτερα σημαντικό αν ληφθεί υπ' όψιν ότι διανύουμε μία περίοδο όπου οι γειτονικές χώρες όπως η Γιουγκοσλαβία και η Τουρκία έχουν και αυτές δυνατότητες στον θαλάσσιο τουρισμό, πλην όμως αντιμετωπίζουν προβλήματα τα οποία ευνοούν την Ελλάδα.

Ο ελληνικός θαλάσσιος τουρισμός είναι βασικά "καθι-σμένος" εξαιτίας των χρόνιων προβλημάτων τα οποία είναι φυσικά τα έργα υποδομής (μαρίνες και έργα ελλημενισμού) ο εκσυγχρονισμός του θεσμικού μας πλαισίου και το επίπεδο υπηρεσιών τόσο του δημοσίου όσο και του ιδιωτικού τομέα. Είναι γνωστό πως ο κλάδος των επανδρωμένων θαλαμηγών βρίσκεται συνεχώς σε μια κρίση απ' την οποία δεν έχει ξεφύγει. Ένας απ' τους βασικούς συντελεστές αυτής της κρίσης είναι η μη συνεπής κυβερνητική πολιτική που έχει φέρει σε εξαθλίωση την υπόθεση του επανδρωμένου σκάφους γιατί υπάρχει ιδιαίτερη ελαστικότητα στην ναύλωση θαλαμηγών με ξένα σημαία σε αντίθεση με τα ελληνικά σκάφη τα οποία είναι υποχρεωμένα να έχουν ελληνικά πληρώματα και να πληρώνουν NAT.

Στον τομέα αυτό η πολιτεία δεν υπήρξε ούτε συνεπής, ούτε βοηθητική στα ελληνικά ποιοκτητικά συμφέροντα.

Αποτέλεσμα όλων αυτών είναι να γίνονται λίγες επενδύσεις προς αυτή την κατεύθυνση και οι Έλληνες συνεπείς επαγγελματίες βρίσκονται τελικά θύματα μιας πολιτικής που είναι μεν στα λόγια τους, προασπίζει, στην πράξη όμως τους αφήνει έρμαια

ενός ανήθικου ανταγωνισμού.

Απ' την άλλη μεριά ο κλάδος των μη επανδρωμένων σκαφών (bare boath) συνέχισε να σημειώνει σταθερή αυξητική ζήτηση και τα αποτελέσματα των βασικών εταιρειών είναι θετικά χωρίς όμως να εξαντλούνται οι δυνατότητές μας, θέλω να ελπίζω ότι με συστηματική προσπάθεια, με συνεπής πολιτική εκ μέρους του κράτους και με μια σωστή κινητοποίηση του ιδιωτικού τομέα θα μπορέσουμε να αναπληρώσουμε το κενό που έχουμε δημιουργήσει. Αυτό θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ως αισιοδοξία υπερβολική όμως, γιατί τα πράγματα στην παρούσα φάση είναι πολύ δυσάρεστα. Ας μη ξεχνάμε ότι οτιδήποτε εξαγγέλεται ή πρόκειται να γίνει, γίνεται με μεγάλη καθυστέρηση περίπου 15 ετών.

Με τα σημερινά δεδομένα έχω μια συγκρατημένη αισιοδοξία για το 1995. Άλλωστε πιστεύω πως ο κάθε Έλληνας επιχειρηματίας θα πρέπει πάντα να ξεκινάει αισιόδοξα και να προσπαθεί να κρατήσει ένα υψηλό επίπεδο τιμών.

Δεν συγκρίνονται οι δικές μας θάλασσες με της Ισπανίας και της Πορτογαλίας. Οι δικές μας είναι ωραιότερες. Δυστυχώς όμως σ' αυτές τις χώρες το πλαίσιο υποδομής είναι πάρα πολύ καλύτερο.

Τελειώνοντας θα'θελα να τονίσω πως εμείς δεν πρέπει να στηρίζουμε την τουριστική μας πολιτική στο γεγονός πως οι γείτονές μας έχουν προβλήματα. Πρέπει να αναπτύσσουμε την δική μας πολιτική, ανεξάρτητα απ' τα προβλήματα των άλλων και να επιθυμούμε όλα και όλοι να πηγαίνουν καλά, διότι όταν ο γείτονάς σου πάει καλά, πας και εσύ καλά.

Βλέπουμε λοιπόν ότι πρέπει να υπάρχει ανασυγκρότηση και ώριμη σκέψη από μέρους της Πολιτείας ούτως ώστε οι συναντήσεις και οι συνεργασίες τόσο του ιδιωτικού τομέα όσο και των δημόσιων φορέων να 'ναι εποικοδομητικές.

Με βάση δημοσίευση στο περιοδικό "Θάλασσα και Τουρισμός" (Οκτώβριος '94) φαίνεται καθαρά ότι γίνονται συναντήσεις μεταξύ εκπροσώπων του ιδιωτικού και δημόσιου φορέα αλλά το αποτέλεσμα παραμένει σχεδόν το ίδιο.

Στις 21/9/94 πραγματοποιήθηκε σύσκεψη του Ειδικού Γραμματέα κ. Ρουχάτα με τον κ. Γεώργιο Βερνίκο Πρόεδρο της ΕΠΕΣΤ και Τριαντάφυλλο Βενετόπουλο Α' Αντιπρόεδρο της Ένωσης Πλοιοκτιήτων Ελληνικών σκαφών Τουρισμού, κατά την οποία υπήρξε δέσμευση εκ μέρους του Υπουργείου στα εξής σημεία:

- 1) Στην ανάγκη αναβάθμισης των μαρινών εν όψει λήψεως του Cabotage για τουριστικά σκάφη το 2004.
- 2) Για την πολιτική αναβάθμισης αυτοχρηματοδοτούμενων έργων από ιδιωτικές επιχειρήσεις που θα αναλάβουν την εκμετάλλευση των μαρινών διατυπώθηκαν επιφυλάξεις για τις μαρίνες Αλίμου και Ζέας.
- 3) Αναζητείται τρόπος ικανοποίησης του αιτήματος της Ένωσης Πλοιοκτιήτων Ελληνικών σκαφών τουρισμού για προστασία των επαγγελματικών τουριστικών σκαφών, στα πλαίσια βέβαια της λειτουργίας της ελεύθερης αγοράς και του ελεύθερου ανταγωνισμού. Όπως βλέπουμε υπάρχει κινητοποίηση και απ' το κράτος με την διαφορά όμως ότι δεν υπάρχει κάποιο αποτέλεσμα διότι ο δημόσιος φορέας προσπαθεί να επιβάλλει τις δικές

του προτάσεις χωρίς να συνειδητοποιεί σε βάθος το πρόβλημα και να ενδιαφέρεται για την κοινή αντιμετώπισή τους.

Η διαφήμιση της χώρας μας στο εξωτερικό είναι καθοριστική για την ανάπτυξη του τουρισμού και κατά συνέπεια και του θαλάσσιου τουρισμού.

Ο Γεν. Γραμματέας ΕΟΤ κυρ. Γιαννακούλιας γνωρίζει ότι σημαντικό ρόλο στην πορεία του τουρισμού παίζει η διαφήμιση αλλά διευκρινίζει ότι χρειάζεται όχι μόνο η συμβολή του κράτους αλλά και η ενεργή συμμετοχή των ιδιωτικών φορέων αφού έφτασε πια η εποχή στην Ελλάδα που όλοι οι φορείς πρέπει να συμμετέχουν στην παροχή των πόρων.

Ήδη ο κυρ. Γιαννακούλιας πραγματοποιεί συσκέψεις με τους περιφερειάρχες της χώρας για κατάστρωση κοινού στρατηγικού σχεδίου διαφήμισης με εξειδίκευση σε κάποιες περιφέρειες και νόμους ενώ σύντομα ήρθε σε επαφή με τους εκπροσώπους των κορυφαίων τουριστικών φορέων για να τους ενημερώσει για το νέο επενδυτικό πρόγραμμα. Πάντως για το 1996 το διαφημιστικό πρόγραμμα του ΕΟΤ θα ενταθεί και θα διατεθούν για το σκοπό αυτό κονδύλια συνολικού ύψους 6 δισ. δραχ. Τέλος ο κυρ. Γιαννακούλιας ανακοίνωσε ότι δημιουργήθηκε και λειτουργεί συντονιστικό όργανο για την ισορροπη τουριστική ανάπτυξη και την διαφημιστική προβολή των επιμέρους περιοχών της χώρας μας. Στο όργανο αυτό συμμετέχουν οι περιφερειάρχες αλλά και ο ιδιωτικός τομέας.

Ο Σύνδεσμος Ελληνικών τουριστικών επιχειρήσεων (Σ.Ε.Τ.Ε.)

σχολιάζοντας το ποσό που έχει εγγράφει (για το 1995) στον κρατικό προϋπολογισμό για την προβολή και διαφήμιση της χώρας στο εξωτερικό παρατηρεί ότι όχι μόνο δεν είναι ανάλογο με την προσφορά του τουρισμού στην Εθνική Οικονομία, το συνάλλαγμα και την απασχόληση αλλά και λόγω του ύψους του, παντελώς αναποτελεσματικό. Ιδιαίτερα εάν συγκριθεί με τις δαπάνες για διαφήμιση εντός της Ελλάδας κατά το 11μηνο Ιανουάριο - Νοεμβρίου που διέθεσαν διάφοροι επιχειρηματικοί κλάδοι όπως για παράδειγμα ο κλάδος εξοπλισμού Γραφείων με 4,2 δισ. ή ο κλάδος παιδικών παιχνιδιών με 5 δισ., το ποσό των 1,4 δισ. που η Πολιτεία διαθέτει για την προβολή της χώρας σε ολόκληρο τον κόσμο συγκρινόμενο μάλιστα με τα πολλαπλάσια ποσά που σε ανταγωνίστριες χώρες διαθέτουν για διαφήμιση χαρακτηρίζεται ως σταγόνα στον ωκεανό που θα εξαφανιστεί και δεν θα έχει κανένα ουσιαστικό αποτέλεσμα, απλώς θα χαθεί για την Εθνική Οικονομία.

Το επιχείρημα ότι το 1994 ήταν μια καλή τουριστική χρονιά και το 1995 αναμένεται να 'ναι μια εξίσου καλή χρονιά δεν ευσταθεί αφού είναι γνωστό ότι για να διατηρηθεί ένα προϊόν στην επικαιρότητα απαιτείται συνεχής έντονη και μεθοδική προβολή.

Ο Σ.Ε.Τ.Ε., έχει επανειλημμένα τονίσει ότι ο κρατικός προϋπολογισμός δεν ισοσκελίζεται μόνο με περικοπές. Απεναντίας επενδύσεις απ' την πολιτεία σε στρατηγικούς για την οικονομία κλάδους με προοπτικές αμέσου αποδόσεως είναι η ενδεδειγμένη πολιτική για την αποφυγή ανακύκλωσης των προβλημάτων της Εθνικής Οικονομίας.

Τέτοιος κλάδος για την Εθνική Οικονομία είναι και ο Τουρισμός που απέδωσε το 1994 6 δισ. δολάρια σε συνάλλαγμα ενώ οι δυνατότητές του εάν τύχει κατάλληλης μεταχείρισης απ' την Πολιτεία είναι ικανές να καλύψουν τα ελλείμματα του δημοσίου τομέα!

Ο Σ.Ε.Τ.Ε., προτείνει ή το ποσό των 1,4 δισ. να τριπλασιασθεί τουλάχιστον ή αντί να κατανεμηθεί για την προβολή σε 18 χώρες να χρησιμοποιηθεί ολόκληρο για το άνοιγμα μιας νέας αγοράς. Με σημερινά δεδομένα η Ρωσία προβάλλει σαν μια νέα ανερχόμενη τουριστική αγορά απ' την οποία επωφελούνται ήδη πολλές δυτικές χώρες.

Έχουμε προσδιορίσει σε προηγούμενο κεφάλαιο και τονίζουμε πάλι ότι οι μαρίνες παίζουν σοβαρό ρόλο στην εξυπηρέτηση των σκαφών αναψυχής και του θαλάσσιου τουρισμού γενικότερα. Παρ' ότι όμως το γνωρίζουμε δεν έχουν πραγματοποιηθεί τα κατάλληλα έργα που θα ικανοποιήσουν το κενό που υπάρχει. Στο παρακάτω πίνακα σύμφωνα με στοιχεία του ΕΟΤ, προσδιορίζεται ο αριθμός των μαρίνων που υπάρχουν και οι θέσεις εξυπηρέτησης.

Π Ι Ν Α Κ Α Σ

	ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ		ΘΕΣΕΙΣ	Δ	FI	P	FI	TE
ALIMOS 174 56 Kalamaki, Attica Tel: (01) 9821.850, 9828.642, 9813.315, Telex: 223495 NTAL	37°55'	23°42'	1000	2-5m	○	○	○	○
ARETSOU 551 01 Kalamaria, Thessaloniki Tel.: (031) 444.594/595/598	40°34'	22°56'	300	3-4m	○	○	○	Some
FLISVOS 175 10 Pal. Faliron Attica Tel: (01) 9829.218 Telex: 215903	37°55'	23°55'	370	1.5-16m	○	Limited	○	Limited
GLYFADA 2, S. Karagiorga St., 166 75 Glyfada Attica Tel: (01) 8941.389, 8947.979, 8947.920 Fax: 8947719, Tlx: 225927	37°51'	23°45'	780	2.5m	○	Some	○	Some
GOUVIA P.O. Box 29, 491 00 Corfu (Kerkira) Tel: (0661) 91.475, 91.376 Fax: (0661) 91 329	39°39'	19°51'	360	2.5-6m	○	○	○	
MANDRAKI Central Port Authority of Rhodes, 851 00 Rhodes Tel: (0241) 23.693 Telex: 0292 232	36°27'	28°14'	115	3m	○	Some	○	Some
METHANA 180 30 Methana, Attica Tel: (0298) 92.324	37°35'	23°23'	70	3m	○		○	
OLYMPIC MARINE BOAT YARD Panormos, 195 00 Lavrio/Attika Tel: (0292) 25.782-3,4 Telex: 215522	37°42'	24°07'	50	4m	○	○	○	●
PATRAS 85, Othonos & Amalias St. 261 10 Patras Tel: (061) 429.130, 424.686	38°15'	21°44'	400	4-8m	○	Some	○	●
PORTO CARRAS Neos Marmaras, 630 81 Sithonia, Halkidiki Tel: (0375) 71.381, 71.221 Telex: 410704 FAX: 71.229	40°06'	23°48'	150	5m	○	○	Tanker	○
VOULIAGMENI 166 71 Vouliagmeni, Attica Tel: (01) 8960.012/4, 8960.415	37°48'	23°46'	115	3.5-8m	○	○	○	○
ZEА Zea, 185 04 Piraeus Tel: (01) 4513.944/47, 4511.480, 4513.623, 4513.873/5	37°56'	23°39'	950	1.5-9m	○	○	○	○

Ο ΕΟΤ κάθε χρόνο φτιάχνει ειδικό πρόγραμμα που προβλέπει την κατασκευή μαρίνων με μοναδικό μειωνέκτημα ότι αργεί πολύ για να πραγματοποιηθεί σε πράξη. Στο πρόγραμμα δημόσιων επενδύσεων που θα αναφερθεί πιο κάτω, υπάρχουν οι πιο κάτω λέξεις που εξηγούνται για διευκόλυνσή σας.

ΜΟΠ σημαίνει Μεσογειακά ολοκληρωμένα προγράμματα που έχουν φτιαχτεί.

ΠΕΠ σημαίνει περιφερειακά προγράμματα.

Μελέτες έργου: Στην αρχή γίνεται η μελέτη του έργου και μετά γίνεται η πραγματοποίησή του σε συνεργασία τις περισσότερες φορές με την περιφέρεια. Σημαντικός παράγοντας για να αποφασιστεί η κατασκευή του έργου κατέχει η προστασί του "περιβάλλοντος" διότι γίνεται για το καλό του τόπου και δεν πρέπει να υπάρχουν περιβαλλοντικές επιπτώσεις. Ο ΕΟΤ για το 1994 έχει αποφασίσει να πραγματοποιήσει τα έργα που φαίνονται στον πίνακα.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

<u>Ο Ν Ο Μ Α Σ Ι Α Ε Ρ Γ Ο Υ</u>	<u>Π Ο Σ Α Σ Ε Χ Ι Λ Ι Α Δ Ε Σ</u>
ΜΟΠ ΑΤΤΙΚΗΣ	
Ολοκλήρωση Μαρίνας Φαληρικού Δέλτα	3.050.000
ΠΕΠ ΣΤΕΡΕΑΣ ΕΛΛΑΔΑΣ	
Μαρίνα Αγίου Νικολάου (έργο προστασίας διαβρούμενης ακτής)	100.000
Μαρίνα Γουβιών Κέρκυρας (συμπληρώσεις)	340.000
Μαρίνα Φλοίσβου	180.000

Β. Κ.Π.Σ. - Εθνικό Σκέλος

(Πακέτο Ντελόρ ΙΙ)

Μαρίνα Πύλου (Β' Φάση)	685.000
Μαρίνα Σκύρου	685.000
'' Πυθαγορείου Σάμου (Β' Φάση)	2.300.000
'' Ικαρίας	3.488.000
'' Μυκόνου	2.470.000
'' Αργοστολίου	1.488.000

Μ Ε Λ Ε Τ Ε Σ

Μελέτη μαρίνας Μυκόνου	30.000
Μελέτη μαρίνας Ρόδου και μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων	40.000
Μελέτη μαρίνας Αγ. Γαλήνης και μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων	18.000
Μελέτη μαρίνας Ζακύνθου και μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων	28.000
Μελέτη εκσυγχρονισμού μαρινών Φλοίσβου, Ζέας, Βουλιαγμένης	20.000
Μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων Μαρίνα Ικαρίας	12.000
Μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων Μαρίνας Αγ. Νικολάου	8.000
Μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων μαρίνας Κω	12.000

Μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων μαρίνας Χίου	12.000
Μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων μαρίνας Πύλου	15.000
Μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων μαρίνας Θάσου	8.000
Μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων μαρίνας Σκύρου	15.000
Μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων μαρίνας Πρέβεζας	8.000
Μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων μαρίνας Αργοστολίου	12.000
Μαρίνα Χίου	1.118.000

Π.Ε.Π. ΝΟΤ. ΑΙΓΑΙΟΥ

Μαρίνα Κω	1.700.000
ΜΕΛΕΤΕΣ	
Μελέτη μαρίνας Μεσολογγίου	100.000

Π.Ε.Π. ΚΡΗΤΗΣ

Ανωδομή μαρίνας Αγ. Νικολάου	<u>135.000</u>
------------------------------	----------------

Σ ύ ν ο λ ο

17.777.000 χιλιάδες

Το κράτος επειδή δεν έχει την οικονομική δυνατότητα για να κατασκευάσει μαρίνες που είναι ένα μέσο ανάπτυξης του τουρισμού, έδωσε την άδεια στον ιδιωτικό τομέα να αναλάβει να διευκολύνει το προσοδοφόρο έργο αυτό για τον τουρισμό αλλά και για τον ιδιώτη προσωπικά. Αυτή η δυνατότητα αναζωπύρωσε το ενδιαφέρον πολλών ιδιωτών για τουριστικές επενδύσεις.

Όμως η διαδικασία για την υλοποίηση της όποιας τουριστικής επένδυσης στην χώρα μας δεν είναι καθόλου απλή υπόθεση. Αν για παράδειγμα θέλει να ιδρύσει κάποιος μια νέα μαρίνα, θα πρέπει πέρα απ' την εξασφάλιση του οικονομικού μέρους της επένδυσης να ετοιμασθεί για ένα γραφειοκρατικό μαρσάκι στο οποίο πρέπει να αφιερώσει πολύ κόπο και χρόνο. Τα προβλήματα της γραφειοκρατίας και της διασποράς των αδειοδοτήσεων σε διάφορους συναρμόδιους φορείς, υπουργεία και οργανισμούς ταλαιπωρούν τους Έλληνες ενδιαφερόμενους επενδυτές. Και εάν όλα αυτά είναι μια φορά δύσκολα για τους Έλληνες επενδυτές για τον ξένο είναι απογοητευτικά ως αποτρεπτικά. 'Ετσι δεν είναι λίγα τα περιστατικά όσων "είδον, ήλθον και απήλθον". Με αποτέλεσμα η προώθηση της κατασκευής μαρίνων να μένει στάσιμη με τις δυσάρεστες συνέπειες για την ανάπτυξη του τουρισμού.

Α Τ Υ Χ Η Μ Α Τ Α

Τις τελευταίες δεκαετίες πολλά πλοία...βγήκαν στην στεριά και αρκετοί επιβάτες τραυματίστηκαν, οι οποίοι έγιναν θύματα του ανταγωνισμού των εφοπλιστικών εταιρειών για την "πρωτιά". Την 1^η Σεπτεμβρίου 1992 το "Καταμαράν" προσέκρουσε στην είσοδο του λιμανιού του Πειραιά, αποτέλεσμα της κόντρας με το επιβατηγό "Ναιάς" και με επακόλουθο τον τραυματισμό 10 επιβατών. Τέτοια περιστατικά είναι συχνά και σε αυτό συμβάλλει η ελλιπής υποδομή των λιμανιών των περισσότερων νησιών μας επειδή είναι μικρά, δεν χωρούν πολλά καράβια και δεν είναι σπάνιο να...περιμένουν τα πλοία έξω απ' το λιμάνι για να βγει κάποιο άλλο και μετά να προσαράξουν. Ευνόητο είναι ότι όποιο πλοίο μπει πρώτο, θα φύγει και πρώτο και άρα θα κερδίσει επιβάτες.

Το φαινόμενο αυτό επιδεινώνεται με την προσέλευση σκαφών στα λιμάνια αφού δεν υπάρχουν αρκετές μαρίνες με αποτέλεσμα να μεγαλώνει ο κίνδυνος για ατυχήματα.

Οι κόντρες δεν είναι η μόνη αιτία θαλάσσιων ατυχημάτων. Η μεγάλη ηλικία πολλών επιβατηγών, οι υπεράριθμοι επιβάτες που σε περίπτωση κακοκαιρίας μετατρέπονται σε "επικίνδυνο φορτίο", οι μη τακτικές ασκήσεις ετοιμότητας του πληρώματος και κάποιοι αστάθμητοι παράγοντες πολλαπλασιάζουν τις πιθανότητες ατυχημάτων. Ειδικά στα κρουαζιερόπλοια στα οποία δεν ισχύει ο νόμος της απόσυρσης όταν συμπληρώσουν τα 35 χρόνια απ' το έτος ναυπήγησης, παρουσιάζεται ο μεγαλύτερος μέσος όρος ηλικίας (γύρω στα 30 έτη).

Ενθαρρυντικό είναι όμως ότι κατάβάλλονται προσπάθειες για την αύξηση της ασφάλειας των θαλάσσιων ταξιδιών τόσο από πλευράς ελέγχου των πλοίων πριν ξεκινήσουν όσο και κατά την διάρκεια του δρομολογίου.

Ο υποδιευθυντής της Διεύθυνσης Επιθεώρησης Εμπορικών πλοίων πλοίαρχος κ. Σεραφείμ Μπουρλιάσκος λέει στην "Απογευματινή της Κυριακής".

"Μια φορά τον χρόνο γίνεται η τακτική επιθεώρηση όλων των πλοίων που διαρκεί έως και δύο μήνες, ενώ γίνονται και αρκετοί έκτακτοι έλεγχοι. Εκτός απ' την επιθεώρηση που γίνεται στα λιμάνια πολλές φορές γίνονται και εν πλω έλεγχοι. Ενώ κλιμάκια στέλνονται σε όλα τα λιμάνια της χώρας και εξετάζουν όχι μόνο τα επιβατηγά και κρουαζιερόπλοια υπό ελληνική σημαία αλλά και σκάφη υπό διεθνή. Επίσης, κάνουμε και ασκήσεις ετοιμότητας στα πληρώματα και θεωρώ ότι ο ανθρώπινος παράγοντας είναι ο πιο σημαντικός, όχι μόνο στην τέλεση αλλά και στην πρόληψη των ατυχημάτων.

Υπάρχει μια άσχημη νοοτροπία στον κλάδο του τουρισμού στην Ελλάδα και συγκεκριμένα στον Ε.Ο.Τ., που τον εμποδίζει να προωθηθεί. Συγκεκριμένα το πρόβλημα είναι ότι οι άνθρωποι που διοικούν τον Ε.Ο.Τ., αντικαθίστανται τόσο σύντομα και με τέτοια ευκολία που όταν έχουν πραγματικά καταρτησθεί και ενημερωθεί για τις ιδιαιτερότητες του τομέα αναγκάζονται να τον εγκαταλείψουν. Από της ιδρύσεώς του, ο Ε.Ο.Τ., έχει αλλάξει 30 γενικούς γραμματείς με μέσο όρο θητείας στον Οργανισμό 12 μήνες. Η νοοτροπία που θέλει και επιβάλλει την απομάκρυνση των

ικανών στελεχών την στιγμή ακριβώς που παράγουν έργο και εμπράκτως προωθούν τον τουρισμό που είναι και ο πιο συναλλαγματοφόρος κλάδος της οικονομίας, πρέπει να σταματήσει. Ο τουρισμός δεν χρειάζεται πειράματα αλλά συνέχεια και συνέπεια ώστε να αναπτυχθεί περισσότερο και να αποδώσει τα μέγιστα στην ελληνική οικονομία. (Έτσι αποφασίζουν κάποιοι να φτιάξουν μαρίνες στις περιοχές τάδε, ανεβαίνουν άλλοι, αλλάζουν το πρόγραμμα, σταματάνε τα έργα. Βγάζουν άλλα σχέδια, αποφασίζουν να αλλάξουν κάποιες συνήθειες να τις καλύτερεύσουν, ανεβαίνουν άλλοι, δεν γνωρίζουν την συνέχεια, μπερδεύονται και μένουν στη μέση τα σχέδια...)

Ζήτηση για ναύλωση Ιστιοπλοϊκών σκαφών χωρίς πλήρωμα

Τα Ιστιοπλοϊκά BARE BOAT προτιμώνται κατά κύριο λόγο απ' τους Ευρωπαίους τουρίστες (Γάλλοι, Γερμανοί, Ολλανδοί και Άγγλοι στην FLOTTILLA). Μάλιστα οι Γάλλοι και οι Γερμανοί αποτελούν σύμφωνα με εκτίμηση εκπροσώπου του κλαδικού οργάνου τα 2/3 των πελατών που ναυλώνουν τα BARE BOATS. Τα σκάφη που συνήθως οι πελάτες ζητούν για ναύλωση είναι γνωστά "μοντέλα" γαλλικής κυρίως κατασκευής (Jeanneau, Bennetau) που προτιμώνται κυρίως για την φήμη που έχουν στην αγορά (φήμη που έχει αποκτηθεί χάρις στις σύγχρονες μεθόδους marketing, την συμμετοχή τους σε Ιστιοπλοϊκούς αγώνες, τον σχεδιασμό και την διαρρύθμιση που δίδει έμφαση στην εξοικονόμηση χώρων και θέσεων επιβατών, στην συχνή αλλαγή μοντέλων).

Κατ' άπαντες τις συνθήκες ο ανταγωνισμός καταλήγει σε βάρος των επαγγελματιών τουριστικών σκαφών που είναι ελληνικής κατασκευής. Παρ' όλα αυτά υπάρχουν σκάφη ελληνικής κατασκευής που θεωρούνται επιτυχημένα μοντέλα και ναυλώνονται με ικανοποιητική συχνότητα και αποφέρουν ναύλους όχι αισθητά χαμηλότερους από αντίστοιχα γνωστά ξένα σκάφη. Τέτοια επιτυχημένα σκάφη ελληνικής κατασκευής είναι το Discovery 3000 και Carter 33 και στο πολύ παρελθόν μοντέλα OLYMPIC MARINE. Οι εκτιμήσεις για τις μελλοντικές εξελίξεις στην ενοικίαση ιστιοπλοϊκών σκαφών είναι ότι η ζήτηση θα στραφεί προς ακόμη μεγαλύτερα σκάφη με περισσότερες ανέσεις και δυνατότητα για φιλοξενία περισσότερων ατόμων.

Ναυλομεσιτικές επιχειρήσεις

Σύμφωνα με τον νόμο 438/76 δικαίωμα εικναύλωσης αναγνωρισμένων επαγγελματιών τουριστικών σκαφών με ελληνική σημαία έχουν:

- α) οι ιδιοκτήτες σκαφών
- β) τα εφοπλιστικά γραφεία
- γ) οι ναυτικοί πράκτορες
- δ) οι αναγνωρισμένοι ναυλομεσίτες

Τα εφοπλιστικά γραφεία και οι ναυτικοί πράκτορες δεν ενδιαφέρθηκαν και δεν έχουν ασχοληθεί ποτέ με την κατηγορία σκαφών αναψυχής του Ν 438/76. Ουσιαστικά γίνεται απ' τους

ιδιοκτήτες και τους ναυλομεσίτες θαλαμηγών.

Ναύλωση τουριστικών σκαφών - προμήθειες ναυλομεσιτών

Προκειμένου να ναυλώσουν το σκάφος τους οι ιδιοκτήτες τουριστικών σκαφών απευθύνονται στους ναυλομεσίτες οι οποίοι αναλαμβάνουν έναντι κάποιας προμήθειας που συμφωνείται να βρουν πελάτες. Οι λόγοι που οι πλοιοκτήτες αναθέτουν το έργο της εξεύρεσης πελατείας στους ναυλομεσίτες είναι είτε γιατί είναι καινούριοι και άπειροι στο επάγγελμα και στερούνται των κατάλληλων διασυνδέσεων με γραφεία του εξωτερικού ή γιατί η εκμετάλλευση του σκάφους δεν αποτελεί κύρια επαγγελματική τους δραστηριότητα. Αρκετοί πλοιοκτήτες πάντως που ασχολούνται κύρια ή αποκλειστικά με το επαγγελματικό Yachting έχουν αποκτήσει εμπειρία και τις κατάλληλες διασυνδέσεις και διαπραγματεύονται απ' ευθείας με γραφεία ή πράκτορες ταξιδιών του εξωτερικού υποκαθιστώντας έτσι, το έργο του εγχώριου ναυλομεσίτη.

Η ανάγκη διασύνδεσης με γραφεία του εξωτερικού είναι απαραίτητη καθώς το 90% των ναυλώσεων των επαγγελματικών τουριστικών σκαφών γίνεται από αλλοδαπούς. Ένα σημαντικό ρόλο στην διαμόρφωση προτιμήσεων των τουριστών και στην τελική εκλογή τους ως προς τον τόπο τουρισμού παίζουν οι "tour operators" και οι "brokers" που υπάρχουν στις κατά τόπους τουριστικές αγορές. Βέβαια η δυνατότητα επιρροής της κατεύθυνσης του τουριστικού ρεύματος που διαθέτουν οι παραπάνω παράγοντες διαφέρει από χώρα σε χώρα. Οι περιοχές προς τις οποίες ο "broker" του

εξωτερικού επιδιώκει να κατευθύνει τους πελάτες του είναι αυτές όπου το κέρδος του είναι μεγαλύτερο. Το κέρδος αυτό συνίσταται από τις προμήθειες στο ναύλο του σκάφους, στα αεροπορικά εισιτήρια και στις τυχόν ασφαλίσεις του πελάτη κατά την διάρκεια των διακοπών.

Κάτω απ' αυτές τις συνθήκες η θέση που αναλαμβάνει ο ναυλομεσίτης του εξωτερικού είναι κυριαρχική αφού μάλι-στα βρίσκεται μέσα στην αγορά όπου εκδηλώνεται η ζήτηση και ουσιαστικά αυτός εντοπίζει και "καλλιεργεί" τον πελάτη. Οι ναυλώσεις για κάθε θερινή περίοδο "κλείνονται" αρκετούς μήνες πριν και γι' αυτό τον λόγο στο διάστημα Νοεμβρίου - Ιανουαρίου κάθε χρόνου οι Έλληνες ναυλομεσίτες περιέρχονται στις κυριότερες τουριστικές αγορές του εξωτερικού και συμμετέχουν στις κυριότερες διεθνείς εκθέσεις του "yachting".

Κάθε φορά που κλείνεται στο εξωτερικό ναύλωση κάποιου ή κάποιων σκαφών, οι brokers του εξωτερικού αποστέλουν με τραπεζικό έμβασμα στον Έλληνα broker ή πλοιοκτητή το 50% του ναύλου που συμφωνήθηκε, ενώ το υπόλοιπο 50% καταβάλλεται απ' τον πελάτη με την παραλαβή του σκάφους. Η προμήθεια του Έλληνα ναυλομεσίτη για τις υπηρεσίες που προσφέρει σε κάθε ναύλωση, κυμαίνεται ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς και το είδος του σκάφους (καθώς και το ύψος των ναύλων που προσφέρεται).

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι απ' την συνολική προμήθεια μιας ναύλωσης, τα 2/3 περίπου παραχωρούνται στον broker του

εξωτερικού και ο οποίος άλλωστε βρίσκει τους πελάτες και κλείνει τους ναύλους. Η αναγνώριση του ρόλου του ξένου "broker" ήταν και ο κύριος λόγος που απ' το 1984 επιτράπηκε να δραχμοποιείται μόνο το 80% του συναλλάγματος που προέρχεται απ' την ναύλωση επαγγελματικών τουριστικών σκαφών του Ν 438/76 ενώ το υπόλοιπο 20% αναγνωρίζεται σαν έξοδα προμήθειας ναυλομεσιτών εξωτερικού.

ΟΙ συνθήκες αγοράς

Όπως είναι ευνόητο σε συνθήκες μεγάλης πτώσης της ζήτησης οι ναύλοι "σπάνε" καθώς ο ανταγωνισμός για την εξασφάλιση ημερών ναύλωσης εντείνεται.

Το πρόβλημα γίνεται οξύτερο καθώς και οι ιδιοκτήτες των σκαφών έχουν ανειλημμένες υποχρεώσεις (πληρωμή τοκοχρεωλύσεων του δανείου που πήραν για την αγορά του σκάφους, πάγιες δαπάνες συντήρησης, έξοδα παραμονής σε μαρίνα κ.λ.π.). Τέλος η ύπαρξη "ημιεπαγγελματικών" που δεν ενδιαφέρονται τόσο για το κέρδος που θα αφήσει η εκμετάλλευση του σκάφους όσο η εξασφάλιση των απαιτούμενων ημερών ναύλωσης ώστε το σκάφος να εξακολουθεί να χαρακτηρίζεται σαν επαγγελματικό, αποτελεί μόνιμο παράγοντα συμπίεσης των ναύλων.

Εξέλιξη συντελεστών κόστους

Αφορά κυρίως τα επανδρωμένα σκάφη όπου οι αποδοχές του πληρώματος αποτελούν το 60-80% του λειτουργητικού κόστους

εκμετάλλευσης. Έτσι μια ουσιαστική αύξηση π.χ. κατά 30% των αποδοχών του πληρώματος συνεπάγεται αύξηση του κόστους εκμετάλλευσης κατά 18-24%.

Για την κάλυψη και μόνο των ετήσιων δαπανών του σκάφους απαιτούνται τουλάχιστον 25-30 ημέρες ναύλωσης σε κάθε περίοδο. Κάτω απ' αυτές τις συνθήκες δεν είναι παράξενο που σε περίοδο έντονης ύφεσης της ζήτησης οι ναύλοι μειώνονται δραματικά προκειμένου να εξασφαλισθούν μέρες ναύλωσης για την κάλυψη ανελαστικών τουλάχιστον εξόδων του σκάφους. Αυτό δεν είναι τόσο πρόβλημα.

Αντίθετα αυτό που κρίνεται ότι είναι σοβαρότερο και μονιμότερης φύσης πρόβλημα είναι οι επιπτώσεις από αλληλοεπίδραση των παρακάτω παραγόντων.

α) κακή κατάσταση μηχανοκίνητων των σκαφών

β) συνεχή υποβάθμιση των υπηρεσιών που προσφέρονται στους ναυλωτές των σκαφών σε συνδυασμό με την ταχεία αύξηση των στοιχείων κόστους.

γ) ανεπαρκή υποδομή του θαλάσσιου τουρισμού στην Ελλάδα.

Σαν αποτέλεσμα η ανταγωνιστικότητα του επαγγελματικού επανδρωμένου σκάφους στην Ελλάδα, υποχωρεί συνεχώς προς όφελος γειτονικών ανταγωνιστικών χωρών.

Επιτακτική προβάλλει η ανάγκη αναβάθμισης της ποιότητας των υπηρεσιών που προσφέρουν τα επανδρωμένα επαγγελματικά σκάφη. Δεν είναι λίγες περιπτώσεις που οι ναυλομεσίτες διαπιστώνουν ότι οι πελάτες όχι μόνο έμειναν δυσαρεστημένοι ύστερα από κάποια κρουαζιέρα αλλά μεταφέρουν τις δυσμενείς αυτές ε-

ντυπώσεις στους ναυλομεσίτες του εξωτερικού με αποτέλεσμα να υπάρχουν φόβοι ότι τελικά μεσοπρόθεσμα θα σημειωθεί συρρίκνωση του ελληνικού θαλάσσιου τουρισμού. (τουλάχιστον στα επανδρωμένα σκάφη) και διοχέτευση του τουριστικού ρεύματος σε ανταγωνίστριες χώρες.

Τα κυριότερα αίτια του χαμηλού επιπέδου των υπηρεσιών που προσφέρονται στα επανδρωμένα επαγγελματικά τουριστικά σκάφη με ελληνική σημαία είναι:

- Οι ελλείψεις (για λόγους εξοικονόμησης κόστους στην σύνθεση των πληρωμάτων με αποτέλεσμα πολλές άσχετες μεταξύ τους εργασίες να εκτελούνται από ένα άτομο π.χ. ο χειριστής της μηχανής είναι συγχρόνως και καμαρώτος.

- Η νοοτροπία πολλών απ' τα μέλη του πληρώματος. Τα άτομα αυτά δεν διαθέτουν εμπειρίες μέσα απ' το τουριστικό κύκλωμα ενώ παράλληλα βλέπουν την παραμονή τους στο σκάφος καθαρά περιστασιακή.

Η τακτική που ακολουθούν πολλοί πλοιοκτήτες να ναυτολογούν δηλαδή το πλήρωμα "την τελευταία στιγμή" και αφού έχουν εξασφαλίσει την ναύλωση. Όπως είναι φυσικό τα άτομα που ναυτολογούνται κατ' αυτό τον τρόπο είναι πιθανό να μη είναι τα καταλληλότερα. Προκειμένου να αποτραπούν οι μακροπρόθεσμες συνέπειες απ' το χαμηλό επίπεδο των υπηρεσιών που προσφέρονται τα σκάφη της κατηγορίας αυτής έχει κατά καιρούς προταθεί η λύση να δημιουργηθούν μέσα στα πλαίσια των ήδη υφιστάμενων τουριστικών σχολών, σεμιναριακά προγράμματα μικρής διάρκειας για τα πληρώματά των τουριστικών σκαφών. Έτσι με

την καθιέρωση των προγραμμάτων αυτών θα'ταν δυνατό σταδιακά να υποχρεωθούν οι πλοιοκτήτες των σκαφών να προσλαμβάνουν προσωπικό που αποδεδειγμένα έχει παρακολουθήσει με επιτυχία τα σεμινάρια αυτά.

Όσο αφορά τέλος την έλλειψη σύγχρονων λιμένων αναψυχής αυτό αποτελεί γενικότερο πρόβλημα στην Ελλάδα αφού η οργανωμένη υποδομή αποτελεί την "βιτρίνα του επιπέδου ανάπτυξης του θαλάσσιου τουρισμού σε μια χώρα".

Προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης για ενοικίαση τουριστικών σκαφών. Αν θέλαμε να δούμε αναλυτικά τους παράγοντες της ζήτησης θα λέγαμε ότι οι κυριότεροι παράγοντες που προσδιορίζουν την ζήτηση για σκάφη αναψυχής στην Ελλάδα είναι: (όχι κατά σειρά σπουδαιότητας)

α) Αρχική αξία κινήσεως

Όπως είναι φυσικό η τιμή αποτελεί ένα απ' τους ουσιαστικούς παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση για την αγορά ενός σκάφους.

β) Ευκολίες πληρωμής

Αναπόσπαστα συνδεδεμένες με το θέμα της τιμής οι δυνατότητες που παρέχονται στον υποψήφιο αγοραστή να εξοφλήσει την αξία του σκάφους με τμηματικές πληρωμές, παίζουν αποφασιστικό ρόλο στην διαμόρφωση της ζήτησης ιδιαίτερα στην κατηγορία μεγάλων σκαφών καθώς μάλιστα οι περισσότεροι εισαγωγείς έχουν την δυνατότητα που τους παρέχεται από τράπεζες της χώρας που προέρχονται τα σκάφη να προσφέρουν σημαντικές διευκολύνσεις στους όρους πληρωμής, δημιουργούν άνισες συνθήκες ανταγωνισμού

για τις εγχώριες κατασκευαστικές μονάδες που συνήθως δεν διαθέτουν την απαιτούμενη χρηματοοικονομική ευχέρεια να προσφέρουν πίστωση με μεγάλη χρονική έκταση. Όταν μάλιστα το σκάφος που πρόκειται να αγορασθεί προορίζεται για επαγγελματική χρήση δεν είναι ασυνήθιστο το φαινόμενο να προσφέρεται απ' τους εισαγωγείς στον υποψήφιο αγοραστή, εγγύηση ή υπόσχεση για εξασφάλιση ορισμένου αριθμού ναύλων ανά περίοδο έτσι ώστε να διευκολύνεται η εξασφάλιση των μέσων για πιο εύχρηρη αποπληρωμή της αξίας του σκάφους.

γ) Αύξηση του ελεύθερου χρόνου των καταναλωτών σε συνάρτηση με μια γενικότερη τάση προς μορφές ψυχαγωγίας που έχουν σχέση με την θάλασσα.

Εκπρόσωποι του κλάδου κατασκευής και ειδών θαλάσσιας αναψυχής τονίζουν ότι τα τελευταία χρόνια έχει παρατηρηθεί ουσιαστική αύξηση της "ναυτοσύνης" του Έλληνα, καθώς όλο και συχνότερα προτιμούνται τρόποι ψυχαγωγίας (ψάρεμα, θαλάσσιο σκι, ιστιοπλοΐα) που προϋποθέτουν σαν απαραίτητο εξοπλισμό τους κάποιο σκάφος. Ιδιαίτερα ενδεικτικό του παραπάνω γεγονότος είναι η σημαντική αύξηση στον αριθμό των αποφοίτων απ' τις σχολές ιστιοπλοΐας.

Από τους καταλόγους αποφοίτων των Π.Ο.Ι.Α.Θ., (2/3 ιστιοπλόων απόφοιτων απ' το Πανελλήνιο Όμιλο ανοιχτής θάλασσας) που είναι η μεγαλύτερη ιστιοπλοϊκή σχολή στην Ελλάδα. Παράλληλα με την ροή προς την θαλάσσια αναψυχή σημαντικό ρόλο έχει παίξει και η ζήτηση του ελεύθερου χρόνου (άδεια 4 εβδομάδων, καθιέρωση πενθήμερου) όπου ο καταναλωτής μπορεί να διαθέσει αρκετό μέρος του ελεύθερου αυτού χρόνου στην ικανο-

ποίηση των χόμπυ που έχουν σχέση με την θάλασσα.

δ) Το κόστος συντήρησης ενός σκάφους

Το κόστος συντήρησης του σκάφους αποτελεί καθοριστικό παράγοντα που επηρεάζει την απόφαση της αγοράς του καθώς ο υπόψηφιος αγοραστής δεν λαμβάνει υπ' όψιν του μόνο την αρχική δαπάνη κτήσης αλλά υπολογίζει για τον ετήσιο προϋπολογισμό του και τις επιβαρύνσεις που συνεπάγεται η συντήρηση του σκάφους.

Οι δαπάνες αυτές που είναι ανάλογες με το μέγεθος, το είδος και την πολυτέλεια του σκάφους διακρίνονται σε 4 κυρίως είδη:

1) Ετήσια συντήρηση του σκάφους

(καύσιμα - δεξαμενισμός - καθαρισμός, αντικατάσταση φθαμένων εξαρτημάτων, βάψιμο κ.λ.π.).

2) Τέλη κυκλοφορίας

Ανέρχονται σε δολάρια Η.Π.Α., για κάθε πόδι ολικού μήκους εφόσον τα σκάφη είναι υπό ξένη σημαία. Αντίθετα αν τα σκάφη έχουν ελληνική σημαία απαλλάσσονται απ' τα τέλη κυκλοφορίας.

3) Τέλη λιμενισμού

Όταν το σκάφος ελιμενίζεται σε μαρίνα ο κάτοχός του υποχρεούται την καταβολή ημερήσιου τέλους που είναι ανάλογο του μεγέθους ή της χωρητικότητας του σκάφους.

4) Φορολογικές επιβαρύνσεις

Η κατοχή σκάφους θεωρείται απ' τις φορολογικές αρχές σαν τεκμήριο δαπάνης διαβίωσης και η πιο μικρή βάρια αποτελεί τεκμήριο. Με συνέπεια ο αγοραστής βάριας να σκέφτεται το κόστος της φορολογίας.

Όσο αφορά το είδος σκαφών που προτιμούνται απ' τους αγοραστές βλέπουμε ότι υπάρχει στροφή των προτιμήσεων του καταναλωτικού κοινού προς τα ιστιοπλοϊκά σκάφη.

Τρεις φαίνεται να'ναι οι κύριοι λόγοι:

α) Αύξηση του αριθμού των αγοραστών που προτιμούν να έχουν υψηλότερη ενεργητική συμμετοχή στην πλοήγηση του σκάφους τους. Όπως άλλωστε έχει αναφερθεί ο αριθμός των αποφοίτων από σχολές ιστιοπλοΐας έχει αυξηθεί θεαματικά τα τελευταία χρόνια.

β) Επιδράσεις από πρότυπα του εξωτερικού και ιδιαίτερα από πελάτες - τουρίστες που ναυλώνουν σκάφη στην Ελλάδα.

γ) Οικονομικότερος τρόπος κίνησης.

Γενικά πάντως οι κατασκευαστές προβλέπουν ότι η εξοικείωση του καταναλωτή με την θαλάσσια ψυχαγωγία θα διατηρήσει την ζήτηση για σκάφη αναψυχής σε ικανοποιητικά επίπεδα (αν βέβαια η οικονομική συγκυρία το επιτρέψει) και μάλιστα θα υπάρξει μερική μετατόπισή της προς σκάφη μεσαίου μεγέθους (η μεγάλη πλειοψηφία των πωλήσεων αφορά μικρά σκάφη σήμερα). Στην τελευταία αυτή περίπτωση αποφασιστικό ρόλο θα παίξει η διαθεσιμότητα θέσεων ελλιμενισμού σε μαρίνες που ιδιαίτερα στην Αττική είναι πολύ περιορισμένη.

Παρόλο που οι κλιματολογικές συνθήκες και το πλήθος των ελληνικών νησιών δημιουργούν ιδανικές συνθήκες για την πραγματοποίηση θαλάσσιων αθλημάτων και ταξιδιών, αρκετοί εκπρόσωποι του κλάδου αυτού τόνισαν ότι αν ευνοούσαν και άλλες συνθήκες όπως εισόδημα, διαθεσιμότητα θα έπρεπε στην Ελλάδα να υπήρχε

η υψηλότερη στον κόσμο αναλογία σκαφών αναψυχής ανά κάτοικο. Παρόλες λοιπόν τις δυσκολίες και τα ερωτηματικά για το μέλλον ο ανταγωνισμός και η βελτίωση των συνθηκών δεν πρέπει να εκλείψει γιατί τότε θα εκλείψει και ο θαλάσσιος τουρισμός, φαινόμενο που θα έχει ιδιαίτερα αρνητικές επιπτώσεις για την Ελλάδα.

Κεφαλαιουχικός εξοπλισμός

Η κατασκευή σκαφών αναψυχής δεν απαιτεί υψηλή τεχνολογία, ούτε πολύπλοκο και ακριβό κεφαλαιουχικό εξοπλισμό. Ουσιαστικά το καλούπι (όπου χρησιμοποιείται) αποτελεί το κυριότερο εξάρτημα στην αλυσίδα της παραγωγικής διαδικασίας και ευνόητο είναι ότι όσα περισσότερα "μοντέλα" παράγει μια επιχείρηση τόσο υψηλότερα είναι τα κεφάλαια που έχουν δεσμευθεί στην ύπαρξη και διατήρηση των αντίστοιχων καλουπιών. Η σπουδαιότητά τους γίνεται ακόμα πιο εμφανής καθώς οι εμπορικές τράπεζες δεν αναγνωρίζουν τα έξοδα κατασκευής τους στην δαπάνη κεφαλαιουχικού εξοπλισμού. Έτσι οι μονάδες αναγκάζονται να αυτοχρηματοδοτούν κατά το μεγαλύτερο μέρος τις δαπάνες κατασκευής των καλουπιών αφού απ' τις τράπεζες δανειοδοτούνται μόνο για την αγορά υλικών που είναι απαραίτητα για την κατασκευή τους.

Το κόστος όμως των υλικών αυτών αντιπροσωπεύει μόλις το 30% περίπου της συνολικής αξίας των καλουπιών, η οποία ανάλογα με το μέγεθος του σκάφους μπορεί να φτάσει στα ιστιοπλοϊκά, 15.000.000 δραχμές. Εκτός απ' τα καλούπια οι μονάδες διαθέτουν συνήθως και πλήρη εξοπλισμό ξυλουργείου για την κοπή και διαμόρφωση των ξύλινων επενδύσεων και μερών του σκάφους. Απαραίτητη

θεωρείται για λόγους ασφαλείας η εγκατάσταση συστήματος αέρος ώστε η διεκπεραίωση των εργασιών να γίνεται με εργαλεία που λειτουργούν με πιεσμένο αέρα αντί για ηλεκτρικό ρεύμα.

Υποτιμολόγηση και παράνομες ναυλώσεις

θεωρείται βέβαιο ότι στο κύκλωμα εκμετάλλευσης σκαφών αναψυχής παρουσιάζεται άγνωστο όμως σε πόση έκταση το φαινόμενο της υποτιμολόγησης ναύλων δηλαδή δήλωση ναύλου κατώτερου απ' αυτού που έχει πραγματικά συμφωνηθεί. Η άμεση συνέπεια του φαινομένου αυτού είναι η αλλοίωση της πραγματικής εικόνας του ύψους που κυμαίνονται οι ναύλοι. Τέλος οι διάφορες μορφές παράνομων ναυλώσεων που πραγματοποιούνται στον ελληνικό χώρο εμφανίζουν την ζήτηση να κυμαίνεται σε επίπεδα κατώτερα απ' τα πραγματικά. Αν και δεν είναι πραγματικά δυνατόν να προσδιορισθεί ο αριθμός των ναυλώσεων που σκάφη μη επαγγελματικά ή με ξένη σημαία πραγματοποιούν, όμως οι καταγγελίες των επαγγελματικών σωματείων εκτιμούν ότι είναι σημαντικές. Θα πρέπει πάντως να τονισθεί ότι ακριβώς επειδή οι ναυλώσεις είναι παράνομες και ο κίνδυνος σύλληψης υψηλός το μεγαλύτερο μέρος των ναυλώσεων αυτών πρέπει να γίνεται στα μηχανοκίνητα σκάφη όπου οι ναύλοι είναι υψηλοί.

Έντονος ανταγωνισμός από εισαγωγές

Ο ανταγωνισμός από σκάφη αναψυχής που προέρχονται από πηγές του εξωτερικού δεν φαίνεται να αποτελεί πρόβλημα για τις μονάδες που κατασκευάζουν σκάφη μικρού μεγέθους. Στην κατηγορία αυτή που περιλαμβάνονται βάρκες με εξωλέμβιο μηχανή, "κρίς-κραφτ" μικρά καμπινάτα με εσωλέμβιο μηχανή κ.λ.π., η εγχώρια παραγωγή όχι μόνο έχει καλύψει την εσωτερική αγορά αλλά πραγματοποιεί και εξαγωγές. Αντίθετα στην κατηγορία των μεγάλων τουριστικών σκαφών, η διείσδυση των εισαγωγών έχει φτάσει σε υψηλά επίπεδα. Οι προτιμήσεις των αγοραστών προς τα εισαγόμενα σκάφη δεν οφείλονται μόνο σε παράγοντες που έχουν σχέση με το ίδιο το προϊόν. (π.χ. design, γνωστή "μάρκα", περισσότερες ανέσεις κ.λ.π.) αλλά και στην πολιτική πωλήσεων που ακολουθούν οι εισαγωγείς (μικρή προκαταβολή, εξόφληση σε 2-3 χρόνια, μικρό επιτόκιο). Την δυνατότητα για παροχή τέτοιων ευκολιών οι εισαγωγείς την αντλούν από πιστωτικές ευκολίες που παρέχουν ξένες τράπεζες που συνεργάζονται με τις μονάδες κατασκευής τουριστικών σκαφών του εξωτερικού. Κάτω απ' αυτές τις συνθήκες ανταγωνισμού η ανάγκη για ένα πιο άνετο πλαίσιο χρηματοδότησης του κλάδου είτε άμεσα στα ναυπηγεία ή έμμεσα στον αγοραστή προβάλλει έντονη.

Αλλά η έλλειψη οργάνωσης και προγραμματισμού αποτελεί γενικότερο πρόβλημα για τις περισσότερες μονάδες του κλάδου και συνεπάγεται αυξημένο κόστος παραγωγής, χαμηλής παραγωγικότητας και βέβαια περιορισμένη αποδοτικότητα. Στα κυριώτερα

αίτια της κατάστασης αυτής εκτός απ' αυτά που έχουν ήδη αναφερθεί (ρευστότητα κ.λ.π.) θα πρέπει να αναζητηθούν η νοοτροπία του Έλληνα αγοραστή: αργοπορημένη παραγγελία, παράλογες απαιτήσεις που με την πάροδο του χρόνου βελτιώνονται, το μικρό μέγεθος των μονάδων, η περιορισμένη αγορά κ.λ.π. Η ανάγκη για την βελτίωση της οργανωτικής δομής των επιχειρήσεων του κλάδου φαίνεται και απ' το γεγονός ότι οι λίγες εκείνες επιχειρήσεις που το έχουν καταφέρει αποτελούν σήμερα τους πρωτοπόρους του κλάδου σε μεγέθη κύκλου εργασιών παραγωγής και εξαγωγών.

Στον τομέα κατασκευής πλαστικών σκαφών αναψυχής δεν υπάρχουν ιδιαίτερα προβλήματα σχετικά με την επάρκεια εξειδικευμένου προσωπικού. Στην δραστηριότητα όμως της κατασκευής ξύλινων σκαφών το πρόβλημα είναι οξύ, καθώς η ειδικότητα του παραβομαραγκού σιγά - σιγά εξαφανίζεται ενώ η αμοιβή των υφισταμένων τεχνιτών έχει φτάσει σε υψηλά επίπεδα.

Περιορισμένη προβολή του ελληνικού σκάφους

Όσον αφορά τώρα την προβολή του ελληνικού σκάφους, το σκάφος αναψυχής είναι ένα απ' τα προϊόντα που για την προώθησή τους στην αγορά χρειάζονται μεγάλη προβολή και συνεχή παρουσία με διάφορες εκδηλώσεις (διεθνείς εκθέσεις, αγώνες κ.τ.λ.). Είναι φανερό ότι η μεγάλη πλειοψηφία των μονάδων του κλάδου δεν έχει τις δυνατότητες (οικονομικές, διοικητικές, χρονικές κ.λ.π.) που να τους επιτρέπουν να προβάλλουν κατά συστηματικό τρόπο τα προϊόντα τους.

Το σκάφος αναψυχής είναι ένα απ' τα προϊόντα όπου η ποικιλία και το μέγεθος της προβολής που απολαμβάνουν αποτελούν πρωταρχικό παράγοντα για την ευρύτερη γνωριμία τους με το αγοραστικό κοινό και τελικά για το ύψος των πωλήσεων που επιτυγχάνουν. Η πλειοψηφία των Ελλήνων κατασκευαστών σκαφών αναψυχής έχει κατανοήσει την ανταγωνιστικότητα για ευρύτερη προβολή των προϊόντων τους και ανάλογα με τις οικονομικές δυνατότητές τους χρησιμοποιούν διάφορους τρόπους όπως:

α) Διαφήμιση κυρίως μέσω εντύπων φυλλαδίων και καταχωρήσεων στο ειδικευμένο ελληνικό περιοδικό, τύπο (πλεύση, 'Γιώτινγκ, και στα γνωστότερα ειδικευμένα περιοδικά του εξωτερικού).

Η διατήρηση μόνιμου χώρου όπου μπορούν να εκτίθενται τα παραγόμενα σκάφη αποτελεί ίσως και το πιο δαπανηρό αλλά και το πιο αποτελεσματικό μέσο για την προώθηση των πωλήσεων στην εσωτερική αγορά. Έτσι οι περισσότερες επιχειρήσεις του κλάδου διαθέτουν μόνιμο εκθετήριο μέσα στην μονάδα ή κοντά σε παραδοσιακά αγοραστικά σημεία. (Γλυφάδα, Λεωφ. Βουλιαγμένης)

Αρκετές μικρές επιχειρήσεις προκειμένου να ανταγωνισθούν σ' αυτό το επίπεδο τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις σχεδιάζουν, επιδιώκοντας την συμπαράσταση του ΕΟΜΜΕΧ να διαμορφώσουν χώρους όπου να εκθέτουν από κοινού τα προϊόντα τους.

Η πραγματοποίηση μιας τέτοιας προσπάθειας είναι σημαντική καθώς σε περίπτωση επιτυχίας θα αποτελέσει πρότυπο τόσο για την δημιουργία και άλλων κοινών εκθεσιακών χώρων όσο και

για άλλες μορφές συνεργασίας μεταξύ των μικρών μονάδων του κλάδου.

Κάθε χρόνο γίνονται στην Ελλάδα 2 ναυτικά σαλόνια, ένα στην Αττική και ένα στην Θεσσαλονίκη όπου συμμετέχουν οι σημαντικότεροι Έλληνες κατασκευαστές. Αντίθετα στις εκθέσεις του εξωτερικού η συμμετοχή των Ελλήνων κατασκευαστών περιορίζεται στην παρουσία 5-6 επιχειρήσεων στις οποίες περιλαμβάνονται και οι κυριότεροι εξαγωγείς του κλάδου.

Πάντως τα τελευταία χρόνια η ελληνική παρουσία εταιρειών όπως η Drompor, Α. ΕΛΛΑΣ, BEST BOATS και DRAGO σε εκθέσεις σαν το Ν. Σαλόνι του Ντύσσελτορφ (Boat) ή το Ν. Σαλόνι της Γένοβας είναι τακτική και αξιοπρόσεκτη. Τέλος θα πρέπει να σημειωθεί ότι ιδιαίτερα για τα τουριστικά σκάφη που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για επαγγελματική χρήση, η συμμετοχή των Ελλήνων κατασκευαστών στις εκθέσεις του εξωτερικού αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για την γνωριμία του ελληνικού σκάφους στους διεθνείς ναυλομεσιτικούς και τουριστικούς κύκλους.

Προοπτικές μελλοντικά - Δυνατότητες - κατάλληλες κινήσεις
στην Ελλάδα. Γενικά για τον Τουρισμό

Στο τέλος του 1994 ταξιδεύουν στον κόσμο 528 εκατομμύρια τουρίστες. Ωστόσο ο Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου υποστηρίζει ότι σε δεκαπέντε χρόνια από σήμερα ο αριθμός αυτός θα αυξηθεί εντυπωσιακά φτάνοντας τελικά τα 937 εκατομμύρια.

Εξάλλου σύμφωνα με στοιχεία η τουριστική βιομηχανία το έτος 2010 θα αντιπροσωπεύει το 10,9% του Ακαθάριστου Παγκοσμίου Προϊόντος (ΑΠΠ) σε ορισμένα δε τουριστικά κράτη όπως για παράδειγμα η Ισπανία το μερίδιο αυτό θα ανέλθει στα 18,9%. Στην περίπτωση της Καραϊβικής θάλασσας το προβλεπόμενο ποσοστό φθάνει το 31%.

Όπως έχει ήδη υπολογιστεί περίπου 1 δισεκατομμύριο άνθρωποι κάνουν το έτος 2010 διεθνή τουρισμό. Αυτό φυσικά θα δημιουργήσει θέσεις εργασίας και θα αποφέρει κέρδη. Ταυτοχρόνως όμως αποτελεί μεγάλη απειλή για τον πολιτισμό αρχέγονων κοινωνιών του πλανήτη που προβάλλονται ως τουριστικοί "παράδεισοι" και για το περιβάλλον γενικότερα. Οι τουρίστες σύμφωνα με τον ισχυρισμό του Παγκοσμίου Συμβουλίου ταξιδιών και τουρισμού, θα ξοφεύουν το έτος 2010 χρήματα κατά 55% περισσότερα από σήμερα, δηλαδή περισσότερα από επτά δισεκατομμύρια δολάρια (σήμερα ξοδεύουν σχεδόν τριάμισι τρισεκατομμύρια δολάρια).

Σε παγκόσμιο επίπεδο όπως τόνισε ο Τζέφρι Λίπμαν μιλώντας στην Μαδρίτη σε εκδήλωση του Παγκοσμίου Οργανισμού Τουρισμού μέσα σε 10-15 επόμενα έτη θα δημιουργηθούν τριακόσια

εκατομμύρια τριάντα πέντε χιλιάδες θέσεις εργασίας. Η αύξηση της τουριστικής βιομηχανίας όπως υπογράμμισε ο ίδιος, είναι καθημερινή επένδυση περισσότερων από τρία δισεκατομμύρια δολάρια, ενώ δημιουργεί μια θέση εργασίας στα 212 εξαρτώμενα απ' αυτήν επαγγέλματα κάθε 3 δευτερόλεπτα.

Διεθνείς Τουριστικοί κύκλοι τονίζουν ότι οι ενδιαφερόμενες κυβερνήσεις προέχουν να επενδύσουν σε υποδομή στον τομέα των μεταφορών (θαλάσσιων) για να μπορέσει η τουριστική βιομηχανία της χώρας τους - η οποία συχνά υποτιμάται - να έχει μια σταθερή ανάπτυξη τα προσεχή χρόνια. Συνεπώς πρέπει η χώρα μας να δώσει ιδιαίτερη προσοχή στο σημείο αυτό και να προχωρήσει εκτός από σχέδια σε υλοποίηση πλέον των έργων κατάλληλης υποδομής για να νιώθουν εμπιστοσύνη και ασφάλεια οι τουρίστες στην Ελλάδα. Οπότε να συνδυάζει την ομορφιά της φύσης με την εξυπηρέτηση και την οργάνωση της κατάλληλης υποδομής και ασφάλειας. Η Νότια Αφρική, η Ωκεανία και η Λατινική Αμερική αύξησαν τελευταία τα τουριστικά έσοδά τους. Η Τουρκία, η Γαλλία, οι χώρες της Βόρειας Αφρικής αντιμετωπίζουν τουριστική κάμψη, επισημαίνει ο Έντσο Πάτσι, διευθυντής του Στατιστικού τμήματος του Παγκοσμίου Συμβουλίου Τουρισμού επικαλούμενος τα στατιστικά στοιχεία.

Η προσωπική ασφάλεια γίνεται καθοριστικός παράγοντας επιλογής του τουριστικού προορισμού, επισημαίνει απ' την πλευρά του ο Μάρτιν Μπρακενμπέρι της Διεθνούς Ομοσπονδίας Τουριστικών Πρακτόρων.

Σε σχετική δημοσιότητα που έγινε πρόσφατα ξεχώρισαν απ' την άποψη της επιφυλακτικότητας για την προσωπική ασφάλεια του τουρίστα η Νέα Υόρκη με ποσοστό ασφαλείας (43%), η Φλόριδα (33%), η Γιαμπία (30%), το Ισραήλ (29%). Αντιθέτως 98% όσων ρωτήθηκαν απάντησαν ότι θα αισθάνονταν στην Αυστραλία ασφαλείς.

Αυτά ακριβώς τα ποσοστά φαίνεται να προδικάζουν ποιές περιοχές του πλανήτη εξαιτίας του μεγάλου τουριστικού "ρεύματος" θα αλλοιωθούν πολιτιστικά ή θα επιβαρυνθούν οικολογικά στην "ανατολή" του εικοστού πρώτου αιώνα. Σε οξύμωρο σχήμα η επιβάρυνση του περιβάλλοντος λόγω της μεγάλης προτίμησης ενός τόπου για τουρισμό οδηγεί μελλοντικά στην τουριστική "αυτοκτονία" του ίδιου αυτού του τόπου, προειδοποιεί ο Μπρακενμπέρι.

Με βάση άλλες πηγές αναφέρεται ότι, εντυπωσιακά αισιόδοξες εμφανίζονται οι προβλέψεις από τα γραφεία Ε.Ο.Τ., όλης της Ευρώπης για το 1995, με πρώτες χώρες τη Μ. Βρεταννία, την Αυστρία και την Ισπανία. Τόσο αισιόδοξες μάλιστα, που αν πραγματοποιηθούν κατά το ήμισυ, όλοι οι Έλληνες οι "απασχολούμενοι" με τον τουρισμό θα πρέπει να είναι πολύ ευχαριστημένοι και να δρομολογούν τις προσπάθειες προετοιμασίας τους στην όσο το δυνατόν μεγαλύτερη αναβάθμιση παροχής υπηρεσιών και φυσικά στην άμεση βελτίωση της παρούσας κατάστασης σε όλες τις εισόδους της χώρας και κυρίως στα λιμάνια και στα αεροδρόμια.

Από τα συμπεράσματα και τις προβλέψεις των γραφείων του Ε.Ο.Τ., καταλαβαίνουμε πως ο τουρισμός, όπως και οτιδήποτε άλλο,

επηρεάζεται από τις οικονομικές συνθήκες και τα διεθνή γεγονότα. Η οικονομική ύφεση και π συγκεκριμένα, ο πληθωρισμός και η ανεργία επιδρούν άμεσα στην εξέλιξη του τουριστικού ρεύματος. Η τουριστική ανάπτυξη άλλωστε συντάσσεται στο πλαίσιο της συνολικής οικονομικής ανάπτυξης μιας οικονομίας. Είναι λοιπόν προφανείς οι παράγοντες που θα προσδιορίσουν και θα επηρεάσουν την τουριστική κίνηση. Ας μη ξεχνάμε πως για μια ακόμη χρονιά οι αρνητικές πολιτικές ή άλλες συνθήκες στις γειτονικές και ανταγωνιστικές χώρες λειτούργησαν ιδιαίτερα θετικά για την χώρα μας. Τέλος σημαντική πτυχή του τουρισμού μας που χρειάζεται άμεση και έντονη ενίσχυση είναι αυτή της διαφήμισης κατά τους χειμερινούς μήνες αλλά και όλο το χρόνο, όπως τονίζουν όλοι οι διευθυντές Ε.Ο.Τ., όλων των Γραφείων της Ευρώπης.

Απ' τις προβλέψεις των γραφείων του Ε.Ο.Τ., από την Δανία αναμένεται μια αύξηση της κίνησης του επιπέδου του 4-5% για το 1995 δεδομένης και της ανάκαμψης της Δανέζικης Οικονομίας που θα επιδράσει θετικά. Άλλωστε οι Δανοί Τ.Ο δείχνουν αποφασισμένοι να ενισχύσουν τα προγράμματά τους για την Ελλάδα, πρώτον γιατί η χώρα μας απορρόφησε φέτος περισσότερο απ' το 30% του εξερχόμενου τουρισμού της Δανίας και δεύτερον γιατί ο αριθμός των Τ.Ο., έχει μεγαλώσει αρκετά με αποτέλεσμα να αυξηθεί ο ανταγωνισμός και όλοι να ενισχύουν τις προσπάθειές τους προς την ίδια κατεύθυνση. Εκτός αυτών όμως η αγορά θα εξαρτηθεί και απ' την ύπαρξη ή όχι

διαφήμισης απ' τον Ε.Ο.Τ., κατά την χειμερινή περίοδο. Ο αριθμός των Δανών θα υπερβεί τους 230.000 τουρίστες. Οι προτιμήσεις των Φιλανδών μοιράζονται σχεδόν στα Κανάρια νησιά, την Ισπανία, την Ελλάδα και την Τουρκία. Για το 1995 αναμένονται γύρω στις 120.000. Οι εκτιμήσεις βασίζονται στη θετική πορεία της Φιλανδικής οικονομίας, αλλά και στην ενεργό συμπράταση και ενίσχυση από τον Ε.Ο.Τ., στον τομέα της προβολής, ενημέρωσης σε καινούριες εκθέσεις. Απ' την Σουηδία προβλέπεται μια μικρή αύξηση σε σχέση με το έτος 1994, δηλαδή ο αριθμός να ξεπεράσει τους 335.000 τουρίστες. Στην Νορβηγία επικρατούν τάσεις ανόδου. Το 1994 μας επισκέφτηκαν 115.000 και το 1995 αναμένονται περίπου 130.000 Νορβηγοί. Οι Ισλανδοί αν και έχουν το μεγαλύτερο κατά κεφαλήν εισόδημα στον κόσμο μέχρι τώρα δεν περιλαμβάνουν την Ελλάδα σαν προορισμό τους. Περίπου 50.000 Ισλανδοί ταξιδεύουν στην Ισπανία κάθε χρόνο παρ' ότι η Ελλάδα γι' αυτούς θα ήταν ένας καινούριος και ενδιαφέρον προορισμός. Για την κατεύθυνση αυτή όμως απαιτείται συνδυασμός ενεργειών από πλευράς Ε.Ο.Τ., και κάποιας εταιρείας που θα αναλάβει πτήσεις τσάρτερ στην Ελλάδα.

Για το έτος 1995 υπολογίζουμε αύξηση της τουριστικής κίνησης της τάξης του 2-7% σε σχέση με το 1994 απ' την Αυστρία. Η κίνηση από Αυστρία προβλέπεται να ανέλθει το 1995 στους 525.000 - 535.000 τουρίστες.

Σύμφωνα με τις τελευταίες εκτιμήσεις η αγορά της Μεγ. Βρεταννίας θα παρουσιάσει αύξηση της τάξης 5-7% εφόσον δια-

τηρεί το ήδη υπάρχον ευνοϊκό κλίμα. Η Ισπανία εξακολουθεί να'ναι ο πρώτος προορισμός των Εγγλέζων. Όσο αφορά την Ελλάδα το κλίμα είναι πολύ αισιόδοξο μια που για το 1995 αναμένονται γύρω στους 2.650.000 τουρίστες.

Για το 1995 το τουριστικό ρεύμα από Ολλανδία προβλέπεται να αυξηθεί κατά 6-8% σε σχέση με το 1994, φτάνοντας περίπου τους 580.000 τουρίστες. Οι κυριότεροι λόγοι που συμβάλλουν προς αυτή την κατεύθυνση είναι η οικονομική ανάπτυξη και η μείωση της ανεργίας στην Ολλανδία, η συναλλαγματική ισοτιμία φιορινιού - δραχμής, έτσι ώστε ο προορισμός Ελλάδα να εμφανίζεται φθηνότερος, το ενδιαφέρον των Ολλανδών Τ.Ο., για την Ελλάδα ως πρώτο αεροπορικό προορισμό, με το υψηλότερο ποσοστό οργανωμένων πακέτων απ' όλους τους άλλους προορισμούς, η μείωση στις τιμές των τσάρτερ και τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν ανταγωνιστικοί προορισμοί (π.χ. Τουρκία) επιδρούν θετικά για την Ελλάδα. Για το Βέλγιο - Λουξεμβούργο δεν μπορούμε να μιλήσουμε ακόμη για το 1995 γιατί δεν έχουν κυκλοφορήσει τα προγράμματα 1995 αλλά και γιατί η προσεχής τουριστική περίοδος θα εξαρτηθεί απ' το πως θα εξελιχτεί η κατάσταση με τις ανταγωνιστικές χώρες. Το 1994 υπολογίζεται γύρω στους 255.000 τουρίστες να ήλθαν. Απ' την Ιταλία προβλέπεται μια ακόμη αύξηση για το 1995 της τάξης του 8-10%. Σε τέτοιες προβλέψεις οδηγούν η είσοδος νέων Τ.Ο., στην Ελληνική αγορά, η επιμήκυνση τουριστικής περιόδου, η καθιέρωση της Ελλάδας ως σχολικού προορισμού στην Ιταλία, το μεγάλο ενδιαφέρον και ζήτηση του προορισμού Ελλάδα όχι μόνο το καλοκαίρι αλλά και το χειμώνα και φυσικά η μεγάλη

ελληνική συμμετοχή στις εκδηλώσεις του Ε.Ο.Τ./Workshop Μιλάνο, Μπολώνια, Ρώμη. Επιπλέον παραμένει σταθερά η ζήτηση της Ελλάδας για συνεδριακό τουρισμό. Για το 1995 οι Γάλλοι επαγγελματίες πιστεύουν ότι θα υπάρξει ακόμη μεγαλύτερη αύξηση για την Ελλάδα μια που η κακή πολιτική κατάσταση στην Τουρκία δεν έχει ακόμα αποκατασταθεί. Ο αριθμός των Ισπανών που θα επισκεφτούν φέτος την Ελλάδα θα παρουσιάσει αύξηση κατά 20% περίπου και θα ανέλθει γύρω στα 130.000 άτομα έναντι των 110.000 που έφτασαν το 1994. Βασικοί λόγοι αυτής της αύξησης θα είναι η αύξηση των πτήσεων τσάρτερ από Ισπανία προς Ελλάδα καθώς και η αύξηση των Τ.Ο., που στο πρόγραμμά τους θα περιλαμβάνουν Ελλάδα.

Είναι πολύ ωφέλιμο, η χώρα μας να ενεργεί κατάλληλα ώστε να ενισχύει την ανάπτυξη του τουρισμού, διότι απ' τους τουρίστες εισάγεται συνάλλαγμα το οποίο συμφέρει την Ελλάδα. Το συνάλλαγμα που είσπραξε η χώρα μας από διάφορα νομίσματα τις πιο κάτω χρονολογίες είναι το εξής:

1990	ήταν	5.977.780.000
1991	' '	8.932.237.000
1992	' '	9.480.000.000
1993	' '	9.500.000.000
1994	' '	9.500.000.000

Η χώρα μας διαθέτει όλα τα φυσικά πλεονεκτήματα ώστε να αναπτύσσεται ο θαλάσσιος τουρισμός ο οποίος είναι πολύτιμος για την εθνική μας οικονομία. Η χώρα μας διαθέτει 5.000 επαγγελματικά σκάφη. Απ' τα οποία το 80% είναι ιστιοπλοϊκά

και το 20% μηχανοκίνητα. Υπάρχει μεγάλη ζήτηση απ' τους τουρίστες για τα πιο καινούρια σκάφη ή τα πιο πολυτελή. Όμως κυρίως βγαίνουν ορισμένοι τύποι σκαφών και μέσα από περιοδικά το μαθαίνουν και ζητούν το συγκεκριμένο σκάφος. Η Ελλάδα είναι η κατάλληλη χώρα για την ανάπτυξη θαλάσσιου τουρισμού και μπορεί να γίνει η πρώτη χώρα έλξης τουρισμού αν δημιουργήσει κατάλληλη υποδομή για την υποδοχή του.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ

A) Επισκέφτηκα την ναυπηγοκατασκευαστική εταιρεία αναψυχής Olympic Marine τον Νοέμβριο το 1994. Με δέχτηκε.

Ερώτηση 1.

Ποιό είναι το ιστορικό του ναυηγείου σας;

Απάντηση:

Είναι ένα απ' τα πιο παλιά ναυπηγεία της Ελλάδας και φημισμένο διεθνώς.

Έχει δημιουργηθεί απ' το 1969. Ως κατασκευαστική μονάδα μέχρι σήμερα έχει δημιουργήσει 4.000 σκάφη αναψυχής των οποίων η ποιότητα είναι αναγνωρισμένη διεθνώς και τα σκάφη της κυκλοφορούν ακόμα σ' όλο τον κόσμο. Απ' το 1983 ήταν μια κοινωνικοποιημένη εταιρεία, η θυγατρική της

Το 1990 αγοράστηκε από μια Ιταλική εταιρεία και έγινε ιδιωτική. Αυτή η Ιταλική εταιρεία δεν είχε επενδυτικό πρόγραμμα και σωστή πολιτική συμπεριφορά., μ' αποτέλεσμα να πτωχεύσει η εταιρεία και μετά 2 χρόνια να κλείσει. Αυτή την στιγμή έχει αγοραστεί από γερμανούς επενδυτές, οι οποίοι έχουν πληρώσει όλα τα χρέη και έχει ξεκινήσει πάλι κανονικά, με καινούριο επενδυτικό πρόγραμμα και κατασκευές, επισκευές και διαχείριση σκαφών. Καινούριος στόχος της είναι η κατασκευή μιας υπερσύγχρονης μαρίνας στο χώρο της Αττικής, της οποίας η χωρητικότητα θα είναι 1.000 περίπου θέσεις σκαφών στην θάλασσα και 300 θέσεις σκαφών στην ξηρά για διαχείριση. Έχει ήδη ξεκινήσει η διαδικασία για την έκδοση της άδειας απ' το Υπουργείο Τουρισμού και βρίσκεται σε καλή πορεία. Η Μαρίνα θα αποτελείται από πλωτές προβλήτες και κυματο-

θραύστες σύμφωνα με τα τελευταία διεθνή πρότυπα. Όστε να μη γίνει καμία επέμβαση στο φυσικό περιβάλλον, που θα δημιουργούσε δυσμενείς συνέπειες για την περιοχή.

Ερώτηση 2.

Ποιά είναι η χωρητικότητα του ναυπηγείου και πόσο προσωπικό απασχολεί;

Απάντηση

Το ναυπηγείο μπορεί να χωρέσει στην ξηρά 700 ιστιοφόρα σκάφη αναψυχής, μεσαίου μεγέθους 10-12 μέτρων. Η πλειοψηφία των σκαφών αναψυχής, κυρίως των επαγγελματιικών ιστιοφόρων που δημιουργούνται σήμερα, έχουν διαστάσεις μήκους 10-12 μέτρα. Σπάνια υπάρχουν σκάφη που υπερβαίνουν αυτές τις διαστάσεις ή μικρότερου μεγέθους. Σε περίπτωση που το ναυπηγείο δημιουργούσε ιστιοφόρα σκάφη μήκους 20-25 μέτρων, η χωρητικότητα θα μειωνόταν σε σημαντικό βαθμό. Η εταιρεία διαθέτει μόνοιμο προσωπικό περίπου 50 άτομα. Το προσωπικό μας έχει την δυνατότητα να κατασκευάζει ένα ιστιοφόρο σκάφος των 42 ποδών και μήκους 13 μέτρων κάθε βδομάδα.

Κάποτε το ναυπηγείο όταν είχε 400 άτομα προσωπικό και η απασχόλησή τους ήταν μόνο κατασκευή σκαφών και όχι επισκευές είχαν την δυνατότητα να κατασκευάζουν ένα σκάφος την ημέρα. Τότε βέβαια και η ζήτηση ήταν μεγαλύτερη σχετικά με την σημερινή. Σε όλη την Ευρώπη γενικά υπάρχει μια οικονομική κρίση και κορεσμός στα σκάφη αναψυχής. Οι μεγάλες κατασκευάστριες εταιρείες σκαφών αναψυχής διαθέτουν μικρό αριθμό προσωπικού, μειώνουν τις ώρες εργασίας και έχουν μεγάλο πρόβλημα με την

μείωση ζήτησης σκαφών, συνεπώς και με την αύξηση του ανταγωνισμού.

Οι εγκαταστάσεις που έχει η Olympic Marine είναι μοναδικές στην Ελλάδα. * Τέτοιου είδους διατυπώσεις ανήκουν πάντοτε στον ομιλητή.

Από άποψη μηχανολογικού εξοπλισμού, δυνατοτήτων του κτιρίου σχετικά με το μέγεθός του και ακόμα διαθέτει αποθήκες που στεγάζουν σκάφη σε κλειστό χώρο, οπότε το προσωπικό εργάζεται χωρίς να εμποδίζεται απ' τις καιρικές συνθήκες. Άλλο σημαντικό πλεονέκτημα είναι ότι το ναυπηγείο βρίσκεται δίπλα στην θάλασσα.

Έτσι γίνεται αμέσως όταν χρειαστεί ανέλιυση και καθέλκυση σκαφών. Καθώς και δοκιμές πριν το πάρει ο ιδιοκτήτης, ο οποίος πρέπει να το ελέγξει. Όταν εμφανιστεί κάποια βλάβη ή μια ανάγκη για επιδιόρθωση την εκτελούν αμέσως.

Ενώ τα ναυπηγεία που βρίσκονται σε χερσαίο τμήμα, αναγκαστικά διαθέτουν χρόνο και οικονομικό κόστος για την μεταφορά των σκαφών στην θάλασσα.

Ερώτηση 3.

Τι είδους εργασίες αναλαμβάνει το συγκεκριμένο ναυπηγείο. Για ποιές υποχρεώσεις;

Χρησιμοποιείται συνδυασμός δύο ναυπηγείων για την διεκπεραίωση των παραπάνω υποχρεώσεων και αν ναι σε ποιές περιπτώσεις;

Απάντηση: Το ναυπηγείο μας διαθέτει τμήματα άρτια οργανωμένα για κάθε είδους κατασκευή, μετασκευή ή επισκευή σκαφών. Δεχόμαστε ότι σκάφος υπάρχει στην διεθνή αγορά, ξύλινα, πλαστικά,

σιδερένια, αλουμινίου. Με τον περιορισμό όμως να γίνεται εφικτή η ανέλιξή του στην στεριά. Διότι αυτή την στιγμή χρησιμοποιούμε ένα μηχάνημα ανύψωσης και μεταφοράς σκαφών απ' την θάλασσα στην στεριά, το οποίο ονομάζεται travelift και έχει δυνατότητα ανύψωσης σκάφους μέχρι 40 τόνους. Το καινούριο όμως που έχουμε παραγγείλει και θάναί έτοιμο σε 1-2 μήνες, θα' χει δυνατότητα ανύψωσης 160 τόνων, δηλαδή θα χρησιμοποιείται για σκάφη 125-130 μέτρων. Το ναυπηγείο μας είναι πλήρης καθετοποιημένο με έμπειρο προσωπικό, και δεν συνεργάζεται με άλλα ναυπηγεία.

Ερώτηση 4.

Ποιός είναι ο τρόπος ναυπήγησης των σκαφών;

Απάντηση:

Ο τρόπος κατασκευής των σκαφών μας, τα οποία είναι πλαστικά γίνεται με καλούπι. Το οποίο δίνει τις εξωτερικές διαστάσεις της γάστρας και του καταστρώματος. Μέσα στο καλούπι γίνεται εναπόθεση ρυτίνης πολυεστερική και υαλουφασμάτων. Ο συνδυασμός ρυτίνης και υαλουφασμάτων λέγεται JTP.

Τα υαλουφάσματα είναι διαφόρων ειδών ανάλογα με την πλέξη του και το ειδικό τους βάρος ανά τετραγωνικό μέτρο. Υπάρχουν διάφορες κατηγορίες υαλουφασμάτων και ανάλογα με το σκοπό μας χρησιμοποιούμε το κατάλληλο. Τα υλικά αυτά είναι πολύ ανθεκτικά.

Ερώτηση 5.

Έχετε μόνιμο εργατικό προσωπικό ή συνεργάζεστε και με εργο-

λάβους εκτός της εταιρείας σας;

Απάντηση

Έχουμε μόνιμο προσωπικό δηλαδή εργάτες και δεν συνεργαζόμαστε με εργολάβους.

Ερώτηση 6.

Πως γίνεται η παραγγελία ενός σκάφους; Και ποιός είναι ο τρόπος πληρωμής;

Απάντηση

Η παραγγελία ενός σκάφους γίνεται μετά την επαφή που έχουμε με τον πελάτη, οπωσδήποτε με ιδιωτικό συμβόλαιο. Στο οποίο καθορίζεται και ο τρόπος πληρωμής του σκάφους. Ο τρόπος πληρωμής εξετάζεται με τον κάθε πελάτη ξεχωριστά. Συνήθως μας αφήνουν μια προκαταβολή 30% και το υπόλοιπο ποσό το δίνουν με δόσεις σταδιακά με την πρόοδο κατασκευής του σκάφους. Δηλαδή όταν ολοκληρώνεται ένα βασικό κομμάτι του σκάφους, παίρνουμε μια δόση για το επόμενο μέχρι να κατασκευαστεί όλο το σκάφος, υπάρχουν 5-6 δόσεις. Αυτό ισχύει όταν το σκάφος εξοφλείται πριν την παράδοσή του. Αυτός ο τρόπος πληρωμής ονομάζεται πληρωμή επί μετρητοίς.

Υπάρχει όμως και η εναλλακτική λύση της χρηματοδότησης. Στην περίπτωση αυτή δίνεται προκαταβολή 30% αρχικά. Μετά ο πελάτης δανειοδοτείται από τράπεζα με χαμηλό επιτόκιο και κάθε 6 μήνες δίνει μια δόση. Αυτό διαρκεί 5 χρόνια.

Συγχρόνως εμείς επικοινωνούμε με τα γραφεία του εξωτερικού που έχουμε συνεργασία και εξασφαλίζουμε στον πελάτη

μας ότι θα ενοικιαστεί το επαγγελματικό σκάφος του τα επόμενα 5 χρόνια τουλάχιστον για 100 μέρες το χρόνο. Οπότε ο πελάτης νιώθει σίγουρος ότι με αυτά τα ναύλα θα μπορέσει να ανταπεξέλθει στις υποχρεώσεις του προς την τράπεζα και έχει πιθανότητα να του μείνει ένα ποσό ως κέρδος. Μετά τα πέντε έτη έχει το δικαίωμα να εμμεταλλευτεί όπως θέλει το σκάφος του.

Ερώτηση 7.

Ο σχεδιασμός και ο εξοπλισμός του σκάφους καθορίζεται απ' τον πελάτη ή απ' την εταιρεία σας;

Είναι δυνατόν ο πελάτης να φέρει δικό του ναυπηγό και η εταιρεία να αναλάβει τα υπόλοιπα;

Απάντηση:

Τα σκάφη που φτιάχνουμε εμείς είναι συγκεκριμένα από άποψη διαστάσεων. Διότι χρησιμοποιούμε καλούπια αφού τα σκάφη πρόκειται να γίνουν πλαστικά. Με συνέπεια οι εξωτερικές διαστάσεις του σκάφους να μην αλλάζουν. Η εσωτερική διαρρύθμιση διαμορφώνεται βάσει κάποιων σχεδίων που διαθέτει η εταιρεία μας. Εμείς δείχνουμε τα prospectus και οι πελάτες διαλέγουν. Αν κάποιος πελάτης όμως επιθυμεί διαφορετική εσωτερική διαρρύθμιση του σκάφους, η οποία να μην αλλοιώνει τα κατασκευαστικά στοιχεία του (π.χ. την αντοχή του) πραγματοποιείται χωρίς καμία επιβάρυνση κόστους.

Γίνεται μια μελέτη, δημιουργούμε νέα σχέδια σχετικά μ' αυτά που θέλει ο πελάτης και αν συμφωνήσει εκείνος, εφαρ-

μόζονται σε πράξη. Το ναυπηγείο μας απασχολεί 3 ναυπηγούς για την δημιουργία σχεδίων σκαφών αναψυχής. Αν όμως ο πελάτης επιμένει ότι θέλει τον δικό του ναυπηγό γίνεται μια συνεργασία μαζί του χωρίς αυτό να'ναι απαραίτητο, εφόσον έχουμε τμήμα μελετών με πλήρη τεχνική υποστήριξη. Ο πελάτης που δεν έχει ναυπηγό, δεν χρειάζεται να ψάξει να βρει.

Ερώτηση 8.

Ειδικότερα ο τεχνολογικός εξοπλισμός κατά πόσο επηρεάζει την ζήτηση;

Απάντηση:

Όταν φτιάχνετε ένα καινούριο σκάφος, εξοπλίζεται με ηλεκτρονικά όργανα τελευταίου τύπου εξελιγμένης τεχνολογίας. Το κόστος του συμπεριλαμβάνεται στην τιμή που προσφέρουμε το σκάφος. Όταν ένα σκάφος μεταχειρισμένο δεν έχει τα απαραίτητα ηλεκτρονικά όργανα, μειώνεται πολύ η τιμή πώλησής του. Αφού τα ηλεκτρονικά όργανα αποτελούν ένα σημαντικό μέρος του κόστους (εκατομμύρια) ενός σκάφους.

Η τεχνολογία εξελίσσεται πολύ σύντομα στον τομέα των ηλεκτρονικών οργάνων. Τα οποία είναι το δεξί χέρι του καπετάνιου για την σωστή και υπεύθυνη πλοήγηση του σκάφους. Οι ιδιοκτήτες παλαιών σκαφών αναψυχής αντικαθιστούν τα συστήματα πλοήγησης (λοράν) που με δορυφόρους σου δείχνουν το στίγμα ανά πάσα στιγμή με τα καινούρια συστήματα πλοήγησης (τα οποία ονομάζονται JPS). Διότι είναι πολύ αξιόπιστα και κάνουν την πλοήγηση του σκάφους πολύ πιο εύκολη.

Ερώτηση 9.

Τα αρχικά σχέδια θα δώσουν και το τελικό σχήμα του σκάφους. Κατά πόσο είναι δυνατές οι αλλαγές λόγω συνθηκών (δυσκολιών εφαρμογής), και τότε πως καθορίζεται το κόστος του σκάφους;

Απάντηση:

Δεν υπάρχουν δυσκολίες στην εφαρμογή των σχεδίων μας στην πράξη. Διότι τα σχέδια αυτά είναι δοκιμασμένα και εφαρμοσμένα. Οι τεχνίτες μας έχουν πείρα και ακολουθούν μια συγκεκριμένη πορεία, στον τρόπο κατασκευής. Μόνο στην περίπτωση που έχει γίνει ένα νέο σχέδιο για αλλαγή διαρρύθμισης, θα προχωρήσουν στην εφαρμογή του επιφυλακτικά. Αν παρατηρηθεί όταν εφαρμόζεται το σχέδιο ότι έχει κάποιο λάθος θα το αλλάξουμε και θα γίνουν οι απαραίτητες διορθώσεις σε συνεργασία με τον πελάτη. Με αποτέλεσμα να επιβαρυνθεί το κόστος του σκάφους. Το οποίο όμως δεν το πληρώνει ο πελάτης.

Ερώτηση 10.

Υπάρχουν περιπτώσεις λάθους κατά την κατασκευήν και σε ποιούς τομείς;

Απάντηση:

Στο διάστημα της κατασκευής ενός σκάφους υπάρχει περίπτωση να γίνει λάθος. Το λάθος οφείλεται είτε σε ανθρώπινο λάθος κατά την κατασκευή του από τους εργαζόμενους, είτε σε λάθος από αστοχία υλικών. Διότι κάποιο από τα υλικά που χρησιμοποιήθηκαν έχει χάσει τις ιδιότητές του λόγω κακής αποθή-

κευσης ή γιατί έχει περάσει η ημερομηνία λήξης του. Εμείς αν το αναληφθούμε γρήγορα επιστρέφουμε το υλικό στην εταιρεία. Αν όμως δεν το αντιληφθούν έγκαιρα και το διαπιστώσει ο ιδιοκτήτης κατά την πλεύση του σκάφους στην θάλασσα του παρέχει η εταιρείας μας την επανόρθωση της ζημιάς. Για την αποφυγή και των δύο περιπτώσεων γίνονται όλοι οι απαραίτητοι τεχνικοί έλεγχοι πριν την παράδοση του σκάφους, ώστε να διαπιστωθεί αν υπάρχουν ατέλειες σε συνεργασία με τον πελάτη που το ελέγχει και ο ίδιος.

Μετά την διαδικασία αυτή γίνεται το έγγραφο παράδοσης παραλαβής, στο οποίο αναφέρεται ότι παραδόθηκε το σκάφος χωρίς ατέλεια. Οπότε ο πελάτης δεν έχει πλέον καμμία απαίτηση, εκτός αν προκύψει κάποιο ελάττωμα το οποίο δεν ήταν δυνατό να διαπιστωθεί κατά την διαδικασία παράδοσης παραλαβής. Όπως η χρησιμοποίηση ενός επαγγελματικού που έγινε αντιληπτό ότι είναι προβληματικό ύστερα από ένα χρόνο. Το σκάφος το δεχόμαστε για διόρθωση διότι υπάρχει εγγύηση.

Ερώτηση 11.

Αν δεν το παραδώσετε έγκαιρα για κάποιο λόγο υπάρχουν συνέπειες και αν ναι ποιές είναι αυτές;

Απάντηση:

Αν καθυστερήσουμε την παράδοση του σκάφους για οποιοδήποτε λόγο (άπεργία) εκτός από περιπτώσεις ανωτέρας βίας (σεισμός) προβλέπονται ποινικές ρήτρες. Για κάθε ημέρα που καθυστερείται η παράδοση του σκάφους πληρώνουμε στον πελάτη ένα

ποσό μεγάλης αξίας (50.000-100.000). Όστε να εξασφαλιστεί ο πελάτης ότι είναι επώδυνη η καθυστέρηση για την εταιρεία μας και σε περίπτωση που τελικά συμβεί θα αποζημιωθεί.

Ερώτηση 12

Ποιές είναι οι ανάγκες του ναυπηγείου σας και οι μελλοντικές δυνατότητες ανάπτυξης;

Απάντηση

Στην κατασκευή και επισκευή των σκαφών δεν υπάρχει καμμία έλλειψη. Ο κύριος στόχος μας είναι η κατασκευή μιας υπερσύγχρονης μαρίνας. Η χώρα μας έχει μεγάλη έλλειψη μαρινών με αρνητικές συνέπειες στον τουρισμό.

Το ίδιο το κράτος αδυνατεί να δημιουργήσει μαρίνες. Γι' αυτό τον λόγο παρέχει κίνητρα σε ιδιώτες επενδυτές. Όμως αυτή η βούληση των ιδιωτών είναι δύσκολο να γίνει εφικτή. Διότι ο γραφειοκρατικός οργανισμός γίνεται εμπόδιο για την προώθηση τέτοιου είδους ενεργειών. Αφού για να αποκτήσει ένας ιδιώτης την άδεια να φτιάξει μαρίνα χρειάζεται ταυτόχρονα θετική γνωμοδότηση από πολλά υπουργεία και διάφορες υπηρεσίες.

Συγκεκριμένα απ' το υπουργείο εμπορικής ναυτιλίας, υπουργείο οικονομικών, υπουργείο εθνικής άμυνας, απ' την τοπική αυτοδιοίκηση, την νομαρχία κ.λ.π. Εάν μια απ' αυτές τις υπηρεσίες απαντήσει ότι χρειάζεται χρόνο για να εξετάσει το θέμα, αποτέλεσμα είναι η καθυστέρηση όλων των επόμενων κινήσεων του ιδιώτη. Δεν υπάρχει παροχή διευκολύνσεων απ' το κράτος, ούτε παρέχει χρηματικό ποσό στον ιδιώτη που αναλαμβάνει να φτιάξει. Υπάρχει περίπτωση επιδότησης ή δανειοδότησης μόνο απ' την κοι-

νότητα.

Έτσι οι ιδιώτες δεν αποφασίζουν την κατασκευή μαρινών. Στα ελληνικά νησιά του Αιγαίου δεν υπάρχουν οργανωμένες μαρίνες με σωστό σέρβις. Αντίθετα η Τουρκία έχει αρκετά χρόνια δημιουργήσει πολύ καλές μαρίνες, στις οποίες καταφεύγει ο τουρισμός για τις παροχές λιμενισμού αφού έχει κάνει τις διακοπές του στο Αιγαίο.

Ερώτηση 13.

Πόσες εταιρείες υπάρχουν που ασχολούνται μ' αυτό τον τομέα. Ποιές θεωρούνται μεγαλύτερες στον Ελλαδικό χώρο; Υπάρχει διαφορά μεταξύ Ελληνικής και ξένης κατασκευής;

Απάντηση

Υπάρχουν αρκετές εταιρείες που ασχολούνται με την κατασκευή σκαφών. Οι μικρές εταιρείες είναι οικόπεδα ή μάντρες που ασχολούνται ευκαιριακά χωρίς μόνιμο προσωπικό. Ενώ οι μεγάλες εταιρείες είναι οργανωμένα εργοστάσια. Συγκεκριμένα στην περιοχή Αττικής υπάρχουν 10 μεγάλες κατασκευαστικές εταιρείες σκαφών αναψυχής. Η πιο πετυχημένη εταιρεία απ' όλες είναι η Drompor A.E. Η Drompor είναι κατασκευάστρια εταιρεία χωρίς χώρο για επισκευές και για λιμενισμό. Επιπλέον εταιρείες από πολλά κράτη κάνουν εισαγωγή σκαφών αναψυχής στην Ελλάδα. Τα σκάφη που εισάγονται κοστίζουν ακριβότερα από τα δικά μας, ενώ η ποιότητά τους είναι κατώτερη.

Διότι τα σκάφη αυτά προέρχονται από εταιρείες που έχουν υιοθετήσει τη μαζική κατασκευή (όπως τα benneto) για μεγαλύτερη παραγωγή.

Με αποτέλεσμα να υπάρχει ελάχιστη χειροποίητη επεξεργασία από τεχνίτες. Έτσι ξεφεύγουν κάποιες λεπτομέρειες π.χ. στο φινίρισμα. Με την εισαγωγή σκαφών αυξάνεται ο ανταγωνισμός.

Αυτό το θεωρούμε καλό στοιχείο. Διότι τα σκάφη είναι πλήρως ανταγωνιστικά.

Ερώτηση 14

Υπάρχει μέριμνα του κράτους; (επενδυτικές ευκαιρίες δανείων κ.λ.π.)

Απάντηση

Παλιά υπήρχε ο νόμος 1262. Με αυτό το νόμο, το κράτος πρόσφερε σε ιδιώτη κάποιο χρηματικό ποσό για την αγορά επαγγελματικού σκάφους ανάλογα με τις προϋποθέσεις που είχε ο καθένας. Με αποτέλεσμα κατασκευή πλήθους επαγγελματικών σκαφών. Το χρηματικό ποσό έφτανε μέχρι και το 50% του κόστους του σκάφους, ένα μέρος το προσφέρει η κοινότητα.

Ο νόμος δεν έχει καταργηθεί αλλά είναι παγωμένος και δεν εφαρμόζεται λόγω έλλειψης ρευστότητας. Πιθανόν στο μέλλον να επαναλειτουργήσει. Το κράτος είχε όφελος την εισροή συναλλάγματος. Τα νομίσματα εισροής ήταν δολάρια, μάρκα, λίρες Αγγλίας. Η μέριμνα του κράτους σήμερα είναι ανύπαρκτη.

Ερώτηση 15.

Συνεχίζεται η ελληνική παράδοση στην ναυπήγηση σκαφών;

Απάντηση

Η ελληνική παράδοση στην κατασκευή σκαφών ήταν η-ξύλινη. Σήμερα συνεχίζεται από κάποια ναυπηγεία, τα οποία φτιάχνουν

πολύ καλά ξύλινα σκάφη. Συνήθως είναι αλιευτικά και κοστίζουν ακριβά. Σήμερα υπάρχουν λίγοι νέοι που να ενδιαφέρονται να ασχοληθούν με την τέχνη της ξύλινης κατασκευής διότι είναι δύσκολη. Οπότε γι' αυτό έχουν μειωθεί τα ναυπηγεία που κατασκευάζουν ξύλινα σκάφη.

Πέρα όμως απ' τις ερωτήσεις που θέσαμε έκανε και ένα επιπλέον σχολιασμό.

Οι πιο ανταγωνιστικές χώρες για την Ελλάδα είναι κυρίως η Γαλλία και η Ιταλία διότι έχουν παράδοση στην κατασκευή. Η Τουρκία δεν φημίζεται για την κατασκευή σκαφών αλλά είναι πιο φτηνή.

Η Olympic Marine πιστεύει ότι ο ανταγωνισμός είναι χρήσιμος διότι παροτρύνει τις εταιρείες να βελτιώνουν την ποιότητα των σκαφών. Η εταιρεία μας κατέχει κατάλληλη γεωγραφική θέση διότι βρίσκεται στο Αιγαίο. Ενώ αν ξεκινούσε από τον Πειραιά ή από το Καλαμάκι θα χρειαζόταν να διανύσει 2 ώρες επιπλέον και να αρχίσει την κρουαζιέρα του. Προηγείται επίσης στον ανταγωνισμό μέσα στο Ελλαδικό χώρο διότι προσφέρει υπηρεσίες που δεν μπορούν να βρεθούν από άλλες εταιρείες στην χώρα μας. Στο χώρο που γίνεται η διαχύμανση σκαφών υπάρχει ασφάλεια διότι ο χώρος φυλάσσεται από φύλακες όλο το 24ωρο. Υπάρχει παροχή ηλεκτρικού νερού αέρος με πίεση για να λειτουργούν διάφορα μηχανήματα του σκάφους και να κάνει κάποιες εργασίες ο ιδιοκτήτης, τηλεφώνου, εστιατορίων κ.τ.λ. Έχουμε αποθήκες στις οποίες υπάρχει οτιδήποτε χρειάζεται το σκάφος. Ακόμα όταν συμβεί κάποια ζημιά δεν χρειάζεται ο ιδιοκτήτης να βρει εργάτες, το φτιάχνουμε εμείς αμέσως. Οι παροχές αυτές συμπεριλαμβάνονται στην τιμή της παρα-

μονής, δεν πληρώνουν οι ιδιοκτήτες τίποτα έξτρα. Υπάρχουν πολλοί άνθρωποι που βγάζουν το σκάφος τους στην ξηρά και μένουν μέσα. Η διαφήμιση της εταιρείας μας γίνεται μέσω των περιοδικών "Ιστιοπλοΐα" και "Γιότινγκς". Δεν γίνεται διαφήμιση σε άλλα μέσα μαζικής ενημέρωσης όπως το ραδιόφωνο και η τηλεόραση. Διότι είναι πολύ δαπανηρό και δεν κρίνεται σκόπιμο αφού δεν είναι προϊόν ευρείας κατανάλωσης το σκάφος όπως είναι μια σοκολάτα. Το προϊόν μας απευθύνεται σε συγκεκριμένους οικονομικά εύπορους ανθρώπους,* οι οποίοι για την πλήρη ενημέρωσή τους θα αγοράσουν τα ανάλογα περιοδικά της χώρας μας και τις εφημερίδες. Δεν ενδιαφέρονται να ενημερωθούν από μια διαφήμιση της τηλεόρασης. Όλες οι εταιρείες του είδους μας ακολουθούν το ίδιο τρόπο διαφήμισης.

Γίνονται εκπαιδευτικά σεμινάρια, επιμόρφωση του προσωπικού που αναφέρονται όχι μόνο σε τεχνικούς αλλά και σε υπαλλήλους γραφείου. Τα σεμινάρια αυτά είναι επιδοτούμενα απ' τον ΟΑΕΔ και γίνονται μέσα στο χώρο της δουλειάς εντός του ωραρίου εργασίας.

Η εκπαίδευση γίνεται σε τακτά χρονικά διαστήματα. Η εταιρεία μας διαθέτει οργανωμένο λογιστήριο και αποθήκη μηχανογραφημένη. Έχουμε γ' κατηγορίας Βιβλία και υπολογιστές της πιο εκσυγχρονισμένης τεχνολογίας. Δεν χρησιμοποιούμε καρτέλες διάκριτες χειροκίνητες που μπαίνουν σε ειδική μηχανή και έχει ο κάθε πελάτης ή προμηθευτής την καρτέλα του.

* Βέβαια ένα σκάφος 8-9 μέτρων είναι προσιτό σ' έναν απλό μισθωτό.

Η κάθε καρτέλα υπάρχει στον υπολογιστή και οποιαδήποτε στιγμή θελήσουμε την τυπώνουμε σε χαρτί ή παρακολουθούμε την κίνηση στην οθόνη.

Παρακολουθούμε τις εξελίξεις διεθνώς από τουριστικά περιοδικά του χώρου και με επικοινωνία που έχουμε στην Ευρώπη κυρίως στην Γερμανία, Αγγλία, Γαλλία, Δανία, Σουηδία. Η παρακολούθηση αυτή χρησιμεύει όχι τόσο για την κατασκευή των σκαφών όσο για την δημιουργία μαρινών. Διότι θέλουμε να αποκτήσουμε πολλές γνώσεις πάνω σ' αυτό τον τομέα απ' το διεθνή χώρο για να καταφέρουμε να δημιουργήσουμε μια μαρίνα μοναδική στην ανατολική Μεσόγειο όχι μόνο στην Ελλάδα. Το κόστος είναι δεδομένο ότι είναι υπέρογκο, τα χρήματα όμως υπάρχουν και η επένδυση είναι σίγουρα κερδοφόρα.

Πρέπει να δημιουργηθούν οπωσδήποτε μαρίνες σε νησιά του Αιγαίου διότι υπάρχει πρόβλημα χωρητικότητας στα λιμάνια. Με αποτέλεσμα οι τουρίστες να δυσανασχετούν καθώς δεν υπάρχουν οι απαιτούμενες παροχές για να'ναι ευχάριστο το ταξίδι τους. Παράδειγμα γίνονται συγκρούσεις μέσα στο λιμάνι λόγω κίνησης. Με συνέπεια να προτιμούν να πηγαίνουν στην Τουρκία, η οποία διαθέτει εξαιρετικά οργανωμένες μαρίνες για θέματα λιμενισμού. Οπότε χάνουμε συνάλλαγμα και τουρισμό. Αν λοιπόν το ίδιο το κράτος δεν δημιουργεί τις μαρίνες, τουλάχιστον ας δώσει κίνητρα ισχυρά και να μη μπλοκάρει με γραφειοκρατικές παρεμβάσεις τους ιδιώτες.

Ακόμα πρέπει να σημειώσουμε ότι υπάρχει διεθνής κρίση ζήτησης σκαφών από ιδιοκτήτες για την δημιουργία επαγγελματι-

κών σκαφών. Ενώ οι εταιρείες που νοικιάζουν σκάφη για τις διακοπές των τουριστών βρίσκονται σε καλύτερη μοίρα. Οι κατασκευαστικές εταιρείες έχουν κυρίως έλλειψη ρευστότητας. Όταν ο νόμος 1262 ίσχυε υπήρχε μεγαλύτερη ζήτηση. Αν υπήρχε περισσότερη εισροή τουρισμού στην χώρα μας, τότε τα σκάφη ενοικιάσεως δεν θα επαρκούσαν και οι ιδιώτες θα κατέφευγαν στην κατασκευή σκαφών. Ακόμα οι επιχειρηματίες που διαθέτουν μεγάλους στόλους σκαφών θα πρέπει να τους ανανεώνουν ώστε να εκσυγχρονίζονται με τις καινούριες προτιμήσεις των ιδιωτών.

Β. Ναυτιλιακή εταιρεία Vernicos. Συνομιλητής ο

Ερώτηση 1.

Ζήτηση κάποιων ιστορικών στοιχείων για την εταιρεία σας.

Απάντηση

Η εταιρεία Βερνίκος έχει πείρα 18 ετών σ' αυτό το επάγγελμα και είναι μια απ' τις μεγαλύτερες εταιρείες.

Ερώτηση 2.

Ποιοί οι κίνδυνοι του εμπορίου ή της ιδιοκτησίας σκαφών αναψυχής;

Απάντηση

Οι κίνδυνοι του εμπορίου υπάρχουν ιδιαίτερα στον δικό μας τομέα που έχουμε σχέση με την θάλασσα. Την θάλασσα την ονομάζουμε γαλάζια τσόχα και είναι ένα σκληρό παιχνίδι. Διότι στην ενοικίαση δίνουμε ένα σκάφος κόστους 60.000.000 σε ένα

άγνωστο πελάτη ο οποίος μας προσκομίζει κάποια δικαιολογητικά (άδεια ιστιοπλοΐας). Αλλά εμείς δεν γνωρίζουμε τι πείρα έχει και σε τι κατάσταση θα μας το γυρίσει πίσω. Αυτός είναι ο πιο σημαντικός λόγος που έχουμε ασφαλίσει τα σκάφη μας στην Ελληνοβρεταννική ασφαλιστική εταιρεία. Επίσης υπάρχει ο επιχειρηματικός κίνδυνος, ο οποίος εξαρτάται απ' τις καλές σχέσεις των κρατών. Αν η Ελλάδα δεν ικανοποιήσει κάποιο κράτος σε συγκεκριμένο τομέα και έχει δυσaréσκεια μπορεί να την τιμωρήσει στο θέμα του τουρισμού. Όταν δώσει μια οδηγία στους κατοίκους της, να μη ξαναέρθουν για διακοπές στην χώρα μας. Αυτή την οδηγία έχει δώσει ο Ρήγκαν στους αμερικάνους. Με αποτέλεσμα να μη έχουμε συνέλθει ακόμα απ' αυτή την οδηγία και να έχουν μείνει ανεκμετάλλευτα και άδεια τα μεγάλα σκάφη που τα χρησιμοποιούν μόνο οι αμερικάνοι. Αν δοθεί μια οδηγία απ' τον κυβερνήτη της Γερμανίας στους κατοίκους της θα έχουμε μεγάλη ζημιά διότι οι Γερμανοί αποτελούν το 25% του τουρισμού μας. Δηλαδή σημαντικό ρόλο έχει για την ανάπτυξη του τομέα μας η εξωτερική πολιτική του κράτους μας. Επίσης επηρεάζουν πολύ και οι εσωτερικές φοροκρατικές ενέργειες, τον τουρισμό. Γενικά ο τουρισμός είναι μια βιομηχανία η οποία είναι πολύ ευαίσθητη και επιδρούν πολλοί παράγοντες για την ισορροπία της.

Ερώτηση 3.

Υπάρχει ζήτηση των γλιωτς; Υπάρχει αύξηση στο χώρο αυτό ή περνάει μια κρίση; Τι προοπτικές υπάρχουν;

Απάντηση

Πιστεύω ότι υπάρχει αύξηση της ζήτησης στο χώρο αυτό κρίνοντας απ' τα στατιστικά στοιχεία της εταιρείας. Αφού ο

αριθμός των συμβολαίων σήμερα έχει τεράστια αύξηση σε σχέση με τον αριθμό συμβολαίων του έτους που άρχισε να λειτουργεί η εταιρεία. Αυτό συμβαίνει διότι τα σκάφη στα παλιά χρόνια απευθύνονταν μόνο σε μια κλάση ανθρώπων, όχι μόνο από οικονομική άποψη αλλά και από θέμα γνώσεων. Αφού δεν γνωρίζουν οι περισσότεροι άνθρωποι πως θα χειριστούν ένα σκάφος. Το 90% των σκαφών αναψυχής τώρα είναι χωρίς καπετάνιο και πλήρωμα. Οι άνθρωποι που ασχολούνται με σκάφη αναψυχής έχουν όλα τα απαραίτητα δικαιολογητικά και γνώσεις που χρειάζονται. Καθώς και οι ξένοι τουρίστες που έρχονται στην Ελλάδα έχουν τελειώσει σχολή ιστιοπλοΐας στην χώρα τους. Στην Ελλάδα επίσης υπάρχουν πολλές σχολές ιστιοπλοΐας. Έτσι δίνεται ευκαιρία σε καθένα που ενδιαφέρεται να πάει για 3 μήνες σε μια σχολή ιστιοπλοΐας με κόστος δίδακτρων 60.000 δρχ. και να αποκτήσει δίπλωμα ή άδεια ανοιχτής θαλάσσης. Αν μια παρέα διαθέτει 2 άτομα με δίπλωμα ιστιοπλοΐας, δεν είναι απαραίτητο να έχουν οι υπόλοιποι. Οπότε παίρνουν ένα σκάφος και πηγαίνουν ταξίδι σ' όποιο μέρος θέλουν. Αφού έχει γίνει συμβόλαιο ενοικιάσεως με την εταιρεία μας στο οποίο υπάρχουν πολλοί όροι. Μας το φέρνουν το σκάφος πίσω την ημέρα που είχαμε συμφωνήσει.

Ερώτηση 4.

Ποιά είναι τα είδη των γιώτς που πουλιούνται; Απευθύνονται σε όλες τις τάξεις των ανθρώπων;

Απάντηση

Νομίζω ότι απευθύνονται σ' όλους τους ανθρώπους. Ο καθένας ανάλογα με την οικονομική δυνατότητά του διαλέγει το

σκάφος που μπορεί να αγοράσει. Στα σκάφη υπάρχει τεράστια διαφορά τιμών ανάλογα με τον αριθμό των ποδιών που αποτελείται το καθένα. Ένα σκάφος 30 ποδιών κοστίζει 20.000.000 δρχ., ενώ ένα σκάφος 50 ποδιών κοστίζει 120.000.000 δρχ. Κάθε πόδι που προστίθεται στο σκάφος το κόστος αυξάνει αλματωδώς (εκατομμύρια). Τα σκάφη έχουν αυτή την ιδιομορφία.

Ερώτηση 5.

Τα σκάφη σας προορίζονται και για ιδία χρήση;

Απάντηση:

Δεν διαθέτουμε σκάφη για ιδία χρήση. Στην εταιρεία μας υπάρχει ένα τμήμα πωλήσεως και ένα τμήμα ενοικιάσεως. Τα σκάφη μας είναι επαγγελματικά και απευθυνόμαστε σε Έλληνες αγοραστής.

Ερώτηση 6.

Ποιό είναι το κόστος των διαφόρων σκαφών και ποιοί παράγοντες επηρεάζουν το κόστος;

Απάντηση:

Το κόστος για τον ενοικιαστή πελάτη είναι πιο οικονομικό σχετικά με τα έξοδα που χρειάζονται για να πραγματοποιηθούν με συνδυασμό άλλων μέσων οι διακοπές συγκρίνουμε την παραμονή μιας παρέας για 1-2 βδομάδες σε ξενοδοχείο με έξοδα φαγητού σε εστιατόριο, ειδικά στα ελληνικά νησιά το καλοκαίρι με το κόστος ενοικίασης ενός σκάφους για τον ίδιο σκοπό, θα κατανοήσουμε ότι συμφέρει το σκάφος αναψυχής. Διότι τα άτομα θα μοιραστούν τα έξοδα του σκάφους στο οποίο θα κοιμηθούν με πολύ

φτηνό κόστος διότι γίνεται κίνηση με πανιά δηλαδή με αέρα, με μια βοηθητική μηχανή, η οποία κάνει μόνο 3-6 λίτρα την ώρα ανάλογα με το μέγεθος του σκάφους καθώς και η παρασκευή του φαγητού γίνεται μέσα στο σκάφος. (υπάρχει ψυγείο, κουζίνα).

Το κόστος ενοικιάσεως κυμαίνεται από σκάφος σε σκάφος. Ανάλογα με το μήκος του σκάφους, το ποσό ενοικιάσεως αυξάνεται από 20.000 την ημέρα ως 120.000 δρχ. Πιο αναλυτικά ένα σκάφος χωρητικότητας 4 ατόμων κοστίζει 20.000 δρχ. την ημέρα, ενώ ένα σκάφος που έχει θέσεις για 12 άτομα κοστίζει 120.000 δρχ. Οι ξένοι τουρίστες έχουν συνειδητοποιήσει ότι συμφέρει για διακοπές η ενοικίαση ενός σκάφους. Γι' αυτό το μεγαλύτερο ποσοστό ζήτησης ενοικιάσεως σκαφών προέρχεται από ξένους κυρίως Γερμανούς, Αυστριακούς, Ελβετούς και από άλλες χώρες.

Ερώτηση 7.

Ποιά τα αναμενόμενα κέρδη απ' τις πωλήσεις ή ενοικιάσεις; Υπάρχουν διακυμάνσεις ανάλογα τις εποχές ή την οικονομική κρίση του κράτους;

Απάντηση:

Ο άνθρωπος που ασχολείται με τον τουρισμό δεν έχει σταθερό κέρδος. Υπάρχουν πολλοί παράγοντες που επηρεάζουν την καλή εξέλιξή του. Καταρχήν επηρεάζεται απ' τα προβλήματα που υπάρχουν στο ίδιο το κράτος. Εξίσου σπουδαίο ρόλο κατέχουν και οι διακυμάνσεις των άλλων κρατών. Ο ανταγωνισμός αναπτύσσεται από τους ανθρώπους που ασχολούνται με το ίδιο επάγγελμα στον Ελλάδικό χώρο. Επίσης ο ανταγωνισμός αναπτύσσεται μεταξύ

των κρατών. Στην ενοικίαση σκαφών οι κύριοι ανταγωνιστές είναι η Τουρκία και η Γιουγκοσλαβία. Το κράτος δραστηροποιείται με θετικές ή αρνητικές ενέργειες. Η εταιρεία μας κάνει σοβαρές κινήσεις για το συμφέρον της. Με στόχο να αυξήσει των αριθμό πελατών της. Δηλαδή να τραβάει την προσοχή των τουριστών και να έρθουν περισσότεροι στην Ελλάδα.

Τα τελευταία χρόνια έχει πετύχει το στόχο αυτό όχι από δική μας ικανότητα η προσφορά αλλά απ' τις διακυμάνσεις της Γιουγκοσλαβίας και της Τουρκίας (γνωστά Τούρκοι με Κούρδους). Το ότι η επιτυχία του στόχου δεν οφείλεται σε εμάς αν και δουλεύουμε πολύ εξηγείται στην έλλειψη της βοήθειας του κράτους σε ορισμένα θέματα. Δεν υπάρχουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα διότι το κράτος δεν δημιουργεί μαρίνες. Η εταιρεία μας δεν έχει την ικανότητα να χτίσει μαρίνες, ώστε να αποκαταστήσει την έλλειψη αυτή.

Με αποτέλεσμα ο εισαγόμενος τουρισμός να αντιμετωπίζει τα επόμενα προβλήματα: α) Δεν μπορεί να βρει θέση για να αγκυροβολήσει το σκάφος του, β) στον ίδιο χώρο κυκλοφορούν φέρρυμποτ και σκάφη αναψυχής με δυσκολία στην κίνησή τους. Αρκετές φορές έχουν τρακάρει δύο σκάφη ή έχει συγκρουστεί φέρρυμποτ με σκάφος αναψυχής. Στην περίπτωση αυτή ειδοποιεί ο πελάτης την εταιρεία μας και αναγκάζεται να πληρώσει την εγγύηση που μας έχει δώσει για την ζημιά. Επιπλέον σταματάει και την κρουαζιέρα του. Συνεπώς χάνει το υπόλοιπο των διακοπών και τα ναύλα που είχε πληρώσει. Ο πελάτης δυσαρεστείται και το σκέφτεται πολύ να μας ξαναεπισκεφτεί. Τα πιο επικίνδυνα λιμάνια για ατυ-

χήματα είναι η Νάξος, η Σαντορίνη και η Σύρος, η οποία έχει τεράστιο λιμάνι και άνετα θα μπορούσε να δημιουργηθεί στο βάθος ένας χώρος για μαρίνα. Σοβαρή όμως έλλειψη θέσεων για αγκυροβολία παρατηρείται και στο χώρο της Αττικής. Για να αποκτήσει κάποιοι θέση πρέπει να διαθέσει πολλά χρήματα. Άρα το κράτος πρέπει να δημιουργήσει υποδομή υψηλού επιπέδου για να απαιτεί τουρισμό υψηλής στάθμης. Δεν κατανοώ πως γίνεται να υπάρχει η απαίτηση αυτή και από ανθρώπους μορφωμένους που ασχολούνται με τον τουρισμό απ' τον ΕΟΤ. Πρέπει τα άτομα αυτά να επισκεφτούν τα υπόλοιπα μέρη της Ευρώπης για να κατανοήσουν ότι είμαστε πολύ αργοπορημένοι και ανοργάνωτοι. Προσωπικά πηγαίνω στην Τουρκία διότι παρακολουθούμε τους ανταγωνιστές μας και παρατηρώ ότι οι μαρίνες τους είναι τέλειες, καθώς και το service. Υπάρχει προσωπικό για να εξυπηρετήσει τον κάθε τουρίστα που έρχεται με το σκάφος του. Του δείχνουν την θέση του και του ομιλούν στην γλώσσα του. Επίσης υπάρχει παροχή όλων των ανέσεων (νερό, τηλέφωνο). Αντίθετα στα νησιά της Ελλάδας οι ντόπιοι γνωρίζουν μόνο μια φράση στις περισσότερες γλώσσες. "Δεν υπάρχει θέση. Έξω από εδώ."

Εννοείται λοιπόν ότι οι εταιρείες δεν μπορούν να εξυπηρετήσουν τους τουρίστες αν δεν υπάρχει η κατάλληλη υποδομή απ' το κράτος για την υποδοχή τους. Η Τουρκία έχει πολύ καλή υποδομή μαρινών στο Αιγαίο. Αυτό δεν είναι τυχαίο. Έρχεται ο τουρισμός επίσκεψη στα νησιά μας και για θέματα λιμενισμού καταφεύγουν στην Τουρκία. Η Ελλάδα όμως είναι η χώρα που προδρίζεται για ιστιοπλοΐα. Αξίζει να αξιοποιηθεί.

Ερώτηση 8.

Ποιός ο τρόπος πληρωμής σε περίπτωση ενοικιάσεως ή ολικής αγοράς του σκάφους;

Απάντηση:

Σε περίπτωση ενοικιάσεως ο τρόπος πληρωμής γίνεται με τον εξής τρόπο: Με την υπογραφή του συμβολαίου πρέπει να μας δοθεί το 50% του ολικού ποσού και το υπόλοιπο 50% μας το δίνουν πριν παραλάβουν το σκάφος για το ταξίδι. Δηλαδή το σκάφος φεύγει αλλά έχει πληρωθεί. Αυτό συμβαίνει για να'ναι εξασφαλισμένη ότι θα πάρει τα ναύλα η εταιρεία. Το μεγαλύτερο ποσοστό των πελατών μας είναι καλοί άνθρωποι. Αλλά υπάρχει η περίπτωση κάποιος απ' τους πολλούς να μη το επιτρέψει. Τουλάχιστον καλό θα'ναι να'χουμε πληρωθεί. Όλες οι εταιρείες ακολουθούν τον ίδιο τρόπο πληρωμής.

Σε περίπτωση ολικής αγοράς γίνεται συμβόλαιο μεταξύ του πελάτη και της εταιρείας μας. Το ποσό μας το δίνουν ολόκληρο.

Ερώτηση 9.

Τι ικανότητες πρέπει να'χει ο πωλητής και τι να γνωρίζει ο αγοραστής όταν αγοράζει ένα σκάφος ή το ενοικιάζει;

Απάντηση:

Ο κατάλληλος πωλητής είναι αυτός που έχει την ικανότητα να πείσει τον πελάτη να αγοράσει αλλά όχι μόνο. Πρέπει να καταφέρει να πουλήσει ή να νοικιάσει στο πελάτη το σκάφος που θέλει ο ίδιος και έχει συμφέρον, άσχετα απ' την γνώμη

του αγοραστή. Έτσι θα πουλήσει απ' το είδος των σκαφών που υπάρχουν πολλά και είναι σε στοκ, και θα κρατήσει τα σκάφη που υπάρχουν ένα ή δύο και είναι σίγουρο ότι θα πουληθούν.

Η εκλογή του σκάφους παίζει σοβαρό αλλά και αποφασιστικό ρόλο για τον υποψήφιο αγοραστή. Απ' την απόφαση αυτή θα εξαρτηθεί ο τρόπος των θερινών διακοπών και η ερασιτεχνική απασχόληση. Και οι δύο αυτοί παράγοντες επηρεάζουν άμεσα την ζωή του. Όμως το να διαλέξει κάποιος το κατάλληλο σκάφος είναι δύσκολο. Ο σωστός αγοραστής πρέπει να'χει κάνει έρευνα σε 3-4 κατευθύνσεις. Οπότε να κατέχει σωστή κρίση και κατάλληλη γνώση για το τι ακριβώς θέλει. Καθώς επίσης ωφέλιμο και απαραίτητο είναι να ξέρει να το ερευνήσει ώστε να βεβαιωθεί ότι το σκάφος δεν έχει κανένα πρόβλημα.

Ερώτηση 10.

Ποιός είναι ο χρόνος ζωής ενός ενοικιαζόμενου σκάφους; Υπάρχει ζήτηση για την αγορά παλαιών σκαφών και με τι κριτήρια καθορίζεται η τιμή τους;

Απάντηση:

Ένα ενοικιαζόμενο σκάφος θεωρείται ότι πρέπει να πουληθεί εφόσον έχει χρησιμοποιηθεί 5 χρόνια. Η απόσβεσή του γίνεται γύρω στα 4 χρόνια και τα πουλάει η εταιρεία σε ιδιώτες. Έχουμε παρατηρήσει ότι το 50% των σκαφών αυτών πουλιούνται σε Έλληνες ιδιώτες και το υπόλοιπο 50% έχει ζήτηση από αλλοδαπούς. Αυτό συμβαίνει διότι απευθυνόμαστε σε διεθνές εμπόριο. Οπότε ο άνθρωπος που ενδιαφέρεται να αγοράσει ένα συγκεκριμένο τύπο μεταχειρισμένου σκάφους αναψυχής παρατηρεί σε ποιά χώρα κοστίζει φθη-

νότερα και το αγοράζει από εκεί.

Στην Ελλάδα υπάρχουν σκάφη γαλλικά που ενοικιάζονται καθώς επίσης υπάρχουν και στην Τουρκία και Γιουγκοσλαβία. Η τιμή των σκαφών αυτών είναι σε διεθνή βάση. Βέβαια σε μια πώληση παίζει σημαντικό ρόλο η ανάγκη που έχει ο πωλητής. Αφού προκειμένου να ρευστοποιήσει γρήγορα την περιουσία του για κάποια σημαντική αιτία (για γρήγορη ανανέωση του στόλου ή διότι αρρώστησε), υπάρχει περίπτωση να χαμηλώσει την πραγματική τιμή του, οπότε προτιμείται. Σε νορμάλ κατάσταση το ίδιο σκάφος που βρίσκεται στην Γαλλία κοστίζει πιο ακριβά σε σχέση με την τιμή που πουλιέται στην Ελλάδα. Οπότε οι ξένοι προσέχουν την τιμή του σκάφους όχι μόνο στην χώρα τους αλλά και σε άλλες χώρες της κοινότητας. Εμείς παρακολουθούμε τις τιμές που έχουν τα σκάφη μας σ' όλες τις γειτονικές χώρες ώστε να διατηρούμε τις τιμές των σκαφών μας ανταγωνιστικές.

Ερώτηση 11.

Διατηρούνται καλοσυντηρημένα τα ενοικιαζόμενα σκάφη αναψυχής;

Απάντηση:

Διατηρούνται καλοσυντηρημένα τα ενοικιαζόμενα σκάφη αναψυχής. Οι εταιρείες που ενοικιάζουν σκάφη αναψυχής φροντίζουν να 'ναι εμφανίσημα και καλοσυντηρημένα. Διότι η εμφάνισή τους είναι η άμεση επαφή με τον πελάτη-ενοικιαστή και η λειτουργικότητά του η επόμενη φάση που θα 'χει επαφή απ' την στιγμή που θα αρχίσει το ταξίδι του στο πέλαγος.

Ερώτηση 12.

Τι απαιτήσεις έχουν οι αγοραστές γενικά με τα σκάφη. Σε περίπτωση ενοικιάσεως ασφαρίζονται; Ποιό το κόστος ασφάλισης κατά κατηγορίες;

Απάντηση:

Τα σκάφη είναι ασφαλισμένα 12 μήνες. Ασφαλίζεται όλο το σκάφος και το κόστος της ασφάλειας κυμαίνεται από 1,2% ή 1,3% επί της αξίας του σκάφους. Η εταιρεία που έχουμε ασφαλίσει τα σκάφη μας είναι η Ελληνοβρεταννική Εταιρεία.

Ερώτηση 13.

Ποιός ευθύνεται σε περίπτωση ζημίας ενός ενοικιαζόμενου σκάφους; Ποιές οι οικονομικές συνέπειες για εκείνον;

Απάντηση:

Πριν ο πελάτης ενοικιαστής φύγει για ταξίδι γίνεται ένα τεστ στο σκάφος με τον εξής τρόπο: Με μια λίστα τσεκάρονται ποιά πράγματα υπάρχουν μέσα στο σκάφος και τα δείχνουν στον πελάτη. Όταν ο πελάτης επιστρέψει είναι υποχρεωμένος να φέρει το σκάφος με ότι περιείχε.

Στο σκάφος γίνεται πάλι τεστ με την ίδια λίστα και τσεκάρεται αν υπάρχουν όλα τα πράγματα. Σε περίπτωση που λείπει κάτι ευθύνεται ο πελάτης - ενοικιαστής και πληρώνει ο ίδιος τις απώλειες ή ζημιές. Στο σκάφος υπάρχουν όργανα όπως VSF ή JPS τα οποία είναι φορητά και φεύγουν εύκολα. Επίσης μπορεί να λείψει μια εξωλεμβιομηχανή. Στην πραγματικότητα μπορεί να μην τάχει πάρει ο ίδιος πελάτης αλλά κάποιος τρίτος από άλλο σκάφος, διότι του είχε χαλάσει ή το 'χασε και το συμπληρώνει

στο σκάφος του. Η εταιρεία μας κρατάει μια εγγύηση εκτός των ναύλων απ' τον πελάτη η οποία κυμαίνεται από 200.000 - 300.000 δρχ., ανάλογα με το μέγεθος του σκάφους. Ο πελάτης δεν επιθυμεί να πληρώσει πιο υψηλό ποσό από την εγγύηση έστω και αν κοστίζει περισσότερο η ζημιά. Γι' αυτό το λόγο τα σκάφη είναι ασφαλισμένα πάνω από το ποσό της εγγυήσεως. Για μια μικρή απώλεια δεν κάνουμε δήλωση στην ασφαλιστική εταιρεία. Αφού με κάθε δήλωση που γίνεται χάνουμε το μπλέιμ bonous. Μόνο όταν υπάρχει ζημιά η οποία υπερβαίνει το ποσό της εγγυήσεως την δηλώνουμε και επεμβαίνει η ασφάλεια για την αποκατάστασή της. Φυσικά εμείς πληρώνουμε τα ασφάλιστρα. Συμπέρασμα είναι ότι αυτός που ενοικιάζει ένα σκάφος ευθύνεται μέχρι του ποσού της εγγυήσεως που έχει δώσει στην εταιρεία. Η εγγύηση για τα μικρά σκάφη είναι 200.000 δρχ. για τα μεσαία είναι 250.000 δρχ. και για τα μεγάλα 300.000 δρχ.

Ερώτηση 14.

Πόσο κοστίζει η συντήρηση των σκαφών και κάθε πόσο πρέπει να γίνεται;

Απάντηση:

Η συντήρηση των σκαφών αναψυχής πρέπει να γίνεται κάθε χρόνο. Το χρονικό διάστημα διάρκειας της συντήρησης αρχίζει από τον Δεκέμβριο ως τον Μάρτιο. Ο συνηθισμένος τρόπος συντήρησης είναι το καθάρισμα και το βάψιμο. Σημαντικός παράγοντας είναι η ηλικία του σκάφους. Τα παλιά σκάφη θέλουν πιο ειδική συντήρηση. Η συντήρηση στα πλαστικά σκάφη δεν κοστίζει ακριβά ενώ στα ξύλινα το αντίθετο, διότι έχουν μειωθεί τα εργατικά χέρια που χρειάζεται να ασχοληθούν. Το βάψιμο στα πλαστικά σκά-

φη κοστίζει 50.000 - 60.000 δρχ. Ο γερανός που μετακομίζει τα σκάφη κοστίζει 40.000 δρχ. Οπότε η ολική συντήρηση κοστίζει 100.000 δρχ.

Επίσης κάθε δύο ή τρία χρόνια ασχολούμαστε με τα λειτουργικά εξαρτήματα του σκάφους (αντλία νερού κ.λ.π.). Διότι δεν πρέπει να έχουμε αφήσει εκκρεμότητες για κίνδυνο στην περίοδο του καλοκαιριού που το σκάφος έχει κάποιος πελάτης, ώστε να μην εμφανιστεί κάποιο μηχανικό πρόβλημα προς δυσάρεστη έκπληξη του τουρίστα. Βέβαια για κάθε ενδεχόμενο έχουμε δικούς μας ανθρώπους στο λιμάνι του κάθε νησιού με τους οποίους συνεργαζόμαστε. Έτσι όταν ένας τουρίστας έσχιζε το πανί από δικό του λάθος και βρίσκεται στη Σύρο θα μας ειδοποιήσει και θα στείλουμε άνθρωπο για να το φτιάξει ώστε να συνεχίσει την κρουαζιέρα του. Αυτό είναι το servis.

Ερώτηση 15

Γίνονται επιθεωρήσεις πριν ενοικιαστούν; Υπάρχουν ανάλογα πιστοποιητικά; Υπάρχει ο ανάλογος εξοπλισμός VHF, σωσίβια BDS/Vailan, είδη διαβίωσης σε περίπτωση κινδύνου;

Απάντηση:

Πριν ξεκινήσει το σκάφος για ταξίδι γίνεται ο απαιτούμενος έλεγχος των πιστοποιητικών του ότι είναι, εν ισχύ και έχουν περάσει από επιθεώρηση. Επίσης πρέπει να υπάρχει απαραίτητα η επαγγελματική άδεια του σκάφους και επίσης ότι το σκάφος διαθέτει όλα τα πράγματα που απαιτείται να έχει (σωστικά μέσα). Εφόσον γίνει ο έλεγχος αυτός, δίνουμε το συμβόλαιο με το όνομα του πελάτη που το νοικιάζει και το χρηματικό ποσό που πλήρωσε, το οποίο απαραίτητα πρέπει να έχει βαθμοποιηθεί.

Μετά απ' την διαδικασία αυτή το σκάφος είναι έτοιμο να φύγει.

Όταν το σκάφος γυρίζει κάθε φορά έρχεται ο επιθεωρητής εμπορικών πλοίων ή ο Ελληνικός Νηογνώμονας ο οποίος ελέγχει το σκάφος και σου δίνει πιστοποιητικό δηλαδή πρωτόκολλο γενικής επιθεωρήσεως. Σε ένα ιδιωτικό σκάφος πρέπει να αλλάζονται συχνά κάποια πράγματα (βεγκαλικά) όπως και στο επαγγελματικό. Υπάρχει όμως διαφορά ότι τον ιδιώτη τον ελέγχουν μια φορά ενώ στο επαγγελματικό πρέπει να'ναι καινούρια και να γίνεται έλεγχος για τον κάθε πελάτη που το νοικιάζει. Υπάρχει πλήρης σύγχρονος εξοπλισμός και είδη διαβίωσης στα σκάφη μας.

Ερώτηση 16.

Ποιά πιστοποιητικά είναι απαραίτητα για τα ενοικιαζόμενα σκάφη;

Απάντηση:

Τα έγγραφα που είναι απαραίτητα στα ενοικιαζόμενα σκάφη είναι: α) τα πιστοποιητικά ασφαλείας. Το πρωτόκολλο γενικής επιθεώρησης ΠΓΕ εφοδιάζονται όλα τα σκάφη μήκους πάνω από 6 μέτρα που εκτελούν μεταξύ ελληνικών λιμανιών ή που επεκτείνουν τα ταξίδια τους στο εξωτερικό και δεν υπάγονται στη SOLAS. Η ισχύ του πιστοποιητικού ενός έτους και για τα τουριστικά σκάφη αναψυχής δύο έτη. Μόνο με άδεια σκάφους εφοδιάζονται οι βάρκες και τα σκάφη που είναι μικρότερα των 6 μέτρων και η ισχύ της είναι 1 χρόνος για τα επαγγελματικά και 2 χρόνια για τα ερασιτεχνικά. β) Η άδεια εγκατάστασης και λειτουργίας VHF. Η οποία εκδίδεται κατά την υπολόγηση και είναι αο-

ρίστης ισχύος. γ) Το πιστοποιητικό εθνικότητας και η επαγγελματική άδεια τα οποία είναι κρατικά ή απ' τον ελληνικό υπογνώμονα γίνεται ο έλεγχος των εγγράφων αυτών, καθώς η πληρότητα του σκάφους και η ικανότητα του σκάφους για αξιοπλοΐα.

Ερώτηση 17.

Ποιό είναι το ανθρώπινο δυναμικό που απασχολεί η επιχείρησή σας; Τι επίπεδο γνώσεων έχουν και ποιούς τομείς καλύπτουν; Υπάρχει τμήμα εκπαίδευσης για ανανέωση γνώσεων;

Απάντηση:

Η εταιρεία μας έχει 25 άτομα στα κεντρικά γραφεία. Έχουμε γραφεία στην Κέρκυρα και στη Ρόδο επίσης. Όλο το προσωπικό αποτελείται από 32 άτομα. Το επίπεδο των γνώσεών τους αρχίζει από μόρφωση λυκείου μέχρι πανεπιστημίου. Βέβαια ο καθένας έχει την ανάλογη θέση. Το κυριότερο που μας ενδιαφέρει είναι να διευκολύνουμε τον πελάτη να υπάρχει καλύτερη συνεννόηση και να αναλύεται ευκολότερα το κάθε πρόβλημα.

Ερώτηση 18.

Υπάρχει οργανωμένο λογιστήριο στην εταιρεία σας; Γίνεται χρήση Η/Υ και καρτέλες πελατών καθώς και ενοικιάσεως;

Απάντηση:

Η εταιρεία μας διαθέτει οργανωμένο λογιστήριο και χρησιμοποιεί ηλεκτρονικούς υπολογιστές στους οποίους έχει φακελωμένους όλους τους πελάτες. (πελατολόγιο)

Ερώτηση 19.

Γίνεται διαφήμιση των σκαφών σας στα ΜΜΕ; Πόσο επηρεάζει το αγοραστικό κοινό; Τι διαφορετικό χαρακτηρίζει την εταιρεία σας απ' τις υπόλοιπες;

Απάντηση:

Την διαφήμιση την θεωρώ απαραίτητη για την ενημέρωση του κοινού που ενδιαφέρεται για τα σκάφη αναψυχής. Διαφήμιση γίνεται στο εσωτερικό και στο εξωτερικό, διότι το 90-95% των πελατών μας είναι ξένοι. Βέβαια παρατηρώ ότι οι Έλληνες ειδικά οι νέοι πηγαίνουν σε σχολή Ιστιοπλοΐας. Όμως πολλοί λίγοι απ' αυτούς νοικιάζουν σκάφος για ταξίδι. Αυτό εξηγείται αν και με εκπλήσσει διότι συνήθως όταν υπάρχει σκάφος ενός θείου ή φίλου στο οποίο χωράνε 8-10 άτομα απορροφείται μια τάξη Ιστιοπλοϊκής σχολής.

Η διαφήμιση στο εξωτερικό γίνεται με τον εξής τρόπο: Τα γραφεία τουρισμού που υπάρχουν στο κάθε κράτος ενημερώνουν αυτούς που ενδιαφέρονται για τουρισμό στην Ελλάδα ότι υπάρχει η εταιρεία μας που θα τους εξυπηρετήσει και ικανοποιήσει απόλυτα. Δίνουν την διεύθυνση, το τηλέφωνο και το FAX της εταιρείας μας. Οπότε η επόμενη κίνηση είναι να αποκτήσουν επικοινωνία μαζί μας οι πελάτες και να τους ενημερώσουμε στις απορίες τους. Όταν έρθουν στη χώρα μας τους δεχόμαστε με σωστό servis.

Η εταιρεία μας ξεχωρίζει από τις υπόλοιπες διότι διαθέτει άριστη ποιότητα σκαφών και καλό servis. Όταν έρχεται ένας ξένος τουρίστας στην χώρα μας δεν γνωρίζει κανένα άλλο

για να τον εξυπηρετήσει σε οτιδήποτε πρόβλημα του προκύψει εκτός από τα στοιχεία της εταιρείας μας. Εμείς νιώθουμε πρόθυμοι & εξυπηρετούμε τον πελάτη σε κάθε πρόβλημα που έχει, το πιο απλό πρόβλημα μέχρι το πιο σοβαρό. Προσωπικά έχω πάει πολλές φορές στο λιμεναρχείο ή στην αστυνομία μαζί με τους τουρίστες διότι χάσανε το πορτοφόλι τους. Γίνομαι διερμηνέας, κάνω δήλωση και με εξουσιοδοτούν να το πάρω εγώ αν βρεθεί και να τους το στείλω. Αυτό συβαίνει κατά το διάστημα των διακοπών αλλά όχι μόνο. Τελευταία στιγμή πριν φύγουν το ανακαλύπτουν και τρέχω στο αεροδρόμιο ή όταν έχουν ήδη φύγει το παρατηρούν και με ειδοποιούν για να το πάρω εγώ και να τους το στείλω αν βρεθεί.

Επίσης έχω πάει πολλές φορές στο νοσοκομείο διότι αρρωστήσανε ή τους χτύπησε αυτοκίνητο. Αυτή η γκάμα του servis πρέπει να γίνει σωστή. Όστε ο πελάτης να είναι ευχαριστημένος και να ξανάρθει. Υπάρχουν πελάτες που είναι φιλλέληνες και έρχονται κάθε χρόνο. Συγκεκριμένα οι Γερμανοί έρχονται 2 φορές το χρόνο την άνοιξη και το φθινόπωρο. Την πρώτη φορά μια παρέα μόνο από άντρες και την δεύτερη φορά φέρνουν τις οικογένειές τους. Πολλοί άνθρωποι είναι φανατικοί με την ιστιοπλοΐα και έρχονται 2 φορές το χρόνο για το σκοπό αυτό. Ο μέσος όρος των τουριστών μας επισκέπτονται κάθε τετραετία. Πιθανόν κάποιοι να μη ξαναέρχονται αν και δεν το πιστεύω.

Ερώτηση 20.

Υπάρχουν αρκετές επιχειρήσεις τού είδους σας; Έχουν δημιουργηθεί ξένες επιχειρήσεις στην Ελλάδα;

Απάντηση:

Υπάρχουν αρκετές εταιρείες που ασχολούνται με πώληση ή ενοικίαση σκαφών αναψυχής στην χώρα μας, οι οποίες προσπαθούν να εξελίσσονται σύμφωνα με τα καλύτερα πρότυπα των εταιρειών που υπάρχουν στην Ευρώπη. Δεν είναι εύκολο μια εταιρεία να γίνει καλύτερη απ' τις υπόλοιπες όμως πιο δύσκολο είναι να διατηρηθεί στην πρώτη θέση. Διότι δεν θα' χει πλέον πρότυπο και πρέπει πλέον να δημιουργεί καινούριες ιδέες που δεν είναι σίγουρη η επιτυχία τους. Οι υπόλοιπες εταιρείες μιμούνται τις δραστηριότητές μας και έχουν στόχο να μας φτάσουν.

Ερώτηση 21.

Υπάρχει ζήτηση από ξένους τουρίστες και κυρίως από ποιές χώρες; Ποιά η διαφορά ποιότητας με τα σκάφη αναψυχής του εξωτερικού;

Απάντηση:

Οι πελάτες - ενοικιαστές μας είναι από την Γερμανία, Ελβετία, Γαλλία, Σκανδιναβία, Αυστραλία, Νέα Ζηλανδία για πρώτη φορά φέτος και από την Ιαπωνία. Η Ελλάδα έχει τα καλύτερα σκάφη αναψυχής. Ενώ οι ανταγωνιστικές χώρες Τουρκία και Γιουγκοσλαβία έχουν πιο χαμηλή ποιότητα σκαφών. Η εταιρεία η δική μας έχει γαλλικά σκάφη τα οποία διαθέτει για ενοικίαση (berneto). Η Ελλάδα είναι η κατάλληλη χώρα για την ανάπτυξη τουρισμού και ιστιοπλοΐας. Έχει καλούς επαγγελματίες και κατάλληλες καιρικές συνθήκες.

Ερώτηση 22.

Τα σκάφη που ενοικιάζονται μπορούν να έχουν ξένη σημαία;

Απάντηση:

Απαγορεύεται να έχουν ξένη σημαία τα ενοικιαζόμενα σκάφη. Η ελληνική ιδιοκτησία πρέπει να έχει μόνο ελληνική σημαία. Οπότε ένας Γερμανός δεν μπορεί να έχει σκάφος στην Ελλάδα και να έχει τοποθετήσει ελληνική σημαία. Αφού είναι αλλοδαπός δεν δικαιούται την σημαία μας.

Αυτό ισχύει τώρα. Ίσως αργότερα αλλάξουν οι όροι της Ε.Ο.Κ. Στα ελληνικά νερά κινούνται επαγγελματικά σκάφη με Ελληνική σημαία. Βέβαια ένας ξένος όταν έρθει στην Ελλάδα με το δικό του σκάφος φιλοξενείται στο λιμάνι του κάθε νησιού. Όμως δεν έχει δικαίωμα να το ενοικιάσει, δηλαδή δεν μπορεί να γίνει το σκάφος του επαγγελματικό. Επίσης οι Έλληνες που έχουν ιδιωτικά σκάφη δεν μπορούν να τα χρησιμοποιήσουν ως επαγγελματικά αν δεν υπάρχει ειδική άδεια. Για να αναγνωρισθεί ένα σκάφος επαγγελματικό - τουριστικό πρέπει να μπορεί να μεταφέρει 12-25 επιβάτες. Οτιδήποτε υποχρεούται να έχει το σκάφος πρέπει να υπάρχει σε μεγάλο αριθμό ώστε να ανταποκρίνονται σε όλα τα άτομα που φιλοξενούνται μέσα. Ο ιδιοκτήτης του σκάφους πρέπει να υποβάλλει υπεύθυνη δήλωση στην Ε.Ε.Π., γενική περιγραφή σκάφους, μηχανής, ενδικοτήσεων και να υποβάλλει υπεύθυνη δήλωση ότι θα δραχμοποιεί το συνάλλαγμα σε ναύλους. Εφόσον τηρηθεί αυτή η διαδικασία πρέπει για 3 χρόνια το σκάφος να κάνει τουλάχιστον 90 μέρες ναύλο. Κάθε φορά είναι υποχρεωμένος να βαθμοποιεί το συνάλλαγμα για κάθε ναύλο που κάνει, να πέρνει το κόκκινο χαρτί και να το καταθέτει στο λιμεναρχείο.

Ο θαλάσσιος Τουρισμός αποτελεί ένα τομέα όπου εδώ και αρκετά χρόνια επιδιώκεται από πολλές χώρες η ανάπτυξη του καθώς η συναλλαγματική απόδοση σε συνάρτηση προς το κόστος επένδυσης είναι απ' τις υψηλότερες σε σχέση απ' τις άλλες μορφές τουρισμού. Καθώς ο ελληνικός γεωγραφικός χώρος χαρακτηρίζεται από διάφορες απόψεις "ιδανικός" (κλιματολογικές συνθήκες, φυσικές ομορφιές) για την ανάπτυξη δραστηριοτήτων που έχουν σχέση με τον θαλάσσιο τουρισμό είναι ευνόητο ότι θα πρέπει να διαμορφωθούν οι συνθήκες εκείνες όπου οι ωφέλειες τόσο για την εγχώρια κατασκευή όσο και για την εκμετάλλευση τουριστικών σκαφών θα είναι οι μέγιστες.

Το ισχύον θεσμικό πλαίσιο όπως λειτουργεί απ' το 1976 μέχρι σήμερα παρά τις ατέλειες που του καταλογίζονται θεωρείται ότι εξυπηρέτησε σε ικανοποιητικό βαθμό τα ελληνικά συμφέροντα. Παρ' όλα αυτά ο χρόνος που πέρασε φανέρωσε τα αδύνατα σημεία και τις παραλείψεις του νόμου 438/76 και γι' αυτόν τον λόγο βρισκόταν από τότε στο στάδιο της αναμόρφωσής του και στην ουσία της αντικατάστασής του από άλλο νόμο όπου θα επιδιώκεται πληρέστερη εξυπηρέτηση των ελληνικών συμφερόντων. Η διαδικασία διαμόρφωσης νέου σχεδίου νόμου έχει αρχίσει απ' το 1980 και ήδη ολοκληρώθηκε το 1985. Παρ' όλα αυτά δεν έχει προωθήσει ακόμα στην Βουλή προς ψήφιση και η επικρεμότητα αποτελεί ίσως το μεγαλύτερο πρόβλημα σε ότι αφορά το θεσμικό πλαίσιο και τις αρχές που διέπουν τον θαλάσσιο τουρισμό στην Ελλάδα. Απ' την άποψη της υποδομής του θαλάσσιου τουρισμού στην Ελλάδα η κατάσταση κάθε άλλο παρά ικανοποιητική παρουσιάζεται.

Νόμος 1262

Στο παρελθόν τα ναυπηγεία είχαν πληθώρα παραγωγής σκαφών αναψυχής. Τότε ίσχυε ο νόμος 1262 με τον οποίο το κράτος (ένα ποσοστό παροχών διέθετε η Ε.Ο.Κ.) παρείχε στον ιδιώτη ένα χρηματικό ποσό, ανάλογα με τις προϋποθέσεις που είχε ο καθένας το οποίο έφτανε το 50% του κόστους του σκάφους. Με αποτέλεσμα ο ενδιαφερόμενος αγοραστής να πληρώνει μόνο την μισή αξία του σκάφους. Στην σημερινή περίοδο ο νόμος αυτός έχει παγώσει. Με συνέπεια να'χει μειωθεί η ζήτηση αγοράς σκαφών στην Ελλάδα. Εφόσον τα σκάφη αναψυχής κοστίζουν ακριβά και απευθύνονται πλέον μόνο σε μια οικονομικά εύπορη τάξη ανθρώπων και σε εταιρείες που τα χρησιμοποιούν ως επαγγελματικά. Είναι καλό να τεθεί σε λειτουργία ξανά διότι ήταν κίνητρο για τους πελάτες ιδιώτες να αγοράσουν σκάφος.

Ανταγωνισμός
με Ευρώπη

Όμως το φαινόμενο της κρίσης απλώνεται στα ναυπηγεία όλης της Ευρώπης. Με συνέπεια να'ναι οξύς ο διεθνής ανταγωνισμός. Διότι η κάθε εταιρεία προσπαθεί να καταφέρει να απορροφηθεί η δική της παραγωγή από τους λίγους ενδιαφερόμενους αγοραστές. Βέβαια ο ανταγωνισμός είναι χρήσιμος διότι δίνει το ερέθισμα για συνεχή επαγρύπνηση των εταιρειών και δραστηριοποίηση για την βελτίωση της ποιότητας και δημιουργίας σύγχρονης σχεδίασης της κατασκευής των σκαφών αναψυχής. Οι πιο ανταγωνιστικές χώρες διαπιστώνουμε είναι η Γαλλία και η Ιταλία διότι έχουν παράδοση στην κατασκευή καθώς επίσης και η

Τουρκία, η οποία δεν φημίζεται για την κατασκευή των σκαφών όμως διαθέτει άριστα οργανωμένες μαρίνες.

Ναυτιλιακές εταιρείες. Υπάρχει άθηση.

Στις ναυτιλιακές εταιρείες υπάρχει μεγάλη άθηση σε σχέση με το παρελθόν. Αυτό συμβαίνει διότι στην εποχή μας υπάρχουν πολλές σχολές ιστιοπλοΐας που διδάσκουν το χειρισμό ενός σκάφους, αν δύο άτομα γνωρίζουν να οδηγούν σκάφος επιτρέπεται να ταξιδέψουν μαζί τους οχτώ έως δέκα άτομα ακόμα. Η ενοικίαση ενός σκάφους συμφέρει οικονομικά γιατί μπορούν να καλυφτούν οι βασικές ανάγκες του ανθρώπου, όπως στέγη, τροφή, αποφεύγοντας με αυτό τον τρόπο την πληρωμή του εκάστοτε ξενοδοχείου ή εστιατορίου. Τον τρόπο αυτό τον έχουν συνηθείτοποιήσει περισσότερο οι ξένοι. Με αποτέλεσμα οι ναυτιλιακές εταιρείες να έχουν πελάτες απ' το εξωτερικό και η Ελλάδα να έχει εισροή συναλλάγματος. Παρ' όλα αυτά πρέπει να ανανεώνονται συχνά τα σκάφη και να εκσυγχρονίζονται οι επιχειρήσεις με τελευταίου τύπου εξελίξεις σκαφών. Οπότε και η ζήτηση να αυξάνεται στις κατασκευαστικές εταιρείες και να προσελκύνονται οι ξένοι τουρίστες απ' τα καινούρια σκάφη, για να ταξιδέψουν μ' αυτά.

Παρακολούθηση και ενημέρωση της εξέλιξης των εταιρειών στο εξωτερικό από τις δικές μας.

Πράγματι και οι δύο εταιρείες παρακολουθούν με περιοδικά του χώρου ή επισκέψεις στο εξωτερικό τη πολιτική τιμών που εφαρμόζουν οι ευρωπαϊκές εταιρείες και γενικά το σύστημα εξέλιξής τους και το

πρόγραμμά τους και διαμορφώνουν ένα δικό τους συνεπές και σταθερό πρόγραμμα έτσι ώστε να μη δίνουν αντιφατική εικόνα στον πελάτη τους. Το προσωπικό της εταιρείας Vernicos γνωρίζει πολλές ξένες γλώσσες για να διευκολύνει τον κάθε πελάτη. Καθώς επίσης έχει εμπειρία για την ξεχωριστή νοοτροπία του κάθε κράτους που χαρακτηρίζει τον ξένο τουρίστα οπότε συμπεριφέρεται ανάλογα.

Αυτά είναι στοιχεία που πρέπει να προσέχτουν και να αναπτυχθούν γιατί αποβαίνουν αποτελεσματικά έστω και έμμεσα. Ιδιαίτερα η Olympic Marine ενημερώνεται μέσω των γραφείων που διαθέτει στο εξωτερικό διότι θέλουν να εμπλουτίσουν τις γνώσεις τους ιδιαίτερα σε ότι αφορά την δημιουργία μιας μαρίνας. Μη ξεχνάμε ότι κύριος στόχος της είναι η δημιουργία μιας υπερούχρονης μαρίνας της οποίας η φήμη θα διαδοθεί όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά σε ολόκληρη την Ανατολική Μεσόγειο.

Μαρίνες.

Υπάρχει έλλειψη υποδομής στην Ελλάδα ιδιαίτερα σχετικά με τις παροχές λιμενισμού στα σκάφη, με συνέπειες να δημιουργείται πρόβλημα ανεύρεσης θέσεων απ' τους επισκέπτες. Το φαινόμενο αυτό υπάρχει και στο χώρο της Αττικής όπου χρειάζεται μεγάλο χρηματικό ποσό προκειμένου να αποκτηθεί μια θέση. Αυτά προκύπτουν απ' την έλλειψη μαρινών. Το αρνητικό αντίκτυπο είναι

φανερό στην ανάπτυξη του θαλάσσιου τουρισμού. Οι ξένοι τουρίστες δυσαρεστημένοι απ' την απουσία εξυπηρέτησης λιμενικών αναγκών καταφεύγουν στις μαρίνες που υπάρχουν στην άλλη πλευρά του Αιγαίου δηλαδή στην Τουρκία. Το αποτέλεσμα είναι οι κατασκευαστικές και οι ναυτιλιακές εταιρείες να περιορίζονται (άσχετα απ' τις επενδυτικές τους κινήσεις) στην δυνατότητα έλξης ξένου τουρισμού. Το μερίδιο ευθύνης του κράτους πάνω στο θέμα αυτό δεν είναι μικρό καθώς με τον γραφειοκρατικό όγκο παρακωλύει τις σχετικές διεργασίες.

Προτάσεις

Το κράτος και οι ιδιωτικοί φορείς πρέπει όχι μόνο να συνειδητοποιήσουν την σημασία του τουρισμού (μέσω θάλασσας στην προκειμένη περίπτωση) για την εθνική μας οικονομία αλλά να δημιουργήσουν κατάλληλη ποιότητα υποδομής. Κυρίως να προχωρήσουν σε ανάληψη μέτρων και δράση. Εφόσον το ίδιο το κράτος δεν έχει δυνατότητα να φτιάξει μαρίνες πρέπει να γίνει τουλάχιστον συνεργασία του κράτους με ιδιωτικούς φορείς. Χρήσιμη προς την κατεύθυνση θα ήταν η δημιουργία αξιόλογων κινήτρων, η χρηματοδότηση και η μείωση γραφειοκρατικών διαδικασιών. Έτσι οι ιδιώτες να αναλάβουν την κατασκευή μαρινών. Επίσης θα πρέπει να ληφθεί μέριμνα ώστε η αρμόδια Δ/ση να ελέγχει εάν οι μαρίνες λειτουργούν σωστά και πληρούν τους διεθνείς κανόνες (ποιοτικός έλεγχος)

για να αποκτήσουν υψηλό επίπεδο ανταγωνισμού σε σχέση με τις άλλες χώρες. Στην Ευρώπη γενικότερα γίνονται σεμινάρια ποιοτικού επιπέδου στα οποία διδάσκουν οι ειδικοί τους ενδιαφερόμενους με σκοπό την συνεχή επιμόρφωση των ιδιοκτητών, των διευθυντών και γενικότερα των υψηλών στελεχών κάθε μαρίνας. Στα σεμινάρια συμμετέχουν εξειδικευμένοι διοικητικοί των οποίων το επίπεδο είναι άριστο αφού ο στόχος είναι να βγάλουν τέλεια στελέχη. Τίτλος ενός σεμιναρίου ήταν "μία μαρίνα και πως να την διοικήσετε". Στην χώρα μας έχει γίνει μόνο ένα σεμινάριο που αφορούσε απλούς υπαλλήλους μαρινών το οποίο είχε οργανώσει το Λιμενικό σώμα.

Αν πράγματι γίνουν υπερούγχρονες μαρίνες στα νησιά μας θα μειωθούν τα ατυχήματα που συμβαίνουν λόγω αυξημένης κίνησης μέσα στα λιμάνια και οι τουρίστες δεν θα αντιμετωπίζουν πρόβλημα για την αγκυροβολία του σκάφους. Άνετα λοιπόν θα αναπτυχθεί στην όμορφη Ελλάδα μας ο θαλάσσιος τουρισμός ο οποίος θα μπορούσε να υπερκαλύψει στην χώρα μας όλες τις άλλες μορφές τουρισμού, προσφέροντας πολύτιμο συνάλλαγμα και συνεισφέροντας ουσιαστικά στην οικονομική ανάπτυξη του τόπου. Πρέπει λοιπόν η σύγχρονη δημόσια διοίκηση για να'ναι σε θέση να εκπληρώσει την διευρυμένη αποστολή του σημερινού κράτους που ανήκει στην Ευρωπαϊκή Κοινό-

τητα, να έχει την ικανότητα να προβλέπει τις κοινωνικές και οικονομικές ανάγκες ώστε να προσαρμόζεται οργανικά και λειτουργικά σε σύντομο χρονικό διάστημα. Δεν πρέπει να περιορίζεται πια στην εκ των υστέρων ρύθμιση των καταστάσεων που δημιουργούνται. Διότι αν δεν μπορεί να προλάβει τις εξελίξεις, καθυστερημένη θα τρέχει διαρκώς πίσω τους, χωρίς να τις αντιμετωπίσει ποτέ με επιτυχία. Τις συνέπειες απ' την αντικανότητα της δημόσιας διοικήσεως για επιτυχημένη αντιμετώπιση των προβλημάτων και αναγκών της επωμίζεται το κοινωνικό σύνολο, έτσι παρατηρούμε την αδράνεια του Ε.Ο.Τ., για την ανάπτυξη κατάλληλης υποδομής, για την ευχάριστη υποδοχή του ξένου τουρισμού απ' όλα τα κράτη της Ευρώπης στην χώρα μας (εισοδή συναλλάγματος) που πραγματικά διαθέτει αρμονία φυσικής ομορφιάς και η οποία χρειάζεται να αξιοποιηθεί κατάλληλα για να ελκύει όσο το δυνατόν περισσότερους τουρίστες. Παρατηρούμε ότι η έλλειψη δημιουργίας μαρινών ή εκσυγχρονισμού αυτών που έχουν γίνει, δημιουργεί δυσάρεστα αποτελέσματα σε όλους.

Παράδοση.

Δεν πρέπει όμως να παρασυρθούμε στην όλη προσπάθεια εκσυγχρονισμού. Κάποια σημεία αξίζουν ιδιαίτερης προσοχής όπως για παράδειγμα η ελληνική παράδοση που συνεχίζεται με την ναυπήγηση παραδοσιακών σκαφών αλλά όμως παρατηρείται το δυσάρεστο φαινόμενο, πολύ λίγα ναυπηγεία να ασχολούνται με αυτά. Διότι οι νέοι δεν ενδιαφέρονται να ασχοληθούν

με την δύσκολη και κοπιώδη αυτή τέχνη. Απαραίτητο μέτρο είναι η προσπάθεια υποκίνησης των νέων με την δημιουργία κατάλληλων κινήτρων και προσοχή στην πολιτική προσωπικού ώστε να ασχοληθούν με την εκμάθηση της αρίστης τέχνης ξύλινης κατασκευής σκαφών (οικονομικά κίνητρα). Απαραίτητη είναι η δημιουργία προγραμμάτων επιμόρφωσης του προσωπικού των μονάδων σε ότι αφορά τις εξελίξεις στην τεχνολογία πλαστικών και στις διάφορες πολυεστερικές εφαρμογές. Ιδιαίτερα πάντως τονίζεται η ανάγκη δημιουργίας σχολών (στα πλαίσια ΟΑΕΔ ή ΕΟΜΜΕΧ) όπου θα διδάσκεται η τέχνη του παραβομαραγκού. Η ειδικότητα αυτή τείνει να εκλείψει αφού υπάρχουν πολλοί λίγοι πλέον αξιόλογοι τεχνίτες περασμένης ηλικίας και οι οποίοι θα μπορούσαν να μάθουν στους νεώτερους τα μυστικά της τέχνης τους. Όπως διευκρινήστηκε απ' όλους τους υπεύθυνους του κλάδου ο κίνδυνος εξαφάνισης της σπουδαίας αυτής ναυτικής κληρονομιάς είναι μεγάλος και γι' αυτό θα πρέπει να δοθούν ισχυρά κίνητρα στους νέους συνεχιστές της παράδοσης. Αν πραγματοποιηθεί θα αισθάνονται να δημιουργούν κάτι όμορφο και σπάνιο πλέον με ικανοποιητική αμοιβή. Οπότε αφού θα συνεχίζεται με έντονο ρυθμό η παραδοσιακή ναυπήγηση σκαφών θα προσελκύει και ξένους αγοραστές. Τα ελληνικά σκάφη είναι ανταγωνιστικά και καλής ποιότητας, διότι φτιάχνονται με λεπτομέ-

ρεια και μεράκι από τεχνίτες με πείρα και ελάχιστα από μηχανολογικό εξοπλισμό, ενώ στην Ευρώπη συμβαίνει το αντίθετο.

Επίσης απαραίτητη είναι η ενθάρρυνση πρωτοβουλιών που προέρχονται από μικρές ιδιαίτερα μονάδες για την δημιουργία μόνιμων εκθεσιακών χώρων για την προβολή των σκαφών αναψυχής. Σημαντική είναι η προώθηση του ναυταθλητισμού στην νέα γενιά και ενίσχυση των ναυταθλητικών σχολών όπου και θα ευνοείται η αγορά και χρησιμοποίηση σκαφών ελληνικής κατασκευής. Τέλος κρίνεται σκόπιμο να επιχορηγείται όπως είναι δυνατόν η συμμετοχή σκαφών ελληνικής κατασκευής σε διεθνείς ναυταθλητικούς αγώνες έτσι ώστε το ελληνικό σκάφος να προβάλλεται σε εκδηλώσεις που είναι καθοριστικές στην διαμόρφωση καταναλωτών και προτιμήσεων.

Περιβάλλον.

Ακόμα η σχέση μας με το περιβάλλον είναι κρίσιμη. Γνωρίζουμε ότι ο άνθρωπος απ' την εμφάνισή του στην γη βρίσκεται σε συνεχή αλληλοεπίδραση με το φυσικό του περιβάλλον και προσπαθεί να διατηρήσει ισορροπία. Σήμερα η ρύπανση επειδή τείνει να ενισχύει το ιδιωτικό όφελος αφού η οικολογική συμπεριφορά έχει κάποιο οικονομικό κόστος ιδιαίτερα στις επιχειρήσεις εκείνες που θα θελήσουν να συμπεριφερθούν οικολογικά. Οι οικολογικές επιβαρύνσεις σήμερα προς το περιβάλλον αλλά και τον άνθρωπο πέρασαν από μια δεκαετία που ήταν αθέατες στην κα-

τάσταση του ορατού της επικίνδυνης πραγματικότητας. Η επιχείρηση OLYMPIC MARINE έχει συνειδητοποιήσει την αξία του σεβασμού της φύσης γι' αυτό η μαρίνα που έχει στόχο να δημιουργήσει θα αποτελείται από πλωτές προβλήτες που δεν ενοχλούν το περιβάλλον και όχι τοιμεντένιες.

Αλλά προβληματισμούς και προτάσεις έχουν και οι ίδιοι οι εργαζόμενοι στον τομέα τον ναυπηγικό και καθώς μας εκφράζουν είναι καλό να τις παραθέσουμε.

Υποστηρίζουν λοιπόν ότι το μερίδιο της Ευρώπης (αλλά και της Ε.Ο.Κ.) στην παγκόσμια αγορά των ναυπηγήσεων συνεχώς μειώνεται. Για την καθοδική πορεία των Ευρωπαϊκών ναυπηγήσεων δεν διαφαίνονται άμεσα σημεία ανάκαμψης ενώ σε μακροπρόθεσμη βάση απαιτείται η υιοθέτηση συγκεκριμένων στρατηγικών επιλογών και η υλοποίηση σημαντικών μέτρων αναδιάρθρωσης και εκσυγχρονισμού σκαφών αναψυχής. Το πρόβλημα πρέπει να λυθεί με τις λιγότερες αρνητικές επιπτώσεις στην εθνική οικονομία γι' αυτό λοιπόν απαιτούνται:

- Σωστή στελέχωση του διοικητικού και τεχνικού προσωπικού, σύγχρονη οργάνωσή του καθώς και αναβάθμισης των λειτουργιών των ναυπηγείων.
- Τοποθέτηση επιλεγμένου προσωπικού σε θέσεις που απαιτούν έλεγχο, παρακολούθηση, λήψη αποφάσεων, επιλογική διαδικασία, διασύνδεση αποφάσεων κ.τ.λ.
- Δημιουργία ευνοϊκού επιχειρηματικού κλίματος μέσα

από γρήγορες αποφάσεις για την εξυγίαισής τους και την μείωση της γραφειοκρατίας.

- Εκλογίκευση της σχέσης αριθμού εργατοτεχνικού προσωπικού προς το αντίστοιχο διοικητικό προσωπικό και προσαρμογή του συνολικού αριθμού του προσωπικού στα πλαίσια των αναγκών των ναυπηγείων σε παραγωγικό δυναμικό.

- Στατικός έλεγχος και παρακολούθηση της παραγωγής, έμφαση στην αξιοπιστία των κατασκευών και στην εξασφάλιση ποιότητας με παράλληλη τυποποίηση επιμέρους κατασκευαστικών τμημάτων και εξοπλισμού σκαφών.

- Προσαρμογή και οργάνωση για συντόμευση των χρόνων σχεδίασης - παραγγελιών - δοκιμών και παραδόσεων.

- Εισαγωγή αυτοματισμού αλλά και της ρομποτικής σε πολλές ναυπηγικές δραστηριότητες. Σημείωση χωρίς να χάνεται το παραδοσιακό "μεράκι" που προκύπτει απ' την ανθρώπινη παρέμβαση.

- Ανάπτυξη σωστού MARKETING κυρίως στον τομέα των επισκευών. Είναι σημαντικό ότι η γεωγραφική θέση και οι καιρικές συνθήκες ευνοούν σημαντικά την χώρα μας έναντι άλλων Ευρωπαϊκών χωρών στη ανάπτυξη ναυπηγικών δραστηριοτήτων.

Σημείωση: Η εταιρεία OLYMPIC MARINE βρίσκεται δίπλα σε φυσικό όρμο, ο οποίος οδηγεί σε σύντομο χρονικό διάστημα στα νησιά του Αιγαίου. Απαραίτητη είναι η ανάπτυξη σωστού marketing και διαφήμισης από περιοδικά. Θεωρώ υποδειγματική την παρακάτω διαφήμιση γι'

αυτό την παραθέτω αυτούσια: Τα παρακάτω σκάφη δεν φτιάχνονται τυχαία. Υπερβαίνει τα όρια της τύχης το γεγονός ότι τα Storebro Royal Cruisers είναι τόσο επιτυχημένα. Φτιάχνουμε σκάφη για σχεδόν μισό αιώνα. Κάθε σκάφος έχει φτιαχτεί με φροντίδα και μεράκι που εμπνέεται απ' την διάθεση να προσφερθούν τα κατάλληλα επίπεδα άνεσης και κομψότητας πέρα απ' τα συνηθισμένα. Πρόκειται για σκάφη που προσφέρουν το κατάλληλο αίσθημα που ικανοποιεί τους απαιτητικούς χρήστες που γνωρίζουν καλά το θαλάσσιο περιβάλλον και τις μηχανικές του απαιτήσεις.

Κάθε Storebro Royal Cruiser είναι ένα μοναδικό κομμάτι κομψοτεχνίας που κατασκευάζεται πάνω στην παράδοση και τις απαιτητικές γραμμές των ξύλινων σκαφών του χθες.

Αυτή η παραδοσιακή εμπειρία και μεταφορά της μοναδικής τέχνης συνδυάζεται αρμονικά με την καλύτερη μοντέρνα τεχνολογία, έτσι ώστε η κάθε λεπτομέρεια να "δένει" τέλεια και να συνεπάγεται ένα υπέροχο σύνολο.

Δημιουργείται έτσι αυτό που εμείς λέμε "το υπέροχο αίσθημα Storebro". Δεν είναι κάτι ορατό

πλω. Είναι αυτό που κάνει τους λάτρεις των σκαφών αναψυχής να διαλέγουν Storebro Royal Cruiser.

Τέλος θα θέλαμε να επισημάνουμε ένα φαινόμενο που αντιμετωπίζει ο ελληνικός θαλάσσιος τουρισμός και έχει σχέση με το θέμα μας. Πρόκειται για τις παράνομες ναυλώσεις. Είναι ένα πρόβλημα σοβαρό λόγω της εξάπλωσής του όσο και των μεθόδων με τις οποίες κάνει την εμφάνισή του. Οι μέθοδοι που χρησιμοποιούνται είναι και ο μεγάλος πονοκέφαλος των αρμοδίων υπηρεσιών του ΥΕΝ που δύσκολα εντοπίζουν το παράνομο ναύλο και κατά συνέπεια όχι αποτελεσματικά. Μια παράνομη ναύλωση ωφελεί μόνο αυτόν που την κάνει και κανέναν άλλο. Και αυτό συμβαίνει γιατί το συνάλλαγμα απ' την ναύλωση δεν φαίνεται αφού στο σκάφος δεν υπάρχουν πελάτες αλλά φίλοι. Σ' αυτή την περίπτωση χάνει το κράτος. Όμως στην πορεία αυτής της παρανομίας χάνει και ο Έλληνας επαγγελματίας που αντιμετωπίζει αθέμητο ανταγωνισμό. Ο ξένος προτιμάει να'ναι "φιλοξενούμενος" χωρίς να πληρώνει τέλος χαρτοσήμου και ναυλοσύμφωνα παρ'ότι είναι πελάτης με όλες τις απορρέουσες υποχρεώσεις. Στα ελληνικά νερά κινούνται επαγγελματικά σκάφη μόνο με ελληνική σημαία. Βέβαια φιλοξενοούνται σκάφη με ξένη σημαία τουριστών χωρίς όμως δικαίωμα να γίνουν επαγγελματικά. Η χώρα μας έχει συναλλαγματικό όφελος, το οποίο προέρχεται απ' την υποχρεωτική εισαγωγή συναλλάγματος για την πληρωμή καυσίμων, συντήρησης, αγοράς εφοδίων, του ενοικίου του χώρου της μαρίνας. Επίσης βοηθούν σημαντικά στην ανάπτυξη

του τουρισμού στα νησιά μας. Εάν αποφάσιζαν οι ιδιοκτήτες των υπό ξένη σημαία σκαφών να τα απομακρύνουν απ' την Ελλάδα είναι σχεδόν σίγουρο ότι θα υπήρχε μεγάλη αναστάτωση στις μαρίνες Καλαμακίου και Γλυφάδας. Πιστεύουμε όμως ότι υπάρχουν τεράστιες προοπτικές προς την κατεύθυνση αυτή εάν τηρηθούν ορισμένες προϋποθέσεις και εάν θεσμοθετηθούν κανονισμοί που ισχύουν στις άλλες περιοχές της Ευρωπαϊκής κοινότητας. Οι προϋποθέσεις που προτείνουμε είναι οι εξής για τα σκάφη υπό ξένη σημαία:

α) Αυστηρή τήρηση απ' όλους τους φορείς, τις Υπηρεσίες και τους οργανισμούς των νομίμων διαδικασιών σε ότι αφορά τις τελωνειακές, τις συναλλαγματικές και τις φορολογικές διατάξεις που ισχύουν για την κατηγορία αυτή των σκαφών.

β) Απαραίτητη η εφαρμογή του φορολογικού Αντιπροσώπου για όλες τις εταιρείες που έχουν έδρα εκτός Ελλάδας. Διότι έτσι θα γίνει άμεσος και εφικτός ο έλεγχος σ' ότι αφορά τις φορολογικές τους υποχρεώσεις και την τήρηση των υπόλοιπων διατάξεων που διέπουν την λειτουργία των εταιρειών αυτών στην χώρα μας.

γ) Χρειάζεται να γίνει αντικατάσταση του δελτίου κινήσεως αορίστου ισχύος που ισχύει, με ένα νέου τύπου έγγραφο (σε μορφή πιστοποιητικού) με το οποίο μπορούν τα σκάφη να διακινούνται ελεύθερα μέσα

στα όρια της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, χωρίς περιορισμούς και προβλήματα.

δ) Να βρεθεί κάποιος τρόπος ώστε να επιβληθεί κάποια μορφή άμεσης φορολογίας στις ξένες εταιρείες αυτές που έχουν σκάφος σε ελληνικό λιμάνι και εφαρμόζοντας πιθανώς ειδικό αντισταθμιστικό τέλος χωρίς να εμπλέκονται οι εκπρόσωποι των εταιρειών ή οι ιδιοκτήτες και κάτοχοι μέσω των προσωπικών τους φορολογικών δηλώσεων.

ε) Τέλος πρέπει η χώρα μας να εκμεταλλευτεί την υπάρχουσα κοινοτική ρύθμιση και να γίνει η Ελλάδα λιμάνι προσέγγισης όλων των υπό ξένη σημαία σκαφών της κοινότητας. Έτσι θα αποκομίζονται όλα εκείνα τα τεράστια οφέλη που συνεπάγονται, τα οποία τώρα καρπούνται η Ισπανία, η Ιταλία, η Γαλλία, η Τουρκία, εν μέρει χωρίς να έχουν τις δυνατότητες που έχει η χώρα μας για κάτι τέτοιο. Εκμεταλλεύονται απλώς την δική μας αδράνεια και την διστακτικότητα, την ανοργανωσιά και την αδιαφορία. Όλες αυτές οι προϋποθέσεις καλό είναι να αναπτυχθούν στην χώρα μας για τα σκάφη αναψυχής υπό ξένη σημαία. Όμως υπό τους όρους να'χουμε μέτρα που να αντιμετωπίζουν τις παράνομες ναυλώσεις, τα οποία είναι τα παρακάτω:

- Να ζητιέται ο τελευταίος απόπλους απ' το ξένο λιμάνι.

- Να υπάρχει υποχρεωτικά Έλληνας αντιπρόσωπος στα ξένα σκάφη. Πρέπει το Υπουργείο Οικονομικών να ασχο-

ληθεί σοβαρά και να ξεκαθαρίσει τις θέσεις του. Είτε να διώχνει (δεν μας συμφέρει) τα σκάφη υπό ξένη σημαία απ' τα ελληνικά νερά είτε να παραχωρεί στα ελληνικά σκάφη τα δικαιώματα που εκμεταλλεύονται παράνομα και απολαμβάνουν τα σκάφη με ξένη σημαία ώστε το παιχνίδι να παίζεται με ίσους όρους και όχι σε βάρος των Ελλήνων επαγγελματιών.

Το ερώτημα που τίθεται σήμερα λοιπόν, είναι: "Υπάρχουν δυνατότητες εξόδου απ' την σημερινή κρίση; " Πέρα από διαμαρτυρίες, καταγγελίες και τους πάσης φύσεως αφορισμούς για το δημόσιο ή τον ιδιωτικό τομέα η απάντηση είναι θετική.

Πρόχειι μια προοπτική για σωστή μορφή οργάνωσης και λειτουργίας, για εκσυγχρονισμό, για σωστή χρηματοδότηση, για ύπαρξη κατευθύνσεων και στρατηγικών επιλογών.

Ελπίζουμε το κράτος μας σε συνεργασία με τους ιδιωτικούς φορείς να αποφασίσουν να ενεργήσουν θετικά και όπως αξίζει σ' ένα μέλος της Ευρωπαϊκής Κοινότητας ώστε να απολαύσουμε τους καρπούς της ανάπτυξης του τουρισμού και των σκαφών αναψυχής από έμπρακτες αλλαγές και έργα και όχι μόνο από μελλοντικά σχέδια και αποφάσεις, που μένουν αποφάσεις.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

- OLYMPIC MARINE Ναυπηγική εταιρεία
- VERNICOS YACHTS Ναυτιλιακή εταιρεία
- YACHTING Ναυτιλιακή εταιρεία

ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ

- Θάλασσα και τουρισμός, Τεύχος 14, Ιανουάριος '95
- Θάλασσα και τουρισμός, Τεύχος 12, Νοέμβριος '94
- Θάλασσα και τουρισμός, Τεύχος 13, Δεκέμβριος '94
- Θάλασσα και τουρισμός, Τεύχος 11, Οκτώβριος '94
- Θάλασσα και Γιώτιγκ, Τεύχος 190, Απρίλιος '94
- Τουρισμός και Οικονομία, Τεύχος 194, Φεβρουάριος '95

ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ

- ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ, Κυριακή 19 Δεκεμβρίου 1993, Μουσεία
- ΑΠΟΓΕΥΜΑΤΙΝΗ, Κυριακή 17 Απριλίου 1994, Ατυχήματα
- Επικαιρότητες

ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

- Ε.Ο.Τ. Πρόγραμμα (Μ.Ο.Π. - Π.Ε.Π.) Δημοσίων Επενδύσεων για τις μαρίνες
- Υ.Ε.Ν. Αριθμός επαγγελματιών σκαφών. Συνάλλαγμα.

ΙΔΙΩΤΙΚΟΙ ΦΟΡΕΙΣ

- ΣΕΚΑΠΛΑΣ (Σύνδεσμος Ελλήνων Κατασκευαστών Πλαστικών Σκαφών)
- ΕΠΕΣΤ (Ένωση Πλοιοκτητών Ελληνικών Σκαφών Τουρισμού)

ΚΛΑΔΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ (Ι.Ο.Β.Ε.) ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ με θέμα "Επαγγελματικά
σκάφη αναψυχής:"

Ερευνητής: Κώστας Μπονάτης

ΒΙΒΛΙΑ

- Κυβερνήτης

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ

- Περθερουδάκη Κική, Διευθύντρια Περιοδικού YACHTING
- Βερνίκος Προϊστάμενος Ενοικίασης Σκαφών Αναψυ-
ROUSSETOS = χής της Εταιρείας "VERNICOS YACHTS"
- Υπάλληλος της OLYMPIC MARINE (Πολιτικός μηχανικός
και Ναυπηγός)