



[cretanbusiness.gr](http://cretanbusiness.gr)



## Νέα σύνδεση Κρήτη - Σαντορίνη

Επιστημονική  
εφαρμογή  
του «Σασμού»

Ηγέτιδα  
εκτυπωτική  
δύναμη





# SAVE the DATE

ΗΜΕΡΙΔΑ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ  
Συνέργειες  
Βιώσιμης Τουριστικής Ανάπτυξης

ΣΥΝΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ

- Σύλλογος Ξενοδόχων Νομού Ρεθύμνης
- Επιμελητήριο Ρεθύμνης • Δήμος Ρεθύμνης
- Κρητών Επιχειρείν

ΑΙΓΙΔΕΣ

- Υπουργείου Τουρισμού
- Πανελληνίου Ομοσπονδίας Ξενοδόχων

ΣΑΒΒΑΤΟ  
24 ΣΕΠΤ  
2022

ΠΟΛΗ  
ΡΕΘΥΜΝΗΣ

ΣΠΙΤΙ  
ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ  
10 πμ

# Renia

Hotel - Apartments

AGIA PELAGIA

*arrange your booking  
for this season!*



[mail@renia.gr](mailto:mail@renia.gr) | [www.renia.gr](http://www.renia.gr)

T. +30 2810 811349





**6 Ακτοπλοΐα**  
Κρητική Φιλοξενία ANEK LINES

**8 Οικονομία**  
Ο πληθωρισμός και ο τουρισμός  
Του Γιώργου Ατσαλάκη & της Ιωάννας Ατσαλάκη

**10 Συνέντευξη**  
Ταξίδι γεύσεων  
Συνέντευξη του Γιώργου Νικηφόρου,  
ιδρυτή του ByRaki flavor

**14 Τουρισμός**  
Αλλάζει ο Χάρτης του Τουρισμού;  
Οι προκλήσεις του σήμερα και του αύριο!  
Του Δρ. Κυριάκου Γ. Κώτσογλου

**18 Οικονομία**  
Φορολογικές Δηλώσεις 2022  
Τρόπος αποφυγής άδικης φορολόγησης  
Του Θάνου Αλαφογιάννη

**22 Επιχειρήσεις**  
Cactus Hotels

**24 Αγορά Εργασίας**  
Η διάγνωση αναγκών και το, ερευνητικά  
εδραιωμένο, Πρόγραμμα  
- Πλαίσιο Κατάρτισης  
- Reskilling,  
ως περιφερειακή ενεργητική πολιτική  
απασχόλησης  
Του Νίκου Παπαδάκη

**32 Τουρισμός**  
Τουριστικό σύστημα διακυβέρνησης – δίκτυο  
Η περίπτωση του Cluster  
Του Βασίλη Σπόκου

**36 Διαμεσολάβηση**  
Διαμεσολάβηση,  
η επιστημονική εφαρμογή του «Σασμού»  
& το στοίχημα της επόμενης ημέρας...  
Της Μαρίας Ευστρατίου

**40 Έρευνα - Καινοτομία**  
Εφεύρεση προστασίας δημόσιας υγείας

**42 Τουρισμός**  
Συμβόλαια Ξενοδόχων με Tour Operators: μια  
δύσκολη εξίσωση!  
Της Ακριβής Βαγενά

**46 Συνέντευξη**  
Ηγέτιδα Εκτυπωτική Δύναμη  
Συνέντευξη του Κωνσταντίνου Βγόντζα,  
Προέδρου του ΔΣ της Λυχνία ΑΕ

**52 Τουρισμός**  
2η Ημερίδα «ΚΡΗΤΩΝ ΦΙΛΟΞΕΝΕΙΝ»

**56 Συνέντευξη**  
Νέα σύνδεση Κρήτη - Σαντορίνη  
Συνέντευξη του Δημήτρη Χαριπίδη,  
Αντιπροέδρου της εταιρείας Panellenic Lines

**58 Οινοποιία**  
Διεθνής προβολή Κρητικών κρασιών

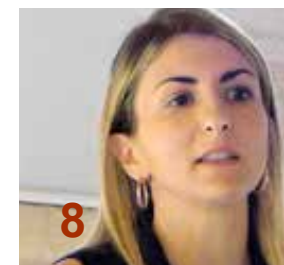
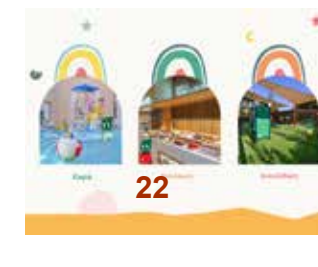
**60 Επιμελητήρια**  
Εξωστρέφεια τουριστικών επιχειρήσεων

**62 Πολιτισμός**  
Αναβάθμιση προορισμού Δικταίου Άντρου

**64 Πρόσωπα**  
Επιχειρηματικές συναντήσεις, εκδηλώσεις, συνέδρια



Ιδιοκτήτης - Εκδότης Κώστας Λιακάκης • Διαφημίσεις - Ανάπτυξη Εμμανουήλ Δ. Λιναρίτης • Εμπορικό: marketing@cretanbusiness.gr • Συδρομές: contact@cretanbusiness.gr • Σύνταξη: cretan@cretanbusiness.gr • Επιμέλεια & Παραγωγή Idea Graphics Design • Υπεύθυνος Τυπογραφείου Ανδρέας Μποτίζακης, Τηλέφωνο 210 3301604, Τζαβέλα 10, Τ.Κ. 106 81 Αθήνα • Περιοδικό «ΚΡΗΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ» • Ψυταλλείας 8, Τ.Κ. 112 56 Αθήνα • Τηλέφωνα: Κρήτης 6950091666, Αθήνας 210 2117497, 6977262957 • web: http://www.cretanbusiness.gr • ISSN 2654-1300. Απαγορεύεται η αναδημοσίευση κειμένων και φωτογραφιών χωρίς την έγγραφη άδεια του εκδότη.



## SAVE the DATE

ΣΑΒΒΑΤΟ  
24 ΣΕΠΤ. 2022

ΠΟΛΗ  
ΡΕΘΥΜΝΗΣ

ΣΠΙΤΙ  
ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ

cretanbusiness.gr  
ΑΚΟΛΟΥΘΗΣΤΕ ΜΑΣ:



YouTube







## 55 χρόνια ANEK LINES

- ✓ Ραντεβού στα πλοία
- ✓ Μοναδική Κρητική φιλοξενία
- ✓ Μαγικοί προορισμοί!

# Ελληνικό καλοκαίρι σημαίνει.... Κρητική Φιλοξενία ANEK LINES!

**Η** ANEK LINES ξεκινάει για άλλη μία χρονιά τα δημοφιλή καλοκαιρινά ημερήσια δρομολόγια για Κρήτη και σηματοδοτεί & επίσημα την έναρξη του φετινού καλοκαιριού.

Τα σύγχρονα πλοία της ANEK LINES, σηκώνουν άγκυρα και σαλπάρουν με τα πρωινά δρομολόγια από Πειραιά. Και οι επιβάτες αρμενίζοντας στο απέραντο γαλάζιο του Αιγαίου φτάνουν λίγο πριν το ηλιοβασίλεμα στα αρχοντικά Χανιά ή το ιστορικό Ηράκλειο.

Η καλοκαιρινή Κρήτη πανέτοιμη περιμένει να ξεναγήσει τον ταξιδιώτη, στον χρόνο, στην ιστορία, τον πολιτισμό, το σήμερα.

Η ANEK LINES, διευκολύνει αυτές τις καλοκαιρινές αποδράσεις των επιβατών της με τα ημερήσια δρομολόγια, που ξεκινάνε από 2 Ιουλίου, και σε δύσκολες οικονομικά περιόδους στηρίζει την μακρόχρονη σχέση εμπιστοσύνης που έχει χτίσει με τους επιβάτες της, προσφέροντας σημαντικές εκπτώσεις

Οι ταξιδιώτες μπορούν να επιλέξουν μέσα από οικονομικά πακέτα προσφορών που

ταιριάζουν σε κάθε πορτοφόλι. Ενδεικτικά υπάρχει 30% έκπτωση στα ημερήσια δρομολόγια στις καμπίνες όλων των κατηγοριών και στα Ι.Χ. οχήματα ενώ για τους φοιτητές, τους πολύτεκνους, τα Ι.Χ. οχήματα και τα δίκυκλά τους παρέχεται έκπτωση έως 50%. Ιδανική επιλογή για οικογένεια η 4κλινη καμπίνα όπου η παροχή είναι στα 3 εισιτήρια το 4ο δωρεάν ενώ υπάρχει 20% έκπτωση σε όλους τους ναύλους επιστροφής.

Η ANEK LINES συνεχίζει για ακόμη μια χρονιά να επιβραβεύει τα μέλη του προγράμματος ANEK Smart Bonus για την σταθερή προτίμησή τους με δωρεάν εισιτήρια και προνομιακές παροχές.

Τα δρομολόγια, από Πειραιά προς και από Κρήτη, πραγματοποιούνται σε συνεργασία με την Blue Star Ferries.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τις προσφορές και τα οικονομικά πακέτα της ANEK LINES, επισκεφτείτε το [www.anek.gr](http://www.anek.gr), καλέστε στο τηλ. 210 4197400 ή απευθυνθείτε στον ταξιδιωτικό σας πράκτορα.

### ΗΜΕΡΗΣΙΑ ΔΡΟΜΟΛΟΓΙΑ 2022

#### Από & προς Χανιά

Αναχώρηση 10:00 – Άφιξη 18:00

**Ιούλιος:** 2, 3, 8, 9, 10, 15, 16, 17, 20, 21, 23, 24, 27, 28, 29, 30, 31

**Αύγουστος:** 3, 4, 5, 6, 7, 9, 12, 13, 14, 17, 18, 19, 20, 21, 24, 25, 27, 28, 31

**Σεπτέμβριος:** 3

#### Από & προς Ηράκλειο

Αναχώρηση 9:00 – Άφιξη 17:45

**Ιούλιος:** 7, 8, 14, 21, 22, 26, 28, 30

**Αύγουστος:** 2, 4, 6, 11, 14, 16, 18, 21, 23, 25, 28



# Ο πληθωρισμός και ο τουρισμός

των Γιώργου Ατσαλάκη & Ιωάννας Ατσαλάκη



Γιώργος Ατσαλάκης Αναπλ. Καθηγητής Πολυτεχνείου Κρήτης  
Ιωάννα Ατσαλάκη Υποψ. Διδάκτωρ Πολυτεχνείου Κρήτης  
Εργαστήριο Ανάλυσης Δεδομένων και Πρόβλεψης



**Η**ξαφνική απότομη άνοδος του πληθωρισμού των τιμών καταναλωτή στην Ευρώπη και τη Βόρεια Αμερική, με τις κεντρικές τράπεζες να είναι απρόθυμες να περιορίσουν το κόστος της πίστωσης από φόβο μήπως αποτρέψουν την οικονομική ανάκαμψη μετά την Covid ή θέσουν σε κίνδυνο τα δημόσια οικονομικά αρχίζουν και προβληματίζονται.

Η έλλειψη αντίδρασης των κεντρικών τραπεζών δεν παραλείπει να επαναφέρει στην μνήμη τον υψηλό πληθωρισμό της δεκαετίας του 1970 όπου ο μέσος πληθωρισμός ήταν περίπου 15% στις βιομηχανικές χώρες, για τον οποίο συχνά θεωρούνται υπεύθυνες οι κεντρικές τράπεζες.

Από τα τέλη της δεκαετίας του 1960 και μετά, και ακόμη περισσότερο μετά το πετρελαϊκό σοκ του 1973, οι κεντρικές τράπεζες άφησαν τον πληθωρισμό να ξεφύγει πριν τον καταπολεμήσουν δραστικά σχεδόν δέκα χρόνια αργότερα βυθίζοντας τις οικονομίες σε κρίση. Αλλά αυτή η παρατήρηση μας λέει λίγα για τους λόγους που τους οδήγησαν σε αυτές τις επιλογές, και ακόμη λιγότερο για τις πηγές του πληθωρισμού της δεκαετίας του 1970. Είναι αληθές ότι οι νομισματικές πολιτικές ήταν μια από τις αιτίες του μεγάλου πληθωρισμού της δεκαετίας του 1970. Είναι προφανές ότι η ιστορία θα ήταν διαφορετική αν οι κεντρικές τράπεζες είχαν αποφασίσει στις αρχές της δεκαετίας του 1970 να ακολουθήσουν

μια σκληρή αντιπληθωριστική πολιτική όπως έκαναν δέκα χρόνια αργότερα. Μια ματιά στους νομισματικούς στόχους και στις προβλέψεις εκείνης της εποχής αποκαλύπτει ότι αισθάνονταν άνετα με διψήφιο πληθωρισμό για αρκετά χρόνια, ακόμη και όταν δήλωσαν ότι ήθελαν να περιορίσουν προσωρινά τις αυξήσεις των τιμών.

Από το τέλος του Δευτέρου Παγκοσμίου Πολέμου, η καταπολέμηση του πληθωρισμού ήταν κύριο μέλημα των κεντρικών τραπεζών και των κυβερνήσεων. Μετά την εισαγωγή των σχημάτων νομισματικής σταθεροποίησης στα τέλη της δεκαετίας του 1940, οι πληθωριστικές πιέσεις είχαν αυξηθεί σταθερά, λόγω γεωπολιτικών γεγονότων όπως ο πόλεμος της Κορέας (1951-1953) ή η οικονομική ανασυγκρότηση.

Οι κεντρικές τράπεζες αύξαναν ή μείωναν τις πιστώσεις για να πιέσουν για ανασυγκρότηση και εκβιομηχάνιση σεβόμενοι τον στόχο του συγκρατημένου πληθωρισμού. Ο μέτριος πληθωρισμός –όπως και η ανάπτυξη– θεωρήθηκε απαραίτητος για τη νομιμότητα της κρατικής παρέμβασης στην οικονομία καθώς και για τη σταθερότητα του διεθνούς νομισματικού συστήματος.

Οι κεντρικές τράπεζες στη Δυτική Ευρώπη και τη Βόρεια Αμερική γνώριζαν και μπορούσαν να καταπολεμήσουν τον πληθωρισμό. Ο κύριος λόγος για τον οποίο σταμάτησαν να το κάνουν στη δεκαε-

τία του 1970 ήταν η τυχόν αύξηση της ανεργίας.

Ο πληθωρισμός είναι το αποτέλεσμα μιας αποδιοργάνωσης της αλυσίδας παραγωγής και της κατανομής κεφαλαίων που οδηγεί σε κλαδικές ελλείψεις. Η πετρελαϊκή κρίση του 1973 ήταν αναμφίβολα ένας σημαντικός πληθωριστικός παράγοντας, αλλά η επίδρασή της ήταν προσωρινή και δεν μπορεί να εξηγήσει την άνοδο των τιμών κατά τη διάρκεια της δεκαετίας. Αλλά η αύξηση των τιμών του πετρελαίου προανήγγειλε μια νέα εποχή κατά την οποία οι τιμές παραγωγού θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν ως γεωπολιτικό όπλο. Επί πλέον η εξέλιξη των μορφών ζωής δημιουργεί επίσης νέους τύπους αναγκών, χωρίς η παραγωγή να προσαρμόζεται αρκετά γρήγορα.

Οι τρέχουσες πληθωριστικές πιέσεις επιμένουν, και αξίζει να θυμόμαστε ότι ο πληθωρισμός έχει και άλλες πηγές εκτός από τη νομισματική πολιτική. Ο παρών πληθωρισμός οφείλεται και στις τιμές κόστους παραγωγής, είναι δηλαδή και πληθωρισμός κόστους παραγωγής και συνυπάρχει με τον πληθωρισμό ζήτησης που δημιουργεί η νομισματική πολιτική.

Στον τουρισμό, μετά από δυο συνεχόμενα καλοκαίρια με ταξιδιωτικούς περιορισμούς λόγω πανδημίας, η φετινή χρονιά εδώ και καιρό προδιαγράφεται πολύ αισιόδοξη. Ένας σημαντικός αριθμός κατοίκων της Ε.Ε. και των ΗΠΑ, δηλώνει πως φέτος θα κάνει διακοπές, και μάλιστα σε σημαντικό ποσοστό στο εξωτερικό, και πως θα τολμήσει να ταξιδέψει με αεροπλάνο αφήφώντας την πανδημία.

Η υποχώρηση όμως της πανδημίας φέρνει ένα άλλο παράγοντα που θα δυσκολέψει τον τουρισμό: τον πληθωρισμό. Ο αυξανόμενος πληθωρισμός, και κυρίως οι τιμές της ενέργειας, που επηρεάζει το

κόστος των διακοπών σε όλα τα επίπεδα, φαίνεται να αποτελεί σοβαρό παράγοντα, ανησυχίας ενώ εκτοξεύει και την ταξιδιωτική δαπάνη στα ύψη.

Το 2019, ο τουρισμός αντιπροσώπευε το ένα δέκατο του παγκόσμιου ΑΕΠ και θέσεων εργασίας, αλλά η πανδημία του κορωνοϊού αποδεκάτισε τη βιομηχανία των 9,6 τρισεκατομμυρίων δολαρίων, μειώνοντας στο μισό την αξία παραγωγής της και αφήνοντας 62 εκατομμύρια ανθρώπους άνεργους.

Το 2022 η ανάκαμψη θα είναι τόσο εντυπωσιακή που θα ανακάμψει πολύ δυναμικά εφόσον όλες οι κυβερνήσεις ανοίξουν ξανά τα σύνορα τους. Η πολιτική «μηδενικού COVID» της Κίνας και τα επίμονα lockdown έχουν διαταράξει το παγκόσμιο εμπόριο και τα εγχώρια και διεθνή ταξίδια.

Το ΑΕΠ της ταξιδιωτικής και τουριστικής βιομηχανίας φαίνεται να αγγίζει τα 8,35 τρισεκατομμύρια δολάρια φέτος και τα 9,6 τρισεκατομμύρια δολάρια το 2023, μια επιστροφή στο προ πανδημίας επίπεδο.

Οι θέσεις εργασίας στον τουρισμό προβλέπεται να ανακάμψουν σε 300 εκατομμύρια φέτος και 324 εκατομμύρια το 2023, κοντά στα 333 εκατομμύρια που παρατηρήθηκαν το 2019.

Σε σύγκριση με τη Βόρεια Αμερική και την Ευρώπη, τα ταξίδια έχουν καθυστερήσει στην Ασία-Ειρηνικό λόγω των αυστηρών συνοριακών περιορισμών σε πολλές χώρες. Στη Νοτιοανατολική Ασία, οι ταξιδιώτες επιστρέφουν πλέον στα αεροπλάνα καθώς αίρονται οι κανόνες καραντίνας για την είσοδο στην περιοχή και για τον COVID-19. Ωστόσο, η πλήρης ανάκαμψη θα είναι αργή.

Όμως ο πληθωρισμός και το κύμα ακρίβειας ίσως φέρει σε αμφισβήτηση την πλήρη ανάκαμψη του τουρισμού και το 2023.





# Ταξίδι γεύσεων

**Η** Τσικουδιά με την ιδιαίτερη γεύση λόγω των Κρητικών σταφυλιών έδινε πάντα ένα διαφορετικό γευστικό αποτέλεσμα στα λικέρ που έχουν βάση την Τσικουδιά. Το ByRaki flavor έχει ένα γευστικό ταξίδι από 25 συνταγές - προορισμούς που σήμερα μπορούμε να απολαύσουμε σε κοκτέιλ, στην Μαγειρική και στην Ζαχαροπλαστική, υπογραμμίζει ο Γιώργος Νικηφόρος ιδρυτής του ByRaki flavor, σε συνέντευξη στο ΚΡΗΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ.



Γιώργος Νικηφόρος

## Από πότε δραστηριοποιείται η ByRaki flavor;

Η επιχείρηση ByRaki flavor δραστηριοποιείται στην Ελλάδα από τον Μάρτιο του 2015 με όλες τις νόμιμες διαδικασίες από τις αρμόδιες Κρατικές Υπηρεσίες. Από το 2008 με έρευνα και μελέτη στο Κρητικό Απόσταγμα, δημιούργησε συνταγές τόσο για την τσικουδιά, όσο και για τα ηδύποτα. Το Μάρτιο του 2015 παρουσιάστηκαν στο καταναλωτικό κοινό τα προϊόντα Τσικουδιά (38% vol alc), Ρακό-μελο (20% vol alc), καθώς και άλλες 12 γεύσεις σε μορφή ηδύποτων (17% & 16% vol alc). Όλα αυτά τα προϊόντα έχουν γεύσεις με πρώτες ύλες από την Ελληνική ύπαιθρο, όπως πορτοκάλι, μαστίχα, ρόδι και άλλες. Λίγους μήνες αργότερα, έκαναν την εμφάνισή τους και 9 διαφορετικές γεύσεις με 25% vol Alc. Έχοντας ως όραμα την αναβάθμιση της τσικουδιάς και των ηδύποτων, ως προϊόντα, προτείνει στην Ελληνική αγορά διαφορετικούς τρόπους σερβιρίσματος, Cocktails, συνταγές μαγειρικής και ζαχαροπλαστικής.

## Πως ταιριάζει η τσικουδιά με το λικέρ;

Στην Κρήτη ανέκαθεν υπήρχαν λικέρ με βάση την Τσικουδιά. Σε κάθε περιοχή της Κρήτης η γεύση των λικέρ ήταν διαφορετική, σε περιοχές που υπήρχε σε αφθονία το ρόδι βλέπαμε το λικέρ ρόδι. Το ίδιο ισχύει και για άλλα φρούτα όπως το λεμόνι, το πορτοκάλι και άλλα. Η Τσικουδιά με την ιδιαίτερη

γεύση λόγω των Κρητικών σταφυλιών έδινε ένα διαφορετικό γευστικό αποτέλεσμα στα λικέρ.

Έχοντας τις γεύσεις από τα λικέρ της Κρήτης και όλης της Ελλάδας, προσθέσαμε και γεύσεις που δεν συναντούσαμε όπως την Καραμέλα, το Καρπούζι, την Σοκολάτα και άλλες. Ξεκίνησε ένα διαφορετικό ταξίδι γεύσεων με βάση την Τσικουδιά και γεύσεις από την Ελληνική ύπαιθρο, έχοντας 25 διαφορετικές συνταγές.

Η ομάδα του ByRaki flavor δεν σταμάτησε το γευστικό ταξίδι στις 25 συνταγές και έτσι η αναζήτηση να τις απολαύσουμε και με διαφορετικούς τρόπους. Πλέον μπορούμε να απολαύσουμε το ByRaki flavor σε κοκτέιλ, στην Μαγειρική και στην Ζαχαροπλαστική. Το ByRaki flavor έχει ενσωματωθεί στο Greek Breakfast του Ξενοδοχειακού Επιμελητηρίου Ελλάδος, που ο chef Στράτος Ιωσηφέλης έχει δημιουργήσει αρκετές συνταγές.

## Ποιά η παρουσία σε Ελλάδα και εξωτερικό;

Το ByRaki flavor μπορούμε να το βρούμε σε επιλεγμένα καταστήματα σε όλη την Ελλάδα καθώς και στο Εξωτερικό. Στόχος μας ήταν εξ αρχής η εξωστρέφεια, με αποτέλεσμα, από τις αρχές του 2020 το ByRaki flavor ταξιδεύει εκτός Ελλάδας. Μπορείτε να βρείτε επιλεγμένες γεύσεις ByRaki flavor στην Κύπρο, στην Ολλανδία καθώς και στην Αυστραλία. Παράλληλα, μέσα από το eshop πραγματοποιούνται αποστολές σε 25 χώρες.

## Τα προϊόντα έχουν πιστοποίηση;

Το ByRaki flavor το 2016, πιστοποιήθηκε από τον Οργανισμό Βιομηχανική Ιδιοκτησία, για την μοναδικότητα και την καινοτομία σε μια σειρά προϊόντων, στην αγορά της Ελλάδος. Σε αυτά τα προϊόντα υπάρχει το αποκλειστικό δικαίωμα να εκμεταλλευτεί την προστατευόμενη εφεύρεση στην Ελλάδα, για όσο χρόνο είναι σε ισχύ. Πρόκειται για δικαίωμα μονοπωλιακής εκμετάλλευσης της εφεύρεσης.

Η επιχείρησή μας έχει σαν στόχο την ανάδειξη της Τσικουδιάς – Ρακή Κρήτης σε πολλούς τομείς. Ως αποτέλεσμα ήταν η ένταξη τα επιχείρησής μας και των προϊόντων μας στο Heraklio Gastronomy του Δήμου Ηρακλείου, στο Greek Breakfast του Ξενοδοχειακού Επιμελητηρίου Ελλάδος, στο Mediterranean Diet πρόγραμμα της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

## Υπάρχει δυνατότητα αξιοποίησης ως επιχειρηματικού δώρου;

Το ByRaki flavor έχει την δυνατότητα να αξιοποιηθεί ως επαγγελματικό δώρο εντός και εκτός Ελλάδος. Με την πληθώρα γεύσεων που διαθέτει μπορεί να επιλέξει την γεύση που επιθυμεί ανάλογα με το project που υπάρχει εκείνη την χρονική





στιγμή. Για παράδειγμα με την Τσικουδιά Κρήτης μπορεί να ανάδειξη την ένταση, τον δυναμισμό και την διαχρονικότητα της επιχείρησης, ενώ με μια γεύση όπως το ByRaki flavor Σοκολάτα μπορεί να αναδείξει τον παραδοσιακό χαρακτήρα της επιχείρησης σε συνδυασμό με την εξέλιξη.

Παράλληλα υπάρχουν αρκετοί συνδυασμοί στα Gift Box με ByRaki flavor και άλλα προϊόντα, βρώσιμα και μη, από αρκετούς συνεργάτες μας.

#### Ποια τα επόμενα αναπτυξιακά σχέδια;

Τα επόμενα αναπτυξιακά σχέδια είναι η επέκταση σε νέες αγορές του εξωτερικού και η δημιουργία νέων συνταγών.

Η δημιουργία νέας συσκευασίας σε συνεργασία με μικρές επιχειρήσεις του τόπου μας είχε ως αποτέλεσμα το ByRaki flavor Limited edition, ένα πλεκτό μπουκάλι εμφιαλωμένο με Τσικουδιά Κρήτης. Στόχος μας είναι η ανάπτυξη και άλλων τέτοιων συνεργασιών με χειροτέχνες του τόπου μας και η ανάδειξή τους.

Η ενημέρωση και η εκπαίδευση έχει ενσωματωθεί από το 2015 στην επιχείρηση με αποτέλεσμα και την πρώτη Ημερίδα για την Τσικουδιά. Η ομάδα μας δεν σταμάτησε εκεί και πλέον αναπτύσσετε σε αυτό τον τομέα. Η πραγματοποίηση εκπαιδευτικών σεμιναρίων σε επαγγελματίες, καθώς και η πραγματοποίηση γευσιγνωσίας σε όσους θέλουν να ενημερωθούν αυξάνονται.

Παράλληλα το ByRaki flavor έχοντας αναγνωρί-

σει ότι οι επιχειρήσεις έχουν ανάγκη την κοινωνία και η κοινωνία τις επιχειρήσεις, δεσμεύτηκε οικειοθελώς, από τα πρώτα του βήματα, να ενσωματώσει την υπεύθυνη επιχειρηματικότητα στις πρακτικές του. Το ζήτημα ήταν και είναι ηθικό απέναντι στην κοινωνία που δραστηριοποιείται.

#### ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Ο Γιώργος Νικηφόρος γεννήθηκε και μεγάλωσε στο Ηράκλειο Κρήτης. Απέκτησε πτυχίο Διοίκησης και Οικονομίας στο ΕΛ.ΜΕ.ΠΑ. Κατά την περίοδο 2006 – 2015 ήταν co-founder σε Συμβουλευτικό - Φοροτεχνικό γραφείο.

Το 2015 ίδρυσε το ByRaki flavor με στόχο την αναβάθμιση και την αναγνώριση του Κρητικού Αποστάγματος. Το 2016 πήρε Πιστοποίηση Καινοτομίας μετά από έρευνα, σε μία σειρά προϊόντων και είναι κάτοχος Διπλώματος Ευρεσιτεχνίας.

Το 2016 πραγματοποίησε την πρώτη εξαγωγή στην Αυστραλία και ακολούθησαν η Ολλανδία και η Κύπρος.

Το 2017 διοργάνωσε την πρώτη Ημερίδα για την Τσικουδιά Κρήτης στην Ελλάδα με θέμα «Η Τσικουδιά ... από τη Παραγωγή, στην Γαστρονομία και τα Cocktail». Ακολούθησαν σεμινάρια και ενημερώσεις για το Κρητικό Απόσταγμα αλλά και για την επιχειρηματικότητα.

Ανήκει στα Δίκτυα Μεντόρων 100 Mentors, στο The Tipping Point και της Wise Greece.





# Αλλάζει ο Χάρτης του Τουρισμού; Οι προκλήσεις του σήμερα και του αύριο!

του Δρ. Κυριάκου Γ. Κώτσογλου

«Υπεραισιοδοξία, Προβληματισμός ή Ευκαιρία, για Κρήτη παντού;». Με τον τίτλο αυτό ξεκινήσαμε τη σεζόν του 2022 αλλά και την αρθρογραφία μας, γλυκοκοιτάζοντας το πρώτο, επιφυλασσόμενοι για το δεύτερο, πιστεύοντας στο τρίτο... Τελικά, ευτυχώς ή δυστυχώς, η χρονιά, προχωρώντας προς την κορύφωσή της, δείχνει ότι μας επιφύλαξε και τα τρία, σα να μην ήθελε να μας κάνει το χατίρι ένα πράμα ή αλλιώς, για να μας επιβεβαιώσει ξανά ότι η ζωή, η αγορά, η κάθε πραγματικότητα, εν ολίγοις κι αυτή του Τουρισμού, είναι πολυπρόσωπη και πολυδιάστατη, όπως και εμείς, οι Άνθρωποι.

## Η διπλή πραγματικότητα του 2022 – Οι αριθμοί και οι εισπράξεις...

Πριν από (3) μέρες, ο Αερολιμενάρχης του Ηρακλείου και του «Ν. Καζαντζάκης», μας έστειλε τα στοιχεία του για τον Ιούνιο με μια «μείωση» που ίσως είναι η πιο γλυκιά μείωση που έχουμε βιώσει ποτέ! Οι αφίξεις για τον 6ο του 2022 από το εξωτερικό έφτασαν τις **542.820**, σε σχέση με τις **543.179** του αντίστοιχου μήνα του 2019, μια διαφορά 359 επισκεπτών ή 0,07%, ενώ κάτι αντίστοιχο έγινε και στις αφίξεις του εσωτερικού με 54.770 φέτος και 55.432 το 2019, μια διαφορά 662 επισκεπτών ή 1,19%, αφήνοντας συνολικά «πίσω» τον Ιούνιο του 2022 κατά **0,17%** ή σε κεφάλια **1.011 επιβάτες!**

Αν εμείς οι ίδιοι δηλώνουμε ότι η χρονιά έχει τον τίτλο «στο κατόπι του 2019», επιβεβαιώθηκαν πλήρως. Και επιβεβαιώθηκε ότι ο προορισμός **Κρήτη** είναι με κεφαλαίο το «Π» και το δείχνουν όλες οι αναφορές από το εξωτερικό και μας καλούν και πάλι σε όλα τα μήκη και πλάτη του κόσμου να μιλήσουμε για την Κρήτη, από τώρα, για το τέλος

της σεζόν. Και ακόμα και αν δεν θέλουμε να «ευλογήσουμε τα γένια μας», ακόμα και αν όλο αυτό είναι ομαδική - συνολική προσπάθεια, ακόμα κι αν η σεζόν έχει πολύ πίσω της, μπορούμε να το υπερηφανευτούμε, **θεσμικά πάμε καταπληκτικά.**

Την ίδια στιγμή όμως, η πραγματικότητα των επιχειρηματιών του τουρισμού δείχνει να είναι δύσκολη, πολύ πιο δύσκολη απ' ότι θα περιμέναμε ακόμα και μετά από (2) καταστροφικά χρόνια, σα να βρέθηκαν νέα βαρίδια που πρέπει να σηκώσουμε, σαν κάτι να θολώνει την υπέροχη εικόνα των αριθμών, σαν να ήρθε και σε μας η θλιβερή αλήθεια, οι αριθμοί να πηγαίνουν καλά, αλλά οι άνθρωποι και οι επιχειρηματίες όχι και αν το «δεν πάμε καλά» είναι σχετικό, από μόνος του αυτός ο προβληματισμός πρέπει ν' αναλυθεί, όχι από την μεριά των αιτίων, αλλά του αποτελέσματος τους.

## Η Ενέργεια και τα καύσιμα...

Μια από τις πιο δύσκολες διαστάσεις της σεζόν, όχι μόνο για τον επιχειρηματία αλλά και για το ίδιο το κράτος, την ίδια την Γηραιά Ήπειρο. Ξέχωρα από τους πολλαπλασιασμούς στα κόστη του ρεύματος, του φυσικού αερίου και γενικά των συμβατικών μορφών ενέργειας, που πόνεσε πολύ το μέσο ιδιωτικό και επιχειρηματικό πορτοφόλι, δημιούργησε και μια άνευ προηγουμένου σύγχυση. Οι «προφήτες» που ξόρκιζαν την απολιγνιτοποίηση επιβεβαιώθηκαν πλήρως και από αποδιοπομπαίοι τράγοι τότε, τώρα έγιναν «σοφοί των καιρών». Οι επιχειρήσεις μακριά από την πράσινη ενέργεια, οι ταράτσες χωρίς πολλά φωτοβολταϊκά πανέλα, οι ενεργειακές κοινότητες ακόμα σε εμβρυακή ηλικία, δημιουργούν ένα πλέγμα που μας ανησυχεί, για

**Kyriakos Kotsoglou**  
Deputy Governor of Tourism,  
Region of Crete

Κυριάκος Γ. Κώτσογλου  
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης,  
MSc, PhD,  
Αντιπεριφερειάρχης  
Τουρισμού &  
Ηλεκτρονικής Διακυβέρνησης,  
Περιφέρειας Κρήτης

το σήμερα και το αύριο! Οι πάροχοι ενέργειας σε «μεγάλες μέρες», οι καταναλωτές να τους αλλάζουν σαν πουκάμισα, το Εξοικονομώ σα μάννα εξ ουρανού, δυστυχώς νομίζω, δεν είδαμε τον δράκο του παραμυθιού **ακόμα!**

Σε μια ανάλογη δίνη οι ενοικιάσεις αυτοκινήτων, οι επιχειρήσεις σε αμηχανία έχοντας επενδύσει σε νέους στόλους που ενίσχυσαν μετά την υπέρ-ζήτηση του 2021, που ακολούθησε το Βατερλό του 2020, οι επισκέπτες φοβισμένοι από την τρομακτική «προοπτική» των 3 Ευρώ το λίτρο, το ξενοδοχείο θα πάρει ένα ακόμα ριμπάουντ κερδίζοντας τον επισκέπτη που δεν θέλει να συναντηθεί με τις αυξήσεις και η ενδοχώρα θα μείνει λίγο πίσω, μένοντας με τους πιστούς της. Τα μέσα μαζικής μεταφοράς σε δύσκολες μέρες, οι μετακινήσεις σε κομβικό σημείο, παρόλα αυτά ο ΒΟΑΚ ανυπόφορος, δείχνει δοκιμασία, την στιγμή που η Αθηνών - Θεσσαλονίκης αδειάζει λόγω καυσίμων.

Τα κόστη των εισιτηρίων σε μια άλλη «λογική», η ζήτηση στα ύψη, οι αεροπορικές πρέπει να επιβιώσουν, όλα στην εφήμερη λογική **«ζήσε το σήμε-**

**ρα»** κι όχι **«στρέψε το βλέμμα σου στο αύριο».**

## Οι Πρώτες Ύλες...

Μια ακόμα δύσκολη διάσταση για τον τουρισμό και ειδικά σε μια θεματική τουριστική πλευρά, που ενώνει όλα τα «κομμάτια του», το φαγητό. Ειδικά στην Κρήτη, τον Παράδεισο της Γαστρονομίας, αυτό θα είναι μια ακόμα πληγή του φέτος, όσο κι αν το προβλέψαμε με την έναρξη του πολέμου. Κι αν το πιτόγυρο έφτασε τα 3,50 € κι ακόμα κι αν οι ξένοι δηλώνουν ότι και 5,00 € να φτάσει δεν το αλλάζουν με τίποτα, το πρόβλημα θα μεγαλώσει ακόμα περισσότερο. Θα λείψουν προϊόντα όσο η σεζόν θα προχωράει, οι ταβέρνες θα δουν «μίζερους λογαριασμούς», ο επισκέπτης θα κινηθεί και πάλι All Inclusive, το φαγητό θα υπέρ-προσφέρεται πιο ακριβό και θα υπό-ζητείται όλο και πιο πολύ.

## Το Προσωπικό...

Άλλη μια διάσταση που μπορεί να μας φέρει σε σύγκρουση, ξεκάθαρα!! Οι εργοδότες θα γκρινιάζουν για την αύξηση της μισθοδοσίας και την



έλλειψη προσωπικού, το προσωπικό θα γκρινιάζει για την υπό-στελέχωση που θα φέρει κούραση και τα δύσκολα του Ιουλίου και του Αυγούστου είναι ακόμα «πίσω». Βλέποντας **«out of the box»**, θα λέγαμε ότι χαιρόμαστε που οι εργαζόμενοι έχουν την δυνατότητα να θέσουν τους όρους τους, αλλά οι επιχειρηματίες θα νιώσουν και πάλι ένα δίπλο απειλής, αύξησης κόστους και ενδεχόμενης μείωσης της ποιότητας, ειδικά σε κουζίνες και οροφοκομία. Οι μάγειροι είδος υπό εξαφάνιση, ενώ οι καμαριέρες θα έπρεπε να πάρουν βραβεία αυταπάρνησης και μυοσκελετικής καταπόνησης. Λιγότερα τα ζητήματα στο Service, οι φοιτητές ευτυχώς ήρθαν, αλλά και τις υποδοχές, η διοίκηση είναι πάντα πιο «διαθέσιμη».

Είναι ένα θέμα που δεν εξαντλείται σε μια παράγραφο, ενδεχομένως να μας απασχολήσει σε επόμενο άρθρο, αλλά ούτε κι αυτό δεν θα είναι αρκετό, λόγω επίσης της πολυπλοκότητας του. Αν

πρέπει να το πιάσεις θα πρέπει να ξεκινήσεις από τη Δημογραφική του διάσταση και να περάσεις στην Εκπαιδευτική – Ακαδημαϊκή και να πάρεις απαντήσεις γιατί δεν ενισχύονται οι μετά-δευτεροβάθμιες και τεχνικές σχολές, γιατί δεν επενδύουμε ακόμα περισσότερο στις τριτοβάθμιες σχολές μας, γιατί θα πρέπει να «ψάχνει» ακόμα στέγη το ΙΕΚ Τουρισμού του Κοκκίνη Χάνι, γιατί ξεκίνησε με καταλήψεις η ΑΣΤΕΚ. Αν βάλεις δίπλα σ' αυτά ότι τα στελέχη που άλλαξαν κλάδο αυτά τα δύο χρόνια δεν έχουν επιστρέψει, ότι αρκετοί έφυγαν για τις χώρες τους χωρίς επίσης να επιστρέψουν και το ότι κάποιες χώρες μας παίρνουν όποτε θέλουν από στελέχη τουρισμού μέχρι εργάτες γης, έχουμε απλά ξεκινήσει τον προβληματισμό μας, **χωρίς να έχουμε βγάλει καμιά λύση!**

#### Τα κόστη δανεισμού...

Όσο και αν έχουμε στο μυαλό μας τον ξενοδόχο

ή τον εστιατόρα, τον τουριστικό πράκτορα ή τον οδηγό, έναν άνθρωπο που δεν ξέρει τι να κάνει τα χρήματα που βγάζει, δυστυχώς δεν είναι (πάντα) έτσι ή πολύ συχνά δεν είναι έτσι. Οι επιχειρήσεις που είχαν δανεισμό και μόχλευση από πριν, τον είδαν να αυξάνεται δραματικά κατά τη διάρκεια της Πανδημίας. Ακόμα και πάρθηκαν - ή δόθηκαν αν προτιμάτε - επιστρεπτές και κάποιες από αυτές άδικα, ακόμα κι αν επιδοτήθηκε μέρος των τόκων, ακόμα κι αν αυξήθηκαν οι τραπεζικοί μας όροι με λέξεις όπως ΤΕΠΙΧ και ΕΑΤ, το συνολικό ισοζύγιο είναι δραματικά αρνητικό και οι πληγές αυτές κλείνουν δύσκολα. Οι Τράπεζες, πλην εξαιρέσεων, κράτησαν τα επιτόκια τους, πάγωσαν το κεφάλαιο ως παρηγοριά στον άρρωστο, αλλά τώρα ήρθε η ώρα του λογαριασμού και ο «δοσάς» δεν έχει καθόλου όρεξη για χιούμορ. Αν σκεφτεί κανείς ότι θα χρειαστούν νέα κεφάλαια στήριξης, ότι τα επιτόκια θα αυξηθούν, ότι το Ευρίβορ θα ξεπεράσει ίσως το 2%, αντιλαμβάνεται κανείς ότι ο χειμώνας δυστυχώς, **δεν θα έχει καθόλου πλάκα.**

#### Υπάρχει λύση; Τι πρέπει να κάνουμε;

**«Κι έτσι μαζί με τους εφτά κατηφοράμε, με τη βροχή, με τον καιρό που μας ορίζει...»** έγραψε ο μεγάλος Καββαδίας και δείχνει να έχει έστω και αλληγορικά, δίκιο. Αυτό το τελευταίο –το έβδομο– εδάφιο όμως πρέπει να το δούμε με προσοχή!! Πρέπει να μάθουμε ως άνθρωποι του τουρισμού, ως επιχειρηματίες και ως στελέχη να μετράμε καλύτερα, να υπολογίζουμε με μεγαλύτερη ακρίβεια... Όλα αυτά τα παραπάνω στοιχεία - κέντρα κόστους που μας ταλανίζουν φέτος, πρέπει να μπουν κάτω από το μεγεθυντικό μας φακό που πια πρέπει να ενεργοποιήσουμε, σε κάθε περίπτωση.

Μακάρι να κάνω λάθος, πολύ φοβάμαι όμως ότι ο ανεξάρτητος χαρακτήρας του Κρητικού και του Έλληνα κατ' επέκταση δεν θα τον αφήνει να «κουταλομετρήσει», έχω μια αίσθηση ότι περισσότερο γνωρίζει και θα μείνει στο «έχει ο Θεός» από το να φτιάχνει προϋπολογισμούς και να τους παρακολουθεί ευλαβικά κάθε μήνα, χωρίς να γίνεται αριθμολάγνος κατ' ανάγκη, αλλά με την ανάγκη του να πρέπει να καταλάβει, να καταλάβουμε όλοι ότι **«ο καλύτερος τρόπος για να προβλέψεις το μέλλον σου, είναι να το δημιουργήσεις»** (Peter Drucker). Όλοι μας, σ' αυτή τη νέα πραγματικότητα, που την περιγράψαμε όσο μπορούσαμε, που ξεκινήσαμε από το γεγονός ότι είναι υπέροχη αλλά παράλληλα λίγο πιο δύσκολη απ' ότι περιμέναμε, πρέπει ν' ασπαστούμε μια ακόμα ρήση που λέει ότι **«αν δεν μπορείς να μετρήσεις, δεν μπορείς να διοικήσεις...»**, ώστε η Κρήτη να παραμείνει εκτός από υπέροχη, ευήμερη και μαζί της οι άνθρωποί της, απ' όπου και αν προέρχονται.





# Φορολογικές Δηλώσεις 2022

## Τρόπος αποφυγής άδικης φορολόγησης

### με χρήση του κωδικού 787

### «Ανάλωση Κεφαλαίου Προηγ. Ετών»

του Θάνου Αλαφογιάννη



Θάνος Αλαφογιάννης  
ΠΡΟΣΘΕΣΗ  
ΕΚΔΟΣΕΙΣ & ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ  
14 Sporadon st.  
11362 ΑΘΗΝΑ  
info@prothesi.com  
www.prothesi.com

**Μ**ε ευκαιρία την παράταση υποβολής των δηλώσεων φορολογίας εισοδήματος και σε συνεργασία με το τμήμα φορολόγησης Φυσικών Προσώπων της tgs – hellas A.E. παραθέτουμε τον απλό τρόπο κάλυψης τεκμαρτού εισοδήματος με χρήση του κωδικού 787 - 788 στις δηλώσεις μας.

Στους κωδικούς 787-788 συμπληρώνεται το ποσό του κεφαλαίου που σχηματίστηκε από αποταμιεύσεις προηγούμενων (συνεχόμενων) χρόνων.

Ο τρόπος σχηματισμού των κεφαλαίων προηγούμενων ετών προσδιορίζεται αναλυτικά από τις διατάξεις της περ. ζ' της παραγράφου 2 του άρθρου 34 του Ν.4172/2013, για τα εισοδήματα που αποκτώνται και τις δαπάνες που πραγματοποιούνται από 1.1.2014 και μετά.

Σε περίπτωση αμφισβήτησης, ο φορολογούμενος φέρει το βάρος της απόδειξης για τα ποσά αυτά. Κατά την φορολογική διοίκηση, αναφέρεται σαφώς ότι ο φορολογούμενος φέρει το βάρος της απόδειξης της συνδρομής των προϋποθέσεων για τα ποσά αυτά που περιορίζουν τη διαφορά μεταξύ συνολικού εισοδήματος και τεκμαρτού εισοδήματος. Κάθε ποσό που καταβλήθηκε για την απόκτηση αυτών των εσόδων τα μειώνει και η διαφορά που

προκύπτει, λαμβάνεται υπόψη για την κάλυψη ή τον περιορισμό της συνολικής ετήσιας δαπάνης, με εξαίρεση εάν τα ποσά αυτά έχουν ληφθεί υπόψη κατά τον προσδιορισμό του εισοδήματος του έτους που καταβλήθηκαν και ο φορολογούμενος επικαλείται ανάλωση κεφαλαίου του έτους αυτού.

Σε περίπτωση συζύγων που υποβάλλουν (πλέον) χωριστές δηλώσεις, δεν δύνανται τα εισοδήματα του ενός συζύγου να καλύψουν τα τεκμήρια του άλλου, καθώς τα τεκμήρια διαβίωσης και απόκτησης περ. στοιχείων βαρύνουν τον κάθε σύζυγο ατομικά. Το ελάχιστο ποσό αντικειμενικών δαπανών για κάθε σύζυγο στην περίπτωση χωριστών δηλώσεων είναι 3.000 ευρώ. Όσον αφορά τη δυνατότητα κάλυψης τεκμηρίων με ανάλωση κεφαλαίου, δεν μπορεί να γίνει επίκληση εισοδημάτων από τη χωριστή δήλωση του άλλου συζύγου. Επίσης, σε περίπτωση επίκλησης ανάλωσης κεφαλαίου από τις κοινές δηλώσεις προηγούμενων ετών, ο κάθε σύζυγος μπορεί να επικαλεστεί ανάλωση κεφαλαίου μόνο από τα δικά του εισοδήματα.

Αν και οι δύο σύζυγοι έχουν τεκμαρτή δαπάνη, η οποία συνολικά και για τους δύο συζύγους υπερβαίνει το φορολογούμενο εισόδημα, στην περίπτωση που η συνολική δαπάνη του ενός συζύγου είναι μεγαλύτερη από το εισόδημα που δηλώθηκε από αυτόν και τα εξαρτώμενα μέλη του και η διαφορά που προκύπτει δεν καλύπτεται με τα ποσά της παραγράφου 2 του άρθρου 34 που δηλώνονται από τον ίδιο σύζυγο, τότε η διαφορά αυτή ή το υπόλοιπο αυτής μπορεί να καλυφθεί με τα ποσά της ίδιας παραγράφου 2 του άλλου συζύγου.

Όταν και στους δύο συζύγους η διαφορά δεν καλύπτεται, τότε για τον καθένα σύζυγο λαμβάνεται υπόψη η διαφορά που προκύπτει από τις δαπάνες του.

Οι ετήσιες αντικειμενικές δαπάνες διαβίωσης που αφορούν συνταξιούχους που έχουν υπερβεί το 65ο έτος της ηλικίας τους, λαμβάνονται υπόψη μειωμένες κατά τριάντα τοις εκατό (30%) στον σχηματισμό του κεφαλαίου προς ανάλωση.

Σύμφωνα με τις διατάξεις της περ. ζ' της παρ. 2 του άρθρου 34 του Ν.4172/2013, η διαφορά που προκύπτει μεταξύ του τεκμαρτού και του συνολικού εισοδήματος του φορολογούμενου σε ένα φορολογικό έτος μειώνεται κατά το ποσό που αναλογεί σε κεφάλαιο σχηματισθέν και μη αναλωθέν, το οποίο αποδεδειγμένα έχει φορολογηθεί κατά τα προηγούμενα έτη ή νόμιμα έχει απαλλαγεί από τον φόρο.

#### ΠΡΟΣΟΧΗ

Κατά τον προσδιορισμό του κεφαλαίου κάθε έτους και πιο συγκεκριμένα κατά την ανάλωση κεφαλαίου που πραγματοποιείται από 1.1.2010 και μετά, θα εκπίπτουν οι δαπάνες που ορίζονται από τα άρθρα 16 και 17 του Ν.2238/1994 για τα έτη μέ-

χρι και το 2013 και για τα επόμενα έτη από τα άρθρα 31 και 32 του Ν.4172/2013, ανεξάρτητα από το αν απαλλάσσονται της εφαρμογής του τεκμηρίου. Προκειμένου όμως για τις χρήσεις 2008 και 2009, οι δαπάνες των άρθρων 16 και 17 (Ν.2238/1994) θα αφαιρούνται κατά τον προσδιορισμό του κεφαλαίου των ετών αυτών μόνο εφόσον εμπίπτουν στις διατάξεις εφαρμογής του τεκμηρίου.

Θα πρέπει να προσεχθούν επιπλέον τα χρηματικά ποσά που συμπληρώνονται στους κωδικούς 781-782 και 787-788, εφόσον προέρχονται από περιουσιακά στοιχεία που είχαν αποκτηθεί μετά την 1.1.1988. Αυτά πρέπει να είναι μειωμένα με το εκαστοτε ποσό που είχε καταβληθεί για την απόκτησή τους (κόστος απόκτησης), εκτός εάν πρόκειται για ποσά που έχουν ληφθεί υπόψη κατά τον προσδιορισμό του κεφαλαίου.

Σε περίπτωση διάθεσης περιουσιακών στοιχείων, (όπως η περίπτωση πώλησης ακινήτου) για τα οποία κατά το έτος απόκτησής τους ίσχυε το τεκμήριο απόκτησης, εφόσον για τον προσδιορισμό κεφαλαίου προηγούμενων ετών χρησιμοποιείται το έτος διάθεσης του περιουσιακού στοιχείου, τότε θα συμπεριληφθεί ολόκληρο το ποσό της πώλησης στην ανάλωση και όχι μόνο το κέρδος από την πώληση αυτή.

Αν τα έτη στα οποία ανατρέχει ο φορολογούμενος προκειμένου να σχηματίσει κεφάλαιο για ανάλωση έχουν παραγραφεί και σε αυτά συμπεριλαμβάνεται το έτος διάθεσης του περιουσιακού στοιχείου, τότε λαμβάνεται υπόψη το ποσό που εισπράχθηκε και το οποίο προκύπτει, είτε από αντίστοιχη δήλωση φορολογίας εισοδήματος είτε από τα κατάλληλα νόμιμα δικαιολογητικά, εφόσον ο φορολογούμενος δεν είχε υποχρέωση αναγραφής του ποσού που εισέπραξε στη φορολογική του δήλωση.

Τα ανωτέρω ισχύουν για όλες τις περιπτώσεις εισοδημάτων, τα οποία στο παρελθόν είτε ήταν αφορολόγητα είτε φορολογούνταν κατ' ειδικό τρόπο (τόκοι, πώληση εισηγμένων μετοχών, κλπ.).

Εάν τα περιουσιακά στοιχεία έχουν περιέλθει στο φορολογούμενο από χαριστική αιτία ή κληρονομιά, ισχύουν τα όσα αναφέρονται στην ΠΟΛ 1076/26.03.2015.

Κατά τον σχηματισμό κεφαλαίου προηγούμενων ετών και σε ό, τι αφορά ποσά δανείων που εισπράχθηκαν, για να ληφθούν υπόψη για τον σχηματισμό μη αναλωθέντος κεφαλαίου προηγούμενων ετών, απαιτείται να αποδεικνύεται η σύναψη και η εισπράξη/καταβολή τους με έγγραφα στοιχεία τα οποία φέρουν βέβαιη χρονολογία, ή με κάθε άλλο πρόσφορο μέσο.

Για τον υπολογισμό του προς ανάλωση κεφαλαίου του έτους εισπράξης του δανείου, λαμβάνεται υπόψη μόνο το ποσό δανείου το οποίο ο φορολο-



γούμενος αποδεικνύει ότι παρέμεινε αδιάθετο π.χ. στεγαστικό δάνειο το οποίο δεν χρησιμοποιήθηκε στο σύνολό του για τη συγκεκριμένη δαπάνη αγοράς ή ανέγερσης ακινήτου, γεγονός το οποίο ως πραγματικό εναπόκειται στην ελεγκτική αρμοδιότητα της Φορολογικής Διοίκησης.

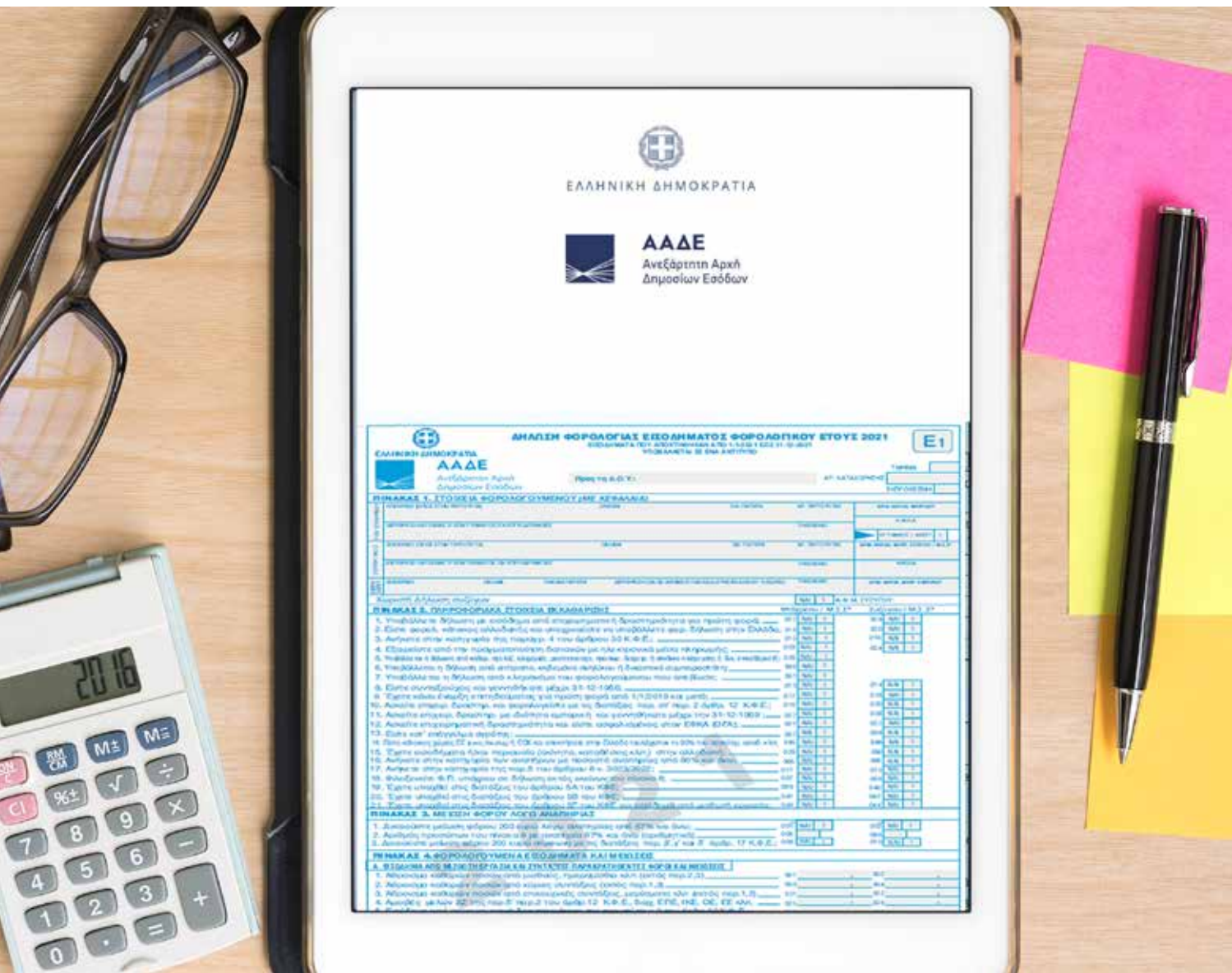
Κατά τον σχηματισμό κεφαλαίου προηγούμενων ετών, η ζημία του έτους αυτού δεν θα ληφθεί υπόψη αφαιρετικά, αλλά για τη χρήση αυτή θεωρείται ότι δεν απομένει κεφάλαιο για ανάλωση και λαμβάνεται ως μηδενικό. Επιπλέον, όπως ήδη διευκρινίστηκε με την ΠΟΛ1076/26.03.2015 εγκύκλιο, αν σε κάποιο έτος ο προσδιορισμός του εισοδήματος πραγματοποιηθεί με βάση την τεκμαρτή δαπάνη, τότε θεωρείται ότι δεν υπάρχει ή δεν απομένει κεφάλαιο προς ανάλωση και επίκληση σε μεταγενέστερο έτος για το έτος αυτό (θεωρείται μηδενικό) και δεν επηρεάζονται αρνητικά τα θετικά υπόλοιπα

των προηγούμενων ετών.

Δηλαδή στην περίπτωση που σε κάποια χρήση ο προσδιορισμός του εισοδήματος πραγματοποιηθεί με βάση τις δαπάνες των άρθρων 31 και 32 του ΚΦΕ, η ζημία από επιχειρηματική δραστηριότητα που μπορεί να προκύψει στη χρήση αυτή, μηδενίζεται για σκοπούς εφαρμογής της διάταξης του άρθρου 34 παρ. 2 περ. ζ' και δεν λαμβάνεται υπόψη ως στοιχείο μειωτικό του σχηματισθέντος και μη αναλωθέντος κεφαλαίου.

Θυμηθείτε ότι για τα εισοδήματα ή ποσά που ήδη φορολογήθηκαν ή απαλλάχθηκαν από τον φόρο νόμιμα, απαιτούνται βεβαιώσεις των αρμόδιων φορέων γενικά ή των αρμόδιων υπηρεσιών από τις οποίες να προκύπτουν τα ποσά αυτά.

Καλή συνέχεια και καλή δύναμη



# Όταν η Συνέπεια συναντάει την Ποιότητα!

- Αφίσες
- Βιβλία
- Επιστολόχαρτα
- Διαφημιστικά Έντυπα
- Εφημερίδες
- Περιοδικά

Εκτυπώσεις offset  
Ψηφιακές εκτυπώσεις

- Φάκελα
- Μπλοκ
- Εταιρικές Κάρτες
- Αυτοκόλλητα
- Μαγνητάκια
- Plotter



Από το  
1975



# Οι διακοπές του Κακτούλη!!!

Ξέγνοιαστες Διακοπές Βιωσιμότητας



**Εύα Μπορμπουζάκη**

Επικεφαλής Επικοινωνίας & ΕΚΕ



**CACTUS HOTELS**  
Spa & Resorts Crete

## Ένα παραμύθι για μικρούς & μεγάλους!!!!

**Η** αλυσίδα ξενοδοχείων Cactus Hotels, ιδιοκτησίας κ. Νίκου Χαλκιαδάκη, θέλοντας να επικοινωνήσει τις πρακτικές βιώσιμης λειτουργίας στους επισκέπτες της, προχώρησε στην σύνταξη ενός παραμυθιού για μικρούς και μεγάλους.

Πρόκειται για ένα ευρηματικό τρόπο με τον οποίο οι μικροί επισκέπτες στα family friendly ξενοδοχεία της αλυσίδας μπορούν να προμηθευτούν εντελώς δωρεάν το παραμύθι και να ζήσουν την εμπειρία διαμονής και διακοπών βιωσιμότητας παρέα με τον ήρωα του παραμυθιού τον Κακτούλη.

Μέσα από την ανάγνωσή του, μικροί και μεγάλοι θα ενημερωθούν για τις καλές πρακτικές που ακολουθούν τα ξενοδοχεία Cactus Hotels αναφορικά με την υπεύθυνη λειτουργία τους απέναντι στο περιβάλλον και στον συνάνθρωπο.

Η συνεργασία και η επικοινωνία με τα ενδιαφερόμενα μέλη καθίσταται πλέον επιτακτική για τις επιχειρήσεις με ιδιαίτερη συμβολή σε θέματα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης.

Όπως ανέφερε ο ιδιοκτήτης κ. Νίκος Χαλκιαδάκης: «Για να καταστεί ο τουρισμός περιβαλλοντικά και οικονομικά βιώσιμος απαιτούνται δράσεις και συνεργασίες. Βασική προϋπόθεση είναι η σωστή ενημέρωση και εκπαίδευση σε θέματα αειφόρου ανάπτυξης κάτι το οποίο θα πρέπει να σχεδιαστεί και να εφαρμοστεί από την προσχολική ηλικία. Τα παιδιά είναι το μέλλον μας και θα πρέπει να είναι ενημερωμένα και ευαισθητοποιημένα. Ο Κακτούλης εκτός από

εργαλείο μάρκετινγκ αποτελεί και μια συντονισμένη προσπάθεια να επικοινωνήσουμε στους μικρούς και μεγάλους επισκέπτες μας μέσα από ευφάνταστες εικόνες και χρώματα το βιώσιμο τρόπο με τον οποίο λειτουργούμε τα τελευταία κυρίως 6 χρόνια. Το παραμύθι σε πρώτη φάση θα διανέμεται στους επισκέπτες τυπωμένο σε πιστοποιημένο FSC χαρτί και σε περιορισμένα αντίτυπα. Στόχος είναι την επόμενη σεζόν να αποφύγουμε εντελώς την χρήση χαρτιού και να δίδεται η δυνατότητα να ενημερωθεί και να διαβάσει ο επισκέπτης μας το παραμύθι ηλεκτρονικά, να γίνει διαδραστικό και να ενταχθεί στο πρόγραμμα ψυχαγωγίας των παιδιών».

Η επιχείρηση Θεόφιλος Χαλκιαδάκης Α.Ε. – Cactus Hotels την σεζόν 2022 προχώρησε ακόμη ένα βήμα προς τη κατάργηση των πλαστικών μιας χρήσης και συγκεκριμένα των πλαστικών μπουκαλιών σε όλα τα τμήματα του ξενοδοχείου. Πλέον η παροχή του πόσιμου νερού γίνεται από σταθμούς νερού και χρήση γυάλινων μπουκαλιών με την φιλοσοφία του refill.

Ο κ. Χαλκιαδάκης θέλοντας να ευαισθητοποιήσει και να ευχαριστήσει το προσωπικό του που είναι πάντα συνοδοιπόροι σε όλες τις δράσεις κοινωνικού και περιβαλλοντικού χαρακτήρα, δώρισε σε όλους τους εργαζόμενους των Cactus Hotels από ένα πιστοποιημένο μπουκάλι θερμό, 100% ανακυκλώσιμο θέλοντας να τονίσει την σημασία της κυκλικής οικονομίας και της επαναχρησιμοποίησης.





Νίκος Παπαδάκης, Καθηγητής & Διευθυντής ΚΕΠΕΤ Τμήματος Πολιτικής Επιστήμης Π.Κ., Διευθυντής ΚΕΔΙΒΙΜ Πανεπιστημίου Κρήτης, Μέλος του Επιστημονικού Συμβουλίου του ΕΚΔΔΑ, Μέλος της ΟΔΕ (Ομάδας Διοίκησης Έργου)

## Η διάγνωση αναγκών και το, ερευνητικά εδραιωμένο, Πρόγραμμα - Πλαίσιο Κατάρτισης - Reskilling, ως περιφερειακή ενεργητική πολιτική απασχόλησης

**Ο** Περιφερειακός Μηχανισμός Παρακολούθησης της Αγοράς Εργασίας της Κρήτης είναι ένα καινοτόμο ερευνητικό έργο μεγάλης κλίμακας και αποτελεί τον πρώτο Περιφερειακό Μηχανισμό για την Αγορά Εργασίας στην Ελλάδα. Αντικείμενο του είναι η διαχρονική και πολύ-επίπεδη παρακολούθηση των τάσεων και η διάγνωση των αναγκών της τοπικής αγοράς εργασίας σε επίπεδο Περιφέρειας Κρήτης. **Υλοποιείται από το Πανεπιστήμιο Κρήτης (και συγκεκριμένα τη Μονάδα Ερευνών Αγοράς και Επιχειρηματικότητας του Πανεπιστημίου Κρήτης) και την Περιφέρεια Κρήτης.** Χρηματοδοτείται από το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «ΚΡΗΤΗ 2014- 2020».

Η Δράση 3 του Περιφερειακού Μηχανισμού αφορά στον σχεδιασμό- την εκπόνηση όπως και την επικαιροποίηση πρότασης ανάπτυξης προγράμματος στοχευμένης κατάρτισης-reskilling του ανθρώπινου δυναμικού για την Περιφέρεια Κρήτης, βασισμένου στη διάγνωση Αναγκών που υλοποιεί ο Περιφερειακός Μηχανισμός. Το ΠΑΚΕΤΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ 3.3 αποτελεί την τελική επικαιροποίηση του Προγράμματος- Πλαισίου Κατάρτισης- Reskilling, στη βάση των ευρημάτων της Δράσης 2 και συγκεκριμένα των παραδοτέων 2.4. «ΕΠΙΚΑΙΡΟΠΟΙΗΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ 2020» (Ετήσια Έκθεση του 2020), και 2.5. «ΕΠΙΚΑΙΡΟΠΟΙΗΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ 2021»

(Ετήσια Έκθεση του 2021).

Εδράζεται, σε clusters αναγκών, γεγονός που αναμένεται να επιτρέψει τη μεγαλύτερη δυνατή στόχευση - και συνεπώς την αποτελεσματικότητα - του προγράμματος. Ως εκ τούτου δομείται σε

A) γενικές θεματοποιημένες διδακτικές ενότητες (modules) και

B) ειδικές θεματοποιημένες διδακτικές ενότητες (modules).

Το επικαιροποιημένο Πρόγραμμα- Πλαίσιο Κατάρτισης- Reskilling (βλ. [https://mpraecrete.soc.uoc.gr/wp-content/uploads/2022/03/D...3.3.1.FINAL\\_.pdf](https://mpraecrete.soc.uoc.gr/wp-content/uploads/2022/03/D...3.3.1.FINAL_.pdf)) αρδεύεται, πέραν των ευρημάτων των Π.2.4. και Π.2.5., τόσο από τα συμπεράσματα της Πιλοτικής Εφαρμογής του Α΄ Προγράμματος Κατάρτισης, που έγινε από την Περιφέρεια και από τα συμπεράσματα της Διαβούλευσης για το Μηχανισμό Αγοράς Εργασίας, που διοργανώθηκε από την Περιφέρεια Κρήτης στις 18 Απριλίου 2019 με τη συμμετοχή στελεχών του ΕΙΕΑΔ, εκπροσώπων παραγωγικών φορέων και κοινωνικών εταιριών, όσο και από τον **σχεδιασμό και υλοποίηση του Επιμορφωτικού Προγράμματος (μεγάλης κλίμακας) για τη σύνδεση Πρωτογενούς και Τουριστικού Τομέα** (<https://agro-tourism-training-roc.uoc.gr/>), που έγινε από την Περιφέρεια Κρήτης και το Πανεπιστήμιο Κρήτης, την περίοδο 25/9/2021-14/11/2021, και χρηματοδοτήθηκε εξ' ολοκλήρου



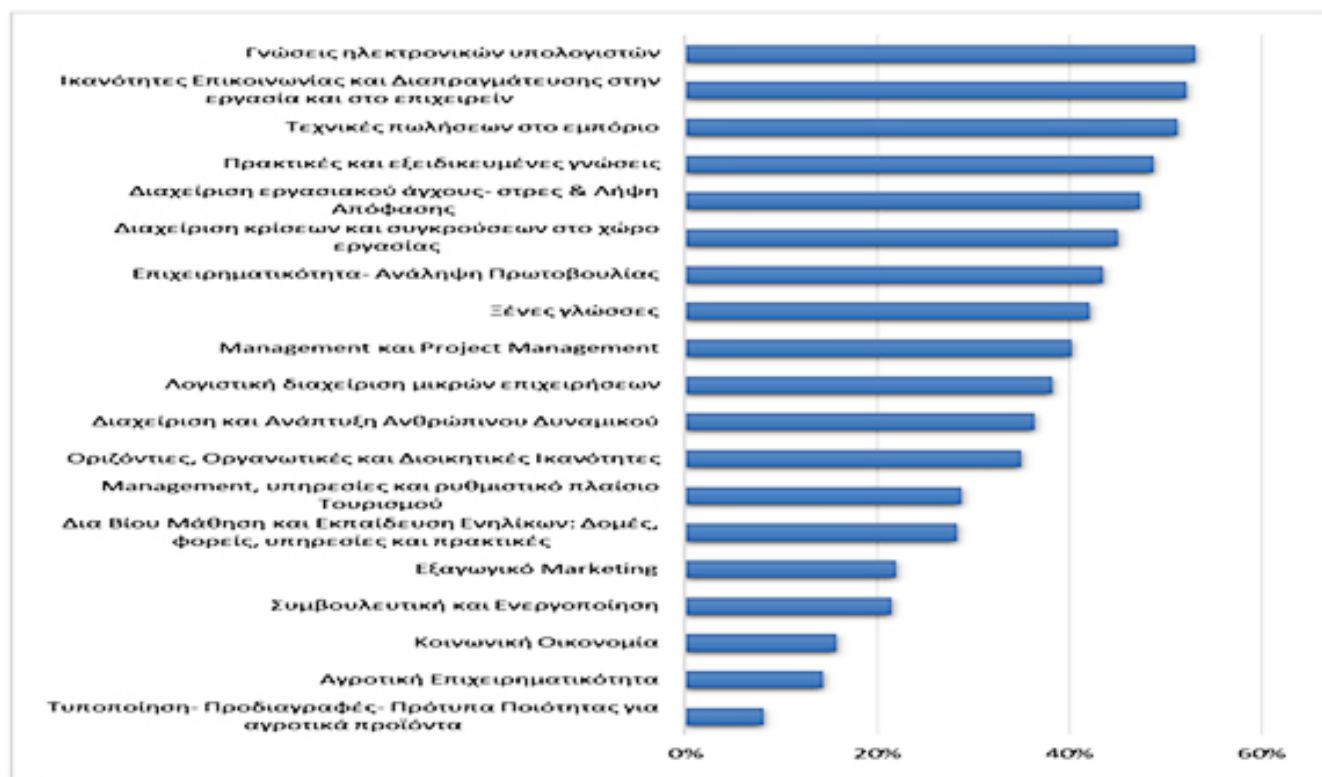
από την Περιφέρεια Κρήτης.

Αυτό που προτείνεται κι εδώ είναι η στοχευμένη και θεματοποιημένη διαδικασία επιμόρφωσης εργαζόμενων και ανέργων με βάση τα διεθνή standards της κατάρτισης και με σαφή στόχευση το αποτελεσματικό reskilling και συνακόλουθα το capacity building, εκείνο που θα επιτρέψει την ενίσχυση της παραγωγικότητας και απασχολησιμότητας και συνακόλουθα θα συμβάλει στον αναπτυξιακό σχεδιασμό της Περιφέρειας Κρήτης.

Με βάση τα ευρήματα της Έρευνας για την Αγορά Εργασίας το 2020 και την αντίστοιχη του 2021, προκύπτουν σειρά ενδιαφερόντων συμπερασμάτων για την Κατάρτιση και τις ανάγκες σε δεξιότητες, που μπορούν να συνοψισθούν ως ακολούθως:

Ως προς το **δείκτη ζήτησης και προσφοράς προσόντων και δεξιοτήτων**: διαπιστώνεται από την έρευνα του 2020 και του 2021 και συνακόλουθα από την σχετική διάγνωση αναγκών σε δεξιότητες, η ταύτιση ανάμεσα στην γνώμη του εργατικού δυναμικού και της εργοδοσίας σχετικά με τις ανάγκες τους για χαρακτηριστικά και δεξιότητες συνεχίζει να επιβεβαιώνεται. **Η επικοινωνία στις ξένες γλώσσες, η ψηφιακή ικανότητα, η πρωτοβουλία στην επιχειρηματικότητα και η διαχείριση κρίσεων και συγκρούσεων εξακολουθούν να είναι οι τομείς που παρατηρείται η μεγαλύτερη ανάγκη**

Γράφημα 1



Γράφημα 1: Διατύπωση γνώμης επιχειρήσεων για αντικείμενα κατάρτισης – F02013

**βελτίωσης.**

✓ Διαφαίνεται επίσης μια οριακή αύξηση των επιχειρήσεων που καταρτίζουν το προσωπικό τους, η συνεχιζόμενη κατάρτιση των εργαζομένων δεν θεωρείται ότι αποτελεί άμεση ανάγκη για τις περισσότερες επιχειρήσεις της Κρήτης.

✓ Συνεχίζει να καταγράφεται αρνητική άποψη των ανέργων για το κατά πόσο τα υφιστάμενα προγράμματα κατάρτισης μπορούν να βοηθήσουν στην εξεύρεση εργασίας. **Ωστόσο τόσο οι άνεργοι όσο και οι εργαζόμενοι και οι επιχειρήσεις είναι ιδιαίτερα θετικοί ως προς τα νέα αντικείμενα κατάρτισης που προτείνονται από τον περιφερειακό Μηχανισμό και εδράζονται στη διάγνωση αναγκών.**

Επίσης συγκεντρωτικά, στην Έρευνα Επιχειρήσεων (ΕΕ) του 2020 παρατηρούμε ότι έχουν αυξηθεί οι επιχειρήσεις που παρέχουν κάποιου είδους εκπαίδευση ή κατάρτισης στους εργαζόμενους τους σε σχέση με την ΕΕ2019. Αξίζει να αναφερθεί ότι διαχρονικά παρατηρούμε χωρίς καμιά μεταβολή (ΕΕ2017, ΕΕ2018, ΕΕ2019 και ΕΕ2020), ότι τα τρία συχνότερα αντικείμενα παρεχόμενης κατάρτισης και το 2020 και 2021 είναι οι κατηγορίες:

**Marketing/πωλήσεις/εξυπηρέτηση πελατών/ επικοινωνία.**

**Τεχνικά/ασφάλεια στην εργασία**

**Υπολογιστές/Πληροφορική**

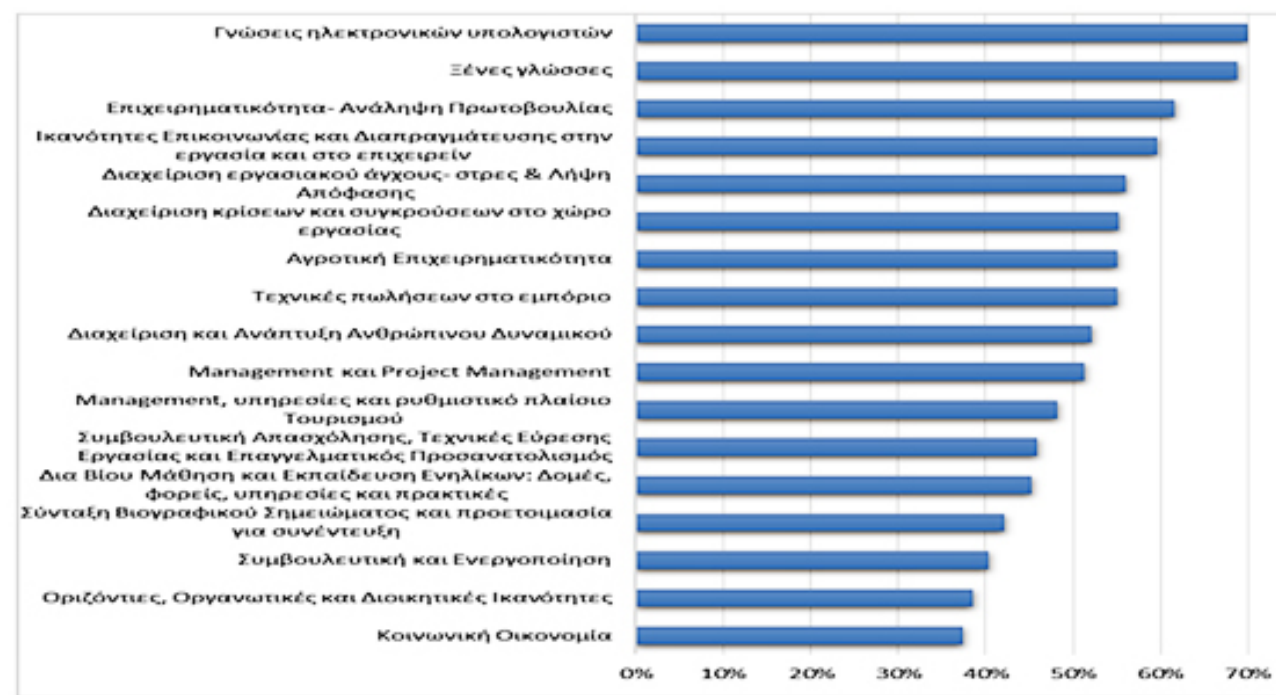
**Επιπρόσθετα, το 54% των επιχειρήσεων που επρόκειτο να προσλάβουν εργαζόμενους στο άμεσο μέλλον αποφάινεται ότι η κατάρτιση έχει θετική επίδραση στην αξιολόγηση του.** Καταδεικνύεται λοιπόν η σημασία της στοχευμένης και βασισμένης σε διάγνωση αναγκών (needs-assessment-based) κατάρτισης για την απασχολησιμότητα του εργατικού δυναμικού. (Γράφημα 1)

Οι ψηφιακές δεξιότητες συνεχίζουν να θεωρούνται (όπως και στις προηγούμενες ετήσιες έρευνες του Περιφερειακού Μηχανισμού) από τις πλέον αναγκαίες τόσο για το εργατικό δυναμικό όσο και για τις επιχειρήσεις, όπως προκύπτει από τους Πίνακες:

Οι **δεξιότητες γνώσης Η/Υ (και συνακόλουθα οι ψηφιακές δεξιότητες)** βρίσκονται στην πρώτη θέση της επιλογής των Επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην ΕΕ2020 (53%). Ακολουθούν τα αντικείμενα σχετικά με **ικανότητες επικοινωνίας και οι δεξιότητες σχετικά με πωλήσεις**, απόρροια του μεγέθους του κλάδου του εμπορίου στην Περιφέρεια Κρήτης. Υπάρχει επίσης υψηλή προτίμηση για **Πρακτικές και εξειδικευμένες γνώσεις**, και ακολουθούν η **Διαχείριση του εργασιακού άγχους, η Διαχείριση κρίσεων** και γνώσεις **Επιχειρηματικότητας**.

Αξίζει να σημειωθεί ότι τα αποτελέσματα της

Γράφημα 2



Γράφημα 2: Γνώμη εργατικού δυναμικού για μελλοντικά προγράμματα κατάρτισης – F01015

Έρευνας Ανθρώπινου Δυναμικού (ΕΑΔ) του 2020 και του 2021 είναι παρόμοια με αυτά της ΕΑΔ2019. Όπως και στις ΕΑΔ2016, 2017, 2018 και 2019 το μεγαλύτερο ενδιαφέρον συνεχίζουν να προσελκύουν οι Γνώσεις ηλεκτρονικών υπολογιστών και ακολουθούν οι **Ξένες γλώσσες, Επιχειρηματικότητα και οι Δεξιότητες επικοινωνίας**. Μεγάλο ενδιαφέρον συγκέντρωσαν οι: **Διαχείριση εργασιακού άγχους-στρες & Λήψη Απόφασης και η Διαχείριση κρίσεων και συγκρούσεων στον εργασιακό χώρο**. Επίσης, από την ΕΑΔ2020 διαφαίνεται ενδιαφέρον για την **Αγροτική Επιχειρηματικότητα**. (Γράφημα 2)

Για το 2021 ως προς το **δείκτη ζήτησης και προσφοράς προσόντων και δεξιοτήτων**:

- Η εικόνα παραμένει ουσιαστικά αμετάβλητη σε σχέση με αυτήν του 2020, με την επικοινωνία στις ξένες γλώσσες, την ψηφιακή ικανότητα, τη πρωτοβουλία στην επιχειρηματικότητα και τη διαχείριση κρίσεων και συγκρούσεων να είναι οι τομείς που παρατηρούνται οι περισσότερες αρνητικές αξιολογήσεις των υφιστάμενων προσόντων του εργατικού δυναμικού (δηλαδή ελλείψεις και συνακόλουθα ανάγκες σε επιμόρφωση).

- Συνεχίζεται η αύξηση της αυτό-εκτίμησης των προσόντων του εργατικού δυναμικού που καταγράφηκε το 2020. Η πιθανή εξήγηση είναι ότι το εργατικό δυναμικό πιστεύει πως, στις παρούσες ιδιαίζουσες συνθήκες της πανδημίας, οι ικανότητές



του, παρ' ότι επαρκείς, δεν μπορούν να παίξουν καθοριστικό ρόλο.

Στο Γράφημα 3 παρουσιάζεται η γνώμη του εργατικού δυναμικού, το 2021, σχετικά με τα **αντικείμενα μελλοντικών προγραμμάτων κατάρτισης**.

Τα αντικείμενα προέκυψαν από τις ποιοτικές και ποσοτικές έρευνες που προηγήθηκαν. Επιπλέον, σε συνέχεια της διαβούλευσης που επακολούθησε με φορείς της Περιφέρειας Κρήτης και στο πλαίσιο του Παραδοτέου 3.3 προστέθηκαν επιπλέον τα παρακάτω αντικείμενα:

- Συμβουλευτική και Ενεργοποίηση
- Διαχείριση εργασιακού άγχους-στρες & Λήψη Απόφασης
- Συμβουλευτική Απασχόλησης, Τεχνικές Εύρεσης Εργασίας και Επαγγελματικός Προσανατολισμός (Γράφημα 3)

Τα αποτελέσματα της ΕΑΔ2021 είναι παρόμοια με αυτά της ΕΑΔ2020 με μικρές διαφοροποιήσεις. Όπως και στις ΕΑΔ2016, 2017, 2018, 2019 και 2020 το μεγαλύτερο ενδιαφέρον προσέλκυαν οι Γνώσεις ηλεκτρονικών υπολογιστών και ακολουθούν οι, Ικανότητες Επικοινωνίας και Διαπραγμάτευσης στην εργασία, οι δεξιότητες για Management και Project Management και οι Δεξιότητες Επιχειρηματικότητας.

Γράφημα 3



Γράφημα 3: Γνώμη εργατικού δυναμικού για μελλοντικά προγράμματα κατάρτισης – F01015

Στην ΕΕ2021, υψηλό συνεχίζει να είναι το ενδιαφέρον για Γνώσεις και δεξιότητες Αγροτική Επιχειρηματικότητα. Σε αντίθεση με την ΕΕ2019 όπου το αντικείμενο αυτό είχε την μεγαλύτερη αρνητική αντιμετώπιση, στην ΕΑΔ2020 φαίνεται ότι το ~50% του ανθρώπινου δυναμικού το επιζητά και θα το παρακολουθούσε.

Αντίστοιχα με την ΕΕ2020, στην ΕΕ2021 μεγάλο ενδιαφέρον συγκέντρωσαν οι Διαχείριση εργασιακού άγχους-στρες & Λήψη Απόφασης και η Διαχείριση κρίσεων και συγκρούσεων στον εργασιακό χώρο.

Πιο περιορισμένο (αλλά πάνω από 30%) ενδιαφέρον καταγράφηκε για δεξιότητες σχετικά με τα αντικείμενα κατάρτισης Οριζόντιες, Οργανωτικές και Διοικητικές Ικανότητες και για την Συμβουλευτική και Ενεργοποίηση.

Καθίσταται σαφές από όλα τα προαναφερθέντα, ότι τα αποτελέσματα ως προς την αξιολόγηση των νέων αντικειμένων που προτείνονται από τον Περιφερειακό Μηχανισμό, το 2020 και το 2021 (όπως και στην Έκθεση του 2019) για κατάρτιση είναι ιδιαίτερα θετικά, δηλαδή τόσο οι επιχειρήσεις όσο και το εργατικό δυναμικό ενδιαφέρονται ιδιαίτερα για τα επικαιροποιημένα αντικείμενα κατάρτισης που έχουν προταθεί από τον Περιφερειακό Μηχανισμό

προς υλοποίηση. Οι δεξιότητες επικοινωνίας, οι ικανότητες και γνώσεις που σχετίζονται με το Management και Project Management, οι Δεξιότητες Επιχειρηματικότητας (και ιδίως αναφορικά με την αγροτική επιχειρηματικότητα) και η Διαχείριση κρίσεων και συγκρούσεων στον εργασιακό χώρο βρίσκονται στις υψηλότερες θέσεις ζήτησης.

Πέραν της επίμονης θετικής απόκρισης (τόσο από το εργατικό δυναμικό όσο και από τις επιχειρήσεις) σε όλα (πλην ενός) τα προτεινόμενα αντικείμενα κατάρτισης- reskilling, τόσο από τις έρευνες για την Αγορά Εργασίας το 2020 και το 2021 όσο και από την υλοποίηση του Επιμορφωτικού Προγράμματος για τη σύνδεση πρωτογενούς και Τουριστικού Τομέα προκύπτουν ξεκάθαρα και οι ανάγκες για κατάρτιση σε μια σειρά από θεματικές ενότητες- αντικείμενα και συγκεκριμένα τα κάτωθι, μεταξύ άλλων και για να καλυφθούν με εξειδικευμένο τρόπο τόσο η ανάγκη σε ζητήματα διοίκησης επιχειρήσεων- management (ζητήματα που πλέον με το νέο επικαιροποιημένο πρόγραμμα reskilling ενσωματώνονται περαιτέρω εξειδικευμένα σε αρκετά modules) και εξειδικευμένα ζητήματα οικονομίας όπως η κοινωνική οικονομία (που ενδυναμώνεται στην Ελλάδα ως προοπτική) όσο και οι ανάγκες για πρακτικές και εξειδικευμένες γνώσεις σε κρίσιμους τομείς οικονομικής δραστηριότητας (πρωτογενής τομέας, τουρισμός, εμπόριο-πωλήσεις και αγροτικός τομέας):

1. Διαχείριση και Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού μέσω της Επικοινωνίας και των Αρχών της Ποιοτικής Εξυπηρέτησης του Πελάτη & Διαχείριση Παραπόνων, Αντιρρήσεων και Συγκρούσεων στο χώρο εργασίας.

A.A.	Τίτλος Διδακτικής Ενότητας
1	Συμβουλευτική και Ενεργοποίηση – Ενδυνάμωση των ατόμων με όρους coaching και mentoring (έμφαση στην οριζόντια διάσταση της Συμβουλευτικής)
2	Αγορά Εργασίας και Οριζόντιες, Οργανωτικές, Επιχειρηματικές και Διοικητικές Ικανότητες
3	Δια Βίου Μάθηση και Εκπαίδευση Ενηλίκων: Δομές, φορείς, υπηρεσίες και πρακτικές
4	Ικανότητες Επικοινωνίας και Διαπραγμάτευσης στην εργασία και στο επιχειρείν
5	Τεχνικές Πωλήσεων και Εμπόριο
6	Διαχείριση και Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού μέσω της Επικοινωνίας και των Αρχών της Ποιοτικής Εξυπηρέτησης του Πελάτη & Διαχείριση Παραπόνων, Αντιρρήσεων και Συγκρούσεων στο χώρο εργασίας.
7	Διαχείριση εργασιακού άγχους- στρες & Λήψη Απόφασης
8	Συμβουλευτική Απασχόλησης, Τεχνικές Εύρεσης Εργασίας και Επαγγελματικός Προσανατολισμός
9	Σύνταξη Βιογραφικού Σημειώματος και προετοιμασία για συνέντευξη
10	Management και Project Management
11	Management, υπηρεσίες και ρυθμιστικό πλαίσιο τουρισμού
12	Επιχειρηματικότητα Ανάλυση Πρωτοβουλίας
13	Αγροτική Επιχειρηματικότητα
14	Τυποποίηση – Προδιαγραφές - Πρότυπα Ποιότητας για αγροτικά προϊόντα
15	Κοινωνική Οικονομία

μικού μέσω της Επικοινωνίας και των Αρχών της Ποιοτικής Εξυπηρέτησης του Πελάτη & Διαχείριση Παραπόνων, Αντιρρήσεων και Συγκρούσεων στο χώρο εργασίας

2. Τυποποίηση – Προδιαγραφές - Πρότυπα Ποιότητας για αγροτικά προϊόντα

Τούτων δοθέντων, το 2ο Επικαιροποιημένο Αναπροσαρμοσμένο Πρόγραμμα- Πλαίσιο (που υποβλήθηκε στην Περιφέρεια την Ιανουάριο 2022) συναρτάζεται από 15 modules (θεματοποιημένες διδακτικές ενότητες) που καλύπτουν τον αναγκαίο συνδυασμό συγκεκριμένων γενικών και ειδικών θεματικών, όπως αυτός αναδείχθηκε από την αξιολόγηση του 1ου Επικαιροποιημένου Προγράμματος- Πλαισίου Κατάρτισης (Π.Ε.3.2.) και από τα ευρήματα της ποιοτικής και ποσοτικής έρευνας, που έχει προηγηθεί στο πλαίσιο της Δράσης 2, και συνακόλουθα τις Ετήσιες Εκθέσεις του 2020 και 2021, αλλά και από την εμπειρία υλοποίησης του Επιμορφωτικού Προγράμματος για τη σύνδεση Πρωτογενούς και Τουριστικού Τομέα (βλ. <https://agro-tourism-training-roc.uoc.gr/>).

Πρόκειται για ολοκληρωμένο Πρόγραμμα- Πλαίσιο το οποίο προτείνεται να υλοποιηθεί ως έχει, καθώς μάλιστα έχει γίνει και σημαντική (όσο και επιτυχημένη) εφαρμογή μεγάλου μέρους του στο πλαίσιο του Επιμορφωτικού Προγράμματος για τη σύνδεση Πρωτογενούς και Τουριστικού Τομέα

Στον Πίνακα, που ακολουθεί, παρουσιάζονται οι 15 διδακτικές ενότητες (modules).



Στο πλαίσιο της 1ης Επικαιροποίησης του Προγράμματος Κατάρτισης- Reskilling (2020) κρίθηκε σκόπιμη, με βάση τα ευρήματα της Δράσης 2, η αναπροσαρμογή των 3 Προγραμμάτων που είχαν προταθεί στο πρώτο Πρόγραμμα- Πλαίσιο (του 2017) με εμπλουτισμό τους σε θεματικές ενότητες, ενίσχυση του περιεχομένου τους και συνακόλουθα αύξηση των διδακτικών ωρών, όσο και η ανάπτυξη 2 νέων Προγραμμάτων και συγκεκριμένα του Δ και του Ε. **Στο πλαίσιο της 2ης Επικαιροποίησης του Προγράμματος Κατάρτισης- Reskilling (2022) τα 5 συνολικά Προγράμματα διατηρούνται, με σημαντικές (όσο και αναγκαίες) όμως τροποποιήσεις στο περιεχόμενό τους (ως προς τις θεματικές ενότητες) και συνακόλουθα στο μαθησιακό υλικό.** Πιο συγκεκριμένα:

Με βάση τα προαναφερθέντα κι ειδικότερα με βάση την πολυεπίπεδη αξιολόγηση του πρώτου προτεινόμενου Προγράμματος- Πλαισίου Κατάρτισης προτείνεται η άμεση υλοποίηση έστω και πιλοτικά όλων των επιμέρους Προγραμμάτων Κατάρτισης- Reskilling. Το **Πρόγραμμα Α** απευθύνεται αποκλειστικά σε ανέργους, το **Πρόγραμμα Β** σε εργαζόμενους στον εμπορικό τομέα και ανέργους που ενδιαφέρονται γι' αυτόν, το **Πρόγραμμα Γ** σε εργαζόμενους στον τομέα παροχής υπηρεσιών (και ειδικά στον Τουρισμό) και ανέργους που ενδιαφέρονται γι' αυτόν, το **Πρόγραμμα Δ** σε δυνάμει και ενεργεία εργαζόμενους στον αγροτικό τομέα και το **Πρόγραμμα Ε** για δυνάμει και ενεργεία αυταπασχολούμενους.

Καθένα εκ των 5 Προγραμμάτων, συναρθρώνεται σε 5 **διδακτικές ενότητες (modules) 10 ωρών έκαστη**. Τα πρώτα 2 modules {Διδακτική Ενότητα 1: Συμβουλευτική και Ενεργοποίηση – Ενδυνάμωση των ατόμων με όρους coaching και mentoring και Ενότητα 2: Αγορά Εργασίας και Οριζόντιες, Οργανωτικές, Επιχειρηματικές και Διοικητικές Ικανότητες} είναι κοινά και για τα 5 Προγράμματα, καθώς κρίνεται απαραίτητη με βάση τα ευρήματα της επικαιροποιημένης έρευνας- διάγνωσης αναγκών (Δράση 2), όσο και την εμπειρία της πιλοτικής εφαρμογής του Προγράμματος Α, αλλά και την εμπειρία της υλοποίησης του Επιμορφωτικού Προγράμματος γι τη σύνδεση Πρωτογενούς και Τουριστικού Τομέα η ανάπτυξη συναφών δεξιοτήτων και η παροχή συμβουλευτικής τόσο σε εργαζόμενους διαφορετικών τομέων οικονομικής δραστηριότητας όσο και σε ανέργους.

Τα Προγράμματα και συνακόλουθα η διδασκαλία των modules εδράζεται σε μεικτές μεθόδους (**συνδυαστικό Μοντέλο Επιμόρφωσης- Blended Learning**) και ως εκ τούτου πραγματοποιείται με συνδυασμό **δια ζώσης διδασκαλίας (5 ωρών ανά διδακτική ενότητα)** με ασύγχρονη εξ αποστάσεως διδασκαλία (5 ωρών ανά διδακτική ενότητα).

Όπως ήδη επισημάναμε, η εξ αποστάσεως επιμόρφωση γίνεται με ασύγχρονη επιμόρφωση. Οι επιμορφούμενοι θα πρέπει να μελετήσουν υλικό (τουλάχιστον 2 σύντομα κείμενα της επιλογής του επιμορφωτή) που θα αναρτάται στην πλατφόρμα από τους επιμορφωτές και να κάνουν μια μικρή εργασία- άσκηση με βάση αυτό. Για τις ανάγκες της επιμόρφωσης, όπως ήδη επισημάναμε, μπορεί (για λόγους απομείωσης του κόστους) να αξιοποιηθεί η E-learning Πλατφόρμα, που έχει σχεδιασθεί από το Πανεπιστήμιο Κρήτης για τις ανάγκες του Επιμορφωτικού Προγράμματος για τη σύνδεση Πρωτογενούς και Τουριστικού Τομέα (με τις αναγκαίες αλλαγές φυσικά στο περιεχόμενο): <https://agro-tourism-training-roc.uoc.gr/mathimata/login/index.php>

Κάθε Πρόγραμμα ολοκληρώνεται με την **5ώρη δια ζώσης επισκόπηση και ανατροφοδότηση** και την **5ώρη δια ζώσης Αξιολόγηση** των Επιμορφούμενων αλλά και του Προγράμματος από τους Επιμορφούμενους.

Τέλος προτείνεται να επαναληφθεί (με τις απαραίτητες προσαρμογές) το, **μεγάλης κλίμακος Επιμορφωτικό Πρόγραμμα για τη σύνδεση Πρωτογενούς και Τουριστικού Τομέα (ΠΡΟ-ΓΡΑΜΜΑ ΣΤ)**. Το συγκεκριμένο επιμορφωτικό πρόγραμμα υλοποιήθηκε (στη βάση Προγραμματικής Σύμβασης Περιφέρειας Κρήτης και Πανεπιστημίου Κρήτης) με μεγάλη επιτυχία, στο διάστημα 25/9/2021-14/11/2021, σε 501 επιμορφούμενους/ες.

**Επίσης προτείνονται τα ακόλουθα:**

- Ενθάρρυνση της καινοτομίας και της ισχυρότερης δικτύωσης του ανθρώπινου δυναμικού μέσω:
  - δημιουργίας θερμοκοιτίδων (think tanks) και hub events καινοτομίας και επιχειρηματικότητας, υπό την αιγίδα του νέου Παρατηρητηρίου Επιχειρηματικότητας της Περιφέρειας
  - υποστήριξη της διαδικασίας μάθησης μέσω της προσφοράς υπηρεσιών και ενίσχυση της τεχνικής εκπαίδευσης,
  - υποστήριξη/επαναπροσδιορισμός των Κέντρων Δια Βίου Μάθησης και συνεργασία με τα ΚΕΔΙΒΙΜ των Πανεπιστημίων της Κρήτης
- Ανάπτυξη sectoral skills councils με τη συμμετοχή των κοινωνικών εταίρων και των παραγωγικών φορέων, αξιοποιώντας και τις σχετικές μέριμνες του Ν.4763/2020.
- Προκήρυξη (σε συνέχεια των ήδη προκηρυχθέντων και βασισμένων στα ευρήματα της διάγνωσης αναγκών του Περιφερειακού Μηχανισμού) νέων προσαρμοσμένων και εξειδικευμένων προγραμμάτων κατάρτισης (με χαρακτηριστικά στοχευμένου reskilling):
  - για την ενίσχυση κοινωνικά αδύναμων ομάδων (μακροχρόνια άνεργοι, άνεργοι άνω των 45)

- για τους νέους αλλά και υφιστάμενους αυτοαπασχολούμενους προς την κατεύθυνση ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας και πρωτοβουλίας.
- για μεγάλες επιχειρήσεις σε αντικείμενα που θα προσδιορίσουν οι ίδιες με βάση τις ανάγκες τους (να κλάδο οικονομικής δραστηριότητας)

Η κατάρτιση αποτελεί ex definitio ενεργητική πολιτική απασχόλησης και ως τέτοια πρέπει να αναπτυχθεί περαιτέρω στην Περιφέρεια Κρήτης, η οποία ήδη αξιοποιεί τα σχετικά ευρήματα, προτάσεις και εργαλεία του Περιφερειακού Μηχανισμού.

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΚΡΗΤΗΣ  
REGION OF CRETE

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Ο ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ  
Παρακολούθησης  
της Αγοράς Εργασίας και η Αγορά Εργασίας  
στην Κρήτη και την Ελλάδα

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΚΡΗΤΗΣ



# Τουριστικό σύστημα διακυβέρνησης – δίκτυο

## Η περίπτωση του Cluster



Σπύκος Βασίλειος MSc  
Hospitality Consultant and Marketing advisor  
Co-Founder / Communication  
& Marketing Operator της 3win Action

**Η** Κρήτη είναι κατεξοχήν ένας τουριστικός προορισμός, είναι ένα σημείο αναφοράς για τον ελληνικό τουρισμό. Με μεγάλο μέρος των περιοχών της να ζει από τον τουρισμό. Η δυναμική και η συνεισφορά του στην οικονομία μας είναι τεράστια.

Θα πρέπει όμως να σχεδιάσουμε τον τουρισμό του μέλλοντος στην Κρήτη και οφείλουμε να δούμε αυτά που τόσα χρόνια δεν αναδείξαμε με αποτέλεσμα να έχουμε έναν τουρισμό Part-time ενώ θα μπορούσαμε να έχουμε τουρισμό όλο το χρόνο και μάλιστα υψηλού επιπέδου.

Η πανδημία Covid 19 έχει ανακινήσει τη συζήτηση για ένα άλλο μοντέλο τουριστικής ανάπτυξης που θα είναι απολύτως φιλικό στο περιβάλλον, θα έχει ως κέντρο την εμπειρία που αφήνει στον επισκέπτη και πως ο τουρισμός αλληλοεπιδρά με την τοπική κοινωνία.

Σκοπός της συζήτησης για τον τουρισμό του μέλλοντος στην Κρήτη είναι η προώθηση καινοτόμων παρεμβάσεων στον τομέα του τουρισμού, για την μετάβαση σε έναν ποιοτικότερο τουρισμό, διαφοροποιημένο, που να αναδεικνύει την θεματική πολυμορφία του νησιού και να είναι οικονομικά αποδοτικός και πιο φιλικός προς το περιβάλλον.

Η συζήτηση αυτή δεν μπορεί να προδιαγραφεί με ενιαίο τρόπο σε όλες της ενότητες και περιοχές της Περιφέρειας Κρήτης καθώς είναι διαφορετικές οι δυνατότητες, οι ικανότητες και η ωριμότητα του κάθε τοπικού συστήματος και η εμπλοκή που έχει στην τουριστική δραστηριότητα.

Η σύγχρονη πολιτισμική δημιουργία μαζί με την πολιτισμική κληρονομιά που οφείλουμε να προστατέψουμε, να διαφυλάξουμε και να αναδείξουμε και έχει πάνω από όλα ταυτοτική σχέση με την ελληνική κοινωνία και αποτελεί θεμέλια αξία. Αποτελεί επίσης πόρο προς αξιοποίηση για την ενίσχυση της εξωστρέφειας της ελληνικής οικονομίας όταν συνδέεται με τον τουρισμό και δημιουργεί υπεραξία.

Όλοι οι λαοί του κόσμου επισκέπτονται την χώρα μας για να δουν και να θαυμάσουν το Ελληνικό τοπίο.

Θα πρέπει επίσης να επισημάνουμε και την δυναμική τάση που εμφανίζει η τοπική κοινωνία στο ζήτημα του τουρισμού και την ευαισθητοποίηση που εμφανίζεται στις τοπικές κοινωνίες για μεγαλύτερη συμμετοχή στην διαμόρφωση του τουριστικού προϊόντος όπου μπορεί να δημιουργήσει ένα νέο πλαίσιο συζήτησης.

Αντλώντας από τα παραπάνω βασικά στοιχεία που διαμορφώνει την σύγχρονη συζήτηση για τον τουρισμό στην εποχή μας και συμβάλλοντας στον διάλογο μπορούμε να πούμε ότι η Κρήτη μπορεί και πρέπει να γίνει πρωτοπόρος της τουριστικής ανάπτυξης να ανοίξει την συζήτηση για την δημιουργία του πρώτου τουριστικού Cluster στην Ελλάδα.

Την δημιουργία ενός καινοτόμου συστήματος διακυβέρνησης - δικτύου στον τουρισμό, Cluster.

Αυτό που χρειάζεται είναι μια ολοκληρωμένη στρατηγική για την ανάπτυξη του με ορισμένα από τα βασικά του χαρακτηριστικά πλεονέκτημα:

- Την συνεργασία των δημοσίων και των ιδιωτικών φορέων της Κρήτης, διότι συμβάλει στην λειτουργία και διαμόρφωση τουριστικών προορισμών (DMMO).
- Είναι πιο ανταγωνιστικός τόσο σε εθνικό όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο και μπορεί να αντέξει στις πολύπλοκες και ταχεία μεταβαλλόμενες συνθή-

κες της εποχής μας.

- Ανταγωνίζονται μεταξύ τους αλλά και συνεργάζονται με αποτέλεσμα να προωθείτε η καινοτομία, η ανταλλαγή γνώσεων, ο ανταγωνισμός και η βιωσιμότητα.
- Δημιουργεί συνθήκες για Έρευνα και την Ανάπτυξη (R&D).
- Δημιουργεί οικονομική ανάπτυξη και την αειφορία.
- Συμβάλει στην κοινωνική συνοχή και ευημερίας.

Η Κρήτη διαθέτει όλα εκείνα που τα χαρακτηρίστικά για να δημιουργήσει ένα καινοτόμο σύστημα διακυβέρνησης - δίκτυο τουριστικού Cluster και οι συνθήκες το ευνοούν.

#Negotiating\_for\_better\_future

Σημ.: Το Cluster πρωτοπαρουσιάστηκε ως έννοια στην αρχές της δεκαετίας του '90, από τον Michael Porter, καθηγητή του Princeton & του Harvard Business School.

Αποτελεί μορφή συνεργασίας μεταξύ επιχειρήσεων και άλλων φορέων. Ουσιαστικά Cluster ονομάζεται ένας επιχειρηματικός συνεργατικός σχηματισμός που προωθεί την καινοτομία και την ανταγωνιστικότητα.

Βιβλιογραφία:

Η τουριστική οικονομία στην Κρήτη: Επικοινωνία και προοπτικές, Σπύκος Βασίλειος, 2020, Globe Edit.





motorclub.gr  
**motorclub**  
 CAR BIKE TRAVEL SERVICES

Αυτοκίνητα Μηχανές Enduro Quads



1, 18 Agglon Sq. (Main Station), Heraklion Crete / Greece  
 Tel: (+30) 2810 222408

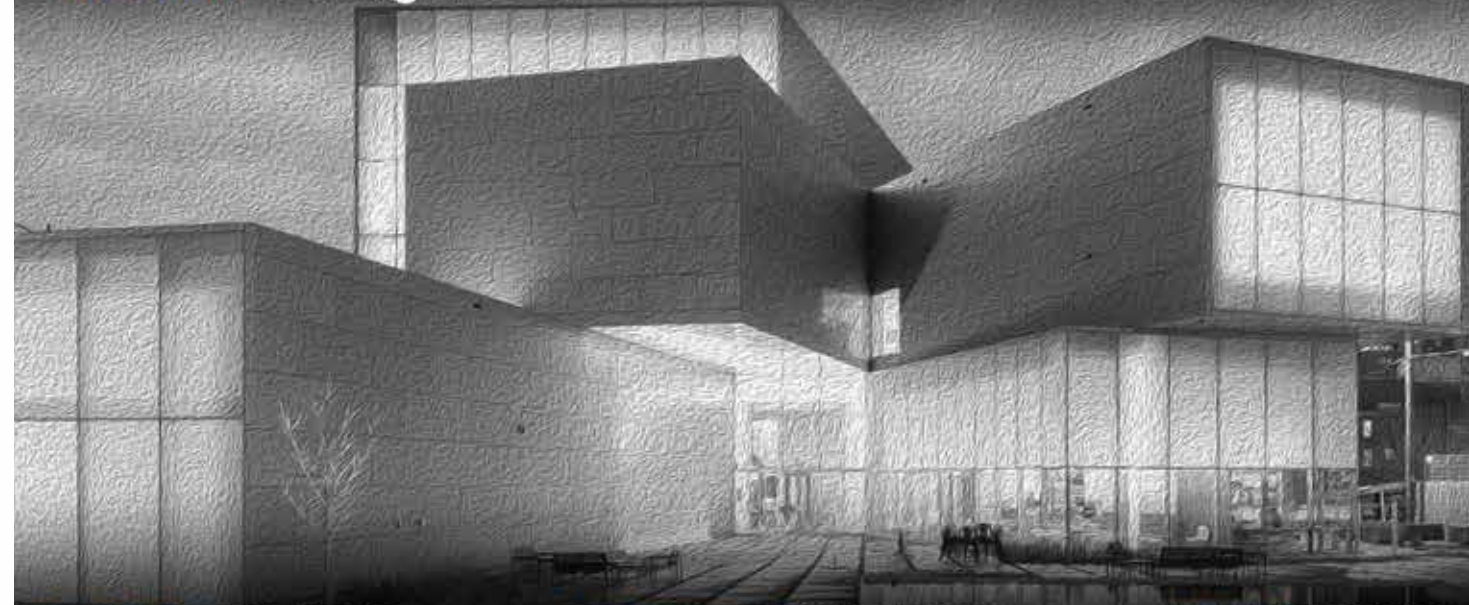
**Προτάσεις Διαδρομών**

Πλατεία 18 Άγγλων, 1, Ηράκλειο  
[www.motorclub.gr](http://www.motorclub.gr)  
[info@motorclub.gr](mailto:info@motorclub.gr)  
 Τηλ.: 2810 222 408

MD

MUST Design

INTERNATIONAL TRADE SHOW CONSTRUCTION



EXHIBITION SERVICES

SHOPFITTING SERVICES

EVENT SERVICES



We are proud that well-know customers rely on our services on regular basis and would be happy to add you to our list.



... and others



# Διαμεσολάβηση, η επιστημονική εφαρμογή του «Σασμού» & το στοίχημα της επόμενης ημέρας...

της Μαρίας Ευστρατίου



Μαρία Ευστρατίου,  
Διαπιστευμένη Διαμεσολαβήτρια  
e-mail: m.efstratiou.mediator@gmail.com  
Τηλ. 2810 213527, 6944887773

Στην εποχή της τεχνολογικής επανάστασης και των θεσμικών αλλαγών δεν θα μπορούσε η δικαστική διαδικασία να μην συμπεριληφθεί σε αυτή την τροχιά θετικών αλλαγών και καινοτόμων διαδικασιών. Ο θεσμός της Διαμεσολάβησης επιφέρει σημαντικές αλλαγές στον κλάδο της εξωδικαστικής επίλυσης των διαφορών οι οποίες συνιστούν νέο σταθμό για την ισόρροπη προώθηση ενός πλήρους δικαιοσύνης συστήματος, το οποίο συμβάλλει σε μια ταχύτερη, οικονομική και πλήρως αποτελεσματική πρόσβαση στην δικαιοσύνη και κυρίως εκσυγχρονισμένη με τις διεθνείς και ευρωπαϊκές επιδιώξεις.

## Ιστορική αναδρομή

Ο θεσμός της διαμεσολάβησης θεσμοθετήθηκε με την **Ευρωπαϊκή Οδηγία 2008/52** του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης, με την οποία ορίστηκε ότι τα Κράτη Μέλη οφείλουν να εισάγουν, στο εσωτερικό τους Δίκαιο την διαμεσολάβηση ως θεσμό επίλυσης αστικών και εμπορικών διασυνοριακών διαφορών το αργότερο μέχρι τη 21η Μαΐου 2011.

Στην Ελλάδα, η διαμεσολάβηση εισήχθη στην εσωτερική μας Νομοθεσία με τον **Ν. 3898/16.12.2010**, ο οποίος είχε σκοπό την προσαρμογή της Ελληνικής Νομοθεσίας προς τις διατάξεις της Οδηγίας και τη θεσμοθέτηση εθνικών διαδικασιών διαμεσολάβησης ως εναλλακτικό

τρόπο επίλυσης αστικών και εμπορικών διασυνοριακών διαφορών αλλά και ενδοσυνοριακών ενώ ακολουθούν το 2018 ο **Ν. 4512/17.12.2018** και το 2019 ο **Ν. 4640/30.11.2019** με σκοπό τη ρύθμιση του θεσμού της διαμεσολάβησης σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις, καθώς και την περαιτέρω εναρμόνιση της Ελληνικής Νομοθεσίας προς τις διατάξεις της Οδηγίας 2008/52. Μάλιστα με τον τελευταίο νόμο θεσπίζεται και η **υποχρεωτικότητα** της διαμεσολάβησης με την εισαγωγή της **Υποχρεωτικής Αρχικής Συνεδρίας** σε συγκεκριμένες διαφορές όπως είναι οι οικογενειακές (επιμέλεια, διατροφή, επικοινωνία), οι διαφορές που εκδικάζονται κατά την τακτική διαδικασία και υπάγονται στην καθ' ύλην αρμοδιότητα του Μονομελούς ή Πολυμελούς Πρωτοδικείου, ανάλογα με την αξία της απαίτησης, σύμφωνα με τις διατάξεις του Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας και οι διαφορές για τις οποίες σε έγγραφη συμφωνία των μερών προβλέπεται και είναι σε ισχύ **ρήτρα διαμεσολάβησης**.

## Τα πλεονεκτήματα της εξωδικαστικής επίλυσης μίας διαφοράς μέσω της διαδικασίας της Διαμεσολάβησης έναντι της δικαστικής επίλυσης αυτής

Βασικό πλεονέκτημα της διαμεσολάβησης είναι η **ταχύτητα** και η αμεσότητα με την οποία επιλύεται μια διαφορά σε αντίθεση με τη χρονοβόρα διαδικασία ενώπιον των τακτικών δικαστηρίων, η οποία πολλές φορές προκαλεί σύγχυση και ταλαιπωρία στα μέρη τα οποία επιθυμούν την επίλυση των διαφορών τους. Επιπλέον, η διαδικασία της Διαμεσολάβησης είναι **οικονομικότερη** καθώς είναι πολύ χαμηλότερου κόστους εν αντιθέσει με τις δικαστικές διαδικασίες. Το σημαντικότερο όμως πλεονέκτημα της Διαμεσολάβησης είναι η **προστασία των προσωπικών δεδομένων των μερών**, τα οποία δεν κινδυνεύουν από την έκθεση των υποθέσεων τους και των ευαίσθητων θεμάτων τους, γεγονός αναπόφευκτο στην παραδοσιακή δικαστική επίλυση ενώπιον των δημόσιων δικαστηριακών συνεδριάσεων. Και αναμφισβήτητο το αρχαίο ρητό «τα εν οίκω μη εν Δήμω», ειδικά σε κλειστές κοινωνίες, έχει βαρύνουσα σημασία για το κύρος και την εν γένει υπόληψη των μερών. Ο σημαντικός όμως χαρακτήρας της ιδιωτικότητας και του απορρήτου στην Διαμεσολάβηση αποτελεί σοβαρό κίνητρο και για τις εταιρίες και τις επιχειρήσεις που επιλέγουν την διαδικασία αυτή προκειμένου να διαφυλάξουν την καλή φήμη αλλά και τις καλές σχέσεις με τα αντίδικα μέρη που συνήθως είναι πελάτες, υπάλληλοι, προμηθευτές ή συνεργάτες τους.

Και αυτό είναι και το σημαντικότερο, κατά την άποψή μου, το γεγονός ότι ο θεσμός της Διαμεσολάβησης βάζει ένα λιθαράκι στην προαγωγή του δικαστικού πολιτισμού, προτάσσοντας την επίλυση

των επίδικων διαφορών με γνώμονα την προσπάθεια της προσωπικότητας και των προσωπικών δεδομένων των μερών και στη διασφάλιση των ανθρωπίνων σχέσεων καθώς πρόκειται για μια διαδικασία αμοιβαίας νίκης, κατά την οποία δεν υπάρχουν νικητές και ηττημένοι.

## Τα κύρια χαρακτηριστικά της Διαμεσολάβησης

Η διαμεσολάβηση είναι μια διαρθρωμένη διαδικασία στην οποία δύο ή περισσότερα μέρη που έχουν μια αστική ή εμπορική διαφορά, προσφεύγουν οικειοθελώς είτε πριν αρχίσουν οποιαδήποτε δικαστική διαδικασία, είτε αφού αρχίσει η δικαστική διαδικασία και μάλιστα σε οποιοδήποτε στάδιο και αν ευρίσκεται αυτή.

Είναι απλή, ευέλικτη και σύντομη και συμβάλλει στην εξοικονόμηση πόρων των μερών (δεν καταβάλλονται παράβολα και τέλη ενδίκων βοηθημάτων και ενδίκων μέσων, δικαστικό ένσημο και τέλος απογράφου, έξοδα επίδοσης) και της Πολιτείας και μπορεί να προσαρμοστεί στις ανάγκες των μερών και της υπόθεσης. Είναι φιλελεύθερη κατά τη διεξαγωγή και την έκβαση, επιτρέπει την ακριβή γνώση της σύγκρουσης και των συνθηκών της, λαμβάνει υπόψη τα ουσιαστικά συμφέροντα των μερών ενώ επιτρέπει την ενεργό συμμετοχή αυτών καθιστώντας τα υπεύθυνα για τη διαχείριση της διαφοράς τους. Η Διαμεσολάβηση επικεντρώνεται όχι στον αγώνα των επιχειρημάτων, αλλά στην επίλυση του ζητήματος οδηγώντας σε δημιουργικές και νεωτερικές λύσεις (που δεν μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο δικαστικής ή διαιτητικής απόφασης καθώς αξιοποιεί την υπευθυνότητα, τη γνώση και τη φαντασία των μερών γεγονός που δεν μπορεί να επιτευχθεί σε καθεστώς αντιδικίας) και καταλήγει, στην περίπτωση επιτυχούς συμφωνίας, **στην υπογραφή πρακτικού στο οποίο ενσωματώνονται τα συμφωνηθέντα και το οποίο αποτελεί εκτελεστό τίτλο**, υπογράφεται από τον Διαμεσολαβητή, τα μέρη και τους νομικούς παραστάτες αυτών, κατατίθεται στην Γραμματεία του αρμόδιου Πρωτοδικείου **και ισοδυναμεί με απόφαση Εφετείου**.

Συγκεκριμένα οι αρχές που διέπουν την διαμεσολάβηση είναι οι εξής:

- **Αρχή της εξουσίας διάθεσης των μερών.** Τα μέρη πρέπει να έχουν εξουσία διάθεσης του αντικείμενου της διαφοράς και να δύνανται να αποφασίσουν για αυτό.

- **Αρχή του εκούσιου χαρακτήρα της διαδικασίας.** Η συμμετοχή των μερών είναι εκούσια που σημαίνει ότι είναι ελεύθερα να παραμείνουν ή να αποχωρήσουν οποιαδήποτε στιγμή χωρίς καμία συνέπεια και είναι επίσης ελεύθερα να διαμορφώσουν το περιεχόμενο της συμφωνίας τους.



• **Αρχή της μη δεσμευτικότητας.** Τα μέρη δεν δεσμεύονται από τις αναφορές, παραδοχές και προτάσεις που κάνουν κατά τη διάρκεια της διαδικασίας. Τα μέρη δεσμεύονται μόνον όταν υπογράψουν την τελική συμφωνία.

• **Αρχή του απορρήτου και της εμπιστευτικότητας.** Όσα λαμβάνουν χώρα κατά την διάρκεια της διαδικασίας της διαμεσολάβησης δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν ενώπιον του Δικαστηρίου, σε περίπτωση που η διαμεσολάβηση δεν καταλήξει σε συμφωνία. Η αρχή της εμπιστευτικότητας και του απορρήτου δεσμεύει και τον Διαμεσολαβητή ο οποίος δύναται να μεταφέρει στο έτερο μέρος πληροφορίες που έλαβε σε κατ' ιδίαν συνάντηση μόνον με τη συναίνεση του μέρους που του τις έδωσε.

#### Ο ρόλος του Διαμεσολαβητή

Ο Διαμεσολαβητής αρχικά θα πρέπει να κατέχει τα τυπικά προσόντα που απαιτούνται για την λήψη της ιδιότητας του, ήτοι να είναι πιστοποιημένος από το Υπουργείο Δικαιοσύνης και εγγεγραμμένος στο μητρώο διαμεσολαβητών της Κεντρικής Επιτροπής Διαμεσολάβησης του Υπουργείου Δικαιοσύνης. Ο

ρόλος του περιορίζεται αυστηρά σε έναν ουδέτερο, ανεξάρτητο και αμερόληπτο τρίτο ο οποίος βοηθάει στην επίλυση της διαφοράς και στην επίτευξη μίας συμφωνίας, που θα ικανοποιεί αμοιβαία τα μέρη. Δεν κρίνει, δεν εκδίδει απόφαση και δεν παρέχει νομικές συμβουλές. Τον ρόλο αυτό τον έχουν οι νομικοί παραστάτες των μερών, των οποίων η παρουσία είναι υποχρεωτική καθ' όλη τη διάρκεια της διαδικασίας. Επί της ουσίας, ο ρόλος του διαμεσολαβητή είναι συντονιστικός με ιδιαίτερη βαρύτητα **στη διασφάλιση της ισότιμης συμμετοχής και έκφρασης των μερών**, έχοντας την απόλυτη ευθύνη για την διεξαγωγή της διαδικασίας. Ο διαμεσολαβητής οφείλει να είναι σε θέση να διαχειριστεί και να επιλύσει με νηφαλιότητα διάφορα θέματα που τυχόν θα προκύψουν και θα διαταράξουν την ομαλότητα της διαδικασίας, όπως, π.χ. αντεγκλήσεις, φραστικές παρεκτροπές, διακοπές κάποιου μέρους που έχει τον λόγο από άλλο κ.λ.π. Συμπερασματικά, ο διαμεσολαβητής παρέχει την βοήθειά του στα ενδιαφερόμενα μέρη, διευκολύνοντάς τα να συνειδητοποιήσουν και να εκφράσουν τα πραγματικά τους συμφέροντα βάσει των αναγκών τους, απο-

φορισμένα από τη σύγκυση και το κλίμα αντιπαλότητας που καλλιεργεί μια δικαστηριακή αίθουσα ενόψει μιας ακροαματικής διαδικασίας.

Ο θεσμός της Διαμεσολάβησης προϋπάρχει ήδη σε διάφορα Κράτη εδώ και δέκα ή και είκοσι ακόμα έτη, δηλαδή πολύ πριν θεσμοθετηθεί από τα αρμόδια όργανα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ωστόσο στην Ελλάδα έχει γίνει γνωστός τα τελευταία χρόνια και αυτό οφείλεται στην υποχρεωτικότητα που επιβάλλει ο νόμος σε κάποιες διαφορές.

Στην χώρα μας η διάδοση και η ευρύτερη εφαρμογή του θεσμού εξαρτάται από το πόσο έτοιμη είναι η ελληνική κοινωνία να αποδεχτεί την νέα ταχύτερη και οικονομικότερη αυτή διαδικασία βάσει της οποίας η ικανοποίηση και των δύο μερών με συμφωνίες win win είναι μονόδρομος σε αντίθεση με τις δικαστικές διαδικασίες που τυπικά «κερδίζει» μόνο ένας.

Το μόνο σίγουρο είναι ότι μπροστά μας έχουμε μία πρόκληση που αξίζει να επενδύσουμε όλοι οι εμπλεκόμενοι, διαμεσολαβητές, δικηγόροι, δικαστές

και Υπουργείο Δικαιοσύνης.

#### ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Η Μαρία Ευστρατίου είναι πτυχιούχος της Σχολής Κοινωνικών Επιστημών - Τμήμα Διοίκηση Επιχειρήσεων και Οργανισμών του ΕΑΠ και κάτοχος Certificate of Proficiency in English – University of Michigan. Έχει λάβει τη βασική εκπαίδευση Διαμεσολαβητών στο ΚΕΔΙΒΗΜ του Παντείου Πανεπιστημίου Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών και την ειδική πιστοποίηση από το Υπουργείο Δικαιοσύνης. Είναι καταχωρημένη στο μητρώο της Κεντρικής Επιτροπής Διαμεσολάβησης του Υπουργείου Δικαιοσύνης και ασκεί το επάγγελμα της Διαμεσολαβήτριας αστικών και εμπορικών υποθέσεων στο Ηράκλειο της Κρήτης.

**Εθελοντισμός:** Από το 2012 είναι πρόεδρος του Δ.Σ. του παγκρήτιου συλλόγου γονέων και φίλων παιδιών με νεοπλασία «Ηλιαχτίδα», από το 2018 ενεργό μέλος του Οικονομικού Επιμελητηρίου - Τμήμα Ανατολικής Κρήτης και από το 2020 μέλος του Δ.Σ. της Ένωσης Ασθενών Ελλάδος.





# Εφεύρεση προστασίας δημόσιας υγείας

**Ε**φεύρεση «τεχνολογίας quartz-WA HEPA» πρωτοποριακής συσκευής εξαιρετικά γρήγορης αποστείρωσης αέρα κλειστών χώρων, προστατεύει την δημόσια υγεία σε κλειστούς χώρους όπως μαζικά μέσα μεταφοράς, νοσοκομειακούς χώρους (ενδονοσοκομειακές λοιμώξεις), αίθουσες διδασκαλίας, ιατρεία, διαγνωστικά κέντρα. Η προστασία δεν είναι μόνον έναντι του SARS COV 2, αλλά και των ιών της γρίπης, ενδονοσοκομειακών λοιμώξεων κλπ.

Την Τρίτη 28 Ιουνίου 2022 έγινε η κατάθεση αίτησης για έκδοση διπλώματος ευρεσιτεχνίας από τον καθηγητή του Τμήματος Μηχανολόγων Μηχανικών του Πανεπιστημίου Δυτικής Αττικής (ΠΑΔΑ) Δρ. Γεώργιο Νικολαΐδη σε συνεργασία με τον ΕΛΚΕ του Πανεπιστημίου Δυτικής Αττικής με τίτλο της

εφεύρεσης «Νέος UVC Αποστειρωτής αέρα εστιασμένης ανάκλασης και πολλαπλής περίθλασης (UVC-RFMDI) με φίλτρο HEPA ΜΕΓΑΛΗΣ ΓΩΝΙΑΣ (WIDE ANGLE HEPA)».

Η συσκευή φέρει την πιστοποίηση-εκθέσεις ελέγχου από το ΠΑΣΤΕΡ ως προς την απόδοσή της, έχει ήδη πιστοποιηθεί ως προς την ασφάλεια για την UV ακτινοβολία από την εταιρεία Aktinovolia.com, συμφερόντων Μιχάλη Βλαχάκη και επίκειται η έκδοση πιστοποιητικού λειτουργικής ασφάλειας (CE) με σύμβουλο την εταιρεία IDEC.

Σε συνεργασία με το Ελληνικό Ινστιτούτο Παστέρ - Τμήμα Ποιοτικού Ελέγχου εκτελέστηκαν πειράματα απολύμανσης του αέρα σε μικρή αίθουσα του ΠΑΔΑ, στο Αττικό Μετρό (1 βαγόνι), σε λεωφορείο της ΟΣΥ, καθώς και στην ΜΕΘ/COVID του Νοσοκομείου «ΛΑΪΚΟ».

Από τις εκθέσεις ελέγχου βγαίνει το συμπέρασμα ότι η συσκευή στο «στατικό» πείραμα (με απουσία επιβατών) στο μετρό υπήρξε ελάττωση του μικροβιακού φορτίου κατά 90% εντός 15 λεπτών λειτουργίας, στο δε δυναμικό πείραμα (με παρουσία ασθενών) στο ΛΑΪΚΟ, εντός 1 ώρας το μικροβιακό φορτίο ελαττώθηκε κατά 70%.

Η συσκευή κυρίως βασίζεται στη χρήση υπεριώδους ακτινοβολίας (UVC) η οποία μετά από πολλαπλές ανακλάσεις ενισχύεται με την διόδο της μέσα από ειδικό οπτικό πέτασμα χαλαζία (quartz) το οποίο είναι οπτικά διαπερατό από την UV ακτινοβολία. Η ενίσχυση της ακτινοβολίας και η περαιτέρω εστίαση της επιτυγχάνεται μέσω του φαινομένου της περίθλασης του φωτός, όπου εμφανίζονται εξαιρετικά ενισχυμένοι κροσσοί συμβολής. Αυτοί οι φωτεινοί κροσσοί προσπίπτουν επάνω στην επιφάνεια ενός νέου τύπου φίλτρου HEPA – ΜΕΓΑΛΗΣ ΓΩΝΙΑΣ. Το αποτέλεσμα είναι ότι το μεν φίλτρο HEPA κατακρατεί όλους του παθογόνους αερομεταφερόμενους μικροοργανισμούς (βακτήρια, μύκητες, ιοί κλπ) σε ποσοστό 99,97 %, η δε συνεχής έκθεση όλης της ενεργού επιφάνειας του φίλτρου

στην UVC ακτινοβολία οδηγεί στην γρήγορη ολική αδρανοποίηση- εξόντωση των παθογόνων αυτών μικροοργανισμών.

Σήμερα οι συσκευές που κυκλοφορούν στην αγορά ως αποστειρωτές αέρα σε διεθνές επίπεδο δυστυχώς χρησιμοποιούν τεχνολογίες οι οποίες στην πράξη αδυνατούν να επιφέρουν ένα καλό αποτέλεσμα.

Από την μια πλευρά, οι συσκευές που χρησιμοποιούν τεχνολογίες όπως αυτές των ηλεκτροστατικών φίλτρων, ιονισμού, πλάσματος κλπ, λόγω της αρχής λειτουργίας τους, καμιά φορά μπορεί να είναι και περισσότερο επικίνδυνες, λόγω της αρχής λειτουργίας τους. Επειδή τα αερομεταφερόμενα μικροσωματίδια τα οποία μεταφέρουν τα παθογόνα μικρόβια φορτίζονται ηλεκτρικά, όσα ξεφεύγουν από την ηλεκτροστατική έλξη του φίλτρου (και είναι πολλά) δεν επικάθονται απλώς στους βλεννογόνους, αλλά τουναντίον λόγω της ηλεκτροστατικής έλξης (επειδή είναι φορτισμένα) μαζί με την κινητική ενέργεια του ρεύματος του αέρα μπορούν και «διατρυπούν» τις βλεννογόνους με αποτέλεσμα να υπάρχει αρκετά μεγαλύτερη πιθανότητα για νόσηση των ανθρώπων.

Από την άλλη πλευρά λόγω της εγνωσμένης εδώ και δεκαετίες ικανότητας της υπεριώδους ακτινοβολίας σε μικρά μήκη κύματος (UVC) να καταστρέφει το DNA και RNA των μικροοργανισμών και ιών, η διεθνής αγορά έχει κατακλυστεί από συσκευές - αποστειρωτές που χρησιμοποιούν την UV ως το κύριο μέσο αποστείρωσης του αέρα.

Η αρχή λειτουργίας των συσκευών αυτών (UVGI - Ultra Violet Germicidal Irradiation) βασίζεται είτε στην ακτινοβολία του ρεύματος αέρα που διέρχεται μέσα από την συσκευή με μεγάλη σχετικά ταχύτητα με την βοήθεια ενός ισχυρού ανεμιστήρα, είτε στην ακτινοβολία του διερχόμενου αέρα με ταυτόχρονη ακτινοβολία της επιφάνειας ενός κλασικού φίλτρου HEPA.

Σύμφωνα όμως με την διεθνή βιβλιογραφία, έχει αποδειχτεί ότι π.χ. η αδρανοποίηση του ιού SARS COV 2 απαιτεί ισχυρή ακτινοβολία με UVC για 10 έως 40 δευτερόλεπτα. Γίνεται λοιπόν εύκολα αντιληπτό ότι επειδή ο χρόνος διέλευσης του παθογόνου μικροοργανισμού μέσα από την συσκευή είναι της τάξεως χιλιοστών του δευτερολέπτου, η UVC δεν έχει τον χρόνο να τον εξουδετερώσει.

Επίσης η ακτινοβολία ενός κλασικού φίλτρου HEPA δεν λειτουργεί, καθόσον λόγω της κατασκευής των φίλτρων αυτών (πυκνή πτύχωση ακορντεόν), επειδή η ακτινοβολία δεν «βλέπει» ουσιαστικά την ενεργό επιφάνεια φίλτρασης του φίλτρου αυτού.

Η προτεινόμενη συσκευή επιλύει όλα τα προ-

αναφερθέντα προβλήματα και η αξιοποίησή της, σχεδιάζεται να πραγματοποιηθεί μέσα από την ίδρυση μιας spin-off εταιρείας όπου θα συμμετέχει το ΠΑΔΑ και το Ινστιτούτο ΠΑΣΤΕΡ.

Από μεν την ερευνητική - τεχνική πλευρά υπεύθυνος ήταν ο καθηγητής Δρ. Γεώργιος Νικολαΐδης, από δε την αξιολόγηση ήταν ο Δρ. Ιωάννης Ράμπιας - Προϊστάμενος του Τμήματος Ποιοτικού Ελέγχου του ΠΑΣΤΕΡ. Στην εκτέλεση των πειραμάτων συμμετείχαν και οι μεταπτυχιακοί φοιτητές Χαρίτων Παυλίδης και Παναγιώτης Τζέκος.

Το πρότζεκτ αυτό είχε την ένθερμη υποστήριξη των Πρυτανικών Αρχών του ΠΑΔΑ, του ΕΛΚΕ ΠΑΔΑ καθώς και του Γενικού Διευθυντού του Παστέρ. Ιδιαίτερη δε συμβολή είχαν και τα γραφεία Μεταφοράς Τεχνολογίας του ΠΑΔΑ (Υπεύθυνη Δρ Κλειώ Σγουροπούλου - Αντιπρύτανης, κυρία Κωστή Ηλιάνη - Νομικός, κυρία Δέσποινα Μπουλογιώργου Οικονομικός Σύμβουλος) και του ΠΑΣΤΕΡ (Γραφείο Μεταφορά Τεχνολογίας Δρ. Σίσσυ Κολυβά, κυρία Δήμητρα Τουμπάνη, κυρία Ελένη Ντότσικα).



Δρ. Γεώργιο Νικολαΐδη



# Συμβόλαια Ξενοδόχων με Tour Operators: μια δύσκολη εξίσωση!

της Ακριβής Βαγενά



Ακριβή Βαγενά  
Σύμβουλος Τουρισμού,  
MSC Διοίκησης Τουριστικών Επιχειρήσεων ΕΑΠ,  
PHD Διοίκησης Επιχειρήσεων Πανεπιστήμιο Πατρών.

Όπως και σε άλλες τουριστικές περιοχές και στην Ελλάδα, οι tour operators έχουν γίνει σημαντικοί παίκτες στην εισερχόμενη ροή τουριστών, ελέγχοντας τις αεροπορικές μεταφορές και τη ροή των επισκεπτών στα διάφορα καταλύματα. Οι τουριστικοί πράκτορες διαπραγματεύονται με αεροπορικές εταιρείες, παρόχους καταλυμάτων, χερσαίων μεταφορών και αξιοθεάτων, για υπηρεσίες για τις οποίες κάνουν συμβόλαια σε «καθαρές» τιμές. Οι τιμές αυτές είναι σημαντικά χαμηλότερες από τις επίσημες τιμές που δημοσιεύει ο κάθε προμηθευτής τουριστικής υπηρεσίας στο κοινό. Ο ταξιδιωτικός πράκτορας θα συνδυάσει τα διάφορα στοιχεία της ταξιδιωτικής εμπειρίας, θα προσθέσει τις προσαυξήσεις τους στις «καθαρές» τιμές και θα τα πουλήσει στην αγορά σε μία ενιαία τιμή στον τουρίστα - καταναλωτή. Ωστόσο, υπάρχουν αρκετές διενέξεις μεταξύ ξενοδοχείων και τουριστικών πρακτόρων και η κύρια πηγή συγκρούσεων είναι οι πρακτικές υπερβολικού ελέγχου των tour operators και οι επίμαχες διαπραγματεύσεις τους για όλο και χαμηλότερες τιμές.

Εξετάζοντας το θέμα των ξενοδοχειακών συμβολαίων δεν μπορούμε να μην παρατηρήσουμε ότι αμέσως προκύπτουν θέματα αβεβαιότητας, λόγω ασταθούς περιβάλλοντος, αλλά και εμπιστοσύνης σε σχέση με την εκπλήρωση των υποχρεώσεων του συμβολαίου.

Για παράδειγμα, ένα συμβόλαιο που προσδιορίζει μόνο ποιος έχει το δικαίωμα να αποφασίζει και δεν προσδιορίζει τις προσυμφωνημένες

ενέργειες όταν προκύπτει ένα συγκεκριμένο ενδεχόμενο είναι ατελές. Επίσης ένας σχεδιασμός για περιπτώσεις έκτακτης ανάγκης, με πρόβλεψη και λήψη μέτρων για πιθανά προβλήματα που μπορεί να προκύψουν κατά την διάρκεια εκτέλεσης της σύμβασης, μειώνει τον κίνδυνο να υπάρξουν αδιευκρίνιστα σημεία σε σχέση με ευθύνες και υποχρεώσεις των μελών.

Πολύ συχνό είναι το φαινόμενο οι tour operators απαιτούν από τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις να προχωρήσουν σε σημαντικές εκπτώσεις, ακόμα και να τους παράσχουν πίστωση, καθώς δηλώνουν πως θα εξοφλούν τις σχετικές κρατήσεις μετά την αναχώρηση των πελατών!

Οι ξενοδόχοι υποστηρίζουν ότι οι όροι αυτοί είναι αντικειμενικά αδύνατον να εφαρμοστούν, πολύ περισσότερο εν μέσω της υγειονομικής κρίσης, που τον αντίκυπό της βιώνουν ακόμη. Θεωρούν μάλιστα πως όσες επιχειρήσεις υποκύψουν στις πιέσεις των tour operators θα θέσουν σε άμεσο κίνδυνο τη βιωσιμότητά τους, και πιθανότατα έχουν δίκιο.

Έντονος είναι επίσης προβληματισμός του κλάδου φιλοξενίας και για το σαρωτικό κύμα ακρίβειας (πρώτες ύλες, ηλεκτρικό ρεύμα, καύσιμα, προμήθειες), το οποίο εκτοξεύει το κόστος λειτουργίας των μονάδων. Ένα παράδειγμα προσπάθειας να προστατευθούν είναι η κίνηση των ξενοδόχων της Ρόδου, οι οποίοι σε μία Έκτακτη Γενική Συνέλευση των Μελών της Ένωσης Ξενοδόχων Ρόδου (ΕΞΡ) στις 11 Μαρτίου 2022, αποφάσισαν αυξήσεις τουλάχιστον 10% στα συμβόλαια του 2023 με τους tour operators και μείωση των εκπτώσεων που παρέχονται για τις έγκαιρες προκρατήσεις (early booking discounts).

Είναι σημαντικό οι ίδιοι οι ξενοδόχοι να χρησιμοποιούν τα νομικά όπλα τους, να μην υποκύπτουν εύκολα σε παράλογες αξιώσεις και να προχωρήσουν γρήγορα στο σχεδιασμό που αφορά τη δική τους επιχείρηση.

Σύμφωνα με τη μελέτη της ICAP, στα αδύναμα σημεία του τομέα των ξενοδοχείων στη χώρα μας συγκαταλέγονται η μεγάλη «εξάρτηση» τους από τους διεθνείς tour operators.

Η προσέλκυση τουριστών από νέες «αναδυόμενες» τουριστικές αγορές, καθώς και η αναβάθμιση των τουριστικών υποδομών είναι κάποιες από τις λύσεις στο σημαντικό αυτό πρόβλημα.

«Κόσμος ήρθε, χωρίς όμως να αφήσει τα χρήματα που αντιστοιχούν», «Δουλέψαμε όλη την σεζόν για να πληρώσουμε μόνο υποχρεώσεις», είναι κάποιες από τις εκφράσεις που όλο και συχνότερα ακούγονται από τους ξενοδόχους.

Ωστόσο δεν είναι μόνο τα προβλήματα των τιμών. Χειραγώγηση των πελατών και ανακατεύθυνσή τους σε καταλύματα στα οποία οι Τ.Ο. απο-

κομίζουν τα μεγαλύτερα κέρδη, δημιουργία σεναρίων και ψεύτικων ιστοριών για δυσαρεστημένους πελάτες που ζητούν αποζημιώσεις, δημιουργία ψεύτικου ανταγωνισμού μεταξύ των καταλυμάτων διαδίδοντας ψευδείς πληροφορίες για καταλύματα μεγαλύτερης κατηγορίας που έδωσαν χαμηλότερη τιμή ενώ κάτι τέτοιο δεν ισχύει, παραπλανητική περιγραφή της επίσημης κατάταξης του ξενοδοχείου σε κατηγορία αστεριών, παρακράτηση ή καθυστέρηση πληρωμών, απαιτήσεις επιπρόσθετων χρηματοδοτήσεων διαφημιστικής καμπάνιας στην μέση της σεζόν, μη μεταφορά των επιπλέον εκπτώσεων στους πελάτες, είναι κάποια από τα προβλήματα που αναφέρουν οι ξενοδόχοι.

Προφανώς και η εξάρτηση από τους tour operators είναι προβληματική και μπορεί να φέρει τα ξενοδοχεία σε πολύ δύσκολη θέση. Το ερώτημα είναι ποια εργαλεία μπορεί να χρησιμοποιήσει ο κλάδος της φιλοξενίας ώστε να εξισορροπήσει την ισχύ των tour operators; Εάν κάποια καταλύματα δεν μπορούν να λειτουργήσουν χωρίς την συνεργασία με μεγάλο ταξιδιωτικό πράκτορα, ο **συνδυασμός απευθείας κρατήσεων και tour operators** είναι μια λύση. Για να μπορέσει ο ξενοδόχος να πετύχει καλύτερες τιμές και να αρνηθεί τις απαιτήσεις για εκπτώσεις ή χαμηλότερες τιμές εκ μέρους του tour operator θα πρέπει να δώσει μεγάλη **έμφαση στην ποιότητα του προϊόντος** του. Θα πρέπει να υπογραμμίζεται σε κάθε διαπραγματεύση η **υπεραξία του προϊόντος που προσφέρεται** κάθε χρόνο, να αναφέρονται οι αλλαγές στο προϊόν καθώς και οτιδήποτε **καινούριο/αναβαθμισμένο πρόκειται να προσφέρει** στους πελάτες.

Το ξέσπασμα του Covid-19 και η κατάρρευση του Thomas Cook είναι απόδειξη ότι το επιχειρηματικό μοντέλο της συνεργασίας με tour operator είναι ξεπερασμένο και μη βιώσιμο.

**Τα ξενοδοχεία χρειάζεται να επενδύσουν στην πολιτική των απευθείας κρατήσεων. Χρειάζεται να προσδιορίσουν τα μοναδικά, υλικά και άυλα χαρακτηριστικά και ιδιότητες που θα τους επέτρεπαν να διαφοροποιήσουν το προϊόν τους για να προσελκύσουν και να ικανοποιήσουν εξειδικευμένες αγορές.**

Δοκιμάστε κάποιες από τις παρακάτω κινήσεις:

- Προσελκύστε μεμονωμένους ταξιδιώτες προσθέτοντας επιπλέον αξία στην ξενοδοχειακή τους εμπειρία όπως για παράδειγμα: early check-in, late checkout, δωρεάν δείπνο, δωρεάν πάρκινγκ, κάποιες εκπτώσεις σε επιλεγμένους πελάτες σας θα μπορούσαν να αντικαταστήσουν τις εκπτώσεις προς τους μεγάλους ταξιδιωτικούς πράκτορες και να λειτουργήσουν προς το συμφέρον του ξενοδοχείου αυξάνοντας την δική του πελατεία. Ακόμα καλύτερα επικεντρωθείτε στην δημιουργία μιας καταπληκτι-



κής ξενοδοχειακής εμπειρίας αντί για παροχή εκπνώσεων. Με κάθε τρόπο ενθαρρύνετε τις απευθείας κρατήσεις.

- **Βεβαιωθείτε ότι το site του ξενοδοχείου** και άλλα κανάλια επικοινωνίας που χρησιμοποιείτε, **επικοινωνούν με διαφορετικούς τρόπους και σε διαφορετικά κανάλια, μέσω των οποίων οι κρατήσεις μπορούν να γίνουν εύκολα** με συνδέσμους προς όλα τα σημεία διανομής σας.
- **Εκπαιδεύστε το προσωπικό κρατήσεων** για να πουλήσει τα χαρακτηριστικά και τις υπηρεσίες του ξενοδοχείου σε πιθανούς άμεσους πελάτες, χρησιμοποιώντας **τεχνικές upselling**.
- **Συνεργαστείτε με sites τρίτων** όπως Lastminute, Orbitz, Expedia κ.α. **ώστε να προσεγγίσετε ένα ευρύτερο πελατολόγιο** και να διανέμονται πακέτα με ειδικά χαρακτηριστικά που δεν είναι διαθέσιμα μέσω πακέτων ταξιδιωτικών πρακτόρων. Οι παραπάνω ιστοσελίδες επιτρέπουν στους πελάτες μεγαλύτερο έλεγχο

στην επιλογή των διακοπών τους.

- Δημιουργήστε **ένα πρόγραμμα ανταμοιβής** για πελάτες που αναφέρουν το κατάλυμα σε συγγενείς, φίλους ή συναδέλφους, με αντάλλαγμα πόντους ή μετρητά που μπορούν να διατεθούν για την πληρωμή σε μελλοντικές επισκέψεις, **εάν οι κρατήσεις είναι άμεσες**.

Ο κλάδος της φιλοξενίας ενδέχεται να χρειαστεί να ανακάμψει από οικονομικές απώλειες που προκλήθηκαν από το «lockdown» λόγω Covid και στη συνέχεια από τις περαιτέρω οικονομικές απώλειες που προκλήθηκαν λόγω μεγάλων εκπνώσεων που δόθηκαν στους Τ.Ο.. Η ίδια πανδημία έφερε στο προσκήνιο την μη βιώσιμη σχέση ξενοδόχων - tour operators και την ανάγκη σοβαρής μεταρρύθμισής της. Τα ξενοδοχεία πρέπει να αξιολογούν τα συμβόλαιά τους με τα κανάλια διανομής, τους προμηθευτές και όλες τις πτυχές της εφοδιαστικής αλυσίδας για να διασφαλίσουν ότι οι όροι και οι προϋποθέσεις δεν τα θέτουν σε μειονεκτική θέση

όταν πλήττονται από καταστροφές όπως ο Covid 19 αλλά και γενικότερα.

#### ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Η Ακριβή Βαγενά διδάσκει από το 2007 σε δημόσια Ινστιτούτα Επαγγελματικής Κατάρτισης στην Αθήνα, σε τμήματα Διοίκησης Τουρισμού και Ξενοδοχειακών Σπουδών. Έχει επίσης διδάξει στο Ανώτατο Τεχνολογικό Ίδρυμα του Πειραιά στο τμήμα Διοίκησης Τουριστικών επιχειρήσεων και στις σχολές μετεκπαίδευσης των εργαζομένων στον τουρισμό του Υπουργείου Τουρισμού. Είναι επίσης πιστοποιημένη εκπαιδύτρια ενηλίκων στον τομέα του τουρισμού και της εστίασης. Έχει διδάξει σε πολλά προγράμματα κατάρτισης ενηλίκων μεταξύ των οποίων της ΗΑΤΤΑ, διαφόρων εμπορικών και ξενοδοχειακών επιμελητηρίων και πλήθους εκπαιδευτικών οργανισμών. Είναι Υποψήφια Διδάκτωρ του Πανεπιστημίου Πατρών στο τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων και η διατριβή της έχει θέμα την δημιουργία πρότυπου

μοντέλου κατάταξης ξενοδοχείων σε κατηγορίες αστεριών. Πραγματοποίησε τις μεταπτυχιακές της σπουδές στο Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο και το θέμα της διπλωματικής εργασίας της ήταν η διοίκηση της εκπαίδευσης στις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις. Επίσης είναι σύμβουλος τουριστικών επιχειρήσεων και έχει συμμετοχή σε πολλά προγράμματα mystery guest inspections σε ξενοδοχεία και εστιατόρια καθώς και πιστοποιημένη επιθεωρητής στο επίσημο σύστημα κατάταξης ξενοδοχείων στην Ελλάδα. Τα ερευνητικά της ενδιαφέροντα εστιάζονται στον τομέα της Διοίκησης των Τουριστικών Επιχειρήσεων, στην Τουριστική Ανάπτυξη, στις Καινοτομίες στον τομέα του Τουρισμού. Εργασίες της έχουν δημοσιευτεί σε έγκριτα επιστημονικά περιοδικά και αρθρογραφεί στον Ελληνικό και διεθνή τύπο. Έχει συμμετάσχει σε πολλά projects αλλά και έρευνες στον χώρο του τουρισμού και της φιλοξενίας. Επίσης από το 2021 ανήκει στην οργανωτική επιτροπή του συνεδρίου 3win Congress.





# Ηγέτιδα Εκτυπωτική Δύναμη

**Η** επέκταση σε αγορές του εξωτερικού είναι το μεγάλο ζητούμενο και στοίχημα για την εταιρεία Εφαρμογών Προβολής & Επικοινωνίας ΛΥΧΝΙΑΑΕ, ενώ ήδη πελάτες από τη Γερμανία, τη Γαλλία και την Ελβετία έχουν επιλέξει τη Λυχνία για τις χάρτινες συσκευασίες τους, τονίζει ο Κωνσταντίνος Βγόντζας, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Λυχνία ΑΕ, σε συνέντευξη στο ΚΡΗΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ.

## Πότε ιδρύθηκε η ΛΥΧΝΙΑ;

Η εταιρία Λυχνία ιδρύθηκε το 1972 από τους γονείς μας Θεόδωρο και Όλγα Βγόντζα. Ξεκινήσαμε με σχολικές εκδόσεις λόγω του ότι ο πατέρας ήταν φιλόλογος και η μητέρα δασκάλα. Το ημερολόγιο – βοήθημα για την Α δημοτικού που κυκλοφόρησε εκείνη τη χρονιά έγινε ανάρπαστο - ήταν το πρώτο στο είδος του -, μιας και σχεδόν όλοι οι δάσκαλοι μάς τίμησαν και έσπευσαν να το αγοράσουν. Την επόμενη χρονιά μπήκαμε στο χώρο της παραγωγής, επενδύοντας σε εκτυπωτικό - μηχανολογικό εξοπλισμό. Με σχολικό υλικό, τετράδια, πίνακες, βιβλία για όλες τις τάξεις πορευτήκαμε την πρώτη δεκαετία έως το 1981 όπου περάσαμε από τις εκδόσεις στις εκτυπώσεις. Μέχρι και το 2012 η εταιρία μας ασχολείτο με την εμπορική εκτύπωση (έντυπα, περιοδικά, εφημερίδες, βιβλία κλπ).

## Ποιά τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που παρέχεται;

Σήμερα η Λυχνία κατέχει κυρίαρχη θέση στην

Ελληνική, εκτυπωτική βιομηχανία λόγω του ότι προσφέρει μία γκάμα διαφορετικών αλλά ταυτόχρονα συμπληρωματικών υπηρεσιών απευθυνόμενη στο σύνολο των Ελληνικών – και όχι μόνο – εταιριών. Δραστηριοποιούμαστε σε τρεις κεντρικούς τομείς:

1) **Commercial printing** (εμπορικό έντυπο): όπως είπαμε και παραπάνω καλύπτουμε τις ανάγκες για έντυπα, περιοδικά, εφημερίδες, βιβλία κλπ.

2) **Packaging** (συσκευασία): σχεδιάζουμε και παράγουμε χάρτινες συσκευασίες (κουτιά), απλά και πολυτελή, ειδικές κατασκευές υψηλής αισθητικής και απαιτήσεων καθώς και εμπορικά σταντ (επιδαπέδια και επιτραπέζια).

3) **Large format printing** (εκτυπώσεις μεγάλου μεγέθους): Αφίσες, ντύσιμο αυτοκινήτων και κτιρίων, branding συνεδρίων και εκθέσεων κλπ. Με αυτά τα προϊόντα και υπηρεσίες, πιστεύουμε ότι παρέχουμε ολοκληρωμένες εφαρμογές στους πελάτες μας και συνολικές λύσεις στις διαφημιστικές τους ανάγκες.



**Ποιό το περιβαλλοντικό αποτύπωμα;**

Είμαστε πολύ ευαισθητοποιημένοι απέναντι στα θέματα προστασίας του περιβάλλοντος. Τα πιστοποιητικά μας δείχνουν καθαρά τον εταιρικό μας προσανατολισμό. Είμαστε πιστοποιημένοι κατά FSC που σημαίνει πως το χαρτί που χρησιμοποιούμε προέρχεται από αειφόρα διαχείριση των δασών δηλαδή για κάθε δέντρο που κόβεται για να παραχθεί χαρτί φυτεύονται δύο καινούρια. Το SMETA που μας οδηγεί με ασφάλεια σε κοινωνικά δίκαιες πρακτικές και σε τεχνικές μείωσης του περιβαλλοντικού μας αποτύπωματος. Ανακυκλώνουμε σχεδόν τα πάντα (χαρτί, μελάνια, πλαστικά) και διαχειριζόμαστε τα απόβλητα της εταιρίας υπεύθυνα και με ασφάλεια αποθηκεύοντας τα και εξουδετερώνοντας τα με πιστοποιημένες εταιρίες. Το sustainability (βιωσιμότητα του πλανήτη) είναι ψηλά στην ατζέντα μας και ένας τομέας που συνεχώς προσέχουμε και βελτιωνόμαστε.

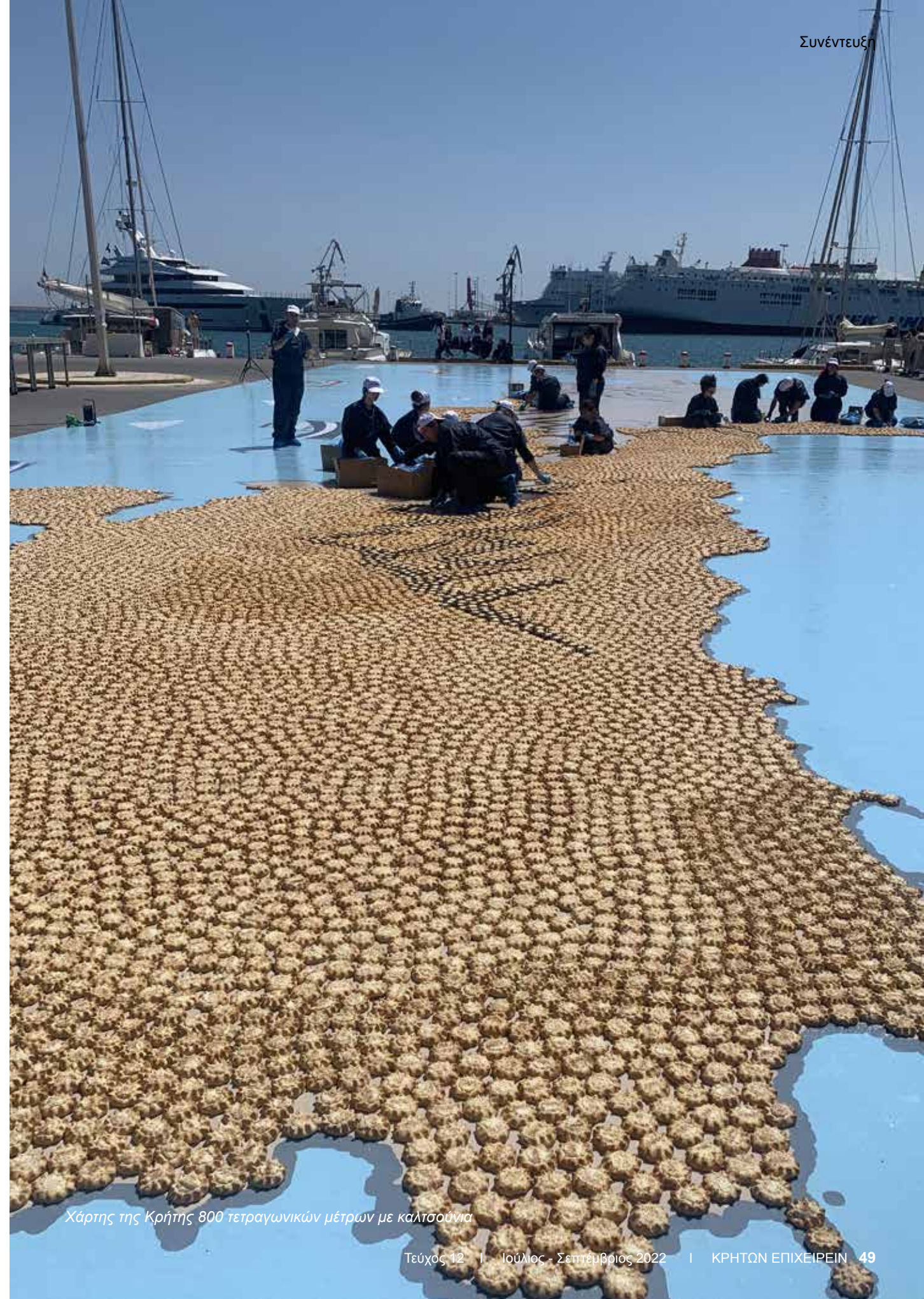
**Ποιός ο ρόλος της συσκευασίας στην ψηφιακή εποχή;**

Την τελευταία δεκαετία η εταιρία μας έκανε μία μεγάλη στροφή αλλά και συνειδητή επιλογή στη συσκευασία. Η ψηφιακή εποχή, ο υπολογιστής και το internet «χτύπησαν αλύπητα» το βιβλίο και κάθε τι γραπτό. Αντίθετα ο χώρος του packaging και ιδιαίτερα της χάρτινης συσκευασίας γνωρίζει μεγάλη ανάπτυξη και έχει ιδιαίτερη ζήτηση. Κάναμε πολύ μεγάλες επενδύσεις όχι μόνο σε μηχανολογικό εξοπλισμό αλλά και σε εξειδικευμένο προσωπικό, σχεδιαστές και έμπειρους ανθρώπους από το χώρο, ανθρώπους με όραμα και φαντασία. Μπορώ να πω ότι σήμερα προσφέρουμε λύσεις σε οποια-

δήποτε ανάγκη κάθε εταιρίας, μικρής ή μεγάλης παραγωγής, απλής ή περίτεχνης και πολυσύνθετης συσκευασίας. Όσο το διεθνές εμπόριο ανεβαίνει τόσο η ανάγκη για προσωποποιημένες, ευφάνταστες, λειτουργικές και ασφαλείς πάνω απ όλα συσκευασίες, θα έρχεται ολοένα και πιο έντονα στο προσκήνιο. Είμαστε έτοιμοι να αντιμετωπίσουμε αυτή την πρόκληση, βελτιωνόμαστε και παρακολουθούμε τις εξελίξεις συνεχώς (συμμετοχή σε εγχώριες και διεθνείς εκθέσεις, κλαδικός τύπος κλπ) μιας και ο πήχης υπάρχει για να ανεβαίνει.

**Ποια η θέση της ΛΥΧΝΙΑ στη εποχή της τεχνητής νοημοσύνης;**

Οι εταιρίες που επιβιώνουν, προχωρούν και μεγαλουργούν είναι αυτές που προσαρμόζονται και μεταλλάσσονται ανάλογα με τα δεδομένα της κάθε εποχής. Η τεχνητή νοημοσύνη αλλά και όλες οι τεχνολογικές εξελίξεις (ολογράμματα, 3d εκτυπώσεις κλπ) είναι στο φάσμα παρακολούθησης και ενσωμάτωσης στις πρακτικές αλλά και στη φιλοσοφία της εταιρίας μας. Επενδύουμε συνεχώς σε ηλεκτρονικούς υπολογιστές και προγράμματα σύγχρονα, προκειμένου να βρισκόμαστε στην αιχμή της τεχνολογίας και των εξελίξεων. Δεν είναι τυχαίο ότι η εταιρία μας πήρε το πρώτο (χρυσό) βραβείο για τη συσκευασία που σχεδιάσαμε και παράξαμε για την Αθηναϊκή Ζυθοποιία, την πρώτη «εικονική μπίρα» όπως την ονόμαζαν. Σ ένα νέο, εικονικό κόσμο που θέλει να φέρει ο Mark Zuckerberg το «Meta» εμείς απαντήσαμε με μία πολύ εξελιγμένη promo συσκευασία που αντικατοπτρίζει όλα τα φουτουριστικά στοιχεία που μας ζητήθηκαν με μία πρωτότυπη και πολύ «highteck» σχεδίαση θα τολμούσα να πω.



Χάρτης της Κρήτης 800 τετραγωνικών μέτρων με καλτσούνια



**Ποιοι είναι οι άμεσοι νέοι στόχοι;**

Δύο είναι οι στόχοι της εταιρίας για το άμεσο μέλλον. Πρώτον, συνέχιση της ανάπτυξης στον τομέα της συσκευασίας. Φιλοδοξούμε και σχεδιάζουμε να φέρουμε μηχανολογικό εξοπλισμό για προϊόντα με πολύ μεγάλη ζήτηση και υπεραξία που δεν υπάρχουν σήμερα στον Ελληνικό χώρο. Προϊόντα με πολύ μεγάλη ζήτηση που προσφέρουν sustainable λύσεις στο χώρο της διακομιστικής δραστηριότητας όλων των εταιριών. Αυτό βεβαίως έρχεται και ως συνέχεια και απαίτηση του δευτε-

ρου εταιρικού μας στόχου. Της επέκτασής μας σε αγορές του εξωτερικού (κυρίως της Ευρώπης). Αυτό θα είναι και το μεγάλο ζητούμενο και στοίχημα θα έλεγα της εταιρίας μας για τα επόμενα χρόνια. Ήδη πελάτες από τη Γερμανία, τη Γαλλία και την Ελβετία έχουν επιλέξει τη Λυχνία για τις χάρτινες συσκευασίες τους και είμαστε πολύ χαρούμενοι αλλά και υπερήφανοι γι αυτό.

**Ποιές οι δράσεις προβολής της Κρήτης;**  
Η Κρήτη... Η Κρήτη, ήταν, είναι και θα είναι

πάντα στην καρδιά μας. Η καταγωγή μας από τη νοτιότερη πόλη της Ευρώπης, την Ιεράπετρα μας θυμίζει πάντα από πού προερχόμαστε, τα ιδανικά των πατεράδων και των παππούδων μας, τα έθιμα και τις ομορφιές της πατρίδας μας. Τα εταιρικά μας δώρα έχουν ως βάση την τσικουδιά και το ρακό-μελο, οι ευχές μας στέλνονται με μαντινάδες, η εταιρική μας κουλτούρα είναι μπολιασμένη από τις Κρητικές παραδόσεις. Με κάθε ευκαιρία βρισκόμαστε στο νησί, όπως έγινε πριν λίγο καιρό όπου η Λυχνία συμμετείχε σ ένα μεγάλο ρεκόρ Guinness. Στο λιμάνι του Ηρακλείου τοποθετήσαμε ένα μωσαϊκό 800 τετραγωνικών μέτρων με το χάρτη της Κρήτης, όπου επάνω τοποθετήθηκαν από τους σπουδαστές του ΙΕΚ Ακμή 37.500 καλτσούνια. Αισθανόμαστε χαρά αλλά και ευθύνη, όποτε και από όποιον μας ζητά τη βοήθειά μας, τη συνδρομή μας για κάτι που θα αναδείξει κάποια ιδιαίτερη πτυχή της πατρίδας μας.

**ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ**

Ο Κωνσταντίνος Βγόντζας είναι Πρόεδρος του

Διοικητικού Συμβουλίου της Λυχνία ΑΕ, Διεύθυνση Παραγωγής και Πωλήσεων. Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1968, σπούδασε στη Γυμναστική Ακαδημία του Πανεπιστημίου Αθηνών. Ξεκίνησε την επαγγελματική του σταδιοδρομία το 1986 στη μονάδα εκτύπωσης της Λυχνία και στη συνέχεια απασχολήθηκε σε όλα τα επιμέρους μέρηματα της εταιρείας (μοντάζ, εκτύπωση, βιβλιοδεσία) αποκομίζοντας εξειδικευμένη γνώση από όλα τα στάδια σχεδιασμού και παραγωγής.

Τα τελευταία χρόνια έχει αναλάβει τη Διεύθυνση Παραγωγής και Πωλήσεων της Λυχνία, με κύρια ευθύνη τη στρατηγική ανάπτυξη της εταιρείας με τεχνολογία αιχμής και τη συνεχή προώθηση νέων προϊόντων και υπηρεσιών.

Η εταιρία Λυχνία απασχολεί 102 εργαζόμενους και στεγάζεται σε ιδιόκτητους χώρους 4.500 τ.μ.

Είναι παντρεμένος με την Ελένη Καλαθά και έχει πέντε παιδιά.

Χρυσό βραβείο σχεδιασμού & παραγωγής συσκευασίας για την Αθηναϊκή Ζυθοποιία





# 2η Ημερίδα «ΚΡΗΤΩΝ ΦΙΛΟΞΕΝΕΙΝ»

Την δεύτερη Ημερίδα Τουρισμού «ΚΡΗΤΩΝ ΦΙΛΟΞΕΝΕΙΝ» με θέμα «Συνέργειες Βιώσιμης Τουριστικής Ανάπτυξης», διοργανώνουν ο Σύλλογος Ξενοδόχων Νομού Ρεθύμνης, το Επιμελητήριο Ρεθύμνης, ο Δήμος Ρεθύμνης και η ψηφιακή πύλη Κρητών Επιχειρείν.

Η Ημερίδα θα πραγματοποιηθεί στο Ρέθυμνο το Σάββατο 24 Σεπτεμβρίου 2022, στις 10 πμ στο Σπίτι του Πολιτισμού (Παλιά Πόλη – οδός Βερνάρδου), υπό την Αιγίδα του Υπουργείου Τουρισμού και της Πανελληνίου Ομοσπονδίας Ξενοδόχων. Προσκεκλημένοι και κοινό, θα έχουν την δυνατότητα φυσικής παρουσίας αλλά και μέσω διαδικτύου από την Ψηφιακή Πλατφόρμα ΚΡΗΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ.

Συμμετέχουν ομιλητές από τον ΕΟΤ, την Περιφέρεια Κρήτης, επαγγελματικοί φορείς και επιχειρηματίες του τουρισμού, του πρωτογενή

τομέα, των υπηρεσιών, του Πολυτεχνείου Κρήτης, του Πανεπιστημίου Κρήτης, του Ι.Τ.Ε., ΕΛ.ΜΕ.ΠΑ., Μ.Α.Ι.Χ., Α.Σ.Τ.Ε.Κ., της Τοπικής Αυτοδιοίκησης.

Σκοπός της Ημερίδας η παραγωγή θέσεων και νέων προτάσεων με προγραμματισμό και την υλοποίησή τους, με την συνεργασία όλων και με στόχο την βιωσιμότητα του τουρισμού στο νησί. Η ενθάρρυνση και από κοινού ενέργειες των ενδιαφερομένων μερών, για την προώθηση επενδύσεων αντιμετώπισης της κλιματικής αλλαγής και τον πράσινο μετασχηματισμό της οικονομίας.

Στόχος των νέων μορφών επιχειρηματικότητας, η επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου με την ανάδειξη των χαρακτηριστικών ανά περιοχή ώστε ο επισκέπτης να γίνεται πρεσβευτής της Κρήτης, να επιθυμεί την επιστροφή του αλλά και να αναζητά τα προϊόντα της για όσο διάστημα βρίσκεται μακριά της.





100 Χρόνια  
1921 - 2021



Cretan Herbs & Spices from Sfakia

BIO  
Cretan  
AMBROSIA®



Σφακιά Χανίων / Sfakia Chania, Crete  
Προϊόν Βιολογικής Γεωργίας / Product of Organic Farming  
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΠΡΟΪΟΝ / GREEK PRODUCT



# Νέα σύνδεση Κρήτη - Σαντορίνη

**Η**μερήσιες κρουαζιέρες στη Σαντορίνη ξεκινάει εντός του Ιουλίου και έως τέλος Οκτωβρίου, το πλοίο Santa Irini, δίνοντας την ευκαιρία στους επισκέπτες της Κρήτης πιο εύκολα να ταξιδεύουν στην Σαντορίνη, τονίζει ο κ. Δημήτρης Χαριπίδης, Αντιπρόεδρος της εταιρείας Panellenic Lines, σε συνέντευξή του στο ΚΡΗΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ, λίγες ώρες πριν την έκδοση του 12ου τεύχους.

## Ποιοί οι λόγοι ίδρυσης της Panellenic Lines;

Οι δύο εταιρίες ΚΑΡΑΤΖΗΣ ΑΕ και TIME 4 VACATION που συμμετέχουν στην ίδρυση της Panellenic Lines έχουν εμπειρία δεκαετιών στον τουρισμό οπότε θέλαμε να κάνουμε άλλο ένα βήμα και να προσθέσουμε στο χαρτοφυλάκιο μας μια εταιρεία που θα δίνει την ευκαιρία στους επισκέπτες της Κρήτης πιο εύκολα να ταξιδεύουν στην Σαντορίνη.

## Πότε ξεκινάει η νέα σύνδεση Κρήτης - Σαντορίνης;

Η αγορά του ταχύπλοου έγινε μόλις στα μέσα Μαΐου, οπότε φέτος ελπίζω ότι θα μπορούμε στην γραμμή εντός του Ιουλίου.

## Πως θα πραγματοποιούνται οι κρατήσεις;

Όπως σας είπα και πιο πάνω επειδή η αγορά έγινε τον Μάιο φέτος θα πουλάμε μόνο την εκδρομή Ηράκλειο – Σαντορίνη μέσω της αποκλειστικής συνεργασίας με τα ΚΤΕΛ Ηράκλειου που θα κάνει το ναυλοσύμφωνο μέσω της θυγατρικής της την CTRS.

## Υπάρχει σχεδιασμός για ακτοπλοϊκή σύνδεση της Κρήτης με τις Κυκλάδες;

Για το 2023 ο σκοπός μας είναι να πάρουμε την άδεια ακτοπλοΐας και να συνεχίσουμε στην γραμμή Ηράκλειο – Σαντορίνη, όσον αφορά για τα άλλα νησιά των Κυκλάδων είναι στα σχέδια μας, αλλά

αυτό θα το δούμε από την ζήτηση.

## Ποιά η προστιθέμενη αξία για την Κρήτη;

Η Κρήτη είναι η ναυαρχίδα του ελληνικού τουρισμού και γενικά το μεγαλύτερο διαμάντι της Ελλάδος, υπάρχουν πολλές αξιόλογες εταιρίες που ήδη συνδέουν την Κρήτη με τα άλλα νησιά, εμείς φέρνουμε ένα πολύ ωραίο και αξιόλογο ταχύπλοο 750 θέσεων το οποίο θα δώσει επιπλέον επιλογές στους ταξιδιώτες.

## Τι αλλάζει στην φιλοξενία την επόμενη δεκαετία;

Νομίζω πως έτσι όπως τρέχουν οι εξελίξεις οι προβλέψεις είναι το πιο αγάριστο πράγμα, πολύ φοβάμαι πως ότι και να πούμε θα πέσουμε έξω.

## ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

### WORK EXPERIENCE

- Best Western Coral Hotel Athens 1999-2001
- Receptionist 2001 -2004  
Front Office Manager
- Aldemar Resorts 2004-2008
- Contracting Director 2008-2014  
Development & Sales Director
- Tez Tour Hellas



Δημήτρης Χαριπίδης

- 2014-present time  
President & Managing Director  
• Tez Tour Management Company
- 2014-present time  
President of DMC Offices of TEZ TOUR Group of Companies
- Time 4 Vacation
- 2019- present time  
President & Managing Director
- Panellenic Lines
- 2022-present time  
Vice-President
- Greek Eurasian Business Council
- 2014-present time  
Member of Board

## EDUCATION AND TRAINING

- High School, Sochi - Russian Federation  
Graduated 1995
- Technological Educational Institute of Athens, Greece  
1995-1999  
School of management and economics, Tourism Department
- Greek Open University, Patras, Greece  
2004-2006  
Postgraduate education in Tourism Management
- Northwestern University Chicago, USA, Kellogg School of Management  
2011  
Marketing management
- University of Piraeus, Greece  
2011-2013  
Postgraduate education, Executive MBA





## Διεθνής προβολή Κρητικών κρασιών

**Μ**ε θετικά συμπεράσματα και γεμάτες γνώσεις και συμφωνίες στις αποσκευές επέστρεψε η αποστολή της Περιφέρειας Κρήτης από την έκθεση «London Fair 2022» που πραγματοποιήθηκε στο Λονδίνο. Πρόκειται για μια έκθεση θεσμό που λειτουργεί με επιτυχία 40 χρόνια και αποτελεί μοναδικό γεγονός στην διεθνή προώθηση μεγάλων ποσοτήτων κρασιού σε χονδρεμπόρους, διανομείς, μεγάλους εμπόρους, προμηθευτές και μεγάλα super markets. Είναι μάλιστα χαρακτηριστικό, ότι οι μεγαλύτερες ποσότητες κρασιού από την Αυστραλία και τον Καναδά, διακινούνται μέσω εταιρειών που έχουν έδρα τους κυρίως τη Μεγάλη Βρετανία!

Η Περιφέρεια Κρήτης με το καλαισθητό περίπτερό της ήταν πόλος έλξης καθώς οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν πολύ αξιόλογους παραγωγούς από τις παγκόσμιες οινικές περιοχές που συμμετείχαν στην έκθεση, να ενημερωθούν για τις σύγχρονες τάσεις οινοποιίας και να παρουσιάσουν τα εξαιρετικής ποιότητας Κρητικά κρασιά τους, σε ένα πολυσυλλεκτικό εμπορικό δίκτυο που διαμορφώνει τάσεις και προωθεί γεωγραφικές περιοχές και σήματα σε όλο τον πλανήτη!

Επικεφαλής της αποστολής της Περιφέρειας Κρήτης με την συμμετοχή του δικτύου οινοποιών, ήταν η Αντιπεριφερειάρχης Κρήτης πρωτογενή τομέα Ειρήνη Χουδετσανάκη - Γιακουμάκη, ενώ τα έμπειρα στελέχη της Δ/σης Αγροτικής Ανάπτυξης Μαρία Γιαμπαζολιά και Κατερίνα Ξυδάκη στήριξαν τη διαδικασία ενημέρωσης και προβολής των κρητικών κρασιών. Στον εκθεσιακό χώρο που είχε αναπτύξει η Περιφέρεια Κρήτης λειτουργήσε VIP Premium Master Class, για την προβολή των Κρητικών κρασιών και Wine Bar, για τους εκατο-ντάδες στοχευμένους επισκέπτες - διανομείς κρασιού, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν τα Κρητικά κρασιά και να ενημερωθούν για τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους από το εξειδικευμένο προσωπικό, αλλά και από τους ίδιους τους οινοποιούς, οι

οποίοι είχαν παράλληλα την ευκαιρία να συνάψουν σημαντικές εμπορικές συνεργασίες/συμφωνίες.

Η Αντιπεριφερειάρχης Πρωτογενή Τομέα κα Ειρήνη Χουδετσανάκη - Γιακουμάκη δήλωσε:

«Στόχος της συμμετοχής μας ήταν η ανάδειξη της μοναδικότητας των τοπικών μας ποικιλιών και η εξαιρετική ποιότητα των κρασιών της Κρήτης σε ένα ευρύ εμπορικό δίκτυο, αλλά και σε ένα εξαιρετικά εκπαιδευμένο καταναλωτικό κοινό.

Είχαμε την ευκαιρία για μια ακόμη φορά, να προωθήσουμε τα Κρητικά κρασιά σε νέες, πολύ ενδιαφέρουσες από άποψη εξαγωγικών δραστηριοτήτων αγορών του εξωτερικού, να αυξήσουμε την αναγνωρισιμότητά τους και να διευρύνουμε την εμπορική δραστηριότητα των Κρητικών οινικών επιχειρήσεων.

Σε συνέχεια της εποικοδομητικής συνεργασίας που έχουμε αναπτύξει με το Δίκτυο Οινοποιών Κρήτης και τους Παραγωγούς μας, επιδιώκουμε την ενίσχυση της ανοδικής πορείας του Κρητικού Κρασιού στις αγορές (εγχώριες και διεθνείς) με στόχο να καταστήσουμε την Κρήτη τουριστικό προορισμό και στον Τομέα της Οινοποιίας».

Από την πλευρά του ο Πρόεδρος του Δ.Σ. του δικτύου οινοποιών Νίκος Μηλιαράκης αναφέρθηκε στην επιτυχή διεθνή προβολή των Κρητικών κρασιών στην κορυφαία έκθεση, ευχαριστώντας παράλληλα την Περιφέρεια Κρήτης για την συνεργασία και στήριξή της. Συγκεκριμένα ο Πρόεδρος δήλωσε: «Η παρουσία μας στην London Wine fair, είναι ακόμα μία προσπάθεια για την προώθηση του Κρητικού Αμπτελώνα στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου. Για δεύτερη φορά στην Διεθνή αυτή έκθεση, συνεχώς χτίζουμε έδαφος ώστε οι επαγγελματίες του χώρου να γνωρίσουν το κρητικό κρασί και τους ανθρώπους του. Ευχαριστούμε την Περιφέρεια Κρήτης που βρίσκεται στο πλευρό των οινοποιών της Κρήτης, ενισχύοντας τις δράσεις μας στο εξωτερικό.»





## Εξωστρέφεια τουριστικών επιχειρήσεων

**Τ**ο Επιμελητήριο Ηρακλείου επιδοτεί τις τουριστικές επιχειρήσεις που είναι μέλη του, για να συμμετέχουν στα «Greek Tourism B2B Workshop» σε Άμστερνταμ και Βαρσοβία.

Τα B2B workshops σε Ολλανδία και Πολωνία, θα διεξαχθούν υπό την αιγίδα του Υπουργείου Τουρισμού και της Κεντρικής Ένωσης Επιμελητηρίων Ελλάδας, με την συμμετοχή και της Περιφέρειας Κρήτης.

- B2b Greek Tourism B2B Workshop, Άμστερνταμ, 27-28 Οκτωβρίου 2022
- B2b Greek Tourism B2B Workshop, Βαρσοβία, 13-14 Δεκεμβρίου 2022

Η επιλογή των συγκεκριμένων αγορών έγινε με κριτήριο την ιδιαίτερη δυναμική την οποία παρουσιάζουν για τον ελληνικό τουρισμό, καθώς η αγορά της Ολλανδίας ακολουθεί τα τελευταία χρόνια συνεχή ανοδική πορεία (το 2019 περισσότεροι από 1.000.000 Ολλανδοί επισκέφθηκαν την Ελλάδα) και η Πολωνία διατηρεί τη χώρα μας στην πρώτη θέση προτίμησης για τη διακοπές τη θερινή περίοδο.

Στα Greek Tourism B2B Workshops λαμβάνουν μέρος περισσότεροι από 70 Ολλανδοί και Πολωνοί τουριστικοί πράκτορες αντίστοιχα, και κάθε κρητική τουριστική επιχείρηση μπορεί να συμμετάσχει με δύο εκπροσώπους.







# Αναβάθμιση προορισμού Δικταίου Άντρου

**Β**ελτιώνεται η προσβασιμότητα στο Δικταίον Άντρο του Οροπεδίου Λασιθίου με την απόφαση του υπουργείου Πολιτισμού και Αθλητισμού για εγκατάσταση ανελκυστήρα πλαγιάς, για την εξυπηρέτηση και προσέγγιση ατόμων με κινητικά προβλήματα, ΑμεΑ και ηλικιωμένων.

Η επισκεψιμότητα στο σπήλαιο, που βρίσκεται πάνω από το χωριό Ψυχρό του Οροπεδίου Λασιθίου, ξεπερνά τους 200 χιλιάδες επισκέπτες τον χρόνο, αποτελώντας έναν δημοφιλή τουριστικό και πολιτιστικό προορισμό. Συγχρόνως συνιστά έναν σημαντικό αναπτυξιακό πόρο για την περιοχή, καθώς ενισχύει σε ποσοστό άνω του 70% την τοπική οικονομία.

Η επέμβαση για τη βελτίωση της προσβασιμότητας του Σπηλαίου εντάσσεται σε ένα ευρύτερο πλαίσιο επανασχεδιασμού της πλατείας Ευρώπης στην κοινότητα Ψυχρού, σημείο εκκίνησης της ανάβασης προς τον αρχαιολογικό χώρο και σημείο τοποθέτησης του σχεδιαζόμενου ανελκυστήρα πλαγιάς.

Στην εγκεκριμένη μελέτη διαμόρφωσης της πλατείας Ευρώπης, προβλέπεται η χωροθέτηση κεντρικής πλατείας, χώρου στάθμευσης, χώρου πολιτιστικών εκδηλώσεων, θέσης εκκίνησης του προτεινόμενου ανελκυστήρα.

Η υπάρχουσα κτηριακή υποδομή του Ξενία πρόκειται να αξιοποιηθεί για την ενημέρωση του κοινού, τη λειτουργία εκδοτηρίου εισιτηρίων και πωλητηρίου.

ΘΕΣΗ ΤΕΡΜΑΤΙΣΜΟΥ



ΘΕΣΗ ΕΚΚΙΝΗΣΗΣ





11η συνεδρίαση της Επιτροπής Παρακολούθησης του Προγράμματος Αγροτικής Α-νάπτυξης 2014 - 2020 στα Χανιά.

Στη συνεδρίαση παρευρέθηκε ο Περιφερειάρχης Κρήτης Σταύρος Αρναουτάκης, ο Υφυπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης αρμόδιος για τα Ευρωπαϊκά προγράμματα Γιώργος Στύλιος, ο Αντιπεριφερειάρχης Χανίων Νίκος Καλογεράς και η Αντιπεριφερειάρχης Ρεθύμνου Μαίρη Λιονή, Δήμαρχοι και υπηρεσιακά στελέχη εμπλεκόμενων υπηρεσιών και οργανισμών.



Συμφωνία Συνεργασίας με επίκεντρο την ανάπτυξη της καινοτομίας υπέγραψαν ο Πρόεδρος του ΙΤΕ, καθηγητής Νεκτάριος Ταβερναράκης και ο Πρόεδρος της Εκτελεστικής Επιτροπής του Συνδέσμου Επιχειρήσεων & Βιομηχανιών (ΣΕΒ), κ. Ευθύμιος Ο. Βιδάλης. Στόχος η ενδυνάμωση της συνεργασίας και η συστηματική υποστήριξη της εμπορικής και επιχειρηματικής αξιοποίησης των ερευνητικών αποτελεσμάτων και της επιστημονικής γνώσης. Η ενίσχυση των συνεργασιών έρευνας και ανάπτυξης για περισσότερη καινοτομία, αποτελεί μια κρίσιμη διάσταση της αναπτυξιακής πορείας της χώρας.



Εναρκτήρια Γενική Συνέλευση του Ευρωπαϊκού Αγροδιατροφικού Δικτύου «INNOVAGRO» στο Επιμελητήριο Χανίων. Στο Δίκτυο συμμετέχουν: Επιμελητήριο Χανίων, Περιφέρεια Κρήτης, Πολυτεχνείο Κρήτης, Δίκτυο Νησιωτικών Επιμελητηρίων της Ευρωπαϊκής Ένωσης, Νομαρχία της Potenza (Ιταλία), e-Zavod, Ινστιτούτο για την Ολοκληρωμένη Ανάπτυξη (Σλοβενία), Ιταλική Ομοσπονδία Αγροτών, Ένωση Εμπορικών & Βιομηχανικών Επιμελητηρίων Αλβανίας, Εμπορικό & Βιομηχανικό Επιμελητήριο Σερβίας & Πανεπιστήμιο των Basilicata (Ιταλία).

Σύσκεψη με θέμα την διάσωση & διάδοση της πολιτισμικής κληρονομιάς του Οροπεδίου Λασιθίου, με την υλοποίηση ειδικών προγραμμάτων συγκάλεσε ο Αντιπεριφερειάρχης Λασιθίου Γιάννης Ανδρουλάκης. Στη σύσκεψη στην Αντιπεριφέρεια Λασιθίου συμμετείχαν ο Δήμαρχος Οροπεδίου Λασιθίου Γιάννης Στεφανάκης, οι Αντιδήμαρχοι Γιώργος Στρατάκης και Δημήτρης Τζιράκης, ο εκπρόσωπος του «Καμπάνειου» Ιδρύματος Δημήτρης Πλευράκης και ο Πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου «Εκπαιδευτική Αναπτυξιακή Πλοηγός» Χάρης Ροδιτάκης.



Υπογραφή σύμβασης έργου «Εγκατάσταση επεξεργασίας απορριμμάτων και ΧΥΤΥ Σητείας» μεταξύ του ΕΣ-ΔΑΚ και της Αναδόχου εταιρείας του έργου «Θαλής περιβαλλοντικές υπηρεσίες». Το έργο περιλαμβάνει την κατασκευή και πενταετή λειτουργία, μονάδας επεξεργασίας στερεών αποβλήτων συνολικής δυναμικότητας 15.000 τόνων Αστικών Σύμμεικτων Αποβλήτων (ΑΣΑ) και 300 τόνων ιλύος από εγκαταστάσεις επεξεργασίας υγρών αποβλήτων ετησίως. Η μονάδα έχει τη δυνατότητα να επεξεργαστεί και 8.600 τόνους προδιαλεγμένων υλικών συσκευασίας ανά έτος, εάν αυτό απαιτηθεί.



Εγκαινιάστηκε ο βιολογικός καθαρισμός στα Σίσαρχα Ρεθύμνου, παρουσίατου Περιφερειάρχη Κρήτης Σταύρου Αρναουτάκη, του Δημάρχου Ανωγείων Σωκράτη Κεφαλογιάννη, των Αντιπεριφερειάρχων Νίκου Ξυλούρη & Νίκου Σκουλά, τοπικών φορέων και κατοίκων της περιοχής. Το έργο συμβάλλει στην προστασία του περιβάλλοντος, και παράλληλα δίδει ώθηση στην τοπική επιχειρηματικότητα και ανάπτυξη.



Στο διατομεακό δίκτυο αειφόρας ανάπτυξης του τουρισμού «TOURNET» συμμετέχει το ΜΑΙΧ. Στη Συνάντηση Εταίρων του έργου στο Μπαρ του Μαυροβουνίου, συμμετείχε από το ΜΑΙΧ ο κ. Αγγελάκης Γεώργιος, όπου παρουσίασε τις δράσεις, αναφορικά με τη δημιουργία κατάλληλου εκπαιδευτικού υλικού για την εκπαίδευση και κατάρτιση νέων ενδιαφερομένων που θα επιθυμούσαν να εμπλακούν στον τουρισμό, αλλά και της πλατφόρμας, η οποία φέρνει σε επαφή τους επιχειρηματίες του τουρισμού στα Χανιά με τους τουρίστες.

Τιμητικό βραβείο απονεμήθηκε στην πρόεδρο του «Συνδέσμου Μελών Γυναικείων Σωματείων Ηρακλείου & Ν. Ηρακλείου» κυρία Μαίρη Παχιαδάκη για το σύνολο της προσφοράς της & στην αντιμετώπιση της έμφυλης και ενδοοικογενειακής βίας. Το τιμητικό βραβείο απονεμήθηκε κατόπιν πρότασης του Προέδρου της φετινής Κριτικής Επιτροπής κ. Χρήστου Λιονή, καθηγητή Γενικής Ιατρικής και Α/θμιας Φροντίδας Υγείας της Ιατρικής Σχολής Πανεπιστημίου Κρήτης, μέλους της ομάδας εμπειρογνομόνων για αποτελεσματικές επενδύσεις στον τομέα υγείας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.





Βουλή  
Γνώμη  
Διεθνή  
Επιχειρείν

Έρευνα – Καινοτομία  
Ευρωπαϊκή Ένωση  
Κοινωνία  
Οικονομία

Ομογένεια  
Περιφέρειες  
Περιβάλλον  
Πολιτική

Πολιτισμός  
Σκάκι  
Συνάλλαγμα  
Υγεία



# ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΜΕ ΤΟ ΚΥΡΟΣ ΤΗΣ Ε.Δ.Ι.Π.Τ.

35

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΕΣ &  
ΤΟΠΙΚΕΣ ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ

ΚΛΑΔΙΚΑ  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ

146

\* 2.000.000 αναγνώστες στο  
Κέντρο και στην Περιφέρεια

\* Χιλιάδες θέματα που καλύπτουν  
κάθε τομέα ενδιαφέροντος

Κερδίστε το πιο ζωντανό κομμάτι της  
αγοράς μέσα από τα έντυπα της ΕΔΙΠΤ.  
Αποτελούν το ιδανικό μέσο διαφημιστικής  
προώθησης προϊόντων και υπηρεσιών,  
γιατί έχουν πιστούς και στοχευμένους  
αναγνώστες, ευρείας κοινωνικής επιρροής.



# GRPRESS.GR





# μέχρι σήμερα...



## ηλιαχτίδα

ΠΑΓΚΡΗΤΙΟΣ ΣΥΛΛΟΓΟΣ  
ΓΟΝΕΩΝ & ΦΙΛΩΝ  
ΠΑΙΔΙΩΝ ΜΕ ΝΕΟΠΛΑΣΙΑ

### με την δική σας στήριξη...



Μέχρι σήμερα η Ηλιαχτίδα έχει προσφέρει στο Πα.Γ.Ν.Η. δωρεές άνω του ποσού των 1.257.643 ευρώ



Η σημαντική στήριξη της Ηλιαχτίδας προς τους ωφελούμενους της κατά την χρονική περίοδο 2011-2020 ξεπέρασαν το ποσό των 700.000 ευρώ.



Έχει κατασκευάσει και δωρίσει στο Πα.Γ.Ν.Η. τον Παιδικό Ξενώνα Φιλοξενίας "η Ηλιαχτίδα" όπου παρεχεται δωρεάν διαμονή στους γονείς των παιδιών που νοσηλεύονται.



Ο Παιδικός Ξενώνας Φιλοξενίας "η ηλιαχτίδα" από το 2013 έως σήμερα έχει φιλοξενήσει περισσότερες από 90 οικογένειες, καλύπτοντας παράλληλα τις βασικές ανάγκες διαμονής τους.



Φροντίζει για την εύρυθμη διαχείριση και λειτουργία του Ξενώνα σε συνεργασία με τη Διοίκηση του Πα.Γ.Ν.Η., χρηματοδοτώντας μέρος των λειτουργικών του δαπανών (μισθοδοσία προσωπικού, έξοδα συντήρησης, προμήθεια βασικών τροφίμων και ειδών). Για το σκοπό αυτό η Ηλιαχτίδα έχει διαθέσει περισσότερα από 150.000 ευρώ (2013-σήμερα).



Για το διάστημα 2016 -2020 η Ηλιαχτίδα έχει δεχτεί και καλύψει περισσότερα από 650 οικονομικά αιτήματα που αφορούν σε ιατρικές ή άλλες δαπάνες.



Έχει ανακαινίσει και εξοπλίσει πλήρως ένα παιδότοπο στον χώρο της Κλινικής Αιματολογίας - Ογκολογίας Παίδων του Πα.Γ.Ν.Η.



Η εξωνοσοκομειακή ψυχολογική στήριξη των μελών των οικογενειών των πασχόντων παιδιών κατά το χρονικό διάστημα 2016 -2020 ξεπερνά τις 2000 συνεδρίες.



Ανέλαβε το κόστος της διαμόρφωσης και του πλήρους εξοπλισμού 2 θαλάμων για Μεταμόσχευση Μυελού των Οστών στην Κλινική Αιματολογίας - Ογκολογίας Παίδων του Πα.Γ.Ν.Η.



Έχει δημιουργήσει Μητρώο Εθελοντών δωτών αιμοπεταλίων και αίματος για την στήριξη των οικογενειών στην εύρεση κατάλληλων δωτών αιμοπεταλίων όσο και στην αντιμετώπιση ελλείψεων ζωτικής σημασίας.



Ανέλαβε το κόστος της αγοράς μηχανήματος σταδιακής κατάψυξης, απαραίτητο για την επεξεργασία των μοσχευμάτων.



Ανέλαβε, κατά τα έτη 2007-2015, το κόστος μισθοδοσίας, ποσού 60.900 ευρώ της παιδοψυχολόγου η οποία είχε διατεθεί στην Κλινική Αιματολογίας- Ογκολογίας Παίδων του Πα.Γ.Ν.Η.

Το 2019 η Ηλιαχτίδα προχώρησε στη δημιουργία μιας Δομής Ψυχοκοινωνικής Στήριξης, πρωτοποριακής στην Ελλάδα, που λειτουργεί υπό την εποπτεία του Τμήματος Ψυχολογίας του Πανεπιστημίου Κρήτης, παρέχοντας δωρεάν συνεδρίες ψυχολογικής ενδυνάμωση στους μικρούς ασθενείς και στα μέλη των οικογενειών τους.

Τα έσοδα του Συλλόγου προέρχονται από συνδρομές μελών, δωρεές, χορηγίες και από κοινωνικές και πολιτιστικές εκδηλώσεις που η Ηλιαχτίδα οργανώνει ή συμμετέχει.

Κάλεσε από σταθερό ή κινητό και στήριξε το έργο της Ηλιαχτίδας

# 19850\*

...μια Ηλιαχτίδα για κάθε παιδί σε όλο το νησί!!!

Στην Ηλιαχτίδα είμαστε όλοι εθελοντές. Γονείς και φίλοι παιδιών με καρκίνο, αφοσιωμένοι στην εξυπηρέτηση του σκοπού του Συλλόγου, χωρίς καμία οικονομική αμοιβή με απεριόριστη Αγάπη και Σεβασμό στα παιδιά και στις οικογένειες τους.

\*Χρέωση από σταθερό: 2,60€ με ΦΠΑ και τέλος σταθερής τηλεφωνίας  
Χρέωση από κινητό: 2,48€ με ΦΠΑ και εφαρμόζεται επιπλέον τέλη κινητής τηλεφωνίας με βάση το λογαριασμό του καταναλωτή

